



OPCION DE GRADO 3



Presentado por:

Cristian Camilo Wilchez Puentes

Bryan Camilo Gantiva Caicedo

Miguel Ángel Vargas Aguilar

Docente

Miguel Andrés Gutiérrez Toquica

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior CUN

Contaduría pública

Bogotá D.C. 2020

## Contenido

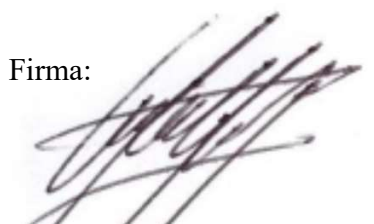
Compromiso del autor.....	4
1. Descripción de la idea de negocio .....	5
2. Presentación de la empresa .....	5
2.1 Nombre y logo .....	5
2.2 Actividad económica .....	6
2.3 Descripción detallada .....	7
3. Portafolio.....	7
3.1 Descripción de productos.....	7
3.2 Diseño redes sociales .....	10
4. Direccionamiento estratégico .....	11
4.1 Objetivo general.....	11
4.2 Objetivos específicos .....	11
4.3 Misión .....	11
4.4 Visión.....	11
4.5 Futuro preferido.....	11
4.6 Valores.....	12
4.7 Indicadores de desempeño .....	12
4.8 Cadena de valor .....	13
5. Estructura organizacional y funcional.....	14
5.1 Organigrama .....	14
5.2 Funciones.....	14
6. Estudio legal.....	22
6.1 Sector económico al que pertenece la idea de negocio.....	22
6.2 Tipo y constitución legal del negocio .....	23
6.3 Obligaciones e impuestos .....	23

6.4	Beneficios de la sociedad .....	25
7.	Estudio financiero.....	26
7.1	Plan de inversión .....	26
7.2	Plan de financiación .....	28
7.3	Costos .....	28
7.4	Gastos .....	30
7.5	Ingresos .....	31
7.6	Análisis del punto de equilibrio .....	33
7.7	Estado de resultados .....	34
7.8	Balance general .....	35
7.9	Flujo de caja.....	36
7.10	Indicadores de Evaluación .....	38
8.	Lecciones aprendidas y recomendaciones.....	39
9.	Referencias bibliográficas.....	40

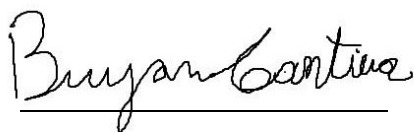
### Compromiso del autor

Nosotros: Cristian Wilchez, Bryan Gantiva y Miguel Vargas estudiantes del programa de contaduría pública, declaramos que el siguiente trabajo fue realizado con base en los lineamientos y aprendizaje obtenidos por nuestros estudios, y que cualquier posible falta la fuente de originalidad o plagio, asumiremos la responsabilidad y consecuencias que esto pueda ocasionar a la universidad, y a quienes colaboraron en el desarrollo del mismo.

Firma:



Cristian Camilo Wilchez



Bryan Camilo Gantiva



Miguel Ángel Vargas

## **1. Descripción de la idea de negocio**

La idea surgió al evidenciar la necesidad de la falta de consumo de ensaladas y alimentos sanos en los habitantes de la localidad de Bosa, la oferta del producto que consumen no abastece la cantidad que la sociedad requiere; observando y analizando vimos la oportunidad de conformar HEALTHY FOOD una empresa dedicada a la venta de ensaladas a base de salsas naturales y compuesta por hortalizas, frutas y verduras.

Pondremos en marcha nuestra idea de negocio ofreciendo a los consumidores ensaladas saludables con adiciones de salsas naturales y de esta manera tener la oportunidad de beneficiar a la comunidad de Bosa en cuanto a la accesibilidad y facilidad para obtener un producto sano. Ya que de esta manera es factible en el mercado por el costo de nuestro producto que no es tan elevados al momento de empezar a desarrollar nuestra operación.

El propósito es alcanzar un posicionamiento en el mercado obteniendo rentabilidad y ventajas competitivas de nuestro producto, manejando una buena calidad y presentación al momento de realización de la venta del producto.

El producto va dirigido para toda la sociedad de esta forma también pueden obtener beneficio en la renta doméstica, ya que podrán adquirir este producto de manera rápida en el mercado, lo cual busca cubrir las necesidades que se está presentando en la sociedad y validación del mercado en el sector demográfico y canal de distribución.

## **2. Presentación de la empresa**

### **2.1 Nombre y logo**

El nombre de nuestra empresa es HEALTHY FOOD, el cual traduce comida sana, surgió partiendo de la premisa que ofrecemos a nuestros clientes comida saludable para su organismo.



El logo está inspirado en la combinación el cual refleja la vida y la naturaleza, los colores suaves tipo cremosos son utilizados en los alimentos los cuales inducen a la salubridad y el efecto color madera de su fondo representa la naturaleza. Elaboración propia.

## **2.2 Actividad económica**

De acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU, el código que le corresponde a nuestra empresa por su actividad económica es el 1020 “Procesamiento y conservación de frutas, legumbres, hortalizas y tubérculos” la cual incluye:

- La fabricación de alimentos compuestos principalmente de frutas, legumbres u hortalizas.
- La conservación de frutas, nueces, legumbres y hortalizas: congelación, desecación, inmersión en aceite o en vinagre, enlatado, etcétera.
- La elaboración y conservación de pulpa de frutas.
- La elaboración de jugos naturales de frutas u hortalizas.
- La elaboración de helados a base de frutas.
- La elaboración de compotas, mermeladas y jaleas.
- El procesamiento, pelado y conservación de papas: elaboración de papas congeladas preparadas, elaboración de puré de papas deshidratado, elaboración de harina y sémola de papa, elaboración de aperitivos a base de papa.
- El tostado y preparación de nueces.

- La elaboración de alimentos y pastas de nueces.
- La producción de concentrados a partir de frutas y hortalizas frescas.
- La elaboración de productos perecederos de frutas, legumbres y hortalizas, como: ensaladas, hortalizas peladas o cortadas, tofu (cuajada de soja), entre otros.

### **2.3 Descripción detallada**

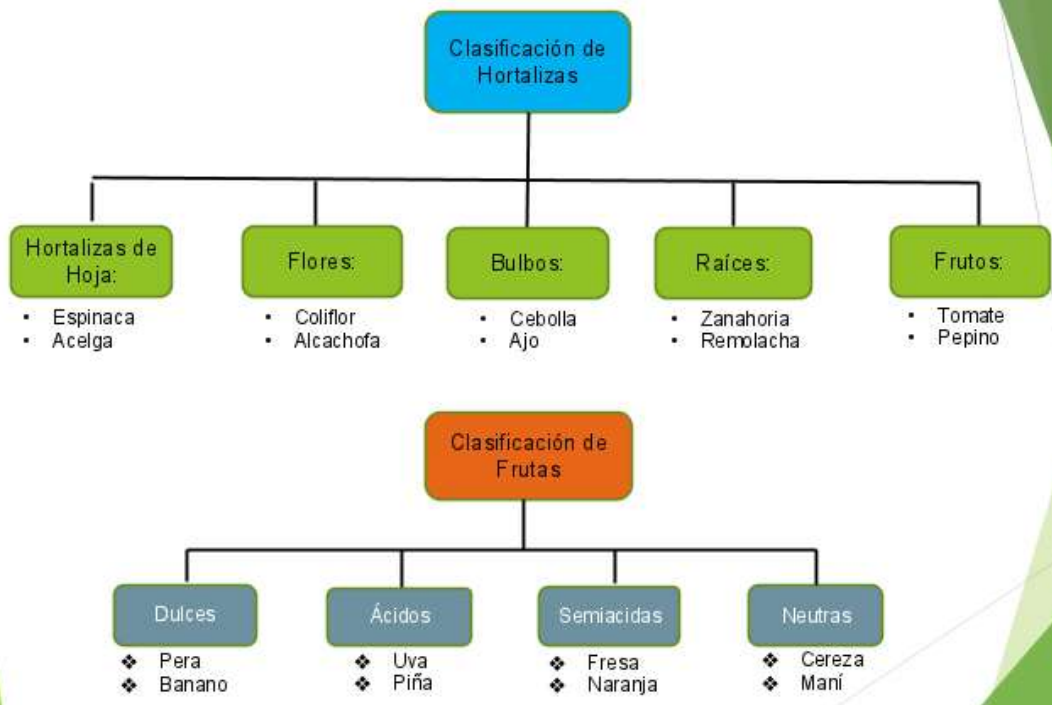
La razón de ser del negocio es vender ensaladas, incrementando la oferta y accesibilidad del producto; HEALTHY FOOD se va a ubicar en un local de bosa centro, en cual se dispone de un mensajero que va hacer la persona encargada de ir hacer las compras a las centrales mayoristas de Bogotá y transportarla a lugar de venta. Cuando se recibe los productos se alistan para luego ofrecerlas al cliente. Esta prestación de servicio va dirigido a personas que desean consumir este producto. A diferencia de los demás negocios nosotros contamos con un horario flexible, mayor abastecimiento del producto y mejor atención al cliente implementando una buena eficacia y eficiencia de nuestro objetivos.

## **3. Portafolio**

### **3.1 Descripción de productos**

Elaboraremos ensaladas compuestas por diferentes Hortalizas y Frutas, tenido en cuenta el gusto del cliente y el nivel de nutrientes que aporta cierta cantidad de una hortaliza y/o fruta, también acompañaremos la ensalada con salsas especiales para el consumo de este producto si el cliente lo desea.

