



# Wayled S.A.S

WAYLED S.A.S Prestadora de servicios Instalación de Caminos Leds y Redes de Tablets para los Restaurantes.

FRANCISCO JOSE TORRES RICARDO  
VIDAL ANDRES BENAVIDES LÓPEZ  
NATALIA TABORDA HERRERA

Redes sociales

p. 3133989548

Natalia.taborda@cun.edu.co

## **COMPROMISO DE AUTOR**

**Yo, Natalia Taborda Herrera con célula de identidad 1094930077 de Armenia Quindío y alumno del programa académico Contaduría pública.**

**Yo, Vidal Benavides López con célula de identidad 1030634647 de Madrid y alumno del programa académico Ingeniera Electrónica.**

**Yo, Francisco Jose Torres Ricardo con célula de identidad 1073073359 de Madrid y alumno del programa académico Ingeniera Electrónica.**

**declaro que:**

**El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable directo legal, económico y administrativo sin afectar al Director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.**

**Firma: Francisco Torres.**

**Firma: Francisco Torres.**

**Firma: Natalia Taborda H.**

# Tabla de contenido

I.	<b>Presentación general del proyecto</b> .....	5
	• Resumen ejecutivo.....	5
	• Introducción .....	6
	• Objetivos.....	7
	• Claves para el éxito .....	7
II.	<b>Descripción de la idea de negocio</b> .....	8
	• Inserte la foto del producto o servicio aquí .....	10
III.	<b>Presentación de la empresa</b> .....	11
	• Quienes somos .....	11
	• Actividad económica .....	12
	• Sistema empresarial. ....	12
IV.	<b>Portafolio</b> .....	13
	• ¿Quiénes somos? .....	13
	• Marca del producto .....	13
	• Descripción de las líneas.....	14
	• Precios.....	14
	• Contacto.....	14
V.	<b>Direccionamiento estratégico</b> .....	15
	• Objetivos estratégicos.....	15
	• Futuro preferido.....	15
	• Misión de la empresa.....	16
	• Valores .....	16
	• Indicadores de desempeño .....	17
VI.	<b>Estructura organizacional y funcional</b> .....	18
	• Desarrollo del organigrama de la empresa.....	18
	• Manual de funciones .....	18
VII.	<b>Estudio legal</b> .....	24
	• Figura legal.....	24
	• Impuestos y obligaciones tributarias	24
	• Beneficios tributarios .....	24
VIII.	<b>Inversión</b> .....	25
	• Plan de inversión .....	25

	• Plan de financiación .....	26
	• Costos.....	27
	• Gastos .....	27
	• Ingresos.....	28
	• Proyección de ventas .....	28
IX.	<b>Estados financieros.....</b>	<b>29</b>
	• Análisis del punto de equilibrio .....	29
	• Estado de resultados.....	30
	• Balance general .....	31
	• Flujo de caja .....	32
	• Indicadores de evaluación.....	33
X.	<b>Lecciones aprendidas y recomendaciones .....</b>	<b>35</b>
XI.	<b>Conclusiones y recomendaciones .....</b>	<b>36</b>
XII.	<b>Bibliografía y anexos .....</b>	<b>37</b>

### **Resumen ejecutivo**

En este proyecto se va a desarrollar una idea de negocio, ver de dónde surgió esta idea, describir toda la idea. Ver cuáles fueron las necesidades que llevaron a desarrollarla, como podemos crear una oportunidad de negocio y así buscar solucionar las necesidades y problemas que planteamos para el desarrollo esta idea de negocio.

Se van a analizar los posibles clientes que pueda generar esta idea, a quien va dirigido este mercado, a identificar los distintos tipos de clientes a los que la empresa va a vender esta idea o servicio. También se harán encuestas para ver la opinión de las personas, buscar solucionar necesidades que no tuviéramos en cuenta y las hagan saber los clientes por medio de estas encuestas, y buscar una mejora en nuestro servicio para poder satisfacer las necesidades de los posibles clientes.

Se va a hablar detalladamente sobre el servicio, como funciona, para que sirve, también como se va a desarrollar la empresa, sus reglamentos, valores. Tener claro todo sobre la empresa, como se va a manejar, que se quiere hacer y plantear un futuro a corto, mediano y largo plazo en donde se quiere estar con la empresa y buscar el crecimiento de esta.

## **Introducción**

En Colombia y en general para la población mundial el año 2020 ha sido un poco crítico por la llegada del COVID-19, varias personas no se pueden reunir en un solo lugar, no tiene que haber contacto físico, se crearon nuevas normas de seguridad y las personas no se sienten seguros para ir a los restaurantes han adoptado por pedir domicilios pero muchas de estas personas quieren ir a los restaurantes pero no salen por miedo a ser contagiados en estos sitios.

La empresa WYLED S.A.S ofrece la opción para que estas personas puedan ir a los restaurantes sin temor a contagiarse, se tiene que hacer una reservación por la página del restaurante donde aparece la ubicación de las mesas y debe escoger una que este desocupada, puede escoger su menú antes de llegar al restaurante o en el mismo restaurante con las tablets del establecimiento. No tiene contacto con ninguno de los empleados tan solo al momento de servirle la comida, cuando llegan los clientes al restaurante seleccionan el lugar de su mesa y se enciende un camino de leds que los llevara directamente a su mesa reservada y pedir sus alimentos o disfrutarlos al momento de llegar si en su reservación ya los había pedido.

## **Objetivos**

### **Objetivo general:**

Estudiar la factibilidad de la empresa WAYLED S.A.S prestadora de servicios de caminos leds e instalación de tablets para restaurantes de Madrid Cundinamarca en el año 2020,

### **Objetivos específicos:**

- Identificar la idea de negocio.
- Encontrar el pentágono de perfilación de clientes.
- Validar el pentágono de perfilación de clientes.
- Describir el producto o servicio.
- Implementar la matriz estratégica.

