



Diseño de un modelo de fortalecimiento contable, administrativo y estratégico para la miscelánea “Full variedades” ubicada en el municipio de El Socorro Santander

Edna Rocío Silva Castro

Ninfa Mayerly Niño Bueno

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Vicerrectoría Regional Santanderes

Sede Bucaramanga (Santander)

Programa Contaduría Pública

marzo de 2026

Diseño de un modelo de fortalecimiento contable, administrativo y estratégico para la miscelánea “Full variedades” ubicada en el municipio de El Socorro Santander

Edna Rocío Silva Castro

Ninfa Mayerly Niño Bueno

Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de Contador Público

Director

Iván Mauricio Osorio del Rio

Último título académico del director

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Vicerrectoría Regional Santanderes

Sede Bucaramanga (Santander)

Programa Contaduría Pública

marzo de 2026

## **Dedicatoria**

Dedicamos este trabajo primero a Dios, quien nos regala la sabiduría y la guía necesarias para plasmar nuestros conocimientos, lo que nos permite llevar a cabo este proceso tan importante para nuestra vida profesional.

A nuestras familias por brindarnos el apoyo en el proceso académico, así como la motivación para continuar y no rendirnos ante las dificultades que se presentan.

De igual forma a nuestros docentes, quienes han brindado la orientación necesaria y nos han aportado conocimientos a través de la formación académica, lo cual ha permitido el desarrollo de este trabajo.

## **Agradecimientos**

Expresamos nuestros más sinceros agradecimientos, primero a Dios, quien nos permitió desarrollar nuestra carrera universitaria mediante sabiduría, fortaleza y disciplina para lograr un mayor crecimiento profesional.

A la Corporación Universitaria Minuto de Dios UNIMINUTO y a los docentes del programa de Contaduría Pública, quienes a medida que avanzaba la carrera, nos compartieron conocimientos, actuando como guías y mentores, desarrollando habilidades profesionales y contribuyendo a transformar la sociedad.

De manera especial agradecemos al director del proyecto quien ha estado apoyándonos para la elaboración del proyecto con su apoyo, conocimiento y orientación hemos logrado realizar este trabajo de grado, también damos agradecimiento al propietario de la miscelánea Full Variedades quien nos proporcionó la información para el desarrollo de este.

Por último, agradecemos a nuestra familia que, por su apoyo incondicional, cuidado de nuestros hijos y motivación, hemos logrado culminar el proceso académico.

## Contenido

Lista de tablas .....	9
Resumen.....	10
Abstract.....	11
1 Descripción del problema .....	13
1.1 Planteamiento del problema.....	13
1.1.1 Formulación .....	13
1.1.2 Variables .....	14
1.1.3 Hipótesis .....	15
1.2 Objetivos.....	15
1.2.1 Objetivo general.....	15
1.2.2 Objetivos específicos .....	15
1.3 Justificación e impacto.....	16
1.4 Marco Referencial.....	16
1.4.1 Marco histórico .....	17
1.4.2 Marco teórico .....	18
1.4.3 Marco conceptual.....	19
1.4.4 Marco legal .....	21
1.5 Diseño metodológico .....	21
1.5.1 Tipo de investigación.....	22
1.5.2 Técnicas e instrumentos de medición y análisis .....	23
1.6 Cronograma .....	26
1.7 Presupuesto .....	27
1.7.1 Apoyo humano.....	27
1.7.2 Apoyo económico .....	27
1.7.3 Apoyo tecnológico .....	28
<b>CAPÍTULO II</b> .....	<b>28</b>
2 Diagnóstico de la situación actual.....	28
2.1 Información general de la miscelánea “Full Variedades” .....	28
2.2 Diagnóstico administrativo .....	29

2.3	Diagnóstico contable.....	29
2.4	Diagnóstico comercial .....	30
2.5	Análisis de la encuesta aplicada a los clientes .....	30
2.6	Análisis general del diagnóstico .....	31
2.7	Mejoras administrativas .....	32
CAPÍTULO III.....		33
3	Propuesta de estructura contable para la miscelánea “Full Variedades” .....	33
3.1	Justificación de la estructura contable .....	33
3.2	Objetivo de la propuesta contable.....	33
3.3	Componentes de la estructura contable.....	34
3.3.1	Plan de cuentas básico .....	34
3.3.2	Registro de ingresos.....	36
3.3.3	Control de gastos .....	36
3.3.4	Registro de compras de mercancía .....	36
3.3.5	Control de inventarios.....	37
3.3.6	Clasificación de costos.....	38
3.3.7	Inversión inicial .....	40
3.3.8	Proyección de ventas.....	42
3.3.9	Estados financieros básicos.....	43
3.3.10	Indicadores financieros.....	44
3.4	Implementación de la propuesta .....	46
CAPÍTULO IV.....		47
4	Diseño del sistema de control de inventarios para la miscelánea “full variedades” .....	47
4.1	Importancia del control de inventarios.....	47
4.2	Objetivo del sistema de control de inventarios .....	48
4.3	Características del sistema propuesto .....	48
4.4	Método de control de inventarios .....	48
4.5	Procedimiento del control de inventarios.....	49
4.6	Formato de control de inventarios .....	49
CAPÍTULO V.....		50
5	Estrategias de marketing y herramientas digitales para la miscelánea “Full Variedades” .....	50
5.1	Importancia del marketing en el negocio .....	50

5.2	Objetivo de las estrategias de marketing.....	50
5.3	Diagnóstico del marketing actual.....	50
5.4	Estrategias de marketing propuestas.....	51
5.4.1	Presencia en redes sociales .....	51
5.4.2	Publicación de contenido .....	51
5.4.3	Promociones y descuentos .....	51
5.4.4	Atención al cliente digital .....	52
5.5	Herramientas digitales propuestas .....	52
5.6	Beneficios de la implementación .....	52
5.7	Propuesta de escenarios de mejora .....	52
5.7.1	Escenario básico .....	52
5.7.2	Escenario esperado.....	53
5.7.3	Escenario ideal.....	53
CAPÍTULO VI Conclusiones .....		54
6	Conclusiones .....	54
CAPÍTULO VII Recomendaciones .....		56
7	Recomendaciones .....	56
Referencias.....		57
Anexos .....		59
Anexo 1 Encuesta dirigida a clientes de la miscelánea “Full Variedades” .....		59
Anexo 2 Guía de observación .....		63
Anexo 3 Análisis documental de registros contables y facturas .....		65
Anexo 4 Registro ventas del día .....		66
Anexo 5 Formato de registro diario de ventas .....		67
Anexo 6 Formato de registro de control de gastos.....		67
Anexo 7 Formato de registro de compra de mercancía.....		68
Anexo 8 Control de inventarios Miscelánea “Full Variedades” .....		69
Anexo 9 Proyección de gastos administrativos y operativos a 5 años .....		71
Anexo 10 Proyección de ventas mensual y 5 años .....		72
Anexo 11 Estados financieros y proyección .....		74
Proyección estado de resultado .....		74
Proyección estado de situación financiera .....		80

Proyección flujo de caja.....	85
Anexo 10 Material publicitario.....	86

## Lista de tablas

<b>Tabla 1</b> .....	14
<b>Tabla 2</b> .....	26
<b>Tabla 3</b> .....	27
<b>Tabla 4</b> .....	34
<b>Tabla 5</b> .....	38
<b>Tabla 6</b> .....	38
<b>Tabla 7</b> .....	39
<b>Tabla 8</b> .....	41
<b>Tabla 9</b> .....	44

## **Resumen**

Este proyecto tiene como objetivo diseñar un modelo de fortalecimiento administrativo, contable y estratégico para la miscelánea “Full Variedades”, la cual se encuentra ubicada en la plaza de mercado del municipio de Socorro. La propuesta se plantea para mejorar el control financiero y la organización administrativa, y para establecer un manejo adecuado de inventarios.

Para el desarrollo de este proyecto se adopta un enfoque mixto con alcance descriptivo, para ello se recopila la información a través de la observación directa del negocio, aplicación de encuestas y revisión de registros, lo que permite analizar la situación actual del negocio.

Como resultado se espera mejorar las áreas contable y administrativa, lo que facilita la toma de decisiones y contribuye al aumento de la competitividad de la miscelánea en el mercado.

### *Palabras clave:*

Miscelánea, estructura contable, organización administrativa, competitividad.

### **Abstract**

This project aims to design a model for administrative, accounting, and strategic strengthening for the miscellaneous store “Full Variedades,” located in the marketplace of the municipality of Socorro. The proposal is intended to improve financial control and administrative organization, as well as to establish proper inventory management.

For the development of this project, a mixed approach with a descriptive scope is adopted. Information is collected through direct observation of the business, application of surveys, and review of records, which allows for analyzing the current situation of the business.

As a result, improvements in the accounting and administrative areas are expected, facilitating decision-making and contributing to the increased competitiveness of the miscellaneous store in the market.

*Keywords:*

Miscellaneous store, accounting structure, administrative organization, and competitiveness.

## Introducción

Las misceláneas son establecimientos comerciales los cuales desempeñan un papel importante en el desarrollo económico de un municipio, pues permiten encontrar diferentes artículos en un solo lugar, satisfaciendo las necesidades de los clientes y a su vez generan oportunidades de empleo y de ingresos para los habitantes.

En el municipio de El Socorro este tipo de negocio ofrece diferentes productos como bisutería, maquillaje, perfumería, artículos de entretenimiento, artículos de moda, entre otros, sin embargo, la mayoría de emprendimientos de este tipo poseen debilidades en el área contable, en la parte administrativa y de igual forma no se lleva un manejo de inventario, lo cual no permite que se tomen decisiones acertadas, a su vez limita el crecimiento del negocio y se disminuye el nivel de competitividad frente a otros establecimientos.

Es por ello que es de gran importancia analizar la situación de la miscelánea “Full variedades” con el fin de identificar las oportunidades de mejora en el área contable y el área administrativa. Este proyecto tiene como objetivo diseñar un modelo de fortalecimiento administrativo, contable y estratégico para la miscelánea “Full Variedades”, el cual permita tener un control financiero, asimismo mejorar los procesos internos del negocio, ser competitivo en el mercado.

Para llevar a cabo este proyecto se realizará un diagnóstico de estas áreas en la miscelánea “Full variedades”, de igual forma se diseñará una estructura contable y una estructura administrativa organizada, lo que contribuye al fortalecimiento y competitividad frente a otros negocios, así como al crecimiento del mismo.

## **CAPÍTULO I. Generalidades**

### **1 Descripción del problema**

#### **1.1 Planteamiento del problema**

A pesar del potencial comercial de la miscelánea “Full Variedades”, se evidencian algunas debilidades, las cuales limitan el crecimiento del negocio. El principal problema identificado es la ausencia de una estructura contable y administrativa formal, lo cual impide llevar un control adecuado de ingresos, gastos, costos e inventarios; esta problemática no da lugar a la elaboración de estados financieros para la toma de decisiones de forma confiable. Adicional a esto, la miscelánea “Full Variedades” no cuenta con una planificación estratégica clara como lo son la misión, visión y objetivos definidos que orienten al crecimiento de esta.

Otro problema relevante es la falta de presencia en plataformas digitales para la venta de productos, lo cual limita significativamente el alcance del negocio, teniendo en cuenta que cada vez más consumidores utilizan redes sociales.

##### ***1.1.1 Formulación***

¿Cómo el diseño de una estructura contable y la aplicación de un plan de mejora para el área administrativa pueden ayudar a mejorar el control financiero, la organización del negocio, el manejo de inventario y el nivel de competitividad en el mercado de la miscelánea full variedades ubicada en el municipio de El Socorro?

### 1.1.2 Variables

**Tabla 1**

*Variables*

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Técnica / Instrumento</b>
<b>Diagnóstico administrativo y contable</b>	Análisis de la situación actual del negocio en relación con su organización administrativa y manejo contable.	Organización del negocio, registro de ingresos y gastos, toma de decisiones, manejo de información financiera.	Entrevista al propietario, observación directa, revisión de registros.
<b>Estructura contable</b>	Sistema organizado de registro de ingresos, gastos, costos e inventarios que permite conocer la situación financiera del negocio.	Registro de ingresos, control de gastos, registro de costos, elaboración de informes financieros.	Revisión documental, análisis de registros contables.
<b>Control de inventarios</b>	Proceso mediante el cual se registra y supervisa la cantidad, estado y movimiento de los productos del negocio.	Registro de mercancía, control de entradas y salidas, rotación de productos, disponibilidad de inventario.	Observación directa, registro de inventarios.
<b>Estrategias de marketing digital</b>	Conjunto de acciones orientadas a promocionar los productos del negocio a través de herramientas digitales y redes sociales.	Uso de redes sociales, promoción de productos, interacción con clientes, aumento de ventas.	Encuesta a clientes, análisis de redes sociales.
<b>Competitividad del negocio</b>	Capacidad del negocio para mantenerse y crecer en el mercado mediante una buena organización administrativa, contable y comercial.	Crecimiento de ventas, satisfacción del cliente, posicionamiento del negocio, fidelización de clientes.	Encuesta a clientes, análisis de información del negocio.

Nota. Elaboración propia

### ***1.1.3 Hipótesis***

La inexistencia de una estructura contable y una organización administrativa en la miscelánea “Full variedades” no permite un manejo adecuado del dinero y a su vez una toma de decisiones acertadas con respecto al negocio. Es por esta razón que se propone la implementación de un plan para mejorar el área contable y el área administrativa, el cual permita.

## **1.2 Objetivos**

### ***1.2.1 Objetivo general***

Diseñar un modelo de fortalecimiento administrativo, contable y estratégico para la miscelánea “Full Variedades”, el cual permita tener un control financiero, asimismo mejorar los procesos internos del negocio, ser competitivo en el mercado para garantizar el crecimiento de la miscelánea.

### ***1.2.2 Objetivos específicos***

- Diagnosticar la situación actual de la miscelánea “Full Variedades” en las áreas contables, administrativas y comerciales, para identificar debilidades y oportunidades de mejora.
- Proponer una estructura contable que permita llevar un registro organizado de ingresos, gastos, costos e inventarios del negocio y facilite la toma de decisiones.
- Diseñar un sistema de control de inventarios que permita conocer el estado, la ubicación, la cantidad y el movimiento de la mercancía.
- Proponer estrategias de marketing y el uso de herramientas digitales, como las redes sociales, que permitan ampliar el negocio y fortalecer su posicionamiento en el mercado.

### **1.3 Justificación e impacto**

El desarrollo de esta propuesta está motivado por la necesidad de fortalecer las áreas contable, administrativa y estratégica de la miscelánea “Full Variedades”, ubicada en la plaza de mercado del municipio de Socorro. Desde la parte práctica y educativa, el desarrollo de este proyecto permite aplicar los conocimientos adquiridos durante el proceso académico, ofreciendo soluciones que contribuyen a la organización y el crecimiento del negocio.

