



**Estudio de viabilidad de expansión de la empresa la Llanerita de la ciudad  
de Villavicencio**

**María L. Barrera**

**Harold A. Serrato**

**DIRECTOR**

**Freddy Velandia**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**PROGRAMA DE CONTADURÍA PÚBLICA**

**UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO**

**Bogotá, junio 2021**



## Tabla de Contenido

<b>1. FUNDAMENTOS DE INVESTIGACIÓN</b> .....	9
<b>1.1. PROBLEMA Y PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN</b> .....	9
Pregunta de investigación .....	11
<b>1.1 OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS</b> .....	12
1.2. Objetivo general .....	12
1.2.1 Objetivos específicos .....	12
<b>2. JUSTIFICACIÓN</b> .....	13
<b>3. ESTADO DEL ARTE</b> .....	15
<b>4. MARCO TEÓRICO</b> .....	18
<b>4.1. Teoría sobre la informalidad empresarial</b> .....	18
<b>5. METODOLOGÍA</b> .....	25
<b>6. RESULTADOS Y ANÁLISIS</b> .....	27
<b>7. CONCLUSIONES Y LOGROS</b> .....	42
<b>9. REFERENCIAS</b> .....	43



## Tablas

• <u>Tabla 1. Proceso de la gelatina de pata.....</u>	<u>23</u>
• <u>Tabla 2. Matriz FODA.....</u>	<u>26</u>
• <u>Tabla 3. Muebles y enseres expresados en Miles.....</u>	<u>29</u>
• <u>Tabla 4. Maquinaria y equipos, vehículo y computadores expresados en Miles...30</u>	<u>30</u>
• <u>Tabla 5. Materia prima.....</u>	<u>31</u>
• <u>Tabla 6. Gastos operativos expresados en Miles.....</u>	<u>31</u>
• <u>Tabla 7. Producto para la venta expresado en Miles.....</u>	<u>31</u>
• <u>Tabla 8. Costos de instalación expresado en Miles.....</u>	<u>32</u>
• <u>Tabla 9. Gastos de administración expresado en Miles .....</u>	<u>32</u>
• <u>Tabla 10. Gastos de ventas expresado en Miles.....</u>	<u>32</u>
• <u>Tabla 11. Costos fijos expresados en Miles .....</u>	<u>33</u>
• <u>Tabla 12. Costos Variables expresados en Miles.....</u>	<u>33</u>
• <u>Tabla 13. Capital de trabajo expresado en Miles.....</u>	<u>33</u>
• <u>Tabla 14. Presupuesto de ingresos proyectado a 5 años con 10% de incremento anual.....</u>	<u>34</u>
• <u>Tabla 15. Inversión inicial expresado en Miles.....</u>	<u>34</u>
• <u>Tabla 16. Costos financieros expresados en miles.....</u>	<u>35</u>
• <u>Tabla 17. Amortización crédito expresado en Miles.....</u>	<u>35</u>
• <u>Tabla 18. Flujo de efectivo expresado en Miles .....</u>	<u>36</u>
• <u>Tabla 19. Razones financieras expresado en Miles.....</u>	<u>39</u>
• <u>Tabla 20. Tasa Interna de Retorno expresado en miles.....</u>	<u>40</u>
• <u>Tabla 21. Expresado en Miles.....</u>	<u>40</u>



## **Figuras o Imágenes**

- Figura 1 Diagrama de causa y efecto..... 9
- Imagen 1. Organigrama .....28
- Imagen 2. Balance Inicial a diciembre 2020 .....37
- Imagen 3. Estado de ganancias y a perdidas 2020 .....37



## **Agradecimientos**

Primero que todo agradecemos a nuestros formadores por acompañarnos en este gran proceso, ya que gracias a nuestros maestros nos llenaron de mucha ética y nos brindaron todo su conocimiento.

En segunda instancia agradecemos a nuestras familias por apoyarnos en todo el proceso de nuestra carrera universitaria y que en ningún momento dejaron de creer en nosotros.



## **Dedicatoria**

Este trabajo está dedicado primeramente a Dios porque es el quien nos ha dado la sabiduría y fortaleza de no desistir.

También dedicamos esta monografía completamente a nuestro maestro mentor Freddy Velandia y a todos los docentes que nos han estado guiando en el camino correcto para la finalización exitosa de este proyecto.



## **RESUMEN EJECUTIVO DE LA PROPUESTA**

El presente proyecto tuvo como objetivo evaluar a través de un estudio de viabilidad la expansión de la empresa “La Llanerita” en la ciudad de Villavicencio.

El estudio de tipo descriptivo no experimental, bajo paradigma cualitativo, cuya área de estudio, incluye el proceso contable y financiero, organizacional, legal y comercial de la empresa La Llanerita. La revisión realizada en la empresa visibilizó que esta no llevaba ningún tipo de registro contable, y adicionalmente no se encuentra legalmente constituida. Como resultado se realizó la estructura organizacional, se dejó claro las gestiones necesarias para su constitución formal como Sociedad por Acciones Simplificada, se elaboraron los presupuestos de costos, gastos e ingresos, flujo de caja, balance inicial y estado de pérdidas y ganancias. Los indicadores financieros aplicados dejaron ver que el proyecto es financieramente viable. Encontrando como limitación la falta de información, la cual se pudo reconstruir gracias a documentación que se encontraba archivada (facturas de compra, venta, gastos, recibos de servicios públicos, etc.)

**PALABRAS CLAVES:** empresa informal, estados financieros, expansión.



## **ABSTRACT**

The objective of this project was to carry out a financial study to evaluate the expansion of the company "La llanerita" in the city of Villavicencio 2021. The non-experimental descriptive study, under qualitative paradigm, whose study area includes the accounting process and financial, organizational, legal and commercial of the company La Llanerita. The review carried out in the company revealed that it did not keep any type of accounting record, it was not legally registered. As a result, the organizational structure was carried out, the necessary steps for its formal constitution as a Simplified Stock Company were made clear, the budgets for costs, expenses and income, cash flow, initial balance and profit and loss statement were prepared. The financial indicators applied showed that the project is financially viable. Finding as a limitation the lack of information, which could be reconstructed thanks to documentation that was on file (purchase invoices, sales, expenses, utility bills, etc.).

**KEY WORDS:** informal business, financial statements, expansion.



## **1. FUNDAMENTOS DE INVESTIGACIÓN**

### **1.1. PROBLEMA Y PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN**

En el sector de los emprendedores microempresarios el problema se basa en las condiciones y las oportunidades desiguales en las que ingresan a la competitividad del mercado, puesto que la oportunidad de estos empresarios es muy baja debido a la brecha económica que se establece en el país de Colombia, estas condiciones afectan abruptamente la creación de nuevas empresas con un capital privado, lo cual dificulta el desarrollo y sostenibilidad de su actividad económica, añadiendo que es complicado el apalancamiento por parte de las entidades financieras.

En Colombia, la base para evaluar el conocimiento empresarial es limitada, pero los datos de las encuestas locales muestran que esta tendencia se acerca al 60% de las empresas en las ciudades, al 37% de los empleados y al 33% de las estimaciones. La penetración de datos depende de los beneficios de la satisfacción laboral futura, la productividad, los requisitos legales y tributarios, de salud, ambientales y normativos. Para esta respuesta en particular, existe una gran diferencia en las ganancias después de impuestos entre las empresas regulares y las no regulares. (Fedesarrollo, 2018).

