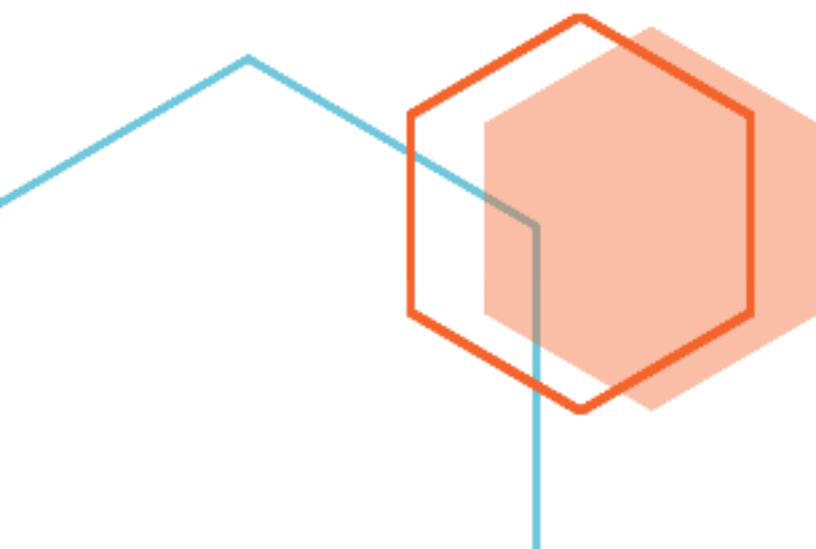




INSTRUCTIVO DE USO SIMULADOR FINANCIERO

¿CÓMO USAR EL SIMULADOR FINANCIERO?

El simulador financiero es un instrumento y herramienta creada para organizar, recolectar y analizar la situación financiera de un emprendimiento o empresa nueva, con el fin de pronosticar futuros problemas, ventas, entre otros por un total de 5 años y así solucionarlos anticipadamente o hacer estrategias que promuevan el crecimiento del emprendimiento.



INSTRUCTIVO DE USO SIMULADOR FINANCIERO

PORTADA

En la primera hoja del libro se podrá acceder a todas las hojas y diferentes cuadros de información en el simulador como lo son:

- ◆ Bases
- ◆ Producto/Servicio
- ◆ Costos de producción
- ◆ Costos e Ingresos de operación
- ◆ Gastos administrativos
- ◆ Necesidades de financiación
- ◆ Costos y gastos fijos
- ◆ Punto de equilibrio
- ◆ Balance general
- ◆ Estado de resultados
- ◆ Flujo de caja
- ◆ Análisis VPN y TIR
- ◆ Análisis de sensibilidad

BASES

En esta hoja se tienen en cuenta variables básica en la economía las cuales ayudaran a hacer los pronósticos y relacionar el crecimiento y el comportamiento con el emprendimiento con el país.

Las variables macroeconómicas identificamos:

- ✎ **Índice de la inflación(IPC):** Se determina por medio del IPC que mide el aumento o el cambio del costo promedio de una canasta de bienes y servicios representativa del consumo final de los hogares, según un periodo. La inflación es la variación porcentual de IPC entres dos periodos, donde se toma el IPC de un mes y se calcula la variación frente al mismo mes del año anterior. Este lo calcula el DANE y la variación anual es publicada en la página del DANE o el Banco de la República(Variación anual).

Link: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-al-consumidor-ipc/ipc-informacion-tecnica>

- 📌 **Índice de devaluación:** Es la devaluación implícita promedio de los contratos forward peso-USD negociados por los Intermediarios del Mercado Cambiario, desagregados por plazo. Se encuentra en el Banco de la Republica mostrando los montos mensuales, y en línea.

- 📌 **IPP:** Hace referencia al índice de precios de los productos, es una variación que tiene en cuenta el primer canal de comercialización/distribución en la economía. Presenta la variación promedio de los precios de una cesta de bienes que se producen en el país para consumo interno o exportación. Su publicación es por el DANE o el Banco de la República (Variación anual).

Link: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/precios-y-costos/indice-de-precios-del-productor-ipp>

- 📌 **DTF T.A.:** Es una tasa de interés calculada como un promedio ponderado semanal por monto, de las tasas promedios de captación diarias de los CDTs a 90 días, pagadas por los bancos, corporaciones financieras, de ahorro y vivienda y compañías de financiamiento comercial, en general por el sistema financiero. Sirve como referencia para saber el costo del dinero en el tiempo. Se encuentra en el Banco de la Republica o en el banco de su preferencia.

Link: <https://www.grupoaval.com/wps/portal/grupo-aval/aval/portal-financiero/indicadores/tasas-interes>

Recuperado de Grupo Aval.

Estas variables macros serán utilizadas para diferentes pronósticos por lo se tendrán en cuenta solo las del año 1 (año actual), es decir, serán constantes.

Para un emprendimiento es esencial conocer las prestaciones mensuales que tendrá que hacer como las prestaciones sociales, aportes parafiscales y seguridad social.

- 📌 **PRESTACIONES SOCIALES:** Son beneficios legales que el empleador debe pagar adicionalmente del salario ordinario o mínimo, para atender necesidades o cubrir riesgos originados durante el desarrollo de una actividad laboral y así brindarle un beneficio al trabajador.

Cada valor porcentual lo maneja el empleador según diferentes aspectos.

- **Cesantías:** Son una prestación social a cargo del empleador y a favor del trabajador que corresponde en un mes de salario por cada año de servicios prestados o proporcionalmente al tiempo de servicio. Tiene como objetivo principal dar un auxilio monetario cuando la persona termine su relación laboral.

- Primas de servicios: Es un pago que recibe un trabajador formalmente vinculado y que corresponde a un mes de salario, que se abona en dos meses: junio y diciembre.
- Vacaciones: Consisten en un período de descanso remunerado de 15 días hábiles, continuos o consecutivos, a los que tiene derecho todo trabajador que haya laborado durante un año calendario.
- Intereses sobre cesantías: Son el 12% de las cesantías proporcionales a los días trabajados.

📌 **APORTES PARAFISCALES:** Son contribuciones de carácter obligatorio impuestas por la ley en cabeza de los empleadores, las cuales se determinan sobre la base gravable de la nómina total de trabajadores y que beneficia no solo a estos, sino también al sostenimiento del ICBF, el SENA y las cajas de compensación familiar.