### **Claves para el éxito**

Queremos ser una compañía pionera con un nuevo sistema de compra para este país, utilizando la tecnología como una herramienta novedosa y positiva para tener un negocio rentable que pueda ayudar a la atención de los clientes y que sea fácil de usar también, ya que con la llegada del COVID las personas confían más en lugares donde les brinden seguridad completa y esta idea de negocio es una manera de hacerlo al minimizar el contacto de un cliente en un restaurante con el personal que trabaja allí, y lo ideal es lograr un servicio completo logrando también que nuestros trabajadores puedan atender los servicios con calificación prioritaria de acuerdo con el momento de llegada.

Tabla 1

<b>¿Cuál es el producto o servicio?</b>	La empresa WAYLED S.A.S prestara el servicio de instalar caminos leds para guiar las personas de la entrada al restaurante a las mesas y señalar las salidas en caso de emergencia, también se instalará una red de tablets para que los clientes de los restaurantes hagan sus pedidos.
<b>¿Quién es el cliente potencial?</b>	Restaurantes que quieren implementar innovación en sus establecimientos, brindarles mayor seguridad y confianza a los clientes, minimizando el contacto físico.
<b>¿Cuál es la necesidad?</b>	Por la llegada del COVID las personas en general estamos buscando empezar a retomar nuestras vidas cotidianas dentro de nueva normalidad, queriendo sentirse seguras donde van, por eso queremos ofrecerles a los restaurantes este proyecto novedoso con el cual le van a poder brindar esa confianza sus clientes.
<b>¿Cómo?</b>	Realización de una plataforma conectada por medio de una tarjeta sp32 con la cual nos ayuda a trabajar con el “internet de las cosas” así la comunicación va hacer directa y rápida, guardando los datos en la nube para obtenerlos en cualquier momento. Con la ayuda de la Tablet podremos utilizar los caminos led para dar una ayuda visual donde queda nuestra mesa y dando una imagen innovadora al lugar. En la mesas los usuarios

	tendrán una Tablet donde van a realizar su pedido y muestra el tiempo del alimento para que llegue a la mesa.
<b>¿Por qué lo preferirán?</b>	Nuestros productos son realizados con los mejores componentes del mercado precio calidad, así podemos brindar con confianza a nuestros clientes una duración de nuestro servicio y garantía durante un año en equipos.
<b>¿Cuál es el factor de innovación?</b>	Los procesos para la innovación de nuestro negocio teniendo las diferentes pautas para realizar de la mejor manera creando un sistema de ventas para facilitar la entrega de pedidos a las personas que ingresan al restaurante o lugar de ventas de comidas.

Inserte la foto del producto o servicio aquí



Esta foto nos ilustra cómo va hacer la atención a las personas en los restaurantes.



Modulo sp32, este va hacer nuestro cerebro de Wayled.



El camino led va a guiar a las personas a llegar a su mesa seleccionada al ingresar al restaurante

### Quienes somos

La empresa WAYLED S.A.S prestara el servicio de instalar caminos leds para guiar las personas de la entrada al restaurante a las mesas y señalar las salidas en caso de emergencia, también se instalará una red de tablets para que los clientes de los restaurantes hagan sus pedidos. Nuestro servicio cuenta con un sistema de red mediante el módulo Esp 32, que nos va ayudar a comunicarnos de las mesas a la cocina donde se van recibir los pedidos, también cuenta con una Tablet en la entrada del restaurante, donde se escoge la mesa o el lugar que uno desea para poder disfrutar de sus alimentos y así mismo él nos guía por medio de caminos led a nuestra mesa seleccionada.



-Marca.



## **Actividad económica**

4741 comercio al por menor de computadores, equipos periféricos, programas de informática y equipos de telecomunicaciones en establecimientos especializados

## **Sistema empresarial.**

Por e momento solo vamos a contar con un sistema de control de procesos de negocio, para controlar y monitorear los procesos de producción y comercialización.

### **¿Quiénes somos?**

Nuestro servicio cuenta con un sistema de red mediante el módulo Esp 32, que nos va ayudar a comunicarnos de las mesas a la cocina donde se van recibir los pedidos, también cuenta con una Tablet en la entrada del restaurante, donde se escoge la mesa o el lugar que uno desea para poder disfrutar de sus alimentos y así mismo él nos guía por medio de caminos led a nuestra mesa seleccionada.

### **Marca del producto**

Nuestro logotipo es una forma rápida de identificar nuestro sistema, va a tener en diferentes puntos nuestra marca. El primer objetivo es que nuestro logo llegue a la entrada de más de 100 restaurantes en un mes.



## **Descripción de las líneas**

1) Modulo Esp32. Es el cerebro de las conexiones entre tablets y tiras led para llegar a sus destinos

2) Tablets. Es el medio de transmisión de la información

3) tiras led. Nuestra guía visual y novedosa.

4) cables de diferente calibre. Es por donde conduce la información ya se cable de red o corriente para nuestros elementos.

## **Precios**

Nuestros precios para un local de 5 mesas tiene un valor de \$ 1'990.000.

5 tabletas \$ 1'000.000

Metro de led \$ 10.000

Módulo Sp32 \$ 100.000

Mano de obra por punto \$ 35.000

Accesorios \$ 215.000

## **Contacto**

Francisco Torres

**Correo.** [Francisco.torres@cun.edu.co](mailto:Francisco.torres@cun.edu.co)

**Cel.**3133989548

### Objetivos estratégicos

- Prestar el mejor servicio de instalación de caminos leds que ayudan a los sitios mejorar la atención y ahorrar dinero en personal ya que la tecnología va hacer varias tareas al tiempo en el municipio de Madrid Cundinamarca
- Generar empleo en el municipio con 3 trabajadores
- Aprovechar la necesidad que se está presentando en los restaurantes para ofrecerle seguridad a los clientes con la llegada del COVID al sector económico de Madrid que va en crecimiento por la cantidad de comercio y empresas que se establecen a las afueras, y poder llegarles con un producto para que le brinden esa seguridad a sus consumidores.
- Precios diferenciales, ya que debemos tener cuenta de que los usuarios y sitios son diferentes para realizar instalaciones o prestar el servicio de mantenimiento.