De allí, que actualmente la industria de alimentos tiene un alto grado de informalidad, con base en la necesidad del sustento diario para llevar a su hogar, sumado a los impuestos, todos los requisitos que exige el Invima para su certificación y también la variación de sus ventas, hacen cada vez más lejano la generación de riqueza, quedándose como microempresarios informales.



Esta situación crea una contradicción que ilustra el modelo de (Ulyssea, 2018), el cual reduce el juicio de las empresas de formalizarse, a un estudio costo beneficio integral que incluye costos de oportunidad, riesgos de multas, penalidades y remuneración de impuestos, contribuciones y licencias

Según este estudio, las empresas con mayor eficiencia son aquellas cuya rentabilidad supera al coste

En las firmas de producción media-alta, estos beneficios de formalización, alcanzarían a resguardar los costos de formalización si estos fuesen crecidamente favorables (informalidad inducida).

Para las empresas medianas, estos beneficios no son suficientes para equilibrar el costo de las oportunidades comerciales regulares y, para las pequeñas empresas de producción, no se obtienen ingresos antes de impuestos. Algunas empresas pueden no ingresar al mercado porque pueden sufrir pérdidas, aunque operen en el sector regular.

El presente trabajo analiza el contexto de la empresa de gelatina de pata “La Llanerita” en la ciudad de Villavicencio, que se ha visto afectada en su crecimiento, y para llevar a cabo las metas de mejora de ingresos y expansión del mercado, requiere contar con los registros de sanidad y calidad requeridos por el medio. Es esencial cumplir con los requisitos legales y técnicos. Además, al realizar un diagnóstico en la empresa se detectó que su mayor dificultad es que no cuenta con un horizonte claro, es decir, no cuentan con una plataforma estratégica definida.

Desde su creación de la empresa “La Llanerita” ejerce una actividad económica informal de la fabricación y comercialización del dulce elaborado con la pata de res. Buscando la



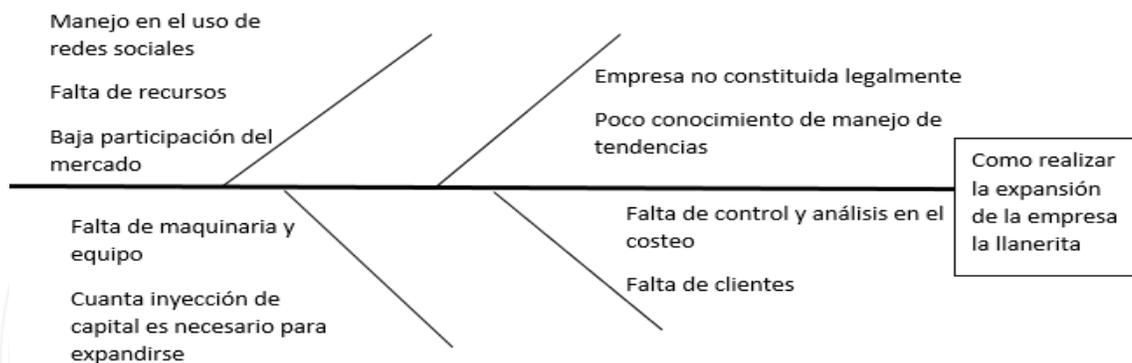
expansión de su producto, por tanto, se propone una evaluación de viabilidad, para confirmar si financieramente es posible lograr dicha expansión, además darle a conocer al microempresario que falencias tiene que superar para poder mejorar su empresa que hasta ahora lleva dos años en el comercio.

### Pregunta de investigación

De lo anteriormente expuesto surge el siguiente interrogante: Como realizar La expansión de la empresa La Llanerita

Diagrama causa – efecto

Figura 2 Diagrama de causa y efecto



Fuente: Propia



## **1.1 OBJETIVO GENERAL Y ESPECÍFICOS**

### **1.2. Objetivo general**

Evaluar a través de un estudio de viabilidad la expansión de la empresa “La Llanerita” en la ciudad de Villavicencio.

#### **1.2.1 Objetivos específicos**

Realizar un diagnóstico administrativo y contable de la empresa La Llanerita

Orientar el proceso financiero, organizacional, legal y comercial de la empresa La Llanerita

Indicar al empresario las medidas a seguir para permitir la oportuna optimización de la empresa



## 2. JUSTIFICACIÓN

El motivo que lleva a investigar el análisis de expansión y rentabilidad de las gelatinas de pata de la empresa “la llanerita” ubicada en la ciudad de Villavicencio, se centra en que la empresa se ha quedado en una curva recta de ventas, solo vende y fabrica lo necesario.

El desarrollo de la investigación va con el fin de crear y plantear nuevas estrategias para la puesta en marcha de la expansión o crecimiento, ya que es un proyecto de un emprendedor, que está en dificultades con su microempresa, para eso se llevará a cabo un plan de crecimiento o expansión, en el cual se tomará en cuenta una investigación del mercado, penetración en el mercado, desarrollo de mercados y diversificación.

La gelatina de pata se viene fabricando en un negocio que opera de manera informal puesto que no cumple con los requisitos mínimos para pertenecer a las Pymes, ya que solo tiene como documento legal la cámara de comercio.

Por eso se estudiará toda la microempresa, se analizará el mercado en la zona, preguntándole a la comunidad su experiencia con el caramelo, y mirar si el producto que se está generando es competitivo o no.

Con la gelatina de pata se iniciará un análisis, para así fortalecer la empresa, por lo tanto, se modificará e implementará varias estrategias, tales como planes organizacionales, administrativos y contables, para el crecimiento de la empresa, del mismo modo se examinará que falencias hay en la misma y cuál será la decisión que se genera.

Se observará el efecto que genera en la comunidad y además se informará todos los beneficios, tales como para la piel, para el cabello y las uñas. Especialmente se compran este producto para la artritis y artrosis” (Lacunza, 2014), ya que muchas personas tienen solo una



imagen de que es un dulce o caramelo y ya, pero no es así, todo estos con el fin de que el representante genere más ingresos a su empresa.



### **3. ESTADO DEL ARTE**

El análisis de la expansión del proyecto “Gelatina las Nieves S.A.S”

Pregunta de investigación

¿Cuál es el mercado potencial y real de la empresa “Gelatina La Nieve” que le permite ser competitivo en el mercado?

Objetivo general

El objetivo está incluido en el estudio de mercado de la empresa “Gelatinas La Nieve SAS.”

Por lo tanto, puede hacer una oferta de entrada comercial.

Beneficios del producto

En este producto se encuentran componentes benéficos, como lo es el colágeno, ubicado principalmente en las medulas espinales de algunos peces, haciendo la gelatina de pata es un gran portador de esta proteína.

Por su buen contenido nutricional debe consumirse habitualmente ya que contiene altas cantidades de colágeno, es bajo en grasas y calorías; Adicionalmente el colágeno no solo trae beneficios cosméticos sino también para mejorar el bienestar de la salud de cada ciudadano.

La vitamina C también hace parte esencial como componente de esta gelatina, ayudando a mantener los buenos niveles de colágeno, siendo una de las principales causantes de que el cuerpo contenga tejidos sanos.