## Clasificación de Hortalizas y frutas para la elaboración de nuestras ensaladas



## Salsas

**Vinagreta Clásica**



**Salsa de queso**

**Salsa de yogurt**



**Salsa de Tártara**

**Salsa de Berenjenas**



**Salsa de Cilantro**

**Salsa cremosa Agridulce**



Teniendo en cuenta la variedad de frutas y hortalizas, debemos conocer y tener tablas nutricionales donde nos indica que propiedades tiene y que beneficios aporta a nuestro cuerpo y adicionalmente debemos conocer los gramos de hortaliza o fruta a tener en cuenta en una porción

Verduras/ Tamaño de la porción (gramos de peso / onza de peso)	Calorías	Grasa total (g)	Hidratos de carbono (g)	Proteína (g)	Fibra (g)	Fibra (%VD)	Potasio (%VD)	Vitamina A (%VD)	Vitamina C (%VD)
Apio 2 tallos medianos (110 g/3.9 oz)	15	0	4	0	2	8	7	10	15
Brócoli un tallo mediano (148 g/5.3 oz)	45	0.5	8	4	3	12	13	6	220
Calabaza de Verano 1/2 mediana (98 g/3.5 oz)	20	0	4	1	2	8	7	6	30
Camote 1 mediana, 5 "de largo, 2" de diámetro (130 g/4.6 oz)	100	0	23	2	4	16	13	120	30
Cebolla Verde 1/4 taza picada (25 g/0.9 oz)	10	0	2	0	1	4	2	2	8
Cebolla 1 mediana (148 g/5.3 oz)	45	0	11	1	3	12	5	0	20
Coliflor 1/6 cabeza media (99 g/3.5 oz)	25	0	5	2	2	8	8	0	100
Espárragos 5 lanzas (93 g/3.3 oz)	20	0	4	2	2	8	7	10	15
Lechuga Hojas 1 1/2 tazas picada (85 g/3.0 oz)	15	0	2	1	1	4	5	130	6
Lechuga Iceberg 1/6 cabeza mediana (89 g/3.2 oz)	10	0	2	1	1	4	4	6	6
Maíz dulce mazorca mediana (90 g/3.2 oz)	90	2.5	18	4	2	8	7	2	10
Papa 1 mediana (148 g/5.3 oz)	110	0	26	3	2	8	18	0	45
Pepino 1/3 medio (99 g/3.5 oz)	10	0	2	1	1	4	4	4	10
Pimiento 1 mediano (148 g/5.3 oz)	25	0	6	1	2	8	6	4	190
Porotos verdes 3/4 taza cortados (83 g/3.0 oz)	20	0	5	1	3	12	6	4	10
Rábanos 7 rábanos (85 g/3.0 oz)	10	0	3	0	1	4	5	0	30
Repollo Verde 1/12 cabeza mediana(84 g/3.0 oz)	25	0	5	1	2	8	5	0	70
Setas 5 medianas (84 g/3.0 oz)	20	0	3	3	1	4	9	0	2
Tomate 1 mediano (148 g/5.3 oz)	25	0	5	1	1	4	10	20	40
Zanahoria 1 zanahoria, 7 "de largo, 1 1/4" de diámetro (78 g/2.8 oz)	30	0	7	1	2	8	7	110	10

### Porción final



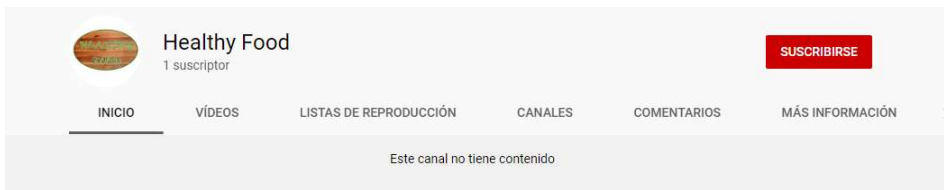
### 3.2 Diseño redes sociales

Para promocionar nuestros productos se crearan perfiles en las redes sociales Facebook, Instagram y YouTube. No se realizará publicidad física en volantes con el fin de contribuir al medio ambiente. Adicionalmente contaremos con un correo electrónico en el cual se

Facebook: <https://www.facebook.com/Healthy-food-115609303623896/>



YouTube: <https://www.youtube.com/channel/UCggPXaVbNhk4QOPUr749-Bw>



Instagram: <https://www.instagram.com/healthyf2018/?hl=es-la>



Correo: [healthyf2018@gmail.com](mailto:healthyf2018@gmail.com)

## **4. Direccionamiento estratégico**

### **4.1 Objetivo general**

Vender ensaladas saludables para la satisfacción de todo el público con el fin de dar una solución a las necesidades que se han venido presentando en cual se basa de una manera factible para el logro de una mayor participación del mercado.

### **4.2 Objetivos específicos**

- Hacer uso de las amplias variedades de hortalizas, verduras y frutas de nuestro país.
- Dar a conocer nuestro producto en la localidad de Bosa para lograr su posicionamiento.
- Incrementar las ventas para obtener mayores utilidades.
- Crear satisfacción a nuestros clientes ofreciendo un producto con un servicio de calidad.

### **4.3 Misión**

La empresa HEALTHY FOOD trabaja para ofrecer las ensaladas más frescas y saludables para el público y edades en general y prestar un excelente servicio en la preparación y despacho de la variedad de ensaladas que presta este establecimiento.

### **4.4 Visión**

Para el 2025 HEALTHY FOOD será reconocida por el servicio y preparación de las ensaladas más frescas y saludables, abrir nuevas sucursales y posicionarse dentro de las marcas más conocidas a nivel nacional.

### **4.5 Futuro preferido**

HEALTHY FOOD será líder en la venta de ensaladas en la localidad de Bosa en el año 2022, mediante el reconocimiento de la calidad del servicio y elaboración de estas mismas combinando diferentes frutas, verduras y hortalizas al gusto del consumidor. Además de esto, se va a caracterizar por sus saludables salsas a base de ingredientes naturales.

#### 4.6 Valores

- **Responsabilidad:** Inculcamos a nuestros colaboradores la responsabilidad como principal valor ya que como empresa de alimentos debemos garantizar a nuestros clientes productos de calidad que no afecten su bienestar.
- **Respeto:** Principalmente ofrecemos respeto a nuestros clientes y entre nuestros colaboradores con el fin de brindar un ambiente de trabajo en condiciones óptimas.
- **Compromiso:** Nuestro compromiso es con la salud de nuestros clientes, con el medio ambiente y velamos por la estabilidad de nuestros trabajadores.
- **Excelencia:** Partimos de la premisa de hacer las cosas bien hechas para brindar a nuestros clientes productos de excelente calidad.
- **Sentido de pertenencia:** Inculcamos el sentido de pertenencia sobre nuestras instalaciones, nuestros clientes y la empresa en general, cuidando las áreas y velando porque siempre se encuentren en condiciones de orden y aseo adecuadas.

#### 4.7 Indicadores de desempeño

Mediremos nuestra gestión basándonos en los siguientes indicadores de desempeño:

- **Nivel de ventas:** se manejará un indicador de ventas semanales el cual se medirá de la siguiente forma, ventas realizadas/ventas proyectadas.
- **Nivel de satisfacción:** Por medio de una encuesta mediremos el nivel de satisfacción de nuestros clientes en cuanto al producto y el servicio ofrecido.
- Implementar un sistema de PQRS para realizar seguimiento a las solicitudes o requerimientos de nuestros clientes, proveedores y la comunidad en general.

## 4.8 Cadena de valor

**INFRAESTRUCTURA:** Administración del costo, presupuesto y venta, Administración financiera Y contable. Inventarios Y presupuestos para reinvertir

**TECNOLOGIA:** Software para manejo de inventario, entradas y salidas de mercancía para mantener un control.

**APROVISION:** Compra de insumos de cafetería y aseo, papelería, publicidad de afiches y letreros, muebles y enceres, carros de mercado, servicios públicos, implementos de seguridad y dotación para los empleados.