- SENA: La función del SENA es capacitar para el trabajo, de modo que los estudiantes puedan adquirir conocimientos para un campo laboral. El porcentaje del aporte es equivalente al 2% de la nómina de la empresa. Para el cálculo del aporte al SENA debes excluir el auxilio de transporte para el cálculo de los demás aportes parafiscales; el porcentaje difiere a la obligación de contratar aprendices establecida por el Gobierno Nacional en el Artículo 32 de la Ley 789 de 2002, es decir que, en algunos casos tendrás que hacer los dos aportes.
- ICBF: Tiene como finalidad propender por el bienestar de los niños de bajos recursos y de las familias en general, además protege los derechos de los menores de edad. Este aporte es equivalente al 3% del salario de cada trabajador que tenga la empresa.
- Cajas de compensación: Estas administran los recursos que aportan las empresas para otorgar un subsidio a los trabajadores que tienen este derecho. Su regulación se encuentra en la Ley 21 de 1982. Consiste en un apoyo económico que da la caja de compensación familiar a la que se encuentre afiliado el trabajador. Las empresas tienen total libertad de elegir la caja de compensación familiar a la que van a afiliar a sus empleados y el aporte que debe realizar, tanto esta como el empleador obligado a pagar parafiscales es del 4% sobre el salario base por el concepto de aportes a las cajas de compensación familiar.

📌 **SEGURIDAD SOCIAL:** La seguridad social es el conjunto de entidades, normas y procedimientos con los que se busca asegurar el bienestar de los trabajadores y a sus familias. Dentro de la seguridad social se incluyen las afiliaciones necesarias para acceder a pensión, salud, riesgos laborales, subsidio familiar y diferentes servicios sociales complementarios contemplados en la ley. Si el contrato es por prestación de servicios el trabajador se hará cargo del valor completo del porcentaje de cada pago.

- Pensión: Tiene como objetivo garantizar a la población, el amparo contra las contingencias derivadas de la vejez, invalidez o muerte, mediante el reconocimiento de una pensión y prestaciones determinadas en la Ley. Las personas vinculadas a través de contrato de trabajo, servidores públicos o que poseen pensión de jubilación para compartir o una pensión convencional, el empleador aporta las dos terceras partes de la cotización y el trabajador aporta una tercera parte. El aporte es del 16 % del ingreso base de cotización (IBC) del trabajador independiente y dependiente



para estos últimos, el aporte se fracciona en dos: 12 % aportado por el empleador y 4 % a cargo del trabajador.

- **Salud:** Regular el servicio público esencial de salud y crear condiciones de acceso para toda la población residente del país. Brindando a la población, servicios de mayor calidad, incluyente y equitativo a través de un modelo de prestación del servicio público en salud, que en el marco de la estrategia Atención Primaria en Salud permita la acción coordinada del Estado, las instituciones y la sociedad para el mejoramiento de la salud y la creación de un ambiente sano y saludable. El aporte es del 12,5 % del ingreso base de cotización (IBC) del trabajador independiente y dependiente para estos últimos, el aporte se fracciona en dos: 8,5 % aportado por el empleador y 4 % a cargo del trabajador.
- **Riesgo profesional:** Es el accidente que se produce como consecuencia directa del trabajo o labor desempeñada, y la enfermedad que haya sido catalogada como profesional por el Gobierno Nacional. El porcentaje está relacionado con el nivel de riesgo que tenga el trabajador. El porcentaje de cotización es el establecido en el artículo 2.2.4.3.5 del Decreto 1072 de 2015 que reglamenta el artículo 27 del Decreto 1295 de 1994.

NIVEL DE RIESGO	% COTIZACIÓN
RIESGO I	0.522%
RIESGO II	1.044%
RIESGO III	2.436%
RIESGO IV	4.350%
RIESGO V	6.960%

📌 **IMPUESTO DE INDUSTRIAL Y COMERCIO:** También conocido como ICA, es el impuesto que se aplica a todos aquellos que directa o indirectamente hacen alguna actividad industrial, comercial o de servicios en un determinado municipio, ya sean persona naturales o jurídicas. El ICA se paga sobre los ingresos que se generen en el respectivo municipio. Cada municipio tiene su propia regulación, y en algunos casos los pequeños comerciantes pueden no ser declarantes, o declaran anualmente. Hay dos regímenes:

- **Régimen Común:** Pertenece las personas naturales y jurídicas que realizan actividades industriales, comerciales o de servicios de forma permanente u ocasional, quienes deben declarar y pagar el impuesto ICA cada dos meses.
- **Régimen Simplificado:** Pertenecen las personas que cumplan con características como obtener ingresos brutos totales inferiores a 3.500 UVT al año, tener un establecimiento de comercio, oficina, sede, local o negocio donde ejerce su actividad, no ser usuario aduanero, entre otros.

Lo pueden encontrar en la Secretaría de Hacienda, teniendo en cuenta la actividad.

📌 **IMPUESTO DE RENTA Y COMPLEMENTARIOS:** Es un tributo de naturaleza directa, porque grava esencialmente a la persona natural o jurídica y tiene en cuenta los ingresos como base gravable, cabe aclarar que los mismos son aptos para producir un aumento en el patrimonio neto en el momento de su percepción, teniendo en cuenta en su depuración

los costos y gastos en los que se incurrió para poder producirlos los cuales se podrían deducir teniendo en cuenta las condiciones y los topes que indica la ley para hacerlo. Este se puede encontrar buscándolo directamente por internet según sea el año.

- 📌 **TASA DE RENDIMIENTO ESPERADA POR LOS EMPRENDEDORES:** Esta es colocada por cada emprendedor, es una tasa mínima que el emprendedor espera tener de rendimiento al momento de comenzar su emprendimiento o en un periodo de tiempo. Es importante tener varios soportes, como la rentabilidad de las empresas que tiene su sector, busque un valor por encima de las inversiones de bajo o cero riesgos (promedio anual o un promedio hasta el mes actual), también puede tener en cuenta las tasas de CDT, agregándole la tasa de inflación por los 5 años, además puede tener en cuenta un riesgo implícito en el tipo de actividad económica en la que usted se encuentra. Todos estos soportes los puede sumar y ponerlos en la tasa de rendimiento esperada o puede un valor a su elección y criterio.

📌 **DEUDA:**

- Periodo de gracia de la deuda: El periodo de gracia es un plazo otorgado por la entidad, en el que el cliente no debe hacer ningún abono a la deuda por el tiempo que se determine, es decir, si usted es el beneficiado, por esos meses no se tendrá que preocupar por pagar la cuota del crédito. Si bien en este periodo no realiza ningún pago de cuotas, los intereses de estas sí se capitalizarán. En cada caso el periodo será diferente por lo cual es importante que lo tenga en cuenta.
- Plazo total a la deuda de un año: Este depende de cada crédito, es importante tenerlo en cuenta. Lo dispone usted con su entidad financiera.
- Puntos por encima del DTF: El 'spread' son los puntos adicionales que se suman a la tasa de referencia, para obtener la tasa de la inversión o préstamo; es decir, es el margen adicional sobre una tasa de referencia que se cobra por el uso del dinero y con estos puntos quien presta el dinero se protege de los cambios que pueda tener la DTF mientras dure el préstamo (su valor depende de cada entidad). Es importante que se lo pregunten a la entidad financiera donde tengan su crédito.