Respecto a la parte económica, la propuesta tiene un impacto positivo en el municipio ya que al mejorar la estructura del negocio permite la generación de ingresos y por ende el crecimiento del comercio. De igual forma, el proyecto fomenta el uso de herramientas digitales y buenas prácticas administrativas, lo cual es de gran importancia para que los emprendimientos mantengan un nivel competitivo en el mercado.

En caso de que este problema que se propone en la miscelánea “Full variedades” no se aborde, continuaría presentando debilidades en el área financiera, así como en la organización interna, lo que limitaría el crecimiento del negocio, también bajaría el nivel competitivo frente a otros negocios, ya que conlleva la toma de decisiones basadas en información poco confiable. Así mismo se desaprovecharía la oportunidad de fortalecer el emprendimiento, lo cual puede beneficiar tanto el negocio como la economía en el municipio del Socorro.

### **1.4 Marco Referencial**

Diversos estudios han evidenciado la importancia de fortalecer la gestión administrativa y contable en los pequeños negocios, ya que estos representan una parte significativa de la economía local.

Según García (2019), muchas microempresas en Colombia presentan falencias en la organización administrativa y en el manejo contable, lo que limita su crecimiento y sostenibilidad en el mercado. De igual forma, un estudio realizado por Rodríguez (2020) señala que la falta de control de inventarios y registros financieros adecuados afecta directamente la toma de decisiones en los pequeños establecimientos comerciales.

Por otra parte, investigaciones como la de Pérez y López (2021) destacan que la implementación de herramientas administrativas y contables permite mejorar la organización interna, optimizar los recursos y aumentar la competitividad de los negocios.

En este sentido, los antecedentes permiten evidenciar que problemáticas similares a las de la miscelánea “Full Variedades” ya han sido estudiadas, y que la aplicación de modelos de fortalecimiento administrativo y contable ha generado resultados positivos en otros contextos.

#### ***1.4.1 Marco histórico***

Los emprendimientos tipo miscelánea en Colombia han permitido el desarrollo económico ya que permiten encontrar una variedad de productos en un solo lugar, los cuales son de uso cotidiano, facilitando el acceso a la comunidad y dando lugar al crecimiento económico en pequeños municipios.

En el municipio de El Socorro las misceláneas han permitido el desarrollo comercial en zonas de alta afluencia de personas como lo es la plaza de mercado, pues este lugar es visitado constantemente por los habitantes como por las personas de municipios cercanos, siendo este el centro de la provincia comunera. A través del tiempo estos negocios han ido evolucionando con productos de moda, lo que responde a los diferentes gustos de los consumidores.

Sin embargo, la mayoría de estos emprendimientos llevan la contabilidad de manera empírica y estructuras administrativas poco organizadas, esto ha limitado el crecimiento, la competitividad y la expansión a nuevas formas de venta, de igual forma, la integración de canales digitales.

Es por ello que surge la idea de emprender con la miscelánea “Full Variedades”, siendo un negocio comercial enfocado en satisfacer las necesidades del mercado, ofreciendo una variedad de productos de uso cotidiano y a su vez brindando una atención personalizada y de alta calidad. Al igual que otros emprendimientos tradicionales, requiere fortalecer algunos aspectos para convertirse en un negocio competitivo y adaptarse a las exigencias del mercado actual.

Por esta razón la propuesta responde a la evolución del comercio en el municipio, lo cual busca aportar herramientas que permitan mejorar el área contable y la organización administrativa, fortaleciendo este tipo de negocios en el municipio de El Socorro.

#### **1.4.2 Marco teórico**

El presente proyecto se fundamenta en diferentes teorías relacionadas con la administración, la contabilidad y la competitividad empresarial.

La contabilidad es considerada un sistema de información que permite registrar, clasificar y resumir las operaciones económicas de una empresa. Según (Horngren, Sundem & Elliott, 2018), la contabilidad proporciona información clave para la toma de decisiones, permitiendo evaluar el desempeño financiero de una organización.

Por su parte, la administración se define como el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos de una empresa para alcanzar sus objetivos de manera eficiente. De

acuerdo con (Chiavenato, 2017), una adecuada estructura administrativa permite optimizar el uso de los recursos y mejorar la productividad organizacional.

En relación con el control de inventarios, este es un proceso esencial para garantizar la disponibilidad de productos y evitar pérdidas. Según (Heizer & Render, 2014), una correcta gestión de inventarios permite reducir costos, mejorar el servicio al cliente y aumentar la rentabilidad del negocio.

Asimismo, la competitividad empresarial se entiende como la capacidad de una organización para mantenerse y posicionarse en el mercado frente a otros competidores. Según (Porter, 2008), la competitividad se logra mediante la implementación de estrategias que generen valor y diferenciación en el mercado.

Finalmente, el uso de herramientas digitales y marketing se ha convertido en un factor clave para el crecimiento de los negocios. Según (Kotler & Keller, 2016), el marketing digital permite ampliar el alcance de las empresas y mejorar la relación con los clientes.

### ***1.4.3 Marco conceptual***

- **Miscelánea:** se refiere a un lugar de comercio donde se ofrecen una variedad de productos como artículos de moda, maquillaje, productos para el cuidado de la piel, productos de cuidado de cabello, entre otros, buscando satisfacer las necesidades de los clientes.
- **Estructura contable:** según (Bristol, 2025) contar con una estructura contable robusta ya no es una opción: es una necesidad estratégica. La contabilidad no es solo una obligación legal o un ejercicio administrativo; es el lenguaje que traduce el estado real de una empresa. Una estructura contable bien definida no solo protege de errores y

sanciones, sino que también permite identificar oportunidades, prevenir pérdidas y garantizar el crecimiento sostenido del negocio.

- Estructura administrativa: según (Malagon, 2024) La estructura administrativa se refiere a la organización interna de una entidad, empresa o institución, que define cómo se distribuyen responsabilidades, tareas y funciones entre los diferentes niveles jerárquicos. Esta organización permite un manejo más eficiente de los recursos humanos y materiales, promoviendo una mejor comunicación y una adecuada coordinación interna.
- Control financiero: es la realización de una inspección de ingresos, gastos, costos e inversiones que se realizan en los establecimientos con el fin de usar de manera adecuada los recursos económicos.
- Inventario: según (Polanco, 2025) Un inventario es el registro organizado y actualizado de todos los bienes físicos o digitales que posee una empresa con el fin de transformarlos, venderlos o utilizarlos en la operación diaria. En términos contables, representa un activo corriente: recursos que pueden convertirse en efectivo (o ahorrar costos) en un periodo corto
- Competitividad: según (Roldan, 2020), la competitividad generalmente se basa en una ventaja competitiva. Esto es una cierta habilidad, recursos, tecnología o atributos que hacen superior al que la posee. Se trata de un concepto relativo donde se compara el rendimiento de una persona u organización con respecto a otras.

#### **1.4.4 Marco legal**

El desarrollo del presente proyecto se enmarca en la normativa colombiana vigente en materia contable, comercial y tributaria.

En primer lugar, el Código de Comercio Colombiano (Decreto 410 de 1971) establece la obligación de los comerciantes de llevar contabilidad organizada, registrar sus operaciones económicas y conservar los documentos relacionados con su actividad comercial.

Asimismo, la Ley 1314 de 2009 regula los principios y normas de contabilidad e información financiera en Colombia, promoviendo la convergencia hacia estándares internacionales (NIIF), lo cual garantiza la transparencia y confiabilidad de la información financiera.

Por otro lado, el Estatuto Tributario establece las obligaciones fiscales de los comerciantes, incluyendo la declaración de impuestos y el cumplimiento de deberes formales ante la DIAN.

En cuanto al manejo de inventarios y control interno, se aplican principios de contabilidad generalmente aceptados que buscan asegurar la correcta administración de los recursos.

Finalmente, el uso de herramientas digitales y comercio electrónico se encuentra regulado por la Ley 527 de 1999, la cual reconoce la validez jurídica de los mensajes de datos y el comercio electrónico en Colombia.

#### **1.5 Diseño metodológico**

El diseño metodológico de este proyecto se realiza a través de la recolección y análisis de información de la “miscelánea Full Variedades”, la cual permite dar un diagnóstico y análisis de

la situación actual, con el fin de plantear estrategias que ayuden a fortalecer el negocio en su organización administrativa y la parte contable.

### ***1.5.1 Tipo de investigación***

Esta investigación es de tipo mixto ya que se obtiene información de tipo numérico como son los ingresos, gastos, costos y también se analizan aspectos cualitativos como es la organización y el área contable del emprendimiento.

#### **1.5.1.1 Población**

La población está conformada por la propietaria de la miscelánea y los clientes que frecuentan este establecimiento, pues a través de ellos se puede obtener información tanto interna como la organización administrativa y la parte contable como la externa para saber la percepción de clientes.

##### ***1.5.1.1.1 Muestra***

Debido a que el negocio es pequeño, las personas a las que se puede acceder para obtener información son la propietaria del negocio y 20 clientes frecuentes de la miscelánea. Siendo esta muestra suficiente para obtener la información más importante sobre el funcionamiento del negocio y la percepción del cliente.

### ***1.5.2 Técnicas e instrumentos de medición y análisis***

Para poder conocer la situación actual en la que se encuentra la miscelánea “Full Variedades”, se realizará recolección de información enfocada en las áreas contable y administrativa.

Observación directa: a través de esta técnica se podrá analizar de manera detallada el funcionamiento del emprendimiento identificando algunos puntos como lo es el manejo de inventarios, la organización de los artículos y productos, los registros que se llevan actualmente de ingresos y gastos, como herramienta de trabajo se usara un formato diseñado para registrar de forma organizada la información relevante.

Encuestas: se realizarán encuestas a algunos clientes frecuentes para conocer el nivel de satisfacción en cuanto a la atención recibida, la variedad de productos, oportunidades de mejora evidenciadas. La herramienta utilizada será un cuestionario con preguntas de opción múltiple para facilitar su análisis.

Entrevista: se llevará a cabo una entrevista a la propietaria del negocio con el fin de obtener información acerca del manejo contable de la miscelánea, así como de la organización administrativa. Para ello se usará como herramienta una guía de entrevista abordando temas como ingresos, gastos, costos, manejo de inventarios, proveedores y estrategias de venta que se usan actualmente en el establecimiento.

Análisis de documentos: se realizará una revisión de cuadernos con registros, facturas, documentos con registros, todo ello para analizar la forma en la que se está llevando el control de las finanzas en el negocio. Es por ello que se usará como herramienta una ficha de análisis de documentos en la cual se pueda reflejar la información evidenciada.

Análisis de la información: esta información que se ha obtenido en las encuestas realizadas se analizará a través de tablas y gráficos con el fin de poder evidenciar una interpretación más clara, de igual forma la información que se obtuvo de la entrevista, la observación y la revisión de documentos se analizará de forma descriptiva para así poder identificar las debilidades y oportunidades de mejora en la parte contable y administrativa del negocio.

Diseño de estructura contable: con base en la información que se recolectó anteriormente se procede al diseño de una estructura contable básica, la cual permita mejorar el control de ingresos, gastos, costos y una mejor organización financiera. Para ello se realizará un plan único de cuentas, un formato de registro diario de ventas, un formato de control de gastos, un formato de registro de compra de mercancías, un formato de control de inventario, un formato donde se reflejen los ingresos y gastos mensualmente para evidenciar las ganancias del negocio.

Proyección financiera: se realiza proyección de ventas para analizar los ingresos esperados de la miscelánea "Full Variedades". Se elaboró teniendo en cuenta los productos que se comercializan en el establecimiento, el costo de compra, el precio de venta y se dio un estimado de las cantidades que pueden venderse mensual y anualmente. Para esto se usó como instrumento una tabla de proyección de ventas a través de la cual se evidenció el margen de ganancia de los productos y se determinaron los ingresos, lo que da lugar a una planificación de la parte financiera.

Flujo de caja: para realizar el análisis financiero de la miscelánea se realizó el flujo de caja proyectado a 5 años en el cual se tuvieron en cuenta los ingresos, gastos y los costos de compra de la mercancía. Como instrumento se utilizó una tabla de flujo de caja, la cual se realizó en Excel; esta tabla permitió organizar la información de manera clara e identificar el superávit o

déficit de cada año, lo cual da lugar a la planificación financiera y a una toma de decisiones óptima para el negocio.

Estado de situación financiera: para identificar la estructura económica del negocio se realizaron los estados de situación financiera de cada año, donde se muestran los activos, pasivos y patrimonio, donde se evidencia el crecimiento del capital y asimismo la acumulación de utilidades.

Estado de resultados: esta herramienta se utilizó para analizar la utilidad del negocio, evidenciando los ingresos, costos, gastos y utilidad neta en cada periodo.

Flujo de caja: a través de esta herramienta se pudo analizar la liquidez del negocio evidenciando las entradas y salidas de efectivo de igual forma la capacidad que tiene el negocio para generar recursos.

Indicadores financieros: esta herramienta se utilizó para analizar la situación económica del negocio y su desempeño. Los indicadores que se utilizaron fueron TIR (tasa interna de retorno), VPR (Valor presente neto), ROI (retorno sobre la inversión) y PR (Periodo de recuperación), los cuales permitieron medir la rentabilidad, analizar si la inversión que se realizó genera beneficios y evidenciar la viabilidad del negocio.

Propuesta de marketing y herramientas digitales: con la información obtenida en los resultados de las encuestas y el análisis de lo evidenciado en el negocio, se propondrá el uso de herramientas digitales como es el uso de redes sociales como Facebook, Instagram, TikTok, WhatsApp, para promocionar los productos que se comercializan en la miscelánea “Full variedades”. A través de estas herramientas se permitirá mayor visibilidad de los productos y mayor comunicación con los clientes.

## 1.6 Cronograma

Tabla 2

*Cronograma*

<b>Fase</b>	<b>Actividad</b>	<b>Fecha inicio</b>	<b>Fecha fin</b>
<b>Fase 1: Planeación</b>	Planeación del proyecto	Semana 1	Semana 2
	Revisión del marco referencial	Semana 1	Semana 3
	Diseño de instrumentos	Semana 2	Semana 3
<b>Fase 2: Diagnóstico</b>	Recolección de información	Semana 3	Semana 5
	Diagnóstico del negocio	Semana 4	Semana 5
	Análisis de la información	Semana 5	Semana 6
<b>Fase 3: Diseño</b>	Diseño estructura contable	Semana 6	Semana 7
	Diseño control de inventarios	Semana 6	Semana 7
	Diseño estructura administrativa	Semana 7	Semana 8
	Proyección financiera	Semana 8	Semana 9
<b>Fase 4: Implementación</b>	Implementación de formatos contables	Semana 9	Semana 10
	Aplicación control de inventarios	Semana 9	Semana 10
	Estrategias de marketing digital	Semana 10	Semana 11
	Evaluación de resultados	Semana 11	Semana 12
	Ajustes y mejoras	Semana 12	Semana 13
	Elaboración informe final	Semana 13	Semana 16

Nota. Elaboración Propia

El cronograma del proyecto se estructuró en cuatro fases principales: planeación, diagnóstico, diseño e implementación, desarrolladas en un periodo de 16 semanas. Cada fase contiene actividades específicas con fechas de inicio y finalización que permiten organizar de manera eficiente el desarrollo del proyecto. Esta planificación facilita el cumplimiento de los objetivos propuestos y el seguimiento del avance de la propuesta de grado.