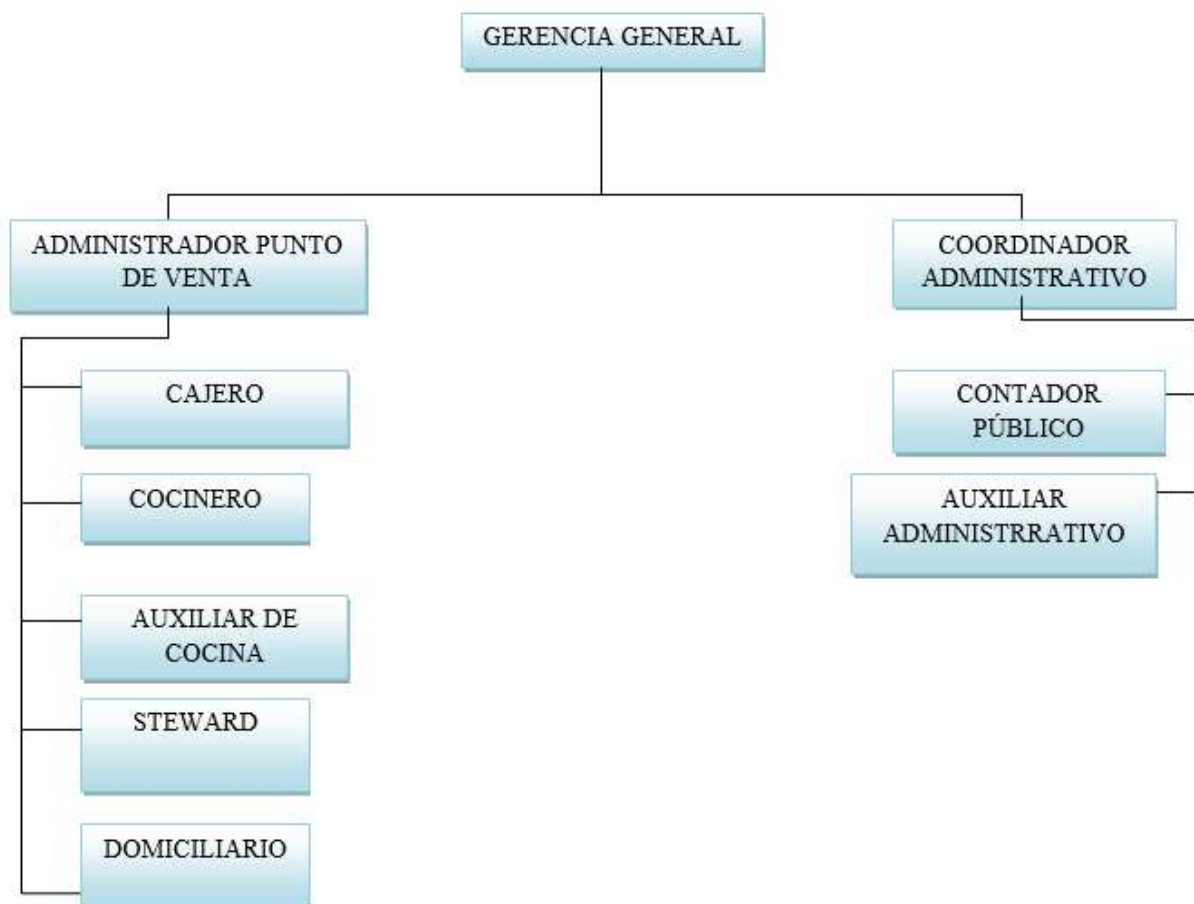
<p><b>LOGISTICA INTERNA</b></p> <p>HEALTHY FOOD.</p> <p>Tiene un control de inventarios organizado por medio de un programa formulado que nos maneja el inventario, Conservación de productos en neveras especiales</p>	<p><b>PRODUCCION/ OPERACIÓN</b></p> <p>HEALTHY FOOD cuenta con un área cerrada dedicada a la preparación, montaje y las buenas prácticas manufactureras para comercializar el producto.</p>	<p><b>LOGISTICA EXTERNA</b></p> <p>Salida de producción de manera ordenada y segura, que se mantenga en buen estado así como la efectividad en los pedidos y preservación de los productos que entran en buen estado.</p>	<p><b>COMERCIAL/ MARKETING</b></p> <p>Promocionar los productos que estén en cosecha, armar ensaladas económicas, venta diaria del 2X1 en algunos productos todos los días. Hacemos conocer por el vos a vos y tener convenios y licitaciones con colegios, empresas y particulares.</p>	<p><b>POST/VENTA</b></p> <p>Implementamos la línea del servicio al cliente para recibir quejas, reclamos y sugerencias. Realizar encuestas de satisfacción e incentivar a los vendedores con bonos de producción por el servicio.</p>
---	---	---	--	---

## 5. Estructura organizacional y funcional

### 5.1 Organigrama

Nuestra empresa tiene un organigrama de tipo vertical, de forma jerárquica, en la cual se muestra de forma general la estructura organizativa de la empresa.

#### ORGANIGRAMA HEALTHY FOOD



### 5.2 Funciones

De acuerdo al organigrama de nuestra empresa a continuación se relacionan las funciones por cargos:

- Gerente general

<b>PERFIL DE CARGO</b>	
<b><u>1. Antecedentes generales</u></b>	
Nombre del cargo	Gerente general
Dependencia	Gerencia general
<b><u>2. Requisitos formales</u></b>	
Estudios requeridos:	Universitario especializado en administración de empresas, economista especializado y contador especializado
Estudios de especialización, capacitación	- Esp. en gerencia en mercados Esp. Gerencia del talento humano Esp. Tributaria
Trayectoria laboral	- Líder, coordinador,
Experiencia	5 años de experiencia como mínimo de empresas o administrando compañías de más de 500 empleados.
Otros	
<b><u>3. Objetivos del cargo</u></b>	
Sus funciones son planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y conducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.	
<b><u>4. Principales funciones</u></b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo.</li> <li>2. Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos.</li> <li>3. Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta.</li> <li>4. Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones o diferencias.</li> <li>5. Coordinar con el Ejecutivo de Venta y la Secretaria las reuniones, aumentar el número y calidad de clientes, realizar las compras de materiales, resolver sobre las reparaciones o desperfectos en la empresa</li> </ol>	
<b><u>5. Competencias</u></b>	
Competencias personales y laborales: Liderazgo, competencia, excelentes relaciones públicas, oratoria, responsabilidad.	

- **Coordinador administrativo**

<b><i>PERFIL DE CARGO</i></b>	
<b><u>1. Antecedentes generales</u></b>	
Nombre del cargo	Coordinador administrativo
Dependencia	Gerencia
<b><u>2. Requisitos formales</u></b>	
Estudios requeridos:	Universitario en administración de empresas, recursos humanos.
Estudios de especialización, capacitación	- Esp. en mercadeo. Esp. Gerencia del talento humano.
Trayectoria laboral	- Líder, coordinador, administrador, jefe área.
Experiencia	3 años de experiencia como mínimo administrando en compañías con > 50 empleados a cargo.
Otros	
<b><u>3. Objetivos del cargo</u></b>	
Sus funciones son planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar el personal en general para el buen funcionamiento de la empresa, previamente dirigido por la gerencia bajo los lineamientos estipulados por la compañía y sus políticas internas.	
<b><u>4. Principales funciones</u></b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analizar y controlar todas las actividades del departamento.</li> <li>2. Dirigir los procesos administrativos de la empresa</li> <li>3. Coordinar todos los procesos archivísticos y los recursos para la administración.</li> <li>4. Supervisar al Personal</li> </ol>	
<b><u>5. Competencias</u></b>	
Competencias personales y laborales: Liderazgo, competencia, excelentes relaciones públicas, oratoria, honestidad, Buena toma de decisiones, creatividad y destreza.	



- **Contador público**

<b><i>PERFIL DE CARGO</i></b>	
<b><u>1. Antecedentes generales</u></b>	
Nombre del cargo	Contador público
Dependencia	Administrativa
<b><u>2. Requisitos formales</u></b>	
Estudios requeridos:	Universitario en contaduría pública con carnet profesional
Estudios de especialización, capacitación	- Esp. Tributaria Esp. Normas internacionales Esp. Mercadeo
Trayectoria laboral	- Líder, coordinador, administrador, jefe área.
Experiencia	2 años de experiencia como mínimo llevando la contabilidad en empresas con más de 200 empleados y más de 100.000.000 de movimientos generados al mes.
Otros	
<b><u>3. Objetivos del cargo</u></b>	
Su objetivo es mantener las cuentas al día de la compañía y registrar conforme a la normativa aplicable los movimientos u operaciones con vistas a informar a accionistas, inversores, proveedores y demás personas interesadas (como trabajadores, entidades públicas, entidades financieras, etc.).	
<b><u>4. Principales funciones</u></b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Llevar los libros o registros de contabilidad de una empresa, registrando los movimientos monetarios de bienes y derechos.</li> <li>2. Revisar los libros contables de los clientes.</li> <li>3. Analizar las ganancias y los gastos.</li> <li>4. Elaborar el balance de los libros financieros.</li> <li>5. Redactar informes sobre el estado financiero de sus clientes.</li> </ol>	
<b><u>5. Competencias</u></b>	
Competencias personales y laborales: Liderazgo, competencia, honestidad, Buena toma de decisiones, inteligencia emocional, trabajo en equipo.	