Metodología

El propósito general del trabajo de grado es ejecutar un estudio de mercados para la inserción en el mercado de Gelatina La Nieve, con los resultados suministrados por el análisis realizando una adecuada toma de decisiones con las estrategias y directrices necesarias.



## Estrategias

Las principales estrategias que ha desarrollado el autor para expandir su negocio son:

- Mejora continua.
- Publicidad en página web de fácil acceso a todo el público.
- Introducción a nuevos nichos.
- Estar reconocido internacionalmente

## Recomendaciones

Se recomienda la evaluación conjunta de competidores no oficiales cuyo tamaño se desconoce debido a la movilidad de la ciudad. Se dice que el marketing tiene muchas limitaciones porque no conoces el proceso de producción de gelatina. El objetivo es publicar ingredientes a base de gelatina, malvavisco, chicle, etc. Comenzando con las mismas materias primas, existen beneficios únicos de investigación de mercados para los productos existentes.

Está claro que las madres que compran dulces para sus hijos o familia, la gelatina de pata de vaca tiene sus beneficios. Se proporciona de un modo que garantiza la memoria mediante la creación de incentivos como juguetes, pegatinas y colores destacados en el lanzamiento del producto para estimular el consumo de una nueva generación

(Narváez & Sarmiento, 2014)

Plan de negocio de producción y venta de gelatina tridimensional.



Con este plan de negocios que convocan las autoras quieren dar a conocer un nuevo producto que es la gelatina 3D, Tanto si se trata de un producto nuevo, sus características son atractivas y tiene una aceptación inmediata en el mercado. Sin embargo, este producto está escrito de manera informal y empírica por la presente organización la cual es de las autoras. La empresa no está constituida, pero actualmente está operando. Por tanto, surgió la motivación para hacer un diagnóstico que pueda analizar y juzgar la situación actual.

El resultado del diagnóstico realizado muestra que la principal deficiencia del producto está centralizada en la demanda: Lo producido por la organización no alcanza a cubrir los requerimientos del mercado. El fabricante de estas gelatinas afirma: “ No puede ejecutar la totalidad de los pedidos que le suministran”

Lo anterior se debe principalmente a cuatro factores detectados en el diagnóstico:

“mercado existente”, “infraestructura”, “proceso de producción” e “informalidad del negocio”.

Su objetivo general es determinar la viabilidad de crear una empresa en Bogotá dedicada a la producción y comercialización de gelatinas en 3D, mediante la realización de un plan de negocios.

Las autoras elaboran los siguientes cuatro estudios:

- Estudios de mercado
- Naturaleza del mercado
- Productos sustitutos y complementarios
- También elaboran estudios hacia el consumidor



Las autoras lograron concluir que después de realizar los cuatro estudios del plan de negocios, se concluye que la producción y comercialización de gelatinas en 3D es un proyecto viable. Su rendimiento es real, así como también se calculan determinadas ganancias para los inversores. La implementación y desarrollo de los planes de negocio, no solo representan beneficios para el inversionista o dueña de la idea, sino que también son un aporte importante para el desarrollo y crecimiento económico del país. Los planes de negocio son una gran herramienta que ayuda a medir y mitigar el impacto que conlleva el desarrollo de un proyecto nuevo. También le ayuda a calcular los riesgos asociados con la implementación y realización de sus ideas comerciales. El espíritu empresarial o emprendimiento es un término muy importante en los últimos años ya que es necesario para lograr la independencia y la estabilidad económica de las personas. En investigaciones internacionales, se ha confirmado que el mayor nivel de desarrollo corresponde a un país que exhibe un alto nivel de emprendimiento innovador en su propia economía.

(Castro & Baquero, 2013)

#### **4. MARCO TEÓRICO**

Como referentes teóricos se tratará la teoría e implicaciones de política de la informalidad empresarial y la evaluación financiera, en los referentes conceptuales, además se conceptualizará sobre los estados financieros y los criterios de la evaluación financiera.

##### **4.1. Teoría sobre la informalidad empresarial**

Tomando la conceptualización del sector informal, al conjunto de actividades productivas que no cumplen las regulaciones estatales en torno a lo económico, sanitario o



ambiental. Este incumplimiento de tales normas puede ser total o parcial, en este sector se dan actividades personales o empresariales y por ende las personas o empresas que incumplen con tales disposiciones, sin embargo, no violan el código penal, o sea que no se constituyen actos delictivos. El grado de informalidad se mide como una proporción de la producción (trabajo informal) en relación con el total de la producción. Esta medida es tan alta en muchos países, incluyendo a Colombia, donde se viene incrementando des los años 90 (Mejía & Posada, 2007).

Según Loayza, (2007, citado por Cárdenas y Mejía, 2007), una buena parte del proceso de informalización, o sea un aumento significativo del grado de informalidad, es respuesta óptima al cambio en el sistema de incentivos, donde se aumenta la ventaja neta que reporta la informalidad (aumentan las ventajas de pequeñez asociadas a la facilidad de evasión de normas propias de la producción en pequeña escala), la ventaja neta que reportan las economías de escala asociadas a factores técnicos.

La informalidad puede ser en ocasiones, un refugio involuntario, teniendo en cuenta la rigidez en el mercado laboral, por ejemplo, al fijar un salario mínimo excesivo, se reduce la demanda de trabajadores en el sector formal aumentando su oferta. Resultando ser un desempleo que puede ser tan grande o prolongado que llegue a generar situaciones de pobreza y les implique a muchos desempleados a seguir buscando una ocupación formal. Entonces se refugia, involuntariamente, en actividades informales “de cuenta propia”, o como asalariado en actividades informales con bajos niveles de producción. Esta situación se extiende con mucha rapidez en países como Colombia (Mejía & Posada, 2007).



Por otro lado, según el Banco Mundial (2007), informalidad no es necesariamente una decisión voluntaria y es necesario distinguir entre informalidad por exclusión, Esto ocurre como un último recurso personal debido al desempleo y las limitaciones del mercado laboral. La informalidad de la mala conducta es producto de una decisión voluntaria tomada por el empresario luego de analizar los costos y beneficios de la formalización.

De Doto (1989) es uno de los principales partidarios del análisis moderno de la informalidad en los países en desarrollo, especialmente las comparaciones individuales de beneficios y costos potenciales, violaciones de las normas públicas, informalidad y El énfasis está en la relación última con el desarrollo económico. A pesar de que su trabajo se desvía de los marcos y prácticas analíticos a los que se aplica en las investigaciones académicas economistas del “mainstream”

Rauch (1991), siguiendo a De Soto (1989), pero en términos formales (y aplicando en buena medida la teoría de búsqueda de trabajos y trabajadores), examinó un mercado laboral segmentado entre lo formal y lo informal. Otros trabajos destacados fueron los de Loayza (1996) y Maloney (1998 y 1999). Loayza (1996) describe la informalidad y sus efectos macroeconómicos sin asumir un mercado laboral dividido. Se basó únicamente en cargos por evasión de impuestos, según Loayza, la informalidad tiende a desacelerar el crecimiento económico, como se observa en algunos países de América Latina.