## **1.7 Presupuesto**

Para el desarrollo de este proyecto se identificaron los apoyos necesarios como son los recursos humanos, económicos y tecnológicos, siendo estos de gran importancia para llevar a cabo las actividades que se plantearon.

### ***1.7.1 Apoyo humano***

Para el desarrollo del proyecto se contó con la participación de estudiantes, las cuales fueron las encargadas de la recolección y análisis de la información, así como de la elaboración del proyecto. También se contó con el docente director, quien brindó la orientación y asesoría para la realización del proyecto, así como su respectiva revisión. De igual forma se contó con la colaboración de clientes del negocio, quienes aportaron información a través de las encuestas realizadas.

### ***1.7.2 Apoyo económico***

#### **Tabla 3**

*Presupuesto*

<b>PRESUPUESTO</b>				
<b>CONCEPTO</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
<b>Papelería y útiles</b>	Hojas, lapiceros, carpetas	1	\$ 30.000	\$ 30.000
<b>Transportes</b>	Desplazamiento al establecimiento	10	\$ 2.500	\$ 25.000
<b>Internet y datos</b>	Uso de plataformas digitales	2 meses	\$ 25.000	\$ 50.000
<b>Total, presupuesto</b>				<b>\$ 105.000</b>

Nota. Elaboración propia

### **1.7.3 Apoyo tecnológico**

Computador portátil, software como Word y Excel para la realización de análisis financiero y para la elaboración del informe y acceso a internet para la investigación.

## **CAPÍTULO II**

### **2 Diagnóstico de la situación actual**

#### **2.1 Información general de la miscelánea “Full Variedades”**

La miscelánea “Full Variedades” es un pequeño negocio ubicado en la plaza de mercado del municipio de Socorro, Santander. Allí se comercializan productos de miscelánea, papelería y artículos de uso diario, pensados para los clientes que frecuentan la plaza y sus alrededores.

El negocio es atendido directamente por su propietaria, quien se encarga de recibir a los clientes, organizar la mercancía y gestionar todas las operaciones del día a día. La miscelánea lleva aproximadamente 6 meses funcionando, tiempo durante el cual ha buscado satisfacer las necesidades de quienes la visitan, ofreciendo productos variados y accesibles.

Actualmente, la miscelánea opera como un comercio minorista, vendiendo productos en pequeñas cantidades y manteniendo un contacto cercano con los clientes, lo que le permite conocer sus preferencias y ofrecer un servicio personalizado. La información de esta sección se obtuvo mediante **observación directa y entrevista con el propietario (ver Anexo 2)**.

## **2.2 Diagnóstico administrativo**

Tras la observación directa y la entrevista con la propietaria, se identificó que la miscelánea no cuenta con una estructura administrativa formal. El propietario realiza prácticamente todas las actividades, desde atender al cliente hasta manejar las compras y el dinero del negocio.

No existen manuales de funciones ni procedimientos definidos, y las decisiones se toman de manera empírica, basadas en la experiencia de la propietaria. Esto limita la planificación y organización del negocio y, a la vez, dificulta su crecimiento.

Además, no se aplican estrategias administrativas orientadas a mejorar la competitividad ni a fortalecer la posición de la miscelánea en el mercado. Los hallazgos de esta sección se respaldan con la **guía de entrevista y guía de observación (ver Anexos 1 y 2)**.

## **2.3 Diagnóstico contable**

En cuanto a la contabilidad, se encontró que el negocio no lleva un registro formal de sus operaciones. Las ventas se anotan en un cuaderno, sin detallar cantidades ni controlar el inventario.

Tampoco se lleva un control de gastos, lo que impide conocer con claridad las salidas de dinero. De igual forma, no se elaboran estados financieros que ayuden a analizar la situación económica del establecimiento.

El control de compras es limitado; solo se conservan algunas facturas como soporte, lo que dificulta tomar decisiones financieras basadas en información confiable. Esta información se obtuvo mediante **análisis documental de registros contables y facturas (ver Anexo 3)**.

## **2.4 Diagnóstico comercial**

La miscelánea ofrece una buena variedad de productos, con una organización que facilita la visualización de la mercancía. Sin embargo, no se aplican estrategias de marketing para atraer nuevos clientes, por lo que las ventas dependen principalmente de los clientes habituales y del flujo de personas en la plaza.

Además, la falta de presencia en redes sociales limita el alcance y el crecimiento del negocio, lo que representa una oportunidad clara de mejora. Los datos de esta sección se apoyan en **observación directa, entrevista con el propietario y resultados preliminares de la encuesta a clientes (ver Anexos 1 y 2)**.

## **2.5 Análisis de la encuesta aplicada a los clientes**

Al analizar los resultados de la encuesta aplicada a los clientes de la miscelánea “Full Variedades” (ver **Anexo 1**), se pueden observar varios aspectos interesantes sobre cómo perciben el negocio. Por ejemplo, muchos clientes son frecuentes: el 40% indicó que visita la tienda varias veces a la semana, mientras que un 30% lo hace una vez al mes y otro 30% de manera ocasional.

Esto demuestra que la miscelánea cuenta con una base de clientes leales, pero también que hay espacio para atraer a nuevos compradores.

En cuanto a la atención, los clientes valoran positivamente el servicio. Un 75% lo calificó como excelente y el 25% como bueno, evidenciando que el trato cercano y personalizado que brinda el propietario es uno de los principales puntos fuertes del negocio.

La variedad de productos también es un aspecto destacado; el 90% de los encuestados considera que hay una amplia oferta que satisface sus necesidades. Además, la organización del establecimiento facilita que los productos sean fáciles de encontrar, ya que el 70% de los clientes opinó que la tienda está muy bien organizada, y el 30% restante considera que está organizada de manera adecuada.

Sobre los precios, la percepción también es positiva, pues la mayoría de los clientes considera que son justos y apropiados para la calidad de los productos. Sin embargo, un hallazgo importante fue que el 85% de los encuestados cree que el negocio debería mejorar su presencia en redes sociales, lo que deja en evidencia la oportunidad de implementar estrategias de marketing digital para fortalecer su visibilidad y atraer nuevos clientes.

## **2.6 Análisis general del diagnóstico**

Al integrar los resultados de la encuesta con la observación directa y la información obtenida de la propietaria, se puede concluir que la miscelánea “Full Variedades” tiene varias fortalezas que la hacen atractiva para los clientes. La atención cercana y amable, la variedad de productos y la organización del espacio son aspectos que generan satisfacción y fidelidad.

No obstante, también se identifican áreas de oportunidad. En la parte administrativa, la falta de una estructura formal y de planificación limita el crecimiento del negocio. En lo

contable, la ausencia de registros detallados de ingresos, gastos y compras dificulta tomar decisiones basadas en datos confiables. Finalmente, desde el punto de vista comercial, la tienda depende casi exclusivamente de sus clientes habituales y del flujo de personas en la plaza, y aún no aprovecha las herramientas digitales que podrían ayudar a ampliar su alcance.

Por todo esto, se hace evidente la necesidad de diseñar un modelo que fortalezca la gestión administrativa, contable y comercial del negocio. Este modelo permitirá organizar mejor las actividades diarias, establecer controles financieros adecuados y proponer estrategias que impulsen la visibilidad y el crecimiento de la miscelánea, asegurando que continúe siendo un lugar de referencia para los clientes del municipio. Todos los hallazgos se respaldan en los **instrumentos aplicados, detallados en los Anexos 1, 2, 3.**

## **2.7 Mejoras administrativas**

Se evidencia que hay una buena atención y organización del establecimiento, lo que refleja que las actividades internas se están realizando de manera adecuada, pero se puede implementar un control de inventario que permita gestionar correctamente la existencia de productos y evite el desabastecimiento de productos.

La percepción de los clientes con respecto a los precios es positiva y la variedad de productos respalda que los ingresos y márgenes sean sostenibles, es por ello que se puede plantear la implementación de formatos contables para registrar ingresos y gastos con el fin de facilitar las proyecciones financieras.

Debido a que la mayoría refiere el uso de redes sociales se puede proyectar un aumento en las ventas a través de Facebook, Instagram y WhatsApp, lo que conllevaría a mejoras financieras.

## **CAPÍTULO III**

### **3 Propuesta de estructura contable para la miscelánea “Full Variedades”**

#### **3.1 Justificación de la estructura contable**

A partir del diagnóstico realizado, se pudo evidenciar que la miscelánea “Full Variedades” no cuenta con información organizada de ingresos, gastos, costos ni inventarios registrados. Actualmente, el registro de ingresos se realiza de manera básica en un cuaderno (ver Anexo 4), sin detalle del monto ni del tipo de producto. Además, no existe control sobre los gastos, costos ni inventarios, lo que dificulta conocer con precisión la situación económica del establecimiento. Esta situación evidencia la ausencia de un sistema contable formal que permita el registro organizado de las operaciones financieras del negocio.

Por lo tanto, se propone la implementación de un modelo contable básico que permita registrar, clasificar y controlar las operaciones del negocio. Esta propuesta busca mejorar el control interno, optimizar el manejo de los recursos y facilitar la elaboración de informes financieros. Asimismo, pretende apoyar el proceso de toma de decisiones, contribuyendo al crecimiento y fortalecimiento de la miscelánea en el mercado.

#### **3.2 Objetivo de la propuesta contable**

Proponer una estructura contable básica que permita llevar un registro organizado de los ingresos, gastos, costos e inventarios de la miscelánea “Full Variedades”, facilitando el control financiero y la toma de decisiones.

### 3.3 Componentes de la estructura contable

La estructura contable propuesta está diseñada de manera sencilla, práctica y adaptable a las necesidades del negocio, teniendo en cuenta que se trata de una microempresa que actualmente no cuenta con herramientas contables formales.

#### 3.3.1 Plan de cuentas básico

El plan de cuentas es una herramienta fundamental que facilita clasificar y organizar las operaciones contables del negocio. A través de este, se identifican los diferentes tipos de cuentas que intervienen en la actividad económica.

A continuación, se presenta un modelo básico de plan de cuentas adaptado a la miscelánea (ver Tabla 4)

**Tabla 4**

*Plan único de cuentas (PUC)*

<b>Código</b>	<b>Cuenta</b>
<b>1</b>	<b>Activos</b>
<b>1101</b>	Caja
<b>1105</b>	Cuentas por cobrar – Clientes
<b>1305</b>	Inventarios
<b>1505</b>	Muebles y enseres
<b>2</b>	<b>Pasivos</b>
<b>2105</b>	Proveedores

2205	Obligaciones financieras
<b>3</b>	<b>Patrimonio</b>
3105	Capital
3205	Utilidades retenidas
<b>4</b>	<b>Ingresos</b>
4101	Ventas de mercancía
4175	Otros ingresos
<b>5</b>	<b>Gastos</b>
5105	Gastos de administración
5110	Servicios públicos
5115	Transporte y fletes
5120	Gastos de ventas
5125	Otros gastos
5195	Diversos
5220	Arrendamiento
<b>6</b>	<b>Costos</b>
6105	Costo de ventas
<b>7</b>	<b>Costos de producción o de operación</b>

Nota. Elaboración propia basado en el PUC del decreto 2650 de 1993

Este plan de cuentas permite organizar de manera clara la información financiera, facilitando el registro de las operaciones diarias.

### **3.3.2 *Registro de ingresos***

Se recomienda implementar un formato de registro diario de ventas que permita llevar un control detallado de cada transacción comercial que se lleva a cabo en el negocio.

El formato de registro de ventas incluye información como fecha, producto, cantidad, precio unitario, valor total y forma de pago, lo que permitirá tener un control de los ingresos diarios (Ver Anexo 5). Con esta implementación, se podrá conocer con exactitud el nivel de ventas, identificar los productos más vendidos y mejorar la toma de decisiones.

### **3.3.3 *Control de gastos***

El control de gastos es importante para conocer las salidas de dinero en el negocio y evitar el uso inadecuado de los recursos. Se propone un formato en el cual se registren todos los gastos realizados, como lo son la compra de insumos, transporte, servicios y otros gastos operativos (ver Anexo 6). Este control permitirá identificar en qué se está gastando el dinero, además, facilita el análisis de la rentabilidad del negocio.

### **3.3.4 *Registro de compras de mercancía***

Para mejorar el control de las compras, se propone un formato que permita registrar la adquisición de productos, incluyendo proveedor, cantidad, costo unitario y costo total (ver Anexo 7).

Este control facilita el cálculo del costo de los productos, lo cual es esencial para determinar los precios de venta y la utilidad.

### **3.3.5 *Control de inventarios***

El control de inventarios es un aspecto fundamental dentro de la estructura contable, ya que permite registrar, controlar y supervisar los productos disponibles en la miscelánea “Full Variedades”. A través de este control es posible conocer con exactitud la cantidad existente de mercancía, así como el movimiento de entradas y salidas de los productos, lo cual facilita una mejor organización del negocio.

Actualmente, el establecimiento no cuenta con un sistema de inventarios, lo que dificulta identificar los productos disponibles y afecta la planeación de las compras. Esta situación también limita el adecuado control de la mercancía y el cálculo de la utilidad del negocio. Por esta razón, se propone el desarrollo de un formato que permita llevar un control organizado de las existencias, mejorar el manejo de los productos y apoyar la toma de decisiones.

El modelo propuesto se presenta en el Anexo 8, donde se incluye un ejemplo aplicado a los productos comercializados por la miscelánea, evidenciando el movimiento de la mercancía y su impacto en la gestión del negocio. Como referencia, en la Tabla 5 se muestra una muestra del control de inventario.

**Tabla 5***Muestra control de inventario*

<b>Producto</b>	<b>Stock inicial</b>	<b>Entradas</b>	<b>Salidas</b>	<b>Stock actual</b>
<b>Shampoo 400 ml</b>	15	10	8	17
<b>Jabón en barra</b>	40	20	25	35
<b>Crema facial</b>	10	5	6	9

Nota. Elaboración propia basada en la observación.

### 3.3.6 Clasificación de costos

Para facilitar la elaboración del análisis financiero, se realizó una clasificación de los costos del negocio en fijos y variables. Esta clasificación ayuda a distinguir entre los costos que permanecen constantes y los que son variados dependiendo del volumen de las ventas.