📌 **VIDA ÚTIL DE ACTIVOS DEPRECIABLES Y/O AMORTIZABLES:**

- Depreciación: Es el mecanismo mediante el cual se reconoce contable y financieramente el desgaste y pérdida de valor que sufre un bien o un activo por el uso que se haga de él con el paso del tiempo. Se hacen a todos aquellos que son activos fijos.
- Amortización: Se hacen a todos aquellos que son activos diferidos o intangibles (ej. Seguros, rentas o intereses), estos no tienen una vida útil estandarizada por lo que cada empresa debe determinar la vida útil del intangible, esta debe ser razonable según el activo intangible.
- Agotamiento: Es una técnica de contabilidad de devengo que se utiliza para extraer el costo de los recursos naturales. Se hacen a todos aquellos que son productos de agroindustria, que suelen acabarse, dañarse o dejar de estar de forma natural o solo se usan por un tiempo determinado ya que pierde valor en termino contables.

PRODUCTO/SERVICIO

Esta hoja permitirá ingresar cada producto/servicio de nuestro emprendimiento codificado, y dará la posibilidad de estimar las ventas y simular los precios a futuro, creando totales anuales por año con el IVA y la inflación.

IVA Y AJUSTE DE PRECIOS POR MEDIO DE LA INFLACIÓN:

- IVA: Impuesto al Valor agregado, que todos conocemos como impuesto a las ventas, que se cobra cuando compramos un producto o pagamos un servicio.
- AJUSTE DE PRECIOS POR MEDIO DE LA INFLACIÓN: Es el valor anteriormente explicado en la hoja de bases, y este se trasladará automáticamente a esta hoja.

CREACION DE UN NUEVO PRODUCTO O SERVICIO: Para este proceso haga clic en el botón con este nombre, ingrese los datos requeridos:

- Código del producto/servicio: Ingrese un código a su preferencia, puede ser algo sencillo como del 1 al n, o un código con diferentes números de referencia(ej. 2345/3456), en cualquier caso, el último número del código indicará el orden a presentarse en el simulador y este orden será ascendente(ej.1,2,3,4,5,n.). Este código será usado en todo el simulador, por lo cual debe tener claro el código de cada producto/servicio en específico.
- Nombre del producto/servicio: Cada código tendrá un producto/servicio en específico, por lo que es ideal tener un código en relación al producto/servicio. En este cuadro solo tendrá que poner el nombre como lo tiene en su catálogo de productos/servicios.

Recuerde que el simulado tiene un pronóstico a 5 años, por esto se tendrá esta referencia de años

- Unidades producidas año 1 al 5: El primer año es un dato que debe tener calculado o presente. Los siguientes 4 años serán estimaciones según su conocimiento del emprendimiento o la situación actual del mismo. Las estimaciones pueden evidenciar pérdidas o ganancias, es una estimación personal que decidirá cada dueño, pero se recomienda ser lo más razonable según su situación y criterio.
- Precio de venta año 1: Este dato se ingresará específicamente de precio de venta del año actual o año 1.

El paso a seguir es oprimir el botón "Agregar producto/servicio", y este mostrará un recuadro emergente confirmando el proceso.

Tenga en cuenta que lo ideal es llenar todos los recuadros para que el simulador funcione de manera correcta.

De esta manera el simulador calculará de manera automática la venta anual de cada año y los precios de venta de cada año. Por otro lado, se mostrará:

- Total ventas anuales(Por los 5 años).
- Total impuesto de IVA(Por los 5 años).
- Total ventas más IVA(Por los 5 años).

COSTOS DE PRODUCCIÓN

Esta hoja permite conocer y clasificar materias primas e insumos, mano de obra directa y costos directos, los cuales permiten identificar gastos que se tiene en la empresa y con ellos tener un soporte.

MATERIA PRIMA E INSUMOS:

- Materia prima e insumos: Las materias primas son todos aquellos materiales que se extrae principalmente de la naturaleza y que constituye la base de algún producto. Los insumos son elementos ya procesados que ayudan a desarrollar un producto o servicio final; se pondrán en este espacio todos aquellos que se usen en cada producto/servicio. Recuerda tener en cuenta todas las materias primas, insumos o materiales que usas en tu emprendimiento y en cada producto.
- Unidades de medida: Por cada materia prima o insumo se colocará la unidad de medida en que se compra, consigue o adquiere, pueden ser diferentes para cada uno. (Ej. Kilos, paquete por 100, metros, unidades, entre otros.)
- Costo unitario para el año 1: Se colocará el precio por unidad o por unidad de medida de cada materia prima o insumo en el año vigente(actual).

En el siguiente cuadro se ingresarán el número de productos/servicios que tenga el emprendimiento y según esto se ingresarán el número de filas, luego de esto se ingresara el código según corresponda y se haya registrado anteriormente. Este proceso permite ingresa para cada producto el número de materias primas o insumos, según sean las cantidades(ej. Gramos, unidades, paquetes, entre otros). Esto lo puedes llenar por columna que hace referencia a cada materia prima o insumo, o por filas que hará referencia a cada producto.

En el tercer cuadro, se hará el mismo proceso de ingresar el número de productos/servicios que tenga el emprendimiento y según esto se ingresarán el número de filas, luego de esto se registrara el código según corresponda. Este cuadro anexa datos anteriormente registrados como las unidades producidas para cada año, además de dar un reporte de cantidades a utilizar año 1 y un cambio porcentual en unidades vendidas a partir del año 2, y para los 5 años; el proceso se mostrará para cada materia prima o insumo que se tenga en el emprendimiento. De la misma manera se reportará el costo total anual de los 5 años y cantidades a utilizar para los 5 años.

MANO DE OBRA DIRECTA:

- Mano de obra directa: Son todos los trabajadores que directamente realizan la transformación de insumos y materias primas, para convertirlas en bienes y servicios.



Esta mano de obra está directamente involucrada con la producción.(Ej. Operador, empacador, analista, entre otros.)

Recuerda poner a todos aquellos que hacen parte de la mano de obra directa en tu emprendimiento.

- Costo unitario para el año 1: El costo de este es el salario que se le retribuye al trabajador o a la mano de obra directa, para Colombia según el salario mínimo legal vigente (\$908.526):

SALARIO	\$
Salario mínimo diario ordinario	\$30.285
Salario mínimo hora ordinaria(6:00am-9:00pm)	\$4.229
Salario mínimo hora nocturno(9:00pm-6:00am)	\$5.710

El auxilio de transporte en Colombia es \$106.454, y el valor diario es \$3.548.