#### **4.2. La informalidad y sus consecuencias**

Se tienen como actividades informales, todas aquellas que producen bienes y servicios lícitos que no han sido registradas ante las autoridades (Schneider y Enste (2000, citado por Cardenas & Rozo, 2009). Esta amplia definición cubre aspectos como: i) no poseer registro



mercantil; ii) no poseer contabilidad; iii) no realizar aportes a seguridad social; iv) no haber pagado impuestos; y v) no se ha realizado ningún tipo de gasto en licencias o registro mercantil. Dentro de estas posibilidades, Cardena y Mejía, 2007) encuentran que la más representativa es la de no contar con un registro mercantil. De hecho, demuestran que la probabilidad de que una empresa sea informal bajo cualquier otro criterio es mayor cuando la empresa no cuenta con este registro.

La informalidad empresarial surge como alternativa laboral ante la falta de empleo, no siendo así incluida en los registros del mercado, del acceso a capacitación y otros beneficios propios de la formalidad. Ello trae consecuencias en diversas áreas, tales como la seguridad, regulación, eficiencia y productividad, afectando grandemente las cifras estadísticas, generando decrecimiento del desarrollo del país. Lo cual ha suscitado discusiones en materia de política macroeconómica dado su vínculo negativo con las condiciones laborales, baja productividad empresarial y poco cumplimiento de normatividad (Quevedo & Urueña, 2018).

(Gómez y Morán, 2012) Según una encuesta, América Latina es uno de los países menos oficiales del mundo. Colombia tiene una alta informalidad en comparación con los países de la OCDE, objetando como causa principal, la evaluación costo-beneficio por parte de los empresarios, siendo uno de sus determinantes la carga impositiva.

Otra de las consecuencias de la informalidad, es el bajo acceso al crédito, si bien la diferencia en los problemas financieros es positiva, no resulta estadísticamente significativa, las firmas informales solicitan préstamos en menor proporción que las empresas formales. Esto se explica porque las empresas informales reportan no necesitar crédito en mayor



proporción que las empresas formales, Es posible que no tengan información sobre los beneficios del financiamiento y la asequibilidad, y cobran altas tasas de interés.

Según Cárdenas y Rozo (2009), se encontró que los establecimientos informales solicitan crédito a las entidades bancarias en menor proporción que los establecimientos formales y Las ganancias crediticias son más comunes en las instituciones formales que en las informales, aunque solo se considera al solicitante del préstamo. Los resultados siguen siendo los mismos dependiendo de la definición de cuatro alternativas informales: contabilidad, impuestos, contribuciones a la seguridad social, gasto en licencias o registros comerciales.

Estudios y encuestas revelan que las firmas informales tienen menores costos de insumos, materias primas o mercancías, ya que éstas no pagan aportes, tasas y contribuciones. En parte por esta razón, las empresas informales reportan rendimientos y ganancias más altos como porcentaje de los activos totales. Sin embargo, las empresas informales tienen bajos ingresos o ganancias por trabajador. En resumen, las empresas informales tienen menor acceso a sistemas financieros, menor acceso a programas educativos o de capacitación, más problemas técnicos y malestar de control, y el ingreso per cápita por trabajador es menor (Cárdenas y Rozo, 2009).

### **4.3. Evaluación financiera**

Según diversos investigadores s (Mao, 1970; Schall y Sundem, 1980; Vélez y Nieto, 1986; Farragher, Kleiman y Sahu, 1999; Graham y Harvey, 2002), consideran que las prácticas de presupuesto de capital utilizadas en el ámbito empresarial difieren mucho de la teoría, más tarde otros estudios concluyeron que cerca del 49.95% de las empresas utilizaba alguna de las técnicas reconocidas por los teóricos para sus inversiones. A lo largo de la



década de 1980, los cambios en el enfoque de la investigación se hicieron evidentes en la determinación de posibles variables y el uso de diversos métodos y criterios. Los tomadores de decisiones de inversión como variables adicionales a nivel de entorno, nivel de clase y nivel educativo (Vecino y Rojas, 2015).

Desde la década de 1990 hasta principios del siglo XXI, los intereses de la investigación se centraron en la implementación de la tasa de descuento para cerrar la brecha entre la teoría y la práctica en el contexto del creciente interés en el tema de las finanzas corporativas. Varias encuestas realizadas durante la última década han demostrado que la mayoría de las empresas han utilizado criterios como la tasa interna de rendimiento (TIR), el valor actual neto (VPN) y el PR (Graham y Harvey, 2002). Este último seguía utilizándose a pesar de las debilidades, señaladas enfáticamente desde la academia y otras organizaciones de no considerar el valor del dinero en el tiempo.

El uso de esta técnica se explica en parte por la simplicidad del método y el hecho de que los empresarios no están familiarizados con otras técnicas de valoración de inversiones más complejas. En lo que respecta a la evaluación del riesgo, el estudio de (Farragher, Kleiman, & Sahu, 1999) mostró que la mayoría de las empresas realizaban pronósticos de los flujos de caja al momento de evaluar sus proyectos de inversión; un 55% de ellas requería realizar una valoración cuantitativa del riesgo asociado, empleando, para ello, métodos como el de la simulación de Montecarlo, el análisis del Beta, el de sensibilidad y el de escenarios, siendo estos 2 últimos los más aplicados a los objetivos y metas de la empresa además, la conexión entre lo que asume la teoría y lo que realmente se ha probado es más importante que si existieran. Vecino & Rojas (2015) en su estudio, concluyen que las técnicas más utilizadas

para valorar un proyecto de inversión actualmente han sido el VPN y la TIR, confirmado en empresas colombianas, encontrando además un nuevo criterio no existente en anteriores estudios, como es el RB/C, el cual se refiere a una estimación del valor creado por los proyectos de cada unidad monetaria invertida en ellos.

*Tabla 1. Proceso de la gelatina de pata*

	<p><b>1. Se obtiene las gelatinas de pata, ya que es la materia prima</b></p>
	<p><b>2. Se procede a cocinar las gelatinas de pata en un recipiente grande, durante 4 horas en llama alta, luego se pone en llama baja durante 10 horas</b></p>
	<p><b>3. Al día siguiente se saca el caldo de la gelatina y se le agrega azúcar, panela y gelatina sin sabor, se unifican y se agrega una porción de la gelatina negra</b></p>
	<p><b>4. Se bate la gelatina y se procede a enrollar la misma</b></p>
	<p><b>5. Se procede a enrollar la gelatina, pero se deja un día de reposo para que la misma tome firmeza, por consiguiente se genera sus respectivos cortes</b></p>
	<p><b>6. Se empaca la gelatina de pata, para su respectiva comercialización</b></p>



## 5. METODOLOGÍA

El método de investigación que se va a implementar en el estudio para la Expansión de Gelatinas de Pata de la Empresa “La Llanerita” Ubicada en la Ciudad de Villavicencio es el método observación y el método análisis, puesto que con este método nos permitirá dar conocer las causas, las naturalezas y los efectos de la empresa para así obtener una información más detallada del negocio.

El paradigma será cualitativo y cuantitativo, la cual es de gran utilidad para obtener una visión general del comportamiento y la percepción de las personas sobre un tema en particular. Comprender cómo las personas afectadas perciben el problema y desarrollar estrategias y suposiciones para ayudar a identificar formas relacionadas con el problema. (Vera, 2017).