**Tabla 6***Clasificación de costos fijos y variables de la miscelánea “Full Variedades”*

<b>COSTOS FIJOS</b>			
<b>Ítem</b>	<b>Costos fijos</b>	<b>Unidad</b>	<b>Valor total</b>
Administración plaza de mercado	Local comercial plaza	1 mensual	140.000
Salario empleado	salario	1 mensual	2.000.000
Prestaciones sociales	Prestaciones sociales	1 mensual	382.225

<b>TOTAL</b>	<b>2.522.225</b>
--------------	------------------

Nota. Elaboración propia

**Tabla 7**

*Clasificación de costos variables*

<b>COSTOS VARIABLES</b>			
<b>Ítem</b>	<b>Costos variables totales</b>	<b>Unidad</b>	<b>Valor total</b>
Compra de mercancías	7.000.000	Mensual	7.000.000
Transporte de mercancía	50.000	Mensual	50.000
<b>TOTAL</b>			<b>7.050.000</b>

Nota. Elaboración propia

Según la clasificación anteriormente realizada, es posible determinar que los gastos fijos, tales como alquiler, servicios públicos y sueldos, constituyen pagos que deben cumplirse cada mes por la empresa, independientemente de cuántas ventas se realicen. Esto significa que la tienda debe generar una cantidad mínima de ingresos para poder mantenerse operativa.

En contraste con esto, los costos variables, como la compra de productos y los envases, dependen completamente de la cantidad de ventas que se realicen, permitiendo que se pueda tener un margen de maniobra en su manejo. De esta manera, un aumento en la cantidad de ventas ayuda a satisfacer los costos fijos y aumenta la ganancia.

Este hecho demuestra la necesidad de potenciar las estrategias de venta, ya que el buen manejo de costos fijos y variables mejora la economía del negocio.

Para el cálculo de los costos del negocio, se realizó una proyección detallada de los gastos administrativos y operativos a cinco años (ver Anexo 9), en los que se observa que los gastos del negocio presentan un incremento progresivo a lo largo de los cinco años, en el salario y las obligaciones asociadas a la seguridad y prestaciones sociales. Esto se debe principalmente al aumento proyectado en los ingresos y al ajuste natural de los costos en el tiempo.

Además, se evidencia que los gastos operativos representan la mayor carga para el negocio, en comparación con los gastos administrativos, lo cual es coherente con la naturaleza de la actividad comercial. En este sentido, el pago de salarios y sus respectivos aportes constituyen uno de los elementos más significativos dentro de la estructura de costos.

Por otro lado, los gastos administrativos, aunque menores, también presentan un crecimiento constante, lo que hace necesario llevar un control adecuado para evitar incrementos innecesarios que puedan afectar la rentabilidad.

En general, esta proyección permite anticipar el comportamiento de los costos en el tiempo y facilita la toma de decisiones orientadas a garantizar la sostenibilidad y estabilidad financiera del negocio.

### ***3.3.7 Inversión inicial***

En cuanto a la implementación de la propuesta de fortalecimiento, se ha hecho una evaluación de la inversión inicial requerida, que comprende la adquisición de activos fijos, mejoras y la compra de productos. La inversión es capaz de permitir una mejora en el negocio.

**Tabla 8***Inversión inicial requerida para la miscelánea “Full Variedades”*

<b>ACTIVOS FIJOS (Discriminar)</b>	<b>PROVEEDORES</b>	<b>ES A CREDITO</b>	<b>RECURSOS PROPIOS</b>	<b>TOTAL REQUERIDO</b>
<b>Terrenos</b>				
<b>Construcciones</b>	Plaza de mercado		55.000.000	55.000.000
<b>Total maquinaria y equipo:</b>				
<b>NA</b>	NA	NA	NA	NA
<b>Total muebles y enseres:</b>			<b>3.460.000</b>	<b>3.460.000</b>
<b>Vitrina giratoria</b>	Proveedor local		2.000.000	2.000.000
<b>Vitrina cuadrada</b>	Proveedor local		900.000	900.000
<b>Soportes en vidrio</b>	Proveedor local		500.000	500.000
<b>Silla</b>	Proveedor local		60.000	60.000
<b>Publicidad y Mercadeo</b>				
<b>Adecuaciones</b>			<b>150.000</b>	<b>150.000</b>
<b>Instalación de lámparas</b>			150.000	150.000
<b>SUBTOTAL INVERSION</b>			<b>58.610.000</b>	<b>58.610.000</b>
<b>Compra de mercancías</b>			24.000.000	24.000.000
<b>SUBTOTAL INVERSION</b>			<b>82.610.000</b>	<b>82.610.000</b>
		-		

Nota. Elaboración propia

Se puede notar por la información proporcionada que la inversión se ha hecho en la infraestructura y en la adquisición de mercancías, lo que sugiere la importancia de disponer de fondos adecuados para mantener el funcionamiento de la empresa. Igualmente, se aprecia que la

inversión ha sido hecha mayormente con fondos propios, lo que disminuye el grado de endeudamiento y los riesgos financieros.

### **3.3.8 *Proyección de ventas***

Para establecer la proyección de los ingresos de la empresa, se ha considerado hacer un cálculo de ventas mensuales y anuales por cinco años, considerando los productos que ofrece, el precio de venta y el número de unidades estimado que serán vendidas (Anexo 10).

Con este cálculo, se puede determinar que el negocio tiene un crecimiento en sus ingresos; la proyección de ventas mensual estimada es de \$15.974.000, lo que equivale a un ingreso anual estimado de \$191.688.000 en el primer año. Esta proyección muestra la capacidad que tiene el negocio para sustentarse cubriendo los costos manteniendo su funcionamiento.

### **3.3.9 *Sustento de las proyecciones financieras***

Las proyecciones de ventas y el flujo de caja para la miscelánea “Full Variedades” están fundamentados en el comportamiento que se ha venido evidenciando en Colombia en los últimos años para el comercio minorista. Según lo mencionado en la página del DANE, en enero de 2026 las ventas reales del comercio minorista aumentaron 7,8%, presentando una tendencia al crecimiento sostenido, impulsado por el aumento en las compras de las familias y, a su vez, la reactivación económica.

En particular, las misceláneas hacen parte del surtido mixto, como lo mencionan las encuestas mensuales que realiza el DANE, y han mantenido una alta demanda, debido a la variedad de productos que se ofrecen en un mismo lugar y, a su vez, por la cercanía con los clientes.

De igual forma, el sector ha ido evolucionando y adaptándose al uso de herramientas digitales y redes sociales, lo cual ha permitido mayor facilidad para los clientes y un aumento en las ventas.

Es por ello por lo que en las proyecciones financieras de este proyecto se estima un crecimiento constante de las ventas, de acuerdo con las tendencias del sector, así como con la implementación de mejoras contables y administrativas que permitan el fortalecimiento y crecimiento del negocio.

De igual forma, el flujo de caja que se encuentra plasmado en el proyecto refleja las condiciones del mercado, permitiendo evidenciar la viabilidad del negocio, ya que se puede mantener a largo plazo, facilitando la toma de decisiones para su crecimiento.

### ***3.3.10 Estados financieros básicos***

La Estructura contable propuesta implica la elaboración de estados financieros básicos ya que estos son herramientas fundamentales para analizar la situación económica de las Miscelánea full variedades en primer lugar se tiene el Estado de resultados mediante el cual se pueden identificar los ingresos obtenidos por las ventas, los costos de la mercancía vendida, así como los gastos operacionales con la finalidad de determinar la utilidad, la pérdida obtenida en un periodo determinado.

En otro orden de ideas, se tiene el estado de situación financiera, mediante el cual se analiza la estructura económica del negocio, ya que se establece la relación entre activos, pasivos y patrimonio. Con la elaboración de este estado financiero, se pueden identificar los recursos adquiridos, las obligaciones adquiridas, así como el capital de negocio.

Por último, el flujo de efectivo ofrece la posibilidad de analizar las entradas y salidas de efectivo, lo que resulta muy útil para controlar la liquidez del negocio, así como para evaluar su capacidad para atender sus obligaciones a corto plazo.

Con todos estos estados financieros, se logra tener una visión general del desempeño económico del negocio, lo que resulta muy útil para planificar y dar un impulso al crecimiento del negocio ya que se pueden utilizar a formatos propuestos en el anexo 11.

### ***3.3.11 Indicadores financieros***

Con el fin de evaluar la viabilidad del proyecto, se calcularon algunos indicadores financieros, los cuales permiten analizar la rentabilidad, el tiempo de recuperación de la inversión y el valor generado por el negocio.

**Tabla 9**

#### *Indicadores financieros*

<b>Indicadores Financieros</b>	
<b>Indicador</b>	<b>Interpretación</b>
<b>TIR: tasa interna de retorno</b>	55%: Esto quiere decir que la inversión genera una rentabilidad interna aproximada del 55% anual, lo que demuestra que el proyecto es financieramente viable.
<b>VPN: Valor presente neto</b>	136.000.000: Esto significa que, después de recuperar la inversión inicial, el proyecto generaría \$136.000.000. significa no solo que se recupera la inversión, sino que genera valor adicional, lo que demuestra que es financieramente viable.

<b>ROI: retorno sobre la inversión</b>	65%: El emprendimiento tiene un retorno del 65% sobre la inversión inicial. Es decir que por cada peso invertido se obtiene \$0,65 pesos de ganancia al año, la miscelánea está generando utilidades importantes respecto a lo que se invirtió, es decir se están usando bien los recursos
<b>PR: Periodo de recuperación</b>	Período de Recuperación de la Inversión: 1,10 años, se recupera la inversión <b>en 1 año y 10 meses</b> . Después de ese punto, el proyecto comienza a generar utilidad neta.

Nota. Elaboración propia

De acuerdo con los datos obtenidos mediante el cálculo de estos indicadores, el proyecto puede considerarse económicamente viable. La Tasa Interna de Retorno (TIR) presenta una alta rentabilidad, lo que demuestra que la inversión es bastante productiva. El Valor Presente Neto (VPN), por su parte, es un número positivo y esto sugiere que la empresa no solo recuperará su capital inicial, sino que ganará más dinero.

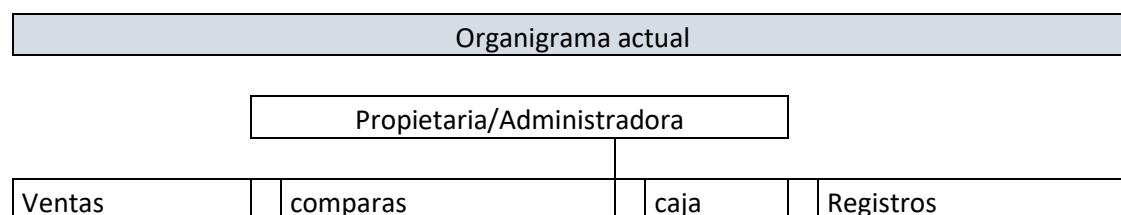
Además, el Indicador del Retorno sobre la Inversión (ROI) permite afirmar que los fondos empleados son utilizados de manera efectiva para obtener las ganancias. Por último, el plazo de retorno demuestra que la recuperación de la inversión será bastante rápida.

### ***3.3.12 Estructura organizacional***

Con el fin de mejorar la organización interna del negocio, se plantea una estructura organizacional que permite definir funciones y responsabilidades. A continuación, se presenta el organigrama actual y el organigrama proyectado de la miscelánea “Full Variedades”.

## Figura 1

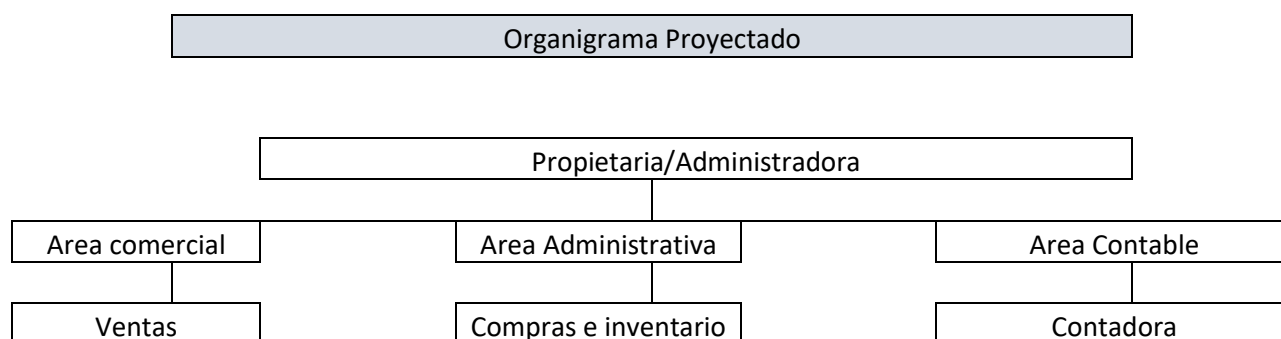
### Organigrama actual



Nota. Elaboración propia

## Figura 2

### Organograma proyectado



Nota. Elaboración propia

La estructura proyectada permite una mejor distribución de funciones, contribuyendo a una gestión más eficiente del negocio.

### 3.4 Implementación de la propuesta

La implementación de la estructura contable propuesta requiere la adopción de los formatos diseñados y el compromiso de la propietaria de llevar un registro organizado de las

operaciones del negocio. Este proceso debe iniciarse con el diligenciamiento diario del formato de ventas, el registro de gastos y el control de las compras de mercancía.

Además, es necesario aplicar periódicamente el formato de control de inventarios para llevar el control de las existencias, con el fin de mantener actualizada la información sobre los productos disponibles y facilitar la toma de decisiones relacionadas con la reposición de mercancía.

Para un mejor manejo de la información, se recomienda el uso de los formatos en Excel que se le entregarán a la dueña, los cuales permiten organizar los datos de manera más eficiente y facilitar la elaboración de los estados financieros.

Además, se recomienda realizar revisiones periódicas de la información registrada, con el propósito de verificar su exactitud y analizar el desempeño del negocio. La correcta implementación de esta estructura contable permitirá mejorar el control financiero, fortalecer la organización interna y contribuir al crecimiento y sostenibilidad de la miscelánea “Full Variedades”.

## **CAPÍTULO IV**

### **4 Diseño del sistema de control de inventarios para la miscelánea “full variedades”**

#### **4.1 Importancia del control de inventarios**

El control de inventarios se considera un elemento fundamental en los negocios comerciales, ya que permite conocer con precisión la cantidad de productos disponibles, su estado y su rotación. Una adecuada gestión del inventario contribuye a evitar pérdidas económicas, reducir el riesgo de desabastecimiento y mejorar la atención al cliente.