Si se van a tener en cuenta las horas extras:

- Hora extra diurno \$5.287: corresponde al valor de la hora ordinaria +25%
- Hora extra nocturna \$7.401: corresponde al valor de la hora ordinaria +75%
- Hora extra diurna dominical y festivo \$8.458: corresponde al valor de la hora ordinaria +75% por festivo +25% recargo diurno
- Hora extra nocturna dominical y festivo \$10.573: corresponde al valor de la hora ordinaria +75% por festivo +75% recargo nocturno

En el siguiente cuadro se ingresarán los códigos de cada producto/servicio del emprendimiento, según el número de trabajadores de mano de obra que se hayan ingresado, se registrará el número de horas, días o semanas que necesita este para realizar el producto/servicio o algún proceso en este. Recuerda solo ingresar un numero sin definir la unidad de medida(horas, días, semanas).

En el tercer cuadro se volverá a ingresar los códigos y este muestra datos ya registrados anteriormente y cantidades a utilizar de la mano de obra directa anualmente, para los 5 años; además de mostrar el costo unitario de cada mano de obra por los 5 años y un costo total anual de cada mano de obra por los 5 años. Esto es importante para hacer un cálculo de costos de las manos de obra directa que se tienen en los emprendimientos.

COSTOS INDIRECTOS(CIF):

- Costo indirecto: Es aquel que afecta al proceso productivo de uno o más productos que vende una empresa, y que no puede medirse y asignarse directamente a una de las etapas productivas o a un producto concreto, puesto que no se incorpora de



forma física al producto finalizado, aunque sí es parte del proceso productivo. Unos ejemplos de estos son los materiales indirectos, suministros de la fábrica, consumos y gastos de la fábrica y mano de obra indirecta.

- Costo unitario para el año 1: Se pondrá el valor por cada material, mano de obra o costo indirecto que utilice en el emprendimiento.

En el siguiente cuadro se ingresarán los códigos, y el paso a seguir es colocar que cantidad se necesita para cada producto/servicio según corresponda. Recuerda que no se necesitaran todos los costos indirectos en cada producto por lo que puedes poner 0, pero es esencial que si tengas en cuenta todos los costos indirectos que uses en tus productos/servicios.

En el tercer cuadro se ingresarán los códigos nuevamente, y se generara la cantidad a utilizar anualmente de cada costo indirecto, y se mostrara para los 5 años. Por otro lado, se mostrará el costo unitario de cada costo indirecto por producto/servicio anualmente por los 5 años y el costo total anual por los 5 años según corresponda a los productos/servicios.

Al finalizar de la hoja mostrara un primer cuadro que se generara gracias a la información anteriormente ingresada, el cual muestra año por año:

- Total materia prima e insumos.
- Total mano de obra.
- Total costos indirectos.

Y se hará una suma automática de todos estos costos que evidenciara cuanto de estos costos de producción se requieren anualmente para el emprendimiento.

En el segundo cuadro, se diligenciarán los códigos y se presentara de una manera más organizada los costos por cada producto/servicio y por cada ítem de costos de producción(materia prima, mano de obra y costos indirectos). Por los cinco años, evidenciando cuanto es el gasto año por año y producto por producto en estos costos de producción.

COSTOS VS INGRESOS OPERACIONALES-INVERSIÓN INFRAESTRUCTURA

Esta hoja proporciona ingresar los costos y las ventas anuales según corresponda al producto/servicio y al año, esto permite conocer el margen de contribución y obtener el análisis de este, teniendo en cuenta los costos e ingresos operacionales. Además podremos tener en cuenta todos los activos que la empresa tiene y tener en cuenta su depreciación, agotamiento o amortización según corresponda.

- 📌 **COSTOS VS. INGRESOS OPERACIONALES:** Los costos operativos son aquellos en los que incurre una empresa por el hecho de realizar su principal actividad productiva. Para

garantizar la marcha de una empresa, es decir son una serie de costes para que el desarrollo de la actividad se realice adecuadamente. Básicamente son los gastos operativos (administrativos, financieros, entre otros) y de mantenimiento, dentro de estos costes, encontramos dos tipos de costes operativos:

- Costes operativos fijos. Se trata de un coste operacional que no varía.
- Costes operativos variables. Este coste operativo, por el contrario, variará en función del nivel de producción de la empresa.

Por otro lado, los ingresos operacionales son aquellos que provienen únicamente de la actividad ordinaria de la empresa antes de aplicar impuestos e intereses, es decir son todos aquellos ingresos recurrentes y principales de la empresa.

En la primera tabla (Ingresos por línea de productos o servicios e ingreso vs. costos totales consolidados) de esta hoja se encuentra el mismo proceso de anteriores tablas, ingresar el código del número de productos/ servicios según corresponda. Este proceso permite conocer el precio de venta y el ingreso total de cada producto por los 5 años, además de presentar el total de ventas anual, total de costos anual y el margen de contribución total es la porción de los ingresos por ventas, que se consumen por los costos variables y apoyan a los costos fijos de los ingresos, el margen de contribución es el que permite conocer que tanto contribuye cada producto/servicio a la estabilidad económica de la empresa y saber que tan rentable es producir ese producto/servicio, esto se presentan por los 5 años.

En la segunda tabla (Precio de venta unitarios vs. Costos de población unitario por línea de producción) se hará el proceso de ingresar el número de productos/servicios y su respectivo código, esta pronosticará para los 5 años los valores de precio de venta unitario anual, costo de producción unitario anual y el margen de contribución unitario para cada producto/servicio. Si el margen de contribución es :

- Si el margen de contribución es positivo, permite absorber el costo fijo y generar un margen para la utilidad o ganancia esperada. Entre mayor sea el margen de contribución, mayor será la utilidad (recordemos que el costo fijo es siempre fijo así varíe el margen de contribución)
- Cuando el margen de contribución es igual al costo fijo, no deja margen para la ganancia (no genera utilidad o Rentabilidad), por lo que se considera que la empresa está en el Punto de equilibrio (No gana, no pierde).
- Cuando el margen de contribución no alcanza para cubrir los costos fijos, la empresa aunque puede seguir operando en el corto plazo debido a que puede cubrir en parte los costos fijos, si no se toman medidas, al estar trabajando a pérdida corre el riesgo de quedarse sin Capital de trabajo suficiente, puesto que éste es utilizado para cubrir los costos fijos que no alcanza a cubrir el margen de contribución.
- Cuando el margen de contribución es negativo, es decir, que los costos variables son superiores al precio de venta, se está ante una situación crítica la cual necesariamente debe conducir a suspender la producción del bien en cuestión.