El área de estudio incluye el proceso contable y financiero, organizacional, legal y comercial de la empresa la Llanerita.

Fuente primaria: información comercial y financiera otorgada por el propietario de la empresa y sus colaboradores.

También se recopilarán los Estados Financieros de la empresa “La Llanerita” desde su constitución en el año 2019, es por esto, que se analizarán los años (2019- 2020), para así poder comprender en donde la empresa ha fallado y poder implementar nuevas estrategias de expansión, además obtendremos informes tales como:

- Informe de Ventas
- Informe de Gastos
- Informe de Ganancias



- Informe de Proveedores
- Informe de Clientes
- Análisis Estratégico

Asimismo, se realizará análisis interno con cadena de valor para conseguir las fortalezas y debilidades, construcción y análisis de Matriz FODA, para determinar factores críticos de éxito.

## 6. RESULTADOS Y ANÁLISIS

Para el desarrollo del primer objetivo y que se enfoca en la realización de un diagnóstico de la empresa La Llanerita, se implementará un análisis FODA.

### Matriz FODA

Tabla 2. Matriz FODA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Conocimiento del producto y su elaboración.</b></li> <li>✓ <b>Producto higiénico y de buena calidad</b></li> <li>✓ <b>Empleados eficientes</b></li> <li>✓ <b>Buen clima laboral</b></li> <li>✓ <b>Propiedades nutricionales del producto</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Alianza estratégica que haría Inyección de capital</li> <li>✓ Crecimiento de la población objetivo.</li> <li>✓ Producto tradicional en la región</li> <li>✓ Gestión de nuevos proveedores</li> <li>✓ Incursionar en nuevos mercados (Supermercados de cadena).</li> <li>✓ Ideas para innovar</li> </ul>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ <b>Falta innovación en el producto (formas, presentación, etc.)</b></li> <li>✓ <b>Pequeña empresa que garantiza la calidad del producto con mucho esfuerzo.</b></li> <li>✓ <b>Falta de procesos administrativos y contables.</b></li> <li>✓ <b>Informalidad empresarial</b></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ingreso de competidores</li> <li>✓ Aspectos tributarios que trae la formalización</li> <li>✓ Incremento de gastos de personal</li> </ul>

*Fuente: Elaboración propia, suministrada por la empresa.*

La aplicación de la matriz FODA, en su análisis interno, permite ver como las fortalezas están en torno al producto dado el amplio conocimiento de este por quienes le producen, así como sus propiedades nutricionales, lo cual es bastante ventajoso y útil para un proceso de expansión. Además, desde el punto de vista administrativo se refleja un buen clima laboral y



eficiencia en el personal, lo que contribuye a reforzar el ítem de fortalezas el cual puede ser aprovechado para mitigar las debilidades.

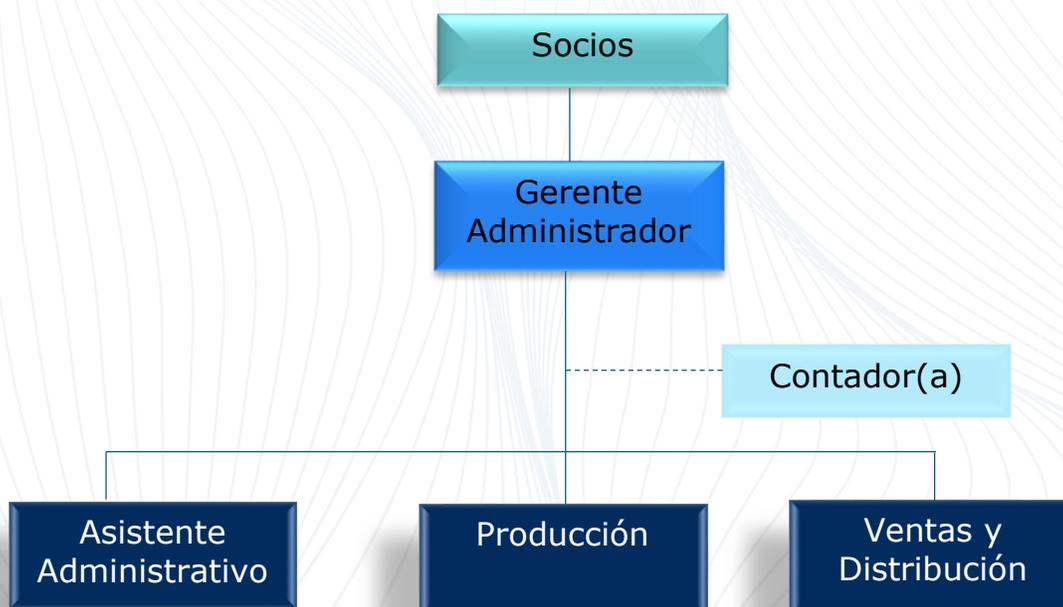
Contrario a las fortalezas, las debilidades se reflejan más en el campo administrativo, como son la informalidad de la empresa, la falta de procesos administrativos y el tamaño de esta, aspectos que pueden ser mejorados a partir de las oportunidades.

En cuanto al análisis externo, se evidencian oportunidades importantes, como la alianza estratégica que haría Inyección de capital, necesario para transformar las debilidades en fortalezas, el crecimiento poblacional y la incursión a nuevos mercados, posibilita el incremento de producción y ventas lo que conlleva a la gestión de nuevos proveedores, así como desarrollar estrategias de innovación del producto.

Las amenazas que se presenta, pueden ser enfrentadas una vez se actúe en torno a las oportunidades aprovechando las fortalezas, el ingreso de competidores no es posible evitarlo, sino enfrentarlo con innovación y calidad y servicio, en cuanto al aspecto tributario y el incremento de los gastos de personal, son necesarios para el proceso de formalización, pero se espera con ellos incremento de ventas y organización administrativa que redunde en expansión empresarial.

En torno al segundo objetivo específico, **se basa en orientar el proceso financiero, organizacional, legal y comercial de la empresa la Llanerita**, se realizó una estructura organizacional de lo más apropiado para su funcionamiento, por lo cual se presentó el siguiente organigrama (Imagen 1.)

Imagen 1. Organigrama



Fuente: Propia

La estructura organizacional queda compuesta por los socios (2), uno de los cuales asume la gerencia administrativa y el otro socio será quien inyecte capital social, también un contador público quien dirigirá el proceso de formalización que constituye el registro ante Cámara de Comercio, DIAN (Dirección de Impuestos Aduanas Nacionales), SHD (Secretaría de Hacienda Distrital), para la constitución como sociedad por Acciones Simplificadas, según la Ley 1258 de 2008.

Además, un asistente administrativo, quien se encargará del servicio al cliente telefónica y virtualmente, manejo de redes sociales, gestión de proceso productivo, facturación y pedidos a proveedores.



En producción 2 operarios que ya conocen el desarrollo de la actividad, un vendedor – conductor, que se encargará de conseguir clientes, tomar y entregar pedidos.

Por otra parte, le indica al empresario las medidas a seguir para permitir la oportuna optimización de la empresa que generará la creación de nuevas estrategias y poder determinar la forma de financiamiento más conveniente.