En el caso de la miscelánea “Full Variedades”, se evidenció en el diagnóstico la ausencia de un sistema organizado de control de inventarios, lo cual dificulta la identificación de productos disponibles y la planificación de compras. Por esta razón, resulta necesario diseñar un sistema que permita mejorar la organización y el control de la mercancía.

#### **4.2 Objetivo del sistema de control de inventarios**

Diseñar un sistema de control de inventarios que permita conocer el estado, la ubicación, la cantidad y el movimiento de la mercancía.

#### **4.3 Características del sistema propuesto**

El sistema de control de inventarios propuesto se destaca por ser sencillo, práctico y adaptable a las necesidades de la miscelánea “Full Variedades”. Está diseñado para ser utilizado mediante herramientas digitales como hojas de cálculo en Excel, lo que facilita el registro, organización y análisis de la información.

Además, el sistema permite llevar un control detallado de los productos mediante el registro de entradas y salidas, lo que facilita la actualización constante del inventario. Su diseño está orientado a usuarios sin conocimientos avanzados en contabilidad, lo que permite su implementación sin dificultad.

#### **4.4 Método de control de inventarios**

Para la miscelánea “Full Variedades” se propone la aplicación del método de inventario periódico, el cual consiste en registrar las entradas y salidas de mercancía durante un periodo determinado y calcular el stock disponible al finalizar dicho periodo.

Este método es adecuado para la miscelánea, ya que permite llevar un control sencillo de la mercancía sin requerir sistemas complejos y facilita la identificación de productos de alta rotación y la planificación de compras.

#### **4.5 Procedimiento del control de inventarios**

El procedimiento del sistema de control de inventarios inicia con el registro del stock inicial de cada producto, el cual corresponde a la cantidad disponible al inicio del periodo, después se registran las entradas de mercancía derivadas de las compras realizadas a proveedores y se registran las salidas de productos, las cuales corresponden a las ventas realizadas durante el periodo por último se calcula el stock actual mediante la suma de las entradas y la resta de las salidas del stock inicial.

Este procedimiento permite mantener actualizada la información del inventario y facilita el control de los productos disponibles en el negocio.

#### **4.6 Formato de control de inventarios**

El sistema propuesto incluye un formato de control de inventarios diseñado en Excel, el cual permite registrar de manera organizada la información relacionada con la mercancía.

Este formato contiene variables como producto, stock inicial, entradas, salidas y stock actual, facilitando el seguimiento de cada producto. El modelo propuesto se presenta en el Anexo 8, donde se incluye un ejemplo aplicado a los productos vendidos en la miscelánea.

## **CAPÍTULO V**

### **5 Estrategias de marketing y herramientas digitales para la miscelánea “Full Variedades”**

#### **5.1 Importancia del marketing en el negocio**

El marketing es una herramienta necesaria para el crecimiento y el posicionamiento de los negocios, especialmente en microempresas como la miscelánea “Full Variedades”. A través de estrategias efectivas, es posible dar a conocer los productos, atraer nuevos clientes y fidelizar a los actuales.

Actualmente, el uso de herramientas digitales ha cobrado gran relevancia, ya que permite ampliar el alcance del negocio mediante medios accesibles, como las redes sociales. Por esta razón, se hace necesario implementar estrategias de marketing que contribuyan al fortalecimiento del negocio en el mercado.

#### **5.2 Objetivo de las estrategias de marketing**

Proponer estrategias de marketing y el uso de herramientas digitales, como las redes sociales, que permitan ampliar el negocio y fortalecer su posicionamiento en el mercado.

#### **5.3 Diagnóstico del marketing actual**

De acuerdo con el diagnóstico realizado, la miscelánea “Full Variedades” no cuenta con estrategias de marketing definidas ni presencia en medios digitales. La promoción del negocio se realiza principalmente de manera tradicional, lo que limita su alcance y crecimiento.

Esta situación representa una oportunidad para implementar herramientas digitales que permitan mejorar la visibilidad del negocio y atraer nuevos clientes.

## **5.4 Estrategias de marketing propuestas**

Con el fin de fortalecer el posicionamiento del negocio, se proponen las siguientes estrategias:

### **5.4.1 *Presencia en redes sociales***

Se propone la creación de perfiles en redes sociales como Facebook e Instagram y WhatsApp, donde se publiquen los productos disponibles, promociones y novedades del negocio. Estas plataformas permiten llegar a un mayor número de personas de manera rápida y económica.

### **5.4.2 *Publicación de contenido***

Se recomienda realizar publicaciones periódicas (ver Anexo 10) en las que se incluyan productos nuevos y promociones, con el fin de mantener el interés de los clientes y generar una mayor interacción con el negocio.

### **5.4.3 *Promociones y descuentos***

La implementación de promociones en productos con fechas a expirar, descuentos por compras mayores, ofertas por temporada de productos contribuirá a las ventas y atraerá nuevos clientes.

#### **5.4.4 Atención al cliente digital**

Se sugiere el uso de aplicaciones como WhatsApp Business para atender pedidos, resolver dudas y brindar información sobre los productos. Esto mejora la comunicación con los clientes y facilita el proceso de compra.

#### **5.5 Herramientas digitales propuestas**

Para la implementación de las estrategias planteadas, se recomienda el uso de herramientas digitales accesibles y de fácil manejo, tales como redes sociales como Facebook e Instagram, WhatsApp Business y hojas de cálculo en Excel para el control interno, ya que estas permiten mejorar la gestión del negocio y facilitar la interacción con los clientes.

#### **5.6 Beneficios de la implementación**

A través de la aplicación de estrategias de marketing el negocio podrá ser más visible, los niveles de ventas serán más altos, los clientes serán más leales, la comunicación de los clientes será mejor y el negocio podrá ser más fuerte en el mercado.

#### **5.7 Propuesta de escenarios de mejora**

##### **5.7.1 Escenario básico**

Mantener la excelente atención al cliente, así como la organización, y mejorar el control de inventarios, como resultado, se espera que se evite el desabastecimiento de productos, aumente la eficiencia en las ventas y mejore la toma de decisiones en las compras.

### **5.7.2 *Escenario esperado***

Implementar control contable y un plan de marketing en redes sociales como resultado, se espera el registro confiable de ingresos y gastos, se conoce si hay utilidad o pérdida y aumento de ventas.

### **5.7.3 *Escenario ideal***

En este escenario se aplican todas las mejoras propuestas en la parte contable y administrativa, control eficiente de inventarios, implementación de estrategias de marketing digital y ampliación de gama de productos según las necesidades de los clientes, como resultado, se espera un aumento significativo en las ventas, mejora en la rentabilidad, competitividad del negocio y captación de nuevos clientes.

## **CAPÍTULO VI Conclusiones**

### **6 Conclusiones**

A través del desarrollo de este proyecto se evidenció que la miscelánea “Full variedades” presenta algunas debilidades en el área contable y administrativa, ya que no cuenta con registros organizados, no tiene implementado un control de inventarios, de igual forma, no cuenta con herramientas financieras que le permitan una toma de decisiones adecuadas.

Es por ello que con la implementación de la estructura contable que hemos propuesto se espera que el negocio cuente con un registro organizado de ingresos, costos y gastos, de esta manera se pueda obtener una información financiera confiable.

De la misma manera con el diseño de los formatos de registro y control, se espera llevar un control de inventario, lo cual permite conocer los productos de mayor rotación para realizar inversión en esta mercancía evitando pérdidas por desabastecimiento o acumulación de productos.

De igual forma con la organización administrativa que se plantea en el proyecto permitirá una mejor distribución de funciones ya que cada miembro del equipo tendrá asignadas responsabilidades claras, facilitando el control del negocio, a su vez contribuye al orden y cumplimiento de los objetivos.

Por otra parte, con la elaboración de herramientas financieras como el estado de situación financiera, el estado de resultados y el flujo de caja se permitirá analizar la liquidez, la rentabilidad económica del negocio, evidenciar si es viable y a su vez planificar su crecimiento económico.

En conclusión, con la aplicación de esta propuesta de mejora se permitirá que la miscelánea “Full variedades” pase de un manejo informal a una gestión más organizada aportando a su crecimiento, su estabilidad e impulsando la competitividad en el mercado.

## **CAPÍTULO VII Recomendaciones**

### **7 Recomendaciones**

Se recomienda a la miscelánea “Full Variedades” mantener la calidad en la atención al cliente y la organización del establecimiento, dado que estos aspectos representan una fortaleza del negocio.

Asimismo, se recomienda implementar un sistema de control de inventarios que permita gestionar adecuadamente la existencia de productos y evitar el desabastecimiento.

De igual forma, es importante adoptar formatos contables para el registro de ingresos y gastos, con el fin de facilitar el control financiero y la toma de decisiones.

Se sugiere implementar estrategias de marketing mediante el uso de herramientas digitales como WhatsApp Business y redes sociales, con el propósito de incrementar la visibilidad del negocio y aumentar las ventas.

Finalmente, se recomienda evaluar de manera periódica el desempeño del negocio, con el fin de identificar oportunidades de mejora y fortalecer su crecimiento y sostenibilidad en el mercado.

## Referencias

- Bristol, J. (2025). *Estructura contable: una necesidad estratégica para el crecimiento empresarial*.
- Chiavenato, I. (2017). *Introducción a la teoría general de la administración* (7.<sup>a</sup> ed.). McGraw-Hill.
- Decreto 410 de 1971. (1971). *Por el cual se expide el Código de Comercio*. Diario Oficial No. 33.339.
- García, M. L. S. (2019). Competitividad de las Pyme y su relación con los sistemas de información. *Cuadernos de Administración*, 32(58). <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cao.32-58.cpse>
- Heizer, J., & Render, B. (2014). *Operations management: Sustainability and supply chain management* (11<sup>a</sup> ed.). Pearson.
- Horngrén, C. T., Sundem, G. L., & Elliott, J. A. (2018). *Introducción a la contabilidad financiera* (Edición en español). Pearson.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing management* (15<sup>a</sup> ed.). Pearson.
- Ley 1314 de 2009. (2009). *Por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia*. Congreso de la República de Colombia.
- Malagón, J. (2024). *Estructura administrativa: Organización interna y distribución de responsabilidades*.
- Pérez, A., & López, B. (2021). *Implementación de herramientas administrativas y contables en microempresas*.
- Polanco, C. (2025). *Inventario como activo corriente en la contabilidad de las microempresas*.

Porter, M. E. (2008). *Competitive strategy: Techniques for analyzing industries and competitors*. Free Press.

Rodríguez, A. (2020). *Falta de control de inventarios en pequeños establecimientos comerciales*.

Roldán, M. (2020). *Competitividad empresarial: Ventaja competitiva y factores clave*.

## Anexos

### Anexo 1 Encuesta dirigida a clientes de la miscelánea “Full Variedades”

**Objetivo:** Conocer la opinión de los clientes acerca de los productos y la atención recibida en este establecimiento.

**1. ¿Con qué frecuencia visita la miscelánea?**

- A. Todos los días
- B. Varias veces por semana
- C. Una vez al mes
- D. Ocasionalmente

**2. ¿Cómo califica la atención brindada en el establecimiento?**

- A. Excelente
- B. Buena
- C. Regular
- D. Mala

**3. ¿Considera que hay variedad de productos en el negocio?**

- A. Mucha variedad
- B. Buena variedad
- C. Poca variedad
- D. Muy poca variedad

**4. ¿Cómo le parece la organización de los productos en el establecimiento?**

- A. Muy organizada
- B. Organizada
- C. Poco organizada
- D. Desorganizada

**5. ¿Encuentra fácilmente los productos que busca?**

- A. Siempre
- B. Casi siempre
- C. Algunas veces
- D. Nunca

**6. ¿Considera que los precios de los productos son adecuados?**

- A. Muy adecuados
- B. Adecuados
- C. Poco adecuados
- D. No son adecuados

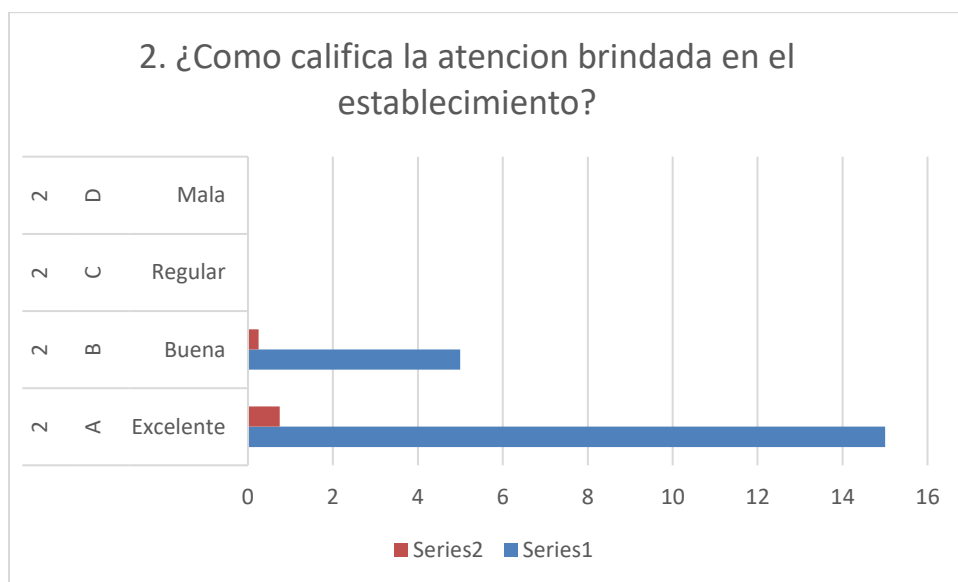
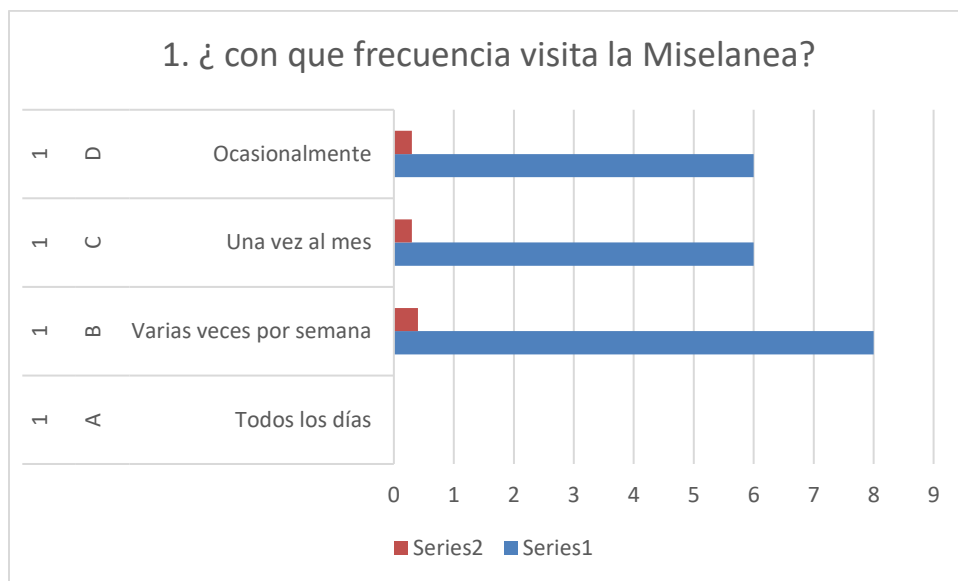
**7. ¿Qué cree que debería mejorar en la miscelánea?**