### Futuro preferido

Este proyecto esta pesado para el municipio de Madrid que está ubicado en la sabana de Bogotá, a 21 KM o 45 minutos de la capital de Colombia, Madrid tiene un área de 121 Km<sup>2</sup>.

Se va a tener un establecimiento en el centro Madrid el cual va hacer sitio principal donde llega la materia prima y elementos para realizar la instalación, aquí mismo vamos a realizar venta ya sea de elementos individuales o el kit (5 tablets, 50 mts de tiras de led, un módulo de Esp 32, mano de obra y accesorios), de igual forma tendremos el asesor comercial que nos ayuda hacer las visitas a los diferentes sitios. No podemos dejar a un lado la publicidad por medio del internet ya que es amigable con el medio ambiente y es más fácil llegar a más personas. De este modo poder brindar diferentes canales de comunicación con nuestros clientes.

Pensado para la zona centro y norte para estratos 3 o mayor, Pero igual forma no nos podemos olvidar del otro sector que tenemos “estratos más bajos” que no tienen el mismo alcance que otros ya misionados, para ellos también se puede realizar otros trabajos como por ejemplo dar diseños que cambien en un cierto tiempo al entrar al lugar y dar un toque más moderno.

### **Misión de la empresa**

En WAYLED S.A.S ofrecemos a nuestros clientes satisfacción a las necesidades del mercado, ayudando al orden y organización del restaurante, con tecnología de la mejor calidad y un diseño futurista, fácil manejo para cualquier persona, único en el mercado en el municipio de Madrid Cundinamarca.

### **Valores**

**-Servicios. Respeto:** fomentar el respeto entre los integrantes de la empresa. El respeto entre los compañeros hace que hagan un buen trabajo.

**- Responsabilidad:** fomentar la responsabilidad para que los empleados no dejen tirados los servicios que estén haciendo por cualquier cosa.

**-Puntualidad:** la puntualidad es muy importante en la empresa, porque los clientes no tienen todo el tiempo para estar esperando a que lleguen los técnicos.

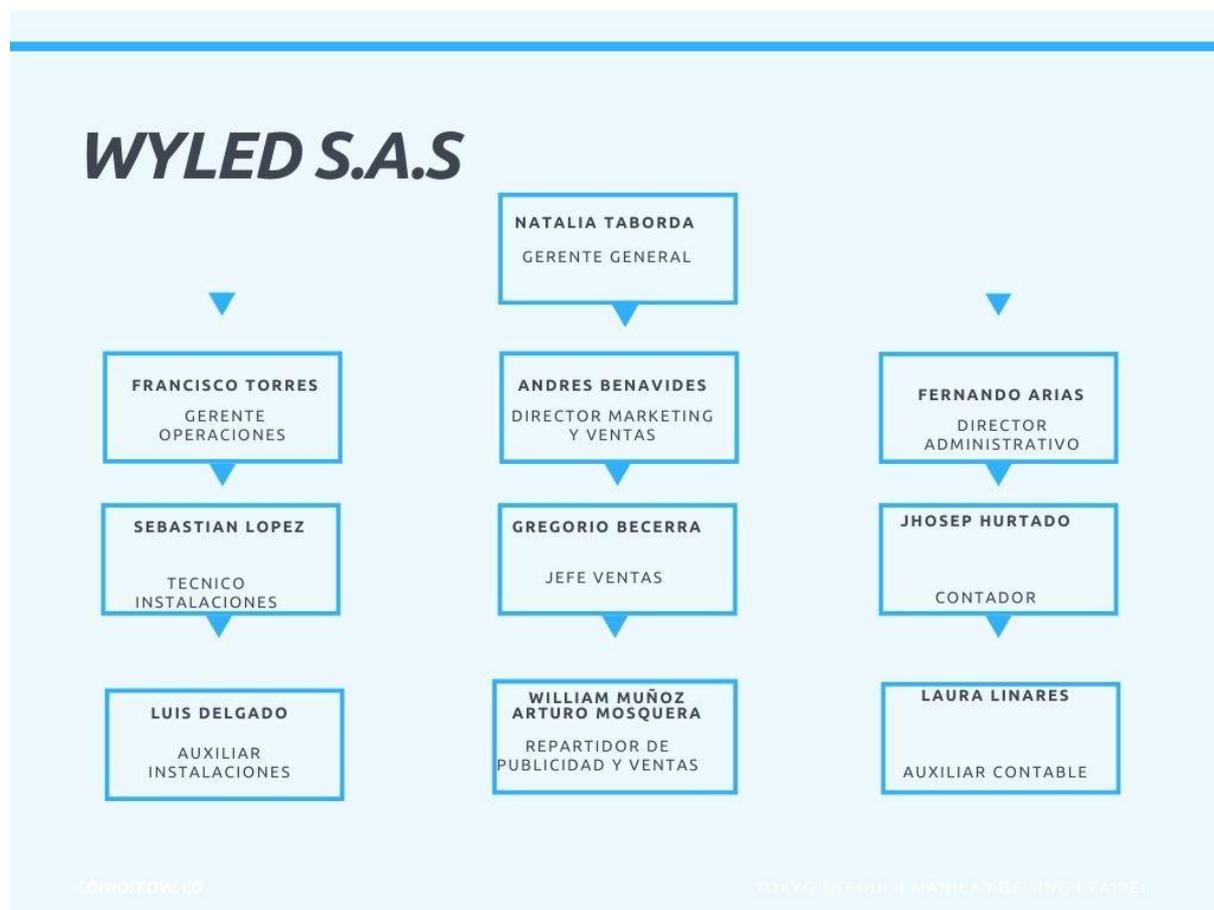
**-Lealtad:** enseñar a los empleados a ser leales con la empresa, para que se apropien de su trabajo.

