



**Universidad Cooperativa
de Colombia**

Plan de negocio FRIED LIGHT

Presentado por:

Shirleys Yulima Ríos Morales

Jesús David López Julio

Cedula: 52440696

1067952280

Asesor:

Celene Margarita Romero Haddad

Programa académico:

Administración de empresas

Trabajo presentado como opción de grado

Universidad Cooperativa De Colombia

Sede: Montería

27/04/2021





**Universidad Cooperativa
de Colombia**

Plan de negocio FRIED LIGHT

Trabajo de grado para optar al título de profesional en Administración de Empresas

Tutor

Celene Margarita Romero Haddad

Universidad Cooperativa De Colombia Facultad De Ciencias Administrativas Y Contables
Programa De Administración Empresas

Montería, 27/04/2021



Montería, 10 de marzo 2020

Señores:

Comité de investigación.
Facultad de ciencias administrativa, contable y afines

Oficina decanatura.
Cristian Villalba

Cordial saludo,

La presente es para solicitar al comité de investigación revisión de la propuesta plan de negocio como opción de grado, titulada:

FRIED LIGHT.

Teniendo en cuenta que una de las integrantes del grupo lleva 17 años trabajando con un producto similar, las tradicionales empanadas de harina de maíz, al cual ahora le queremos dar una modificación en sus ingredientes y forma de preparación.

Dando como resultado, una empanada de harina de arroz cocida en freidoras de aire.

Firma de estudiantes.

Firma docente proyecto de grado

INTRODUCCIÓN

En el presente plan de negocio se dará a conocer la creación de un nuevo producto como la empanada a base de harina de arroz, el cual se nombró FRIED LIGHT, por medio de la utilización de freidoras de aire que permiten freír sin ningún tipo de aceite, reduciendo los niveles de grasa. Se inició un procedimiento de análisis de mercado localizado específicamente en la ciudad de Montería para evaluar el impacto que tendría esta actividad en un comercio donde los negocios son tan competitivos. Posteriormente se procedió a realizar un estudio técnico que estructurara la formalización del negocio en cuanto a su infraestructura y operatividad (Lugar de comercio, máquinas de operación, procesos de elaboración del producto). Luego entra en función el estudio administrativo donde se especificaron las funcionalidades de acuerdo a gerencia, promoción y administración del negocio una vez esté constituido. Y por último se dio conocer la estructuración de los informes financieros presupuestados que tendría la organización en un período a mediano plazo.

Tabla De Contenido

Introducción.....	4
Contenido	5
1. Producto.	7
1.2 Justificación De La Idea.	7
1.3 Descripción De La Idea.	7
1.4 Diseño Del Nombre, Logo Y Slogan De La Idea.	8
1.5 Clasificación De La Empresa.	9
Misión.....	9
Visión.	9
2. Objetivos.	9
2.1 General:.....	9
2.2 Específicos:.....	10
2.3 Ventajas Competitivas De La Idea.	10
3. Estudio De Mercados	10
3.2 Encuesta Para Lanzamiento De Un Nuevo Producto	11
3.3 Tabulación De La Encuesta	13
3.4 Conclusiones De La Investigacion De Mercados	20
3.5 Analisis Del Sector/ Analisis De La Oferta	21
3.6 Analisis Dofa	22
3.7 Plan De Mercadeo (Producto/Servicio – Promocion Ó Publicidad – Distribucion - Precio).....	23
3.8 Plan De Ventas.....	33
4. Estudio Técnico.....	34
4.1 Flujograma	34
4.2 Instalaciones.....	35
4.3 Cantidad De Materia Prima O Insumo Necesario En Su Proceso De Producción.	36
4.4 Distribución De La Planta De Su Empresa.....	37
4.5 Capacidad Instalada	37
4.6 Controles De Calidad De Su Empresa En Los Procesos	39

5. Estudio Administrativo	41
5.1 El Organigrama.....	41
5.2 Funciones Específicas Por Cargo	42
5.3 Administración De Sueldos Y Salarios	44
5.4 Trámites Legales Para Iniciar Operaciones De La Empresa	46
5.5 Estructura Organizacional:	47
5.6 Funciones Específicas Del Cargo	51
6. Estudio Financiero.....	65
6.1 Presupuesto De Venta.....	66
6.2 Resumen De Gastos	67
6.3 Flujo Neto De Operaciones.....	68
6.4 Materia Prima	68
6.5 Gastos Administrativos.....	69
6.6 Provisiones.....	70
7. Bibliografía.....	71

1. PRODUCTO.

El plan de negocio consiste en un producto, es una empanada de harina de arroz freída en un electrodoméstico llamado FREIDORAS DE AIRE.

En este producto se pondrá a prueba las últimas actualizaciones de la tecnología en los electrodomésticos.

1.2 JUSTIFICACIÓN DE LA IDEA.

Como emprendedores queremos formar esta empresa en busca de beneficios que mejoren nuestra condición de vida, y alimente la de nuestros clientes.

Buscamos con esta creación particular, que nuestra ciudad potencie el emprendimiento y sea la primera en todo el país en tener un producto tan saludable como el nuestro, proporcionar ese grano de arena en el cuidado de la alimentación de los consumidores y ser pioneros de la buena salud, teniendo en cuenta las altas tasas de personas con muchas enfermedades ocasionadas por el consumo de grasa; tales como obesidad, presión arterial, colesterol, fallas respiratorias... entre otras.

Este proyecto es importante para la comunidad educativa de la Universidad Cooperativa de Colombia – Sede montería, debido a que contribuye e incentiva a los estudiantes a inclinarse en la proyección y creación de empresas, que son el pilar fundamental de un individuo en mantener una vida sostenible financieramente hablando.

1.3 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA.

El plan de negocio consiste en lo siguiente:

Es una empanada de harina de arroz, con rellenos gourmet, freídas en freidoras de aire...
¿Que son las freidoras de aire?

Consiste en la utilización de un electrodoméstico que aplica principalmente un sistema de aire caliente, que se proporciona a través de unos ventiladores, para freír y/o cocinar los alimentos, básicamente es así como funciona la freidora de aire, aunque depende del modelo puede variar un poco.

La utilización de una freidora de aire, los beneficios son múltiples. Son prácticas de usar y limpiar, no emiten olor debido a que el aire o el vapor que expulsan es menor que el de las freidoras convencionales y por supuesto hay que destacar el menor consumo de grasas y

colesterol en el alimento. Los alimentos son freídos hasta con un 90% menos de aceite (TORRES, 2000).

Ahora bien, con esta máquina ayudaremos que las personas puedan consumir una empanada totalmente diferente sin romper su dieta o su control de colesterol, será mucho más sano y conveniente para todos.

Hablando de los rellenos también serán muy únicos, el de la casa será de atún con maíz tierno. Después de este se harán los demás como berenjena con carne, pechuga con pepinillos, cebolla acaramelada con queso costeño, jamón ahumado con brócoli, de verduras verdes (apio-cilantro-cebollín-brócoli) con carne, arvejas con cerdo y por último champiñones antes bañados en salsa de tomate de árbol con pollo y carne.

Respecto a la harina será totalmente de arroz 100% natural, una harina que hará que reemplacen cualquier alimento a la hora de merendar, almorzar o cenar, por los grandes beneficios que tiene que son; proporciona energía, elimina la obesidad, regula la presión arterial, prevención contra el cáncer, cubre la piel, previene contra la enfermedad del Alzheimer, tiene cualidades diuréticas y digestivas, proporciona un metabolismo que impulsa la salud cardiovascular.

Los productos serán preparados y refrigerados en tiempo real, serán freídos de acuerdo a los pedidos solicitados con el fin que el producto llegue fresco y rico a los paladares de los consumidores.

1.4 DISEÑO DEL NOMBRE, LOGO Y SLOGAN DE LA IDEA.

Diseño del nombre:

Fried light

Logo:



Eslogan:

- ¡Cuidarte, es nuestro deber!

1.5 CLASIFICACIÓN DE LA EMPRESA.

El propósito de este plan de negocio es empezar como MICRO-EMPRESA.

Queremos ser pioneros de generar empleo a nuestra sociedad, que bien sabemos nuestra ciudad montería le hace falta una mano para este tema, queremos aportar en ese tema con nuestro negocio.

Como segundo buscamos que las personas puedan comer sano y saludable, para esto ofrecemos nuestras empanadas hechas con harinas de arroz el cual ya mencionados sus beneficios y aportes positivos.

Por último, queremos ir creciendo poco a poco para así todos obtener un beneficio.

MISIÓN.

FRIED LIGHT, será una empresa dedicada a la venta de empanadas de harina de arroz freídas en freidoras de aire. Será una idea dedicada en pro de la buena salud y en generar empleo en nuestra ciudad.

Brindaremos un producto sano, nutritivo que no afectara a la salud a largo plazo.

VISIÓN.

FRIED LIGHT busca para el año 2025 ser líderes y pioneros de la buena salud, enfocados con un producto totalmente sano para la comunidad, buscar una aceptación a largo plazo y confiabilidad de nuestros clientes hacia nosotros.

2. OBJETIVOS.

2.1 General:

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de una empresa que fabrique empanadas de harina de arroz

2.2 Específicos:

- Hacer una investigación de mercados.
- Realizar los análisis administrativo, técnico y legal de la empresa.
- Determinar la viabilidad financiera del proyecto.
-

2.3 VENTAJAS COMPETITIVAS DE LA IDEA.

FRIED LIGHT saldrá al mercado con ciertas características únicas ante las posibles competencias directas que pueda tener en el mercado.

Seremos los primeros en llevar un roll de pioneros de la buena salud con un producto con 0% de grasa, así mismo la empanada de harina de arroz lleva unas propiedades factibles que no se encuentran aun en el mercado monteriano y sus alrededores.

Este producto además de ser saludable, también será enfocados en todas esas personas que de una u otra manera no consumen ningún tipo de fritos por ciertas enfermedades que la grasa le he provocado, con las empanadas de harina de arroz todas estas personas podrán sentirse seguras y confiadas a la hora de consumirlo.

La tecnología de las freidoras de aire, la harina de arroz y sus beneficios, los rellenos gourmet y saludables, el personas y el enfoque de la empresa seremos muy difícil de copiar y sobre todo de tener algún competidor directo en el mercado.

Ante cualquier tema de ser competidores, queremos sobre todas las cosas ser líderes en la buena salud.

3. ESTUDIO DE MERCADOS

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

SEGMENTO DE MERCADO

Según Encuesta (DANE, censos y demografía, 2019)

En Montería hay una Población en cabecera proyectada a 2019 de 465.699 personas en la cabecera municipal del cual, el 51,5% son mujeres y el 45,5% son hombres. Además de los cuales el 26,3% están entre los 15 a 29 años hombres y mujeres, 20,9% entre los 30 a 44 años. (AAKER, 2018)

Nuestro mercado objetivo se encuentra en Montería-Córdoba y municipios cercanos, los clientes metas de nuestra idea de negocio está entre los 18 años en adelante, sin embargo, el producto lo pueden consumir niños sin ningún problema. Adicional a esto el mercado objetivo se direcciona principalmente personas que tengan un nivel de ingreso medio que permita acceder a nuestro producto. Nuestros clientes tienen que ser personas, que busquen beneficios alimentarios para su vida, que lleven un estilo de vida saludable o quienes estén interesados en una alimentación sana y balanceada. Dirigido directamente a una zona comercial de grandes superficies como almacenes de cadena, centros comerciales ya que en esta zona se cuenta con mayor facilidad de acercarnos a nuestro mercado objetivo.

HERRAMIENTA DE INVESTIGACION APLICADA A LOS CLIENTES POTENCIALES

3.2 ENCUESTA PARA LANZAMIENTO DE UN NUEVO PRODUCTO

EMPANADAS DE HARINA DE ARROZ

Por medio de la siguiente encuesta, estudiantes de la Universidad Cooperativa de Colombia del programa de Administración de Empresas, desean realizar como opción de grado un plan de negocios, esto con el objetivo de lanzar un nuevo producto al mercado, el cual es; empanada a base de harina de arroz. Lo invitamos a responder amablemente las siguientes preguntas.