- A. Variedad de productos

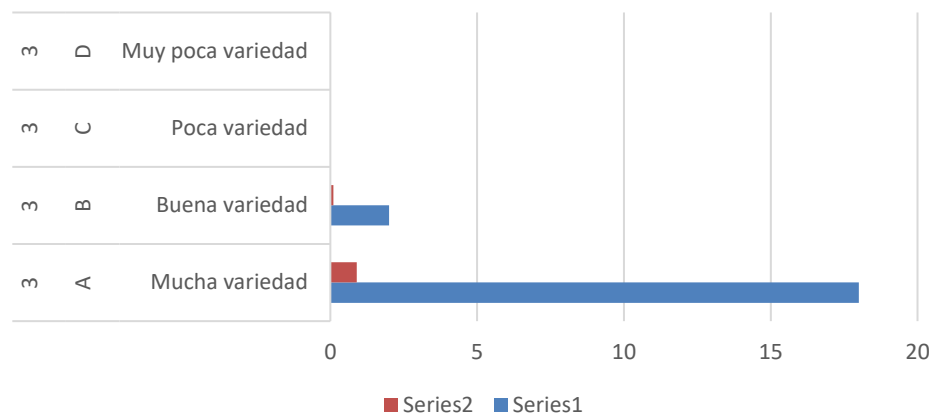
B. Organización del establecimiento

C. Atención al cliente

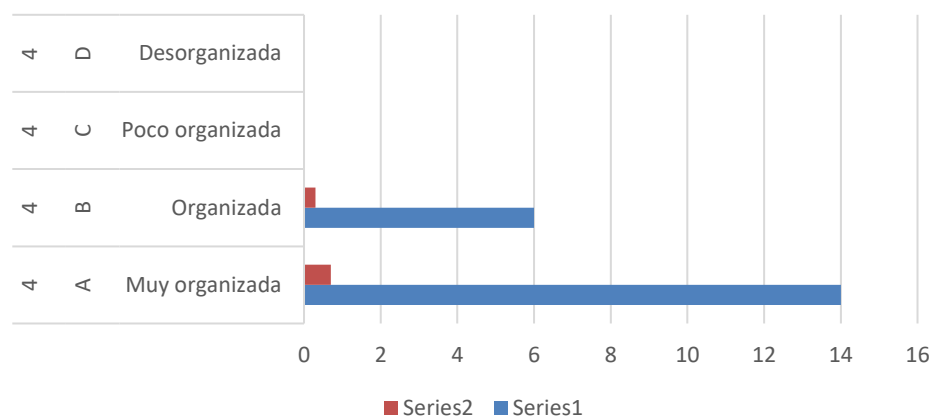
D. Uso de redes sociales

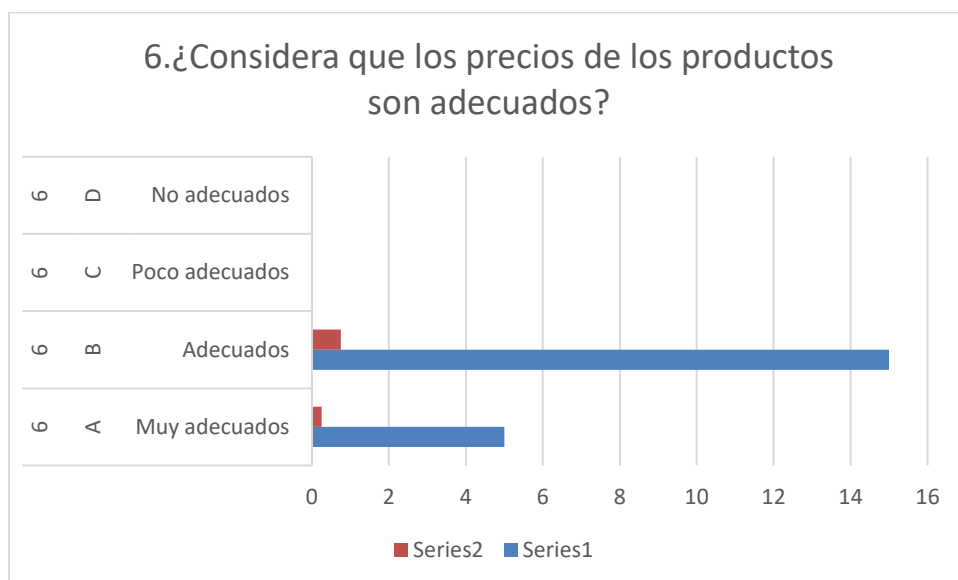
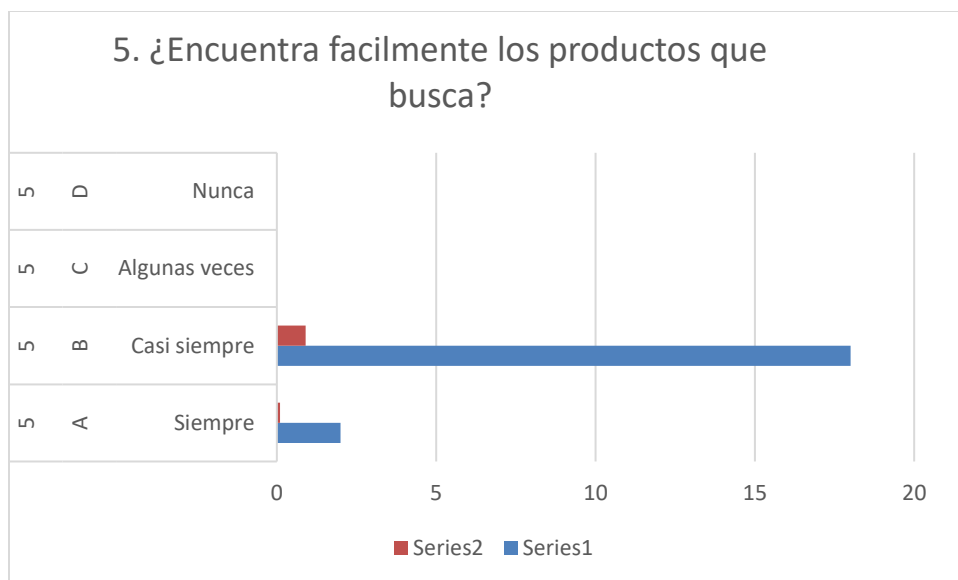


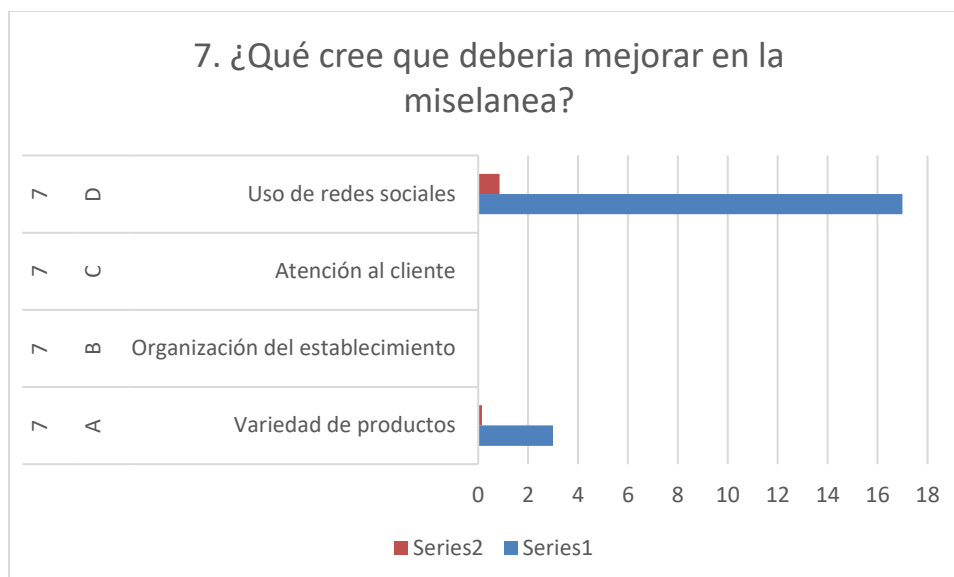
### 3. ¿Considera que hay variedad de productos en el negocio?



### 4. ¿Como le parece la organización de los productos en el establecimiento?







## Anexo 2 Guía de observación

### Entrevista dirigida a la propietaria de la miscelánea “Full Variedades”

**Objetivo:** Conocer el manejo administrativo y contable de la miscelánea “Full Variedades”.

Pregunta	Respuesta
¿Cuánto tiempo lleva funcionando la miscelánea “Full Variedades”?	
¿Qué tipo de productos se comercializan en este establecimiento?	
¿Cómo se llevan los registros de ventas actualmente?	
¿Se lleva algún control de gastos del negocio?	
¿Se lleva control de inventarios?	
¿Quiénes son los principales proveedores y cómo se realiza la compra de la mercancía?	
¿Cuáles son las mayores dificultades en la administración del negocio?	
¿Qué estrategias de venta se utilizan para atraer a los clientes?	
¿Utiliza redes sociales para comercializar y promocionar los productos?	

¿Qué aspectos se deberían mejorar para fortalecer el crecimiento del negocio?

**Observaciones:**

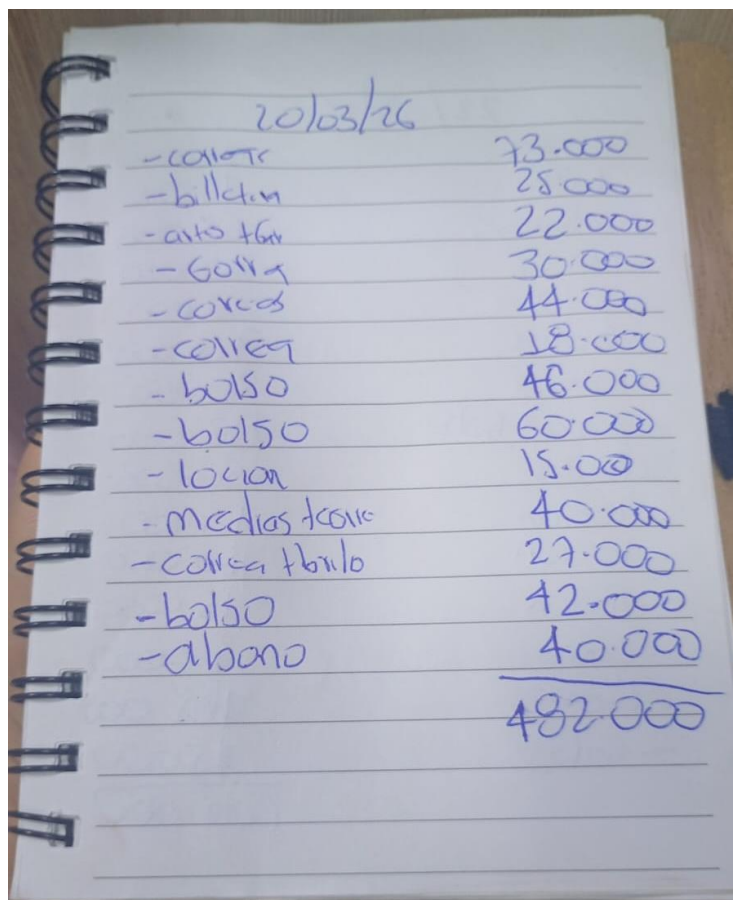
<b>Guía de observación Miscelánea "Full variedades"</b>	
Datos generales	
Fecha de la observación:	28/02/2026
Hora:	10:00 a. m.
Lugar:	Plaza de mercado Socorro Santander
Observador:	Edna Rocío Silva Castro-Ninfa Mayerly Niño Bueno
Funcionamiento	La miscelánea está ubicada en la Plaza de mercado en El Socorro y lleva en funcionamiento aproximadamente 6 meses
Organización	La miscelánea "Full variedades" tiene una organización con una clasificación de los productos según su uso y su tipo, lo que permite que se visualicen fácilmente y tenga acceso a los clientes. De igual forma cuenta con mostradores en vidrio y vitrinas donde se exhiben los diferentes productos, lo cual permite que se mantenga ordenado y tenga una buena presentación de los productos que se comercializan. En la parte exterior también se exhiben algunos artículos con el fin de que sean visibles y de esta manera atraer la atención del cliente.
Distribución de los productos	El negocio está organizado con mostradores en vidrio; en el frente se encuentran exhibidos bolsos para dama tanto elegantes como deportivos, en la parte derecha se encuentran exhibidos productos de higiene personal, productos para el cuidado del cabello, en la parte izquierda se encuentran los perfumes, medias, pantalonetas y accesorios. También en el frente se encuentran dos vitrinas, una cuadrada donde se encuentran exhibidos radios, linternas, maquillaje, bisutería, sombrillas, billeteras para dama, y una vitrina giratoria donde se encuentran exhibidas afeitadoras manuales, billeteras para hombre, perfumes, relojes, bolsos para ocasiones especiales. En la parte exterior se encuentran exhibidos bolsos para hombre deportivos y gorras.

Registro de ventas	El registro de las ventas se lleva en un cuaderno donde se anota el artículo vendido y su respectivo valor, al finalizar el día, se realiza la suma total de ventas.
Control de Gastos	No se lleva ningún registro formal de los gastos, por lo cual se dificulta conocer las salidas de dinero.
Manejo de inventarios	El negocio actualmente no lleva control de inventarios que permita conocer la cantidad de artículos disponibles.
Registro de compra de mercancías	No se lleva ningún registro formal de compra de mercancías, solamente se encuentran disponibles algunas facturas de algunos productos adquiridos.
Atención al cliente	El negocio es atendido por la propietaria de manera directa, dando una atención personalizada, brindando orientación sobre funcionamiento y uso de los productos de forma amable.
Uso de herramientas contables	El negocio no cuenta con herramientas contables formales para el registro de información, únicamente se lleva un cuaderno con el registro de ventas.
Uso de redes sociales	Actualmente el negocio no hace uso de redes sociales para comercializar o promocionar los productos.
Otros aspectos	El establecimiento cuenta con una variedad de productos que facilita al cliente la búsqueda de productos, adicional a esto, está ubicado en un lugar con constante afluencia de personas como lo es la plaza de mercado.