**-Calidad:** enseñar a los empleados a hacer sus servicios con calidad, como si el negocio donde instalan fueran sus propios negocios. Como quisieran que les instalaran a ellos así que hagan su servicio.

## Indicadores de desempeño

1. RELEVANCIA: Ayudan a mejorar la presentación personal del restaurante, mejora los gastos del restaurante, innovador
2. ESPECIFICO: El propietario del restaurante va a ahorrar el sueldo de 2 personas, ya que al tener nuestro servicio no necesita de torero y un mesero que solicite su pedido.
3. MEDIBLE: La manera de medir la satisfacción del cliente es el trato que nos dan y demuestran solicitando más servicios y referidos.
4. ALCANZABLE: El ahorro que les ofrecemos al mes es un aproximado de 2'000.000 pesos. Al no tener más personal.
5. TIEMPO: Nuestro tiempo para la realización de nuestro servicio y que usuario vea el beneficio es de 1 mes, la instalación se demora 2 días, desde ese día va a ver las ganancias gracias a nuestro sistema.

Desarrollo del organigrama de la empresa



Manual de funciones

<b>Identificación del cargo</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Gerente general
<b>Número de cargos</b>	10
<b>cargo del jefe inmediato</b>	N/A
<b>Solicita reportes y reporta a</b>	Gerente de operaciones, director administrativo y director de marketing y ventas.
<b>objetivo principal</b>	
Responsable del funcionamiento de la empresa, empleados y producción.	
<b>funciones esenciales</b>	
1. Estar pendiente de todo el personal de la empresa y el buen desarrollo de las funciones de cada uno. 2. Planificar producción y ventas de la empresa. 3. Buscar la forma de optimizar los procesos de la empresa.	

<b>Identificación del cargo</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Gerente de operaciones
<b>Número de cargos</b>	2
<b>cargo del jefe inmediato</b>	Gerente general
<b>Solicita reportes y reporta a</b>	Gerente general, técnico y auxiliar.
<b>objetivo principal</b>	
Responsable de las instalaciones realizadas por los técnicos, que se hagan con la mejor calidad y manejo de los tiempos de los técnicos.	
<b>funciones esenciales</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estar pendiente de los técnicos y auxiliares de instalación.</li> <li>2. Debe entregar las instalaciones con la mayor calidad.</li> <li>3. Presentar informes al gerente general.</li> <li>4. Capacitar personal a su cargo.</li> </ol>	

<b>Identificación del cargo</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Director de marketing y ventas
<b>Número de cargos</b>	3
<b>cargo del jefe inmediato</b>	Gerente general
<b>Solicita reportes y reporta a</b>	Gerente general, jefe de ventas y repartidor de publicidad y ventas.
<b>objetivo principal</b>	
Responsable de las ventas de la empresa y el desarrollo del marketing. Entrega de publicidad y ventas del servicio.	
<b>funciones esenciales</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estar pendiente del personal a cargo.</li> <li>2. Capacitación de personal a su cargo.</li> <li>3. Diseñar la publicidad de la empresa y su distribución.</li> <li>4. Realizar informe de ventas al gerente general.</li> </ol>	

<b>Identificación del cargo</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Director administrativo
<b>Número de cargos</b>	2
<b>cargo del jefe inmediato</b>	Gerente general
<b>Solicita reportes y reporta a</b>	Gerente general, contador y auxiliar contable.
<b>objetivo principal</b>	
Responsable del personal a su cargo, debe realizar la planeación de la empresa a futuro, organizar las funciones de sus empleados a cargo, administrar el presupuesto de la empresa.	
<b>funciones esenciales</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Responsable de planeación de la empresa.</li> <li>2. Capacitar personal a cargo.</li> <li>3. Responsable del presupuesto de la empresa.</li> </ol>	

<b>Identificación del cargo</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Técnico de instalaciones
<b>Número de cargos</b>	1
<b>cargo del jefe inmediato</b>	Gerente de operaciones
<b>Solicita reportes y reporta a</b>	Gerente general, gerente de operaciones y auxiliar.
<b>objetivo principal</b>	
Realizar las instalaciones del servicio y producto que ofrece la empresa.	
<b>funciones esenciales</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Garantizar la calidad de las instalaciones.</li> <li>2. Enseñar a personal a su cargo.</li> <li>3. La mejor presentación ya que representa a la empresa en cada instalación.</li> </ol>	

<b>Identificación del cargo</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Auxiliar de instalaciones
<b>Número de cargos</b>	0
<b>cargo del jefe inmediato</b>	Técnico de instalaciones
<b>Solicita reportes y reporta a</b>	Gerente general, técnico de instalaciones y gerente de operaciones.
<b>objetivo principal</b>	
Responsable de asistir al técnico de instalaciones en todo lo que necesite para realizar las instalaciones del producto y servicio.	
<b>funciones esenciales</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Estar pendiente de lo que necesite el técnico.</li> <li>2. Estar pendiente del material.</li> <li>3. Buena presentación personal.</li> </ol>	

<b>Identificación del cargo</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Jefe de ventas
<b>Número de cargos</b>	2
<b>cargo del jefe inmediato</b>	Director de marketing y ventas
<b>Solicita reportes y reporta a</b>	Gerente general, director de marketing y ventas, repartidor de publicidad y ventas.
<b>objetivo principal</b>	
Responsable del desarrollo de planes de ventas y manejo de personal de ventas y marketing de la empresa.	
<b>funciones esenciales</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Capacitar al personal y motivarlos para que vendan más productos.</li> <li>2. Responsable del personal de ventas y marketing.</li> <li>3. Diseñar nuevas estrategias de ventas y publicidad.</li> </ol>	