1. ¿Podría decirnos su sexo?
 - Hombre
 - Mujer

2. ¿A qué se dedica?
 - Es empleado
 - Es independiente
 - Es estudiante
 - Estudia y trabaja al mismo tiempo
 - ¿Otro? _____

3. ¿En qué rango de edad se encuentra?
 - Menor de 18
 - 18 a 30 años
 - 31 a 45 años
 - 46 a 60 años
4. ¿Consume usted empanadas?
SI___ NO___
5. Siendo su respuesta anterior NO responda. por qué razón no consume empanadas?
 - Tiene mucha grasa
 - Razón de alguna enfermedad
 - No le gusta
6. ¿Siendo su respuesta SI, tiene un sitio donde consume estos productos? ¿Cuál?
 - _____
7. ¿Con que frecuencia consume este tipo de alimentos?
 - Diario
 - Semanal
 - Mensual
 - En cualquier momento
8. ¿Es usted consciente de las calorías que consume?
SI___ NO___
9. Teniendo en cuenta que una empanada de harina de arroz horneada tiene menos calorías que una empanada tradicional, ¿estarías dispuesto a probarla?
 - SI
 - NO
10. ¿Cómo le gustaría consumir este producto?
 - Frito
 - Horneado
11. ¿Qué tipo de relleno le gustaría encontrar al momento de consumirla?
 - Con champiñones

- Con pollo
- De berenjena
- Otro ¿Cuál? _____

12. ¿En qué lugar le gustaría encontrar este producto?

- Centros comerciales
- Cafeterías de universidades y colegios
- Plazas de comida

13. ¿Cuánto está dispuesto a pagar por este producto? (por unidad)

- \$1.500 a \$2.000
- \$2.500 a \$3.00

3.3 TABULACIÓN DE LA ENCUESTA



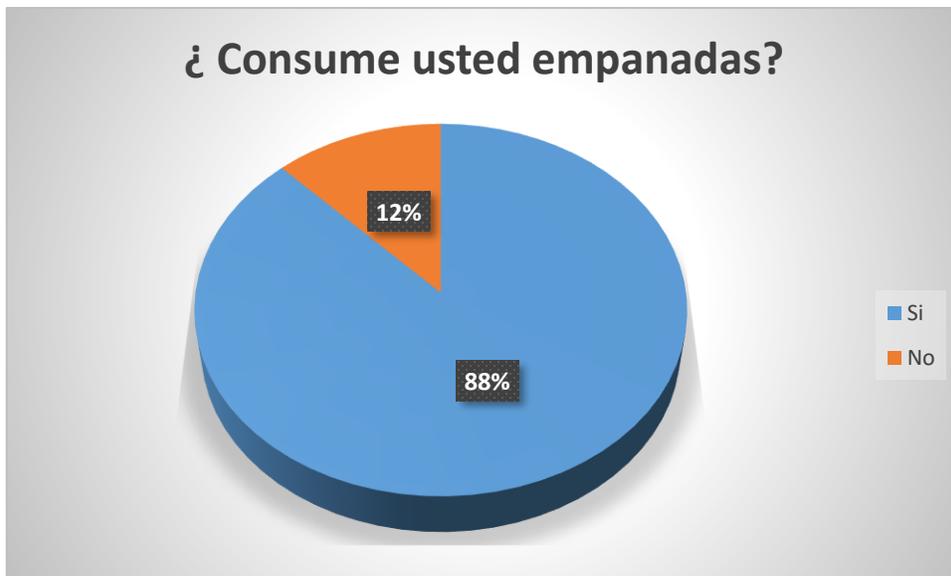
De acuerdo con los encuestados y los resultados obtenidos con la encuesta se pudo conocer que, del total de las personas, 25 son mujeres y estas representan el 61%, mientras que el 39% son hombres siendo estas 16 personas.



De acuerdo a la encuesta aplicada en cuanto a las ocupaciones de los encuestados se obtuvieron los siguientes resultados, del total de estas personas, 64% son estudiantes, el 12% estudian y trabajan al mismo tiempo, el 17% son empleados y el 7% son independientes.



De acuerdo con la encuesta aplicada se pudo conocer que, del total de los encuestados, el 81% se encuentra en el rango de 18 a 30 años, el 15% tienen menos de 18 años, el 2% de 31 a 45 años y el 2% de 46 a 60 años.



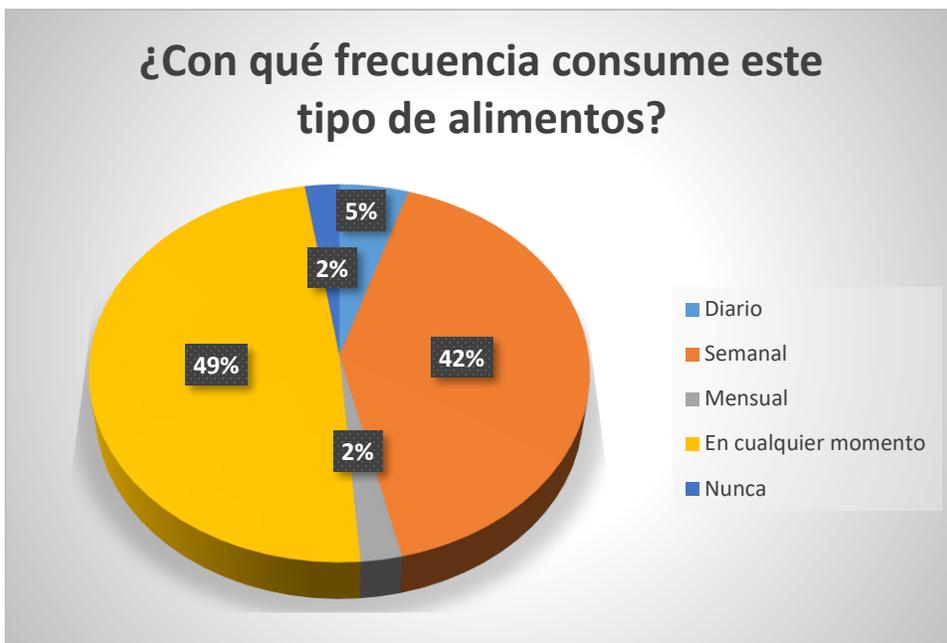
Con relación a la encuesta aplicada, a la pregunta ¿usted consume empanadas? Los encuestados manifestaron que si con un porcentaje del 88% y no con un porcentaje del 12%.



Según la encuesta realizada y con relación a la pregunta anterior, las personas que respondieron que no consumen empanadas manifestaron sus razones en; porque tiene mucha grasa con un 60%, a razón de alguna enfermedad con un 20% y porque no le gusta un 20%.



Con relación a la pregunta de si las personas consumen empanadas, se les pidió comentar cual sitio frecuentan para consumir este producto, de acuerdo con los resultados obtenidos se conoció que, el 34% consume los productos en el machetico, el 24% en la universidad, el 17% en lugares concurridos, otro 17% en restaurantes, el 3% en panaderías y finalmente el 5% en casa.

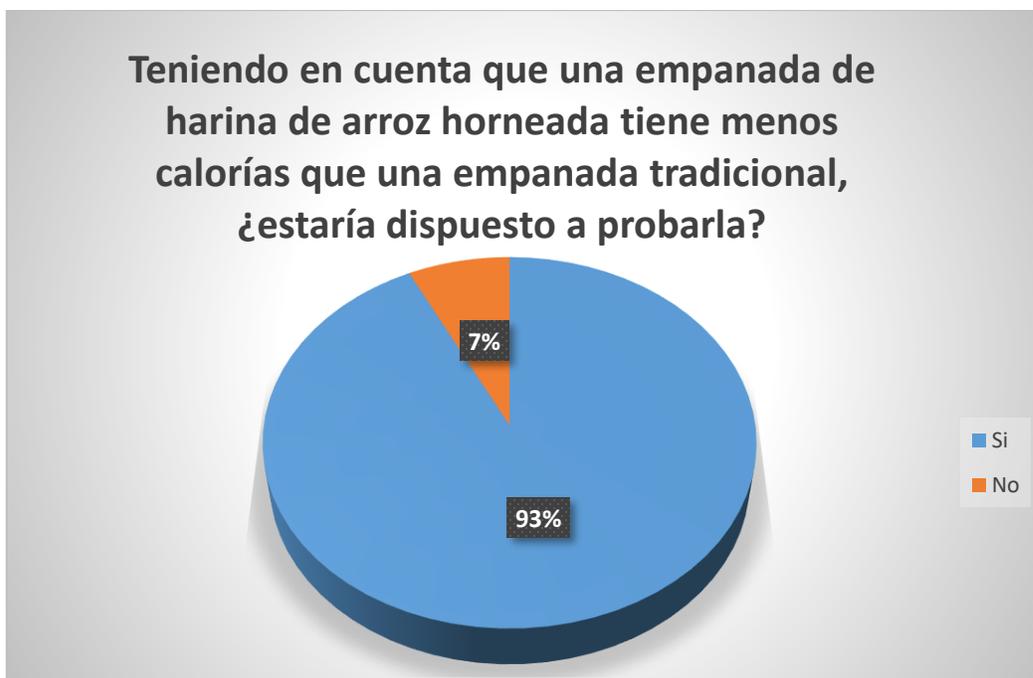


De acuerdo a la encuesta realizada los encuestados respondieron la frecuencia con la que consumen estos alimentos, los resultados obtenidos fueron los siguientes, el 42% dicen que

su consumo es semanal, el 49% lo hace en cualquier momento, el 5% lo hace diariamente, el 2% mensual y finalmente otro 2% nunca consume este alimento.



Con relación a la pregunta, es usted consciente de las calorías que consume los encuestados respondieron que el 63% de éstos si son conscientes, mientras que el 37% no lo es.

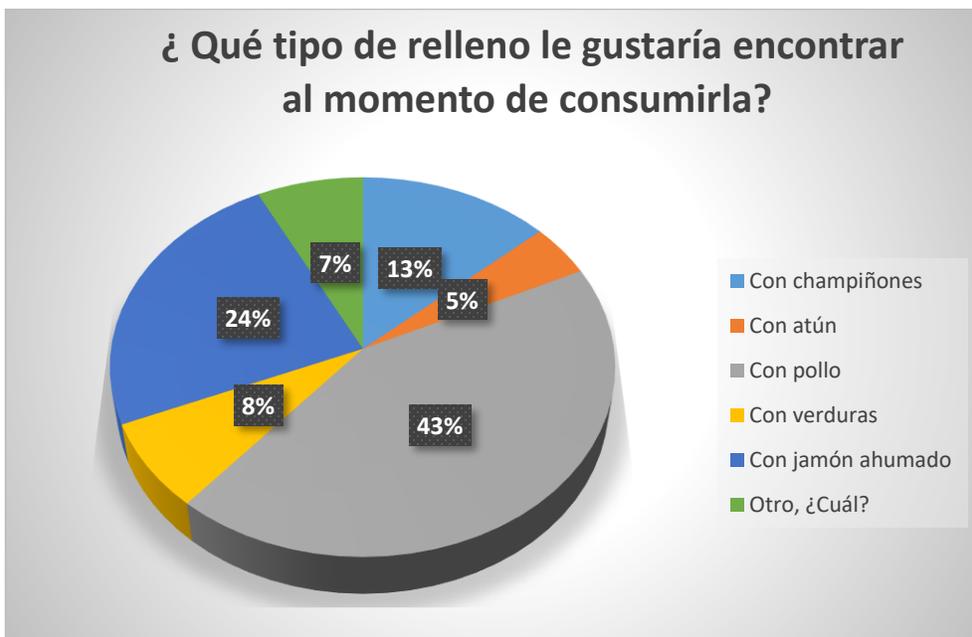


De acuerdo a la encuesta aplicada, se le pregunto a los encuestados si teniendo claro que una harina de arroz horneada, tiene menos calorías que una tradicional, estarían dispuestos a

cambiarla, la mayoría siendo el 93% de ellos manifestaron que sí, mientras que el 7% no está dispuesto.