### Anexo 3 Análisis documental de registros contables y facturas

<b>Análisis de documental de registros contables y facturas</b>			
<b>Tipo de documento</b>	<b>Fecha</b>	<b>Información encontrada</b>	<b>Observaciones</b>
<b>Factura de compra</b>	Marzo 2026	No hay ningún registro organizado de las compras que se realizan, solamente hay algunas facturas de compra de mercancía	Se evidencian muy pocas facturas de la compra de mercancía
<b>Cuaderno de ventas</b>	Febrero-marzo 2026	Registro de ventas diario de forma manual, se evidencia que se anota el artículo vendido y su respectivo valor	No se evidencian cantidades de cada artículo ni control detallado
<b>Factura de proveedor</b>	15/03/2026	Compra de productos de cuidado personal	Solo se conserva como soporte

## Anexo 4 Registro ventas del día



20/03/26

- calote	73.000
- billetin	28.000
- auto tgv	22.000
- Golfing	30.000
- cores	44.000
- colieg	18.000
- bolso	46.000
- bolso	60.000
- locion	15.000
- medias tcaric	40.000
- correa tbrilo	27.000
- bolso	42.000
- abono	40.000
	<hr/>
	482.000

### Anexo 5 Formato de registro diario de ventas

<b>Formato de registro diario de ventas</b>						
<b>Fecha</b>	<b>N.º Factura / Recibo</b>	<b>Producto</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio Unitario</b>	<b>Total, Venta</b>	<b>Forma de Pago</b>
21/03/2026	FV-253	Correa Vélez	1	18.000	18.000	Efectivo
21/03/2026	FV-254	Morral hombre	1	60.000	60.000	Efectivo
21/03/2026	FV-255	Bolso dama	1	70.000	70.000	Efectivo
21/03/2026	FV-256	Gorra	1	30.000	30.000	Efectivo
21/03/2026	FV-257	Polvos Nailen	1	10.000	10.000	Efectivo
21/03/2026	FV-258	Correa	1	40.000	40.000	Efectivo
21/03/2026	FV-259	Shampoo Anyeluz	1	40.000	40.000	Efectivo
21/03/2026	FV-260	Radio RAM	1	70.000	70.000	Efectivo
21/03/2026	FV-261	Bolso morral dama	1	60.000	60.000	Efectivo
21/03/2026	FV-261	Maleta de viaje	1	70.000	70.000	Efectivo
		<b>Total, ventas del día</b>			<b>468.000</b>	

### Anexo 6 Formato de registro de control de gastos

<b>Formato de control de gastos</b>					
<b>Fecha</b>	<b>Concepto del gasto</b>	<b>Descripción</b>	<b>Forma de pago</b>	<b>Valor del gasto</b>	<b>Observaciones</b>
1/01/2026	Administración plaza	Pago mensual del local	Efectivo	140.000	Incluye servicios
1/01/2026	Salario empleado	Pago mensual trabajador	Efectivo	2.000.000	Pago fijo

<b>1/01/2026</b>	Prestaciones sociales	Seguridad social	Efectivo	382.225	Obligación legal
<b>5/01/2026</b>	Empaques	Bolsas para clientes	Efectivo	30.000	Gasto administrativo
<b>10/01/2026</b>	Útiles de aseo	Productos de limpieza	Efectivo	20.000	Mantenimiento local
<b>15/01/2026</b>	Papelería	Recibos, hojas	Efectivo	20.000	Uso administrativo
<b>18/01/2026</b>	Transporte	Compra de mercancía	Efectivo	50.000	Proveedor local
<b>Total, gastos</b>				<b>2.642.225</b>	

### Anexo 7 Formato de registro de compra de mercancía

<b>Formato de registro de compra de mercancías</b>							
<b>Fecha</b>	<b>Proveedor</b>	<b>Producto</b>	<b>Cant.</b>	<b>Costo unitario</b>	<b>Costo total</b>	<b>Forma de pago</b>	<b>Observaciones</b>
<b>2/01/2026</b>	Proveedor Bucaramanga	Bolsos dama	30	50.000	1.500.000	Transf.	Alta rotación
<b>3/01/2026</b>	Proveedor Bogotá	Morrales	20	40.000	800.000	Transf.	Temporada escolar
<b>5/01/2026</b>	Vendedor ambulante	Gorras	90	16.000	1.440.000	Efectivo	Venta frecuente
<b>7/01/2026</b>	Proveedor local	Correas	100	18.000	1.800.000	Efectivo	Producto básico

<b>10/01/2026</b>	Proveedor Bucaramanga	Perfumes	40	30.000	1.200.000	Transf.	Buena utilidad
<b>12/01/2026</b>	Proveedor local	Shampoo	40	12.000	480.000	Efectivo	Alta demanda
<b>15/01/2026</b>	Proveedor Bogotá	Tratamientos capilares	30	18.000	540.000	Transf.	Cuidado personal
<b>18/01/2026</b>	Vendedor ambulante	Bisutería	40	3.000	120.000	Efectivo	Venta constante
<b>20/01/2026</b>	Proveedor Bucaramanga	Bolsos pequeños	40	20.000	800.000	Transf.	Variedad
<b>25/01/2026</b>	Proveedor Bogotá	Maletas de viaje	15	80.000	1.200.000	Transf.	Producto de mayor valor
<b>Total compra de mercancía</b>					<b>9.880.000</b>		

### Anexo 8 Control de inventarios Miscelánea “Full Variedades”

#### Control de inventarios Miscelánea “Full Variedades”

<b>Producto</b>	<b>Stock inicial</b>	<b>Entradas</b>	<b>Salidas</b>	<b>Stock actual</b>
<b>Shampoo 400 ml</b>	50	80	90	40
<b>Jabón en barra</b>	100	150	180	70
<b>Crema facial</b>	30	50	45	35

<b>Labial</b>	60	80	75	65
<b>Talco corporal</b>	40	60	55	45
<b>Desodorante</b>	70	100	95	75
<b>Cepillos de dientes</b>	80	120	110	90
<b>Peinillas</b>	60	90	85	65
<b>Esmaltes</b>	70	100	95	75
<b>Cremas corporales</b>	50	70	65	55
<b>Dulces surtidos</b>	200	300	320	180
<b>Galletas</b>	150	200	210	140
<b>Snacks</b>	180	250	240	190
<b>Medias</b>	60	80	75	65
<b>Accesorios cabello</b>	70	100	95	75
<b>Bolsos pequeños</b>	30	50	45	35
<b>Morrales</b>	20	40	35	25
<b>Maletas de viaje</b>	10	20	18	12
<b>Cuadernos</b>	80	120	110	90
<b>Lapiceros</b>	150	200	210	140
<b>Marcadores</b>	60	80	75	65
<b>Correctores</b>	40	60	55	45
<b>Papel higiénico</b>	120	180	170	130
<b>Toallas higiénicas</b>	100	150	140	110
<b>Pañitos húmedos</b>	80	120	110	90
<b>Alcohol</b>	70	100	95	75

<b>Gel antibacterial</b>	80	120	115	85
<b>Cuchillas afeitar</b>	60	80	75	65
<b>Perfumes</b>	30	50	45	35
<b>Gorras</b>	40	60	55	45
<b>Cargadores</b>	30	50	45	35
<b>Audífonos</b>	25	40	35	30

### Anexo 9 Proyección de gastos administrativos y operativos a 5 años

Gastos administrativos										
concepto	vr mensual	valor año 1	vr mensual año 2	valor año 2	vr mensual año 3	valor año 3	vr mensual año 4	valor año 4	vr mensual año 5	valor año 5
Pago administración local	150.000	1.800.000	160.000	1.920.000	170.000	2.040.000	180.000	2.160.000	190.000	2.280.000
útiles de papelería	20.000	240.000	30.000	360.000	40.000	480.000	50.000	600.000	60.000	720.000
bolsas plásticas para empaque	30.000	360.000	35.000	420.000	40.000	480.000	45.000	540.000	50.000	600.000
Total	50.000	600.000	65.000	780.000	80.000	960.000	95.000	1.140.000	110.000	1.320.000

Gastos operativos										
concepto	vr mensual	valor año 1	vr mensual año 2	valor año 2	vr mensual año 3	valor año 3	vr mensual año 4	valor año 4	vr mensual año 5	valor año 5
Sueldo	2.000.000	24.000.000	2.100.000	25.200.000	2.200.000	26.400.000	2.300.000	27.600.000	2.400.000	28.800.000
Seguridad social	937.040	11.244.480	983.892	11.806.704	1.030.744	12.368.928	1.077.596	12.931.152	1.124.448	13.493.376

seguridad social										
concepto	vr mensual	valor año 1	vr mensual año 2	valor año 2	vr mensual año 3	valor año 3	vr mensual año 4	valor año 4	vr mensual año 5	valor año 5
salud	0	170.000	178.500	2.142.000	187.000	2.244.000	195.500	2.346.000	204.000	2.448.000
pensión	0	240.000	252.000	3.024.000	264.000	3.168.000	276.000	3.312.000	288.000	3.456.000
ARL	0	10.440	10.962	131.544	11.484	137.808	12.006	144.072	12.528	150.336
TOTAL SEGURIDAD SOCIAL		420.440	441.462	5.297.544	462.484	5.549.808	483.506	5.802.072	504.528	6.054.336

prestaciones sociales										
prima	0	166.600	174.930	2.099.160	183.260	2.199.120	191.590	2.299.080	199.920	2.399.040
cesantías	0	166.600	174.930	2.099.160	183.260	2.199.120	191.590	2.299.080	199.920	2.399.040
intereses a las cesantías	0	20.000	21.000	252.000	22.000	264.000	23.000	276.000	24.000	288.000
vacaciones	0	83.400	87.570	1.050.840	91.740	1.100.880	95.910	1.150.920	100.080	1.200.960
total prestaciones sociales		436.600	458.430	5.501.160	480.260	5.763.120	502.090	6.025.080	523.920	6.287.040

parafiscales										
parafiscales	0	80.000	84.000	1.008.000	88.000	1.056.000	92.000	1.104.000	96.000	1.152.000

Total seguridad social y prestaciones		937.040	983.892	11.806.704	1.030.744	12.368.928	1.077.596	12.931.152	1.124.448	13.493.376
---------------------------------------	--	---------	---------	------------	-----------	------------	-----------	------------	-----------	------------

### Anexo 10 Proyección de ventas mensual y 5 años

Proyección de ventas mensual				
Producto/servicio	Costo Variable Unitario	Precio Venta Unitario	cantidad estimada	ventas mensuales
<b>Perfumería</b>	9.000	20.000	60	1.200.000
<b>Correas</b>	18.000	35.000	70	2.450.000
<b>Bolso para dama</b>	50.000	70.000	35	2.450.000
<b>Bolso morral</b>	35.000	55.000	28	1.540.000
<b>shampoos</b>	12.000	18.000	20	360.000
<b>maquillaje</b>	12.000	22.000	22	484.000
<b>bisutería</b>	12.000	25.000	20	500.000

<b>Gorras</b>	12.000	25.000	50	1.250.000
<b>Bolso hombre</b>	38.000	60.000	45	2.700.000
<b>Radios</b>	50.000	70.000	20	1.400.000
<b>Linternas</b>	15.000	28.000	35	980.000
<b>Reloj</b>	15.000	30.000	22	660.000
<b>Total ventas mensuales</b>				15.974.000

#### Proyección de ventas

Producto	Año 1	Costo Variable Unitario	Precio Venta Unitario	compra de inventarios	Ventas	Año 2	Costo Variable Unitario	Precio Venta Unitario	compra de inventarios	ventas	Año 3	Costo Variable Unitario	Precio Venta Unitario	compra de inventarios	ventas		
Perfumería	730	9.000	20.000	6.570.000	14.600.000	740	10.000	22.000	7.400.000	16.280.000	760	12.000	24.000	9.120.000	18.240.000		
Correas	850	18.000	35.000	15.300.000	29.750.000	860	19.000	37.000	16.340.000	31.820.000	880	20.000	40.000	17.600.000	35.200.000		
Bolso para dama	430	50.000	70.000	21.500.000	30.100.000	430	53.000	75.000	22.790.000	32.250.000	440	55.000	78.000	24.200.000	34.320.000		
Bolso morral	338	35.000	55.000	11.830.000	18.590.000	346	36.000	58.000	12.456.000	20.068.000	356	38.000	60.000	13.528.000	21.360.000		
shampoos	245	12.000	18.000	2.940.000	4.410.000	260	14.000	20.000	3.640.000	5.200.000	280	16.000	25.000	4.480.000	7.000.000		
maquillaje	264	12.000	22.000	3.168.000	5.808.000	274	14.000	24.000	3.836.000	6.576.000	284	16.000	28.000	4.544.000	7.952.000		
bisutería	240	12.000	25.000	2.880.000	6.000.000	260	15.000	27.000	3.900.000	7.020.000	280	18.000	30.000	5.040.000	8.400.000		
Gorras	600	12.000	25.000	7.200.000	15.000.000	620	16.000	28.000	9.920.000	17.360.000	640	18.000	32.000	11.520.000	20.480.000		
Bolso hombre	540	38.000	60.000	20.520.000	32.400.000	560	40.000	65.000	22.400.000	36.400.000	580	42.000	68.000	24.360.000	39.440.000		
Radios	450	50.000	70.000	22.500.000	31.500.000	260	52.000	75.000	13.520.000	19.500.000	280	55.000	78.000	15.400.000	21.840.000		
Linternas	430	15.000	28.000	6.450.000	12.040.000	440	16.000	30.000	7.040.000	13.200.000	460	18.000	34.000	8.280.000	15.640.000		
Relojes	264	15.000	30.000	3.960.000	7.920.000	274	17.000	34.000	4.658.000	9.316.000	284	20.000	38.000	5.680.000	10.792.000		
Total año 1				124.818.000	208.118.000	Total año 2				127.900.000	214.990.000	Total año 3				143.752.000	240.664.000

#### Proyección de ventas

Año 4	Costo Variable Unitario	Precio Venta Unitario	compra de inventarios	ventas	Año 5	Costo Variable Unitario	Precio Venta Unitario	compra de inventarios	ventas
-------	-------------------------	-----------------------	-----------------------	--------	-------	-------------------------	-----------------------	-----------------------	--------

780	14.000	26.000	10.920.000	20280000	785	16.000	28.000	12.560.000	21.980.000,00
900	22.000	42.000	19.800.000	37800000	905	25.000	45.000	22.625.000	40.725.000,00
450	58.000	80.000	26.100.000	36000000	455	60.000	82.000	27.300.000	37.310.000,00
366	40.000	62.000	14.640.000	22692000	370	43.000	65.000	15.910.000	24.050.000,00
300	18.000	28.000	5.400.000	8400000	310	20.000	32.000	6.200.000	9.920.000,00
294	18.000	30.000	5.292.000	8820000	300	20.000	32.000	6.000.000	9.600.000,00
300	20.000	35.000	6.000.000	10500000	310	24.000	38.000	7.440.000	11.780.000,00
660	20.000	35.000	13.200.000	23100000	670	24.000	40.000	16.080.000	26.800.000,00
600	46.000	70.000	27.600.000	42000000	610	50.000	72.000	30.500.000	43.920.000,00
300	58.000	80.000	17.400.000	24000000	310	60.000	82.000	18.600.000	25.420.000,00
480	20.000	38.000	9.600.000	18240000	490	22.000	40.000	10.780.000	19.600.000,00
294	22.000	42.000	6.468.000	12348000	300	25.000	45.000	7.500.000	13.500.000,00
Total año 4			162.420.000,00	264.180.000,00	Total año 5			181.495.000	284.605.000,00

### Anexo 11 Estados financieros y proyección

La información presentada corresponde a una proyección anual del negocio, con base en un promedio de ventas mensuales.

