



*Frutos Secos Delicatessent*

## ***FRUTOS SECOS DELICATESSENT***



*Frutos Secos Delicatessent*

**Presentado por**

**Jair Fernando Quevedo González**

**Josè Morales Amaya**

**Ruth Jenisa Camargo Garcia**



*Frutos secos Delicatessent*



*Delicatessent frutos secos*



*3102108372*



Frutos Secos Delicatessen

## COMPROMISO DEL AUTOR

Nosotros Jair Fernando Quevedo González identificado con C.C 1.023.896.397 estudiante del programa Ingeniería de Sistemas, José Morales Amaya identificado con C.C 1.024.496.575 estudiante del programa Ingeniería de Sistemas, y Ruth Jenisa Camargo García identificada con C.C 1.106.896.731 estudiante del programa Contaduría Pública declaramos que:

El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo personal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables directos 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

Firma

Ruth Jenisa Camargo García

Firma

José Morales Amaya

JAIR QUEVEDO

1023896397 B.A.

Firma

Jair Fernando Quevedo González



Tabla de contenido

Capítulo 1. Estudio Administrativo.....	7
1. Direccionamiento Estratégico.....	7
1.1 Identidad estratégica (Misión) .....	7
1.2 Futuro preferido (Visión).....	7
1.3 Imagen corporativa .....	7
1.4 Valores .....	8
1.5 Políticas.....	8
1.6 Cadena de valor.....	10
1.7 Ventaja competitiva y comparativa .....	13
1.8 Estructura Organizacional.....	14



*Frutos Secos Delicatessent*

## **PRESENTACION GENERAL DEL PROYECTO**

### **RESÚMEN EJECUTIVO**

Somos una sociedad por acciones simplificada (S.A.S) que tiene como objetivo conquistar, liderar y cubrir la demanda en el mercado de frutos secos y dietarios no solo generando beneficio económico para la empresa, también buscamos apoyar y brindar acompañamiento a quienes inician el consumo de nuestros productos con fines dietarios, nutricionales, y de tratamientos para tratar la obesidad, enfermedades cardiovasculares y otras patologías. Trabajamos siempre pensando en la manera de innovar y reinventar en los procesos de la empresa teniendo presente el valor corporativo de compromiso ambiental.

Mediante la ejecución de los objetivos estratégicos y específicos en la línea de tiempo pronosticada aumentaremos la capacidad productiva de la compañía y generar posicionamiento de la marca lo cual será fundamental para el aumento de la utilidad de las actividades comerciales.



## INTRODUCCIÓN

Nos encontramos en una región del país donde el clima obliga prácticamente a sus habitantes a tener que consumir bastante cantidad de líquido para evitar la deshidratación, esto en primera medida lo mencionamos como una de las razones de ser de la creación del negocio. En otra perspectiva y que no es de menor importancia evidenciamos que cada vez son más las personas que buscan productos que sean complemento para una sana alimentación, en ese orden de ideas realizamos un estudio de mercado donde encontramos que el mercado está prácticamente “inundado” con bebidas gaseosas o productos que se venden como naturales pero que en su preparación son sometidos a procesos químicos para realizar su transformación.

De acuerdo a lo anterior, consideramos hemos creado un producto 100% natural que surge como una alternativa real de nutrición, hidratación y alimentación que no solo cuenta con agradable sabor, sino que además son una rica fuente de energía, si los analizamos nutricionalmente nos daremos cuenta que nos ofrecen una cantidad importante de vitaminas y minerales entre los que se destacan el potasio, magnesio, fosforo vitamina E, complejo B, calcio, y muchos de ellos son ricos en Omega 3.

Dada la gran concentración de nutrientes, su contenido en fibra y proteínas vegetales, los frutos secos son aliados de una buena salud cardiovascular, estos alimentos nos llena de vitalidad, nos hace saludables y nos puede incluso recuperar luego de actividad física intensa, Por otro lado, los frutos secos contienen nutrientes importantes para deportistas, porque sus minerales ayudan al funcionamiento neuromuscular mientras que también ofrecen calorías derivadas de buenos nutrientes, al ser concentrados en energía pero con alta densidad nutritiva, también son aliados de quienes desean ganar peso con salud. (<https://www.directoalpaladar.com/>)



*Frutos Secos Delicatessent*

Ante la alta demanda de personas que optan cada día por llevar un estilo de vida saludable y una dieta sana nace la idea de negocio FRUTOS SECOS DELICATESSENT. Que busca no solo vender sus productos alimenticios sino también contribuir y fomentar a una alimentación saludable.



## **OBJETIVOS**

### **Objetivos Generales**

Ofrecer al mercado una gran variedad de frutos secos que aportan beneficios vitamínicos a la salud del consumidor, a la vez promoviendo el consumo de alimentos saludables en empaques amigables con el medio ambiente.

### **Objetivos Específicos**

Estudiar la aceptación que tiene la marca.

Indagar acerca de que preferencias tiene el consumidor para ofrecerle lo que espera y fidelizarlo con la marca.

Investigar si la imagen, logo y empaque son llamativas y cumplen con expectativas que se busca generar.

Constituir una empresa que siempre busque innovación y mejora de sus procesos, para de esta manera ser más eficientes en cada una de nuestras cadenas del negocio.

Comercializar frutos naturales de buena calidad, a nuestros clientes, con el fin de maximizar nuestra rentabilidad.



## **CLAVES PARA EL ÉXITO**

Los factores clave que se han establecido para lograr alcanzar el éxito en los objetivos propuestos para DELICATESENT son la constancia, trabajo duro, buena atención, calidad de los productos y precios altamente competitivos, para lograr el éxito en cuanto al establecimiento de alianzas estratégicas se realiza un estudio e identificación de posibles aliados potenciales cuando se definan estos nos aproximaremos vía eventos o campañas de comunicación conjuntas, los abordaremos con una propuesta para explorar conjuntamente las oportunidades de esta para cada empresa. Con trabajo marketing digital, campañas publicitarias y la recomendación de nuestros clientes lograremos cumplir con los objetivos de reconocimiento de la marca e incentivar el consumo de alimentos 100% naturales como los que ofrece nuestra marca, la ampliación del catálogo de productos busca ofrecer una más completa variedad de alimentos que complementen y acompañen los productos del catálogo inicial los productos a incluir en un futuro serian (yogurt, mermeladas, tostadas .etc), mientras se desarrolla la actividad comercial buscamos crear conciencia del cuidado al medio ambiente imprimiendo consejos ecológicos en los empaques de nuestros productos los cuales son 100% amigables con el medio ambiente. Todos estos factores van ligados al manual de procesos desarrollado por la cadena de valor.



## **DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO Y ESTUDIO LEGAL**

### **1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO**

¿Cuál es el producto o servicio?

Los productos que buscamos comercializar en DELICATESENT son frutos secos saludables, energéticos y bajos en calorías, además ofrecen variedad de sabores y texturas algunos de estos como nueces, almendras, marañones, maní, pistachos, entre otros, estos son llamados frutos secos ya que en su composición natural tienen menos de un 50% de agua,

¿Quién es el cliente potencial?

Los clientes potenciales de frutos secos DELICATESENT son directos.

Los clientes directos de nuestros productos son aquellas personas que llevan un estilo de vida saludable y las que buscan iniciar con un nuevo plan de alimentación sana , personas que practican actividad física y deportistas, cuentan como clientes potenciales debido a que consumen los frutos secos por su gran aporte energético y múltiples beneficios nutricionales.

¿Cuál es la necesidad?

Establecer una alimentación saludable con el fin de disminuir el riesgo de padecer enfermedades cardiovasculares a largo plazo, ayudando a reducir el colesterol, reducir el deterioro de la memoria y otras funciones cerebrales y obtener la energía necesaria para realizar las actividades cotidianas.



*Frutos Secos Delicatessent*

¿Cómo?

Identificando los clientes que ya tienen como hábito el consumo de los productos y estableciendo estrategias de marketing a fin de dar a conocer los beneficios del consumo y la existencia de la marca en el mercado.

¿Por qué lo preferirán?

Por la competitividad en el precio de los productos, la calidad y 0% procesos químicos y variedad de los mismos.

¿Cuál es el factor de innovación?

DELICATESSENT busca innovar en el proceso empaque, envase y envoltura de los productos. Usando materiales biodegradables y reutilizables amigables con el medio ambiente, llamativos a la vista del cliente, con información nutricional para el consumidor (recetas, beneficios, y tabla nutricional), la comercialización será a nivel nacional y en conjunto con otras marcas





*Frutos Secos Delicatessent*

## **¿QUIENES SOMOS?**

DELICATESSENT S.A.S. es una empresa colombiana con responsabilidad social, comprometida con el bienestar de sus clientes y el cuidado del medio ambiente. Que nace ante la necesidad de cubrir la demanda en el mercado de los frutos secos, que existe gracias a que cada vez más personas optan por llevar una dieta saludable y practicar actividad física, ofrecemos a nuestros clientes productos 100% saludables.

Contamos con personal altamente calificado y capacitado para cada área en el desarrollo de la actividad comercial, brindamos bienestar general para nuestros colaboradores quienes son pieza fundamental en nuestra compañía.

**FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S.**

**NIT. 800.543.287-9**



*Frutos Secos Delicatessent*



## ACTIVIDAD ECONOMICA

**Actividad económica principal:** 4631 Comercio al por mayor de productos alimenticios.

**Actividad económica secundaria:** 4791 Comercio al por menor realizado a través de internet.

## SISTEMA EMPRESARIAL

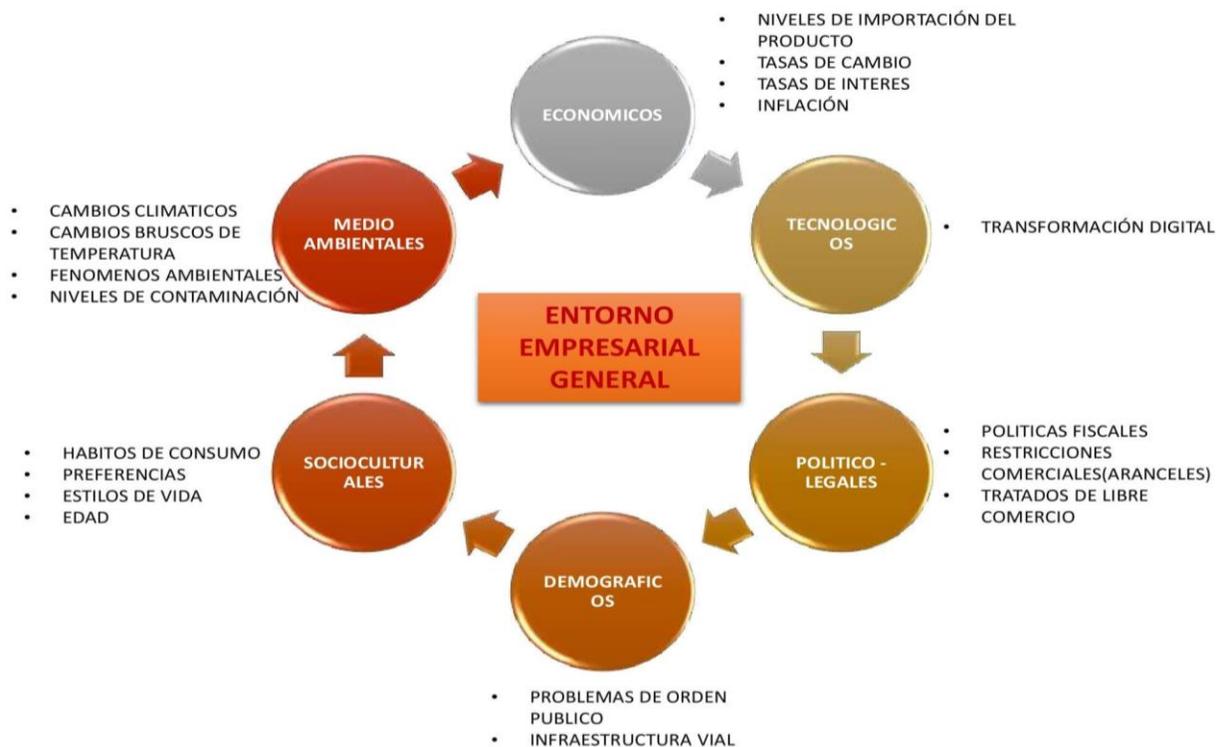




## ENTORNO EMPRESARIAL



## ANÁLISIS PEST





## PORTAFOLIO



### Frutos Secos Detalle

Obsequia a  
esa persona  
especial, un  
hermoso  
regalo que la  
harà sentir  
única.





3



### *Presentación Personal*

En Frutos Secos Delicatessent, disponemos de una presentación única y nos gustaría que nos llevaras contigo, es por esto, que diseñamos diferentes opciones para ti.