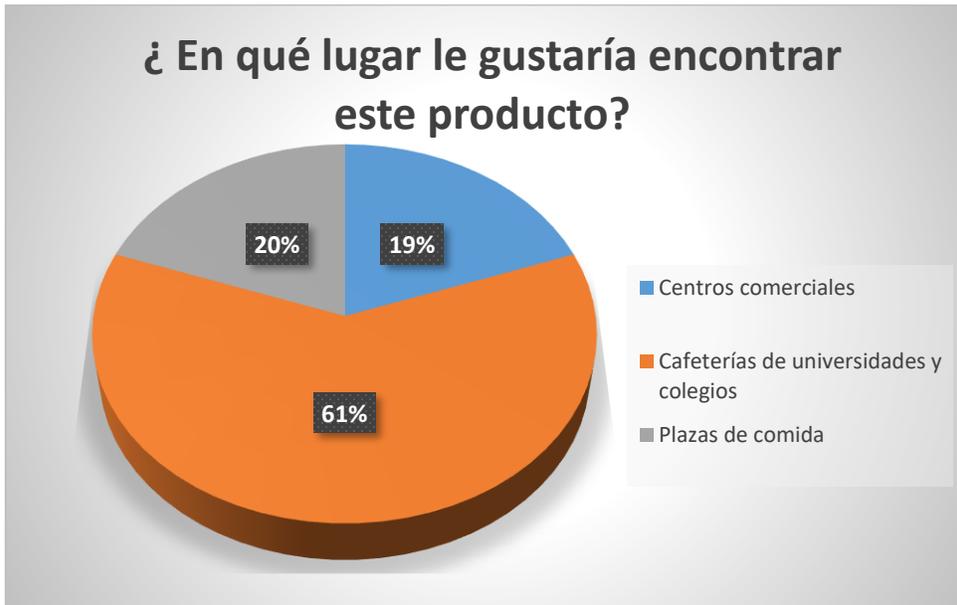


De acuerdo con la encuesta aplicada, se preguntó acerca de la forma en la que a los encuestados les gustaría consumir el producto, dando como respuesta que, el 54% lo prefiere horneado, mientras el 46% lo prefiere frito.



De la encuesta realizada a las personas, se les pidió decir que relleno les gustaría encontrar en la empanada, estos dijeron que, con pollo siendo el 63% de las respuestas, con

champiñones el 13%, con jamón ahumado el 24%, con atún el 5%, con verduras el 8% y con respecto a la categoría otros un 7% dice que les gustaría encontrar rellenos tales como, carne de res, carne con verduras, queso y con queso mozzarella.



De acuerdo a la pregunta, que lugar le gustaría encontrar este producto los encuestados respondieron que en cafeterías de universidades y colegios con un 61% de las respuestas, con un 19% en centros comerciales y en plazas de comida con un 20%.



De acuerdo a la encuesta y sus resultados, las personas participes dicen que están dispuestos a pagar por la unidad de cada producto un precio de \$1.500 a \$2.000 siendo el 90% de ellos, y entre \$2.500 a \$3.000 siendo el 10% de los encuestados.

3.4 CONCLUSIONES DE LA INVESTIGACION DE MERCADOS

La investigación de mercado es una parte clave del proceso de creación y consolidación de la idea de negocios, para ello se describió el segmento de mercado objetivo por medio del cual se apostó como clientes potenciales del producto a elaborar y comercializar, para ello se analizó la cantidad de la población del municipio de montería puesto que esta ciudad es donde se realiza todo el proceso de la idea de negocio, por consiguiente se creó y aplicó una encuesta a la comunidad, donde 41 personas fueron participes en la realización de la misma con el fin de conocer percepciones, edades, gustos e intereses así como también ocupaciones de los mismo, y lo más importante saber que pensaban o podían decir del nuevo producto, empanadas de harina de arroz horneadas. Por medio de la encuesta se pudo conocer que la mayoría de las personas que respondieron a la encuesta son estudiantes, puesto que se sabe que es común dentro de los centros educativos ya sea de nivel básico y superior es fácil encontrar este tipo de alimentos con los cuales las personas consumen durante sus horarios de estudio, ya sea para desayuno o meriendas.

De igual forma se conoció el interés de las personas por probar un nuevo producto, con la idea de consumir un alimento que les ofrezca a estos la posibilidad de probar dichos productos desde una perspectiva más saludable y con menos grasas y calorías. Así como también dieron opciones de rellenos a utilizar, ver de primera fuente las posibles competencias que se tienen con la preparación del producto, y otros distintos aspectos que son relevantes e importantes al momento de iniciar con la idea de negocio.

3.5 ANALISIS DEL SECTOR/ ANALISIS DE LA OFERTA

NOMBRE DE LA COMPETENCIA

FIT DITOS

UBICACIÓN

CALLE 32 #5-75 MONTERÍA

PRINCIPAL VENTAJA

Son productos 100% naturales y su segmentación esta entre Montería y Sincelejo

PRINCIPAL DESVENTAJA

Falta de marketing en redes sociales (la información es poca)

NOMBRE DE LA COMPETENCIA

D'TITOS CONGELADOS

UBICACIÓN

TIENDA VIRTUAL

PRINCIPAL VENTAJA

Tienen variedad de productos y se encuentran segmentados en Montería Y Barranquilla

PRINCIPAL DESVENTAJA

Producto similar a otros ya en el mercado

NOMBRE DE LA COMPETENCIA

HAVANA FINGERS

UBICACIÓN

TIENDA VIRTUAL

PRINCIPAL VENTAJA

Varios puntos de venta a nivel nacional

PRINCIPAL DESVENTAJA

Tienen poca variedad de productos y no son 100% integrales.

3.6 ANALISIS DOFA

FORTALEZAS DE LA EMPRESA

- Personal Capacitado para la elaboración de los productos
- Capacidad de innovación en la elaboración de los productos
- Nueva presentación del producto en el mercado.
- Alimento 100% integrales y sanos para el consumo.

OPORTUNIDADES

- Debido a la nueva tendencia de alimentación sana el producto puede tener mayor aceptación.
- Comercializar nuevos productos en la región.
- Productos de gran demanda para todo tipo de clientes.
- Formar alianzas estratégicas con otras empresas.

DEBILIDADES DE LA EMPRESA

- Contar con poco capital económico
- Se desconoce sobre el manejo y conservación de los productos a base de harina de arroz
- Al ser un producto nuevo se tiene Poca experiencia en el mercado
- Base de clientes pequeñas, ventas sujetas bajo pedidos

AMENAZAS

- Emprendimientos sustitutos sean o no saludables
- Costumbre de asociar la comida saludable como no agradable
- Falla en la maquinaria en el momento de elaborar el producto
- Empresas con precios altamente competitivos en el mercado.

3.7 PLAN DE MERCADEO (PRODUCTO/SERVICIO – PROMOCION Ó PUBLICIDAD – DISTRIBUCION - PRECIO)

ESTRATEGIAS MARKETING MIX

ESTRATEGIAS DEL PRODUCTO

Fried Light es un emprendimiento que desarrolla productos alimenticios con un perfil que se caracteriza por ser integrales, funcionales y saludables. Dentro de las estrategias que se tienen en el producto son:

- No se utiliza harinas refinadas para la preparación de los alimentos.
- No se utilizan azucares refinadas para la elaboración de los alimentos.

Con el fin de vender productos bajo la filosofía de promover un estilo de vida saludable, y donde pueden encontrar pasa bocas para todo tipo de eventos.

Los productos están hechos con harina de arroz, se freirán en freidoras de aire lo cual permite reducir la cantidad de grasa de los productos y ser un producto innovador, contara también con distintos rellenos como lo son: atún, berenjena, pollo con maíz, carne con pollo, maíz tierno y mozzarella, carnes frías, verdura y pollo, trifásica, chorizo y maíz bandeja en icopor y forrado en papel minipet.

ESTRATEGIAS EN EL PRECIO

Para las estrategias de precio de los productos, Fried light tiene una estrategia de introducción. El precio al mercado será de forma accesible a los clientes dependiendo de sus necesidades y el paquete armado (BAJO). Sin que afecten los costos de producción y distribución del producto. Esta política se mantendrá en la medida del crecimiento del negocio.

Para ello se podrá fijar un precio de los productos por bandeja en cantidad de 10 empanadas a un precio de 13.000 aproximadamente y por unidad sus precios varían dependiendo del tipo de relleno que este tenga; comparando los precios que existen en el mercado y siguiendo la

línea de precios bajos al momento de introducción al mercado. Este incrementará en la medida del crecimiento del negocio.

ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCIÓN

La empresa tendrá contacto indirecto con los clientes ya que estos productos serán enviados a los minoristas los cuales se encargarán de ofrecer a los clientes las empanadas con sus diferentes rellenos y distintos empaques, ya sea individual o por paquetes de varias unidades. Con esta forma de distribución se quiere abarcar la mayor cantidad posible de clientes y que el producto a promocionar se dé a conocer ampliamente, en cualquier parte de la ciudad.



ESTRATEGIAS EN LA PUBLICIDAD

Para las estrategias relacionadas a la publicidad FRIED LIGHT se designará un presupuesto para la publicidad y promoción del producto, puesto que este es un mecanismo que nos os permitirá darnos a conocer en el mercado y captar clientes. Así mismo lo que se quiere es fomentar una cultura de comunicación abierta con los clientes y el público en general con el fin de impulsar nuestro producto.

Las estrategias que se realizarán son: campañas publicitarias en redes sociales y plataformas audiovisuales. Con el uso de los medios de comunicación y las tecnologías de la información este recurso es de fácil acceso y donde se maneja una gran cantidad de público sin tener que recurrir a grandes costos publicitarios

ESTABLECIMIENTO DEL PRECIO

COSTOS VARIABLES POR UNIDAD EMPANADA CON RELLENO DE POLLO	
MATERIA PRIMA	COSTO DE FABRICACIÓN
2GR DE HARINA DE ARROZ	\$300
2GR DE RELLENO DE POLLO	\$400
2 ML MAGGI	\$100
2 ML DE TRIGUISAR	\$100
5ML DE VERDURA	\$200
1 GR DE ACEITE	\$300
TOTAL	\$1.400

COSTOS VARIABLES POR UNIDAD EMPANADA CON RELLENO CHAMPIÑONES	
MATERIA PRIMA	COSTO DE FABRICACIÓN
2GR DE HARINA DE ARROZ	\$300
2GR DE CHAMPIÑONES	\$600
2 ML CONDIMENTOS	\$200
2 ML DE TRIGUISAR	\$100
5ML DE VERDURAS	\$200
1 GR DE ACEITE	\$300
TOTAL	\$1.700

COSTOS VARIABLES POR UNIDAD EMPANADA CON RELLENO BERENJENA CON CARNE	
MATERIA PRIMA	COSTO DE FABRICACIÓN
2GR DE HARINA DE ARROZ	\$300
1 GR DE BERENGENA	\$200
1 GR DE CARNE	\$300
2 ML CONDIMENTOS	\$100
2 ML DE TRIGUISAR	\$100
5ML DE VERDURAS	\$200
1 GR DE ACEITE	\$300

TOTAL	\$1.500
--------------	---------

COSTOS VARIABLES POR UNIDAD EMPANADA CON RELLENO JAMÓN AHUMADO CON QUESO BRÓCOLI	
MATERIA PRIMA	COSTO DE FABRICACIÓN
2GR DE HARINA DE ARROZ	\$300
1 GR DE JAMÓN AHUMADO	\$300
1 GR DE QUESO COSTEÑO	\$300
½ GR DE BRÓCOLI	\$100
2 ML DE TRIGUISAR	\$100
1 GR DE MAGGI	\$100
1 GR DE ACEITE	\$200
TOTAL	\$1.400

COSTOS VARIABLES POR UNIDAD EMPANADA CON RELLENO DE CARNE CON VERDURAS (APIO, CILANTRO, BRÓCOLI)	
MATERIA PRIMA	COSTO DE FABRICACIÓN
2GR DE HARINA DE ARROZ	\$300
1 GR DE VERDURAS	\$400
1 GR DE CARNE	\$300
½ CONDIMENTO	\$100
2 ML DE TRIGUISAR	\$100
1 GR DE ACEITE	\$200
TOTAL	\$1.400

COSTOS VARIABLES POR UNIDAD EMPANADA CON RELLENO DE ATÚN Y MAÍZ TIERNO	
MATERIA PRIMA	COSTO DE FABRICACIÓN
2GR DE HARINA DE ARROZ	\$300
1 GR DE ATÚN	\$300
1 GR DE MAIZ TIERNO	\$200
1 GR DE MAGGI	\$100
2 GR DE VERDURAS	\$200
1 GR DE TRIGUISAR	\$100
1 GR DE ACEITE	\$200
TOTAL	\$1.400

COSTOS VARIABLES POR UNIDAD EMPANADA CON RELLENO DE QUESO COSTEÑO Y CEBOLLITAS	
MATERIA PRIMA	COSTO DE FABRICACIÓN
2GR DE HARINA DE ARROZ	\$300
1 GR DE QUESO COSTEÑO	\$300
1 GR DE CEBOLLITAS	\$300
1 GR DE MAGGI	\$100
2 GR DE VERDURAS	\$200
1 GR DE TRIGUISAR	\$200
1 GR DE ACEITE	\$200
TOTAL	\$1.600