### Estudio financiero

Tabla 3. Muebles y enseres expresados en Miles

Concepto	Cantidad	Vr. Unitario	Valor Total
Mesón	1	\$250.000	\$ 250.000
Utensilios	3	\$160.000	\$ 480.000
Estantes	3	\$155.000	\$ 465.000
Escritorios	2	\$300.000	\$ 600.000
Sillas	4	\$180.000	\$ 720.000
Vitrinas	2	\$200.000	\$ 400.000
Moldes	20	\$18.000	\$ 360.000
Pailas	3	\$70.000	\$ 210.000
TOTAL			<b>\$ 3.485.000</b>

Depreciación \$348.500

Fuente: Propia



Tabla 4. Maquinaria y equipos, vehículo y computadores expresados en Miles

Concepto	Cantidad	Vr. Unitario	Valor Total
Impresora	1	\$500.000	\$ 500.000
Aire acondicionado	1	\$1.700.000	\$ 1.700.000
Ventiladores	1	\$250.000	\$ 250.000
Archivador	1	\$600.000	\$ 600.000
Cestas de basura	2	\$65.000	\$ 130.000
<b>Total</b>			<b>\$ 3.180.000</b>
Depreciación			\$ 318.000
<b>VEHÍCULO</b>			
Vehículo de transporte	1	6.000.000	\$ 6.000.000
Depreciación			\$ 1.200.000
<b>COMPUTADORES</b>			
Computadores	2	\$1.650.000	\$ 3.300.000
Depreciación			\$ 660.000

Fuente: Propia



Tabla 5. Materia prima

	Unidad	Costo Unit.	30 Unidades
Pata de vaca	Kilo	200	Costo producción unidad
Panela	Kilo	1000	
Azúcar	Kilo	1200	
Fécula de maíz	Kilo	1600	
Agua	Litros	5000	
Empaque	Polipropileno y cajas de cartón	700	
	TOTAL	9700	323,333
	Producción 50.000 unidades		16.166.650

Fuente: Propia

Tabla 6. Gastos operativos expresados en Miles

Cargo	Sueldo mes	Costo mes	Costo año
Operarios x 2	1.800.000	2.659.391	31.912.695
Vendedor-conductor	1.200.000	1.731.502	20.778.018
<b>Sub total</b>	<b>3.000.000</b>	<b>4.390.893</b>	<b>52.690.713</b>

Fuente: Propia

Tabla 7. Producto para la venta expresado en Miles

Cantidad	Descripción	Vr. Unitario	Vr. Caja	Total
50.000	Caja x 6 Und.	800	4.800	40.000.000

Fuente: Propia



Tabla 8. Costos de instalación expresado en Miles

Descripción	Valor Anual
Persona operativo	52.690.713
Energía	3.000.000
Agua	1.440.000
Materia prima	193.999.800
Combustible	4.400.000
Seguros	800.000
Depreciación	2.526.500
Cámara de comercio	380.000
Industria y comercio	400.000
Arriendo	14.400.000
Mantenimientos	1.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 275.037.013</b>

Fuente: Propia

Tabla 9. Gastos de administración expresado en Miles

Cargo	Sueldo mes	Costo mes	Costo año
<b>Administración</b>			
Gerente	1.950.000	2.611.738	31.340.860
Auxiliar Advo.	1.000.000	1.463.631	17.563.571
Contador	600.000	600.000	7.200.000
<b>Total</b>	<b>3.550.000</b>	<b>4.675.369</b>	<b>56.104.431</b>

Fuente: Propia

Tabla 10. Gastos de ventas expresado en Miles

Descripción	Valor Anual
Promoción	\$ 800.000
Publicidad	\$ 5.000.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5.800.000</b>



Tabla 11. Costos fijos expresados en Miles

Descripción	Valor Anual
Seguros	800.000
Arriendo	14.400.000
Cámara de comercio	380.000
Industria y comercio	400.000
Mantenimiento activos	1.000.000
Gastos administración	56.104.431
Gastos de personal	52.690.713
Depreciación	2.526.500
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 126.031.644</b>

Fuente: Propia

Tabla 12. Costos Variables expresados en Miles

Descripción	Valor Anual
Materia prima	193.999.800
Energía eléctrica	3.000.000
Agua	1.440.000
Combustible	4.400.000
Gastos de ventas	5.800.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 286.398.000</b>

Fuente: Propia

Tabla 13. Capital de trabajo expresado en Miles

Descripción	Valor Anual
Costos de instalación	275.037.013
Gastos de administración	56.104.431
Costos de ventas	5.800.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 336.941.444</b>
Operación mensual	<b>336.941.444/12 =28.078.453</b>

Fuente: Propia



Tabla 14. Presupuesto de ingresos proyectado a 5 años con 10% de incremento anual. Expresado en Miles

Descripción (Mensual)	Valor Anual
51.000	480.000.000
55.000	528.000.000
60.500	580.800.000
66.550	638.880.000
73.205	702.768.000
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.930.448.000</b>

Fuente: Propia

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{126.031.644}{480.000.000 - 286.398.000} =$$

$$\text{P.E.} = \frac{126.031.644}{193.602.000} = 65,09$$

$$\text{P.E.} = 65.09\%$$

Lo cual indica que siendo los ingresos del primer año \$480.000.000, se debe vender por lo menos \$312.432.000 al año para no tener pérdidas ni ganancias.

Tabla 15. Inversión inicial expresado en Miles

Concepto	Valor
CAJA	\$ 500.000
COSTOS INICIAL	\$ 1.503.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	\$ 3.180.000
VEHÍCULO	\$ 6.000.000
MUEBLES Y ENSERES	\$ 3.485.000
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 28.078.473



<b>Total</b>	<b>\$ 42.746.473</b>
--------------	----------------------

SOCIO 1	\$ 5.000.000
SOCIO 2	\$ 25.000.000
PRESTAMO BANCARIO	\$ 12.746.473
<b>APORTES SOCIOS</b>	<b>\$ 42.746.473</b>

*Fuente: Propia*

*Tabla 16. Costos financieros expresados en miles*

VALOR DEL PRESTAMO	\$ 12.746.473
NUMERO DE SOCIOS	2
APORTES DE SOCIOS	\$ 30.000.000
NUMERO DE CUOTAS	24
TASA MENSUAL	2%
<b>VALOR DE LA CUOTA</b>	<b>\$ 673.920</b>

*Fuente: Propia*

*Tabla 17. Amortización crédito expresado en Miles*

No.	CUOTA	INTERES	CAPITAL	SALDO
0				\$ 12.746.473
1	673.920	254.929	\$ 418.991	\$ 12.327.482
2	673.920	246.550	\$ 427.370	\$ 11.900.112
3	673.920	238.002	\$ 435.918	\$ 11.464.194
4	673.920	229.284	\$ 444.636	\$ 11.019.558
5	673.920	220.391	\$ 453.529	\$ 10.566.029
6	673.920	211.321	\$ 462.599	\$ 10.103.430
7	673.920	202.069	\$ 471.851	\$ 9.631.578
8	673.920	192.632	\$ 481.288	\$ 9.150.290
No.	CUOTA	INTERES	CAPITAL	SALDO
9	673.920	183.006	\$ 490.914	\$ 8.659.376
10	673.920	173.188	\$ 500.732	\$ 8.158.643
11	673.920	163.173	\$ 510.747	\$ 7.647.896
12	673.920	152.958	\$ 520.962	\$ 7.126.934
13	673.920	142.539	\$ 531.381	\$ 6.595.553
14	673.920	131.911	\$ 542.009	\$ 6.053.544