#### **Frasco de vidrio**

- 100 gramos
- 200 gramos

#### **Lona artesanal**

- 200 gramos
- 350 gramos

4

### *Un compromiso Delicatessent*

Sabemos del impacto que ha generado el consumo masivo a nuestro planeta; es por esto, que en Frutos Secos Delicatessent nuestros empaques son 100% biodegradables y reutilizables.



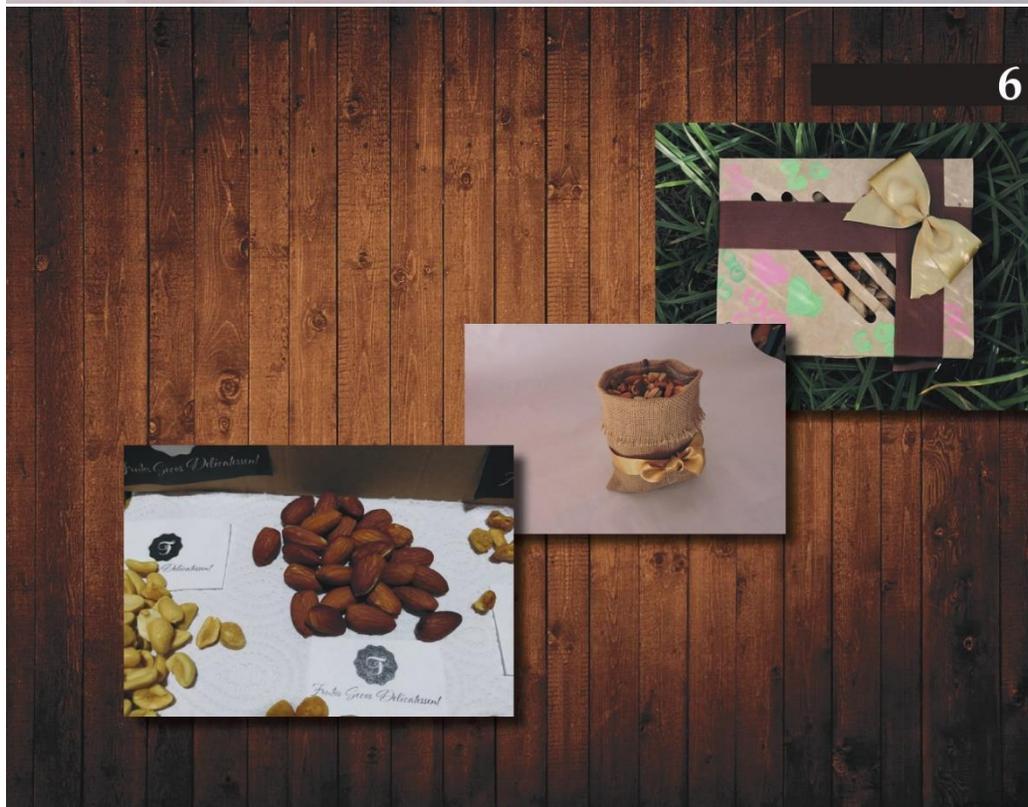


# Antojos

5



6





7

*Un toque artesanal*

*Cuentanos tu  
antojo, y nosotros  
te lo entregamos en  
una presentaciòn  
exclusiva y ùnica.*





*Frutos Secos Delicatessent*

## **NUESTROS PRODUCTOS**

## **QUIENES SOMOS**

FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S. NIT. 800543.287-9 es una empresa colombiana con responsabilidad social, comprometida con el bienestar de sus clientes y el cuidado del medio ambiente. Contamos con empaques y envases reutilizables amigables con el medio ambiente que además garantizan la conservación del producto, ofrecemos a nuestros clientes acompañamiento para el consumo de nuestros productos 100% saludables ricos en vitaminas y minerales con múltiples beneficios nutricionales.

## **Marca**

Nuestra imagen corporativa se basará en la atención al cliente a través de los diferentes medios de comunicación con los cuales contaremos para atender sus necesidades. El marketing digital será fundamental para crear en nuestros usuarios la recordación de la marca





## DESCRIPCIÓN DE LA LINEA DE PRODUCTOS

Estos productos se caracterizan por los beneficios naturales que proporcionan, su aporte de nutrientes y grasas saludables que complementan una alimentación y dieta sana. Estos cuentan con varias características en conjunto como lo son la alta contribución de energía y escasa composición de agua, por esto se conocen como frutos secos.

## PRECIOS DE LOS PRODUCTOS

### Almendras



---

Almendras enteras 500g	\$28.000
Almendras enteras 250g	\$15.000
Almendras enteras 30g	\$4.000
Almendras rebanadas 500g	\$32.000
Almendras rebanadas 250g	\$18.000
Almendras rebanadas 50g	\$5.000
Almendras partidas 40g	\$5.000



## Nueces



---

Nuez de Nogal (castilla) 500g	\$37.000
Nuez de Nogal (castilla) 250g	\$18.500
Nuez del Nogal (castilla) 30g	\$3.500
Nuez de Brasil (castaña) entera 500g	\$19.000
Nuez de Brasil (castaña) partida gruesa 500g	\$19.500
Nuez de Brasil (castaña) partida gruesa 250g	\$10.000
Nuez de Brasil (castaña) partida 30g	\$3.500
Nuez de marañón (anacardos) 500g	\$38.000
Nuez de marañón (anacardos) 250g	\$19.000
Nuez de marañón (anacardos) 40g	\$4.000
Mix de nueces 40g	\$3.500
Mix de nueces 70g	\$6.200

## Pistachos



---

Pistachos sin cascara 500g	\$40.000
Pistachos sin cascara 250g	\$20.000
Pistachos con cascara 500g	\$35.000
Pistachos con cascara 250g	\$18.000
Pistachos con cascara 30g	\$3.500



### Avellanas



---

Avellanas 500g	\$41.000
Avellanas 250g	\$21.000
Avellanas 40g	\$3.300

### Maní



---

Maní sin piel 1 kg	\$16.000
Maní sin piel 500g	\$8.000
Maní sin piel 250g	\$4.500
Maní sin piel 50g	\$1.700
Maní con piel 500g	\$8.000
Maní con piel 250g	\$4.500

### Semillas



---

Semillas de girasol (la pipa) descortezado 500g	\$15.500
Semillas de girasol (la pipa) descortezado 250g	\$7.700



*Frutos Secos Delicatessent*

## Arándanos



---

Arándanos rojos deshidratados 500g	\$18.000
Arándanos rojos deshidratados 250g	\$9.500
Arándanos rojos deshidratados 40g	\$1.500

## Mezclas



---

Mix frutos secos y dulces 70g	\$3.500
Mix frutos secos y dulces 180g	\$9.000
Mix frutos secos y dulces 500g	\$25.000
Mix frutos secos 500g	\$28.000
Mix frutos secos 250g	\$19.000
Mix frutos secos 70g	\$4.000

## CONTACTANOS



*Frutos secos Delicatessent*



*Delicatessent frutos secos*



3102108372



Cll 7 N° 24 51 Armenia



## 4. DIRECCIONAMIENTO ESTREATEGICO

### Objetivos Estratégicos

Incentivar el consumo de alimentos 100% naturales y saludables

Ampliar el catálogo de productos saludables que ofrecemos.

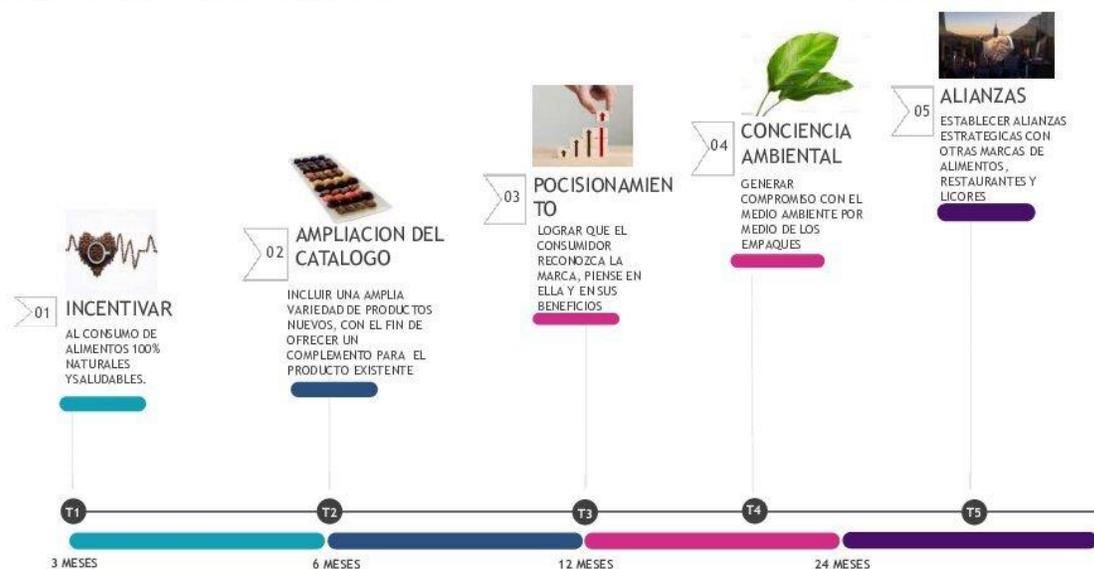
Desarrollo para el reconocimiento de la marca

Generar compromiso de cuidado el planeta

Lograr establecer alianzas estratégicas con otras marcas de alimentos, licores, franquicias, heladerías, restaurantes y tiendas.

### Objetivos Estratégicos

### LINEA DE TIEMPO





*Frutos Secos Delicatessen*

### **Futuro Preferido (VISIÓN)**

Ser reconocida como una empresa líder y exitosa en la comercialización de frutos secos reconocida por entregar la mejor experiencia a nuestros clientes y aliados, con productos que fomenten una alimentación sana y estilo de vida saludable, diferenciada por su calidad, atención al cliente, compromiso ambiental e innovación en sus empaques y líneas de distribución.

### **Identidad Estratégica (MISIÓN)**

Comercializar alimentos de alta calidad, naturales y beneficiosos para la salud, crear alianzas estratégicas que nos ayuden a posesionar la marca en el mercado y la mente de los consumidores con el propósito final de crecer en armonía con el medio ambiente, colaboradores, proveedores, clientes y asociados. Estudiando siempre la posibilidad de ingresar al mercado internacional e innovar en los procesos, en una línea de tiempo de cinco años.



## Valores Corporativos

Calidad, transparencia, integridad actuamos de manera honesta y transparente para construir relaciones de respeto y confianza. Excelencia, trabajo en equipo, orientación al cliente, innovación, dedicación y pasión por cada proceso y en cada producto que ofrecemos a nuestros clientes.



### CALIDAD Y EXCELENCIA

Trabajamos continuamente con el compromiso de mejorar nuestros procesos, para garantizar la alta calidad de nuestros



### TRANSPARENCIA

Desarrollamos total transparencia en el proceso de nuestros productos, actividades comerciales y financieras.



### INTEGRIDAD

Actuamos con ética y principios de manera honesta y transparente, cumpliendo con la ley, construyendo relaciones de respeto y confianza.



### TRABAJO EN EQUIPO

En DELICATESSENT somos más compañeros de trabajo, somos una familia que trabaja en equipo con un compromiso y objetivo en común, aportando lo mejor de cada uno.



### ORIENTACIÓN AL CLIENTE

Estudiamos constantemente las necesidades de nuestros clientes para satisfacerlas, desarrollando productos acorde con estas necesidades



### INNOVACIÓN

Estamos dispuestos a realizar cambios en nuestros productos, empaques y procesos para adaptarnos a las nuevas exigencias del mercado de manera oportuna y competitiva.



### PASIÓN

Nos apasiona el hecho de promover la alimentación sana comercializando productos naturales con múltiples beneficios nutricionales y empaques que no generan impacto ambiental negativo.



### DEDICACIÓN

Trabajamos con dedicación para brindar un producto de calidad, una atención y acompañamiento excelente.