#### Proyección estado de resultado

AÑO 1	
<b>MISLANEA FULL VARIEDADES</b> <b>NIT: 900.485.386-2</b> <b>ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL</b> <b>BAJO ESTÁNDARES INTERNACIONALES NIIF</b> <b>DEL 01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2026</b> <b>Cifras expresadas en pesos colombianos</b>	
	<b>AÑO 2026</b>
<b>INGRESOS</b>	
<b>INGRESOS ORDINARIOS DE OPERACIÓN</b>	<b>208.118.000</b>
Ventas	208.118.000
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>208.118.000</b>

<b>COSTOS</b>	
<b>COSTO DE VENTA</b>	<b>124.818.000</b>
Costo de ventas	124.818.000
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>124.818.000</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>83.300.000</b>
<b>GASTOS</b>	
<b>OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN</b>	37.644.480
Sueldos	24.000.000
Seguridad social	11.244.480
Gastos administrativos	600.000
Gastos fijos	1.800.000
<b>OPERACIONALES DE VENTAS</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>37.644.480</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>45.655.520</b>
Impuesto 35%	15.979.432
Utilidad después del impuesto	29.676.088
Reserva legal 10%	2.967.609
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>26.708.479</b>

AÑO 2

**MISELANEA FULL VARIEDADES**  
**NIT: 900.485.386-2**  
**ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL**  
**BAJO ESTÁNDARES INTERNACIONALES NIIF**  
**DEL 01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2027**  
**Cifras expresadas en pesos colombianos**

	<b>AÑO 2027</b>
<b>INGRESOS</b>	
<b>INGRESOS ORDINARIOS DE OPERACIÓN</b>	<b>214.990.000</b>
Ventas	214.990.000
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>214.990.000</b>
<b>COSTOS</b>	
<b>COSTO DE VENTA</b>	<b>127.900.000</b>
Costo de ventas	127.900.000
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>127.900.000</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>87.090.000</b>
<b>GASTOS</b>	
<b>OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN</b>	39.706.704
Sueldos	25.200.000
Seguridad social	11.806.704
Gastos administrativos	780.000
Gastos fijos	1.920.000
<b>OPERACIONALES DE VENTAS</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>39.706.704</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>47.383.296</b>
Impuesto 35%	16.584.154
Utilidad después del impuesto	30.799.142
Reserva legal 10%	3.079.914
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>27.719.228</b>

<b>MISELANEA FULL VARIEDADES</b> <b>NIT: 900.485.386-2</b> <b>ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL</b> <b>BAJO ESTÁNDARES INTERNACIONALES NIIF</b> <b>DEL 01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2028</b> <b>Cifras expresadas en pesos colombianos</b>	
	<b>AÑO 2028</b>
<b>INGRESOS</b>	
<b>INGRESOS ORDINARIOS DE OPERACIÓN</b>	<b>240.664.000</b>
Ventas	240.664.000
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>240.664.000</b>
<b>COSTOS</b>	
<b>COSTO DE VENTA</b>	<b>143.752.000</b>
Costo de ventas	143.752.000
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>143.752.000</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>96.912.000</b>
<b>GASTOS</b>	
<b>OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN</b>	41.768.928
Sueldos	26.400.000
Seguridad social	12.368.928
Gastos administrativos	960.000
Gastos fijos	2.040.000
<b>OPERACIONALES DE VENTAS</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>41.768.928</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>55.143.072</b>
Impuesto 35%	19.300.075
Utilidad después del impuesto	35.842.997

Reserva legal 10%	3.584.300
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>32.258.697</b>

AÑO 4	
<b>MISELANEA FULL VARIEDADES</b> <b>NIT: 900.485.386-2</b> <b>ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL</b> <b>BAJO ESTÁNDARES INTERNACIONALES NIIF</b> <b>DEL 01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2029</b> <b>Cifras expresadas en pesos colombianos</b>	
	<b>AÑO 2029</b>
<b>INGRESOS</b>	
<b>INGRESOS ORDINARIOS DE OPERACIÓN</b>	<b>264.180.000</b>
Ventas	264.180.000
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>264.180.000</b>
<b>COSTOS</b>	
<b>COSTO DE VENTA</b>	<b>162.420.000</b>
Costo de ventas	162.420.000
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>162.420.000</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>101.760.000</b>
<b>GASTOS</b>	
<b>OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>43.831.152</b>
Sueldos	27.600.000
Seguridad social	12.931.152
Gastos administrativos	1.140.000
Gastos fijos	2.160.000

<b>OPERACIONALES DE VENTAS</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>43.831.152</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>57.928.848</b>
Impuesto 35%	20.275.097
Utilidad después del impuesto	37.653.751
Reserva legal 10%	3.765.375
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>33.888.376</b>

**AÑO 5**

<b>MISELANEA FULL VARIEDADES</b> <b>NIT: 900.485.386-2</b> <b>ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL</b> <b>BAJO ESTÁNDARES INTERNACIONALES NIIF</b> <b>DEL 01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2030</b> <b>Cifras expresadas en pesos colombianos</b>	
	<b>AÑO 2030</b>
<b>INGRESOS</b>	
<b>INGRESOS ORDINARIOS DE OPERACIÓN</b>	<b>284.605.000</b>
Ventas	284.605.000
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>284.605.000</b>
<b>COSTOS</b>	
<b>COSTO DE VENTA</b>	<b>181.495.000</b>
Costo de ventas	181.495.000
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>181.495.000</b>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>103.110.000</b>
<b>GASTOS</b>	

<b>OPERACIONALES DE ADMINISTRACIÓN</b>	<b>39.606.336</b>
Sueldos	28.800.000
Seguridad social	7.206.336
Gastos administrativos	1.320.000
Gastos fijos	2.280.000
<b>OPERACIONALES DE VENTAS</b>	<b>-</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>39.606.336</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>	<b>63.503.664</b>
Impuesto 35%	22.226.282
Utilidad después del impuesto	41.277.382
Reserva legal 10%	4.127.738
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>37.149.643</b>

### Proyección estado de situación financiera

AÑO 1			
MISELANEA FULL VARIEDADES			
NIT: 900.485.386-2			
ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA			
DEL 01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2026			
Cifras expresadas en pesos colombianos			
	AÑO 2026		AÑO 2026
<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>CORRIENTE</b>		<b>CORRIENTE</b>	
<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO</b>	<b>45.655.520</b>		
Bancos	45.655.520	<b>PASIVOS CORRIENTE</b>	<b>15.979.432</b>

		impuesto por pagar	15.979.432
<b>INVENTARIOS</b>	<b>24.000.000</b>		
Mercancía no fabricada por la empresa	24.000.000	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>15.979.432</b>
		Impuesto por pagar	15.979.432
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>69.655.520</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>15.979.432</b>
<b>NO CORRIENTE</b>		<b>PATRIMONIO CAPITAL</b>	
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>58.610.000</b>		
Construcciones	55.000.000	Inversión inicial	82.610.000
Muebles y enseres	3.460.000	Reserva legal	2.967.609
Adecuaciones	150.000	Resultado del ejercicio	26.708.479
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>58.610.000</b>	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>112.286.088</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>128.265.520</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>128.265.520</b>

## AÑO 2

<b>MISELANEA FULL VARIEDADES</b> <b>NIT: 900.485.386-2</b> <b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b> <b>DEL 01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2027</b> <b>Cifras expresadas en pesos colombianos</b>			
	<b>AÑO 2027</b>		<b>AÑO 2027</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO</b>	<b>71.011.861</b>		
Bancos	71.011.861	<b>PASIVOS CORRIENTE</b>	<b>16.584.154</b>
		impuesto por pagar	16.584.154

<b>INVENTARIOS</b>	<b>24.000.000</b>		
Mercancía no fabricada por la empresa	24.000.000	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>16.584.154</b>
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>95.011.861</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>16.584.154</b>
<b>NO CORRIENTE</b>		<b>PATRIMONIO CAPITAL</b>	
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>58.610.000</b>	Inversión inicial	82.610.000
Construcciones	55.000.000	Utilidades acumuladas	54.427.707
Muebles y enseres	3.460.000	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>137.037.707</b>
Adecuaciones	150.000	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>153.621.861</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>58.610.000</b>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>153.621.861</b>		

## AÑO 3

**MISELANEA FULL VARIEDADES**  
**NIT: 900.485.386-2**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**DEL 01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2028**  
**Cifras expresadas en pesos colombianos**

	<b>AÑO 2028</b>		<b>AÑO 2028</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO</b>	<b>105.986.480</b>	<b>PASIVOS CORRIENTE</b>	<b>19.300.075</b>
Bancos	105.986.480	Impuesto por pagar	19.300.075

<b>INVENTARIOS</b>	<b>24.000.000</b>		
Mercancía no fabricada por la empresa	24.000.000	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>19.300.075</b>
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>129.986.480</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>19.300.075</b>
<b>NO CORRIENTE</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>58.610.000</b>	<b>CAPITAL</b>	
Construcciones	55.000.000	Inversión inicial	82.610.000
Muebles y enseres	3.460.000	Utilidades acumuladas	86.686.404
Adecuaciones	150.000	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>169.296.404</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>58.610.000</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>188.596.480</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>188.596.480</b>		

## AÑO 4

**MISLANEA FULL VARIEDADES**  
**NIT: 900.485.386-2**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**  
**DEL 01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2029**  
**Cifras expresadas en Pesos Colombianos**

	<b>AÑO 2029</b>		<b>AÑO 2029</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO</b>	<b>140.849.877</b>	<b>PASIVOS CORRIENTE</b>	<b>20.275.097</b>
Bancos	140.849.877	impuesto por pagar	20.275.097

<b>INVENTARIOS</b>	<b>24.000.000</b>		
Mercancia no fabricadas por la empresa	24.000.000	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>20.275.097</b>
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>164.849.877</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>20.275.097</b>
<b>NO CORRIENTE</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>58.610.000</b>	<b>CAPITAL</b>	
Construcciones	55.000.000	Inversion inicial	82.610.000
Muebles y enseres	3.460.000	Utilidades acumuladas	120.574.781
Adecuaciones	150.000	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>203.184.781</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>58.610.000</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>223.459.877</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>223.459.877</b>		

AÑO 5			
<b>MISELANEA FULL VARIEDADES</b>			
<b>NIT: 900.485.386-2</b>			
<b>ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA</b>			
<b>DEL 01 ENERO AL 31 DICIEMBRE DE 2030</b>			
<b>Cifras expresadas en pesos colombianos</b>			
	<b>AÑO 2030</b>		<b>AÑO 2030</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>PASIVO CORRIENTE</b>	
<b>EFFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFFECTIVO</b>	<b>179.950.706</b>	<b>PASIVOS CORRIENTE</b>	<b>22.226.282</b>
Bancos	179.950.706	impuesto por pagar	22.226.282
<b>INVENTARIOS</b>	<b>24.000.000</b>		

Mercancía no fabricada por la empresa	24.000.000	<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>22.226.282</b>
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>203.950.706</b>	<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>22.226.282</b>
<b>NO CORRIENTE</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	<b>58.610.000</b>	<b>CAPITAL</b>	
Construcciones	55.000.000	Inversión inicial	82.610.000
Muebles y enseres	3.460.000	Utilidades acumuladas	157.724.424
Adecuaciones	150.000	<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>240.334.424</b>
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>58.610.000</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>262.560.706</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>262.560.706</b>		

### Proyección flujo de caja

FLUJO DE CAJA ANUAL						
	Inicio	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>I. Ingresos Operativos</b>	191.688.000	208.118.000	214.990.000	240.664.000	264.180.000	284.605.000
Ventas	191.688.000	208.118.000	214.990.000	240.664.000	264.180.000	284.605.000
<b>Total Ingresos Operativos</b>	191.688.000	208.118.000	214.990.000	240.664.000	264.180.000	284.605.000
<b>II. Gastos Operativos Fijos</b>	<b>1.800.000</b>	<b>1.800.000</b>	<b>1.920.000</b>	<b>2.040.000</b>	<b>2.160.000</b>	<b>2.280.000</b>
Salario empleado	24.000.000	24.000.000	25.200.000	26.400.000	27.600.000	28.800.000
2. seguridad social y prestaciones	11.244.480	11.244.480	11.806.704	12.368.928	12.931.152	7.206.336
3. Total gastos Administración	600.000	600.000	780.000	960.000	1.140.000	1.320.000
5. Preoperativos	82.610.000					

<b>Subtotal</b>	<b>120.254.480</b>	<b>37.644.480</b>	<b>39.706.704</b>	<b>41.768.928</b>	<b>43.831.152</b>	<b>39.606.336</b>
<b>A. Variables</b>						
<b>2. Compra a crédito</b>	0	0	0	0	0	0
<b>2. Pago compras a crédito</b>	0	0	0	0	0	0
<b>3. Compra Insumos para Inventarios</b>	124.818.000	124.818.000	127.900.000	143.752.000	162.420.000	181.495.000
<b>Subtotal</b>	124.818.000	124.818.000	127.900.000	143.752.000	162.420.000	181.495.000
<b>Total Gastos Operativos</b>	<b>245.072.480</b>	<b>162.462.480</b>	<b>167.606.704</b>	<b>185.520.928</b>	<b>206.251.152</b>	<b>221.101.336</b>
<b>Superávit /(déficit) operativo</b>	<b>53.384.480</b>	<b>45.655.520</b>	<b>47.383.296</b>	<b>55.143.072</b>	<b>57.928.848</b>	<b>63.503.664</b>

### Anexo 10 Material publicitario

**FULL VARIEDADES**

**¡Nuevos Productos y Ofertas!**

**¡GRAN SURTIDO!**

**¡Visítanos y descubre nuestras promociones!**

Pedidos al WhatsApp  
**321 4786109**

Plaza de Mercado, Socorro, Santander