15	673.920	121.071	\$ 552.849	\$ 5.500.695
16	673.920	110.014	\$ 563.906	\$ 4.936.789
17	673.920	98.736	\$ 575.184	\$ 4.361.604
18	673.920	87.232	\$ 586.688	\$ 3.774.916
19	673.920	75.498	\$ 598.422	\$ 3.176.495
20	673.920	63.530	\$ 610.390	\$ 2.566.105
21	673.920	51.322	\$ 622.598	\$ 1.943.507
22	673.920	38.870	\$ 635.050	\$ 1.308.457
23	673.920	26.169	\$ 647.751	\$ 660.706
24	673.920	13.214	\$ 660.706	\$ (0)

Fuente: Propia

Tabla 18. Flujo de efectivo expresado en Miles

DESCRPCIÓN (AÑOS)	0	1	2	3	4	5
INGRESOS INVERSIÓN INICIAL	42.746.47 3					-
INGRESOS POR VENTAS		480.000.00 0	528.000.00 0	580.800.00 0	638.880.00 0	702.768.00 0
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>480.000.00 0</b>	<b>528.000.00 0</b>	<b>580.800.00 0</b>	<b>638.880.00 0</b>	<b>702.768.00 0</b>
COSTOS DE INSTALACIÓN		275.037.01 3	286.038.49 4	297.480.03 3	309.379.23 5	321.754.40 4
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		<b>204.962.98 7</b>	<b>241.961.50 6</b>	<b>283.319.96 7</b>	<b>329.500.76 5</b>	<b>381.013.59 6</b>
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN		56.104.431	58.348.608	60.682.553	63.109.855	65.634.249
COSTOS DE VENTA		5.800.000	6.032.000	6.273.280	6.524.211	6.785.180
COSTOS FINANCIEROS		2.467.503	960.106	-	-	-



UTILIDAD OPERACIONAL		140.591.053	176.620.792	216.364.134	259.866.700	308.594.168
(-) IMPUESTO DE RENTA		49.206.869	61.817.277	75.727.447	90.953.345	108.007.959

DESCRPCIÓN (AÑOS)	0	1	2	3	4	5
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>91.384.184</b>	<b>114.803.515</b>	<b>140.636.687</b>	<b>168.913.355</b>	<b>200.586.209</b>
AMORTIZACIÓN CRÉDITO		5.619.537	7.126.934	-	-	-
DEPRECIACIÓN		2.526.500	2.526.500	2.526.500	2.526.500	2.526.500
<b>FLUJO DE EFECTIVO</b>	<b>42.746.473</b>	<b>88.291.147</b>	<b>110.203.081</b>	<b>143.163.187</b>	<b>171.439.855</b>	<b>203.112.709</b>

Fuente: Propia

Imagen 2. Balance Inicial a diciembre 2020

### LA LLANERITA Balance Inicial Diciembre 2020

Activo			
<b>Activos corrientes</b>			
Caja		\$	500.000
Bancos		\$	-
Inventario		\$	40.000.000
<b>Total activos Corrientes</b>		<b>\$</b>	<b>40.500.000</b>
<b>Activos Fijos</b>			
Vehículo		\$	6.000.000
Mueble y enseres		\$	3.485.000
Maquinaria y equipo		\$	6.780.000
(-) Depreciación		\$	2.526.500
<b>Total activos Fijos</b>		<b>\$</b>	<b>18.791.500</b>
<b>Activos diferidos</b>			
Gastos pagados x anticipado		\$	-
Mantenimiento Maquinaria y Equipos			
<b>Total Activos Diferidos</b>		<b>\$</b>	<b>-</b>
<b>Total Activos</b>		<b>\$</b>	<b>59.291.500</b>
<b>Pasivo</b>			
<b>Pasivo corriente</b>			
Obligación financiera		\$	7.126.934
Impuesto de renta por pagar		\$	20.582.254
Obligaciones laborales			
<b>Total pasivos</b>		<b>\$</b>	<b>27.709.188</b>
<b>Patrimonio</b>			
Reserva legal		\$	3.822.419
Capital		\$	30.000.000
Utilidad del ejercicio		\$	34.401.767
<b>Total patrimonio</b>		<b>\$</b>	<b>68.224.186</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>		<b>\$</b>	<b>95.933.374</b>



Elaboración: Propia

Imagen 3. Estado de ganancias y a perdidas 2020

LA LLANERITA	
ESTADO DE GANCIAS Y/O PERDIDAS	
AÑO 2020	
<b>Ingresos Operacionales</b>	
Ingresos por servicios	\$ 480.000.000,00
Menos Devolucion	\$ -
<b>Total ingresos operacionales</b>	<b>\$ 480.000.000,00</b>
<b>Costos de los servicios</b>	
Materiales	\$ 275.037.013,00
Costo Venta	
<b>Total costos de los servicios</b>	<b>\$ 275.037.013,00</b>
<b>Utilidad bruta</b>	<b>\$ 204.962.987,00</b>
<b>Egresos</b>	
gastos administrativo	\$ 56.104.431,00
gastos operacionales	\$ 52.690.713,00
servicios	\$ 34.893.900,00
depreciacion	\$ 2.526.500,00
<b>Total egresos operacionales</b>	<b>\$ 143.689.044,00</b>
<b>Utilidad operacional</b>	<b>\$ 61.273.943,00</b>
<b>Otros ingresos (egresos) no operacional</b>	
Ingresos no operacional	
Gastos Financieros	\$ 2.467.503,00
<b>Total otros ingresos (egresos) no operacional</b>	<b>\$ 2.467.503,00</b>
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 58.806.440,00</b>
<b>APROPIACIONES</b>	
Imporrenta 35%	\$ 20.582.254,00
Reserva Legal 10%	\$ 3.822.418,60
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>\$ 34.401.767,40</b>

Elaboración: Propia

Representante Legal

Responsable de los EE.FF



En relación con los **indicadores financieros** más apropiados para evaluar la factibilidad de la ejecución del proyecto, debido a que la Evaluación Financiera de un proyecto, implica la consolidación de toda la información obtenida sobre él, tales como estimaciones de ventas, inversión necesaria, gastos de operación, costos fijos, impuestos, etc. Los cuales permiten identificar su rentabilidad y el valor que agregará a la inversión inicial.

Por tanto, se ha definido como plazo de duración 5 años, en los cuales se espera recuperar la inversión inicial, haciendo su evaluación sobre la base de un año.

La tasa de oportunidad se ha fijado en 35%

Se calcularon los indicadores que ayuden a tomar la decisión final. Los indicadores más usados son el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Período de recuperación (PR).