## Indicadores de Desempeño (Balance scorecard)

BALANCED SCORECARD DELICATESSENT										
Perspectiva	Objetivos	Indicadores	Responsable	Peso	Meta	Actual	%	Puntos	Semáforo	
FINANCIEROS	Lograr resultados financieros positivos y sostenibles			40				0,00		
	Garantizar calificaciones favorables	1.1 Apalancamiento financiero	Contabilidad y Finanzas	10	25%	0%	0%	0,00	🟢	
	Garantizar la estabilidad financiera	1.2 Retorno de inversión	Contabilidad y Finanzas	10	30%	0%	0%	0,00	🟢	
	maximizar la rentabilidad	1.3 Utilidad operativa como % del ingreso.	Contabilidad y Finanzas	10	25%	0%	0%	0,00	🟢	
CLIENTES	Aumentar los ingresos			10	200.000	0	0%	0,00	🟢	
	Mejorar la imagen de la compañía			30				0,00		
	Impacto y aceptación de la marca	2.1 Índice de Calidad en imagen	Producción y Logística	10	9	0	0%	0,00	🟢	
	Fidelización del cliente	2.2 Tasa de retención de clientes	Producción y Logística	10	9	0	0%	0,00	🟢	
PROCESOS INTERNOS	Compromiso de los empleados			10	9	0	0%	0,00	🟢	
	Lograr un enfoque de servicio en toda la organización			50				0,00		
	Mejora en los procesos e innovación	3.1 Programa de alto desempeño	Ventas y Marketing	10	8	0	0%	0,00	🟢	
	Comercializar frutos de calidad	3.2 Índice de calidad en el servicio	Ventas y Marketing	10	8	0	0%	0,00	🟢	
	Compromiso ambiental	3.3 Aceptación de los empaques	Ventas y Marketing	10	8	0	0%	0,00	🟢	
DESARROLLO Y CRECIMIENTO	Satisfacción del cliente			10	8	0	0%	0,00	🟢	
	Inventarios			10	11%	0%	0%	0,00	🟢	
	Desarrollar cultura organizacional de alto desempeño			13				0,00		
	Identificación de compromiso			4.1 Índice Gallup	3	9	0	0%	0,00	🟢
DESARROLLO Y CRECIMIENTO	Calidad en los procesos			4.3 Capacitación para empleados	6	9	0	0%	0,00	🟢
	Bienestar Laboral			4.4 Ambiente Laboral	4	9	0	0%	0,00	🟢
				<b>133</b>			<b>TOTAL</b>	<b>0,0</b>		

NOTA: EL BALANCE SE REALIZA ANTES DE INICIAR LA ACTIVIDAD COMERCIAL POR CONSEQUENTE EL RESULTADO DE LA COLUMNA ACTUAL SE ENCUENTEN EN 0

## Cadena de Valor





## **VENTAJAS COMPETITIVAS**

**Logística de Entrada:** esta nos permite tener un mayor control sobre los inventarios y por tal ofrecer dar cumplimiento oportuno a los pedidos.

**Operaciones:** en el proceso de las operaciones de empaquetamiento se implementan rigurosos controles de calidad del producto, empaque y tiempo de entrega.

**Logística de Salida:** realizamos seguimiento personalizado al proceso de entrega del producto, con el objetivo de ofrecer una experiencia agradable.

**Marketing y Ventas:** Contamos con variedad de canales de ventas los cuales nos permiten obtener mayor control y ventaja en cuanto a publicidad, promoción y administración de la fuerza de ventas.

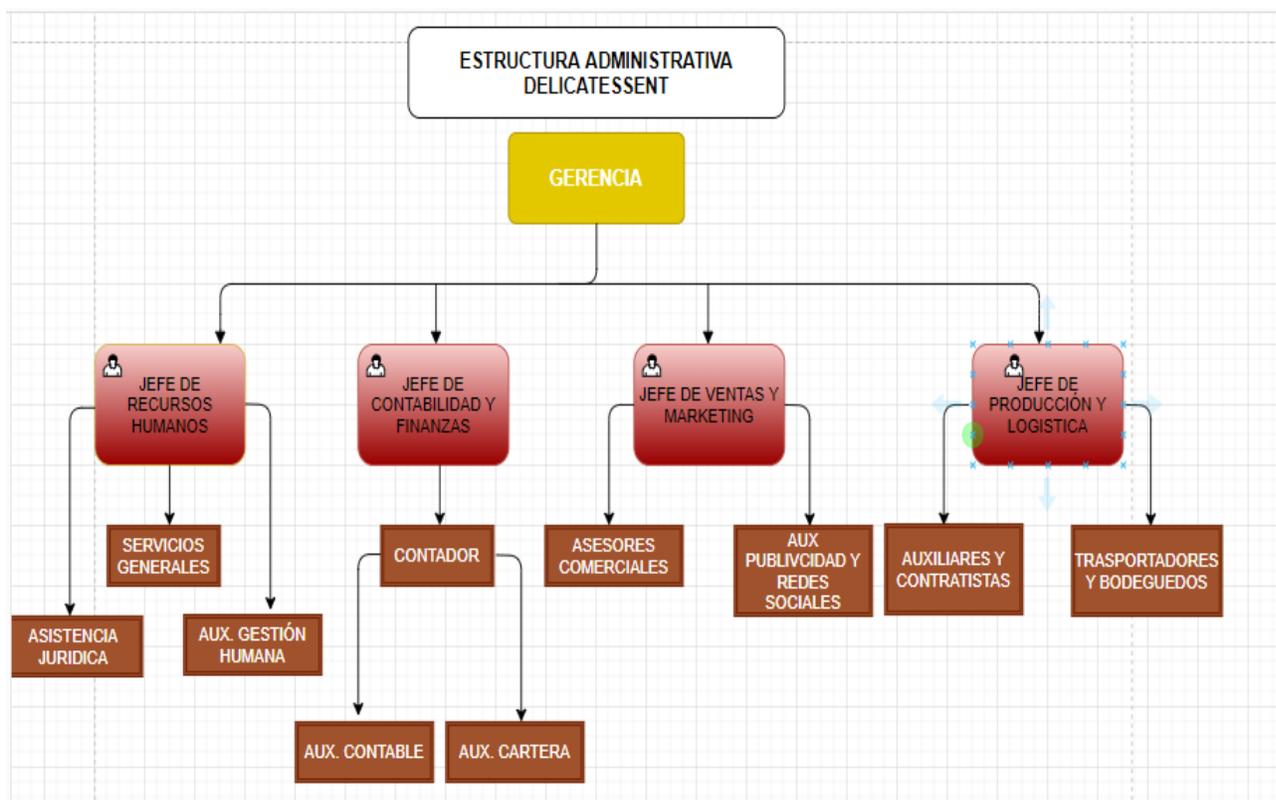
**Servicio Posventa:** Esta actividad nos genera una ventaja a nivel competitivo en el mercado, ya que pocas empresas brindan acompañamiento y orientación personalizada al consumidor.

La ventaja competitiva de **FRUTOS SECOS DELICATESENT**, están enfocadas en que el modelo de negocio sea exitoso, buscando que éstas generen los beneficios esperados para la compañía con un uso eficiente de los recursos disponibles. Con el fin de sacar siempre el mejor provecho para ofrecer una propuesta de valor diferenciada que le permita a la organización llegar al mercado objetivo y establecer relaciones de largo plazo con las partes interesadas, así como percibir ingresos esperados. La entrega se realizara puerta hacia los lugares donde se encuentran nuestros clientes, como mercados saludables, restaurantes, tiendas tradicionales. Posteriormente se buscara alianzas con distribuidores del campo de las bebidas que puedan soportar el crecimiento de la organización.



## 5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

### Estructura Administrativa





## Manual de Funciones

### Perfiles de los Cargos

 <b>FORMATO DE PERFIL DE CARGO</b>			
FECHA: _____		SEDE: _____	
1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO			
DENOMINACIÓN:		JEFE DE RECURSOS HUMANOS	
DEPENDENCIA:		RECURSOS HUMANOS Y CONTRATACIÓN.	
2. OBJETO GENERAL DEL CARGO			
Aportar estratégicamente al logro de los objetivos asistenciales y de gestión del establecimiento a través de una eficiente y efectiva entrega de servicios propios de la administración de recurso humano, potenciando el crecimiento de las personas y el desarrollo de los talentos de la empresa.			
3. REQUISITOS FORMALES			
3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA: Bachiller académico, estudios universitarios con tarjeta profesional que los soporte en carreras de			
3.2 EXPERIENCIA: Nivel avanzado en el desarrollo de liderazgo, pensamiento estratégico, comunicación efectiva, alto nivel de inteligencia emocional, compromiso y ética.			
3.3 TRAYECTORIA LABORAL: Mínimo de 6 meses en el manejo de personal, reclutamiento y capacitación.			
4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES			
FUNCIONES		PERIODICIDAD	TIPO
Gestión de la dotación		T	C
Disponibilidad de talentos en cantidad y calidad requeridos		O	D
Gestion de la relación contraactual		M	A
Gestion de desempeño		D	A
Capacitación y desarrollo		M	E
Desarrollo organizacional		D	C
Calidad de vida laboral		T	C
<b>Convenciones</b>	<b>TIPO DE FUNCIÓN</b>	Ejecución (e)	Análisis (a)
	<b>PERIODICIDAD</b>	Ocasional (o)	Diaria (d)
		Dirección (d)	Control (c)
		Mensual (m)	Trimestral (t)
5. COMPETENCIAS PERSONALES Y LABORALES			
Aprendizaje, análisis de información, analisis de la información, asertividad, autocontrol, flexibilidad, iniciativa, innovación y creatividad, manejo de conflictos, orientación al logro, orientacioón al servicio al cliente, planificación y organización, trabajo en equipo y motivación hacia el trabajo.			



1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO									
DENOMINACIÓN:	<u>JEFE DE CONTABILIDAD Y FINANZAS</u>								
DEPENDENCIA:	<u>AREA CONTABLE Y FINANCIERA</u>								
2. OBJETO GENERAL DEL CARGO									
Definir y controlar la implementación de los criterios y procedimientos para el registro contable y fiscal. Colaborar en el diseño e implementación de un sistema de información para la toma de decisiones. Asegurar el cumplimiento de los procesos internos en materia contable, fiscal, administrativa, comercial.									
3. REQUISITOS FORMALES									
3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA: Grado en Contabilidad o Finanzas.									
3.2 EXPERIENCIA: Conocimientos informáticos avanzados de software de contabilidad y bases de datos, habilidad para manejar grandes cantidades de datos, conocimiento demostrable de los principios, prácticas, estándares, leyes y reglamentos de contabilidad y teneduría de libros, gran atención al detalle y precisión, habilidad para dirigir y supervisar									
3.3 TRAYECTORIA LABORAL: Experiencia laboral demostrable como Gerente de contabilidad, Supervisor contable o Gerente financiero.									
4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES									
FUNCIONES									
PERIODICIDAD	TIPO								
Análisis de variación de ingresos y gastos	T C								
Tesorería y presupuestación	O D								
Comprobar ejecuciones	M A								
Controlar y analizar los datos contables y elaborar informes o estados financieros	D A								
Coordinar y llevar a cabo auditorías anuales	M E								
Mejorar los sistemas y procedimientos e iniciar acciones correctivas	D C								
Coordinar y llevar a cabo auditorías anuales	T C								
<b>Convenciones</b>	<b>TIPO DE FUNCIÓN</b>								
	<table border="1"><tr><td>Ejecución (e)</td><td>Análisis (a)</td><td>Dirección (d)</td><td>Control (c)</td></tr><tr><td>Ocasional (o)</td><td>Diaria (d)</td><td>Mensual (m)</td><td>Trimestral (t)</td></tr></table>	Ejecución (e)	Análisis (a)	Dirección (d)	Control (c)	Ocasional (o)	Diaria (d)	Mensual (m)	Trimestral (t)
Ejecución (e)	Análisis (a)	Dirección (d)	Control (c)						
Ocasional (o)	Diaria (d)	Mensual (m)	Trimestral (t)						
	<b>PERIODICIDAD</b>								
5. COMPETENCIAS PERSONALES Y LABORALES									
Saber gestionar y retener el talento, poseer una visión global de la empresa, tener una visión medioambiental, ser un estratega, gestionar correctamente el riesgo, ser íntegro y ético, saber comunicar y liderar, ser un buen negociador.									



## FORMATO DE PERFIL DE CARGO

FECHA: \_\_\_\_\_

SEDE: \_\_\_\_\_

### 1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO

DENOMINACIÓN: JEFE DE VENTAS Y MARKETING  
DEPENDENCIA: VENTAS Y MERCADEO

### 2. OBJETO GENERAL DEL CARGO

Planificar y organizar el trabajo del equipo de vendedores, sin salirse de un presupuesto acordado, establecer los objetivos de ventas para el equipo y evaluar los logros de los agentes comerciales.

### 3. REQUISITOS FORMALES

#### 3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA:

Formación profesional en Dirección Comercial o gestión de ventas y espacios comerciales.

#### 3.2 EXPERIENCIA:

Experiencia en el manejo de las TIC, formación específica de ventas, conocimiento en el proceso de ventas y publicidad.

#### 3.3 TRAYECTORIA LABORAL:

Experiencia laboral demostrable como jefe de ventas, publicidad y estudios de mercado.