- **Auxiliar administrativo**

<b><i>PERFIL DE CARGO</i></b>	
<b><u>1. Antecedentes generales</u></b>	
Nombre del cargo	Auxiliar administrativo
Dependencia	Administrativa
<b><u>2. Requisitos formales</u></b>	
Estudios requeridos:	TyT en contabilidad y finanzas, auxiliares administrativos
Estudios de especialización, capacitación	N/A
Trayectoria laboral	Administrador, Contador público, asistente contable
Experiencia	Haber laborado más de 1 año en compañías manejando más de 1000 cuentas de información de clientes, proveedores, bancos, personal entre otros.
Otros	
<b><u>3. Objetivos del cargo</u></b>	
Su objetivo es darle un apoyo al contador con a registrar conforme a la normativa aplicable los movimientos u operaciones con vistas a informar a accionistas, inversores, proveedores y demás personas interesadas (como trabajadores, entidades públicas, entidades financieras, etc.)	
<b><u>4. Principales funciones</u></b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Atención de llamadas telefónicas</li> <li>2. Atender visitas</li> <li>3. Recibir documentos</li> <li>4. Custodiar los documentos</li> <li>5. Realizar cálculos básicos</li> <li>6. Comunicar todo lo relacionado con su trabajo al departamento al que pertenece</li> <li>7. Tener al día la agenda</li> <li>8. Encontrarse al día de la tramitación de expedientes</li> <li>9. Conocer los procesos desarrollados por las Administraciones Públicas con las que el departamento tenga relación</li> <li>10. Saber utilizar los recursos de oficina</li> </ol>	
<b><u>5. Competencias</u></b>	
Competencias personales y laborales: Inteligencia emocional, trabajo en equipo, relaciones interpersonales, atención y memoria	

<b><i>PERFIL DE CARGO</i></b>	
<b><u>1. Antecedentes generales</u></b>	
Nombre del cargo	Administrador punto de venta
Dependencia	Operaciones
<b><u>2. Requisitos formales</u></b>	
Estudios requeridos:	Líder, coordinador, auxiliar de área
Estudios de especialización, capacitación	N/A
Trayectoria laboral	Administrador, coordinador área.
Experiencia	1 años de experiencia como mínimo administrando en franquicias o tiendas con > 10 empleados a cargo.
Otros	
<b><u>3. Objetivos del cargo</u></b>	
Durante la capacitación de Calidad en Servicio al cliente, usted tendrá la oportunidad de participar de una experiencia de aprendizaje diseñada para ayudarlo a mejorar las capacidades que usted posee e incorporar algunos aspectos teóricos para su desarrollo profesional contribuyendo así en el desempeño de su labor	
<b><u>4. Principales funciones</u></b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Prestar una buena atención al cliente</li> <li>2. Atención personalizada:</li> <li>3. SIEMPRE salude al cliente al llegar y SIEMPRE despida al cliente.</li> <li>4. Agilidad en el servicio.</li> <li>5. Un trato preferencial: Esté atento a los requerimientos del cliente.</li> <li>6. Escuchar con cuidado a los clientes y actúe poniéndose en el lugar de ellos.</li> <li>7. Recibir el servicio puntualmente y en forma correcta.</li> </ol>	
<b><u>5. Competencias</u></b>	
Competencias personales y laborales: Trabajo en equipo, relaciones interpersonales, atención y memoria, orientación ética.	

- **Cajero**

<b><i>PERFIL DE CARGO</i></b>	
<b><u>1. Antecedentes generales</u></b>	
Nombre del cargo	Cajero
Dependencia	Operaciones
<b><u>2. Requisitos formales</u></b>	
Estudios requeridos:	Auxiliar de área, cajero
Estudios de especialización, capacitación	N/A
Trayectoria laboral	Cajero, archivo, dinero
Experiencia	Haber laborado más de 3 año en compañías manejando las cajas, atendiendo el público.
Otros	
<b><u>3. Objetivos del cargo</u></b>	
Desempeñan un papel fundamental en el servicio prestado en los distintos establecimientos comerciales por ser el último punto de contacto con la clientela, por ello, es esencial dejar una impresión positiva que haga que los clientes tengan deseos de volver.	
<b><u>4. Principales funciones</u></b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Calcular el pago total a ser efectuado por el cliente, escaneando el código de barras de los productos o ingresando el número de identificación en la caja registradora para determinar su precio.</li> <li>2. Informar al cliente acerca del monto total de su compra o consumo.</li> <li>3. Recibir el pago total en efectivo, cheque, tarjetas de crédito o débito y procesar las transacciones del punto de venta de una manera eficiente, precisa y amigable.</li> <li>4. Entregar el cambio al cliente, si fuese el caso, al igual que la factura de su compra.</li> <li>5. Ordenar los productos adquiridos por el cliente y envolverlos o embolsarlos.</li> <li>6. Conciliar la cantidad total de pagos recibidos durante su turno y registrar la totalidad de las ventas</li> </ol>	
<b><u>5. Competencias</u></b>	
Competencias personales y laborales: Inteligencia emocional, trabajo en equipo, relaciones interpersonales, atención general y memoria	

- **Cocinero**

<b><i>PERFIL DE CARGO</i></b>	
<b><u>1. Antecedentes generales</u></b>	
Nombre del cargo	Cocinero
Dependencia	Operaciones
<b><u>2. Requisitos formales</u></b>	
Estudios requeridos:	Auxiliar de cocina, cocinero, curso manipulación alimentos
Estudios de especialización, capacitación	N/A
Trayectoria laboral	Cocina
Experiencia	Haber laborado más de 2 año en compañías preparando comida.
Otros	
<b><u>3. Objetivos del cargo</u></b>	
Desempeñan un papel fundamental en el servicio prestado con la atención en la comida y la preparación de las mismas.	
<b><u>4. Principales funciones</u></b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Preparar la dieta propuesta por la encargada.</li> <li>2. Comunicar a la encargada del comedor cualquier deficiencia que observe.</li> <li>3. Proponer a la encargada la compra de alimentos por deficiencias en la despensa.</li> <li>4. Procurar que los alimentos se preparen en las condiciones higiénicas sanitarias adecuadas.</li> <li>5. No dejar preparados los alimentos del día anterior.</li> <li>6. Elaboración de los menús con alimentos frescos.</li> </ol>	
<b><u>5. Competencias</u></b>	
Competencias personales y laborales: Inteligencia emocional, trabajo en equipo, relaciones interpersonales, atención general y memoria.	

- **Domiciliario**

<b><i>PERFIL DE CARGO</i></b>	
<b><u>1. Antecedentes generales</u></b>	
Nombre del cargo	<b>Domiciliario</b>
Dependencia	Operaciones
<b><u>2. Requisitos formales</u></b>	
Estudios requeridos:	Licencia de conducción, moto
Estudios de especialización, capacitación	N/A
Trayectoria laboral	Conductor
Experiencia	Haber laborado más de 5 años conduciendo.
Otros	
<b><u>3. Objetivos del cargo</u></b>	
Es el encargado de despachar el domicilio de un punto a otro manteniéndolo fresco y con las buenas técnicas de manufactura	
<b><u>4. Principales funciones</u></b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. empacar y entregar domicilios a tiempo.</li> <li>2. En su tiempo libre surtir el punto de venta.</li> </ol>	
<b><u>5. Competencias</u></b>	
Competencias personales y laborales: Inteligencia emocional, trabajo en equipo, relaciones interpersonales, movimiento repetitivo y concentración.	

## **6. Estudio legal**

### **6.1 Sector económico al que pertenece la idea de negocio**

Nuestra idea pertenece al sector primario económico ya que los productos ofertados al cliente son obtenidos de cultivos de los agricultores de la región y no sufre ningún proceso de transformación.

## 6.2 Tipo y constitución legal del negocio

Para constituir la empresa se decidió constituirla por medio de una persona jurídica del tipo Sociedad por Acciones simplificada, teniendo en cuenta que siendo persona jurídica se deben pagar impuestos y cumplir ciertos requisitos para su constitución, lo cual genera confianza para el consumidor, proveedores y otras entidades a quienes pueda afectar la operación de la sociedad.

## 6.3 Obligaciones e impuestos

Para la constitución de la empresa se requiere cumplir los siguientes requisitos

- **Matrícula mercantil vigente:** El establecimiento de comercio debe matricularse a más tardar dentro del mes siguiente a la fecha en la que inició actividades.
- **Certificado Sayco & Acinpro:** Si en el establecimiento se hace el uso de música o de alguna obra protegida por derechos de autor, se deben pagar los derechos correspondientes a la Organización Sayco & Acinpro (OSA). De no usar dicho derecho no se genera responsabilidad con la OSA.
- **Concepto sanitario:** Todo establecimiento debe cumplir con las condiciones sanitarias que se describen en la Ley 9 de 1979, que está compuesta por títulos de carácter general como los de protección del medio ambiente, suministro de agua, y salud ocupacional, así como algunos específicos como el título V denominado Alimentos, en el que se establecen las normas específicas a las que están sujetos los establecimientos industriales y comerciales en los que se realicen actividades que se relacionan con alimentos.
- **Concepto técnico de seguridad humana y protección contra incendios** Este es expedido por el Cuerpo Oficial de Bomberos y busca asegurar el cumplimiento de los temas de seguridad humana y sistemas de protección contra incendios. Para el caso de los

establecimientos ubicados en Bogotá, la siguiente página web está disponible:

[www.bomberosbogota.gov.co](http://www.bomberosbogota.gov.co) en Trámites y servicios, Concepto técnico.

- **Otras normas:** Se debe cumplir con las normas que se expidan en el lugar donde se establezca el establecimiento comercial referente al uso de suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y actividad comercial.
- **Inscripción en el RIT:** Todo establecimiento de comercio debe quedar inscrito en el Registro de Información Tributaria (RIT) a través del diligenciamiento del Formulario RIT Establecimiento de Comercio. Este formulario también permite realizar la actualización o clausura de dichos establecimientos.
- **Certificado de manipulación de alimentos:** Este es de carácter obligatorio para todos los empleados que manipulen alimentos y se debe renovar anualmente. Existen varios institutos que cuentan con la autorización como Empresa Capacitadora en Manipulación Higiénica de Alimentos.

En cuanto a las declaraciones tributarias la empresa deberá presentar las siguientes declaraciones tributarias:

- **Impuesto de renta y complementarios:** Este impuesto se debe presentar de forma anual de acuerdo a los ingresos obtenidos en el año gravable anterior
- **Impuesto de industria y comercio avisos y tableros:** Se debe presentar inicialmente de forma anual, y una vez presentado el primer año de acuerdo a los ingresos obtenidos se puede empezar a declarar de forma bimestral. Además se debe tener en cuenta que si el establecimiento cuenta con avisos publicitarios se debe pagar una tarifa adicional a este impuesto.