👤 INVERSIÓN EN INFRAESTRUCTURA: Donde podemos evidenciar los recursos con los cuales cuenta la empresa o recursos que la empresa tendrá a corto plazo gracias a una financiación. Estos recursos o elementos pueden ser:

- Activos depreciables:
 - Terrenos
 - Construcciones y edificaciones
 - Maquinaria y equipo
 - Muebles y enseres
 - Equipo y transporte
 - Equipo de oficina
- Activos de agotamiento y amortización:
 - Semovientes
 - Cultivos permanentes
 - Gastos puesta en marcha (pagados por anticipado)-renovación anual
- Activos diferidos:
 - Franquicia
 - Patente
 - Derechos de uso de marcas

Es importante seguir la instrucción del simulador y llenar solo las celdas en blanco con el dato que corresponda para cada año(cantidad/valor unitario), después del año 1 si va hacer una recompra de algún activo es necesario sumarle el IVA teniendo en cuenta el valor del año anterior.

GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS-COSTOS FIJOS

Esta hoja proporcionara datos de la nómina general y por áreas de las empresas, además de tener en cuenta los pagos legales o si es un contrato de prestación de servicios, además de tener en cuenta los costos fijos que se pagan mes a mes.

👤 NÓMINA:

- Nómina administrativa:
 - Cargos vinculados por medio de contrato de nómina(planta):



- Cargo: Es importante escribir el cargo tal cual como haya quedado en el contrato para el personal que hace parte del área administrativa(ej. Gerente general, administrador de punto, etc.)
- Básico: Es el sueldo que las dos partes hayan pactado en el contrato, el valor mínimo de este debe ser el salario mínimo legal vigente para el año en que encuentre.
- Subsidio de transporte: Este beneficio laboral cubre el costo de movilización de los empleados, este es una obligación legal reglamentada y debe ser actualizado según sea el año. También se deben tener en cuenta las siguientes leyes: Ley 15 de 1959, Decreto 1258 DE 1959, Artículo 7 de la Ley 1 DE 1963 y los decretos actualizados para este beneficio en cada año.

Cuando se diligencie esta información el simulador automáticamente con los datos de base mostrara las demás prestaciones sociales por parte del empleador para esta nomina (cesantías, intereses de cesantías, prima de servicios, vacaciones, aportes para fiscales, pensión, salud, riesgo profesional) y generara la nómina total mensual y anual.

- Cargos vinculados por medio de contrato de prestación de servicios y honorarios: En este contrato no se tienen en cuenta las prestaciones sociales por parte del empleador, ya que el empleado con su sueldo paga estas prestaciones. Estos contratos se dan cuando alguna actividad no se puede realizar con el personal de planta o necesitan un contrato sin relación laboral, se dan solo por los términos indispensables y necesarios.
 - Cargo: Se aclara el cargo que llevara el contratista, de la misma manera en que quedo en el contrato.
 - Básico: Se pone el valor mensual del salario estipulado en el contrato.

Se genera un valor anual.

- Nómina área de ventas:

- Cargos vinculados por medio de contrato de nómina(planta):
 - Cargo: Es importante escribir el cargo tal cual como haya quedado en el contrato para el personal que hace parte del área de ventas (ej. Vendedor de punto, cajero, etc.)
 - Básico: Es el sueldo que las dos partes hayan pactado en el contrato, el valor mínimo de este debe ser el salario mínimo legal vigente para el año en que encuentre.
 - Subsidio de transporte: Este beneficio laboral cubre el costo de movilización de los empleados, este es una obligación legal reglamentada y debe ser actualizado según sea el año. También se deben tener en cuenta las siguientes leyes: Ley 15 de 1959,



Decreto 1258 DE 1959, Artículo 7 de la Ley 1 DE 1963 y los decretos actualizados para este beneficio en cada año.

Cuando se diligencie esta información el simulador automáticamente con los datos de base mostrara las demás prestaciones sociales por parte del empleador para esta nomina(cesantías, intereses de cesantías, prima de servicios, vacaciones, aportes para fiscales, pensión, salud, riesgo profesional) y generara la nómina total mensual y anual.

- Cargos vinculados por medio de contrato de prestación de servicios y honorarios: En este contrato no se tienen en cuenta las prestaciones sociales por parte del empleador, ya que el empleado con su sueldo paga estas prestaciones. Estos contratos se dan cuando alguna actividad no se puede realizar con el personal de planta o necesitan un contrato sin relación laboral, se dan solo por los términos indispensables y necesarios.
 - Cargo: Se aclara el cargo que llevara el contratista, de la misma manera en que quedo en el contrato.
 - Básico: Se pone el valor mensual del salario estipulado en el contrato.

Se genera un valor anual.

- Nómina área de producción:

- Cargos vinculados por medio de contrato de nómina(planta):
 - Cargo: Es importante escribir el cargo tal cual como haya quedado en el contrato para el personal que hace parte del área de producción (ej. Empacador, etiquetador, operario, etc.)
 - Básico: Es el sueldo que las dos partes hayan pactado en el contrato, el valor mínimo de este debe ser el salario mínimo legal vigente para el año en que encuentre.
 - Subsidio de transporte: Este beneficio laboral cubre el costo de movilización de los empleados, este es una obligación legal reglamentada y debe ser actualizado según sea el año. También se deben tener en cuenta las siguientes leyes: Ley 15 de 1959, Decreto 1258 DE 1959, Artículo 7 de la Ley 1 DE 1963 y los decretos actualizados para este beneficio en cada año.

Cuando se diligencie esta información el simulador automáticamente con los datos de base mostrara las demás prestaciones sociales por parte del empleador para esta nomina(cesantías, intereses de cesantías, prima de servicios, vacaciones, aportes para fiscales, pensión, salud, riesgo profesional) y generara la nómina total mensual y anual.



- Cargos vinculados por medio de contrato de prestación de servicios y honorarios: En este contrato no se tienen en cuenta las prestaciones sociales por parte del empleador, ya que el empleado con su sueldo paga estas prestaciones. Estos contratos se dan cuando alguna actividad no se puede realizar con el personal de planta o necesitan un contrato sin relación laboral, se dan solo por los términos indispensables y necesarios.
 - Cargo: Se aclara el cargo que llevara el contratista, de la misma manera en que quedo en el contrato.
 - Básico: Se pone el valor mensual del salario estipulado en el contrato.

Se genera un valor anual.

📌 **COSTOS Y GASTOS FIJOS:** Los costos fijos son todas aquellas obligaciones que la empresa paga mensualmente o anualmente, son todos aquellos que son necesarios pagar y son independientes de los ingresos de la empresa (Ej. Arriendo, servicios como: agua, luz, etc., seguros, mantenimientos en equipo, entre otros), es importante tener en cuenta todas estas obligaciones y tener en cuenta el valor mensual de cada una. El simulador mostrara el valor anual de estas obligaciones y el total de todos estos.