### 4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES

FUNCIONES	PERIODICIDAD	TIPO
Definir los objetivos de venta que debe alcanzar cada vendedor individualmente	T	E
Distribuir el trabajo por región o tipo, asignándolo a los agentes comerciales	O	D
Supervisar el trabajo de los agentes comerciales se lleva a cabo	M	A
Intervenir en las decisiones de la empresa relacionadas con la comercialización	O	E
Diseñar y presentar estrategias de ventas e informes	M	E
Asistir a conferencias en representación de la empresa y supervisar al personal de ventas	O	C

#### Convenciones

TIPO DE FUNCIÓN

PERIODICIDAD

Ejecución (e)	Análisis (a)	Dirección (d)	Control (c)
Ocasional (o)	Diaria (d)	Mensual (m)	Trimestral (t)

### 5. COMPETENCIAS PERSONALES Y LABORALES

Capacidad para administrar, formar y motivar a un equipo de personal de ventas, confianza para hablar delante de grupos de personas, dotes para la comunicación, capacidad negociadora, conocimientos de cálculo para preparar y supervisar los presupuestos y objetivos de ventas, flexibilidad para viajar.



FORMATO DE PERFIL DE CARGO					
 <i>Frutas Secas Delicatessen</i>					
FECHA: _____		SEDE: _____			
<b>1. IDENTIFICACIÓN DEL CARGO</b>					
DENOMINACIÓN:		JEFE DE PRODUCCIÓN Y LOGÍSTICA			
DEPENDENCIA:		EMPAQUE, ALMACENAMIENTO Y DISTRIBUCIÓN			
<b>2. OBJETO GENERAL DEL CARGO</b>					
Elabora y coordina planes de política de compras y logística de materias primas, supervisar el mantenimiento de las instalaciones productivas, velar por el correcto funcionamiento de maquinarias y equipos, así como por el desempeño diario de cada trabajador encargado de algún proceso productivo.					
<b>3. REQUISITOS FORMALES</b>					
3.1 FORMACIÓN ACADÉMICA: Formación profesional en Ingeniería industrial o logística.					
3.2 EXPERIENCIA: experiencia en la coordinación de la cadena de suministro, control de almacenaje transporte y distribución.					
3.3 TRAYECTORIA LABORAL: Experiencia laboral demostrable mínimo de 1 año como coordinador logístico o cargo similar.					
<b>4. DESCRIPCIÓN DE LAS FUNCIONES</b>					
FUNCIONES			PERIODICIDAD	TIPO	
Prever y satisfacer las necesidades de la empresa relacionadas con la producción			D	D	
Controlar el almacenaje, transporte y distribución			D	C	
Supervisar el transporte			D	C	
Reducir costes y tiempos			D	A	
Coordinar la cadena de suministro			D	E	
Garantizar la calidad del servicio			D	E	
Organizar el trabajo de su equipo			D	D	
Convenciones	TIPO DE FUNCIÓN	Ejecución (e)	Análisis (a)	Dirección (d)	Control (c)
	PERIODICIDAD	Ocasional (o)	Diaria (d)	Mensual (m)	Trimestral (t)
<b>5. COMPETENCIAS PERSONALES Y LABORALES</b>					
Capacidad para administrar, formar y motivar a un equipo de personal, confianza para hablar delante de grupos de personas, dotes para la comunicación, capacidad negociadora, conocimientos de cálculo para preparar y supervisar los presupuestos y objetivos de ventas, flexibilidad para viajar.					



*Frutos Secos Delicatessent*

## **6. ESTUDIO LEGAL**

### **Figura Legal**

Hemos decidido constituir la empresa con la figura legal de persona jurídica en la clasificación de S.A.S (Sociedad por Acciones Simplificada). Debido a la poca complejidad que existe para su constitución, el nivel de responsabilidad que recae en cada accionista o socio es proporcional y limitado al aporte que estos realizan, mediante esta clasificación ahorraremos tiempo y dinero puesto que no existe un tiempo límite de duración societaria, este modelo nos permite emitir acciones de distintas clases y series lo cual es favorable en caso de que sea necesario obtener capital. El aporte de capital inicial puede diferirse a dos años lo cual permitirá a los socios reunir el dinero con la utilidad generada por su aporte al iniciar la actividad, disminuirémos gastos de personal ya que no estaríamos en la obligación de contar con un revisor fiscal y en caso de liquidación el proceso es más ágil.

**FRUTOS SECOS DELICATESSSENT S.A.S.**

**NIT. 800.543.287-9**



*Frutos Secos Delicatessent*



## **Constitución Legal**

1. Redacción de la minuta de constitución de la sociedad, especificación del número o valor nominal de las acciones, con las respectivos nombres, dirección de domicilio y firma.
2. Registro mercantil ante la Cámara de Comercio a la cual corresponde según ubicación geográfica del domicilio de la empresa.
3. Autenticación de las firmas y documento de constitución ante la cámara de comercio.
4. Inscripción del documento en RUES.
5. Registro de la empresa ante la Dian, en donde le expedirán el RUT (registro único tributario).
6. (RIT) Registro de industria y comercio ante la secretaria de hacienda municipal.
7. Apertura de cuenta bancaria de la sociedad.
8. Concepto sanitario, se gestiona ante secretaria de salud municipal o departamental.
9. Uso de suelos, se solicita en la oficina de planeación del municipio.
10. Concepto favorable por el departamento de bomberos.
11. Certificado de la manipulación de alimentos.
12. Inscripción de la empresa ante el INVIMA, Notificación Sanitaria (NSA), Permiso Sanitario y (PSA) Registro Sanitario (RSA).
13. Compra de software contable para la facturación, control de inventarios y compras.
14. Creación de la empresa en una Arl, un Fondo de Pensiones y Cesantías, Eps, Caja de Compensación Familiar, y planilla asistida para el pago de estos aportes. Y posteriormente a esto la afiliación de los empleados.
- 15.



## Obligaciones

1. Renovación anual de la matricula mercantil.
2. Renovación anual del RUT.
3. Pago anual de los impuestos de (ICA) industria y comercio, avisos y tableros y sobretasa bomberil.
4. Renovación del registro sanitario de los productos.
5. Declaración del impuesto a las ventas (IVA) inicialmente manera bimestral, este periodo se determinara por el valor de UVT obtenidas por conceptos de ventas en el año anterior.
6. Declaración mensual de retención en la fuente, y autorrenta.
7. Impuesto a la renta y complementarios.
8. Gravamen a los movimientos financieros (este lo efectúa el banco automáticamente de la cuenta de la empresa).
9. Presentación de Medios Magnéticos (información exógena).

## Beneficios

1. Exoneración del pago de aportes parafiscales (Art 114 Et).
2. Contar con el RUT actualizado genera el beneficio de que los terceros puedan identificar las actividades económicas de la empresas; de esta forma será más fácil sostener o crear nuevas relaciones laborales o comerciales.
3. Declarar IVA nos beneficia ya que mediante esta declaración podemos deducir el impuesto descontable pagado por las compras a proveedores que realiza la empresa.



## INVERSION

### 7. ESTUDIO FINANCIERO

#### 7.1 PLAN DE INVERSION

La inversión inicial del proyecto es de \$36'139.000 millones de pesos, aportados por tres socios. Los socios aportaran de manera física gran parte de los activos fijos necesarios los que están valorados en \$15'000.000 millones de pesos y los aportarán a la sociedad. Para iniciar las actividades comerciales de la empresa y promover sus operaciones. Mientras se generan utilidades, cada socio aportara en dinero la suma de \$7'046.333. Con la inversión especificada no será necesario adquirir crédito con alguna entidad financiera inicialmente, pero si a futuro para ampliar la cobertura en el mercado.

PLAN DE INVERSIÓN			
Activos	Monto	Fondos propios	Financiamiento
<b>Activos fijos</b>			
Mesón de trabajo	\$ 350.000	\$ 350.000	
Repisa o estante*5	\$ 400.000	\$ 400.000	
Grameras*3	\$ 69.000	\$ 69.000	
Pala de alimentos*10	\$ 100.000	\$ 100.000	
Bandejas almacenadoras*20	\$ 300.000	\$ 300.000	
Caneca para basura*5	\$ 200.000	\$ 200.000	
Lector Digital *1	\$ 150.000	\$ 150.000	
Cajón Monedero*1	\$ 120.000	\$ 120.000	
Equipos Computo*5	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	
Impresoras*2	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000	
Escritorios*5	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	
Arriendo local	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	
servicios públicos	\$ 1.350.000	\$ 1.350.000	
Maquina empaedora	\$ 550.000	\$ 550.000	
Sillas*5	\$ 800.000	\$ 800.000	
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>			
inventario inicial(materia prima de productos)	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	



Efectivo Caja menor	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	
Empaques	\$ 1.750.000	\$ 1.750.000	
Presupuesto imprevistos	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	
<b>ACTIVOS NOMINALES</b>			
Licencias de Windows y office	\$ 1.300.000	\$ 1.300.000	
Software contable y pos	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	
Tramites de Constitución	\$ 300.000	\$ 300.000	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 36.139.000</b>	<b>\$ 36.139.000</b>	

## 7.2 PLAN DE FINANCIACIÓN

El capital necesario para la constitución, puesta en marcha y ejecución de la actividad económica y comercial de FRUTOS DECOS DELICATESSENT, se obtendrá de los aportes de 3 socios los cuales han decidido invertir sus ahorros en el proyecto. Inicialmente el aporte de los socios es en partes iguales por lo cual en porcentaje de participación es el mismo para los tres

SOCIOS	APORTE \$ PESOS	APORTE EN BIENES	% PARTICIPACIÓN
SOCIO 1	\$ 7.046.333	\$ 5.000.000	33.3 %
SOCIO 2	\$ 7.046.333	\$ 5.000.000	33.3 %
SOCIO 3	\$ 7.046.333	\$ 5.000.000	33.3 %
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 21'139.000</b>	<b>\$ 15'000.000</b>	



### 7.3 COSTOS

La actividad económica de FRUTOS SECOS DELICATESENT consiste en la comercialización de frutos secos, es decir que no somos los encargados del proceso de siembra y cosecha de los frutos. Por lo cual los costos en los que se incurren se dan en el proceso de empaque, almacenamiento y distribución del producto.

**NOTA:** los costos nuestros productos varían únicamente en el empaque, la cantidad y el producto, para esto coloco el costo de las almendras en sus tres presentaciones como ejemplo.

Ya que en el archivo que nos muestra el margen de rentabilidad de cada producto se encuentra con la información de los costos de cada producto.

<b>500grs. Almendras enteras en bolsa de yute</b>	<b>Valor Unitario</b>
35cm <sup>2</sup> de bolsa de yute	\$ 800
Plástico de sellado hermético	\$ 22
Adhesivo de marca e información nutricional	\$ 50
Mano de obra	\$ 67
Materia prima (500g Almendras)	\$ 19.900
<b>Total</b>	<b>\$ 20.839</b>



Frutos Secos Delicatessen

<b>250grs. Almendras enteras en caja de regalo</b>	<b>Valor Unitario</b>
Caja de cartón detalle	\$ 750
Plástico de sellado hermético	\$ 22
Adhesivo de marca e información nutricional	\$ 50
Mano de obra	\$ 67
Materia prima (250g Almendras)	\$ 9.950
<b>Total</b>	<b>\$ 10.839</b>

<b>30grs. Almendras enteras en frasco de vidrio</b>	<b>Valor Unitario</b>
Frasco de vidrio	\$ 560
Plástico de sellado hermético	\$ 22
Adhesivo de marca e información nutricional	\$ 50
Mano de obra	\$ 67
Materia prima (250g Almendras)	\$ 597
<b>Total</b>	<b>\$ 1.296</b>

## 7.4 GASTOS



Frutos Secos Delicatessen

## FRUTOS SECOS DELICATESSENT

### Gastos Operacionales de Ventas

#	Descripción	Unidad Medida	Costo Unitario	Descripción Corta
1	Arriendo	Mensual	\$1.500.000	Arriendo
2	Servicios Públicos e Internet	Mensual	\$1.694.000	Servicios
3	Salarios	Mensual	\$7.951.638	Nomina
4	Gastos de Representación	Mensual	\$1.500.000	Otros
5	Transporte	Promedio	\$1.000.000	transporte
6	Póliza Aseguradora	Mensual	\$500.000	Seguro
7	Publicidad	Mensual	\$1.500.000	Publicidad
	<b>TOTAL</b>		<b>\$15.645.638</b>	



Frutos Secos Delicatessen

## FRUTOS SECOS DELICATESSENT

### Gastos De Administración



Frutos Secos Delicatessen

#	Descripción	Unidad Medida	Costo Unitario	Descripción Corta
1	Gastos de representación	Mensual	\$2.000.000	Otros
2	Papelería y Útiles	Mensual	\$315.000	Papelería
3	Salarios	Mensual	\$7.951.638	Nomina
4	Servicios Públicos e Internet	Mensual	\$726.000	Servicios
<b>TOTAL</b>			<b>\$10.992.638</b>	