#### **6.4 Beneficios de la sociedad**

Dentro de los beneficios que se tienen en la legislación colombiana se tienen los siguientes:

- Los empresarios pueden fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad. Es posible, por ejemplo, contar con estatutos flexibles que se adapten a las condiciones y a los requerimientos de cada empresario.
- La creación de la empresa es más fácil. Una SAS se puede crear mediante documento privado, lo cual le ahorra a la empresa tiempo y dinero. La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes. La empresa puede beneficiarse de la limitación de la responsabilidad de sus socios, sin tener que tener la pesada estructura de una sociedad anónima.
- Las acciones pueden ser de distintas clases y series. Pueden ser acciones ordinarias, acciones con dividendo preferencial y sin derecho a voto, acciones con voto múltiple, acciones privilegiadas, acciones con dividendo fijo o acciones de pago. Es importante aclarar que las acciones de las SAS no pueden negociarse en bolsa.
- No se requiere establecer una duración determinada. La empresa reduce costos, ya que no tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.
- El objeto social puede ser indeterminado. Las personas que vayan a contratar con la SAS, no tienen que consultar e interpretar detalladamente la lista de actividades que la conforman para ver si la entidad tienen la capacidad para desarrollar determinada transacción.

- El pago de capital puede diferirse hasta por dos años. Esto da a los socios recursos para obtener el capital necesario para el pago de las acciones. La sociedad puede establecer libremente las condiciones en que se realice el pago.
- Por regla general no exige revisor fiscal. La SAS solo estará obligada a tener revisor fiscal cuando los activos brutos a 31 de diciembre del año inmediatamente anterior, sean o excedan el equivalente a tres mil salarios mínimos.
- Mayor flexibilidad en la regulación de los derechos patrimoniales. Existe la posibilidad de pactar un mayor poder de voto en los estatutos sociales o de prohibir la negociación de acciones por un plazo de hasta 10 años.
- Mayor facilidad en la operación y administración. Los accionistas pueden renunciar a su derecho a ser convocados a una reunión de socios o reunirse por fuera del domicilio social. La SAS no estará obligada a tener junta directiva, salvo previsión estatutaria en contrario. Si no se estipula la creación de una junta directiva, la totalidad de las funciones de administración y representación legal le corresponderán al representante legal designado por la asamblea.
- El trámite de liquidación es más ágil. No se requiere adelantar el trámite de aprobación de inventario ante la Superintendencia de Sociedades.

## **7. Estudio financiero**

### **7.1 Plan de inversión**

La empresa HEALTHY FOOD, será constituida con un capital suscrito y pagado de \$ 21.000.000 de los cuales cada uno de los 3 accionistas aportará la suma de \$ 7.000.000 y los cuales serán utilizados para la puesta en marcha del negocio como lo son: la adquisición del equipo de oficina, mobiliario, inventario inicial, adecuación del local y fuente de capital de trabajo inicial, los cuales se clasifican en los rubros de la siguiente tabla:

<b>PLAN DE INVERSION HEALTHY FOOD</b>			
<b>ACTIVOS</b>	<b>MONTO</b>	<b>FONDOS PROPIOS</b>	<b>FINANCIAMIENTO</b>
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 16,800,000</b>	<b>\$ 12,100,000</b>	<b>\$ 8,000,000</b>
Mobiliario y equipo	\$ 4,000,000	\$ 4,000,000	
Equipo de cómputo y oficina	\$ 3,400,000	\$ 3,400,000	\$ 3,300,000
Vehículo (motocicleta)	\$ 9,400,000	\$ 4,700,000	\$ 4,700,000
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>\$ 5,900,000</b>	<b>\$ 5,900,000</b>	<b>\$ -</b>
Inventario inicial	\$ 900,000	\$ 900,000	
Efectivo	\$ 5,000,000	\$ 5,000,000	
<b>ACTIVOS NOMINALES</b>	<b>\$ 3,000,000</b>	<b>\$ 3,000,000</b>	<b>\$ -</b>
Constitución	\$ 1,000,000	\$ 1,000,000	
Software contable	\$ 500,000	\$ 500,000	
Adecuación Local	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 25,700,000</b>	<b>\$ 21,000,000</b>	<b>\$ 8,000,000</b>

Adicionalmente se espera una proyección de inversión de un vehículo más y la compra de un puesto de trabajo adicional para otra persona del área administrativa, los cuales serán financiados por medio de un préstamo bancario.

En la siguiente tabla se detallan los componentes de los gastos de constitución, los cuales se toman en cuenta de acuerdo al valor del capital suscrito:

<b>GASTOS DE CONSTITUCION</b>	
CAPITAL SUSCRITO	\$ 21,000,000
DERECHOS DE REGISRO Y MATRICULA	\$ 170,000
IMPUESTO DE REGISTRO 0.7%	\$ 150,000
GASTOS ADICIONALES (PAPELERIA-TRANSPORTES)	\$ 180,000
PERMISOS Y LICENCIAS	\$ 500,000
<b>TOTAL GASTOS DE REGISTRO</b>	<b>\$ 1,000,000</b>

En la siguiente tabla se detallan los componentes del equipo mobiliario y equipo de oficina:

<b>MOBILIARIO Y EQUIPO</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
VITRINAS MOSTRADOR	\$ 400,000	2	\$ 800,000
CORTADOR DE VERDURAS	\$ 100,000	2	\$ 200,000
ORGANIZADOR DE VERDURAS	\$ 60,000	1	\$ 60,000
NEVERA	\$ 1,000,000	1	\$ 1,000,000
SET DE CUCHILLOS	\$ 80,000	2	\$ 160,000
MESA DE TRABAJO ACERO	\$ 550,000	2	\$ 1,100,000
PINZAS	\$ 15,000	2	\$ 30,000
RECIPIENTES PLASTICOS	\$ 50,000	3	\$ 150,000

CAJA REGISTRADORA	\$ 500,000	1	\$ 500,000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 4,000,000</b>
<b>EQUIPO DE COMPUTO Y OFICINA</b>			
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
COMPUTADOR	\$ 2,000,000	1	\$ 2,000,000
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	\$ 650,000	1	\$ 650,000
ESCRITORIO	\$ 300,000	1	\$ 300,000
SILLA OFICINA	\$ 250,000	1	\$ 250,000
ARCHIVADOR	\$ 200,000	1	\$ 200,000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 3,400,000</b>

## 7.2 Plan de financiación

Los recursos necesarios para la puesta en marcha del negocio corresponden a los aportes iniciales de los accionistas, los cuales provienen de ahorros propios, una vez el negocio se encuentre en marcha, la financiación se realizará por medio de préstamos con entidades bancarias.

## 7.3 Costos

Costos de producción

<b>COSTOS DE PRODUCCION</b>	
Materia Prima	\$ 625
Mano de obra	\$ 307
CIF	\$ 346
Envases	\$ 300
<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>\$ 1,578</b>

Los costos de producción de nuestra empresa están basados sobre una producción mensual de 4.800 unidades, las cuales corresponden a un promedio de 160 unidades diarias.

**Materia prima:** Para la elaboración de nuestro producto la materia prima principal son los vegetales los cuales serán comprados en un volumen estimado para 3 días por valor de \$ 300.000 teniendo en cuenta que se tratan de productos perecederos a los cuales hay que darles una rotación rápida para evitar pérdidas por descomposición, por lo cual se utilizar el sistema de inventarios PEPS (primeras en entrar primeras en salir), lo cual se traduce en que durante 3 días debemos producir 480 unidades con un costo unitario de materiales de \$ 625

**Mano de obra:** Para calcular el costo de la mano de obra se estima que el cocinero encargado de preparar el producto inicialmente devengará un salario mínimo, más un auxilio extralegal de \$ 120.000, mas sus prestaciones de ley, seguridad social y parafiscales. El costo total de mano de obra

mensual sería de \$ 1.472.343, lo cual nos generaría un costo unitario por mano de obra de \$ 306.74, como se detallan en la siguiente tabla.

Salario	Auxilio extralegal	Aux transporte	Prestaciones	Seguridad social	TOTAL
\$ 877,803	\$ 120,000	\$ 102,854	\$ 209,854	\$ 161,832	\$ 1,472,343

Total mano de obra mes	1,472,343
unidades producidas mes	4,800
Costo unitario mano de obra	307

**Costos Indirectos de Fabricación:** Para calcular los costos indirectos de fabricación se tomaron en cuenta el 70% valor del arrendamiento mensual del local y los servicios públicos, adicionalmente el 50% del salario del domiciliario y por último la depreciación del equipo mobiliario, la cual se tuvo en cuenta basando una vida útil de 10 años para el equipo mobiliario.

El detalle de los CIF está relacionado en la siguiente tabla:

Concepto	TOTAL	Administración	Costo	unidades mes	Costo unitario
Arrendamiento	\$ 1,000,000	\$ 300,000	\$ 700,000	4800	\$ 146
Servicios públicos	\$ 320,000	\$ 96,000	\$ 224,000	4800	\$ 47
Domiciliario	\$ 1,472,343	\$ 736,171	\$ 736,171	4800	\$ 153
Depreciación equipo mobiliario	\$ 33,333	\$ -	\$ 33,333	4800	\$ 7
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2,825,676</b>	<b>\$ 1,132,171</b>	<b>\$ 1,693,505</b>		<b>\$ 353</b>

**Costos Fijos:** La mano de obra es un componente de costo fijo, ya que inicialmente el cocinero tendrá un salario fijo mientras se va desarrollando la operación, el cual puede llegar a ser variable en el futuro de acuerdo al crecimiento de la empresa.