COSTOS FIJOS MENSUALES	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	VALOR
Agua	100.000
Arriendo	870.000
Luz	200.000
Gas	150.000
TOTAL	1.320.000

**Determine el precio de su producto/servicio
EMPANADA CON RELLENO DE POLLO**

costo total de su producto ó servicio:

Costo total (CT) = CV + (CF/ producción esperada)

$$CT = 1.400 + (1.800.000 / 9.000)$$

$$CT = 1.400 + (200)$$

$$CT = 1.600$$

porcentaje de ganancia deseado

50%

precio de venta (PV) a su cliente inmediato en el canal de distribución:

(PV) = CT + (CT * porcentaje de ganancia deseada)

$$PV = 1.600 + (1.600 * 50\%)$$

$$PV = 1.600 + 800$$

$$PV = 2.400$$

punto de equilibrio

Punto de equilibrio PE = CF / (PV - CV)

$$PE = 1.800.000 / (2.400 - 1.400)$$

$$PE = 1.800.000 / 1.000$$

$$PE = 1.800$$

EMPANADAS CON RELLENO DE CHAMPIÑONES

costo total de su producto o servicio:

Costo total (CT) = CV + (CF/ producción esperada)

$$CT = 1.700 + (1.800.000 / 9.000)$$

$$CT = 1.700 + 200$$

$$CT = 1.900$$

porcentaje de ganancia deseado

50%

precio de venta (PV) a su cliente inmediato en el canal de distribución:

(PV) = CT + (CT * porcentaje de ganancia deseada)

$$PV = 1.900 + (1.900 * 50\%)$$

$$PV = 1.900 + 950$$

$$PV = 2.850$$

punto de equilibrio

Punto de equilibrio PE = CF / (PV - CV)

$$PE = 1.800.000 / (2.850 - 1.700)$$

$$PE = 1.800.000 / 1.150$$

$$PE = 1.565$$

EMPANADAS CON RELLENO DE BERENGENA

costo total de su producto ó servicio:

Costo total (CT) = CV + (CF/ producción esperada)

$$CT = 1.500 + (1.800.000 / 9.000)$$

$$CT = 1.500 + 200$$

$$CT = 1.700$$

Establezca el porcentaje de ganancia deseado

50%

precio de venta (PV) a su cliente inmediato en el canal de distribución:

(PV) = CT + (CT * porcentaje de ganancia deseada)

$$PV = 1.700 + (1.700 * 50\%)$$

$$PV = 1.700 + 850$$

PV= 2.550

punto de equilibrio (ventas mínimas para cubrir los gastos de la empresa)

Punto de equilibrio PE = CF/ (PV – CV)

PE= 1.800.000 / (2.550- 1.500)

PE= 1.800.000 / 1.050

PE= 1.890

EMPANADAS CON RELLENO DE JAMÓN AHUMADO, QUESO Y BRÓCOLI

costo total de su producto ó servicio:

Costo total (CT) = CV + (CF/ producción esperada)

CT= 1.400 + (1.800.000 / 9.000)

CT= 1.400 + 200

CT= 1.600

Porcentaje de ganancia deseado

50%

precio de venta (PV) a su cliente inmediato en el canal de distribución:

(PV)= CT + (CT * porcentaje de ganancia deseada)

PV= 1.600 + (1.600 * 50%)

PV= 1.600+ 800

PV= 2.400

punto de equilibrio

Punto de equilibrio PE = CF/ (PV – CV)

PE= 1.800.000 / (2.400- 1.400)

PE= 1.800.000 / 1000

PE= 1.800

**EMPANADAS CON RELLENO DE CARNE CON VERDURAS (APIO,
CILANTRO, BRÓCOLI)**

Determine el costo total de su producto ó servicio:

Costo total (CT) = CV + (CF/ producción esperada)

CT= 1.400 + (1.800.000 / 9.000)

$$CT = 1.400 + 200$$

$$CT = 1.600$$

Establezca el porcentaje de ganancia deseado

50%

Calcule el precio de venta (PV) a su cliente inmediato en el canal de distribución:

$$(PV) = CT + (CT * \text{porcentaje de ganancia deseada})$$

$$PV = 1.600 + (1.600 * 50\%)$$

$$PV = 1.600 + 800$$

$$PV = 2.400$$

Obtenga el punto de equilibrio

$$\text{Punto de equilibrio PE} = CF / (PV - CV)$$

$$PE = 1.800.000 / (2.400 - 1.400)$$

$$PE = 1.800.000 / 1000$$

$$PE = 1.800$$

EMPANADAS CON RELLENO DE ATÚN Y MAÍZ TIERNO

Determine el costo total de su producto ó servicio:

$$\text{Costo total (CT)} = CV + (CF / \text{producción esperada})$$

$$CT = 1.400 + (1.800.000 / 9.000)$$

$$CT = 1.400 + 200$$

$$CT = 1.600$$

Establezca el porcentaje de ganancia deseado

50%

Calcule el precio de venta (PV) a su cliente inmediato en el canal de distribución:

$$(PV) = CT + (CT * \text{porcentaje de ganancia deseada})$$

$$PV = 1.600 + (1.600 * 50\%)$$

$$PV = 1.600 + 800$$

$$PV = 2.400$$

punto de equilibrio

$$\text{Punto de equilibrio PE} = CF / (PV - CV)$$

$$PE = 1.800.000 / (2.400 - 1.400)$$

$$PE = 1.800.000 / 1000$$

$$PE = 1.800$$

EMPANADAS CON RELLENO DE QUESO COSTEÑO Y CEBOLLITAS

costo total de su producto ó servicio:

$$\text{Costo total (CT)} = CV + (CF / \text{producción esperada})$$

$$CT = 1.600 + (1.800.000 / 9.000)$$

$$CT = 1.600 + 200$$

$$CT = 1.800$$

porcentaje de ganancia deseado

50%

precio de venta (PV) a su cliente inmediato en el canal de distribución:

$$(PV) = CT + (CT * \text{porcentaje de ganancia deseada})$$

$$PV = 1.800 + (1.800 * 50\%)$$

$$PV = 1.800 + 900$$

$$PV = 2.700$$

punto de equilibrio

$$\text{Punto de equilibrio PE} = CF / (PV - CV)$$

$$PE = 1.800.000 / (2.700 - 1.600)$$

$$PE = 1.800.000 / 1100$$

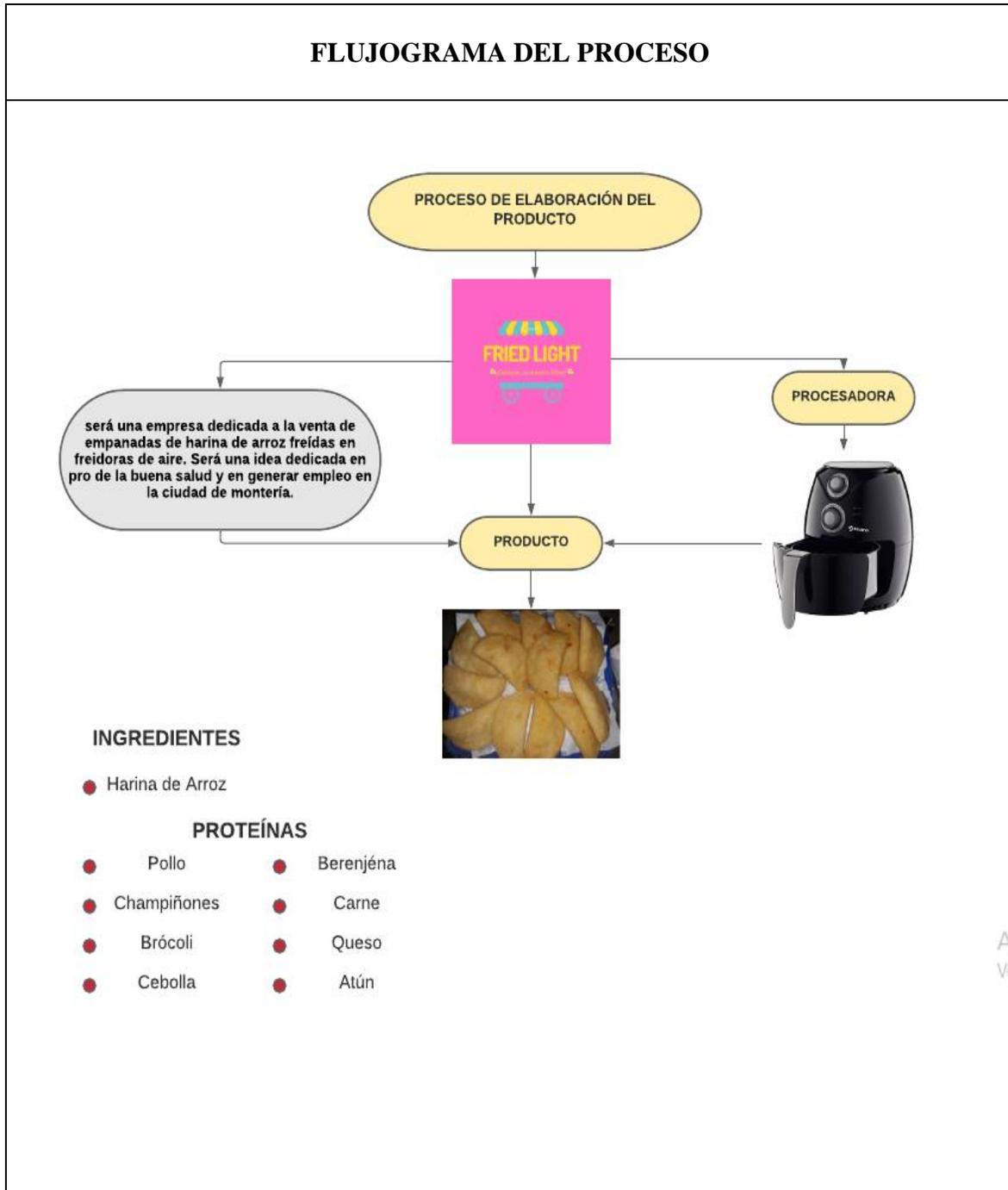
$$PE = 1.636$$

3.8 PLAN DE VENTAS

PRODUCTO/SERVICIO	CANTIDAD DE P/S A VENDER Estimado	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL
EMPANADAS CON RELLENO DE POLLO	300	1.600	14.400.000	172.800.000
EMPANADAS CON RELLENO DE CHAMPIÑONES	150	1.900	8.550.000	102.600.000
EMPANADAS CON RELLENO DE BERENGENA	100	1.700	5.100.000	61.200.000
EMPANADAS CON RELLENO DE JAMÓN AHUMADO, QUESO Y BRÓCOLI	150	1.600	7.200.000	86.400.000
EMPANADAS CON RELLENO DE CARNE CON VERDURAS (APIO, CILANTRO, BRÓCOLI)	200	1.600	9.600.000	115.200.000
EMPANADAS CON RELLENO DE ATÚN Y MAÍZ TIERNO	200	1.600	9.600.000	115.200.000
EMPANADAS CON RELLENO DE QUESO COSTEÑO Y CEBOLLITAS	150	1.800	3.600.000	97.200.000
TOTAL	1.250	11.800	58.050.000	750.600.000

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 FLUJOGRAMA



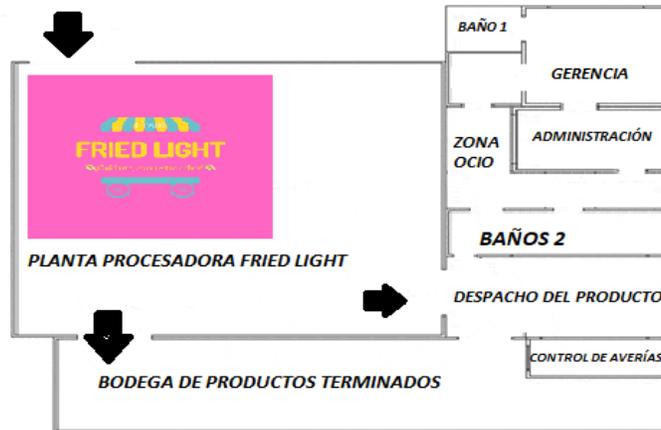
4.2 INSTALACIONES

EQUIPO / HERRAMIENTA	CANTIDAD	MARCA	PRECIO	MANTENIMIENTO
Sumo Slicer	1	HACEB	139.900	25.000
Laminadora	1	HACEB	210.000	35.000
Prensa de masa	1	INOX	210.000	NO REUTILIZABLE
Moldes	10	HACEB	490.800	NO REUTILIZABLE
Freidora de aire	1	HACEB	399.900	25.000
<p>SERVICIOS NECESARIOS: Son indispensables los mantenimientos mensuales a las maquinarias procesadoras de las empanadas, ya que la intensificación a nivel mensual, se ampliará significativamente las cantidades de producción, por consiguiente, se someterán y se esforzarán óptimamente las maquinarias en este proceso de elaboración.</p>				
<p>INSTALACIONES NECESARIAS: Se instalarán en la fábrica (lugar de trabajo) todos los utilitarios citados anteriormente.</p>				