## MARGEN DE RENTABILIDAD POR PRODUCTO

### FRUTOS SECOS DELICATESSENT

#### Margen de Rentabilidad Por Producto

#	Descripción	Unidad Medida	Precio de Venta	Costo Uni. Mp. E Ins.	Margen Contrib.	Admon y Ventas	Costo Almendra	Costo frasco	Costo bolsa yute	Costo caja	Costo plastico	Costo logo
1	Almendras enteras	500 g	\$28.000,00	\$ 20.838,72	34,4%	66,72	\$ 19.900,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
2	Almendras enteras	250g	\$15.000,00	\$ 10.838,72	38,4%	66,72	\$ 9.950,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 750,00	\$ 22,00	\$ 50,00
3	Almendras enteras	30g	\$4.000,00	\$ 1.295,72	208,7%	66,72	\$ 597,00	\$ 560,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
4	Almendras Rebanadas	500 g	\$32.000,00	\$ 20.838,72	53,6%	66,72	\$ 19.900,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
5	Almendras Rebanadas	250 g	\$18.000,00	\$ 10.838,72	66,1%	66,72	\$ 9.950,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 750,00	\$ 22,00	\$ 50,00
6	Almendras Rebanadas	50 g	\$5.000,00	\$ 1.693,72	195,2%	66,72	\$ 995,00	\$ 560,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
7	Almendras partidas	40 g	\$5.000,00	\$ 1.734,72	188,2%	66,72	\$ 796,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
8	Nuez de Nogal (castilla)	500 g	\$37.000,00	\$ 25.938,72	42,6%	66,72	\$ 25.000,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
9	Nuez de Nogal (castilla)	250g	\$18.500,00	\$ 13.388,72	38,2%	66,72	\$ 12.500,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 750,00	\$ 22,00	\$ 50,00
10	Nuez de Nogal (castilla)	30 g	\$3.500,00	\$ 1.448,72	141,6%	66,72	\$ 750,00	\$ 560,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
11	Nuez de Brasil (castaña)	500 g	\$19.500,00	\$ 24.938,72	-21,8%	66,72	\$ 24.000,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
12	Nuez de Brasil (castaña)	250g	\$10.000,00	\$ 12.888,72	-22,4%	66,72	\$ 12.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 750,00	\$ 22,00	\$ 50,00
13	Nuez de Brasil (castaña)	30g	\$3.500,00	\$ 1.418,72	146,7%	66,72	\$ 720,00	\$ 560,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
14	Nuez de marañón (anacardos)	500 g	\$38.000,00	\$ 28.738,72	32,2%	66,72	\$ 27.800,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
15	Nuez de marañón (anacardos)	250g	\$19.000,00	\$ 14.788,72	28,5%	66,72	\$ 13.900,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 750,00	\$ 22,00	\$ 50,00
16	Nuez de marañón (anacardos)	40g	\$4.000,00	\$ 1.810,72	120,9%	66,72	\$ 1.112,00	\$ 560,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
17	Pistachos sin cascara	500 g	\$40.000,00	\$ 20.938,72	91,0%	66,72	\$ 20.000,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
18	Pistachos sin cascara	250g	\$20.000,00	\$ 10.888,72	83,7%	66,72	\$ 10.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 750,00	\$ 22,00	\$ 50,00
19	pistachos con cascara	500 g	\$35.000,00	\$ 20.938,72	67,2%	66,72	\$ 20.000,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
20	pistachos con cascara	250g	\$18.000,00	\$ 10.888,72	65,3%	66,72	\$ 10.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 750,00	\$ 22,00	\$ 50,00
21	pistachos con cascara	30g	\$3.500,00	\$ 1.488,72	135,1%	66,72	\$ 600,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 750,00	\$ 22,00	\$ 50,00
22	cascara de pistacho	500 g	\$7.000,00	\$ 938,72	645,7%	66,72	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
23	avellanas	500 g	\$41.000,00	\$ 27.438,72	49,4%	66,72	\$ 26.500,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
24	avellanas	250g	\$21.000,00	\$ 14.138,72	48,5%	66,72	\$ 13.250,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 750,00	\$ 22,00	\$ 50,00
25	avellanas	40g	\$3.300,00	\$ 1.758,72	87,6%	66,72	\$ 1.060,00	\$ 560,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
26	Mani sin piel	1 kl	\$16.000,00	\$ 12.938,72	23,7%	66,72	\$ 12.000,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
27	Mani sin piel	500g	\$8.000,00	\$ 6.938,72	15,3%	66,72	\$ 6.000,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
28	Mani sin piel	250g	\$4.500,00	\$ 3.888,72	15,7%	66,72	\$ 3.000,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 750,00	\$ 22,00	\$ 50,00
29	Mani sin piel	50g	\$1.700,00	\$ 1.238,72	37,2%	66,72	\$ 300,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
30	Mani con piel	500g	\$8.000,00	\$ 5.938,72	34,7%	66,72	\$ 5.000,00	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 0,00	\$ 22,00	\$ 50,00
31	Mani con piel	250g	\$4.500,00	\$ 3.388,72	32,8%	66,72	\$ 2.500,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 750,00	\$ 22,00	\$ 50,00



## 7.5 VENTAS

Con la proyección de las ventas, gastos y costos se busca tener una estimación de las ventas de nuestros productos durante 12 meses, a futuro por medio de este pronóstico de ventas se busca evaluar el comportamiento e impacto del producto en el mercado, la participación de la empresa determinando que productos de pueden adicionar al catálogo de productos con base en la realidad. El plan de ventas nos permite materializar esa idea.

La proyección es útil para saber cuánto gastar en diversas actividades como publicidad, ventas, las instalaciones de almacenaje, calendario de pedidos, contratación y la compra de inventarios.



### FRUTOS SECOS DELICATESSENT

#### PROYECCIÓN VENTAS EN UND POR 12 MESES AÑO 1

#	Ventas en Unids Año 1	Ene	Feb	Marz	Abr	May	Jul	Agos	Sept	Oct	Nov	Dic	Total
1	Almendras enteras	1.300	1.230	1.270	1.270	1.225	1.225	1.220	1.310	1.215	1.260	1.299	13.949
2	Almendras enteras	1.150	1.130	1.130	1.124	1.222	1.225	1.125	1.129	1.133	1.140	1.156	12.688
3	Almendras enteras	1.220	1.180	1.190	1.190	1.180	1.222	1.180	1.190	1.180	1.800	1.950	14.562
4	Almendras Rebanadas	1.135	1.120	1.125	1.120	1.120	1.120	1.120	1.124	1.124	1.135	1.340	12.606
5	Almendras Rebanadas	1.138	1.125	1.124	1.122	1.123	1.123	1.123	1.125	1.125	1.127	1.350	12.630
6	Almendras Rebanadas	1.200	1.172	1.175	1.175	1.170	1.175	1.172	1.175	1.173	1.280	1.390	13.327
7	Almendras partidas	1.280	1.260	1.275	1.275	1.261	1.263	1.262	1.290	1.260	1.300	1.390	14.279
8	Nuez de Nogal (castilla)	1.400	1.290	1.290	1.290	1.250	1.200	1.200	1.230	1.297	1.299	1.399	14.247
9	Nuez de Nogal (castilla)	1.200	1.175	1.180	1.179	1.172	1.180	1.178	1.210	1.175	1.275	1.300	13.296
10	Nuez de Nogal (castilla)	2.250	1.220	1.230	1.230	1.225	1.230	1.228	1.260	1.215	1.250	1.352	14.815
11	Nuez de Brasil (castaña)	1.290	1.250	1.226	1.225	1.210	1.215	1.210	1.228	1.209	1.224	1.245	13.642
12	Nuez de Brasil (castaña)	1.235	1.215	1.229	1.230	1.298	1.300	1.300	1.242	1.295	1.320	1.438	14.201
13	Nuez de Brasil (castaña)	1.180	1.150	1.160	1.160	1.155	1.155	1.145	1.185	1.145	1.130	1.170	12.890
14	Nuez de marañón (anacardos)	1.220	1.120	1.180	1.180	1.140	1.140	1.145	1.220	1.130	1.200	1.210	13.025
15	Nuez de marañón (anacardos)	1.210	1.130	1.150	1.150	1.140	1.140	1.142	1.190	1.170	1.195	1.200	12.957
16	Nuez de marañón (anacardos)	1.300	1.230	1.260	1.260	1.140	1.400	1.450	1.280	1.230	1.280	1.290	14.360
17	Pistachos sin cascara	1.280	1.000	1.235	1.235	1.215	1.215	1.220	1.270	1.220	1.280	1.290	13.675
18	Pistachos sin cascara	1.295	1.215	1.230	1.220	1.220	1.215	1.215	1.300	1.000	1.240	1.290	13.655
19	pistachos con cascara	2.390	1.220	1.210	1.220	1.220	1.260	1.260	1.280	1.280	1.280	1.500	15.249
20	pistachos con cascara	2.370	1.297	1.310	1.318	1.318	1.323	1.321	1.330	1.320	1.332	1.440	15.799
21	pistachos con cascara	2.370	1.287	1.250	1.228	1.230	1.235	1.290	1.295	1.310	1.318	1.420	15.233
22	cascara de pistacho	1.280	1.210	1.205	1.205	1.203	1.220	1.230	1.235	1.235	1.290	2.000	14.313
23	avellanas	1.270	1.220	1.240	1.245	1.239	1.230	1.231	1.239	1.240	1.250	1.259	13.663



*Fines Secos Delicatessen*

24	avellanas	1.295	1.240	1.250	1.253	1.255	1.260	1.261	1.230	1.247	1.251	1.290	13.832
25	avellanas	1.310	1.293	1.303	1.305	1.304	1.305	1.308	1.304	1.299	1.300	1.800	14.831
26	Mani sin piel	1.280	1.200	1.235	1.235	1.215	1.215	1.220	1.270	1.220	2.900	2.290	16.495
27	Mani sin piel	1.295	1.215	1.230	1.220	1.220	1.215	1.215	1.300	1.200	2.240	2.290	15.855
28	Mani sin piel	1.190	1.120	1.110	1.120	1.120	1.130	1.130	1.150	1.126	2.170	3.190	15.685
29	Mani sin piel	150	97	110	118	118	123	121	130	120	132	140	1.479
30	Mani con piel	170	117	130	128	130	135	150	150	140	150	170	1.570
31	Mani con piel	50	35	40	41	42	30	32	36	36	42	46	430



Frutos Secos Delicatessen

## PROYECCIÓN CRECIMIENTO VENTAS EN UNIDADES POR AÑO

### FRUTOS SECOS DELICATESSENT

#### PROYECCIÓN CRECIMIENTO VENTAS EN UND DE PRODUCTO POR AÑO



#	Ventas en Unidades	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Empaque
			5%	8%	10%	12%	
1	Almendras enteras	13.949	14.041	14.196	14.406	14.683	BOLSA
2	Almendras enteras	12.688	13.322	14.388	15.827	17.726	CAJA
3	Almendras enteras	14.562	14.562	15.727	17.300	19.376	FRASCO
4	Almendras Rebanadas	12.606	13.236	14.295	15.725	17.612	BOLSA
5	Almendras Rebanadas	12.630	13.262	14.322	15.755	17.645	CAJA
6	Almendras Rebanadas	13.327	13.993	15.113	16.624	18.619	FRASCO
7	Almendras partidas	14.279	14.993	16.192	17.812	19.949	FRASCO
8	Nuez de Nogal (castilla)	14.247	14.959	16.156	17.772	19.904	BOLSA
9	Nuez de Nogal (castilla)	13.296	13.961	15.078	16.585	18.576	CAJA
10	Nuez de Nogal (castilla)	14.815	15.556	16.800	18.480	20.698	FRASCO
11	Nuez de Brasil (castaña)	13.642	14.324	15.470	17.017	19.059	BOLSA
12	Nuez de Brasil (castaña)	14.201	14.911	16.104	17.714	19.840	CAJA
13	Nuez de Brasil (castaña)	12.890	13.535	14.617	16.079	18.008	FRASCO
14	Nuez de marañón (anacardos)	13.025	13.676	14.770	16.247	18.197	BOLSA
15	Nuez de marañón (anacardos)	12.957	13.605	14.693	16.163	18.102	CAJA
16	Nuez de marañón (anacardos)	14.360	15.078	16.284	17.913	20.062	FRASCO
17	Pistachos sin cascara	13.675	14.359	15.507	17.058	19.105	BOLSA
18	Pistachos sin cascara	13.655	14.338	15.485	17.033	19.077	CAJA
19	pistachos con cascara	15.249	16.011	17.292	19.022	21.304	BOLSA
20	pistachos con cascara	15.799	16.589	17.916	19.708	22.073	CAJA
21	pistachos con cascara	15.233	15.995	17.274	19.002	21.282	FRASCO
22	cascara de pistacho	14.313	15.029	16.231	17.854	19.997	BOLSA
23	avellanas	13.663	14.346	15.494	17.043	19.088	BOLSA
24	avellanas	13.832	14.524	15.685	17.254	19.325	CAJA
25	avellanas	14.831	15.573	16.818	18.500	20.720	FRASCO
26	Mani sin piel	16.495	17.320	18.705	20.576	23.045	BOLSA
27	Mani sin piel	15.855	16.648	17.980	19.778	22.151	BOLSA
28	Mani sin piel	15.685	16.469	17.787	19.565	21.913	CAJA
29	Mani sin piel	1.479	1.553	1.677	1.845	2.066	BOLSA
30	Mani con piel	1.570	1.649	1.780	1.958	2.193	BOLSA
31	Mani con piel	430	452	488	536	601	CAJA
		<b>399.238</b>	<b>417.866</b>	<b>450.327</b>	<b>494.151</b>	<b>551.997</b>	