**Costos Variables:** En este rubro se encuentran contemplados la materia prima y los envases ya que éstos están directamente relacionados con las cantidades producidas.

**Precio de Venta:** Una vez identificados los costos asociados a la producción, se procede a realizar el cálculo del precio de venta teniendo en cuenta que la empresa espera obtener unos beneficios brutos del 37% aproximadamente. Para lo cual se utilizara la formula  $PV = \frac{COSTO\ TOTAL\ UNITARIO}{1 - \% DE\ UTILIDAD}$ , teniendo en cuenta que el costo total unitario de nuestro producto es de \$ 1.578 y que se espera recibir una utilidad bruta del 37% aplicando la formula nos refleja que el precio de venta de nuestro producto es de \$ 2.500 como se muestra a continuación:

$$PV = \frac{\$ 1.578}{1 - 0.37} = \$ 2.505$$

El precio de venta de nuestro producto no incluye IVA, ya que se trata de productos excluidos de dicho impuesto.

## 7.4 Gastos

Los gastos de nuestra empresa están distribuidos en dos grupos los cuales son: gastos de administración y gastos de operación.

Dentro de los gastos de administración podemos encontrar el excedente del 50% del salario del domiciliario, así como también el excedente de arrendamiento del local y servicios públicos, gastos por compra de papelería, depreciación, seguros y gastos legales. Dentro de los gastos legales podemos encontrar el impuesto de 4x1000 y de industria y comercio.

Dentro de los gastos de operación el salario del cajero, gastos por publicidad y mantenimiento del vehículo.

En la siguiente tabla se detallan los gastos administrativos y de operación:

<b>Gastos administración</b>	
Salario domiciliario	\$ 736,171
Arrendamiento	\$ 300,000
Servicios públicos	\$ 96,000
Papelería	\$ 40,000
Depreciación equipo de computo	\$ 44,167
Depreciación equipo de oficina	\$ 6,250
Seguro todo riesgo	\$ 30,000
Gastos legales	\$ 160,000
<b>Total gastos de administración</b>	<b>\$ 1,412,588</b>
<b>Gastos de operación</b>	
Salario cajero	\$ 1,455,541
Promoción y publicidad	\$ 100,000
Mantenimiento vehículo	\$ 130,000
<b>Total gastos de operación</b>	<b>\$ 1,685,541</b>
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>\$ 3,098,129</b>

La depreciación fue calculada de acuerdo a la vida útil de cada activo como se muestra en la siguiente tabla:

<b>DEPRECIACION MENSUAL EQUIPO COMPUTO Y DE OFICNA</b>			
COMPUTADOR	\$ 2,000,000	60	\$ 33,333
IMPRESORA MULTIFUNCIONAL	\$ 650,000	60	\$ 10,833
ESCRITORIO	\$ 300,000	120	\$ 2,500
SILLA OFICINA	\$ 250,000	120	\$ 2,083
ARCHIVADOR	\$ 200,000	120	\$ 1,667
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3,400,000</b>		<b>\$ 50,417</b>

A continuación se relaciona los gastos de nómina y su distribución de acuerdo a la dependencia del cargo:

Cargo	Salario	Auxilio extralegal	Auxilio de transporte	Prestaciones	Seguridad social	TOTAL
Cocinero	877,803	120,000	102,854	209,854	161,832	1,472,343
Contador - domiciliario	877,803	120,000	102,854	209,854	161,832	1,472,343
Cajero	877,803	120,000	102,854	209,854	145,031	1,455,541
<b>TOTAL</b>	<b>2,633,409</b>	<b>360,000</b>	<b>308,562</b>	<b>629,561</b>	<b>468,694</b>	<b>4,400,226</b>

Cargo	Gasto de administración	Gasto de operación	Costo	TOTAL
Cocinero	-	-	1,472,343	1,472,343
Contador - domiciliario	736,171	-	736,171	1,472,343
Cajero	-	1,455,541	-	1,455,541
<b>TOTAL</b>	<b>736,171</b>	<b>1,455,541</b>	<b>2,208,514</b>	<b>4,400,226</b>

## 7.5 Ingresos

Los ingresos de nuestra empresa están proyectados durante el primer año iniciando la operación con la venta de 3.000, e ir creciendo gradualmente con un estimado mensual de incremento en ventas de 300 unidades mensuales. Al final del primer año habremos crecido en promedio un 7% mensual. Los costos proyectados se estiman con un incremento del 5.4% mensual durante el primer año, porque en su primera fase los costos fijos (Mano de Obra y CIF) se mantienen constantes generando un impacto importante en los beneficios esperados de los primeros meses del proyecto, como se muestra en la tabla que se relaciona a continuación.

	% ind	Ene	Mar	Jun	Sep	Dic	Total anual
Estudio ventas netas	7.0%	7,500,000	9,000,000	11,250,000	13,500,000	15,750,000	139,500,000
Coste de ventas	5.4%	5,941,000	6,496,000	7,328,000	8,161,000	10,466,000	94,022,000
<b>Beneficio Bruto</b>		<b>1,559,000</b>	<b>2,504,000</b>	<b>3,922,000</b>	<b>5,339,000</b>	<b>5,284,000</b>	<b>45,478,000</b>
Margen Bruto		20.8%	27.8%	34.9%	39.5%	33.5%	32.6%

A continuación se relaciona el comportamiento de los costos durante los meses de enero, junio y diciembre del primer año

Mes		Enero	Junio	Diciembre
Unidades a producir		3000 Unids	4500 Unids	6300 Unids
	costo unitario	costo mes	costo mes	costo mes
<b>COSTOS FIJOS</b>				
Mano de Obra		\$ 1,472,343	\$ 1,472,343	\$ 2,944,686
CIF		\$ 1,693,504	\$ 1,693,504	\$ 1,693,504
<b>TOTAL COSTO FIJO</b>		<b>\$ 3,165,847</b>	<b>\$ 3,165,847</b>	<b>\$ 4,638,190</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>				
Materia prima	625	\$ 1,875,000	\$ 2,812,500	\$ 3,937,500
Envases	300	\$ 900,000	\$ 1,350,000	\$ 1,890,000
<b>TOTAL COSTO VARIABLE</b>		<b>\$ 2,775,000</b>	<b>\$ 4,162,500</b>	<b>\$ 5,827,500</b>
<b>TOTAL COSTO MES</b>		<b>\$ 5,940,847</b>	<b>\$ 7,328,347</b>	<b>\$ 10,465,690</b>

En la siguiente tabla se muestra la proyección de ingresos, costos y gastos del negocio en un periodo de cinco años, donde en el primer año el costo representará el 67.4% de las ventas netas, y los gastos totales un 26.7%, siendo el gasto de salarios y de nómina el valor más representativo. Como impuestos se proyecta un pago por impuesto de renta para el primer año del 32% sobre los beneficios netos, el cual irá disminuyendo gradualmente un 1% cada año de acuerdo a la Ley de crecimiento vigente. Las estimaciones de crecimiento se tomaron las proyecciones realizadas para los próximos años en el IPC y PIB según el DANE.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
	% ind	% ind	% ind	% ind	% ind	Total anual	%Anual				
Estudio ventas netas	7.0%	4.8%	4.6%	4.2%	3.9%	139,500,000		146,196,000	152,921,016	159,343,699	165,558,103
Coste de ventas	5.4%	4.0%	4.3%	3.8%	3.4%	94,022,000	67.4%	97,782,880	101,987,544	105,863,071	109,462,415
<b>Beneficio Bruto</b>						<b>45,478,000</b>		<b>48,413,120</b>	<b>50,933,472</b>	<b>53,480,628</b>	<b>56,095,688</b>
Margen Bruto						32.6%		33.1%	33.3%	33.6%	33.9%
<b>Gastos controlables :</b>									-	-	-
Sueldo y salarios	0.0%	4.8%	4.6%	4.2%	3.9%	19,811,832	14.2%	20,762,800	21,717,889	22,630,040	23,512,612
Cargos								-	-	-	-
Gastos de nomina	0.0%	4.8%	4.6%	4.2%	3.9%	6,488,724	4.7%	6,800,183	7,112,991	7,411,737	7,700,795
Legales y contabilidad						1,920,000	1.4%	1,920,000	1,920,000	1,920,000	1,920,000
Publicidad	0.0%	4.8%	4.6%	4.2%	3.9%	1,200,000	0.9%	1,257,600	1,315,450	1,370,698	1,424,156
Viajes/vehículos	0.0%	4.8%	4.6%	4.2%	3.9%	1,560,000	1.1%	1,634,880	1,710,084	1,781,908	1,851,402
Servicios Públicos	1.0%	4.8%	4.6%	4.2%	3.9%	1,217,520	0.9%	1,275,961	1,334,655	1,390,711	1,444,949
Varios	2.0%	4.8%	4.6%	4.2%	3.9%	536,484	0.4%	562,235	588,098	612,798	636,697