<b>Identificación del cargo</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Repartidor de publicidad y ventas
<b>Número de cargos</b>	0
<b>cargo del jefe inmediato</b>	Jefe de ventas
<b>Solicita reportes y reporta a</b>	Gerente general, director de marketing y jefe de ventas.
<b>objetivo principal</b>	
Responsable de repartir publicidad y realizar las ventas.	
<b>funciones esenciales</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Repartir publicidad.</li> <li>2. Vender el producto de la empresa.</li> <li>3. Siempre estar presentable.</li> <li>4. Estudiar formas de llegar a los clientes.</li> </ol>	

<b>Identificación del cargo</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Contador
<b>Número de cargos</b>	1
<b>cargo del jefe inmediato</b>	Director administrativo
<b>Solicita reportes y reporta a</b>	Gerente general, director administrativo, auxiliar contable.
<b>objetivo principal</b>	
Responsable del personal a su cargo, pago de nóminas, llevar las cuentas de la empresa y presentación de informes del área contable y si se están cumpliendo las metas de la empresa.	
<b>funciones esenciales</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Capacitar al personal a cargo.</li> <li>2. Pago de nóminas.</li> <li>3. Pago de material.</li> <li>4. Planear capacitaciones de todo el personal de la empresa.</li> <li>5. Realizar planes de mejora de la empresa.</li> </ol>	

<b>Identificación del cargo</b>	
<b>Nombre del cargo</b>	Auxiliar administrativo
<b>Número de cargos</b>	0
<b>cargo del jefe inmediato</b>	Administrador.
<b>Solicita reportes y reporta a</b>	Gerente general, administrador, director administrativo.
<b>objetivo principal</b>	
Responsable de ayudar al administrador en todo lo que necesite y presentación de informes.	
<b>funciones esenciales</b>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Presentación de informes.</li> <li>2. Apoyo al administrador en la realización de planes de la empresa.</li> <li>3. Pendiente de las solicitudes de los empleados de la empresa y reportarlo a su jefe inmediato.</li> <li>4. Llevar registro de la contabilidad de la empresa.</li> </ol>	

### **Figura legal**

Somos una empresa persona jurídica ya que iniciaremos con un negocio mediano, cual necesitará mayor capital de inversión, estará constituido por tres socios, nuestros principales clientes serán empresas.

### **Impuestos y obligaciones tributarias**

- Impuesto sobre la renta y sus complementarios, que se paga anualmente. Hoy en día pagan el 33 % de renta.

- IVA, según lo que indica el artículo 420 del Estatuto Tributario. Este se cancela cada bimestre.

- Impuesto de Industria y Comercio

Y Además tenemos la calidad de agentes retenedores a título de renta, IVA e ICA.

### **Beneficios tributarios**

- Beneficio de progresividad, se trata de pagar gradualmente el impuesto de renta hasta homogenizar con la tarifa de las otras empresas. En este sentido, durante los primeros años no tendrán que pagar el 100% del impuesto, así: 1° y 2° año, cero por ciento (0%), 3er año, veinticinco por ciento (25%), 4° año, cincuenta por ciento (50%), 5° año, setenta y cinco por ciento (75%) y el 6° año y siguientes, paga la tarifa plena (100%)

-Descuento en impuestos por nuevos puestos de trabajo, se deberán contratar personas menores de 28 años o que ganen menos de 1.5 salarios mínimos legales vigentes, es decir, \$1.106.575.

## Inversión

### Plan de inversión

PLAN DE INVERSION WAYLED				
ACTIVOS	DESCRIPCION	MONTO	FONDOS PROPIOS	FINANCIAMIENTO
<b>activos fijos</b>		<b>\$ 4,028,000</b>		
Infraestructura – Adecuaciones	Vitrina para exhibición de productos.	\$ 220,000	\$ 220,000	
Maquinaria y Equipo	Destornilladores y llaves	\$ 100,000	\$ 100,000	
	Percutor black decter	\$ 83,000	\$ 83,000	
	Pistola silicona grande	\$ 25,000	\$ 25,000	
Equipo de comunicación y computación	Tablet	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000	
	Computador de mesa	\$ 1,600,000	\$ 1,600,000	
<b>Capital de trabajo</b>		<b>\$ 113,600,000</b>		
Inventario inicial	Para instalacion 100 restaurantes	\$ 111,600,000		\$ 111,600,000
Efectivo		\$ 2,000,000	\$ 2,000,000	
<b>Activos nominales</b>		<b>\$ 73,574,044</b>		
Gastos pre-operativos	Camioneta	\$ 50,000,000		\$ 50,000,000
	Adecuación de la oficina	\$ 200,000	\$ 200,000	
	Gastos legales de constitución	\$ 650,000	\$ 650,000	
	Campañas publicitarias	\$ 5,000,000	\$ 5,000,000	
	Arriendo (2 meses)	\$ 3,000,000	\$ 3,000,000	
	Servicios publicos	\$ 800,000	\$ 800,000	
	Papelería	\$ 90,000	\$ 90,000	
	Salario trabajadores	\$ 13,834,044		\$ 13,834,044
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 15,768,000</b>	<b>\$ 175,434,044</b>

Descripción de productos que son necesarios para iniciar con nuestro proyecto, con esto vamos a saber que presupuestó necesitamos para empezar.

### Plan de financiación

De esta forma, tomamos los valores de los tres factores para poder determinar la inversión requerida, que en este caso, será de \$191.202.044.

INVERSION REQUERIDA	
CONCEPTO	VALOR
activos fijos	\$ 4,028,000
Capital de trabajo	\$ 113,600,000
Activos nominales	\$ 73,574,044
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 191,202,044</b>

La inversión que se requiere para el inicio de las operaciones de WAYLED S.A.S es de \$191.202.044. Debido a que es una alta suma de dinero, se ha determinado tres fuentes de obtención del monto, la primera son los socios, quienes deberán aportar el 8.2% de este valor al momento de la constitución de la empresa, un 42.8% será adquirido a través de una entidad bancaria independiente y el 50% restante se requerirá a través de los apoyos financieros gubernamentales en MIPYMES, explicado en el capítulo anterior.