📌 **PRESUPUESTO DE LA MEZCLA DE MERCADEO:** Este se refiere a todas aquellas estrategias que se tomaran con el fin de que el emprendimiento tenga un mejor marketing y visualización según el mercado. Este tipo de estrategias se puede aplicar en cada año pronosticado o en años intercalados.

- Estrategia de productos/servicios: Las estrategias de producto son las acciones que emprenden las compañías para diseñar un producto o servicio teniendo en cuenta las necesidades del cliente potencial. El objetivo es darle una visibilidad correcta y determinada a lo que ofrece la marca. Son útiles a la hora de lanzar una nueva campaña, reforzar una oferta ya existente o hacer una adaptación de un producto para alguna temporada en específico.
- Estrategia de servicio: Promueve la visión de la gestión de la atención al cliente y lo relacionado, como un activo estratégico, y no sólo como una capacidad de la organización, esté muestra como una organización alcanzará una serie de objetivos y muestra como una empresa se organizará y empleara capacitaciones para mejorar la atención y asistencia de las necesidades del cliente.
- Estrategia de distribución: Consiste en la toma de decisiones que realiza una empresa sobre los canales, sistemas y tipos de distribución que se utilizará para llegar al mayor número de clientes posibles, permite definir cuáles serán sus principales puntos de venta de acuerdo con los clientes que atiende y al tipo de producto que vende. También, permite determinar cómo se realizará el traslado y transporte del producto.
- Estrategia de comunicación: Ayuda a la empresa a definir y organizar sus comunicados de manera efectiva, a través de cualquier canal y hacia todo tipo de clientes. La estrategia de comunicación debe estar alineada con los

objetivos y valores de la empresa, por esto se debe ajustar a los planes de prensa / relaciones públicas, estrategias web y planes de marketing.

- Total de la inversión: Muestra el total de las inversiones que se hacen en las diferentes estrategias.

NECESIDADES DE FINANCIACIÓN

Esta hoja muestra el proceso de financiación para la empresa desde el monto que se invirtió, los gastos y el valor necesario para cubrir estos; además de cómo se pagara el préstamo y sus intereses a tener en cuenta.

📌 **MONTO DE LA INVERSIÓN EN ACTIVOS:** Este valor viene de una hoja anterior(Inversión de infraestructura)

📌 **GASTOS DE PUESTA DE MARCHA:** De la misma manera este valor viene de la tabla de inversión en infraestructura, y se aplica si el emprendedor quisiera pagar los gastos por anticipado.

Las siguientes tablas se basan en la mano de obra directa, la materia prima y los costos indirectos de fabricación(estos datos se llenarán automáticamente con información anteriormente diligenciada), los meses requeridos hacen referencia a cuantos meses de efectivos se requieren para cubrir los gastos de los anteriores ítems(VER COMENTARIO) y automáticamente muestra cual es el capital requerido.

En la siguiente tabla se evidencia el total requerido de capital para el plan de negocio, que viene de una hoja anterior. Por otro lado, está el monto apartado por los emprendedores que es un valor que **cada emprendedor** toma la decisión cuanto aportar a este fin o abonar. Por último, está el monto de crédito a solicitar que nos muestra el valor total que el emprendedor deberá pedir a alguna entidad financiera.

En la tabla de tasa de interés permitirá poner el porcentaje de tasa de interés mensual con el que sacamos el préstamo o el crédito, y lo presentará anualmente automáticamente.

La última tabla muestra la cuota a pagar, el abono a capital, los intereses y el saldo de la deuda por los 5 años, esto representa una tabla de amortización básica.

CUADRO DE COSTOS Y GASTOS FIJOS

Esta hoja se mostrarán valores que permitirá evidenciar el estado actual de la empresa, con los datos anteriormente diligenciados, se tendrá que hacer un análisis de cada dato y un análisis de la tabla en general. Gracias a los valores que automáticamente organiza el simulador en esta tabla permite evidencia el UAll.

- 📌 **UAll:** Utilidad antes de impuestos, esta utilidad se genera de la diferencia entre margen de contribución y los costos fijos, es decir evidencia el alcance de los costos fijos sobre la utilidad antes de impuesto e intereses por un cambio en las ventas. Este permitirá conocer el estado de la utilidad sin tener en cuenta factores externos, permitiendo conocer un valor positivo o negativo de la empresa.

Después de la tabla el simulador presenta un gráfico que muestra el aumento o disminución del margen de contribución, UAll y los costos totales por los 5 años a pronosticar, permitiendo predecir y comparar con anterioridad problemas en utilidades, costos y ventas.

PUNTO DE EQUILIBRIO

Esta hoja permitirá analizar y encontrar el punto de equilibrio para la empresa según los productos/servicios, las ventas, los ingresos, los costos fijos y totales. Y mostrar el estado actual de la empresa en comparación al punto de equilibrio.

Para esta hoja encontramos una primera tabla donde se repetirá el proceso de ingresar el número de filas por producto/servicio y de igual manera el código correspondiente para cada uno. Al ingresar los datos, la tabla muestra de manera organizada información anterior como, total de ventas por todos los productos, ventas totales por cada producto, precio de venta, costo de producción, margen de contribución unitaria y la participación porcentual de las ventas que no mostrara porcentualmente el producto que más se vende a nivel de la empresa.

En la siguiente tabla de margen de contribución promedio ponderado, organiza los valores automáticamente de margen de contribución unitario, participación porcentual en ventas y el margen ponderado que evidencia que es la multiplicación de los anteriores, y expresa la contribución relativa de cada producto/servicio de la empresa.

- 📌 **MARGEN DE CONTRIBUCION PROMEDIO:** Es la suma de los márgenes ponderados de cada producto/servicio.
- 📌 **TOTAL COSTOS Y GASTOS FIJOS:** Este valor viene directamente de la hoja de costos y gastos fijos y es la suma total de los anteriormente nombrados.

- 📌 **PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES:** Indica el nivel de ventas que debe alcanzar para cubrir los costos y gastos totales que cuesta mantener la producción y la empresa, es una división entre los costos y gastos fijos y el margen de contribución. Permite conocer las unidades meta anuales para alcanzar el punto de equilibrio

En la última tabla se necesitan volver a ingresar los datos según guíe el simulador y presentara, las cantidades a vender por producto/servicio para alcanzar el punto de equilibrio.

En la tabla del grafico se muestran los datos utilizados y los valores correspondientes, con el fin de obtener el grafico del punto de equilibrio que evidencia de una manera más sencilla que tan cerca o lejos estamos de alcanzar esos valores del punto de equilibrio, además de mostrar si se están cubriendo los costos fijos, costos totales y si los ingresos aumentan o disminuyen.