<b>Total gastos controlables</b>						<b>32,734,560</b>	23.5%	<b>34,213,659</b>	<b>35,699,167</b>	<b>37,117,892</b>	<b>38,490,610</b>
<b>Gastos fijos :</b>								-	-	-	-
Alquiler		4.8%	4.6%	4.2%	3.9%	3,600,000	2.6%	3,772,800	3,946,349	4,112,095	4,272,467
Depreciación						605,004	0.4%	605,004	605,004	605,004	605,004
Seguro		4.8%	4.6%	4.2%	3.9%	360,000	0.3%	377,280	394,635	411,210	427,247
<b>Total de gastos fijos</b>						<b>4,565,004</b>	3.3%	<b>4,755,084</b>	<b>4,945,988</b>	<b>5,128,309</b>	<b>5,304,718</b>
<b>Gastos totales</b>						<b>37,299,564</b>	26.7%	<b>38,968,743</b>	<b>40,645,155</b>	<b>42,246,201</b>	<b>43,795,328</b>
<b>Beneficios y pérdidas netos antes de impuesto</b>						<b>8,178,436</b>	5.9%	<b>9,444,377</b>	<b>10,288,317</b>	<b>11,234,427</b>	<b>12,300,360</b>
Impuestos	32.0%	31.0%	30.0%	30.0%	30.0%	2,617,100	1.9%	2,927,757	3,086,495	3,370,328	3,690,108
<b>BENEFICIO/ PERDIDA NETOS DESPUES DE IMPUESTOS</b>						<b>5,561,337</b>	4.0%	<b>6,516,620</b>	<b>7,201,822</b>	<b>7,864,099</b>	<b>8,610,252</b>

## 7.6 Análisis del punto de equilibrio

De acuerdo a las proyecciones realizadas para nuestro negocio a continuación relacionamos los datos necesarios para hallar el punto de equilibrio.

**(CF) Costos Fijos** = \$ 3.165.847 los cuales contemplan la mano de obra y los costos indirectos de fabricación para el primer mes, adicionalmente se deben tener en cuenta los gastos fijos mensuales los cuales ascienden a la suma de \$ 3.098.129, es decir que el total de costos fijos **\$ 6.263.976**

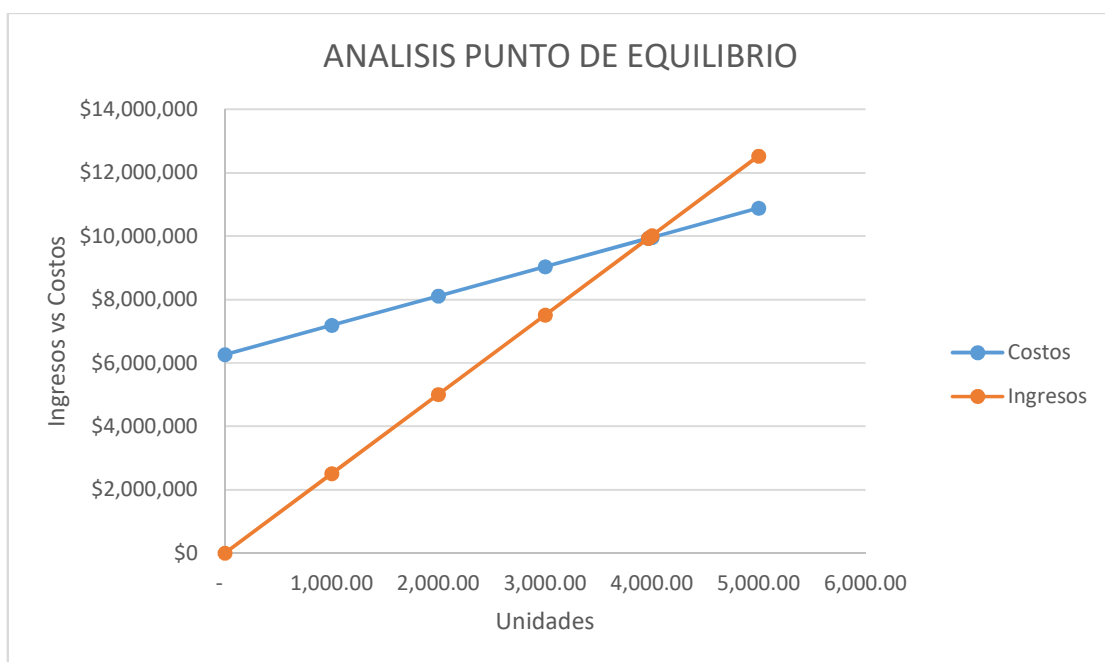
**(P) Precio unitario** = El precio de venta unitario establecido para nuestro producto es de **\$ 2.505**

**(CV) Costo Variable Unitario** = El total de costo variable del primer mes de operación es de \$ 2.775.000 proyectado sobre 3.000 unidades, es decir que el costo variable unitario es de **\$ 925**

**(PE) Punto de Equilibrio** =  $\frac{CF}{P-CV}$  despejando la formula  $\frac{\$ 6.263.976}{\$ 2.505 - \$ 925}$  obtenemos que el punto de equilibrio de nuestro negocio 3,964.54 unidades.

A continuación relacionamos una tabla y una gráfica que representan el comportamiento del punto de equilibrio de nuestro negocio.

Unidades	Costos	Ingresos	Utilidad / perdida
-	\$ 6,263,976	\$ 0	-\$ 6,263,976
1,000.00	\$ 7,188,976	\$ 2,505,000	-\$ 4,683,976
2,000.00	\$ 8,113,976	\$ 5,010,000	-\$ 3,103,976
3,000.00	\$ 9,038,976	\$ 7,515,000	-\$ 1,523,976
3,964.54	\$ 9,931,176	\$ 9,931,173	-\$ 3
4,000.00	\$ 9,963,976	\$ 10,020,000	\$ 56,024
5,000.00	\$ 10,888,976	\$ 12,525,000	\$ 1,636,024



## 7.7 Estado de resultados

A continuación presentamos la proyección del estado de resultados de nuestro negocio para el año 2021.

No reflejamos gastos financieros ni intereses, ya que en nuestro plan de inversión tratamos de trabajar con capital propio, y con el del desarrollo de la operación. Si se llegase a solicitar se contempla para buscar el crecimiento de la empresa.

En los estatutos de constitución de nuestra empresa no tenemos contempladas las reservas estatutarias por lo que este rubro no refleja ningún valor.

HEALTHY FOOD SAS  
ESTADO DE RESULTADOS  
PERIODO COMPRENDIDO ENTRE 01/01/2021 - 31/12/2021  
EXPRESADO EN PESOS COLOMBIANOS

+	Ventas proyectadas	\$ 139,500,000
-	Costo de producción	-\$ 94,022,000
=	<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 45,478,000</b>
-	Gastos fijos	-\$ 37,299,564
=	<b>Utilidad Operativa</b>	<b>\$ 8,178,436</b>
-	Intereses y gastos financieros	\$ 0
=	<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>\$ 8,178,436</b>
-	Impuesto de renta	-\$ 2,617,100
=	<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$ 5,561,337</b>
-	Reserva legal	-\$ 556,134
-	Reservas estatutarias	\$ 0
=	<b>Utilidad Neta del ejercicio</b>	<b>\$ 5,005,203</b>



Representante Legal  
Cristian Camilo Wilchez



Contador Público  
Miguel Ángel Vargas



Revisor fiscal  
Bryan Camilo Gantiva

## 7.8 Balance general

A continuación se muestra el balance general de la empresa correspondiente al periodo proyectado entre el 01 de enero de 2021 al 31 de diciembre de 2021.

HEALTHY FOOD SAS  
BALANCE GENERAL  
PERIODO COMPRENDIDO ENTRE 01/01/2021 - 31/12/2021  
EXPRESADO EN PESOS COLOMBIANOS

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo Corriente</b>		<b>Pasivo Corriente</b>	
Efectivo y equivalente	\$ 16,017,426	Pasivos financieros	\$ 0
Cuentas x cobrar	\$ 1,693,696	Pasivos por impuestos	\$ 2,617,100
Inventario	\$ 1,334,550	Cuentas por pagar	\$ 270,000
<b>Total activo corriente</b>	<b>\$ 19,045,672</b>	Beneficios a empleados	\$ 1,592,232
		<b>Total Pasivo</b>	<b>\$ 4,479,332</b>
<b>Activos fijos</b>		<b>PATRIMONIO</b>	
Mobiliario	\$ 4,000,000	Capital	\$ 21,000,000
Equipo de computo	\$ 3,400,000	Reserva Legal	\$ 556,134
Vehículo	\$ 4,700,000	Utilidad del ejercicio	\$ 5,005,203
Depreciación acumulada	-\$ 605,004	<b>Total patrimonio</b>	<b>\$ 26,561,337</b>
<b>Total Activos fijos</b>	<b>\$ 11,494,996</b>		
<b>Intangibles</b>			
Software contable	\$ 500,000		
<b>Total intangibles</b>	<b>\$ 500,000</b>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 31,040,668</b>	<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>\$ 31,040,668</b>



Representante Legal  
Cristian Camilo Wilchez



Contador Público  
Miguel Ángel Vargas



Revisor fiscal  
Bryan Camilo Gantiva

## 7.9 Flujo de caja

En la siguiente tabla se muestra el flujo de caja proyectado para el primer año de operación de nuestra empresa.