4.3 CANTIDAD DE MATERIA PRIMA O INSUMO NECESARIO EN SU**PROCESO DE PRODUCCIÓN.****PERÍODO DIARIO**

MATERIA PRIMA	CANTIDAD DE P/S A VENDER Estimado	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL MENSUAL	COSTO TOTAL ANUAL
EMPANADAS CON RELLENO DE POLLO	300	1.600	14.400.000	172.800.000
EMPANADAS CON RELLENO DE CHAMPIÑONES	150	1.900	8.550.000	102.600.000
EMPANADAS CON RELLENO DE BERENGENA	100	1.700	5.100.000	61.200.000
EMPANADAS CON RELLENO DE JAMÓN AHUMADO, QUESO Y BRÓCOLI	150	1.600	7.200.000	86.400.000
EMPANADAS CON RELLENO DE CARNE CON VERDURAS (APIO, CILANTRO, BRÓCOLI)	200	1.600	9.600.000	115.200.000
EMPANADAS CON RELLENO DE ATÚN Y MAÍZ TIERNO	200	1.600	9.600.000	115.200.000
EMPANADAS CON RELLENO DE QUESO COSTEÑO Y CEBOLLITAS	150	1.800	3.600.000	43.200.000
TOTAL	1.250	11.800	58.050.000	696.600.000

4.4 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA DE SU EMPRESA



4.5 capacidad instalada

<p>Período de Producción: Diario <input checked="" type="checkbox"/> Semanal _____ Quincenal _____ Mensual _____ Anual _____</p>
<p>Cantidad de Productos o Servicios a producir de acuerdo a su capacidad instalada:</p> <p>Las cantidades mensuales de la variedad de productos que tenemos disponibles para la venta. Ascenden a 1.250</p>
<p>Tiempo de producción / Cantidad de Producción:</p> <p>Por productos conjuntos (10), la elaboración tardaría al menos unos 10 minutos. Teniendo en cuenta que son varios los diseños que se utilizarán. También imprescindible incluir el sometimiento que tendrán estas, al momento pasar por las respectivas maquinarias.</p>
<p>Descripción de la capacidad Instalada Planta / Oficinas</p>

GERENCIA: En fried light La gerencia será un cargo que ocupará el director de la empresa el cual posee dentro de sus múltiples funciones, representa la organización frente a terceros y coordina todos los recursos a través del proceso de planeamiento, organización dirección y control a fin de lograr objetivos establecidos. (CHURCHILL, 2003)

Administración: Esta será el área encargada de la medición, emisión e interpretación de los causantes de actos y casos que son cuantificables, con impactos económicos, relativos al pasado, presente y futuro para facilitar la toma de decisiones y el control de los rubros inmersos en la empresa. (FERNÁNDEZ, 2006).

Zona ociosa: Este será un lugar en donde los trabajadores despejaran sus acumulaciones de estrés, realizar pausas activas, y demás obstrucciones laborales, para el refortalecimiento del buen rendimiento en el lugar de trabajo. No obstante, esta será una zona el cuál no puede utilizarse por más de dos horas en la jornada laboral. (REYES, 2005)

Planta procesadora: Esta zona será el lugar encargado de la producción masiva de las empanadas. Aquí se incluirán las siguientes maquinarias: Sumo Slicer, Laminadora, Prensa de masa, Moldeadora, y la freidora de aire. Todo esto con el objetivo de cumplir protocolariamente la creación de un producto auténtico y pionero en la modalidad de “fritos” de 0% grasa. (OROZCO J, 1999)

Bodega de productos terminados: Aquí se depositarán en zonas en estantes divididos, los productos que son previamente terminados, y los residuos derivados de la producción.

Despacho del producto: Este será el sitio, donde los conductos distribuidores del producto estarán atentos a la terminación del mismo, para cumplir con el objetivo de la repartición de este en coberturas amplias del municipio. Aquí se ubicarán diferentes canales y mecanismos de distribución: Bicicletas, transeúntes, motocicletas. (VILLEGAS, 2001)

Muebles y Enseres Utilizados en la Planta u Oficinas	Cantidades	Valor Unitario	Valor Total
• Mobiliario	• 2	• 250.000	• 500.000
• Computadores	• 2	• 1.200.000	• 2.400.000
• Internet	• 1	• 85.000	• 85.000
• Papelería	• 1 paquete	• 500.000	• 500.000
• Iluminación	• 8	• 30.000	• 240.000
• Máquina de café	• 1	• 60.000	• 60.000

--	--	--	--

4.6 CONTROLES DE CALIDAD DE SU EMPRESA EN LOS PROCESOS

Fried Light es consciente de la importancia que es poseer un control de calidad dentro de la organización empresarial. La calidad es el factor que va a hacer que nuestros productos se encuentren por encima de los de la competencia y que el cliente acabe eligiendo nuestra marca al final de su proceso de decisión de compra.

Aunque podemos fijar cuáles son los estándares de calidad que implementamos en nuestra empresa, debemos ser conscientes que los niveles de calidad los fija el cliente a partir de sus necesidades. Si nuestros productos no satisfacen las necesidades del cliente, significará que no poseen la calidad suficiente para las características de ese consumidor. Debemos entender que el término calidad hace referencia a un producto bueno, mejor que el resto.

Los clientes a través de las demandas fijan criterios de calidad con la finalidad de que la empresa cumpla. Estos criterios de calidad no se enfocan solamente al producto en sí. También se pueden fijar estándares de calidad que cumplan la referencia al servicio postventa, las materias primas, el talento humanos, los domicilio o cualquiera de los procesos que se producen en la empresa Fried light. (Quillet, 2014)

Calidades del producto:

- La materia prima se adquirirá bajo los estrictos protocolos sanitarios.
- El manejo del producto, en la etapa de elaboración y procesamiento del mismo, se hará bajo los elementos biosanitarios como lo son: Guantes, caretas, tapabocas, trajes.
- Zona de desinfección al momento de ingresar a la zona de: PLANTA PROCESADORA.
- Suministro de recursos con entidades legalmente constituidas ante la cámara de comercio
- Certificación del INVIMA
- Certificación sanitaria del empaque del producto
- Limpieza diariamente de las procesadoras
- Inacceso a personal no autorizado
- Restringida la manipulación del producto a la hora de pasar como producto terminado
- Prohibición del domiciliario manipular el producto al momento de entregarlo. (será el mismo cliente quien extraerá el producto del baúl)

PROCEDIMIENTOS DE MEJORA CONTINUA QUE UTILIZARÁ LA EMPRESA

La empresa estará clasificada en el grupo 2 de las NIIF, que es donde se encuentran las pequeñas y medianas empresas comerciales. En el corto plazo, la organización se empañará en introducir el producto a toda la población monteriana, con el objetivo de adaptar al consumidor a los cambios alimenticios que debe someterse la sociedad por el bien de la salud.

La expansión de la empresa estará concorde a los resultados financieros que esta vaya presentando en el corto plazo, tenemos que al final del presente período fiscal, las ventas en costos asciendan a **696.600.000** adicionándole el 50% de utilidad que se tendrá por venta, por ese valor al año.

En un largo plazo, esperamos que la constitución de la empresa no sea solo local, sino que esté distribuida a nivel nacional, enseñando y promoviendo a todo el territorio nacional, la nueva modalidad alimentara en el país.

5. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

5.1 El organigrama

ORGANIGRAMA



5.2 Funciones Específicas por cargo

Nombre del Cargo	Requisitos del cargo	Actividades o funciones principales
GERENTE	Ser profesional, Tener al menos 5 años de experiencia en el rol, para constatar así la eficacia de su labora, dado a que esta función, es el corazón vital del funcionamiento de la empresa	<ul style="list-style-type: none"> • PLANIFICAR • ORGANIZAR • DIRIGIR • COORDINAR • CONTROLAR • CALCULAR • CONDUCIR • ANALIZAR
JEFE DE ADMINISTRACIÓN	Ser profesional y Poseer al menos 3 años de experiencia en este cargo.	<ul style="list-style-type: none"> • PLANEAR • ORGANIZAR • RENDIR CUENTAS • REPRESENTAR • ADMINISTRAR • LIDERAR • ENLAZAR • COMUNICAR
JEFE DE OPERARIOS	Ser técnico, tener mas de 2 años de experiencia en el cargo de jefes de operatividad.	<ul style="list-style-type: none"> • ESTUDIAR EL FUNCIONAMIENTO DE LAS MAQUINARIAS • PROCESAR • DISEÑAR • MANEOBRAR • INTERPRETAR • PRODUCIR • PLEANEAR • MANDAR •
SUPERVISOR DEL CONTROL DE CALIDAD	Su profesión debe estar ligada a la química, o ser licenciado de la misma, para corroborar con un entorno profesional, las condiciones a las que se someterá el producto durante y después de su procesamiento. Al menos 1 de experiencia en el área.	<ul style="list-style-type: none"> • COMPROBAR • EXAMINAR • CONTROLAR • REUNIR • AUTOMATIZAR • INSPECCIONAR • REGISTRAR • EVIDENCIAR • PROBAR

<p>CONTADOR</p>	<p>Ser contador público de profesión, tener al menos 6 meses de experiencia, contar con un perfil audaz e intachable como profesional. No estar reportado en entidades de vigilancia y control por malversaciones en entidades anteriores.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • REVISAR • ANALIZAR • ELABORAR • REDACTAR • MANEJAR • BRINDAR • EXAMINAR • REPORTAR • CALCULAR • ASESORAR
<p>LOGÍSTICA</p>	<p>Tener un técnico de mercadeo, con una experiencia de al menos 6 meses. Ni poseer reportes judiciales por equivocadas conductas en trabajos pasados. Manejar excepcionalmente la zona de despachos del producto, y todo lo relacionado a administración del producto.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • CONTROLAR • PROCESAR • EJECUTAR • TRANSITAR • SOLUCIONAR • TRANSPORTAR • DISTRIBUIR
<p>PRODUCTOR (OPERARIO)</p>	<p>Ser bachiller, y poseer experiencia en el rol productivo de al menos 6 meses.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • MANEJAR • CONTROLAR • MANIPULAR • MECANIZAR • EJECUTAR • EFECTUAR • OPTIMIZAR • GESTIONAR • IDENTIFICAR

5.3 Administración de sueldos y salarios

GASTOS ADMINISTRATIVOS EN PERSONAL					
CARGO	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	SEGURIDAD SOCIAL	TOTAL, MENSUAL	TOTAL, AÑO 1
GERENTE	1	2.000.000	SALUD 4%, PENSIÓN 4%, FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL 1%, MÁS TODAS LAS PRESTACIONES SOCIALES	1.840.000	22.080.000
ADMINISTRADOR	1	1.500.000	SALUD 4%, PENSIÓN 4%. MÁS TODAS LAS PRESTACIONES SOCIALES	1.380.000	16.560.000
JEFE DE OPERARIO	1	1.200.000	SALUD 4%, PENSIÓN 4%. MÁS TODAS LAS PRESTACIONES SOCIALES	1.104.000	13.248.000
SUPERVISOR DEL CONTROL DE CALIDAD	1	1.200.000	SALUD 4%, PENSIÓN 4%. MÁS TODAS LAS PRESTACIONES SOCIALES	1.104.000	13.248.000
CONTADOR	1	1.300.000	SALUD 4%, PENSIÓN 4%. MÁS TODAS LAS PRESTACIONES SOCIALES	1.196.000	14.352.000
DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA	1	890.580	SALUD 4%, PENSIÓN 4%. MÁS TODAS LAS PRESTACIONES SOCIALES	913.959	10.967.511