Frutos Secos Delicatessen

## PROYECCIÓN VENTAS EN \$ POR 12 MESES AÑO 1



FRUTOS SECOS DELICATESSENT

PROYECCIÓN VENTAS EN \$ POR 12 MESES AÑO 1

#	Ventas en \$ Año 1	Ene	Feb	Marz	Abr	May	Jul	Agos	Sept	Oct	No
1	Almendras enteras	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
2	Almendras enteras	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
3	Almendras enteras	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
4	Almendras Rebanadas	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
5	Almendras Rebanadas	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
6	Almendras Rebanadas	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
7	Almendras partidas	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
8	Nuez de Nogal (castilla)	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
9	Nuez de Nogal (castilla)	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
10	Nuez de Nogal (castilla)	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
11	Nuez de Brasil (castaña)	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
12	Nuez de Brasil (castaña)	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
13	Nuez de Brasil (castaña)	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
14	Nuez de marañón (anacardos)	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
15	Nuez de marañón (anacardos)	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
16	Nuez de marañón (anacardos)	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
17	Pistachos sin cascara	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
18	Pistachos sin cascara	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
19	pistachos con cascara	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
20	pistachos con cascara	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
21	pistachos con cascara	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
22	cascara de pistacho	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
23	avellanas	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
24	avellanas	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
25	avellanas	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
26	Mani sin piel	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
27	Mani sin piel	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
28	Mani sin piel	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
29	Mani sin piel	#####	\$164.900	\$187.000	#####	\$200.600	\$209.100	#####	#####	#####	###
30	Mani con piel	#####	\$936.000	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###
31	Mani con piel	#####	\$157.500	\$180.000	#####	\$189.000	\$135.000	#####	#####	#####	###
	<b>Total Ventas en Pesos</b>	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	#####	###

## PROYECCIÓN VENTAS ANUALES EN \$ PESOS



Frutos Secos Delicatessen



Frutos Secos Delicatessen

**FRUTOS SECOS DELICATESSENT**  
**PROYECCIÓN VENTAS ANUALES EN \$**

#	Ventas Anuales en Pesos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Almendras enteras	\$390.572.000	\$393.148.000	\$397.488.000	\$403.368.000	\$411.124.000
2	Almendras enteras	\$190.320.000	\$199.836.000	\$215.822.880	\$237.405.168	\$265.893.788
3	Almendras enteras	\$58.248.000	\$58.248.000	\$62.907.840	\$69.198.624	\$77.502.459
4	Almendras Rebanadas	\$403.392.000	\$423.561.600	\$457.446.528	\$503.191.181	\$563.574.122
5	Almendras Rebanadas	\$227.340.000	\$238.707.000	\$257.803.560	\$283.583.916	\$317.613.986
6	Almendras Rebanadas	\$66.635.000	\$69.966.750	\$75.564.090	\$83.120.499	\$93.094.959
7	Almendras partidas	\$71.395.000	\$74.964.750	\$80.961.930	\$89.058.123	\$99.745.098
8	Nuez de Nogal (castilla)	\$527.139.000	\$553.495.950	\$597.775.626	\$657.553.189	\$736.459.571
9	Nuez de Nogal (castilla)	\$245.976.000	\$258.274.800	\$278.936.784	\$306.830.462	\$343.650.118
10	Nuez de Nogal (castilla)	\$51.852.500	\$54.445.125	\$58.800.735	\$64.680.809	\$72.442.506
11	Nuez de Brasil (castaña)	\$266.019.000	\$279.319.950	\$301.665.546	\$331.832.101	\$371.651.953
12	Nuez de Brasil (castaña)	\$142.010.000	\$149.110.500	\$161.039.340	\$177.143.274	\$198.400.467
13	Nuez de Brasil (castaña)	\$45.115.000	\$47.370.750	\$51.160.410	\$56.276.451	\$63.029.625
14	Nuez de marañón (anacardos)	\$494.950.000	\$519.697.500	\$561.273.300	\$617.400.630	\$691.488.706
15	Nuez de marañón (anacardos)	\$246.183.000	\$258.492.150	\$279.171.522	\$307.088.674	\$343.939.315
16	Nuez de marañón (anacardos)	\$57.440.000	\$60.312.000	\$65.136.960	\$71.650.656	\$80.248.735
17	Pistachos sin cascara	\$547.000.000	\$574.350.000	\$620.298.000	\$682.327.800	\$764.207.136
18	Pistachos sin cascara	\$273.100.000	\$286.755.000	\$309.695.400	\$340.664.940	\$381.544.733
19	pistachos con cascara	\$533.715.000	\$560.400.750	\$605.232.810	\$665.756.091	\$745.646.822
20	pistachos con cascara	\$284.382.000	\$298.601.100	\$322.489.188	\$354.738.107	\$397.306.680
21	pistachos con cascara	\$53.315.500	\$55.981.275	\$60.459.777	\$66.505.755	\$74.486.445
22	cascara de pistacho	\$100.191.000	\$105.200.550	\$113.616.594	\$124.978.253	\$139.975.644
23	avellanas	\$560.183.000	\$588.192.150	\$635.247.522	\$698.772.274	\$782.624.947
24	avellanas	\$290.472.000	\$304.995.600	\$329.395.248	\$362.334.773	\$405.814.946
25	avellanas	\$48.942.300	\$51.389.415	\$55.500.568	\$61.050.625	\$68.376.700
26	Mani sin piel	\$263.920.000	\$277.116.000	\$299.285.280	\$329.213.808	\$368.719.465
27	Mani sin piel	\$126.840.000	\$133.182.000	\$143.836.560	\$158.220.216	\$177.206.642
28	Mani sin piel	\$70.582.500	\$74.111.625	\$80.040.555	\$88.044.611	\$98.609.964
29	Mani sin piel	\$2.514.300	\$2.640.015	\$2.851.216	\$3.136.338	\$3.512.698
30	Mani con piel	\$12.560.000	\$13.188.000	\$14.243.040	\$15.667.344	\$17.547.425
31	Mani con piel	\$1.935.000	\$2.031.750	\$2.194.290	\$2.413.719	\$2.703.365
<b>Total Venta en Pesos</b>		<b>\$6.654.239.100</b>	<b>\$6.967.086.055</b>	<b>\$7.497.341.099</b>	<b>\$8.213.206.409</b>	<b>\$9.158.143.018</b>

**PROYECCIÓN DE COSTOS Y GASTOS ANUALES EN \$**



Frutos Secos Delicatessen



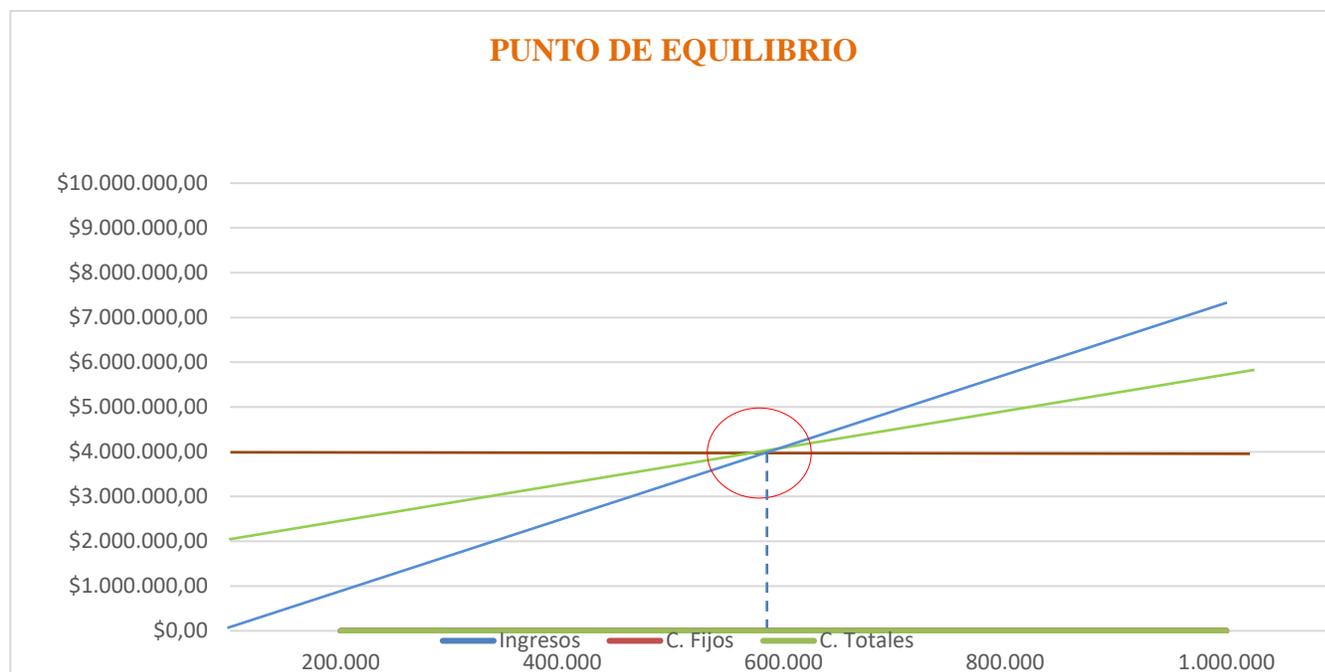
Frutos Secos Delicatessen

### FRUTOS SECOS DELICATESSENT

### PROYECCIÓN DE COSTOS ANUALES EN \$

#	Costo MP e Insumos Pesos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
1	Almendras enteras	\$290.679.344	\$292.596.507	\$295.826.509	\$300.202.641	\$305.974.967
2	Almendras enteras	\$137.521.715	\$144.397.801	\$155.949.625	\$171.544.587	\$192.129.938
3	Almendras enteras	\$18.868.315	\$18.868.315	\$20.377.781	\$22.415.559	\$25.105.426
4	Almendras Rebanadas	\$262.692.940	\$275.827.587	\$297.893.793	\$327.683.173	\$367.005.154
5	Almendras Rebanadas	\$136.893.069	\$143.737.722	\$155.236.740	\$170.760.414	\$191.251.664
6	Almendras Rebanadas	\$22.572.244	\$23.700.856	\$25.596.924	\$28.156.617	\$31.535.411
7	Almendras partidas	\$24.770.107	\$26.008.612	\$28.089.301	\$30.898.231	\$34.606.019
8	Nuez de Nogal (castilla)	\$369.548.984	\$388.026.433	\$419.068.547	\$460.975.402	\$516.292.450
9	Nuez de Nogal (castilla)	\$178.016.458	\$186.917.281	\$201.870.664	\$222.057.730	\$248.704.658
10	Nuez de Nogal (castilla)	\$21.462.828	\$22.535.970	\$24.338.847	\$26.772.732	\$29.985.460
11	Nuez de Brasil (castaña)	\$340.214.056	\$357.224.759	\$385.802.740	\$424.383.014	\$475.308.976
12	Nuez de Brasil (castaña)	\$183.032.752	\$192.184.390	\$207.559.141	\$228.315.055	\$255.712.862
13	Nuez de Brasil (castaña)	\$18.287.337	\$19.201.704	\$20.737.840	\$22.811.624	\$25.549.019
14	Nuez de marañón (anacardos)	\$374.321.864	\$393.037.958	\$424.480.994	\$466.929.094	\$522.960.585
15	Nuez de marañón (anacardos)	\$191.617.481	\$201.198.355	\$217.294.224	\$239.023.646	\$267.706.484
16	Nuez de marañón (anacardos)	\$26.001.979	\$27.302.078	\$29.486.245	\$32.434.869	\$36.327.053
17	Pistachos sin cascara	\$286.337.034	\$300.653.886	\$324.706.197	\$357.176.816	\$400.038.034
18	Pistachos sin cascara	\$148.685.510	\$156.119.785	\$168.609.368	\$185.470.305	\$207.726.741
19	pistachos con cascara	\$319.294.584	\$335.259.313	\$362.080.058	\$398.288.064	\$446.082.632
20	pistachos con cascara	\$172.030.931	\$180.632.478	\$195.083.076	\$214.591.384	\$240.342.350
21	pistachos con cascara	\$22.677.714	\$23.811.600	\$25.716.528	\$28.288.181	\$31.682.763
22	cascara de pistacho	\$13.435.939	\$14.107.736	\$15.236.355	\$16.759.991	\$18.771.190
23	avellanas	\$374.895.270	\$393.640.033	\$425.131.236	\$467.644.359	\$523.761.682
24	avellanas	\$195.566.814	\$205.345.154	\$221.772.767	\$243.950.043	\$273.224.049
25	avellanas	\$26.083.618	\$27.387.799	\$29.578.823	\$32.536.705	\$36.441.109
26	Mani sin piel	\$213.424.232	\$224.095.444	\$242.023.080	\$266.225.388	\$298.172.434
27	Mani sin piel	\$110.013.450	\$115.514.122	\$124.755.252	\$137.230.777	\$153.698.471
28	Mani sin piel	\$60.994.617	\$64.044.348	\$69.167.896	\$76.084.685	\$85.214.848
29	Mani sin piel	\$1.832.071	\$1.923.675	\$2.077.569	\$2.285.325	\$2.559.564
30	Mani con piel	\$9.323.795	\$9.789.985	\$10.573.183	\$11.630.502	\$13.026.162
31	Mani con piel	\$1.457.151	\$1.530.008	\$1.652.409	\$1.817.650	\$2.035.768
32	Frascos de vidrio	\$8.404.826	\$8.824.339	\$9.530.286	\$10.483.315	\$11.741.313
33	Bolsas de yute	\$1.414.198	\$1.484.302	\$1.602.078	\$1.761.077	\$1.970.954
34	Caja detalle	\$447.243	\$469.605	\$507.174	\$557.891	\$624.838
35	Plastico sellante	\$8.783.236	\$9.193.060	\$9.907.202	\$10.871.311	\$12.143.931
36	Etiquetas de inf nutricional y marca	\$19.961.900	\$20.893.318	\$22.516.369	\$24.707.526	\$27.599.843
37	Gastos de Administración	\$10.992.638	\$11.505.551	\$12.399.335	\$13.605.963	\$15.198.707
38	Gastos Operacionales de Ventas	\$15.645.638	\$16.375.659	\$17.647.766	\$19.365.140	\$21.632.066
<b>Costo MP e Insumos</b>		<b>\$4.618.203.882</b>	<b>\$4.835.367.528</b>	<b>\$5.201.883.921</b>	<b>\$5.696.696.786</b>	<b>\$6.349.845.571</b>