HEALTHY FOOD SAS  
FLUJO DE CAJA  
PERIODO COMPRENDIDO ENTRE 01/01/2021 - 31/12/2021

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
<b>SALDO INICIAL</b>	-	4,960,335	4,389,370	4,187,105	4,353,540	4,888,675	4,322,113	5,594,648	7,235,883	9,245,818	11,624,453	14,371,788
<b>INGRESOS</b>												
Ventas	7,500,000	8,250,000	9,000,000	9,750,000	10,500,000	11,250,000	12,000,000	12,750,000	13,500,000	14,250,000	15,000,000	15,750,000
Aportes	21,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Prestamos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>28,500,000</b>	<b>8,250,000</b>	<b>9,000,000</b>	<b>9,750,000</b>	<b>10,500,000</b>	<b>11,250,000</b>	<b>12,000,000</b>	<b>12,750,000</b>	<b>13,500,000</b>	<b>14,250,000</b>	<b>15,000,000</b>	<b>15,750,000</b>
<b>EGRESOS</b>												
Inversiones	3,000,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Personal	3,770,665	3,770,665	3,770,665	3,770,665	3,770,665	5,241,062	3,770,665	3,770,665	3,770,665	3,770,665	3,770,665	5,241,062
Materiales	3,813,000	4,194,300	4,575,600	4,956,900	5,338,200	5,719,500	6,100,800	6,482,100	6,863,400	7,244,700	7,626,000	8,007,300
Mobiliario y equipo	12,100,000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Gastos de ventas	696,000	696,000	696,000	696,000	696,000	696,000	696,000	696,000	696,000	696,000	696,000	696,000
Impuestos	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000
Creditos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>23,539,665</b>	<b>8,820,965</b>	<b>9,202,265</b>	<b>9,583,565</b>	<b>9,964,865</b>	<b>11,816,562</b>	<b>10,727,465</b>	<b>11,108,765</b>	<b>11,490,065</b>	<b>11,871,365</b>	<b>12,252,665</b>	<b>14,104,362</b>
<b>INGRESOS - EGRESOS</b>	4,960,335 -	570,965 -	202,265	166,435	535,135 -	566,562	1,272,535	1,641,235	2,009,935	2,378,635	2,747,335	1,645,638
<b>DISPONIBLE</b>	<b>4,960,335</b>	<b>4,389,370</b>	<b>4,187,105</b>	<b>4,353,540</b>	<b>4,888,675</b>	<b>4,322,113</b>	<b>5,594,648</b>	<b>7,235,883</b>	<b>9,245,818</b>	<b>11,624,453</b>	<b>14,371,788</b>	<b>16,017,426</b>

## 7.10 Indicadores de Evaluación

### VALOR ECONOMICO AGREGADO

Ingresos no operacionales	-
Intereses y gastos financieros	-
Utilidad Neta	5,561,337
<b>UTILIDAD ANTES DE INTERESES DESPUES DE IMPUESTOS</b>	<b>5,561,337</b>

Pasivos por impuestos	2,617,100	
Cuentas por pagar	270,000	
Beneficios a empleados	1,592,232	
<b>pasivo</b>	<b>4,479,332</b>	<b>14.43%</b>
<b>patrimonio</b>	<b>26,561,337</b>	<b>85.57%</b>
<b>ACTIVO NETO FINANCIADO</b>	<b>31,040,669</b>	<b>100%</b>

**14.43%**      **3.57%** TASA DE INTERNA DE OPORTUNIDAD  
**85.57%**      **20.00%** TASA DE INTERES MENSUAL  
**100%**         **24%**

**14.43%**      **3.57%**      **0.49%** COSTO PORCENTUAL PROMEDIO  
**85.57%**      **20.00%**      **17.26%** COSTO PORCENTUAL PROMEDIO  
**100.00%**      **23.57%**      **17.75%**

### UAIDI - (ANF\*CPP)

5.561.337	-	(	30.770.939	*	23,57%	)	=	98.727
-----------	---	---	------------	---	--------	---	---	--------

<b>APORTES</b>	<b>-\$ 21.000.000</b>
ENERO	\$ 750.000
FEBRERO	\$ 750.000
MARZO	\$ 750.000
ABRIL	\$ 750.000
MAYO	\$ 750.000
JUNIO	\$ 750.000
JULIO	\$ 750.000
AGOSTO	\$ 750.000
SEPTIEMBRE	\$ 750.000
OCTUBRE	\$ 750.000
NOVIEMBRE	\$ 750.000
DICIEMBRE	\$ 21.750.000

#### TASA INTERNA DE OPORTUNIDAD

TIO	MES VENC	EFEC ANUAL	SEMES VENC
	3,571%	52,363%	23,435%

#### VALOR PRESENTE NETO

VPN \$ -

<b>APORTES</b>	<b>-\$ 21.000.000</b>
ENERO	\$ 500.000
FEBRERO	\$ 500.000
MARZO	\$ 500.000
ABRIL	\$ 500.000
MAYO	\$ 500.000
JUNIO	\$ 500.000
JULIO	\$ 500.000
AGOSTO	\$ 500.000
SEPTIEMBRE	\$ 500.000
OCTUBRE	\$ 500.000
NOVIEMBRE	\$ 500.000
DICIEMBRE	\$ 21.500.000

#### TASA INTERNA DE RETORNO

TIR	MES VENC	EFEC ANUAL	SEMES VENC
	2,381%	32,626%	15,164%

VPN - 2.405.710

## 8. Lecciones aprendidas y recomendaciones

Gracias a este proyecto inicialmente agradecemos a los instructores y docentes que nos fueron guiando para el desarrollo de éste, en el cual pudimos observar diferentes entornos los cuales nos permitieron buscar un fin común entre nuestros compañeros, informes y análisis que permitieron visualizar un sector empresarial basado en la alimentación y en el cual pudimos hacer diferentes

estudios además de ver la capacidad que podríamos alcanzar al momento de llevar a cabo el proyecto.

Varias matrices las cuales basados en diferentes enfoques permitieron conocer más el área a trabajar, por ejemplo DOFA la cual nos ayudó a visualizar las ventajas y desventajas a nivel interno y externo permitiendo ver las amenazas que se podrían presentar y como llegar a disminuirlas indicadores financieros que permitían observar el punto de vista económico de la compañía el cual nos ayuda a tener una idea clara sobre la inversión inicial, como llevar a cabo el proceso de creación con el capital indicado.

Además de observar las personas indicadas para ejecutar el proyecto, las cuales se enfocan no solo en un trabajo si no lo visualizan como una idea de crecimiento a nivel personal y profesional, nosotros como estudiantes de contaduría pública estamos profundamente agradecidos por la oportunidad que se nos ha presentado al momento de iniciar este proyecto el cual busca crear una idea innovadora y que pueda ser enfocada en un público que pueda apreciar lo que se les está entregando.

Por medio de este proyecto también logramos poner en práctica y reforzar nuestros conocimientos en la carrera que estamos estudiando, y aprendimos que al momento de emprender una idea de negocio no solamente debemos basarnos en la parte financiera, sino que también existen otros factores de índole administrativo como lo son la estructura organizacional del proyecto, los perfiles de cargo y los manuales de funciones.

## 9. Referencias bibliográficas

- Ferre Trenzano, José M.(2003) “La. Investigación De Mercados En La Práctica”, Editorial Océano
- López Altamirano, Alfredo. (No refiere año), “Qué son, para qué sirven y cómo se hacen las investigaciones de mercado”. Editorial Cecsca
- No refiere (2001), disponible en: <https://www.gestiopolis.com/que-es-la-cadena-de-valor/>
- CABRA DUEÑAS, L. y LUCAS MARTÍNEZ, A. y RUIZ FERNÁNDEZ, F. y RAMOS MARCOS, M. J. (2010). “Metodologías de diseño aplicado y gestión de proyectos”
- Anonimo, linkedin (2014) disponible en: [https://business.linkedin.com/es-es/sales-solutions/cx/17/09/b2b-sales-leads-demo-sem?cid=7010d000001BY7o&src=google&trk=sem\\_lss\\_gaw&veh=Google\\_Search\\_LATAM\\_CO\\_NB-](https://business.linkedin.com/es-es/sales-solutions/cx/17/09/b2b-sales-leads-demo-sem?cid=7010d000001BY7o&src=google&trk=sem_lss_gaw&veh=Google_Search_LATAM_CO_NB-)



[Sales Alpha DR Spanish Evergreen 278452983744 estrategias%20para%20aumentar%20las%20ventas e c \\_\\_\\_ &gclid=CjwKCAiA5qTfBRAoEiwAwQy-6YZ7LNvf5pjOpR-IWp78Ubmrg4kacGYlaSwYfWMIccPz5vqhUI5oQRoCneoQAvD\\_BwE](https://www.google.com/search?q=Sales+Alpha+DR+Spanish+Evergreen+278452983744+estrategias%20para%20aumentar%20las%20ventas+e+c___&gclid=CjwKCAiA5qTfBRAoEiwAwQy-6YZ7LNvf5pjOpR-IWp78Ubmrg4kacGYlaSwYfWMIccPz5vqhUI5oQRoCneoQAvD_BwE)

- BLOG (2012) Disponible en: <https://blog.izabc.com.mx/5-estrategias-para-aumentar-tu-participacion-de-mercado>
- <https://www.finanzaspersonales.co/impuestos/articulo/por-que-vale-la-pena-constituir-una-sas/37888>