			+ AUXILIO DE TRANSPORT E 102.854		
OPERARIO	1	890.580	SALUD 4%, PENSIÓN 4%. MÁS TODAS LAS PRESTACIONES SOCIALES + AUXILIO DE TRANSPORT E 102.854	913.959	10.967.511
TOTAL	7	8.981.160	-	8.451.918	101.423.022

5.4 Trámites legales para iniciar operaciones de la empresa

Régimen elegido para la empresa
<p>FRIED LIGHT será una empresa responsable de IVA, ya que además es considerada una persona jurídica, en este régimen las flexibilizaciones tributarias y legales tienden a ser menores que en otros sectores. Sólo debe tener un establecimiento de comercio, adicionalmente, no debe ser una entidad utilizada bajo franquicia.</p> <p>SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA S.A.S (FRIED LIGHT S.A.S)</p> <p>Se escogió esta, porque reúne los siete tipos de propietarios que hay en Colombia, a la vez permite que las organizaciones que se están constituyendo lo hagan bajo ese reglamento, lo mismo que las anónimas y limitadas se transformen en S.A.S.</p> <p>Adicionalmente recopila las ventajas de las demás organizaciones, pero la hace más ágil en cuanto a su constitución y manejo. Igualmente, es de más sencilla su disolución y liquidación eventual de la empresa.</p>
ASPECTOS LEGALES
<ul style="list-style-type: none"> • Clasificación de sociedades: S.A.S • Formulario del Registro Único Tributario (RUT). • Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES) • Documento Manifestación de situación de control • Documento de Manifestación de no existencia de situación de control • Por documento privado, si la empresa a constituir posee activos totales por valor inferior a quinientos (500) Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes o una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores y no se aportan bienes inmuebles. Ver Ley 1014 de 2006 de fomento a la cultura del emprendimiento. • En cualquier notaría, sin importar el valor de los activos o el número de trabajadores, según lo establecido en el artículo 110 del Código de Comercio. Cuando se aporten bienes inmuebles, el documento de constitución deberá ser por escritura pública, el impuesto de registro deberá ser cancelado en oficina de instrumentos públicos y presentar copia del recibo o certificado de libertad que acredite la inscripción previa de la escritura pública en esa oficina, al momento de presentar los documentos. • IMPUESTO DE REGISTRO: 135.000 (0.7% DEL CAPITAL SUSCRITO)

- **COMPRA DE LOS FORMULARIOS MENCIONADOS ANTERIORMENTE:** 4.800
- **DERECHO A REGISTRO:** 36.000
- **DERECHO DE MATRÍCULA:** 140.000

(Ballou, 2004)

5.5 Estructura Organizacional:

Toda empresa por pequeña que sea, realiza actividades que se agrupan en diferentes áreas de trabajo conformándose así la estructura organizacional en una empresa. (Baraybar, 2010)

Con esto en mente, el plan de negocio debe incluir lo siguiente:

Cargos de la empresa: Se posee en la empresa fried light, unos roles descritos por las siguientes ocupaciones: Gerente, Administrador, Contador, Supervisor de calidad, jefe de operarios, Operarios, departamento de logística.

Funciones y responsabilidades:

- *Gerente:* Planifica organiza, dirige, controla, coordina, analiza, calcula y conduce el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo. (Bernal Torres, 2006)
- *Administrador:* Posee la capacidad de tomar decisiones que orienten efectivamente a la organización que utilicen eficazmente los recursos que tiene la empresa para alcanzar unos objetivos primordiales como son la innovación, la competitividad y la generación de valor económico y social tanto para el cliente como para sus partes relacionadas. (Cardozo, 2012)

- *Contador*: Diligenciar la contabilidad de la empresa. Mantiene al día los soportes contables. Elabora y presenta los estados financieros con sus correspondientes notas, al menos una vez al año. Certificar los estados financieros. (Carvajal, 2012)
- *Supervisor de calidad*: Lleva a cabo las evaluaciones requeridas, pruebas o mediciones de la materia prima, productos e instalaciones, y comprueba si se cumplen las especificaciones. (Alimentaria, 2014).
- *Jefe de operarios*: planifica el buen manejo de los recursos de una empresa con el objetivo de lograr los fines trazados. Esta labor incluye un rol determinante en la toma de decisiones, un control sutil de los procesos y la capacidad de resolución de problemas. (Nacional, 1999).
- *Departamento de logística*: Trabaja en mejorar las etapas de entrega a los clientes finales, realizando cada día de una forma más rápida y eficiente tanto en costes como en aspectos medioambientales es uno de los grandes desafíos actuales de la logística. (Gitmam, 2003).
- *Operario*: controla la operatividad de la maquinaria y equipos que intervienen en la fabricación. Mantiene la maquinaria y los utensilios en las condiciones idóneas que garanticen la higiene de los equipos. (Haime, 2010).

Tipo de contratación y asignación económica: Los tipos de contratos que se les hará a los empleados de la empresa fried light, serán contratos a término indefinido, con remuneraciones por el trabajo extra, vacaciones, viáticos si así lo requieren. (Hernández, 2006).

RECURSOS HUMANOS Y ASPECTOS LEGALES

Los recursos humanos serán el departamento dentro de la organización de fried light que controlará todo lo relacionado con las personas que trabajan en ella. Esto incluirá desde el

reclutamiento, selección, contratación, onboarding o bienvenida, formación, promoción, nóminas, contratos y despidos.

. Una vez realizado esto, es necesario definir los siguientes aspectos:

1. Procesos operativos (funciones) de la empresa:

- **¿Qué se hace?**

Se realizarán empanadas de harina de arroz freídas en un electrodoméstico llamado FREIDORAS DE AIRE.

- **¿Cómo se hace?**

El procedimiento de las comidas (Empanadas de distintas presentaciones) se harán por medio de la freidora de aire se puede freír sin grasa;

- **¿Con qué se hace?**

FREIDORA DE AIRE

- **¿En cuánto tiempo se hace?**

10 unidades se elaboran en 10 minutos

ROL	CARACTERÍSTICAS FÍSICAS	HABILIDADES MENTALES	PREPARACIÓN ACADÉMICA	EXPERIENCIA LABORAL
GERENTE	Buen comunicador, conocimientos técnicos, audaz en la toma de decisiones, crecimiento bajo presión	Habilidades efectivas de liderazgo,	Administrador de empresas, contador, abogado	Ser profesional, Tener al menos 5 años de experiencia en el rol, para constatar así la eficacia de su labora, dado a que esta función, es el corazón vital del funcionamiento de la empresa
CONTADOR	Habilidad para jerarquizar información, Ética, Competencias para el trabajo en equipo	Razonamiento matemático, analítico y crítico	Administrador de empresas, Contador público	Ser contador público de profesión, tener al menos 6 meses de experiencia, contar con un perfil audaz e intachable como profesional. No estar reportado en entidades de vigilancia y control por malversaciones en entidades anteriores.
ADMINISTRADOR	El administrador también debe poseer salud y vigor para poder realizar correctamente sus responsabilidades. Debe mantenerse alejado de problemas que afectan a la salud para concentrarse única y exclusivamente en la trayectoria que sigue la empresa.	Prospectivo, visionario	Administrador de empresas	Ser profesional y Poseer al menos 3 años de experiencia en este cargo.
SUPERVISOR DE CALIDAD	Fuertes habilidades de comunicación verbal y escrita. Excelentes habilidades interpersonales. Experiencia y profesionalismo en seguridad como parte obligatoria de su cargo.	Capacidad para mantener la calma en situaciones difíciles. Ser confiable, honesto e íntegro.	Licenciado en química, o técnico en interventoría	Su profesión debe estar ligada a la química, o ser licenciado de la misma, para corroborar con un entorno profesional, las condiciones a las que se someterá el producto durante y después de su procesamiento. Al menos 1 de experiencia en el área.
JEFE DE OPERARIOS	Buen comunicador, conocimientos técnicos, audaz en la toma de decisiones, crecimiento bajo presión	Liderazgo	Técnico en productividad, y gestion de ventas	Ser técnico, tener mas de 2 años de experiencia en el cargo de jefes de operatividad.
DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA	Recepción de cualquier tipo de material, Almacenamiento, Movimientos internos, Gestión de aprovisionamiento, stock e inventario	Disponibilidad del 100% para las diligencias presentadas	Técnico en mercadeo, bachiller académico	Tener un técnico de mercadeo, con una experiencia de al menos 6 meses. Ni poseer reportes judiciales por equivocadas conductas en trabajos pasados. Manejar excepcionalmente la zona de despachos del producto, y todo lo relacionado a administración del producto.
OPERARIO	Planificar la secuencia de la producción, materiales y recursos humanos. Disponer de un equipo formado y entrenado así como gestionar la polivalencia. Coordinar su equipo de operarios	Capacidad para liderar, motivar, conducir y gestionar equipos	Bachiller	Ser bachiller, y poseer experiencia en el rol productivo de al menos 6 meses.

(Cardozo, 2012)

5.6 Funciones específicas del cargo

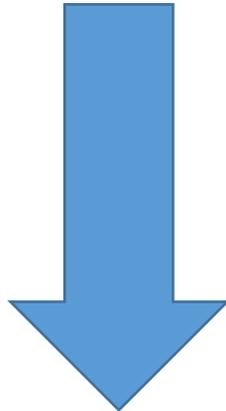


Actividades de preparación de la empanada fried light (Harina de arroz):

1. Mezcle la harina y la sal en la procesadora de alimentos.
2. Añada la mantequilla, el huevo, el agua y la proteína (Pollo, champiñón, carne, cerdo, poco a poco), pulse y mezcle hasta que se empiecen a formar bolitas pequeñas de masa suave.
3. Saque la masa de la procesadora y forme una bola con la masa.
4. Separe la masa en dos bolas grandes y aplástelas en forma de disco
5. Estire la masa con un rodillo hasta obtener una capa fina y corte redondeles para las empanadas del tamaño apropiado (usar moldes redondos, un plato pequeño o una taza).
6. Para Freír las empanadas de tamaño mediano, pre-caliente por 10 minutos en la freidora de aire, unas 10 empanadas (Cabe resaltar que serán varias freidoras que se dispondrán para este proceso). (Komiya, 2011).

La empresa será vigilada por un supervisor de calidad, quién dará fe pública del proceso de elaboración de nuestro producto en la zona operaria, mejor conocida como “planta procesadora fried light”.

- *El siguiente paso es diseñar el manual Operativo por trabajador. El conjunto de los manuales operativos individuales, divididos por áreas funcionales de la empresa fried light, constituyen los manuales operativos de la empresa de fried light, en sus áreas más relevantes para la supervivencia de la entidad en un mercado tan competitivo.*



Nombre del cargo	Objetivos del cargo	Actividades o funciones principales	Funciones Específicas
GERENTE	Planifica organiza, dirige, controla, coordina, analiza, calcula y conduce el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • PLANIFICAR • ORGANIZAR • DIRIGIR • COORDINAR • CONTROLAR • CALCULAR • CONDUCIR • Analizar 	Guiar y comunicar los conocimientos técnicos, audaz en la toma de decisiones, crecimiento bajo presión
ADMINISTRADOR	Posee la capacidad de tomar decisiones que orienten efectivamente a la organización que utilicen eficazmente los	<ul style="list-style-type: none"> • PLANEAR • ORGANIZAR • RENDIR CUENTAS • REPRESENTAR • ADMINISTRAR • LIDERAR • ENLAZAR • COMUNICAR 	El administrador también debe poseer salud y vigor para poder realizar correctamente sus responsabilidades.

	<p>recursos que tiene la empresa para alcanzar unos objetivos primordiales como son la innovación, la competitividad y la generación de valor económico y social tanto para el cliente como para sus partes relacionadas.</p>		
<p>CONTADOR</p>	<p>Diligenciar la contabilidad de la empresa. Mantiene al día los soportes contables. Elabora y presenta los estados financieros con sus correspondientes notas, al menos una vez al año. Certificar los</p>	<ul style="list-style-type: none"> • REVISAR • ANALIZAR • ELABORAR • REDACTAR • MANEJAR 	<p>Habilidad para jerarquizar información, Ética, Competencias para el trabajo en equipo</p>

	estados financieros. (Carvajal, 2012)		
--	--	--	--

(Gitman, 2003)

Manual Operativo

Manual Operativo por puesto o área funcional
Objetivos: GERENCIA
Funciones Específicas: Guiar y conducir a la empresa hacia una productividad eficiente para una penetración audaz en un mercado de consumidores
Indicador de Desempeño: 73% De desempeño

Selección y contratación del personal

La empresa debe marcar cómo será la vinculación formal del reclutamiento de talento humano, que garantice la captación del personal requerido, de acuerdo con los perfiles establecidos para los diversos puestos de la empresa. Hay diversos medios para reclutar personal para la empresa, cada uno de los cuales tiene sus respectivas ventajas y desventajas. Por consiguiente, cada uno tiene un impacto sobre el presupuesto que la empresa deberá asignar para el área de recursos humanos, por lo que deberá determinarse el proceso y el costo que se está dispuesto a pagar para llevarlo a cabo.