*Tabla 19. Razones financieras expresado en Miles*

<b>1</b>	<b>Razón corriente= Activo corriente/pasivo corriente</b>			
	\$ 40.500.000,00	/	\$27.709.188,10	\$ 1,46

<b>2</b>	<b>Razón de patrimonio = Patrimonio total / Activo Total</b>			
	\$ 68.224.186,00	/	\$ 59.291.500,00	1,150657109

<b>3</b>	<b>Tasa de retorno sobre ventas= Utilidad neta / ventas neta* 100%</b>			
	\$ 34.401.767,40	/	\$ 80.000.000,00	0,071670349

<b>4</b>	<b>Retorno sobre activos = Utilidad neta/ activos totales * 100%</b>			
	\$ 34.401.767,40	/	\$ 59.291.500,00	0,580214152

Fuente: Propia



Lo cual indica que:

Por cada peso que debe a corto plazo cuenta con 2,37 para respaldar la deuda.

Por cada peso que se tiene en activos 0,63 centavos pertenecen son financiados por socios

Por cada \$1 peso vendido en el año la empresa obtuvo 0,14 centavos de utilidad.

Por cada \$1 invertido en activo total la empresa generó 0,37 centavos de utilidad neta en el año.

*Tabla 20. Tasa Interna de Retorno expresado en miles*

Inversión	Ingresos año 1	Ingresos año 2	Ingresos año 3	Ingresos año 4	Ingresos año 5
<b>(42.746.473,00)</b>	480.000.000	528.000.000	580.800.000	638.880.000	702.768.000

*Fuente: Propia*

**TIR = 1133%**

*Tabla 21. Expresado en Miles*

<b>COSTO DE CAPITAL</b>					
<b>FUENTES</b>	<b>VALORES</b>	<b>PARTICIPACION</b>	<b>COSTOS DE OPORTUNIDAD</b>	<b>COSTOS DESPUES DE IMPUESTO C*</b>	<b>PONDERACION</b>
SOCIO 1	5.000.000,00	12%	2,00%	1,34%	0,16%
SOCIO 2	25.000.000,00	58%	2,00%	1,34%	0,78%
PRESTAMO BANCARIO	12.746.473,00	30%	2,00%	1,34%	0,40%
	<b>\$ 42.746.473</b>	<b>100%</b>			<b>1,34%</b>

*Fuente: Propia*

Observación:

El costo de oportunidad es el valor del porcentaje que se pudo haber obtenido si se hubiese invertido en un instrumento financiero. La TIR es mayor al costo de capital, lo cual indica que el proyecto es financieramente viable.



## **7. CONCLUSIONES Y LOGROS**

Se concluye que de acuerdo con los resultados obtenidos, se alcanzó el objetivo general de Realizar un estudio financiero para evaluar la expansión de la empresa “La llanerita” en la ciudad de Villavicencio 2021, para lo cual se desarrollaron los objetivos específicos, logrando así obtener información fehaciente que permitió conocer las razones que impedían la expansión de la empresa, consistentes en falta de organización administrativa, formalización de la misma y falta de recursos económicos para capital de trabajo.

De igual manera, fue posible definir la estructura organizacional, estrategias y propuesta legal del proyecto más apropiada para su funcionamiento, recomendando la Sociedad por Acciones Simplificadas. A la vez que se pudo determinar la inversión, los costos y gastos que generará la creación de nuevas estrategias y poder determinar la forma de financiamiento más conveniente. Dejando establecidos los indicadores financieros más apropiados para evaluar la factibilidad de la ejecución del proyecto, los cuales indican la viabilidad financiera del proyecto.

La gran limitación encontrada, fue la falta de información contable, no existían registro de ningún tipo, debiendo reconstruir esa información utilizando facturas de compra, venta, gastos, personal, lo cual fue posible gracia a la colaboración del propietario, su socio y los colaboradores que materializan el funcionamiento de la empresa.

De lo cual, se espera que sigan organizándose y una vez formalizados continúen esa carrera emprendedora que les permitirá a futuro internacionalizarse.



## 9. REFERENCIAS

- Aguirre, C. S., Gómez, A., & y Rodríguez, J. (2018). *Análisis de viabilidad financiera empresa distribuidora XYZ*. Bogotá.: Trabajo de grado Especialización en Administración Financiera. Universidad Católica de Colombia.
- Cardena, M., & y Mejía, C. (2007). “Informalidad en Colombia: nueva evidencia”,. *Coyuntura Económica*, 72(2),.
- De Doto, H. (1989). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Basic Books.
- Enste, S. y., & Rozo., c. p. (2009). Informalidad empresarial en Colombia: problemas y soluciones. *Desarrollo y Sociedad.*, 33.
- Farragher, E., Kleiman, R., & y Sahu, A. (1999). *Current capital investment practices*. . The Engineering Economist, 44(2), 137–150.
- Fedesarrollo. (2018). *Informalidad empresarial en Colombia. Working paper No. 76*. Bogotá.: Centro de investigación económica y social. .
- Gómez, J., & Morán, D. (2012). Informalidad y tributación en América Latina.: *Santiago de Chile: CEPAL*..
- Gómez, A., & y Rodríguez, J. (2018). *Análisis de viabilidad financiera empresa distribuidora XYZ*. Bogotá.: Trabajo de grado Especialización en Administración Financiera. Universidad Católica de Colombia.
- Gómez, O. y. (2017). *Evaluación financiera y análisis de riesgos de un proyecto de inversión para la elaboración de chocolate artesanal orgánico en el Ecuador*. Quito, Ecuador.: Universidad Andina Simón Bolívar sede Ecuador. Área de Gestión. Maestría en Finanzas y Gestión de Riesgos.
- Graham, J., & y Harvey, C. (2002). *How does CFOs make capital budgeting and capital structure decisions? ?* Journal of Applied Corporate Finance, 15(1), 8–23.
- Hernández, R. (2014). *Metodología de la investigación*. McGraw Hill Interamericana.
- Loayza, c. p. (2007). *El tamaño de la economía informal*.



- Martínez, L. y. (2018). *Diagnóstico financiero de la empresa montaje de estructuras metálicas metálicas M.E.M. S.A.S mediante indicadores financieros e inductores de valor*. Pereira.: Universidad Libre seccional Pereira. Facultad de Ingeniería. Especialización en Administración Financiera. .
- Mejía, D., & Posada, C. (2007). *Inforalidad: teoría e implicaciones de política*. Bogotá.: Banrepublica.
- Quevedo, L., & Urueña, J. (2018 p. 93). Informalidad empresarial: definiciones, características e incidencia en el desarrollo de Bogotá, localidad de Engativa. *Corporación Minuto de Dios*.
- Rauch, J. (1991). "Modeling the Informal Sector Formally". . Journal of Development Economics, 35, 33-48.
- Tobón, M. y. (2017). *Análisis de la viabilidad para implementar una unidad de negocio de servicios*. Pereira.: Universidad EAFIT. Escuela de Administración. Maestría en Administración (MBA).
- Ulloa Jiménez, L. (2013). *Evaluación financiera de la expansión y modernización de la estructura inmobiliaria de una empresa de alta tecnología en Costa Rica*. Costa Rica.: Universidad de Costa Rica.
- Ulyssea, G. (2018). "Firms, informality, and development: Theory and evidence from Brazil". American Economic Review 108.8.
- Vecino, C., & Rojas, S. y. (2015). *Prácticas de evaluación financiera de inversiones en Colombia*. Medellín.: Estudios gerenciales.
- Vera, R. (2017). *La investigación cualitativa*.  
<https://www.questionpro.com/es/investigacion-cualitativa.html>.