El siguiente cuadro muestra el método anteriormente explicado para la obtención del total de la inversión requerida:

MÉTODO DE OBTENCIÓN DE INVERSION REQUERIDA		
CONCEPTO	PORCENTAJE	VALOR
Capital Socios	8%	\$ 15,678,568
Financiamiento MIPYMES (Gobierno)	50%	\$ 95,601,022
Financiamiento Entidad Bancaria Independiente	42%	\$ 79,922,454
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>\$ 191,202,044</b>

## Costos

A continuación, relacionamos los costos por unidad producida de WAYLED S.A.S:

<b>COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>		
+	Costo unitario de materiales \$	\$ 1,110,000
+	Costo unitario de mano de obra \$	\$ 77,503
+	Costo unitario de CIF (costos indirectos de fabricación)	\$ 373,554
=	<b>COSTO TOTAL UNITARIO</b>	<b>\$ 1,561,058</b>

El precio de venta en el mercado se extrae tomando como base el costo unitario, que es \$ 1,561,058. Ahora, se ha determinado que se desea recibir una utilidad del 21.6% del valor del costo, por lo que al hacer la operación, se determinó el precio de venta al público será a \$1,991,145.

<b>PRECIO DE VENTA</b>	
Costo unitario	\$ 1,561,058
utilidad esperada	21.6%
<b>PV unitario</b>	<b>\$ 1,991,145</b>

## Gastos

Ahora, tenemos que los costos fijos de WAYLED S.A.S al mes serán:

<b>GASTOS</b>	
Arriendo	\$ 1,500,000
servicios	\$ 400,000
papelería	\$ 90,000
Salarios	\$ 13,834,044
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 15,824,044</b>

## Ingresos

La principal fuente de ingresos de la compañía WYLED S.A.S es la venta de un servicio el cual es una instalación de caminos de leds para los restaurantes y la automatización de pedidos en los restaurantes, lo cual será utilizar tablets para realizar los pedidos y evitar tener que estar esperando por la llegada del mesero, también puede realizarse el pedido desde su casa para que al momento de llegar solo necesite anunciarse y ya tener su comida lista para servir.

## Proyección de ventas

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Est. Ventas netas	1,393,801,538	1,433,624,439	1,473,447,340	1,513,270,241	1,553,093,142
Coste de ventas	1,092,740,406	1,123,961,560	1,155,182,715	1,186,403,869	1,217,625,023
Beneficio bruto	301,061,132	309,662,879	318,264,625	326,866,372	335,468,119
<b>Gastos controlables:</b>					
Sueldos y salarios	\$ 166,008,528	174,308,954	183,024,402	192,175,622	201,784,403
Legales y contabilidad	\$ 7,800,000	7,800,000	7,800,000	7,800,000	7,800,000
Publicidad	\$ 10,000,000	12,000,000	14,000,000	16,000,000	18,000,000
Viajes/vehículos	\$ 9,000,000	12,000,000	15,000,000	18,000,000	21,000,000
Servicios públicos	\$ 4,800,000	5,000,000	5,200,000	5,400,000	5,600,000
Varios	\$ 1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000
<b>Total de gastos controlables</b>	198,688,528	212,188,954	226,104,402	240,455,622	255,264,403
<b>Gastos fijos:</b>	\$ -	0	0	0	0
Depreciación	\$ 4,800,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000
Seguro	\$ 2,217,600	2,217,600	2,217,600	2,217,600	2,217,600
Permisos y licencias	-	-	-	-	-
Pagos de prestamo	\$ 4,200,000	4,200,000	4,200,000	4,200,000	4,200,000
Varios	\$ 7,200,000	7,200,000	7,200,000	7,200,000	7,200,000
<b>Total de gastos fijos</b>	18,417,600	18,417,600	18,417,600	18,417,600	18,417,600
<b>Gastos totales</b>					
Beneficios y pérdidas netos antes de impuestos	217,106,128	230,606,554	244,522,002	258,873,222	273,682,003
Impuestos	0%	0%	0%	0%	0%
<b>BENEFICIO/PÉRDIDA NETOS DESPUÉS DE IMPUESTOS</b>	217,106,128	230,606,554	244,522,002	258,873,222	273,682,003

### Análisis del punto de equilibrio

Para determinar el punto de equilibrio, se utilizó la siguiente ecuación:

$$\text{Punto de Equilibrio} = \text{Costos Fijos} / (\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo de Venta Unitario})$$

Ahora, tenemos que los costos fijos de WAYLED al mes serán:

COSTOS FIJOS (AL MES)	
CONCEPTO	VALOR
Arriendo	\$ 1,500,000
servicios	\$ 400,000
Salarios nomina (Exceptuando los operarios)	\$ 9,255,606
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 11,155,606</b>

De igual forma, los valores del precio y costo de venta unitario también los conocemos:

Costo de venta unitario \$ 1.561.058

Precio de venta unitario \$ 1,991,145

Por ende, reemplazamos los valores en la ecuación:

$$\text{PE} = 11,155,606 / (1,991,145 - 1.561.058)$$

$$\text{PE} = 26 \text{ Uds.}$$

De esta forma, obtenemos que para no generar ni perdidas ni ganancias durante un periodo, WAYLED deberá vender mínimo 26 unidades, que equivalen a \$ 51,769,771.

PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES	26
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS \$	51,769,771

## Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ventas Contado	\$ 1,393,801,538	\$ 1,433,624,439	\$ 1,473,447,340	\$ 1,513,270,241	\$ 1,553,093,142
<b>Total Ventas</b>	<b>\$ 1,393,801,538</b>	<b>\$ 1,433,624,439</b>	<b>\$ 1,473,447,340</b>	<b>\$ 1,513,270,241</b>	<b>\$ 1,553,093,142</b>
<b>Costo de producto manufacturado y vendido</b>	1,092,740,406	1,123,961,560	1,155,182,715	1,186,403,869	1,217,625,023
<b>Utilidad Bruta (Ventas - Costo de Ventas)</b>	<b>301,061,132</b>	<b>309,662,879</b>	<b>318,264,625</b>	<b>326,866,372</b>	<b>335,468,119</b>
Margen bruto	21.60%	21.60%	21.60%	21.60%	21.60%
<b>Gastos</b>					
Sueldos y salarios	166,008,528	174,308,954	183,024,402	192,175,622	201,784,403
Legales y contabilidad	7,800,000	7,800,000	7,800,000	7,800,000	7,800,000
Publicidad	10,000,000	12000000.000	14000000.000	16000000.000	18000000.000
Viajes/vehículos	9,000,000	12,000,000	15,000,000	18,000,000	21,000,000
Servicios públicos	4800000.000	5000000.000	5,200,000	5,400,000	5,600,000
Varios	1080000.000	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000
Gastos fijos:	0	0	0	0	0
Depreciación	4800000.000	4800000.000	4800000.000	4800000.000	4800000.000
Seguro	2217600.000	2217600.000	2217600.000	2217600.000	2217600.000
Permisos y licencias	-	-	-	-	-
Pagos de prestamo	4200000.000	4200000.000	4,200,000	4,200,000	4,200,000
Varios	7,200,000	7,200,000	7,200,000	7,200,000	7,200,000
<b>Total Gastos</b>	<b>217,106,128</b>	<b>230,606,554</b>	<b>244,522,002</b>	<b>258,873,222</b>	<b>273,682,003</b>
<b>Utilidad Neta (Utilidad Bruta-Total de Gastos)</b>	<b>83,955,004</b>	<b>79,056,324</b>	<b>73,742,623</b>	<b>67,993,150</b>	<b>61,786,115</b>
Margen operacional	6.02%	5.51%	5.00%	4.49%	3.98%
Impuestos (35%)	29,384,251	27,669,714	25,809,918	23,797,602	21,625,140
<b>UTILIDAD NETA (PERDIDA)</b>	<b>54,570,753</b>	<b>51,386,611</b>	<b>47,932,705</b>	<b>44,195,547</b>	<b>40,160,975</b>
Margen Neto	3.92%	3.58%	3.25%	2.92%	2.59%

## Balance general

BALANCE GENERAL	AÑO 0	AÑO 1
Efectivo	0	0
Bancos ( en reserva)	117,628,000	201,583,004
Cientes	0	0
Documentos por cobrar	0	0
Inventarios		111,600,000
<b>Total Activo Circulante</b>	<b>117,628,000</b>	<b>313,183,004</b>
Equipo de Cómputo		1,896,500
Depreciación		474.125
Equipo de Transporte		50,000,000
Depreciación		4,800,000
Mobiliario y Equipo de Oficina		1,150,000
Depreciación		287.500
<b>Total Activo Fijo</b>		<b>57,847,262</b>
Acondicionamiento del local		\$ 200,000
Contratos de Servicios		4,800,000
Gastos de Constitución		\$ 650,000
Promoción Inicial		\$ 10,000,000
Otros		7,200,000
<b>Total Activo Diferido</b>		<b>22,850,000</b>
<b>TOTAL ACTIVOS</b>	<b>29,064,792</b>	<b>59,543,423</b>
Proveedores	0	0
Prestaciones y parafiscales por pagar	0	7,800,000
Impuestos por pagar	0	29,384,251
Préstamos bancarios a corto plazo	0	4,200,000
<b>Total Pasivo Circulante</b>	<b>0</b>	<b>23,379,034</b>
	0	
Préstamos bancarios a largo plazo	0	0
<b>TOTAL PASIVOS</b>	<b>0</b>	<b>64,763,285</b>
Capital Social		15,678,568
Resultados Acumulados	0	0
Resultado del Ejercicio	0	49,113,677
Reserva Legal	0	5,457,075
Pago de dividendos		
<b>Total Capital</b>	<b>0</b>	<b>70,249,320</b>
<b>TOTAL PASIVO Y CAPITAL</b>	<b>0</b>	<b>135,012,606</b>

## Flujo de caja

FLUJO DE EFECTIVO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Efectivo en el banco (inicio del mes)	0	117,628,000	201,583,004	280,639,329	354,381,952	422,375,102
Entrada de Efectivo	0	0	0	0	0	0
Ventas de Contado	0	1,393,801,538	1,433,624,439	1,473,447,340	1,513,270,241	1,553,093,142
Cobro de ventas a crédito	0	0	0	0	0	0
Aportaciones de Socios	15,678,568	0	0	0	0	0
Préstamos u otras inyecciones de efectivo	175,523,476	0	0	0	0	0
Entradas totales de efectivo	0	1,393,801,538	1,433,624,439	1,473,447,340	1,513,270,241	1,553,093,142
Efectivo Disponible	191,202,044	1,511,429,538	1,635,207,443	1,754,086,669	1,867,652,193	1,975,468,244
Salidas de Efectivo						
Gastos Pre operativos	73,574,044	0	0			0
Compras (Costo de las Ventas)	0	1,092,740,406	1,123,961,560	1,155,182,715	1,186,403,869	1,217,625,023
Sueldos y salarios	0	166,008,528	174,308,954	183,024,402	192,175,622	201,784,403
Legales y contabilidad	0	7,800,000	7,800,000	7,800,000	7,800,000	7,800,000
Publicidad	0	10,000,000	12,000,000	14,000,000	16,000,000	18,000,000
Viajes/vehículos	0	9,000,000	12,000,000	15,000,000	18,000,000	21,000,000
Servicios públicos	0	4,800,000	5,000,000	5,200,000	5,400,000	5,600,000
Varios	0	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000	1,080,000
Gastos fijos:	0	0	0	0	0	0
Depreciación	0	4,800,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000	4,800,000
Seguro	0	2,217,600	2,217,600	2,217,600	2,217,600	2,217,600
Permisos y licencias	0	-	-	-	-	-
Pagos de prestamo	0	4,200,000	4,200,000	4,200,000	4,200,000	4,200,000
Varios	0	7,200,000	7,200,000	7,200,000	7,200,000	7,200,000
Total Salidas de Efectivo	73,574,044	1,309,846,534	1,354,568,115	1,399,704,717	1,445,277,091	1,491,307,027
Saldo al final del mes en el Banco	117,628,000	201,583,004	280,639,329	354,381,952	422,375,102	484,161,217
Flujo de Efectivo Generado Real	0	83,955,004	79,056,324	73,742,623	67,993,150	61,786,115