(Universo., 2016).

PROCESO DE RECLUTAMIENTO:	
Medio de reclutamiento	Costo
Periódico:	\$

Radio: X las emisoras más populares de la ciudad de montería.	\$ 1.500.000
Otros: X Por medio de los canales digitales, estaremos lanzando y promocionando las vacantes con sus respectivos requisitos para ser miembros de la nómina empresarial: <i>FRIED LIGHT</i>	\$ 1.500.000
Presupuesto Total:	\$ 3.000.000

El sistema de escogencia del personal debe ser planeado y ejecutado con cuidado, por lo que el emprendedor debe tener muy claras las herramientas y técnicas que utilizara, así como el costo que el sistema implicara. Deben determinarse varios aspectos relacionados con este proceso, como son:

En la siguiente ilustración, transmite los elementos que tendrá en cuenta la compañía de alimentos *FRIED LIGHT*, para hacer una selección categorizada de sus empleados.



- Añadiéndole a eso, cabe resaltar que la empresa únicamente se basará para concluir el proceso de selección con los exámenes de chequeo general preventivos.
- Adicionalmente, también con los requisitos académicos que exija el ROL al cual quiere aspirar.

Administración de sueldos y salarios

La empresa establecerá recursivamente planes estratégicos que ayuden para a la optimización de los salarios que serán proporcionados a los empleados.

Las obligaciones al empleador, que se traducen en erogaciones proporcionales al sueldo que se le paga a cada trabajador, y que van de 32 a 40% del sueldo de este. Los presupuestos por sueldos y salarios deben considerar estos gastos, para ser calculados al momento de obtener proyecciones financieras de la empresa.

(AAKER, 2018)

Cálculo del presupuesto de nómina

GASTOS ADMINISTRATIVOS EN PERSONAL					
CARGO	CANTIDAD	VALOR MENSUAL	SEGURIDAD SOCIAL	TOTAL, MENSUAL	TOTAL, AÑO 1
GERENTE	1	2.000.000	SALUD 4%, PENSIÓN 4%, FONDO DE SOLIDARIDAD PENSIONAL 1%, MÁS TODAS LAS PRESTACIONES SOCIALES	1.840.000	22.080.000
	1	1.500.000	SALUD 4%, PENSIÓN 4%.	1.380.000	

ADMINISTRADOR			MÁS TODAS LAS PRESTACIONES SOCIALES		16.560.000
JEFE DE OPERARIO	1	1.200.000	SALUD 4%, PENSIÓN 4%. MÁS TODAS LAS PRESTACIONES SOCIALES	1.104.000	13.248.000
SUPERVISOR DEL CONTROL DE CALIDAD	1	1.200.000	SALUD 4%, PENSIÓN 4%. MÁS TODAS LAS PRESTACIONES SOCIALES	1.104.000	13.248.000
CONTADOR	1	1.300.000	SALUD 4%, PENSIÓN 4%. MÁS TODAS LAS PRESTACIONES SOCIALES	1.196.000	14.352.000
DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA	1	890.580	SALUD 4%, PENSIÓN 4%. MÁS TODAS LAS PRESTACIONES SOCIALES + AUXILIO DE TRANSPORTE 102.854	913.959	10.967.511
OPERARIO	1	890.580	SALUD 4%, PENSIÓN 4%. MÁS TODAS LAS PRESTACIONES SOCIALES + AUXILIO DE TRANSPORTE 102.854	913.959	10.967.511
TOTAL	7	8.981.160	-	8.451.918	101.423.022

Trámites legales para iniciar operaciones de la empresa

La empresa fried light requerirá las siguientes tramitaciones legales para poder iniciar sus operaciones como persona jurídica.

- Clasificación de sociedades: S.A.S
- Formulario del Registro Único Tributario (RUT).
- Formulario Registro Único Empresarial y Social (RUES)
- Documento Manifestación de situación de control
- Documento de Manifestación de no existencia de situación de control

- Por documento privado, si la empresa a constituir posee activos totales por valor inferior a quinientos (500) Salarios Mínimos Mensuales Legales Vigentes o una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores y no se aportan bienes inmuebles. Ver Ley 1014 de 2006 de fomento a la cultura del emprendimiento.

- En cualquier notaría, sin importar el valor de los activos o el número de trabajadores, según lo establecido en el artículo 110 del Código de Comercio. Cuando se aporten bienes inmuebles, el documento de constitución deberá ser por escritura pública, el impuesto de registro deberá ser cancelado en oficina de instrumentos públicos y presentar copia del recibo o certificado de libertad que acredite la inscripción previa de la escritura pública en esa oficina, al momento de presentar los documentos.

- **IMPUESTO DE REGISTRO:** 135.000 (0.7% DEL CAPITAL SUSCRITO)
- **COMPRA DE LOS FORMULARIOS MENCIONADOS ANTERIORMENTE:** 4.800
- **DERECHO A REGISTRO:** 36.000
- **DERECHO DE MATRÍCULA:** 140.000

(VILLEGAS, 2001)

Tipo de Sociedad: *Las empresas comerciales en Colombia se jerarquizan en diferentes tipos, las cuales se dividen en dos grandes grupos: Sociedades de capital y Sociedades de personas. En la siguiente tabla se presentan los diferentes tipos clasificados según el grupo al que corresponden y se señala el concepto básico de su importancia respectivamente. (Melo, 2009)*

	SOCIEDADES DE CAPITAL
--	------------------------------

Tipo de Sociedad	Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) <i>FRIED LIGHT S.A.S</i>
Importancia	Reúne las ventajas de las demás sociedades, pero la hace más sencilla en cuanto a su constitución y manejo. Igualmente, es de más fácil disolución y liquidación eventual de la empresa.

La distribución del capital social se hará con las contribuciones de los CEO de la empresa: Con un aporte individual de **19.451.280 x2**, Es decir, para un aporte en general de **38.902.560**.

Cada una de ellas tiene diferentes obligaciones, que se convierten en ventajas o desventajas de la una frente a la otra. Algunas de sus características generales son (para especificar y aclarar conceptos se debe remitir a las lecturas recomendadas):

ASPECTO	PERSONA NATURAL	PERSONA JURIDICA
Tributarias	Régimen Simplificado:84 - No declaran IVA - No paga impuesto de renta - No obligación de llevar libros contables	Régimen común:85 - Declaran IVA - Pagan impuesto de Renta - Deben llevar libros contables
Responsabilidad	Ilimitada	Limitada
Acceso a crédito	Menor	Mayor
Disolución o liquidación	Fácil	Mayor complicación
Número de socios	Solamente uno	Uno o varios

Como ventajas de la persona natural (no declarante) puede pertenecer al Régimen simplificado, si se rige a ciertos parámetros, lo cual tiene diversas ventajas, como la no obligatoriedad del cobro y pago de IVA por las ventas, así como el no pago de impuesto de Renta, aspectos que impactan positivamente el flujo de efectivo del proyecto, pues al vender

al mismo precio que vende un competidor que al ser persona jurídica, y por tanto pertenezca obligatoriamente al Régimen Común, estaría teniendo en general mayores márgenes de utilidad.

La persona Natural dispone mayores ventajas a las microempresas, por lo que puede ser útil en el inicio de la constitución empresarial, si solo se habla de un emprendedor, mientras el negocio o empresa realmente funciona y crece.

(DIAN, 2021)

Registros

Registro sanitario:

El registro de INVIMA en Colombia da al titular o su importador la facultad de comercializar los productos cubiertos en el registro en cualquier empresa comercializadora en Colombia, es relevante para el propietario de un negocio, porque este hace parte del activo intangible de la empresa, el cuál brinda mayor competitividad en el mercado y hace más fácil el posicionamiento de la empresa y sus productos. Adicional a lo anterior, el registro INVIMA es muy importante para grandes y pequeños empresarios, ya que los productos que se distinguen en el mercado con su respectivo registro de INVIMA dan al consumidor final la confianza y certeza de que se trata de un producto de CALIDAD y es la herramienta más importante para generar el desarrollo y la evolución de la empresa. (INVIMA, 2020).

Simulación del Registro sanitario de la empresa FRIED LIGHT.

	<p>ACTA DE APLICACIÓN DE MEDIDA SANITARIA DE SEGURIDAD.</p> <p>Acta Nro. <u>031</u></p>	<p>LOGO ETS</p>
---	---	-----------------

APLICACIÓN DE MEDIDA SANITARIA A:

FRIED LIGHT S.A.S

(Nombre del establecimiento comercial, sociedad o persona natural)

En Función de la organización a los 27 días del mes de marzo del año 2021, se hicieron presentes los funcionarios de la Entidad Territorial de Salud (ETS) identificados como abajo aparece, en el establecimiento comercial 878-9 NIT 107859745-6 ubicado en la ciudad de montería, en el centro comercial B.V, teléfono: 7914544 con el fin de salvaguardar la salud de los consumidores de los productos fried light s.a.s con el objetivo garantizarle al cliente el consumo sano y confiable del producto

La visita fue atendida por el señor (a) Julio cesar Aldana identificado(a) con C.C. Número de en calidad de inspección de las medidas biosanitarias en la planta procesal de los productos

OBJETIVOS:

Garantizar el consumo sano del producto, y certificar la sanidad que trae consigo el mismo.

DESCRIPCIÓN FÍSICA DEL ESTABLECIMIENTO:

Registro ante la cámara de comercio. Ser socio de alguna de las cámaras existentes en el país permite a los emprendedores tener un apoyo para obtener solución de los múltiples problemas a los que se enfrentan, capacitación, centros de vinculación y bolsa de trabajo, entre otras, que ayudan al emprendedor a cubrir sus necesidades y acercarse al logro de sus objetivos. (DIAN, 2021)

La matrícula de fried light se asocia a la siguiente inscripción

Simulador de Registro Mercantil				
<p>Nota: Estos valores solo aplican para el año 2021, si usted tiene alguna inquietud por favor comuníquese al número PBX: (574) 781 9292</p>				
Razón social			Valor de Matrícula	
FRIED LIGHT			\$ 0	
Cant. Form.	(1 x)	\$	Total Form.	\$
		6.100		6.100
Impuesto de Registro			\$ 221.708	
Inscripción Documento			\$ 45.000	
Total			\$ 272.808	
Volver				

Trámites ante notario público. Para la protocolización del acta constitutiva de una sociedad (persona moral).

Secretaria de Desarrollo Urbano. Para la autorización de uso del suelo y servicios relacionados con el mismo.

Obligaciones Tributarias: Ya se indicó anteriormente las principales obligaciones tributarias que se tienen al realizar actividades comerciales. Resumiendo, y complementando, y para tener en cuenta al momento de realizar las proyecciones de flujos en el análisis financiero:

Impuesto de Renta: Es aquel que grava las utilidades, siendo actualmente del 31%.

IVA Impuesto al Valor Agregado: Impuesto sobre las Ventas, es un impuesto que recae sobre el consumo de bienes corporales muebles, servicios y explotación de juegos de azar y suerte. Para la aplicación de este impuesto los bienes y servicios se clasifican en gravados, exentos y excluidos, teniendo los gravados diferentes tasas de acuerdo a la clasificación de la DIAN, pero donde predomina la tasa del 16%. La empresa FRIED LIGHT es responsable de dicho impuesto.

Impuesto de Industria y Comercio: Es un impuesto de carácter municipal que grava toda actividad industrial, comercial o de servicios que se realiza en el municipio correspondiente en forma ocasional o permanente, con o sin establecimientos. Este tributo se liquida sobre el promedio mensual de ingresos brutos del año inmediatamente anterior, con tarifas que van del 2 al 7 por mil mensual para actividades industriales y, del 2 al 10 por mil mensual para actividades comerciales y de servicios.

Permisos o Licencias: El empresario debe indagar si para la realización de su actividad requiere algún tipo de permiso o licencia, ante qué entidad lo tramita, cuál es su costo y que tiempo dura el trámite. Como ejemplos de actividades que requieren este tipo de permisos o licencias están:

- Empresas de Alimentos y productos farmacéuticos: Registro INVIMA88
- Insumos Agrícolas y Pecuarios: Registro ICA89

(DIAN, 2021), (INVIMA, 2020)

Obligaciones Salariales: Las obligaciones salariales ya se han incluido en el concepto de salario pagado a los trabajadores en el Análisis Organizacional, y corresponden a:

Costo para la Empresa para un Salario mínimo de 2015.

6. ESTUDIO FINANCIERO

GASTOS PREOPERATIVOS			
Nombre del Cargo Diferido	Vr. Cargo		Tiempo de Amortización
Preoperativos Ad.Instalaciones	50.000		30 Días
Preoperativos Legales	20.000		30 Días
Properativos Ind y Cio Tramites	5.000		30 Días
Utiles Papeleria y Fotocopias	20.000		30 Días
Honorarios	0		30 Días
Total Diferidos	95.000		
Total Inversión			
Menos			
Capital Inicial	38.902.560		
Prestamo (Financiamiento)	35.000.000		

Préstamo	35.000.000					
Tasa Periódica llevada a Mensual	3,6%		0,003			
Interés pactado Años	7					
Año	Interés		Amort. Cap.	cuota anual	Vr. Saldo	Carga F Mensual
Año 0					35.000.000	
Año 1	1.260.000		7.000.000	8.260.000	28.000.000	688.333
Año 2	1.008.000		7.000.000	8.008.000	21.000.000	667.333
Año 3	756.000		7.000.000	7.756.000	14.000.000	646.333
Año 4	504.000		7.000.000	7.504.000	7.000.000	625.333
Año 5					0	-

Concepto	Año 1		Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Inversión Fija	38.902.560		69.597.080	59.035.696	49.069.589	39.579.703

Capital de Trabajo	0	0	0	0	0
Valor Residual	4.305.480	3.561.384	2.966.107	2.489.886	2.108.909
Crédito	35.000.000				
Amortización del Cr.		-7.000.000	-7.000.000	-7.000.000	-7.000.000
Flujo Neto de Inversiones	69.597.080	59.035.696	49.069.589	39.579.703	30.470.794

6.1 PRESUPUESTO DE VENTA

PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	UNIDADES	Costo unitario	Valor Unit	Vta Mensual	Venta Anual
EMPANADAS CON RELLENO DE POLLO	300	1600	\$ 2.400	21.600.000	\$ 259.200.000
EMPANADAS CON RELLENO DE CHAMPIÑONES	150	1900	\$ 2.850	12.825.000	\$ 153.900.000
EMPANADAS CON RELLENO DE BERENGENA	100	1700	\$ 2.550	7.650.000	\$ 91.800.000
EMPANADAS CON RELLENO DE JAMÓN AHUMADO, QUESO Y BRÓCOLI	150	1600	\$ 2.400	10.800.000	\$ 129.600.000
EMPANADAS CON RELLENO DE CARNE CON VERDURAS (APIO, CILANTRO, BRÓCOLI)	200	1600	\$ 2.400	14.400.000	\$ 172.800.000
EMPANADAS CON RELLENO DE ATÚN Y MAÍZ TIERNO	200	1600	\$ 2.400	14.400.000	\$ 172.800.000
EMPANADAS CON RELLENO DE QUESO COSTEÑO Y CEBOLLITAS	150	1800	\$ 2.700	12.150.000	\$ 145.800.000
TOTAL	1250	1.685,71	\$ 17.700	93.825.000	\$ 1.125.900.000

6.2 RESUMEN DE GASTOS

Gastos	1er Año	2do Año	3er Año	4año	5 año	mensual
De Administración						
Personal	107.77 3.920	111.54 6.007	115.450. 117	119.490. 872	123.673.052	9.632.233
Honorarios	1.800.0 00	1.863.0 00	1.928.20 5	1.995.69 2	2.065.541	160.874
Impuestos - Ind y Cio	7.265.8 08	7.265.8 08	7.265.80 8	7.265.80 8	7.265.808	605.484
Arriendo	10.440. 000	10.883. 700	11.291.8 39	11.912.8 90	12.329.841	947.638
Suscripciones						
Seguros						
Servicios públicos	7.200.0 00	7.506.0 00	7.787.47 5	8.215.78 6	8.503.339	653.543
Legales	2.553.4 48	2.553.4 48	2.553.44 8	2.553.44 8	2.553.448	212.787
Mantenimiento y Reparaciones	420.00 0	437.85 0	454.269	479.254	496.028	38.123
Adecuaciones locativas						
Depreciación maquinaria y equipo	930.12 0	744.09 6	595.277	476.221	380.977	52.112
Otros gastos	1.260.0 00	1.313.5 50	1.362.80 8	1.437.76 3	1.488.084	114.370
Gastos de Operación y Ventas						
Gastos de Ventas (Publicidad)	6.200.0 00	6.463.5 00	6.705.88 1	7.074.70 5	7.322.319	562.773
Costos Materia Prima	750.60 0.000	782.50 0.500	811.844. 269	856.495. 704	886.473.053	68.131.892
No Operacionales						
Financieros						
Total, Gastos	896.44 3.296	933.07 7.459	967.239. 396	1.017.39 8.142	1.052.551.4 91	81.111.830

6.3 FLUJO NETO DE OPERACIONES

Concepto	1er Año	2do Año	3er Año	4año	5 año	Mensual
Ingresos por ventas	1.125.900.000	1.238.490.000	1.362.339.000	1.498.572.900	1.648.430.190	93.825.000
Menos		0	0	0	0	-
Costos de Venta	750.600.000	825.660.000	908.226.000	999.048.600	1.098.953.460	62.550.000
Gastos Operacionales	145.843.296	160.427.626	176.470.388	194.117.427	213.529.170	12.153.608
Utilidad Operacional	229.456.704	252.402.374	277.642.612	305.406.873	335.947.560	19.121.392
Menos		0	0	0	0	-
Gastos Financieros	0	0	0	0	0	-
Utilidad Gravable	229.456.704	252.402.374	277.642.612	305.406.873	335.947.560	19.121.392
Menos		0	0	0	0	-
Utilidad Neta	229.456.704	252.402.374	277.642.612	305.406.873	335.947.560	19.121.392
Reserva Legal 10%	22.945.670	25.240.237	27.764.261	30.540.687	33.594.756	1.912.139
Mas		0	0	0	0	-
Depreciación	930.120	1.023.132	1.125.445	1.237.990	1.361.789	77.510
Reserva Legal 10%		0	0	0	0	-
Diferidos	0					
Flujo Neto de Operación	207.441.154	228.185.269	251.003.796	276.104.175	303.714.593	17.286.763

6.4 MATERIA PRIMA

Concepto	Cantidad a producir	Unidad de medida	Valor Unitario Mensual	Valor Total Anual
EMPANADAS CON RELLENO DE POLLO	300	1600	14.400.000,00	172.800.000,00
EMPANADAS CON RELLENO DE CHAMPIÑONES	150	1900	8.550.000,00	102.600.000,00
EMPANADAS CON RELLENO DE BERENGENA	100	1700	5.100.000,00	61.200.000,00
EMPANADAS CON RELLENO DE JAMÓN AHUMADO, QUESO Y BRÓCOLI	150	1600	7.200.000,00	86.400.000,00
EMPANADAS CON RELLENO DE CARNE CON VERDURAS (APIO, CILANTRO, BRÓCOLI)	200	1600	9.600.000,00	115.200.000,00
EMPANADAS CON RELLENO DE ATÚN Y MAÍZ TIERNO	200	1600	9.600.000,00	115.200.000,00

EMPANADAS CON RELLENO DE QUESO COSTEÑO Y CEBOLLITAS	150	1800	8.100.000,00	97.200.000,00
Totales				750.600.000,00

6.5 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Nombre del empleado	Salario básico	Días liquidados	Salario devengado
GERENTE	2.000.000	30	2.000.000
ADMINISTRADOR	1.500.000	30	1.500.000
JEFE DE OPERARIO	1.200.000	30	1.200.000
SUPERVISOR DEL CONTROL DE CALIDAD	1.200.000	30	1.200.000
CONTADOR	1.300.000	30	1.300.000
DEPARTAMENTO DE LOGÍSTICA	890.580	30	890.580
OPERARIO	890.580	30	890.580

Auxilio de transporte	Total devengado	Salud	Pensión	Neto pagado
106.454	2.106.454	80.000	80.000	1.946.454
106.454	1.606.454	60.000	60.000	1.486.454
106.454	1.306.454	48.000	48.000	1.210.454
106.454	1.306.454	48.000	48.000	1.210.454
106.454	1.406.454	52.000	52.000	1.302.454
106.454	997.034	35.623	35.623	925.788

106.454	997.034	35.623	35.623	925.788
-	-	-	-	-
-	-	-	-	-
745.178	9.726.338	359.246	359.246	9.110.699

6.6 PROVISIONES

Provisiones de nómina a cargo del empleador.	
Aportes a pensión	1.077.739
Aportes a salud	-
Aportes a riesgos laborales	46.882
Sena	-
Icbf	-
Cajas de compensación	359.246
Prima de servicios	810.204
Cesantía	810.204
Intereses sobre cesantías	97.224
Provisión de vacaciones	374.514
Total provisiones	3.576.014

7. BIBLIOGRAFÍA

- AAKER, D. A. (2018). Investigación de mercados. En L. Wiley. Cuarta Edición. México.
- Alimentaria, C. P. (2014). Ley Orgánica del Régimen de la Soberanía Alimentaria. Obtenido de http://www.soberaniaalimentaria.gob.ec/?page_id=132.
- Ballou, R. (2004). Logística: Administración de la cadena de suministro. En *Pearson Educación*. . México:: Quinta Edición.
- Baraybar, F. (2010). El cuadro de mando integral. . En *Balance Scorecard*. . España:: ESIC EDITORIAL.
- Bernal Torres, C. A. (2006). Metodología de la investigación para administración, economía, humanidades y ciencias sociales. En *Pearson Education*. México: Segunda edición.
- Cardozo, J. (2012). Plan de negocios: definiciones y objetivos. Obtenido de <http://es.slideshare.net/jairocardozorojas/plan-de-negocios-definiciones-y-objetivos>.
- Carvajal, M. (2012). Samborondón, Obra de Titanes. Obtenido de Revista Digital Clave Bienes Raíces: [http://www.clave.com.ec/630- Una_obra_de_de_titanes.html](http://www.clave.com.ec/630-Una_obra_de_de_titanes.html).
- CHURCHILL, G. A. (2003). Investigación de mercados. En J. L. Blanco, R. Martínez, & Marcela. Cuarta Edición.
- DIAN. (2021). Regímenes tributarios.

- FERNÁNDEZ, F. (2006). Ética para empresarios y directivos. En J. Luis. Madrid.
- Gitmam, L. (2003). Principio de administración financiera. En *Pearson Educación*. . México:: Décima Edición.
- Haime, L. (2010). Planeación Financiera en la Empresa Moderna. Ediciones Fiscales ISEF.
- Hernández, R. F. (2006). Metodología de la Investigación. . En *McGraw Hill*. (pág. Pág. 5.).
- INVIMA. (2020). Requisitos para expedir el registro sanitario.
- Komiya, A. (2011). <http://www.crecenegocios.com/que-es-un-plan-de-negocios/>.
- Melo, A. &. (2009). Manual de procesos en el área operativa para una empresa de catering.
- Nacional, C. (1999). Ley de Compañías del Ecuador. . Ecuador.
- OROZCO J, A. (1999). Investigación de mercados. En *concepto y práctica*. . Bogotá: : Primera Edición.
- Quillet, D. e. (2014). Buenos Aires Argentina Aristides.
- REYES, M. (2005). Plan de negocios y análisis de inversiones. En U. S. Tomás. Bucaramanga:: Primera Edición.
- TORRES, B. (2000). Metodología de la investigación para administración y economía. Bogotá: Prentice Hall .

- Universo., L. R. (2016). e
<http://www.larevista.ec/gastronomia/epicuro/restauracion-y-catering-breve-historia>.
En *Restauración y catering*.
- VILLEGAS, V. (2001). Innovación empresarial. En *arte y ciencia en la creación de empresas*. Bogotá.