## 7.6 ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO



## 7.7 ESTADO DE RESULTADOS



Frutos Secos Delicatessen

**FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S.**

**Estado Individual de Resultado Integral y Ganancias Acumuladas para el Año 1 y 2 que termina el 31 Diciembre.**

(Cifras expresadas en Pesos Colombianos)		<b>Enero a Dic Año 1</b>	<b>Enero a Dic Año 2</b>
<b>Operaciones continuas</b>	<b>NOTA</b>		
Ingresos por actividades ordinarias		6.654.239.100	6.967.086.055
Menos Costo de Ventas		4.571.603.707	4.807.486.318
<b>Ganancia Bruta</b>		<b>2.082.635.393</b>	<b>2.159.599.737</b>
Menos Gastos de distribución y ventas		15.645.638	16.375.659
Menos Gastos de administración		10.992.638	11.505.551
<b>Resultados de actividades de operación</b>		<b>2.055.997.118</b>	<b>2.131.718.527</b>
Ingreso financiero			
Menos Gastos financieros			
<b>Ganancia (Pérdida) antes de impuestos</b>		<b>2.055.997.118</b>	<b>2.131.718.527</b>
Menos Provisión impuesto a la Renta		4.039.000	5.800.000
Menos Normalización Tributaria			
Impuesto Diferido			
<b>RESULTADO DEL PERIODO</b>		<b>2.051.958.118</b>	<b>2.125.918.527</b>
<b>Ganancias (Perdidas) Acumuladas al Comienzo del Año</b>			<b>0</b>
<b>Dividendos</b>		<b>0</b>	<b>0</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO AL FINAL DEL AÑO</b>		<b>2.051.958.118</b>	<b>2.125.918.527</b>

Las notas que se acompañan son parte integrante de los estados financieros.

---

Jair Quevedo  
Representante Legal

---

Ruth Jenisa Camargo Garcia  
Contador Público  
T.P 48.894-T



*Frutos Secos Delicatessent*

## **NOTAS ESTADO FINANCIEROS AÑO 1 Y AÑO 2**

**(Cifras expresadas en pesos COP)**

### **NOTA 1 ENTE ECONOMICO**

La compañía por acciones simplificada denominada, FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S., identificada con NIT. 800.543.287-9, es una entidad de carácter privado con domicilio principal en la ciudad de Bogota D.C. ubicada en la carrera 3 No 15 104/90 Barrio Centro, constituida mediante documento privado N° 0000001 de asamblea constitutiva de Bogota del 20 de mayo de 2020, inscrita el 26 de mayo de 2020 bajo el número 00053508 del libro IX se constituyó la persona jurídica FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S.

Su objeto social principal es la compra, venta y distribución de frutos secos empacados.

### **NOTA 2 BASES DE PREPARACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Los Estados Financieros presentados en pesos colombianos, han sido preparados de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas entidades (NIIF para Pymes Versión 2015), emitidas por el International Accounting Standard Board (IASB) y en vigor al 1 de enero de 2015, las cuales fueron adoptadas en Colombia a través del Decreto Único Reglamentario 2420 de diciembre de 2015, reglamentario de la Ley 1314 de 2009. La aplicación de las NIIF efectuada por la Entidad no resulta en diferencias entre las NIIF emitidas por el IASB y las IFRS adoptadas por la Republica de Colombia.

### **Declaración Conformidad**



Los Estados Financieros, han sido preparados de acuerdo con las NIIF PYMES Versión 2015, promulgados por el IASB e implementados en Colombia aplicando el Decreto 2420 de diciembre de 2015.

### **Moneda Funcional y de Presentación**

FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S. ha definido como moneda funcional y de presentación el Peso Colombiano (COP), que corresponde a la del entorno económico principal en donde realiza sus operaciones. Esta moneda es la que primordialmente interviene, en la determinación de los ingresos y gastos que generan flujos de efectivo para las actividades de operación, inversión y financiación. La información financiera presentada en pesos ha sido redondeada a la unidad más cercana, excepto cuando se indique lo contrario.

### **Materialidad**

La presentación de los hechos económicos se hace de acuerdo con su importancia relativa o materialidad. Para efectos de revelación, una transacción, hecho u operación es material cuando, debido a su cuantía o naturaleza, su conocimiento o desconocimiento, considerando las circunstancias que lo rodean, incide en las decisiones que pueda tomar o en las evaluaciones que puedan realizar los usuarios de la información contable.

Debe ser objeto de reconocimiento toda partida que cumpla dos de las siguientes características, a saber:

- a. Que sea probable que cualquier beneficio económico (o ahorro en costos) asociado con la partida llegue o salga de la Compañía.
- b. Que la partida tenga un costo o valor que pueda ser medido confiablemente (cuantificado).

El término probable significa que hay incertidumbre acerca de la ocurrencia de un hecho económico, o lo que es lo mismo, un riesgo mayor del 85% de que suceda o de que no suceda el hecho.



El beneficio hace referencia a la retribución económica (o ingreso), en dinero o en especie, que percibirá la Compañía FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S. El sacrificio hace referencia al desembolso de dinero o pago en especie que la Compañía debe efectuar por la compra de un bien o servicio.

### **Transacciones entre partes Relacionadas**

Una transacción entre parte relacionada, es toda transferencia de recursos, servicios u obligaciones entre estas, con independencia de que se asigne o no un valor. La Compañía FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S. revela en notas a los estados financieros las transacciones y saldos de estas operaciones, informando separadamente las transacciones con influencia significativa o que tengan participación en la Compañía, el personal clave de la administración y otras partes relacionadas.

Estas transacciones se reconocen de acuerdo a los términos contractuales acordados y se efectúan en condiciones para operaciones similares.

### **Clasificación de Saldos Corrientes y no Corrientes**

La Compañía FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S. clasificará un activo como corriente cuando:

- (a) espera realizarlo o tiene la intención de venderlo o consumirlo en su ciclo normal de operación;
- (b) mantiene el activo principalmente con fines de negociación
- (c) espera realizar el activo dentro de los doce meses siguientes desde la fecha sobre la que se informa.
- (d) se trate de efectivo o un equivalente al efectivo, salvo que su utilización esté restringida y no pueda ser intercambiado ni utilizado para cancelar un pasivo por un periodo mínimo de doce meses desde de la fecha sobre la que se informa.



No obstante, La entidad clasificará todos los demás activos como no corrientes. Cuando el ciclo normal de operación no sea claramente identificable, se supondrá que su duración es de doce meses.

La Compañía clasificará un pasivo como corriente cuando:

(a) espera liquidarlo en el transcurso del ciclo normal de operación de la entidad;

(b) mantiene el pasivo principalmente con el propósito de negociar;

(c) el pasivo debe liquidarse dentro de los doce meses siguientes a la fecha sobre la que se informa;

o

(d) la entidad no tiene un derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo durante, al menos, los doce meses siguientes a la fecha sobre la que se informa.

La entidad clasificará todos los demás pasivos como no corrientes.

### **Hipótesis Negocio en Marcha**

Conforme a los Estados Financieros, la Compañía FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S. durante el año 2018, tuvo un comportamiento favorable en el resultado del Ejercicio y el estado patrimonial donde no fue adverso, por consiguiente, no existe posibilidad de determinar para este año valor neto de liquidación.

La opinión de la Revisoría Fiscal manifiesta el buen estado de la Compañía.

### **Base Contable de Acumulación o Devengo**

Los Estados Financieros se prepararán sobre la base de la acumulación o del devengo contable. Según esta base, los efectos de las transacciones y demás sucesos se reconocen cuando ocurren (y no cuando se recibe o paga dinero u otro equivalente al efectivo), así mismo se registran en los libros contables y se informa sobre ellos en los Estados Financieros de los períodos con los cuales se relacionan.



Los Estados Financieros elaborados sobre la base de acumulación o del devengo contable informan a los usuarios, no sólo de las transacciones pasadas que suponen cobros o pagos de dinero, sino también de las obligaciones de pago en el futuro y de los recursos que representan efectivo a cobrar en el futuro. Por todo lo anterior, tales estados suministran el tipo de información, acerca de las transacciones y otros sucesos pasados, que resulta más útil a los usuarios al tomar decisiones económicas.

### **NOTA 3 PRINCIPALES POLITICAS CONTABLES**

#### **Instrumentos Financieros - Activos Financieros**

FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S. en la elección de política, optara por aplicar lo previsto en la Sección 11 y 12 de la NIIF para las Pymes en su totalidad, para contabilizar todos sus instrumentos financieros (Activos Financiero y Pasivos Financieros), para los instrumentos de patrimonio aplicara la sección 22.

Los activos financieros son medidos inicialmente al precio de transacción (incluyendo los costos de transacción excepto en la medición inicial de los activos y pasivos financieros que se miden al valor razonable con cambios en resultados) que sean directamente atribuibles a la adquisición o emisión del activo financiero.

Los costos de transacción incluyen honorarios y comisiones pagadas a los agentes (incluidos los empleados que actúen como agentes de venta, si dichos costos son incrementales), asesores, comisionistas e intermediarios; tasas establecidas por las agencias reguladoras y bolsas de valores, así como impuestos por transferencia y otros derechos. Las comisiones dentro de los costos de transacción incluyen aquellas que forman una parte integrante de una participación que se genera



*Frutos Secos Delicatessen*

con el instrumento financiero resultante.

Los costos de transacción se tomarán cuando superen el 5% del valor del instrumento financiero.

### **Efectivo y Equivalente del Efectivo**

Para FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S., el efectivo y equivalentes de efectivo comprende el efectivo, los depósitos bancarios a la vista y las inversiones líquidas con vencimientos originales de tres meses o menos; son reconocidas como equivalentes de efectivos las transacciones que se tienen para cumplir los compromisos de pago a corto plazo, que se pueden fácilmente convertir en una cantidad determinada de efectivo, que se mantienen para cumplir los compromisos de pago a corto plazo más que para propósitos de inversión u otros y están sujetas a un riesgo insignificante de cambios en su valor; el efectivo y equivalente de efectivo se reconoce por su valor razonable.

En el evento de existir restricciones en el efectivo o en cuentas de caja y bancos en FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S., no reconocerá estos recursos de efectivo como disponibles, sino en una subcuenta contable para efectivo restringido, que permita diferenciarlo de otros saldos de efectivo, dada la destinación limitada de dichos montos y deberá revelar en las notas a los estados financieros esta situación. Si la restricción llegara a tener un plazo que se alargue más allá del ciclo contable ordinario de FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S., estas cuantías se consideraran como activos no corrientes.

### **Cuentas comerciales por Cobrar y otras cuentas por cobrar**

Esta política aplica para todas las cuentas por cobrar de FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S., que representan un derecho a recibir efectivo u otro activo financiero en el futuro.