## Indicadores de evaluación

Valor actual neto (VAN) – Tasa interna de retorno (TIR). Para evaluar la rentabilidad del proyecto se utiliza dos herramientas financieras en este caso el VAN; el cual es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrá el proyecto, con el fin de determinar, si después de descontar la inversión inicial, nos quedara alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable., y el TIR; que es la tasa que iguala el VAN a cero (0), es decir es la tasa de rentabilidad, producto de la reinversión de los flujos netos de efectivo y se expresa en porcentaje. Si el TIR es mayor que la tasa de descuento, el proyecto es viable pues se estima un rendimiento mayor al mínimo requerido.

Para hallar el valor actual neto se utilizó la siguiente formula:

$$\text{VAN} = -I + \sum \frac{\text{FNT}}{(1+i)^n}$$

FNT = Flujo neto de efectivo proyectado

i= Tasa de descuento

n = Numero de periodo anual

Se utilizó 5 números de periodos anuales, con una tasa de descuento del 10%.

En el periodo cero (0) la inversión inicial es de \$191.202.044

Teniendo este dato se proyecta el flujo neto de efectivo de los cinco (5) periodos anuales; los datos quedan de la siguiente manera:

PERIODOS ANUALES	FLUJO NETO DE EFECTIVO PROYECTADO
0	-\$ 191,202,044
1	\$ 117,628,000
2	\$ 201,583,004
3	\$ 280,639,329
4	\$ 354,381,952
5	\$ 422,375,102

## VALOR ACTUAL NETO

PERIODOS ANUALES	FLUJO NETO DE EFECTIVO PROYECTADO	$(1+i)^n$	FNE/ $(1+i)^n$
0	-\$ 191,202,044		-\$ 191,202,044
1	\$ 117,628,000	1.10	\$ 106,934,545
2	\$ 201,583,004	1.21	\$ 166,597,524
3	\$ 280,639,329	1.33	\$ 210,848,481
4	\$ 354,381,952	1.46	\$ 242,047,641
5	\$ 422,375,102	1.61	\$ 262,261,707
<b>TOTAL</b>			\$ 797,487,855

<b>TIR</b>	95%
<b>VNA</b>	\$ 797,487,855

Después de realizar los cálculos el TIR para WAYLED S.A.S arrojo un porcentaje de 95% lo que quiere decir que es algo muy positivo para la empresa, desde cualquier punto de vista va a ser rentable descuento, la cual es del 10%, esto nos indica que el proyecto es viable, pues se estima un rendimiento mayor al mínimo requerido.

## Lecciones aprendidas y recomendaciones

---

1. El aprendizaje que se obtuvo durante el semestre fue positivo ya que se logró mejorar y obtener conocimiento para lograr realizar un estudio de mercadeo, y con el poder realizar una empresa con buenas bases.
2. Muy interesante el curso ya que se conocieron gran parte de las normas que se utilizan para la creación de una empresa y los parámetros legales que se deben cumplir para el buen funcionamiento de esta.
3. Está bien planteado el curso de principio a fin y los quices que se dejaron por semana nos ayudaron a entender mejor los temas realizados durante el curso, lo malo fue que muy pocos maestros para la gran cantidad de estudiantes que pusieron por cada salón y no daban abasto para atender a todos los estudiantes.
4. En el curso nos dimos cuenta que para crear una empresa no basta con solo tener el conocimiento del producto o la función que se va a desarrollar sino que hay normas que se deben cumplir y otras que se deben tener en cuenta para la prosperidad de la empresa.
5. Es bueno que se realicen grupos para el desarrollo de este curso ya que mejora la comunicación entre las personas y ayuda a desarrollarse mejor en los diferentes puestos de trabajo. También es bueno que los grupos no sean de una misma carrera ya que esto ayuda a los estudiantes para que puedan aprender y ver el trabajo desde diferentes puntos de vista.
6. La primera clase de cada curso se deberían hacer los grupos y que se escojan al azar para que haya más trabajo por parte de los estudiantes y no quedarse en la comodidad haciéndose con el grupito de los que conozca sino desarrollar nuevas formas de comunicación entre diferentes estudiantes de las diferentes carreras.

## Conclusiones y recomendaciones

---

- Ayudar con los tiempos y economía en los restaurantes a la hora de realizar un pedido o atender al cliente con una manera más novedosa.
- Se logra tener un control de la llegada de los clientes y así entregar el pedido más rápido y con las especificaciones del cliente.
- Se tiene un equipo de trabajo cada uno con su especialidad para poder entregar el servicio más rápido.
- Se recomienda tener diferentes tecnologías, para diferentes clientes y servicios.

## Bibliografía y anexos

---

<https://www.nueva-iso-9001-2015.com/2016/09/iso-9001-ayuda-mantener-niveles-servicio/>

<https://www.larepublica.co/empresas/creacion-de-empresas-de-servicios-la-que-mas-crecio-durante-2019-2954666>

<https://www.bbva.com/es/25-entidades-te-ayudaran-carrera-emprendedor-colombia/>

<https://www.asuntoslegales.com.co/consultorio/regulacion-del-contrato-de-prestacion-de-servicios-2168926>

<https://www.alibaba.com>

[https://www.mincit.gov.co/publicaciones/1395/nts\\_-\\_establecimientos\\_gastronomico](https://www.mincit.gov.co/publicaciones/1395/nts_-_establecimientos_gastronomico)