BALANCE GENERAL

Esta hoja permitirá analizar y conocer el balance general que hace referencia a un estado financiero que permite conocer la información económica y financiera de la empresa, teniendo en cuenta las tres cuentas más importantes y sus divisiones: activos, pasivos y patrimonio. Hay que tener en cuenta que el activo, es lo que se posee, el pasivo lo que se debe y el patrimonio son los recursos financieros que pertenecen a la empresa. El activo lo podemos calcular como el pasivo más el patrimonio.

- 📌 **ACTIVO:** Son las cuentas que reflejan los bienes, propiedades, inversiones y derechos de los que dispone la empresa, se pueden dividir en:
 - Activos corrientes: Son aquellos activos que son más fáciles para convertirse en dinero en efectivo durante el período normal de operaciones de la empresa(Caja, bancos, cuentas por cobrar, inventarios)
 - Activos fijos: Es el valor de aquellos bienes muebles e inmuebles que la empresa posee y que le sirven para desarrollar sus actividades.(Maquinaria y equipo, muebles y enseres, construcciones, terrenos, entre otros)Estos se deprecian.
 - Otros Activos: Son aquellos que no se pueden como activos corrientes y activos fijos, como lo son los gastos pagados por anticipado, las patentes, etc.
- 📌 **PASIVO:** Son todas las deudas y obligaciones que tiene la empresa o debe a terceros. Estas financian la actividad de la empresa y le sirve para pagar su activo. Son deudas que tenemos en el presente pero que hemos contraído en el pasado.



- Pasivos corrientes: Son aquellos pasivos que la empresa debe pagar en un período menor a un año. (Obligaciones bancaria, cuentas por pagar a proveedores, anticipos, cuentas por pagar, sobregiros, prestaciones y cesantías consolidadas, impuestos por pagar, entre otros)
- Pasivos a largo plazo: Son aquellos que se deben pagar en un período mayor a un año, tales como obligaciones bancarias, etc.
- Otros pasivos: Son aquellos que no se pueden clasificar en las categorías de pasivos corrientes y pasivos a largo plazo. (Arriendo recibido por anticipado.)

📌 **PATRIMONIO:** Son los fondos que pertenecen a la empresa, que son todos aquellos elementos que constituyen la financiación propia de la empresa. (Capital, reserva legal, utilidades de periodo anterior, entre otros)

En la tabla de datos requeridos para el balance general es importante sabe que solo se pueden llenar los recuadros de color amarillo como se explica en el simulador. Es importante llenarlos solo si aplica, si no se deja en blanco la celda.

📌 **INVENTARIO MATERIA PRIMA ROTACIÓN:** Es el número de veces que se renueva en un año el almacén de materias primas. La rotación será el cociente entre las compras anuales de materias primas y las existencias medias de materias primas. Este valor constituye un buen indicador sobre la calidad de la gestión de los abastecimientos, de la gestión del stock y de las prácticas de compra de una empresa. Entre menor sea el valor mejor es la situación de la empresa, ya que evidencia las ventas están siendo óptimas.

📌 **ROTACIÓN CARTERA CLIENTES:** Es el indicador financiero que determina el tiempo en que las cuentas por cobrar toman en convertirse en efectivo, o, en otras palabras, es el tiempo que la empresa toma en cobrar la cartera a sus clientes.

📌 **CUENTAS POR PAGAR CON LOS PROVEEDORES:** Son una forma de crédito que los proveedores ofrecen a sus clientes al permitirles pagar por un producto o servicio después de que éste haya sido recibido, Las cuentas por cobrar representan derechos de cobro que se espera recibir en efectivo.

El paso a seguir es verificar los datos de los activos, pasivos y patrimonios, el simulador automáticamente traerá datos ya diligenciados anteriormente, los datos que queden en blanco o cero será porque la empresa aplicada no aplica para esta cuenta, algunas celdas tienen un comentario que es importante tener en cuenta.

Finalmente el cuadro, hace referencia a la suma de patrimonio más pasivos, que debe ser igual al total de los activos, si este “cuadre” no se encuentra en cero, algún dato está fallando, debe dar cero para que el balance general sea óptimo.

ESTADO DE RESULTADOS

Esta hoja permitirá analizar y conocer el estado de resultados que hace referencia a un estado financiero que permite conocer la forma en que la empresa ha logrado sus resultados financieros o contables, además de reflejar los ingresos y gastos que ha tenido una empresa durante un periodo de tiempo, que revela una ganancia o una pérdida.

Indica como los ingresos se transforman en beneficio según le vamos restando los gastos. Ayuda a tener una visión rápida de cuáles han sido los gastos más importantes para la empresa. De esta manera podemos ver donde sería más fácil recortar para ahorrar costes innecesarios.

- ✎ **VENTAS:** Corresponde a los ingresos por ventas en el periodo determinado.
- ✎ **COSTO DE VENTAS:** Es la cantidad que le costó a la empresa los productos/servicios que está vendiendo.
- ✎ **UTILIDAD O MARGEN BRUTO:** Es la diferencia entre las ventas y el costo de ventas. Es un indicador de cuánto se gana en términos brutos con el producto es decir, si no existiera ningún otro gasto, la comparativa del precio de venta contra lo que cuesta producirlo o adquirirlo según sea el caso.
- ✎ **GASTOS DE OPERACIÓN:** En este valor se tiene en cuenta todos aquellos gastos que están directamente involucrados con el funcionamiento de la empresa. Algunos ejemplos son: los servicios como luz, agua, renta, salarios, etc.
- ✎ **UTILIDAD SOBRE FLUJO (EBITDA):** Es un indicador financiero que mide las ganancias o utilidad que obtiene una empresa sin tomar en cuenta los gastos financieros, impuestos y otros gastos contables que no implican una salida de dinero real de la empresa como son las amortizaciones y depreciaciones.
- ✎ **DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES.**
- ✎ **UTILIDAD DE OPERACIÓN:** Se refiere a la diferencia que se obtiene al restar las depreciaciones y amortizaciones al EBITDA, indica la ganancia o pérdida de la empresa en función de sus actividades productivas.
- ✎ **GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS:** Son los gastos e ingresos que la compañía tiene pero que no están relacionados de manera directa con la operación de la misma, por lo general se refiere montos relacionados con bancos como el pago de intereses.
- ✎ **UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS:** Este concepto se refiere a la ganancia o pérdida de la empresa después de cubrir sus compromisos operacionales y financieros.
- ✎ **IMPUESTOS:** Contribuciones sobre las utilidades que la empresa paga al gobierno.
- ✎ **UTILIDAD NETA:** Es la ganancia o pérdida final que la empresa obtiene resultante de sus operaciones después de los gastos operativos, gastos financieros e impuestos.

Es importante saber que solo las celdas naranjas son modificables como lo explica el simulador, este estado de resultados permite reconocer la utilidad para el año actual y a los siguiente cuatro años, evidenciando ganancias o pérdidas.