Ésta política no aplica para Anticipos y Avances que tienen que ver con la adquisición de servicios, inventarios, activos intangibles y propiedades, planta y equipo, en vista de que este rubro corresponde a dineros otorgados en forma anticipada que no representan un derecho para FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S., a recibir efectivo o algún otro instrumento financiero, por tanto, deben registrarse en la cuenta que mejor refleje la destinación u objeto por el cual fue otorgado el anticipo.

Los otros anticipos se reclasifican a las cuentas contables de:

- i. Gastos pagados por anticipado (Pagos anticipados), cuando el servicio o la actividad para la que se entrega el anticipo no se ha ejecutado a la fecha de presentación.
- ii. Costo o gasto en el estado de resultados, cuando el servicio o actividad (como viajar en caso de viáticos) ya se ha ejecutado a la fecha de presentación de las cifras.
- iii. Propiedades, planta y equipo, inventario o activos intangibles, cuando el anticipo esté destinado para adquisición de éstos.

#### **Préstamos a Empleados, Accionistas y otros deudores**

Se miden inicialmente al costo, posterior al reconocimiento inicial, las cuentas por cobrar a empleados y accionistas, se medirá al valor razonable dado que, éstas no generan flujos de efectivo en fechas específicas a pagos del principal e intereses. Cuando dichas cuentas por cobrar estén pactadas por debajo de las tasas de intereses apropiadas (tasas reales del mercado), o no se pacte el cobro de intereses sobre los saldos por cobrar, se procederá a valorarlas por el método de la tasa de interés efectiva cuyo plazo pactado supere los 360 días de vencimiento, incluyendo las cuentas sin tasa de interés establecido, se pueden medir por el importe de la factura o por el valor original de la deuda, si el efecto del descuento no es significativo.



Deterioro para las cuentas por cobrar

Al final de cada período CAMELO DE COLOMBIA S.A.S. evalúa si existe evidencia objetiva de que sus cuentas por cobrar han sufrido deterioro del valor de los activos financieros que se midan al calcular y registrar por el importe por concepto de deterioro.

Para llevar a cabo la determinación del deterioro se efectuará con base en el siguiente procedimiento:

§ **Análisis Individual:** Esta evaluación será efectuada a aquellas cuentas por cobrar que sean individualmente significativas. FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S., considerará una cuenta por cobrar de forma individual significativa cuando ésta presente vencimiento igual o superior a 180 días y que supere individualmente el valor equivalente a cuatro Salarios Mínimos Legales Mensuales Vigentes (4 SMLMV).

Para las cuentas que de forma individual no sean significativas, éstas serán objeto de un análisis colectivo agrupándolas así:

§ **Análisis Colectivo:** Si FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S., determina que no existe evidencia objetiva de deterioro del valor para una cuenta por cobrar que haya sido evaluada de forma individual, la incluirá en un grupo con similares características de riesgo de crédito, y evaluará su deterioro de valor de forma colectiva. Los activos que hayan sido individualmente evaluados por deterioro y para los cuales se haya reconocido o se continúe reconociendo una pérdida por deterioro, no se incluirán en la evaluación colectiva del deterioro.

### **Activos por Impuestos**

Se reconocerá un activo por impuesto cuando haya una alta probabilidad de que exista un flujo de efectivo futuro a favor de FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S., por este concepto, y además exista certeza frente al valor que se espera recibir por parte de la autoridad tributaria competente a nivel nacional, distrital o municipal.



## **Inventarios**

Los inventarios serán medidos inicialmente por su costo o valor nominal original adicionado con el valor de las demás erogaciones necesarias para dejarlos listos para su uso, determinado según lo establecido en los acuerdos contractuales o los precios fijados con los terceros. Sólo formarán parte del costo de adquisición de inventarios aquellas erogaciones directas que sean requeridas para su adquisición; no formarán parte del costo desembolsos por la adquisición de seguros, o almacenamiento, a menos que sean necesarios en el proceso de adquisición.

Para realizar la adquisición de la mercancía, se reconoce inicialmente el inventario al costo de adquisición:

Los costos de adquisición de los inventarios comprenden el precio de compra, el transporte, la manipulación, costos de bodegaje, empaques y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de textiles.

Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición (menor valor del inventario cuando la mercancía aun es propiedad de la compañía, en el caso que se haya vendido se reconoce como un menor valor del costo).

## **Propiedades, Planta y Equipo**

Esta política aplica para aquellos activos que FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S., posee para la producción de bienes y prestación de servicios, o para propósitos administrativos y/o tome en arriendo siempre y cuando tenga el control y el riesgo de estos, que no están disponibles para la venta y de los cuales se espera obtener beneficios económicos futuros, siempre que su vida útil



probable exceda de un (1) año, entendiéndose ésta, como el tiempo estimado de uso o los factores necesarios para estimar la operatividad del bien.

Además, su reconocimiento se efectúa cuando el bien se ha recibido a satisfacción por parte de la Empresa y se han recibido los riesgos y beneficios del mismo. Se entiende que el bien se ha recibido, cuando se han cumplido las condiciones establecidas con el proveedor. Si el acuerdo establece que el activo se entrega en la bodega del proveedor, se entiende recibido a satisfacción por FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S., en el momento en que es recibido, y a partir de dicho momento los riesgos son asumidos por el comprador. Si el acuerdo establece que el activo se entrega en las instalaciones de FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S., se entiende como recibido cuando se ubique en el interior de la Empresa.

La compañía medirá un elemento de Propiedades, Planta y Equipo por su costo en el momento del reconocimiento inicial.

El costo de los elementos de propiedades, planta y equipo comprende lo siguiente:  
El precio de adquisición, que incluye los honorarios legales y de intermediación, los aranceles de importación y los impuestos no recuperables, después de deducir los descuentos comerciales y las rebajas.

Todos los costos directamente atribuibles a la ubicación del activo en el lugar y en las condiciones necesarias para que pueda operar de la forma prevista por la Compañía. Estos costos pueden incluir los costos de preparación del emplazamiento, los costos de entrega y manipulación inicial, los de instalación y montaje y los de comprobación de que el activo funciona adecuadamente.



Medición Posterior, Las propiedades, plantas y equipos son registrados al costo histórico, menos depreciaciones acumuladas y pérdidas por deterioro. El costo incluye los desembolsos directamente atribuibles a la adquisición o construcción del activo. En el evento de adquirir un activo con financiamiento los intereses se deben registrarse como un gasto y no se capitalizarán.

## 7.8 BALANCE GENERAL

### FRUTOS DECOS DELICATESSENT S.A.S.

NIT. 800.543.287-9

BALACE GENERAL

A 31 DE DICIEMBRE

#### ACTIVO

##### ACTIVO CORRIENTE

CAJA		\$6.618.509.100,00
BANCOS		\$35.730.000,00
Bancolombia	\$35.730.000,00	\$0,00
INVERSIONES		\$0,00
CUENTAS POR COBRAR		\$18.739.000,00
Clientes	\$14.700.000,00	
Anticipo Impuestos Dian	\$4.039.000,00	
<b>INVENTARIOS</b>	\$0,00	\$500.000.000,00
Mercancia	\$500.000.000,00	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>		<b>\$7.172.978.100,00</b>

##### PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

EDIFICACIONES	\$0,00	\$0,00
FLOTA Y EQUIPO DE		
TRANSPORTE	\$0,00	
Vehiculos	\$0,00	
<b>TOTAL PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>		<b>\$0,00</b>

##### TOTAL ACTIVO

**\$7.172.978.100,00**



*Frutos Secos Delicatessen*

**FRUTOS DECOS DELICATESSENT S.A.S.**

**NIT. 800.543.287-9**

**BALACE GENERAL**

**A 31 DE DICIEMBRE**

**PASIVO Y PATRIMONIO**

**PASIVO CORRIENTE**

OBLIGACIONES FINANCIERAS

**\$0**

**PROVEEDORES**

**\$120.000.000**

Proveedores Nacionales

\$120.000.000

COSTOS Y GASTOS POR PAGAR

**\$29.020.000**

Servicios Publicos

\$2.420.000

Impuestos por Pagar

\$7.500.000

Aportes Nomina

\$3.600.000

Obligaciones Laborales

\$15.200.000

Otras Cuentas Por pagar

\$300.000

**TOTAL PASIVO**

**\$149.020.000**

**PATRIMONIO**

Capital

\$20.539.000

Resultados del Ejercicio

\$2.036.035.218

**TOTAL PATRIMONIO**

**\$2.056.574.218**

**TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO**

**\$2.205.594.218**

---

Jair Quevedo  
Representante Legal

---

Ruth Jenisa Camargo Garcia  
Contador Público  
T.P 48.894-T



## 7.9 FLUJO DE EFECTIVO / FLUJO DE CAJA

### FRUTOS SECOS DELICATESSENT S.A.S.

	Año 1	Año 2
Saldo Inicial	0	1.686.973.193
<b>Total Ingresos</b>	6.654.239.100	6.967.086.055
Menos:	0	0
Voucher - Tarjetas Crédito	35.730.000	40.017.600
Sistecredito (Pagares)	0	0
Crédito al Por Mayor (Mayoristas)	10.000.000	11.200.000
Crédito Empleados en Efectivo	2.800.000	3.136.000
Crédito Empleados Mercancía	1.900.000	2.128.000
Bonos Sodexo	0	0
Bonos Big Pass	0	0
Bonos Regalos	1.650.000	1.848.000
Bolsas Plásticas	380.000	425.600
Devolución Clientes	120.000	134.400
<b>Ventas en Efectivo</b>	<b>6.601.659.100</b>	<b>7.393.858.192</b>
<b>Mas:</b>		
Crédito al Por Mayor (Mayoristas)	10.000.000	11.200.000
Crédito Empleados Efectivo	2.800.000	3.136.000
Crédito Empleados Mercancía	1.900.000	2.128.000
<b>Total Recaudos</b>	<b>14.700.000</b>	<b>16.464.000</b>
Sobrante de Caja	87.000	97.440
<b>Total Ingresos</b>	<b>6.616.446.100</b>	<b>7.410.419.632</b>
1 - Arriendo	18.000.000	18.900.000
2 - Gastos Representante Legal	42.000.000	30.000.000
3 - Donaciones	150.000	90.000
4 - Servicios Públicos	29.040.000	30.492.000



4.1 Acueducto	0	0
4.2 Energía Eléctrica	0	0
4.3 Internet y Teléfono	0	0
4.4 Celulares	0	0
5 - Locativo y Mantenimiento	0	0
6 - Obra Civil	0	0
7 - Vigilancia	0	0
8 - Impuestos	4.039.000	7.800.000
9 - Prestamos Terceros o Intercompañías	0	0
10 Nomina	190.839.300	196.564.479
11 Seguridad Social	17.800.000	18.334.000
12 Bonificaciones Nomina	0	0
13- Pago Sistecredito	0	0
<b>13 - Caja Menor</b>	12.000.000	12.000.000
14 - Publicidad	18.000.000	8.500.000
15 - Pago Factura Proveedores	4.591.565.607	4.807.486.318
16 - Seguros - Pólizas	6.000.000	6.000.000
17 - Premios / Obsequios	0	0
18 - Fletes	0	0
19 - Viáticos	0	0
20 - Recreación	0	1.200.000
21 - Capacitación	0	0
22 - Faltantes Caja	39.000	50.000
23 - Prestamos entre líneas	0	0
<b>Total Egresos</b>	<b>4.929.472.907</b>	<b>5.137.416.797</b>
<b>Saldo Caja</b>	<b>1.686.973.193</b>	<b>2.273.002.835</b>

## 8 LESIONES APRENDIDADY RECOMENDACIONES

En el proceso de desarrollo del proyecto hemos logrado obtener aprendizaje de temas poco comunes, pero muy importantes para el ejercicio de nuestras carreras profesionales, así como nos ha servido para reforzar conocimientos y despejar dudas en cuanto a otros.

Las recomendaciones para quien tenga pensado iniciar un proyecto es realizar un buen estudio de mercado y plaza teniendo en cuenta siempre la población a la cual se piensa llegar.



*Fritos Secos Delicatessen*

Debemos crecer conjuntamente con las necesidades y los avances del mercado a fin de estar siempre en competencia continua.

## **9 BIBLIOGRAFIA**

<https://economipedia.com/definiciones/tasa-interna-de-retorno-tir.html>

QtlS9CwuKMhttps://www.google.com/search?q=cadena+de+valor&source=lmns&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjahffKjZXtAhUxtlkKHfyMDWUQ\_AUoAHoECAEQAA  
%252CQAkzGz0M0nmdZM%252C\_&vet=1&usg=AI4\_-  
kSIAWYWbw19aJyNSO7r1sBqqZPIBw&sa=X&ved=2ahUKEwjphvGdl5LtAhUXGFkFHUB  
eBaIQ\_h16BAgIEAU#imgsrc=RilEQtlS9CwuKM&imgdii=JauPy2MhDeDFoM