FLUJO DE CAJA

Esta hoja refleja las salidas y entradas netas de dinero que tiene la empresa en un período determinado, facilita información acerca de la capacidad de la empresa para pagar sus deudas y mide el nivel de liquidez de la empresa.

- ✎ **FLUJO DE CAJA OPERATIVO:** Es la cantidad de dinero en efectivo que genera una empresa a través de sus operaciones y el ejercicio de su actividad, se verifica si hay suficientes entradas de dinero para que la empresa funcione eficientemente.
- ✎ **FLUJO DE CAJA DE INVERSIÓN:** Es la variación de capital procedente de la diferencia entre las entradas y salidas de efectivo provenientes de inversiones en instrumentos financieros, generalmente deuda a corto plazo y fácilmente convertible en liquidez, gastos de capital asociados a las inversiones, compra de maquinaria, edificios, inversiones y adquisiciones. Si el valor es positivo significa que los ingresos son mayores que los egresos, si al contrario el valor es negativo los egresos son mayores que los ingresos, se tiene que verificar el comportamiento de la empresa.
- ✎ **FLUJO DE CAJA FINANCIAMIENTO:** Es la circulación de efectivo que muestra las entradas y salidas de capital de una empresa fruto de su actividad económica.(pago de préstamos, pago de dividendos, emisiones, entre otros)

En la última tabla se evidencia una celda de Neto periodo que es la suma de los flujos de caja y un Saldo periodo que trae el efectivo que se encuentra en el balance general, estos dos se suman y generan el Saldo Neto del periodo.

ANÁLISIS VPN Y TIR

Esta hoja permitirá evaluar el estado general de la empresa.

- ✎ **VALOR PRESENTE NETO(VPN):** Permite determinar si una inversión cumple con el objetivo, además si la inversión puede incrementar o reducir el valor de la empresa o si puede o no maximizar la inversión.
 - El VPN es superior a 0: si el VPN es positivo es que se supera la rentabilidad mínima esperada, por lo tanto la empresa generará valor y es conveniente realizar la inversión.
 - El VPN es menor que 0: la inversión en la empresa no generará valor, al no superar la rentabilidad mínima esperada.
 - El VPN es igual a 0: Es indiferente.
- ✎ **TASA INTERNA DE RETORNO(TIR):** Es la tasa de interés o rentabilidad máxima que ofrece una inversión. Es decir, es el porcentaje de beneficio o pérdida que tendrá una inversión para las cantidades que no se han retirado del proyecto. Esta da una medida relativa de la rentabilidad, es decir, va a venir expresada en tanto por ciento.

K: Hace referencia a la tasa mínima esperada por los emprendedores.

- Si $TIR > k$, es aceptado. En este caso, la tasa de rendimiento interno que obtenemos es superior a la tasa mínima de rentabilidad exigida a la inversión.
- Si $TIR = k$, en esta situación, la inversión podrá llevarse a cabo si mejora la posición competitiva de la empresa y no hay alternativas más favorables.
- Si $TIR < k$, es rechazado. No se alcanza la rentabilidad mínima que le pedimos a la inversión.

Estos datos permitirán que el emprendedor tome una decisión frente a invertir o no invertir en un nuevo proyecto de la empresa. Además podremos encontrar unos indicadores financieros que permiten conocer el estado de la empresa.

🔗 **LIQUIDEZ - RAZÓN CORRIENTE:** Es un indicador que mide la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones y/o deudas a corto plazo. Esta razón indica qué proporción de deudas de corto plazo son cubiertas por el activo corriente de la empresa o la capacidad para generar flujo de efectivo con base a los activos corrientes de la empresa permite evaluar su capacidad de pago o de cumplimiento de compromisos.

La razón corriente es una relación entre el activo corriente y los pasivos corrientes, que determina cuantos de los primeros hay para respaldar los segundos.

🔗 **NIVEL DE ENDEUDAMIENTO TOTAL:** Es el indicador que representa la relación entre el pasivo y el activo total, y corresponde a la proporción de endeudamiento de una empresa, es decir, la proporción de capital de la empresa que es soportado por terceros frente al aportado por los socios o accionistas. Es importante tener un valor bajo en este indicador, si el valor es muy alto puede indicar que la empresa tiene problemas a nivel de endeudamiento

🔗 **RENTABILIDAD OPERACIONAL:** Este indicador permite establecer la relación existente entre la utilidad operacional con respecto a las ventas netas, lo cual permitirá que se pueda observar la incidencia que tuvieron los gastos operacionales y el costo de ventas en la empresa para determinado periodo.

🔗 **RENTABILIDAD NETA:** Indica la rentabilidad o ganancias obtenida durante el periodo en relación con las ventas netas, menos los gastos operativos.

🔗 **RENTABILIDAD PATRIMONIO:** Determina la tasa de crecimiento de las ganancias de la empresa, específicamente la realizada por la inversión de los accionistas, se utiliza para evaluar los beneficios futuros esperados de la empresa.

🔗 **RENTABILIDAD DEL ACTIVO:** Este ratio financiero mide la capacidad de generar ganancias, teniendo en cuenta el beneficio neto y los activos de la empresa, también es conocido como el retorno sobre los activos, es decir las ganancias de los activos

🔗 **WACC:** También conocido como coste medio ponderado del capital, es el coste de los dos recursos de capital que tiene una empresa; la deuda financiera y los fondos propios, teniendo en cuenta su tamaño relativo, es decir es la suma del coste de la deuda y el coste de los fondos propios, calculado como una media ponderada según su porcentaje en el valor de la empresa.

A partir de estos datos se evidencia el estado económico y financiero de la empresa, teniendo en cuenta cada ratio financiero y sus cambios por los 5 años, estos datos evidenciarán la rentabilidad, las utilidades, el proceso de pago de obligaciones y la recuperación de inversiones. Para el WACC el simulador tiene un comentario para tener en cuenta. Finalmente se tiene graficas de cada ratio o indicador financiero que permitirá



evidenciar de manera visual el comportamiento de cada uno en la empresa, la función de estas graficas es comparar cada año según el índice.

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Esta permite comparar dos escenarios(pesimista/optimista) de la empresa, con el fin de tomar decisiones y manejar los recursos de la manera más eficiente y más rentable, de esta manera alcanzando objetivos.

El simulador permitirá cambiar el aumento de ventas según se requiera, evidenciando el cambio en las ventas, las utilidades y los flujos de caja. La finalidad es que la empresa pueda comparar el comportamiento de su empresa según los cambios en las ventas.

El simulador es una herramienta creada en colaboración con el Laboratorio Fintrade, la idea principal de este es apoyar a los nuevos empresarios como una base para comenzar a crear soportes, además que los emprendedores conozcan como se crea las bases contables y el análisis financiero.



REFERENCIAS: