

**DISEÑO DE UNIDAD DE NEGOCIO EN ASESORÍAS Y CONSULTORÍAS  
TÉCNICAS DE INOCUIDAD, CALIDAD ALIMENTARIA Y NUTRICIONAL PARA  
EMPRESAS EN BOGOTÁ**



**UNIMINUTO**  
Corporación Universitaria Minuto de Dios

**ANGÉLICA JOHANNA ORTIZ AMORTÉGUI  
LUZ ESPERANZA RODRÍGUEZ RODRÍGUEZ  
SARA JULIETH PLAZAS SIERRA**

**CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS  
PROGRAMA ESPECIALIZACIÓN EN GERENCIA DE PROYECTO  
VICERECTORIA BOGOTÁ SUR  
FEBRERO 2016**

## **Dedicatoria**

Dedicamos nuestro trabajo a cada una a nuestras hijas: Sara Silvana, Valery Sofía, y Luz Alejandra que son los motores de nuestra existencia, y que por ese amor que le tenemos a cada una de ellas, demostrarles que la continua superación como seres humanos se logra a través de la educación y el aporte de conocimiento para mejorar cada día este mundo.

Y también dedicamos este trabajo a cada uno de los miembros de nuestras familias quienes hicieron posible con su apoyo la construcción de este nuevo camino.

## **Agradecimientos**

Agradecemos a Dios, ser maravilloso que nos permitiera tener el don de la vida para iniciar y dar culmen a nuestro deseo de lograr el título de especialistas en Gerencia de Proyectos.

A cada una de nuestras Madres por darnos el ejemplo de superación como mujeres y madres, además de cuidar de nuestras hijas mientras nosotras nos preparábamos para ofrecerles a ellas un mejor futuro, a nuestros esposos Rafael, David y Daniel que hicieron posible con su amor y tiempo, apoyarnos en la mejora continua de cada una de nuestras vidas como mujeres y profesionales.

A cada uno de los docentes que nos aportaron desde su conocimiento y experiencia mediante esta especialización, la formación como investigadoras y creadoras de conocimiento que aporten en bien para esta sociedad, en especial al Dr. Juan Carlos Catumba, quien nos orientó en el momento oportuno para desarrollar nuestra propuesta, al igual que el Ingeniero Elkin Duran, que con sus comentarios nos retó a demostrarle que mediante la mejora continua y la exigencia se logran verdaderos cambios satisfactorios.

A la universidad que abrió sus puertas a estas profesionales deseosas de innovar, de aprender y sorprender.

## **Abstract**

Bogotá como la ciudad capital de la República de Colombia y sede del gobierno central reúne la mayor parte de la población del país, con características diversas por factores de desplazamiento, desarrollo económico y cultural; teniendo en cuenta estos factores, se ha diseñado una unidad de negocio que aporte no solo asesorías de alimentación para los individuos, sino que además estos alimentos cumplan con las condiciones de inocuidad para su consumo para finalmente satisfacer las necesidades colectivas.

## Tabla de Contenidos

Presentación	10
Fundamentación de la idea de negocio	12
Componentes de ciencia, tecnología e innovación	14
<i>Ciencia</i>	14
<i>Tecnología</i>	14
Innovación	15
Justificación	16
Objetivos	18
<i>Objetivo General</i>	18
<i>Objetivos Específicos</i>	18
Planeación estratégica	19
<i>Análisis externo</i>	19
<i>Estudio del entorno (PESTEL)</i>	19
Aspectos políticos:	19
Factores económicos:	20
Factores sociales:	20
Matriz DOFA	22
<i>Descripción de la Matriz DOFA</i>	25
Fortalezas	25
Debilidades	25
Oportunidades	26
Amenazas	26
<i>Misión</i>	27
<i>Visión</i>	27
Investigación de Mercados	28
Mercado potencial	28
<i>Principales competidores</i>	29

<i>Descripción del producto</i>	30
Marketing	32
<i>Política del producto</i>	32
<i>Política de Precios</i>	34
<i>Política de Promociones</i>	35
<i>Política de Distribución</i>	35
<i>Política de servicio al cliente</i>	36
<i>Proyección de Ventas</i>	36
Plan Operativo	38
<i>Flujograma de procesos</i>	38
<i>Ficha técnica</i>	40
<i>Indicadores</i>	43
Aspectos Legales y Recursos Humanos	48
<i>Recursos Humanos</i>	49
Relación de puestos de trabajo que se van a crear	49
<i>Organización de recursos y medios técnicos y humanos</i>	52
<i>Organigrama. Estructura de dirección y gestión</i>	56
<i>Organigrama de la empresa</i>	56
Plan de Inversión y Financiación	58
<i>Inversión inicial</i>	58
Presupuesto de egresos e ingresos	60
<i>Balance general inicial</i>	62
<i>Fuente: autores del proyecto con herramienta EVAPROYECT</i>	64
<i>Estado de Resultados:</i>	64
<i>Fuente: autores del proyecto con herramienta EVAPROYECT</i>	66
<i>Análisis de Liquidez</i>	69
Prueba Acida	69
Liquidez Inmediata	69
Capital de Trabajo	69
Endeudamiento Total	70

Apalancamiento	70
<i>Punto de Equilibrio</i>	70
<i>Fuente: autores del proyecto con herramienta EVAPROYECT (miles000)</i>	70
<i>Flujo de caja:</i>	72
<i>Fuente: autores del proyecto con herramienta EVAPROYECT</i>	73
<i>Pay Back</i>	73
Análisis de Riesgos	74
Sostenibilidad ambiental y responsabilidad social empresarial	78
RESUMEN EJECUTIVO.	80
Conclusiones	83
Recomendaciones	84
Lista de Referencias	85
Apéndice	87
Glosario	96

**Lista de Tablas**

Tabla 1. Presentación	10
Tabla 2. matriz DOFA ampliada	22
Tabla 3. Proyección de ventas	37
Tabla 4. Ficha técnica	40
Tabla 5. Indicadores	43
Tabla 6. Relación de puestos de trabajo	51
Tabla 7. Recurso Humano dentro en la Organización	52
Tabla 8. Inversión Total	58
Tabla 9. Gastos de nómina	59
Tabla 10. Ingresos y Egresos	60
Tabla 11. Gastos Totales	61
Tabla 12. Balance general inicial	62
Tabla 13. Estado de Resultados	64
Tabla 14. Indicadores Financieros	66
Tabla 15. Punto de equilibrio en sensibilidad del proyecto	70
Tabla 16. Sensibilidad del proyecto	71
Tabla 17. Flujo de caja	72
Tabla 18. Pay Back	73
Tabla 19. Matriz de probabilidad	75
Tabla 20. Matriz de Impacto	76
Tabla 21. Matriz análisis de Riesgos	77



## Lista de Figuras

Figura 1. Inclusión de servicios	15
Figura 2. Factores Externos	21
Figura 3. Matriz DOFA	22
Figura 4. Proyecciones de indicadores Macroeconómicos	36
Figura 5. Flujograma de procesos	39
Figura 6. Organigrama	57

## Presentación

A continuación se describe cada uno de los autores del proyecto, su formación académica, su experiencia profesional.

*Tabla 1. Presentación*

<b>NOMBRES</b>	<b>APELLIDOS</b>
Angélica Johanna	Ortiz Amórtegui
Sara Julieth	Plazas Sierra
Luz Esperanza	Rodríguez Rodríguez
<b>RAZÓN SOCIAL</b>	Buon Cuore S.A.S
<b>CORREO ELECTRÓNICO DE LA EMPRESA</b>	<a href="mailto:comercial@buoncuore.com">comercial@buoncuore.com</a>
<b>CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA DEL EQUIPO EN EL NEGOCIO</b>	<p>Se cuenta con un equipo interdisciplinario que, a lo largo de su trayectoria, ha dirigido y apoyado planes integrales de nutrición para población vulnerable en la ciudad de Bogotá, en la cual requiere planes de nutrición y los servicios de unidades productivas en el sector de alimentos y bebidas.</p> <p>Adicionalmente se ha realizado apoyo y seguimiento en la certificación de normas intersectoriales enfocadas al sector de alimentos y turismo.</p>

**Perfil integrantes del equipo de trabajo:**

- **Angélica Johanna Ortiz:** Administradora Pública de la ESAP, con experiencia en el acompañamiento en la implementación de normas sectoriales en el sector alimentos y bebidas, fortalecimiento de unidades productivas y emprendimientos de restaurantes en la ciudad de Bogotá.

- **Sara Julieth Plazas Sierra:** Ingeniera de Sistemas de la Universidad ECCI con trayectoria en la implementación de soluciones de comunicación y tecnología en grandes superficies, creación y desarrollo de páginas web y programación.

- **Luz Esperanza Rodríguez:** Nutricionista Dietista de la Universidad Nacional de Colombia, con trayectoria de más de 6 años de experiencia en la elaboración y seguimiento de planes integrales de nutrición en primera infancia, madres gestantes, lactantes, y adultos.

---

**PROGRAMA DE FORMACIÓN**

- Especialización en Gerencia de Proyectos

---

**DIRECCIÓN Y MUNICIPIO**

Carrera 56 A N° 4 – 09 Piso 2, Barrio San Gabriel, Localidad de Puente Aranda. Bogotá

---

## Fundamentación de la idea de negocio

En Bogotá la ciudad capital, se han implementado estrategias que impulsan la política pública de seguridad alimentaria y nutricional; esta contiene los ejes de disponibilidad, acceso, consumo y aprovechamiento biológico, que contribuyen a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

En el eje de aprovechamiento biológico está contenida la inocuidad de alimentos, la cual requieren las empresas de alimentos que pretenden mejorarlas estrategias de calidad y competitividad en el mercado formal.

Uno de los sectores que aporta un 21% de los recursos económicos, como lo refiere la encuesta Pymes 2015-I; es el sector de alimentos, siendo esta industria una de las más competentes en el mercado. (Pymes 2015-I).

El mercado versátil de la industria de alimentos sugiere que los productos se actualicen, ya que el mejoramiento continuo y la demanda indica la necesidad de ofertar un producto óptimo; teniendo en cuenta que las empresas en calidad e inocuidad se ha convertido en un mercado posicionado en la actualidad, (Cámara de Comercio Bogotá 2014-II).

De acuerdo a la Cámara de Comercio en Bogotá existe en la actualidad legalmente constituidas *97 empresas en la ciudad capital a cargo de la consultoría técnica en calidad de alimentos* (reporte anual Cámara de Comercio 2014), estas se encargan de guiar a las empresa en el cumplimiento de la normatividad vigente, sin tener en cuenta aspectos nutricionales como: valor nutricional de los alimentos, alimentos saludables, adecuación nutricional entre otros; al observar la oferta de las empresas surge la idea de establecer una idea de negocio que realice consultorías en

calidad de alimentos y adicionalmente provea servicios de asesoría nutricional, en los casos que se requieran.

Este tipo de servicios integrados no se encuentran claramente definidos en las empresas establecidas, si bien la cámara de comercio nos habla de 97 empresas de consultoría en calidad, la ANDUN (asociación de nutricionistas dietistas de la Universidad Nacional), refieren en un estudio de egresados realizado en el 2014 sobre condición laboral que sólo el 3% de los egresados realiza labores de emprendimiento; como elaboración de menús, asesoría particular, sin tener empresas constituidas para tal fin.

Teniendo en cuenta la información anterior la idea de negocio incorpora los dos servicios tanto de consultorías en calidad como asesorías en nutrición para ser vendido a las empresas del sector de alimentos que lo requieran.

De acuerdo a la revisión del mercado realizada en fuentes secundarias de consulta como los registros de la cámara de comercio de Bogotá y las consultas en páginas amarillas de oferta del mercado y las encuestas de ANDUN, permitieron encontrar que la idea de unir dos servicios en una misma empresa no se ven continuamente, debido a la baja remuneración de los profesionales nutrición en un servicio de alimentos (ANDUN), por tanto el hacer las asesorías de forma particular le permiten al profesional tener mayor ingreso, esta situación lleva a pensar en la idea de negocio uniendo dos profesiones y ofrecer servicios integrales con remuneración adecuada que permita abrir las puertas del mercado altamente competitivo.

## **Componentes de ciencia, tecnología e innovación**

En Colombia existe un crecimiento paulatino de prestación de servicios como agentes consultores en diversos temas, en el caso de la consultoría en alimentos se ha evidenciado un crecimiento del 20% en los últimos 5 años, (Revista Dinero. 2014, p. 75.); incursionar en este campo se convierte en una oportunidad de contribuir al mejoramiento de la ejecución de proyectos consultores, es por ello que desde la creación de este nuevo proyecto se pretende abarcar la ciencia, la innovación y la tecnología con los aspectos que se describen a continuación:

### ***Ciencia***

Esta empresa pretende realizar investigaciones de mercado que puedan servir como línea base para las entidades interesadas en identificar las necesidades nutricionales de los ciudadanos, de acuerdo a su condición social, económica, además de ser una empresa referente que aporte a la investigación en materia nutricional permitiendo la aplicación de las normas técnicas para la elaboración y expendio de alimentos en la ciudad capital.

### ***Tecnología***

Aplicar en la ejecución del proyecto, herramientas tecnológicas para informar a los clientes de los servicios ofrecidos, los procesos que cada empresa contrate, las cotizaciones e información institucional de forma ágil y concreta que permita al cliente comparar precios y calidad.

## Innovación

Reunir dos servicios que pueden ser potencialmente necesarios en las empresas de Bogotá. El primero consiste en ofrecer consultoría en calidad e inocuidad de alimentos, y el segundo ofrecer asesorías nutricionales en todos los espacios que se requiera lo que permite que Buon Cuore S.A.S tenga amplia gama de servicios, donde el cliente pueda escoger los servicios que requiera de acuerdo a sus necesidades.

*Figura 1. Inclusión de servicios*



Fuente: Autores del Proyecto

## Justificación

Se observa en el mercado actual que existen alrededor de 97 empresas formales constituidas en Bogotá relacionadas con la consultoría en calidad de alimentos, (Cámara de Comercio de Bogotá, 2013); estas empresas se concentran especialmente en brindar las orientaciones en calidad e inocuidad alimentaria, buenas prácticas de manufactura, rotulado, etiquetado y cumplimiento de la resolución 2674 de 2013, y se enfocan en atender a restaurantes, centros de producción de alimentos, casinos, hospitales que requieran o soliciten la consultoría.

Por otra parte se observa las asesorías en nutrición se dividen en dos métodos de trabajo: La primera da respuesta a los consultorios especializados en nutrición, y la segunda realiza asesorías en menús, planes de alimentación y capacitaciones a cargo de profesionales en Nutrición y dietética. (ANDUN, reporte de situación laboral de egresados 2014).

El Proyecto, aborda distintos aspectos relacionados con los alimentos, partiendo de la selección y alistamiento de materias primas, hasta el consumo y el impacto de este, en la salud de la población que se afecta de enfermedades crónicas no transmisibles.

Por lo anterior el Impacto del proyecto a un mediano es establecer el modelo de negocio necesario para intervenir en la industria de alimentos con el fin de llevar a una producción inocua y saludable de alimentos.

La puesta en marcha del proyecto beneficia a los clientes de las empresas relacionadas con el sector de alimentos y salud, de acuerdo a la oferta de productos,



las empresas contratantes identificarán las necesidades que puedan ser cubiertas en la oferta de servicios.

De acuerdo a lo descrito anteriormente, lo novedoso del proyecto es ofrecer asesoría en inocuidad, calidad alimentaria y nutricional para empresas del sector de alimentos y salud en general (centros deportivos, empresas de compensación familiar, empresas en general que requieran capacitación del personal, servicios de catering, auto servicios de alimentos, centros de producción de alimentos cualquiera que sea la gama); con el fin de aumentar el estándar de venta de los productos dando mayor calidad a los usuarios de sus servicios.

## **Objetivos**

### ***Objetivo General***

Diseñar unidad de negocio en asesorías y consultorías técnicas de inocuidad, calidad alimentaria y nutricional para las empresas en Bogotá de acuerdo al decreto 3075 de 1993 y resolución 2674 del 2013.

### ***Objetivos Específicos***

1. Identificar la necesidad que hay en el mercado de la ciudad de Bogotá de la presencia de empresa consultora de calidad e inocuidad de alimentos.
2. Establecer los recursos económicos, físicos y humanos requeridos para la ejecución de una empresa en consultoría técnica y nutricional en cada uno de las líneas de mercado a abordar.
3. Diseñar protocolos básicos para la aplicación de calidad e inocuidad en servicios de alimentos teniendo en cuenta los componentes de calidad, nutrición y capacitación.

## **Planeación estratégica**

### ***Análisis externo***

En este análisis se encuentra la información necesaria en la que se fundamenta la idea de negocio, con la cual se realiza el proceso de toma de decisiones en todos los ambientes relacionados del mercado; y, que influyen en la consecución de la empresa de asesorías y consultorías en calidad e inocuidad alimentaria y nutricional.

El análisis externo, denominado también Análisis del Entorno, involucra un examen y evaluación de aquellos factores que puedan afectar sobre el futuro del proyecto. Para ello se utiliza las herramientas el análisis PESTEL:(Estudio del entorno, Situación Político-Legal, Situación Económica, Situación socio-cultural)

### ***Estudio del entorno (PESTEL)***

El análisis Pestel, es una herramienta útil para comprender el crecimiento o declive de un mercado; en consecuencia, la posición, el potencial y dirección de un negocio (Análisis Estratégico en las empresas, 2012).

#### *Aspectos políticos:*

Se ha determinado que la financiación de la empresa no se realiza con recursos del estado, sino de forma organizada con recursos propios de los inversionistas y de los apoyos financieros, que se logren con bancos y/o empresas de financiación privadas.

Los procesos de contratación inicialmente se establecen con contrato civil en prestación de servicios, después del primer año se realizarán paulatinamente los

ajustes para que el personal tenga una relación laboral con la empresa, dependiendo de las utilidades de la misma.

Dentro del marco de la ley se establecen varias políticas públicas que motivan el cumplimiento de la normatividad legal vigente respecto a la inocuidad y calidad de los alimentos, este campo de acción no puede obviarse en la idea de negocio actual, debido a su necesidad sentida el mercado de las asesorías ha aumentado considerablemente respecto a años anteriores, (Cámara de Comercio de Bogotá 2014-I).

#### *Factores económicos:*

De acuerdo a un estudio realizado por la Pontificia Universidad Javeriana en relación a los factores económicos asociados a la obesidad, La probabilidad de padecer obesidad es mayor entre quienes viven en familias con ingresos menores a \$1.400.000 pesos (777 dólares) que entre aquellos que devengan mayores ingresos, a su vez, quienes realizan oficios del hogar tienen un riesgo 2,5 veces mayor. Otros grupos con probabilidades aumentadas son los empleadores y los empleados formales. Los grupos con menores probabilidades de obesidad son los desempleados (Pontificia Universidad Javeriana – 2012).

#### *Factores sociales:*

La cuarta causa de muerte infantil en el mundo está relacionada con las enfermedades transmitidas por alimentos (ETA), según el reporte de la organización mundial de la salud, (boletín de salud 2014), la población actual está afectada por el consumo de alimentos densos en calorías que consumen en cualquier parte de acuerdo a su actividad económica, esto ha llevado a que se aumente el control en la

calidad e inocuidad de los alimentos a fin de reducir las muertes por ETA y garantizar calidad en los alimentos consumidos.

Es así como el mercado de las asesorías en procesos de calidad e inocuidad crea su camino para dar respuesta a una necesidad de la población.

En el análisis gráfico de la empresa de asesorías y consultorías en calidad e inocuidad alimentaria y nutricional, se evidencian los factores que intervienen en los diferentes momentos para la construcción de proyecto.

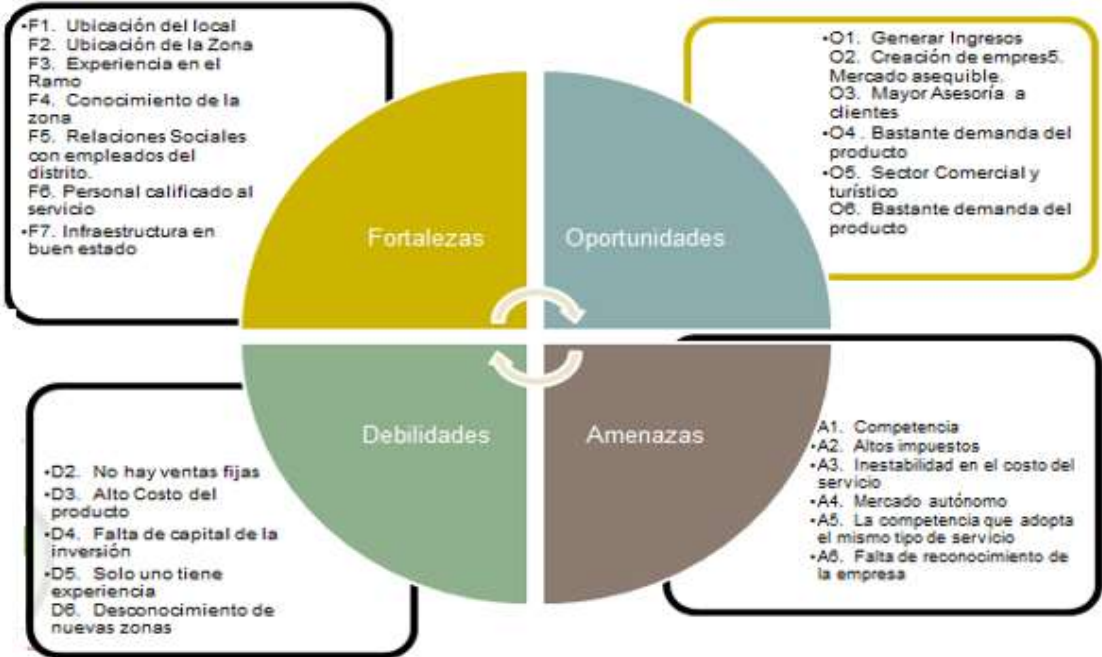
*Figura 2. Factores Externos*

<b><i>Factores Políticos</i></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Sin aporte financiero del Gobierno</li> <li>* Alta protección de control en ministerio de salud</li> <li>* Desfavorable legislación Laboral</li> <li>* Expectativas por parte del consumidor</li> <li>* Nuevas Leyes y fortalecimiento en el cumplimiento de la política sobre la inocuidad, calidad alimentaria y nutricional</li> </ul>
<b><i>Factores Económicos</i></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* El ciclo económico actual</li> <li>* El alto nivel de desempleo</li> <li>* Alto costo en la prestación del servicio</li> <li>* Competencia del mercado</li> </ul>
<b><i>Factores Sociales</i></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Cambio Estilo de vida</li> <li>* Alimentación Saludable</li> <li>* Certeza en la calidad de los producto que consumimos</li> </ul>
<b><i>Factores Tecnológicos</i></b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Permite que las personas se concienticen de su alimentación, calidad del producto.</li> <li>* Aprovechamiento de internet para mejora de procesos internos</li> <li>* Aprovechamiento para difundir la información de nuestra empresa por las redes sociales</li> <li>* Aplicaciones, Software.</li> <li>* Aplicación de avances en calidad y valoración nutricional en los procesos realizados.</li> </ul>

**Matriz DOFA**

*Figura 3. Matriz DOFA*

A continuación se describe las debilidades, fortalezas, amenazas y oportunidades que se identificaron en el transcurso de la elaboración del proyecto



Fuente: Autores del Proyecto

*Tabla 2: matriz DOFA ampliada*

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<b>MATRIZ DOFA</b>	O1. Generar Ingresos	A1. Competencia
	O2. Solvencia Económica	A2. Altos impuestos
	O3. Generar oportunidad de empleo	A3. Inestabilidad en el costo del servicio
	O4. Creación de empresa	A4. Mercado autónomo
	O5. Mercado asequible	A5. La competencia que

	O6. Buena ubicación del negocio	adopta el mismo tipo de servicio
	O7. Satisfacción del cliente ya que el servicio de moldea a sus necesidades.	A6. Falta de reconocimiento de la empresa
	O8. Mayor Asesoría a clientes	
<i>DEBILIDADES</i>	<i>ESTRATEGIAS DO</i>	<i>ESTRATEGIAS DA</i>
D1. No se fabrica el producto	O1+D3 = Mantener y motivar a una vida saludable	D6+A1= Estar atento a la competencia
D2. No hay ventas fijas		
D3. Alto Costo del producto	D4+O2 = Buscar estrategias para adquirir capital con facilidades de pago	A6+D2= Adquirir toda la parte legal del negocio
D4. Falta de capital de la inversión	D4+O4 = Apoyo familiar para mayor inversión	A3+D3 = Ponerse de acuerdo con precios con la competencia
D5. Solo uno tiene experiencia	D2+O1 = Aumentar el nivel de posicionamiento de la empresa en el sector.	A5+D5 = Implementar nuevas estrategias de negocio para el crecimiento del mismo
D6. Desconocimiento de nuevas zonas	O5+D6 = Desarrollo de programas que comprometan a los consumidores	A4+D7 = Mantener la filosofía de la calidad para hacer el equilibrio entre costos y precios
D7. Toma de decisiones sin planear	responsabilidad social.	

<i>FORTALEZAS</i>	<i>ESTRATEGIAS FO</i>	<i>ESTRATEGIAS FA</i>
F1. Apoyo Familiar	F1+O1 = Fortalecer la	
F2. Ubicación del local	unidad familiar entorno a la	F11+A4 = Motivar al
F3. Ubicación de la Zona	empresa	cliente con la Garantía del
F4. Sector Comercial y	F5+O7 = Dedicación y	servicio
turístico	Constancia	F5+A5 = Nivelar precios
F5. Bastante demanda	F8+O8 = Oportunidad de	F9+A4 = Buena atención
del producto	trabajo para otras personas	al cliente
F6. Experiencia en el	F4+O6 = Mas publicidad	F6+A6 = Generar
Ramo	F9+O7 = Excelente	confianza en el producto
F7. Conocimiento de la	atención al cliente	A6+F7 = Generar
zona	F6+O8 = Mayor	estrategias publicitarias
F8. Relaciones Sociales	capacitación para toma de	para que la empresa sea
con empleados del	decisiones en conjunto.	conocida en otras partes
distrito.	F7+O6 = Hacer alianza con	F12+A5 = Realizar
F9. Personal calificado al	empresas del sector	seguimiento a nuestros
servicio	F12+O7 = Realizar	clientes periódicamente y
F10. Infraestructura en	investigación de mercado	de esta manera seguirlos
buen estado	que permita conocer los	motivando a una
F11. Enfocarse en el	nuevos gustos y preferencia	alimentación saludable
servicio que realmente	de los consumidores y	F10+A6 = Cambiar la
quiera el cliente.	aplicar la innovación	manera periódica la
F12. Proporcionar la	F2+O5 = Organizar puntos	imagen de los productos
verdadera misión de la	claves de la distribución de	para dar al cliente
empresa	mercancía	creatividad

Fuente: Autores del Proyecto



## **Descripción de la Matriz DOFA**

### *Fortalezas*

1. Se contara con un local ubicado en una zona donde la empresa puede tener mayor demanda, adicional a ello, se cuenta con una infraestructura en buen estado.
2. Se cuenta con la experiencia y el conocimiento que se requiere para cumplir con el objetivo de la empresa
3. Se cuenta con el apoyo de personal altamente calificado
4. Se presta un excelente servicio a cada uno de nuestras consultas.

### *Debilidades*

1. Al ser uno de los servicios de inocuidad de alimentos, se deben tener cuidados especiales con aspectos de todo lo relacionado con la calidad.
2. Se debe ajustar a un presupuesto, para no incrementar costos administrativos y de Servicio ya que no se cuenta con ventas fijas.
3. El precio del servicio es un poco alto para algunas empresas que tal vez no tengan los recursos
4. Poca capacitación en el manejo del producto en las etapas de inocuidad de alimentos, como recolección, empaque, embalaje, transporte.
5. Se tiene el enfoque de una zona en especial pero debemos de buscar nuevas zonas, nuevos clientes.

### *Oportunidades*

1. Se cuenta con varios servicios para ofrecer a los clientes lo cual brinda a la empresa un portafolio grande de servicios.
2. Se cuenta con el conocimiento de diferentes aspectos, los cuales permite brindar soporte técnico, asesoría, conocimientos en tiempos de durabilidad como tal del servicio, etc.
3. Hay bastantes profesionales en nutrición que trabajan en otro sectores con este tipo de empresas se pueden emplear y aprovechar este recurso humano.
4. Se cuenta con una infraestructura y en muy bien ubicado, lo cual favorece en los tiempos de respuesta para los servicios.
5. Generar demanda en los diversos frentes de trabajo con una publicidad audaz, se pueden hacer campañas pro vida sana para aumentar el consumo.
6. Implementación de nuevas tecnologías de nuestros productos.

### *Amenazas*

1. Fluctuación de las divisas
2. Demoras fitosanitarias
3. Aranceles
4. Competencia desleal
5. Carecemos con inestabilidad referente al costo del servicio

Al ser una empresa nueva se corre el riesgo de fracasar por el posicionamiento de otras empresas, sino se tienen los cuidados, la capacitación del personal para el manejo de tal servicio.

### ***Misión***

Liderar y orientar el proceso de alimentación adecuada, cuidados en la salud y hábitos de vida, en empresas, centros de producción de alimentos y deportivos para hacer frente a los retos de adaptación de nuevos hábitos alimentarios en la población económicamente activa y su entorno, con aplicación de la normatividad vigente y tecnologías que permitan identificar, evaluar y clasificar el estado nutricional de los clientes atendidos.

### ***Visión***

En el 2020 ser la empresa en consultoría reconocida a nivel Bogotá por la calidad y pertinencia de las asesorías técnicas y nutricionales garantizando la gestión; el seguimiento, monitoreo y evaluación de las acciones implementadas en cada una de las líneas de trabajo, actualizando continuamente los criterios técnicos que lleven a transformaciones individuales y colectivas.

## Investigación de Mercados

### Mercado potencial

La industria de alimentos ha tenido grandes cambios en los últimos años, desde el proceso de la producción primaria hasta la elaboración de productos con alto valor agregado e innovación.

Es así como la agroindustria se presenta como uno de los sectores más promisorios a nivel mundial y en nuestro país sobre sale el crecimiento continuo que se ha presentado sobre el cual se debe trabajar en forma continua para dar respuesta a las necesidades del mercado cada vez más exigente, y así garantizar la sostenibilidad de las empresas pertenecientes a este sector. (Cámara de comercio de Bogotá 2015, foro de agroindustrial).

Debido a este aumento de mercado, se han aumentado las herramientas de control por parte de las autoridades sanitarias, con el fin de dar cumplimiento a la norma actual en donde se dispone "...Establecer los requisitos sanitarios que deben cumplir las personas naturales y/o jurídicas que ejercen actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución y comercialización de alimentos y materias primas de alimentos y los requisitos para la notificación, permiso o registro sanitario..." (Resolución 2674 de 2013).

Al enfrentarse a esta normatividad, cualquiera empresa que sea el área de abordaje en alimentos requiere un acompañamiento de personal altamente capacitado que permita cubrir las necesidades que solicite la empresa y que le permita con una inversión óptima lograr el valor agregado que su empresa requiera.

En ese valor agregado se puede resaltar la necesidad de la población en general de aumentar el consumo de productos que ofrezcan salud y nutrición, basados en antecedentes como el aumento de complicaciones de salud debido a malos hábitos alimentarios en la población mundial que preocupan a la sociedad, donde el consumo de alimentos elaborados poco saludables y el sedentarismo ocupan los lugares de mayor incidencia en el estado de salud de la población (ENSIN 2010), por lo que poder integrar los servicios de consultoría en calidad de alimentos y asesorías nutricionales resulta una idea novedosa para implementar en el mercado.

### ***Principales competidores***

De acuerdo a la cámara de comercio en Bogotá existe en la actualidad legalmente constituidas 97 empresas en la ciudad capital a cargo de la consultoría técnica en calidad de alimentos (Reporte anual cámara de comercio 2014), cuyo mercado abarca mediante contratos breves de algunas empresas que requieren ser orientadas a cumplir la normatividad vigente.

Si bien se conoce un dato relacionado con el número de empresas dedicadas a la consultoría, no es tan fácil lograr conocer en certeza la cantidad de profesionales en nutrición realizan asesorías a las empresas, según ANDUN (asociación de nutricionistas Dietistas de la Universidad Nacional) solo el 3% de los egresados refiere hacer las asesorías de manera particular, sin dejar de lado un trabajo de mayor ingreso adicional.

Yuri Mancera indica al respecto:

Abordar las configuraciones estatutarias en el concepto de política pública, es reconocer que el motor innato de las mismas como las interacciones y cobertura social se ligan además a la óptica interdisciplinaria de los social, en el cual indiscutiblemente aplica la intervención y cosmovisión de los y las trabajadores sociales en la construcción, seguimiento y ejecución de políticas sociales que acompañan el transcurrir estatutario (Mancera, Y. (2014), p. 49).

Cabe notar que este análisis se ha realizado consultando las empresas que cumplen la misión de calidad y nutrición por separado, cuando se observa el mercado que integra los dos servicios en uno, no se encuentran definidas ni legalmente constituidas, además, se evidencia que cada una de las empresas solo abarca un área de trabajo.

Por lo anterior, se presenta la alternativa de negocio integrar los dos servicios con el fin de que las empresas relacionadas con el sector de alimentos en cualquier nivel, puedan encontrar en un solo lugar diferentes servicios que apunten a la mejora continua y a la calidad ampliada del producto.

### ***Descripción del producto***

Al observar el mercado propuesto en la ciudad de Bogotá, surge la idea de crear una unidad productiva de una empresa en que ofrezca servicios de consultoría y asesoría en calidad e inocuidad alimentaria y nutricional, que preste servicios a

empresas relacionadas con el sector de alimentos en los procesos de selección, ensamble, producción y distribución, realizando el control de aplicación de la normatividad vigente (Ver anexo 1. ESQUEMA PLAN DE SANEAMIENTO BASICO).

Es por esto que cada empresa que requiera estos servicios, podrá encontrar en Buon Coure S.A.S el cumplimiento de la norma 2674 de 2103 - Plan de Saneamiento Básico, cursos de manipulación de alimentos, ubicación, locación y demás aspectos técnicos que lo requieran (Ver anexo 2 FORMATOS BASICOS DE CALIDAD EN PRODUCCION DE ALIMENTOS), así como en la parte de asesorías nutricionales, la elaboración y/o análisis químicos de menús (Ver anexo 1. FORMATOS DE VALORACION NUTRICIONA) capacitación en hábitos de vida saludable, menús terapéuticos, consulta y valoración nutricional (Ver anexo 4 FORMATOS DE VALORACION NUTRICIONAL), planes de alimentación personales; esta gama de servicios podrá ser tomada por cualquier empresa que lo requiera. (Ver anexo 3 FORMATO DE CAPACITACIÓN A EMPRESAS)

## Marketing

### ***Política del producto***

A continuación se presentan los objetivos del marketing de acuerdo a las características de la empresa BUON CUORE S.A.S. estos aplican para todos los nichos de mercado a abordar:

Calidad e inocuidad: Cuando se aplican las normatividades asociadas a estos temas, aportan un plus de confianza en el cliente, donde no solo come saludable, sino que además, sus productos están hechos bajo estándares de producción limpia de alimentos.

Elaboración de nuevas cartas saludables donde se incluya una alimentación balanceada de acuerdo a las tendencias y las necesidades del sector donde se encuentre la empresa, con el ánimo que el consumidor final pueda adquirir un producto sano y prevenir enfermedades correlacionadas a la obesidad.

La comida es nuestra salud: Cuando se trata el tema alimenticio como soporte a los aspectos de un ejercicio, resulta que este es más importante que realizar una actividad física, ya que si se cuenta con una dieta que responda a las necesidades del usuario o cliente del establecimiento, se logran los objetivos de estos en un tiempo más corto. Por ende, el usuario podrá sentirse satisfecho e incentivarse en seguir una dieta y continuar con su actividad física cualquiera que sea su objetivo.

Un empleado sano, mejores resultados de eficiencia. Lo que indica que si el empleado tiene el acceso a los servicios alimenticios en la compañía, le permitirá acceder a unos productos de calidad de acuerdo a sus necesidades nutricionales y de salud, y por ende, se sentirá más motivado para mejorar el rendimiento laboral.



Luego de ver los objetivos que promueven el marketing en las empresas es importante conocer que contenidos presenta el producto:

1. Una asesoría para empresas en calidad e inocuidad contiene :
  - a. Elaboración de diagnóstico del servicio de alimentación
  - b. Elaboración de plan de saneamiento básico para cada servicio
  - c. Estandarización de procedimientos en manual avalado.
  - d. Elaboración de carta de menús de acuerdo a las necesidades de la empresa
  - e. Análisis químico de menús concertados
  - f. Implementación de procesos en el servicio de alimentos.
  - g. De acuerdo a las necesidades de la empresa también puede contar con consultoría en certificación en norma ISO 9001, HACCP. Tanto técnica como documental.
2. Una asesoría y consultoría nutricional contiene:
  - a. Evaluación nutricional individual
  - b. Establecimiento del plan nutricional y de actividad física
  - c. Primera Consulta de seguimiento posterior a 30 días de iniciado el tratamiento nutricional.
3. Una asesoría en capacitación a todo tipo de empresas contiene diversos temas de acuerdo al requerimiento de la empresa sin embargo no se contratarían menos de 40 horas en capacitación como requerimiento de certificación en las mismas los temas pueden dirigirse a cualquier equipo grupo de la compañía.
  - a. Estilos de vida saludable

- b. Alimentación balanceada
- c. Mercado saludable
- d. Actividad física
- e. Cuidados de la salud

### ***Política de Precios***

Teniendo en cuenta que el proyecto es el asesoramiento en aspectos de calidad e inocuidad alimentaria y nutricional, la capacidad instalada de la empresa es de 1782 horas anuales

Esta capacidad de instalación se obtuvo partiendo que las semanas laborales instaladas al año son 48 horas (4 semanas por 12 meses), los días laborados en cada una de las semanas de 6 días.

De acuerdo a los seguimientos en fuentes secundarias de información, y teniendo en cuenta los costos en la ejecución de los mismos se determinaron que los productos tienen los precios:

1. Empresas del sector de alimentos: \$4.500.000 \*Precio asesoría, esta se ejecutara en un plazo de 30 días, para cada empresa.
2. Empresas en general que contraten aspectos de capacitación \$60.000 por hora de capacitación con un mínimo a contratar de 48 horas al mes.
3. Empresas dedicadas al cuidado de la salud. \$109.000 por plan de atención individual, con un mínimo a contratar de 30 personas por mes en cada empresa asesorada.

### ***Política de Promociones***

1. Desarrollo página web: con el ánimo de presentar el portafolio, tipos de mejora en la producción de alimentos saludables, seguimiento a planes de dieta, actualización legal, normativa y de certificación, de esta forma el cliente tendrá la posibilidad de ver la gama de servicios y crear su plan de acuerdo a las necesidades de la empresa y el presupuesto destinado para contratar los servicios.
2. Redes Sociales: esta herramienta permite que a través que la gente del común a través de compartir me gusta, hashtag en las diferentes redes sociales (Facebook, twitter, Instagram, etc.), conozcan el producto y que a su vez, se vuelva popular.
3. Voz a voz: este mecanismo permite que clientes que ya hayan utilizado el servicio, atraiga otros posibles clientes de acuerdo a sus necesidades o normatividad vigente.
4. Gestión comercial: esta nos permite que mediante llamadas, correo electrónico y similar se realice trabajo en frío con el ánimo de interesar a los potenciales clientes en los productos.

### ***Política de Distribución***

De acuerdo a la oferta de productos, se realiza un agendamiento semanal de acuerdo a las necesidades del cliente, el cual permite que el cliente pueda reunirse a determinar aspectos a trabajar, dejar actividades aplicadas a la necesidad de mejorar el producto y seguimiento por parte de los profesionales de Buon Cuore S.A.S.

**Política de servicio al cliente**

BUON CUORE S.A.S no solo se interesa en entregar al cliente el producto solicitado, sino que además se realiza una auditoria de confiabilidad para el cliente, y este en determinado tiempo no inferior a un año, el cliente quiera adquirirla.

**Proyección de Ventas**

Inicialmente el producto tiene un horizonte de 5 años, se observaron los valores de PIB que para el año 2015 era de 4,5(DANE 2015); y las proyecciones realizadas por el grupo Bancolombia. (Grupo Empresarial Bancolombia, 2015), y se estimó un 5% de incremento anual en las ventas con el fin de no exceder el PIB que se pueda dar en los siguientes años en el país.

Figura 4. Proyecciones de indicadores Macroeconómicos



Con la proyección de ventas y las inversiones solicitadas se estableció la capacidad instalada de 17,282 horas, en las cuales se estima realizar por mes 28 asesorías en calidad e inocuidad, 40 asesorías en capacitación y para valoración nutricional 36 unidades al mes, se puede apreciar la siguiente proyección de ventas:

Tabla 3. Proyección de ventas

PROYECCION DE VENTAS BUON CUORE SAS					
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>	104	109	115	120	126
<b>PORCENTAJE INCREMENTO DE VENTAS</b>	5%	5%	5%	5%	5%
<b>VALOR DE VENTA POR UNIDAD</b>	\$11.280.000,00	\$11.844.000,00	\$12.436.200,00	\$ 13.058.010,00	\$ 13.710.910,50
<b>PROYECCIÓN DE VENTAS</b>	\$1.173.120.000	\$1.293.364.800	\$1.425.934.692	1.572.092.997,93	\$ 1.733.232.530,22

*Fuente: Autores del proyecto*

De acuerdo a lo revisado en el cuadro anterior, se establece para cada año un incremento del 5% anual en el valor de las ventas, así mismo se aumenta la cantidad de unidades a vender con el fin obtener el margen de utilidad mínimo requerido para la operación del proyecto.

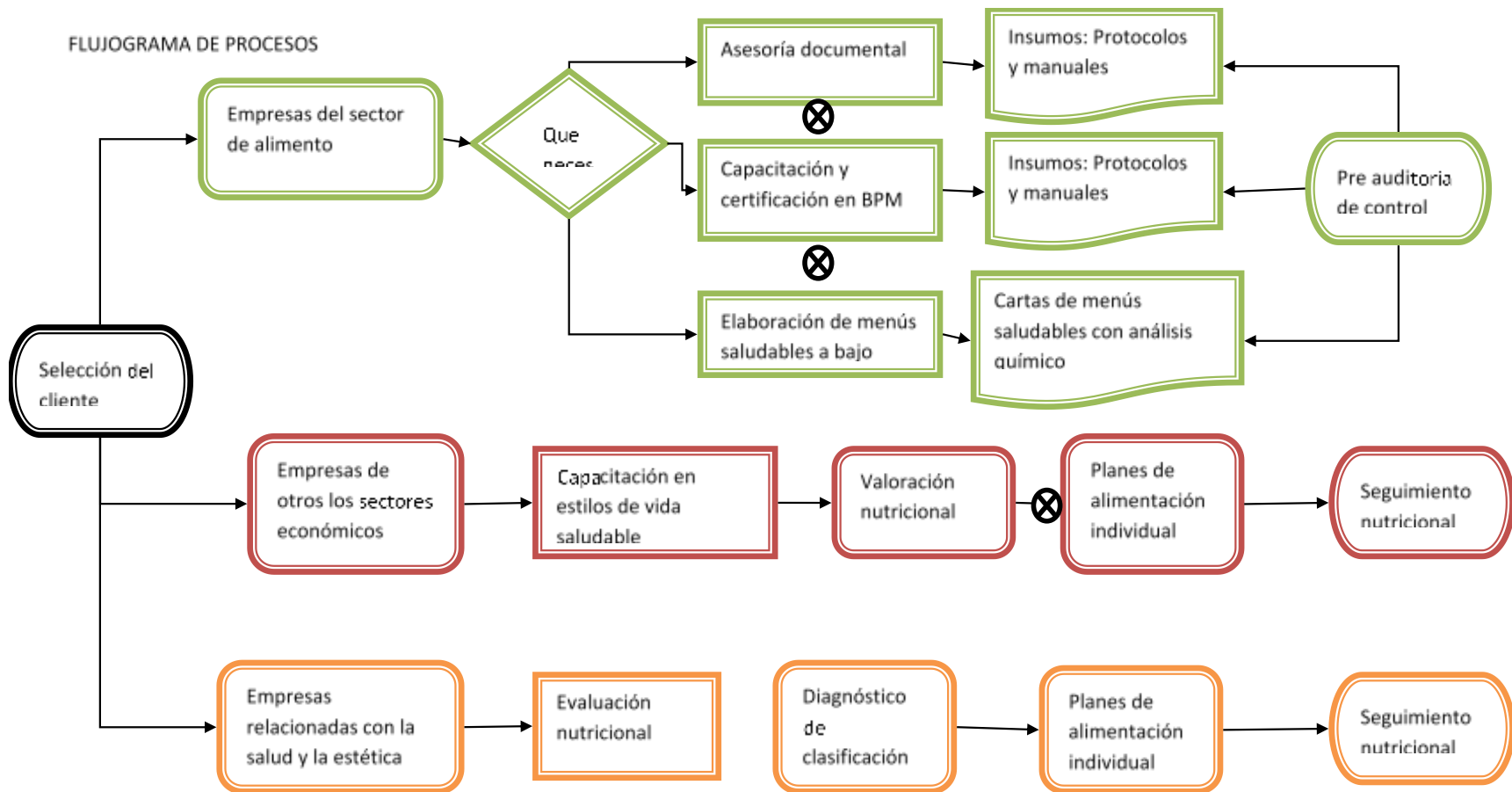
## Plan Operativo

### ***Flujograma de procesos***

La unidad de negocio tiene identificado procesos que permiten establecer la forma en la cual se operara en el mercado, por ello se han definido los siguientes procesos:

1. Selección del cliente: este proceso determinara en que área del mercado se trabajará, y que procesos se contratará y de acuerdo a los servicios ofertados el plan de manejo a desarrollar.
2. Empresas de servicio de alimentos: el proceso a seguir al contratar con este tipo de empresas, se deriva de una asesoría documental con la elaboración de protocolos, manuales, y demás documentos que requerirán para dar constancia de un proceso de calidad. Entre la gama de los servicios a ofrecer se encuentra el proceso de capacitación y el de elaboración de menús de acuerdo a las necesidades de la empresa.
3. Empresas de otros sectores económicos: en estas empresas se deriva el proceso de capacitación, en el cual de acuerdo a las necesidades de la empresa contratará un tiempo mínimo en horas de capacitación en diferentes temáticas relacionadas con la salud de los trabajadores, es decisión de la empresa contratar evaluación nutricional individual o no para sus trabajadores.
4. Empresas relacionadas con el cuidado de la salud y la estética: para este tipo de empresas se realizara la evaluación nutricional y el proceso de establecimiento de los planes de alimentación individual con un plan de seguimiento al final de proceso.

Figura 5: Flujo de procesos



Fuente: Autores del proyecto

**Ficha técnica**

A continuación se describen los servicios de la organización que suministran la información de operación:

*Tabla 4. Ficha técnica*

<b>FICHA TÉCNICA SERVICIOS BUON CUORE S.A.S</b>				
<b>OBJETIVO GENERAL</b>	Diseñar unidad de negocio en asesorías y consultorías técnicas de inocuidad, calidad alimentaria y nutricional para las empresas en Bogotá.			
<b>SERVICIOS</b>	<b>DESCRIPCIÓN DE SERVICIO</b>	<b>CONTENIDO DEL SERVICIO</b>	<b>PERSONAL RESPONSABLE DE ATENCIÓN</b>	<b>DIAS DE EJECUCIÓN</b>
<b>ASESORÍAS EN CALIDAD E INOCUIDAD</b>	Aplicación y cumplimiento de las normas técnicas establecidas para la industria de alimentos. Se realizará la asesoría técnica y seguimiento a la aplicación de la normatividad vigente en la empresa de alimentos,	La empresa que contrata puede recibir uno o más servicios de los mencionados, según la necesidad a contratar: 1. Elaboración de diagnóstico del servicio de alimentación 2. Elaboración de plan de saneamiento	Coordinador nutricional, monitor de calidad.	30 días



		<p>básico para cada servicio</p> <p>3. Estandarización de procedimientos en manual avalado.</p> <p>4. Elaboración de carta de menús de acuerdo a las necesidades de la empresa</p> <p>5. Análisis químico de menús concertados</p> <p>6. Implementación de procesos en el servicio de alimentos.</p> <p>7. De acuerdo a las necesidades de la empresa también puede contar con consultoría en certificación en norma ISO 9001, HACCP. Tanto técnica como documental.</p>		
<b>ASESORÍAS EN CAPACITACI</b>	Capacitación a trabajadores en temas de	Todo tipo de empresas puede contratar todos o	Coordinador nutricional y monitor de	30 días

<b>ÓN</b>	cuidado en salud, nutrición y alimentación, prevención de enfermedades y calidad de vida.	algunos temas de acuerdo al requerimiento de la empresa sin embargo no se contratarán menos de 48 horas en capacitación, como requerimiento de certificación en las mismas los temas pueden dirigirse a cualquier equipo o grupo de la compañía: 1. Estilos de vida saludable 2. Alimentación balanceada 3. Mercado saludable 4. Actividad física 5. Cuidados de la salud	consultoría y asesoría	
<b>ASESORÍA Y CONSULTORÍA NUTRICIONAL</b>	Valoración nutricional, planes de alimentación de acuerdo al diagnóstico establecido, seguimiento	La asesoría y consultoría nutricional contiene: 1. Evaluación nutricional individual 2. Establecimiento	Coordinador nutricional y monitor de consultoría y asesoría	30 días

	nutricional	del plan nutricional y de actividad física 3. Primera Consulta de seguimiento posterior a 30 días de iniciado el tratamiento nutricional.		
--	-------------	--	--	--

Fuente: Autores del proyecto

### ***Indicadores***

A continuación se describe los indicadores del diseño de la unidad de negocio.

*Tabla 5. Indicadores*

<b>PROYECTO:</b>	<b>DISEÑO DE UNIDAD DE NEGOCIO EN ASESORÍAS Y CONSULTORÍAS TÉCNICAS DE INOCUIDAD, CALIDAD ALIMENTARIA Y NUTRICIONAL PARA LAS EMPRESAS EN BOGOTÁ</b>				
<b>OBJETIVO GENERAL</b>	Diseñar unidad de negocio en asesorías y consultorías técnicas de inocuidad, calidad alimentaria y nutricional para las empresas en Bogotá.				
<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>RESULTADOS</b>	<b>INDICADORES</b>		
			<b>NOMBRE</b>	<b>FÓRMULA</b>	<b>META</b>
Identificar la necesidad que hay en el mercado de la ciudad de Bogotá de la presencia de empresa consultora de calidad e inocuidad de alimentos.	1. Revisión de encuestas presentes sobre condiciones de salud en la población Bogotana.	1. Documento diagnóstico de lectura y necesidades de mercado.	Nivel de necesidad del mercado	Número de empresas de asesorías totales/ Número de establecimientos en Bogotá	100%
	2. Elaboración de diagnóstico de mercado como				

	base de la idea de negocio.	2. Análisis escrito de competencia presente en el mercado.	Demanda actual del mercado	Número empresas en asesorías nutricionales en Bogotá/ Numero de empresas con el servicio de consultorías para atención en restaurantes de bajos estratos.	100%
Establecer los recursos económicos, físicos y humanos requeridos para la ejecución de una empresa en consultoría técnica y nutricional en cada uno de las líneas de mercado que se deseen abordar.	1. Elaboración de presupuesto para la unidad de negocio.	1. Presupuesto físico en EVAPROYECT.	Valor del operación	costos totales/ recursos presentes	100%
	2. planeación estratégica de metodología para la ejecución de unidad de	2. Matriz de planeación estratégica DOFA.	Intención de desarrollo	Debilidades presentes en la empresa/ número de soluciones presentes	100%

	negocio.				
	3. Elección de los tres nichos de mercado para la unidad de negocio.	3. Documento escrito con justificación de campos de mercado a atender.	Evaluación de mercados	centros de producción totales en Bogotá/ centros de producción con asesoría nutricionales	100%
Establecer los recursos económicos, físicos y humanos requeridos para la ejecución de una empresa en consultoría técnica y nutricional en cada uno de las líneas de mercado que se deseen abordar.	1. Elaboración de minutas patrón de bajo costo para un ciclo de 30 días.	1. Minutas elaboradas para un ciclo de 15 días para servicio de alimentos.	Minutas requeridas	Minutas requeridas por servicio/Minutas elaboradas por servicio	100%
	2. preparación de protocolo de documentación, y de elaboración de plan de saneamiento básico.	2. Protocolo de plan de saneamiento básico para centros de producción de alimentos.	Requerimiento de planes de saneamiento	Planes de saneamiento básicos requeridos por servicios/ Planeas de saneamiento realizados por servicios	100%

	3. Establecer lineamientos de planes de alimentación para centros deportivos.	3. Lineamientos para planes nutricionales en centros deportivos.	Requerimiento de planes nutricionales.	Planes nutricionales requeridos/ Planeas de nutricionales realizados	100%
--	---	--	--	--	------

Fuente: Autores del Proyecto

Estos indicadores miden la organización estratégica de trabajo, frente algunos de los aspectos relevantes del desarrollo de cada nicho de mercado, y como estos se pueden llegar a medir de acuerdo a la naturaleza de la empresa.

## **Aspectos Legales y Recursos Humanos**

Se pretende realizar esta empresa bajo una SAS (Sociedad por Acciones Simplificadas), debido a que es una figura que se utiliza para una empresa micro como es en este caso, limita responsabilidad a los empresarios, no se está obligado a crear juntas directivas o similares, además el tipo de aportes puede diferirse a dos años y no exige una cuota inicial, también como flexible en la normatividad aplicada al proyecto.

De acuerdo a los requisitos exigidos por Cámara y Comercio de Bogotá, los requisitos para constituir esta empresa como persona jurídica son los siguientes:

1. Realizar el Registro Único Tributario (RUT), previa verificación del código CIU y consulta de Usos del Suelo donde operara esta empresa.
2. Realizar el Registro Único Empresarial – RUES
3. Elaboración de una minuta de conformación de una SAS, la cual especificara los socios, activos, capital y responsabilidades de acuerdo a la Ley 1258 del 2008 y previa revisión de la sedes de la CCB
4. Realizar el pago en la CCB para los derechos de matrícula mercantil para su operación.
5. Teniendo en cuenta que es una empresa que maneja temas relacionados con alimentos, y en la cual se darán charlas y cursos de seguridad alimentaria, se requiere el permiso del Hospital del Sur (Debido a la ubicación de la empresa), y permiso de Bomberos de Bogotá.



## **Recursos Humanos**

### *Relación de puestos de trabajo que se van a crear*

Puesto que nos encontramos ante una empresa de reducida dimensión, la estructura organizativa y consecuentemente la asignación de responsabilidades, es muy sencilla, ya que la toma de decisiones recaerá exclusivamente en manos del Gerente de Proyecto. Se contara con excelente equipo de trabajo ya que para la empresa el RRHH es la parte fundamental para el éxito de la misma. Se contratará un Coordinador Nutricionista de tiempo completo que se encargará de liderar distintas actividades, de igual manera también contaremos con un profesional Dietista y por otro lado contrataremos a tiempo parcial otros tres monitores que impartan las actividades ofertadas por la empresa, Un monitor de consultoría, un monitor de Asesoría y un monitor Nutricional. En función de la demanda del sector, no se descartan contrataciones a media jornada que permitan en función de la respuesta de la clientela.

En este sentido, Nelsón Álvarez y John Trujillo afirman:

Identificar elementos de estructuración circular del pensamiento (ámbito socio –psico-cultural) de los/las microempresarios/as y organizacional de las microempresas industriales en relación con su accionar frente al mercado y a los cambios potenciales en este (Álvarez, N. y Trujillo, J. (2014), p. 100).

De acuerdo al código sustantivo de trabajo de Colombia en su artículo 22, define que un contrato de trabajo es *“1. Aquel por el cual una persona natural se obliga a prestar un servicio personal a otra persona, natural o jurídica, bajo la continuada dependencia o subordinación de la segunda y mediante remuneración. 2. Quien presta el servicio se denomina trabajador, quien lo recibe y remunera, empleador, y la remuneración, cualquiera que sea su forma, salario.”*.

Así mismo en el mismo texto, en el artículo 23 cita los elementos esenciales para que exista un contrato son los siguientes” *1. Para que haya contrato de trabajo se requiere que concurren estos tres elementos esenciales: a. La actividad personal del trabajador, es decir, realizada por sí mismo; b. La continuada subordinación o dependencia del trabajador respecto del empleador, que faculta a éste para exigirle el cumplimiento de órdenes, en cualquier momento, en cuanto al modo, tiempo o cantidad de trabajo, e imponerle reglamentos, la cual debe mantenerse por todo el tiempo de duración del contrato. Todo ello sin que afecte el honor, la dignidad y los derechos mínimos del trabajador en concordancia con los tratados o convenios internacionales que sobre derechos humanos relativos a la materia obliguen al país; c. Un salario como retribución del servicio, 2. Una vez reunidos los tres elementos de que trata este artículo, se entiende que existe contrato de trabajo y no deja de serlo por razón del nombre que se le dé ni de otras condiciones o modalidades que se le agreguen.”*

El personal que se contratara será por un contrato de prestación de servicios teniendo en cuenta el artículo 34 del mismo código que cita *“Son contratistas independientes y, por tanto, verdaderos patronos y no representantes ni*

*intermediarios, las personas naturales o jurídicas que contraten la ejecución de una o varias obras o la prestación de servicios en beneficios de terceros, por un precio determinado, asumiendo todos los riesgos, para realizarlos con sus propios medios y con libertad y autonomía técnica y directiva. Pero el beneficiario del trabajo o dueño de la obra, a menos que se trate de labores extrañas a las actividades normales de su empresa o negocio, será solidariamente responsable con el contratista por el valor de los salarios y de las prestaciones e indemnizaciones a que tengan derecho los trabajadores, solidaridad que no obsta para que el beneficiario estipule con el contratista las garantías del caso o para que repita contra él lo pagado a esos trabajadores.”*

Adicionalmente los productos que ofrece la empresa no son constantes, genera que esta tenga una variabilidad de ingresos, lo que permite que se contrate los servicios de las personas en un determinado tiempo, en especial a los asesores técnicos como son los monitores. Sin embargo, y dependiendo de la rentabilidad que muestre la empresa, se tiene previsto realizar vinculaciones laborales empezando por el personal administrativo.

La relación de puestos de trabajo se presenta a continuación:

A continuación se muestra los puestos de trabajo que se creara en la empresa, el perfil profesional que cada persona debe tener como requisito y el tipo de contrato el cual se maneja por el momento.

*Tabla 6. Relación de puestos de trabajo*

Puesto de Trabajo	Categoría profesional	Tipo de incorporación
<b>Gerente de Proyecto</b>	Gerente	Prestación de servicios
<b>Coordinador</b>	Coordinador	Prestación de servicios

<b>Nutricionista</b>		
<b>Monitor de Calidad</b>	Monitor	Prestación de servicios
<b>Monitor de consultoría y asesoría</b>	Monitor	Prestación de servicios
<b>Coordinador</b>		
<b>Administrativo y Financiero</b>	Coordinador	Prestación de servicios
<b>Auxiliar Contable</b>	Auxiliar	Prestación de servicios
<b>Asistente Administrativa</b>	Asistente	Prestación de servicios

*Fuente: autores del proyecto*

En función del crecimiento de la demanda de las actividades en los años siguientes se podrá contratar a más monitores para aumentar el número de consultorías.

### **Organización de recursos y medios técnicos y humanos**

La tabla que se presenta a continuación, describe los cargos, el tipo de contrato y el salario del recurso humano en la organización.

*Tabla 7. Recurso Humano dentro en la Organización*

Cargo	Funciones	Tipo de contrato	Salario
<b>Gerente General</b>	Planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo del proyecto. Contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo.	Prestación de Servicios	\$ 3.800.000

<b>Coordinador Nutricionista</b>	<p>Profesional a cargo de la central de alimentación.</p> <p>Profesional a cargo de los programas de alimentación</p> <p>Otorgar atención nutricional integral a la organización a prestar el servicio.</p> <p>Participar en las actividades de promoción en salud</p>	Prestación de Servicios	\$ 2.800.000
----------------------------------	--	-------------------------	--------------

<p style="writing-mode: vertical-rl; transform: rotate(180deg);">monitores</p>	<p>Recibe la información de las empresas</p> <p>Aplica tratamientos preventivos y curativos, según indicaciones médicas.</p> <p>Organiza y prepara equipos y materiales médicos.</p> <p>Asigna citas y lleva el registro de las consultorías.</p> <p>Elabora y lleva el control de las requisiciones de materiales y equipos de trabajo.</p> <p>Atiende y orienta al personal que solicita asistencia médica.</p> <p>Aplica cuidados inmediatos en situaciones de emergencia.</p> <p>Localiza en el archivo las historias médicas</p> <p>Archiva las historias médicas de los pacientes.</p> <p>Verifica el estado y funcionamiento de materiales y equipos del área.</p> <p>Participa en campañas y programas de orientación y educación médica preventiva y curativa.</p> <p>Realiza inventario del material en existencia.</p> <p>Cumple con las normas y procedimientos de higiene y seguridad integral, establecidos por la organización.</p> <p>Mantiene en orden equipos y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.</p> <p>Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.</p> <p>Realiza cualquier otra tarea afín que le</p>	<p>Prestación de Servicios</p>	<p>\$ 2.500.000</p>
--	--	--------------------------------	---------------------

<b>Auxiliar administrativa</b>	<p>Atender de manera ágil, amable y eficaz las llamadas telefónicas del conmutador.</p> <p>Recibir la correspondencia, radicarla y entregarla, tanto interna como externa.</p> <p>Atender todas aquellas personas que necesiten información.</p> <p>Mantener actualizados los documentos legales de la compañía y entregar al personal que lo requiera</p> <p>Elaborar la nómina y liquidación de seguridad social.</p> <p>Revisión de la contabilización de los documentos Clasificar adecuadamente de acuerdo a los centros de costos existentes los documentos contable.</p> <p>Participar en la identificación de los riesgos de su área de trabajo y en la generación de acciones de mejora para su prevención</p> <p>Administrar la papelería y elementos de uso de la compañía llevando registros en las planillas indicadas.</p> <p>Colaboración continúa en otras labores asignadas por su jefe inmediato.</p>	Prestación de Servicios	\$1.500.000
--------------------------------	---	-------------------------	-------------

<b>Coordinador Administrativo y Financiero</b>	Dirigir y realizar todas las actividades contables del proyecto, que incluyen, la preparación, actualización e interpretación de los documentos contables y estados financieros, así como otros deberes relacionados con el área de contabilidad.	Prestación de Servicios	\$2.800.000
--	---	-------------------------	-------------

*Fuente: Autores del proyecto*

### ***Organigrama. Estructura de dirección y gestión***

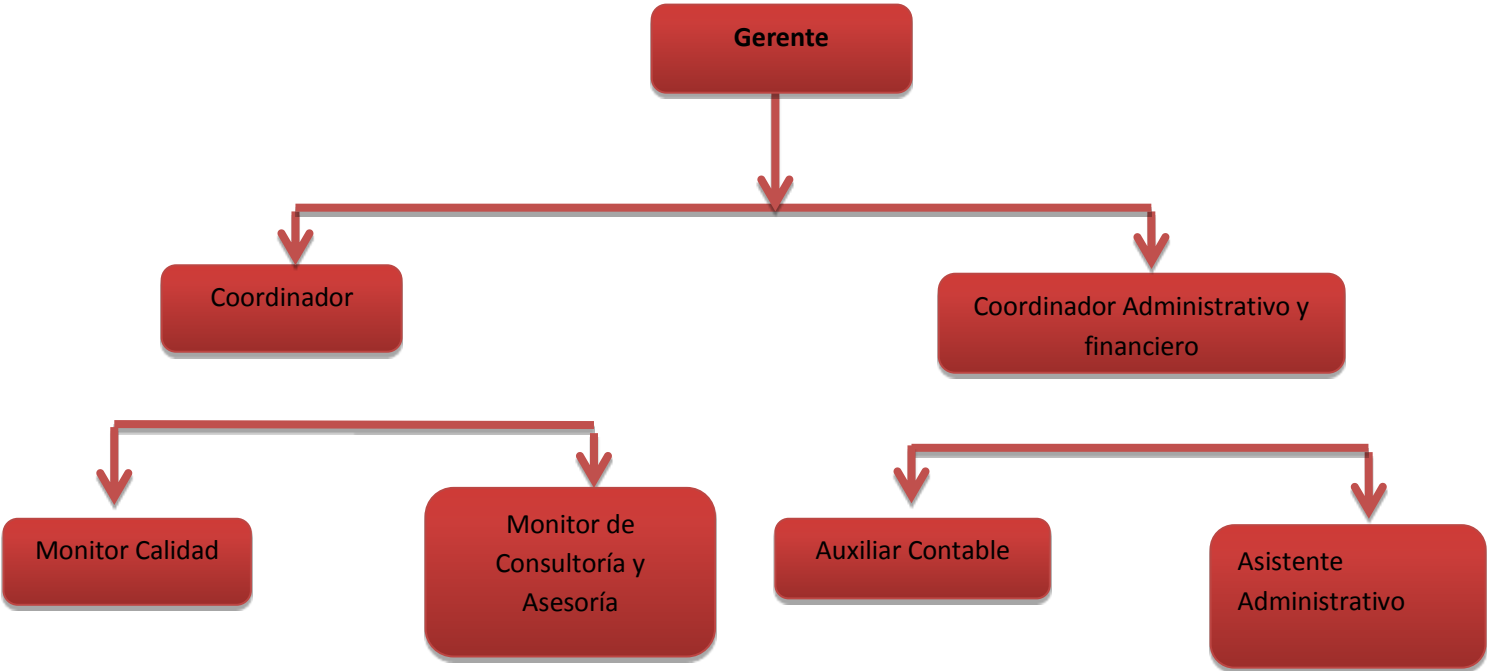
Del Gerente del proyecto van a depender el personal subcontratado y un monitor que desempeñará además funciones de coordinador de las actividades dirigidas, de manera que facilite la elaboración de horarios para las consultorías y asesorías, adecue la oferta de actividades a las demandas de los clientes, distribuya el espacio físico, etc. De esta persona dependerán a su vez los monitores específicos de las distintas actividades.

### ***Organigrama de la empresa***

A continuación se indica el nivel jerárquico de la organización



Figura 6 Organigrama



Fuente: autores del proyecto

## Plan de Inversión y Financiación

### *Inversión inicial*

Debido a que nuestro proyecto no tiene inversiones que tengan alguna maquinaria, ya que es una empresa de Asesorías y Consultorías, solo se requieren equipos de antropometría y elementos básicos para la oficina. Además se va a tomar una oficina administrativa por lo que la mayoría de las actividades son de campo.

A continuación se demuestran el total de inversión que se requieren para poner en marcha esta empresa:

*Tabla 8. Inversión Total*

<b>INVERSIÓN INICIAL PARA EL DISEÑO DE UNIDAD DE NEGOCIO EN ASESORIAS Y CONSULTORIAS TÉCNICAS DE INOCUIDAD, CALIDAD ALIMENTARIA Y NUTRICIONAL PARA EMPRESAS EN BOGOTÁ.</b>			
<b>PRODUCTO</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Ccomputador de Escritorio	6	\$ 1.200.000	\$ 7.200.000
Computador Portatil	3	\$ 1.200.000	\$ 3.600.000
Video Beam	2	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000
Impresora Multifuncional Laser	3	\$ 800.000	\$ 2.400.000
Puesto de Trabajo Modular	6	\$ 580.000	\$ 3.480.000
Mesa de Juntas	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Sofas	3	\$ 790.000	\$ 2.370.000
Mesas Auxiliares	2	\$ 210.000	\$ 420.000
Conmutador	1	\$ 350.000	\$ 350.000
Telefono de Mesa	6	\$ 47.900	\$ 287.400
Greca	1	\$ 310.000	\$ 310.000
Horno Micoondas	1	\$ 180.000	\$ 180.000
Celular Básico con Plan de Minutos	4	\$ 120.000	\$ 480.000
Báscula Digital	2	\$ 152.000	\$ 304.000
Cinta Antropométrica	5	\$ 7.000	\$ 35.000
Tallimetro	2	\$ 65.000	\$ 130.000
Adipometro	3	\$ 90.000	\$ 270.000
Bioimedanciometro	3	\$ 230.000	\$ 690.000
Software	1	\$ 4.000.000	\$ 4.000.000
<b>INVERSION TOTAL</b>			<b>\$ 31.006.400</b>

\*Cifras en millones de pesos

*Fuente: Autores del Proyecto*

En cuanto a gastos de nómina, se describa a continuación:

Tabla 9. Gastos de nómina

<b>Puesto de trabajo</b>	<b>Categoría profesional</b>	<b>Tipo de contrato</b>	<b>Salario mensual</b>	<b>Valor Nómina anual</b>
<b>Gerente de proyecto</b>	Gerente	Prestación de servicios	\$3.800.000,00	\$45.600.000,00
<b>Coordinador Nutricionista</b>	Coordinador	Prestación de servicios	\$2.800.000,00	\$ 33.600.000,00
<b>Monitor de calidad</b>	Monitor	Prestación de servicios	\$ 2.500.000,00	\$ 30.000.000,00
<b>Monitor de consultoría y asesoría</b>	Monitor	Prestación de servicios	\$ 2.500.000,00	\$ 30.000.000,00
<b>Coordinador administrativo y financiero</b>	Coordinador	Prestación de servicios	\$ 2.800.000,00	\$ 33.600.000,00
<b>Auxiliar contable</b>	Auxiliar	Prestación de servicios	\$ 1.500.000,00	\$ 18.000.000,00
<b>Asistente Administrativo</b>	Asistente	Prestación de servicios	\$ 1.500.000,00	\$ 18.000.000,00
			valor Nómina total anual	\$208.800.000,00

\*Cifras en millones de pesos

Fuente: Autores de proyecto

Estos pueden presentar variaciones a partir del segundo año, ya que como se describió en el recurso humano, paulatinamente de acuerdo a las utilidades de la empresa y el posicionamiento de la misma, se incluirá al personal directamente a la empresa estableciendo vínculo laboral, por tanto los valores pueden variar.

## Presupuesto de egresos e ingresos

Tabla 10. Ingresos y Egresos

INGRESOS/AÑO	Año 0 (\$)	Año 1 (\$)	Año 2 (\$)	Año 3 (\$)	Año 4 (\$)	Año 5(\$)
<b>Ingresos por Ventas de Contado en el Periodo</b>	0	285.583.000	320.528.000	357.152.000	403.778.000	446.676.000
<b>Ingresos por Ventas a Crédito Al Inicio del Periodo</b>	0	0	6.098.000	6.820.000	7.599.000	8.591.000
<b>Caja inicial</b>	0	30.863.000	27.816.000	49.188.000	86.786.000	168.918.000
<b>Préstamo</b>	43.309.000	0	0	0	0	0
<b>Aporte de capital</b>	18.561.000	0	0	0	0	0
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>61.870.000</b>	<b>316.446.000</b>	<b>354.442.000</b>	<b>413.160.000</b>	<b>498.163.000</b>	<b>624.185.000</b>

*Fuente: Autores de proyecto*

En el cuadro anterior se describe los ingresos que provienen de las inversiones iniciales y de las ventas establecidas en cada periodo, con esta proyección se permite establecer objetivos de ventas y de recursos necesarios para lograr el punto de equilibrio.

Tabla 11. Gastos Totales

GASTOS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4
SUELDOS	\$208.800.000	\$219.240.000	\$230.202.000	\$ 241.712.100	\$ 253.797.705
GASTOS DE DEPRECIACIÓN	\$ 2.161.000	\$ 2.161.000	\$ 2.161.000	\$ 2.161.000	\$ 2.161.000
INVERSIONES DIFERIDAS	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000
GASTOS ADMINISTRATIVOS					
Impuestos	\$ 6.000.000	\$ 6.300.000	\$ 6.615.000	\$ 6.945.750	\$ 7.293.038
Arrendamiento	\$ 12.000.000	\$ 12.600.000	\$13.230.000	\$ 13.891.500	\$14.586.075
Servicios Públicos	\$ 4.800.000	\$ 5.040.000	\$ 5.292.000	\$ 5.556.600	\$ 5.834.430
Gastos Legales	\$ 3.600.000	\$ 3.780.000	\$ 3.969.000	\$ 4.167.450	\$ 4.375.823
Propaganda y Publicidad	\$ 1.200.000	\$ 1.260.000	\$ 1.323.000	\$ 1.389.150	\$ 1.458.608
Elementos de Aseo y Cafetería	\$ 3.720.000	\$ 3.906.000	\$ 4.101.300	\$ 4.306.365	\$ 4.521.683
Útiles y Papelería	\$ 3.000.000	\$ 3.150.000	\$ 3.307.500	\$ 3.472.875	\$ 3.646.519
Imprevistos	\$ 2.000.000	\$ 2.100.000	\$ 2.205.000	\$ 2.315.250	\$ 2.431.013
SUB TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	\$36.320.000	\$38.136.000	\$40.042.800	\$42.044.940	\$44.147.187
TOTAL GASTOS	\$248.081.000	\$260.337.000	\$ 273.205.800	\$286.718.040	\$ 300.905.892

Fuente: Autores de proyecto

La tabla anterior se presenta todos los gastos que se dan en la unidad de negocio establecida, se observan muebles, enceres, gastos de arrendamiento, y de más pasivos que permiten medir el balance que de ingresos establecidos y egresos y ver la viabilidad del proyecto en términos de inversión y gastos.

**Balance general inicial**

*Tabla 12. Balance general inicial*

<b>BALANCE GENERAL PROYECTADO EN AÑOS EN MILES (\$000)</b>						
<b>CUENTA CONTABLE</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>ACTIVO</b>						
<b>Corriente</b>						
<b>Caja y Bancos</b>	30.863	27.816	49.188	86.786	168.918	267.731
<b>Inventario</b>	0	1.303	1.461	1.631	1.875	2.075
<b>Clientes</b>		6.098	6.820	7.599	8.591	9.504
<b>Total Activo Corriente</b>	30.863	35.216	57.468	96.016	179.384	279.310
<b>Propiedad Planta y equipo</b>	27.006	27.006	27.006	27.006	27.006	27.006
<b>Depreciación Acumulada</b>		2.161	4.322	6.484	8.645	10.806
<b>Total Propiedad, Planta y Equipo</b>	27.006	24.845	22.684	20.522	18.361	16.200

<b>Otros Activos</b>						
<b>Diferidos ajustados</b>	4.000	3.200	2.400	1.600	800	0
<b>Amortización acumulada</b>		0	0	0	0	0
<b>Total Otros Activos</b>	4.000	3.200	2.400	1.600	800	0
<b>TOTAL ACTIVO</b>	61.869	63.261	82.552	118.138	198.545	295.510
<b>PASIVOS</b>						
<b>Cuentas por Pagar por Flujo caja</b>		0	0	0	0	0
<b>Cuentas por pagar</b>	43.309	31.613	17.363	0	0	0
<b>Impuestos por Pagar</b>		5.049	14.702	25.237	39.013	50.061
<b>Cuentas por Pagar proveedores</b>		1.143	1.221	1.362	1.569	1.734
<b>TOTAL PASIVO</b>	43.309	37.805	33.286	26.600	40.582	51.794
<b>PATRIMONIO</b>						
<b>Aportes de Capital</b>	18.561	18.561	18.561	18.561	18.561	18.561
<b>Reserva Legal</b>		690	3.070	7.298	13.940	22.515
<b>Utilidades del periodo</b>		6.206	21.428	38.045	59.782	77.177
<b>Utilidades Acumuladas</b>		0	6.206	27.634	65.680	125.462

<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	18.561	25.456	49.266	91.538	157.963	243.716
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	61.869	63.261	82.552	118.138	198.545	295.510

*Fuente: autores del proyecto con herramienta EVAPROYECT*

De acuerdo a los valores que se han establecido tanto en activos como en pasivos y el patrimonio neto, el proyecto se encuentra en balance, mostrando así que el total de los activos son iguales a la suma del total del pasivo y el patrimonio, lo cual indica coherencia entre los datos existentes.

### **Estado de Resultados:**

*Tabla 13: Estado de Resultados*

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO EN AÑOS EN MILES (\$000)					
Concepto	1	2	3	4	5
<b>Ventas estimadas</b>					
<b>Ingresos por ventas</b>	292.680	327.348	364.751	412.369	456.179
<b>TOTAL VENTAS</b>	<b>292.680</b>	<b>327.348</b>	<b>364.751</b>	<b>412.369</b>	<b>456.179</b>
Costo de ventas	<b>136.254</b>	<b>142.697</b>	<b>149.493</b>	<b>157.751</b>	<b>165.429</b>
Utilidad Bruta	<b>156.426</b>	<b>184.651</b>	<b>215.258</b>	<b>254.618</b>	<b>290.750</b>
Gastos administrativos					
<b>Nomina</b>	79.200	81.734	84.350	87.091	89.922
<b>Aportes sociales</b>	0	0	0	0	0



<b>Total gasto de personal</b>	79.200	81.734	84.350	87.091	89.922
<b>Gastos de funcionamiento</b>	36.720	37.822	39.334	39.334	41.617
<b>Impuesto de ICO</b>	1.171	1.309	1.459	1.649	1.825
<b>Depreciación</b>	2.161	2.161	2.161	2.161	2.161
<b>Amortización</b>	800	800	800	800	800
<b>Gasto de intereses</b>	7.600	5.046	1.932	0	0
Total gastos administrativos	<b>127.652</b>	<b>128.873</b>	<b>130.037</b>	<b>131.036</b>	<b>136.325</b>
Gastos de ventas					
<b>Nomina</b>	18.000	18.576	19.170	19.793	20.437
<b>Aportes sociales</b>	0	0	0	0	0
<b>Total gasto de personal</b>	18.000	18.576	19.170	19.793	20.437
<b>Gastos de ventas</b>	0	0	0	0	0
Total gastos de ventas	<b>18.000</b>	<b>18.576</b>	<b>19.170</b>	<b>19.793</b>	<b>20.437</b>
Total gastos	<b>145.652</b>	<b>147.449</b>	<b>149.207</b>	<b>150.830</b>	<b>156.762</b>
	50%	45%	41%	37%	34%
Utilidad operacional	<b>10.774</b>	<b>37.202</b>	<b>66.051</b>	<b>103.788</b>	<b>133.989</b>
Utilidad después de ajustes por inflación	<b>10.774</b>	<b>37.202</b>	<b>66.051</b>	<b>103.788</b>	<b>133.989</b>
<b>Impuesto de Renta</b>	3.879	13.393	23.778	37.364	48.236
<b>Utilidad después de impuestos</b>	6.895	23.809	42.273	66.425	85.753
<b>Reserva legal</b>	690	2.381	4.227	6.642	8.575
<b>Inversiones futuras</b>	0	0	0	0	0
Utilidad por distribuir	<b>6.206</b>	<b>21.428</b>	<b>38.045</b>	<b>59.782</b>	<b>77.177</b>

*Fuente: autores del proyecto con herramienta EVAPROYECT*

Partiendo de la información que nos arroja el estado de resultados se puede evidenciar, que el valor final es positivo, por lo que se indica entonces una utilidad por distribuir durante cada periodo; el aumento en cada periodo de la utilidad presenta un proyecto rentable a largo plazo.

*Tabla 14. Indicadores Financieros*

1. ÍNDICE DE LIQUIDEZ						
AÑO	0	1	2	3	4	5
1.1. LIQUIDEZ CORRIENTE O CIRCULANTE						
RESULTADO	0,71	0,93	1,73	3,61	4,42	5,39
1.2. PRUEBA O RAZÓN ÁCIDA						
RESULTADO	0,71	0,90	1,68	3,55	4,37	5,35
1.3. SOLIDEZ						
RESULTADO	1,43	1,67	2,48	4,44	4,89	5,71
1.4. CAPITAL DE TRABAJO NETO						
RESULTADO	-12.445,17	-2.588,47	24.182,04	69.415,93	138.801,71	227.515,62
2. ÍNDICES DE ENDEUDAMIENTO						
AÑO	0	1	2	3	4	5

## 2.1. ENDEUDAMIENTO TOTAL

RESULTADO	70,00%	59,76%	40,32%	22,52%	20,44%	17,53%
-----------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

## 2.3 APALANCAMIENTO TOTAL

RESULTADO	233,33%	148,51%	67,56%	29,06%	25,69%	21,25%
-----------	---------	---------	--------	--------	--------	--------

## 3. ÍNDICES DE RENTABILIDAD

AÑO	0	1	2	3	4	5
-----	---	---	---	---	---	---

## 3.1. MARGEN BRUTO DE UTILIDAD

RESULTADO		53,45%	56,41%	59,02%	61,75%	63,74%
-----------	--	--------	--------	--------	--------	--------

## 3.2. MARGEN NETO DE UTILIDAD

RESULTADO		2,12%	6,55%	10,43%	14,50%	16,92%
-----------	--	-------	-------	--------	--------	--------

## 3.3. PORCENTAJE DE COSTO DE VENTAS

RESULTADO		46,55%	43,59%	40,98%	38,25%	36,26%
-----------	--	--------	--------	--------	--------	--------

## 3.4 PORCENTAJE DE GASTOS OPERACIONALES SOBRE VENTAS NETAS

RESULTADO		49,76%	45,04%	40,91%	36,58%	34,36%
-----------	--	--------	--------	--------	--------	--------

3.5 RENDIMIENTO DEL PATRIMONIO						
RESULTADO		33,44%	115,45%	204,98%	322,09%	415,81%

3.6 RENDIMIENTO DEL ACTIVO TOTAL (ROI)						
RESULTADO		9,81%	25,96%	32,20%	30,11%	26,12%

3.7 VALOR ECONÓMICO AGREGADO EVA						
RESULTADO		3.292	18.514	35.131	56.868	74.263

#### 4. INDICADORES DE ACTIVIDAD

AÑO	0	1	2	3	4	5
4.1 ROTACIÓN DE INVENTARIOS						
RESULTADO		104,57	97,70	91,68	84,14	79,71

4.1 ROTACIÓN DE CARTERA						
RESULTADO		1,00	1,00	1,00	1,00	1,00

*Fuente: autores del proyecto con herramienta EVAPROYECT*

**Análisis de Liquidez**

Debido a que en el año cero es el año que se empieza, no se ve representado valores significativos, por lo que se toma el uno para realizar este análisis.

Activo Corriente	$\frac{\text{ }}{\text{ }}$	\$ 35.216	$\frac{\text{ }}{\text{ }}$	\$0,93
Pasivo Corriente	$\frac{\text{ }}{\text{ }}$	\$ 37.805	$\frac{\text{ }}{\text{ }}$	

Significa que por cada peso que la empresa adeuda a corto plazo, hay \$0,93 pesos para respaldarla..

*Prueba Acida*

Activo Corriente - Inventarios	$\frac{\text{ }}{\text{ }}$	\$ 35.216 - \$1.303	$\frac{\text{ }}{\text{ }}$	\$1
Pasivo Corriente	$\frac{\text{ }}{\text{ }}$	\$ 37.805	$\frac{\text{ }}{\text{ }}$	

En esta prueba acida, significa que por cada peso que la empresa adeuda, se dispone de \$1 para pagar la deuda. Este valor no se incluye inventarios, ya que como se ve en la formula, se excluye.

*Liquidez Inmediata*

Activo Disponible	$\frac{\text{ }}{\text{ }}$	\$ 27.816	$\frac{\text{ }}{\text{ }}$	\$0,64
Pasivo Corriente	$\frac{\text{ }}{\text{ }}$	\$ 37.805	$\frac{\text{ }}{\text{ }}$	

Esto indica que por cada peso que adeuda la empresa, se dispone de \$0,64. Este índice sirve para ver la capacidad de fondos líquidos inmediatos (Lo que se encuentra en bancos y en caja).

*Capital de Trabajo*

CT  $\frac{\text{ }}{\text{ }}$  Activo Corriente – Pasivo Corriente

CT= \$ 35216 - \$ 37805= \$- 2.589

Para el primer año, no hay liquidez de operación porque si bien se miran en las tablas de indicadores, hasta en el tercer año se empieza a tener una mayor liquidez la empresa, lo que permite identificar que llega a su punto de equilibrio después del año dos.

### *Endeudamiento Total*

Patrimonio		\$	<b>25.456</b>		<b>40%</b>
Activo Total			<b>\$ 63.261</b>		

Esto indica que el 40% de la empresa en el primer año pertenece a los socios.

### *Apalancamiento*

Pasivo Total		\$	<b>37.805</b>		<b>1,48</b>
Patrimonio			<b>\$ 25.456</b>		

Este indicador refiere a que cada peso que hay de patrimonio, hay una deuda de \$1,48.

### ***Punto de Equilibrio***

*Tabla 15: Punto de equilibrio en sensibilidad del proyecto*

<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>					
<b>EN PESOS POR</b>	<b>308.597</b>	<b>292.836</b>	<b>280.876</b>	<b>269.021</b>	<b>269.227</b>
<b>PERIODO</b>					

*Fuente: autores del proyecto con herramienta EVAPROYECT (miles000)*

Este punto de equilibrio muestra que para el primer periodo la cantidad de dinero que debemos lograr en ventas es de 308.579, y a partir del segundo año el valor mínimo a alcanzar sea menor.

Tabla 16: Sensibilidad del proyecto

ANÁLISIS FINANCIERO	RESULTADO
<b>Tasa Interna de Retorno (TIR)</b>	29%
<b>Valor Presente Neto (VPN)</b>	35.372
<b>Tasa Interna de Oportunidad (TIO)</b>	16%
<b>Relación Beneficio / Costo (B/C)</b>	1,54
<b>Tasa verdadera de Rentabilidad (TVR)</b>	26%

*Fuente: autores del proyecto con herramienta EVAPROYECT*

La tasa interna de retorno permite medir la posibilidad de reinvertir que en este caso es del 29%, cabe mencionar que también puede verse como indicador de rentabilidad siendo este el valor más cercano a lo esperado en la ejecución de proyectos.

Se evidencia también que el proyecto tendrá un incremento en los activos totales de 35.372 correspondientes al valor presente neto.

Respecto a la tasa interna de oportunidad se puede ver como desde el flujo de caja se evidencia una modificación, lo cual se puede relacionar con el 16% de variación que este presentara a partir del segundo año de operación.

El costo beneficio del proyecto es positiva y muestra como el proyecto obtiene 1.54 pesos por cada peso invertido, mostrando una fluidez positiva de caja y de balance financiero.

En la tasa verdadera de rentabilidad se puede apreciar que no varía sino de tres puntos porcentuales de la tasa interna de retorno, lo que puede significar un gran

elemento para lograr que el inversionista se sienta seguro en hacer parte de la rentabilidad del proyecto.

### **Flujo de caja:**

El dinero circulante en el proyecto se define en el flujo de caja, que se presenta en la tabla 7, este indica que hay un flujo alto de caja en el primer año, en el segundo se reduce de acuerdo al aumento en el pago de los préstamos bancarios, para el tercer año aumenta nuevamente y presenta una leve constante durante los siguientes periodos.

*Tabla 17. Flujo de caja*

FLUJO DE CAJA PROYECTADO EN AÑOS EN MILES (\$000)						
CONCEPTO	0	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>						
<b>Ingresos por Ventas de Contado en el Periodo</b>	0	286.583	320.528	357.152	403.778	446.676
<b>Ingresos por Ventas a Crédito Al Inicio del Periodo</b>		0	6.098	6.820	7.599	8.591
<b>Caja inicial</b>	0	30.863	27.816	49.188	86.786	168.918
<b>Préstamo</b>	43.309	0	0	0	0	0
<b>Aporte de capital</b>	18.561	0	0	0	0	0
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>61.869</b>	<b>317.446</b>	<b>354.442</b>	<b>413.160</b>	<b>498.163</b>	<b>624.185</b>
<b>EGRESOS</b>						
<b>Pago Compras de mercancías Contado en el periodo</b>		23.614	25.227	28.158	32.421	35.826
<b>Pago Compras de mercancías Crédito al</b>		0	1.143	1.221	1.362	1.569



<b>Inicio del Periodo</b>						
<b>costo de Personal</b>						
<b>Producción</b>		111.600	115.171	118.857	122.720	126.708
<b>Costos Indirectos De</b>						
<b>Fabricación</b>		1.200	1.236	1.285	1.285	1.363
<b>Gastos de funcionamiento</b>		36.720	37.822	39.334	39.334	41.617
<b>Gastos de personal</b>		97.200	100.310	103.520	106.885	110.358
<b>Amortización préstamo</b>		11.696	14.249	17.363	0	0
<b>Compra de activos fijos</b>	27.006	0	0	0	0	0
<b>Gastos de iniciación y</b>						
<b>montaje</b>	4.000	0	0	0	0	0
<b>Pago de intereses</b>		7.600	5.046	1.932	0	0
<b>Pagos de impuestos</b>	0	0	5.049	14.702	25.237	39.013
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>31.006</b>	<b>289.630</b>	<b>305.254</b>	<b>326.374</b>	<b>329.245</b>	<b>356.454</b>
<b>SALDO FINAL EN CAJA</b>	<b>30.863</b>	<b>27.816</b>	<b>49.188</b>	<b>86.786</b>	<b>168.918</b>	<b>267.731</b>

*Fuente: autores del proyecto con herramienta EVAPROYECT*

### **Pay Back**

*Tabla 18. Pay Back*

Total de la inversión	75.145
Flujo de caja año 1	58.994
Flujo de caja año 2	378.747

Se toma la inversión inicial y se le resta el flujo de caja del primer año esto da como resultado \$16.151 este valor se divide en el flujo de caja del año dos, dando como resultado 0,04 se multiplica por 12 meses dando como resultado 0,5, esto nos indica que el tiempo de retorno de la inversión es de 12,05 meses en año 1 año y 2 días para la recuperación de la inversión.

## **Análisis de Riesgos**

De acuerdo al diseño de la Unidad de Negocio, se determinaron las siguientes actividades:

1. Identificación de la Población Objeto
2. Elaboración estudio de mercado
3. Capacitar equipo de trabajo
4. Capacitar equipo de trabajo
5. Análisis de la Información
6. Muestra de resultados
7. Identificación de necesidades del sector
8. Elaboración de estrategia

Y consecuentemente se encontraron los siguientes riesgos:

1. Falta de Perfiles para la realización de la investigación
2. No identificación de la población objeto
3. Desconocimiento de la normatividad al sector alimentos
4. Disponibilidad de equipos de computo
5. Falta de Acceso a recursos económicos
6. El no interés de participar en la investigación
7. No identificar claramente las necesidades del sector
8. Desconocimiento de empresas de la competencia

De acuerdo a lo anterior, se determinó una valoración de los riesgos de 1 a 5, siendo 1 el riesgo menor y 5 el riesgo mayor, y se realizó una matriz de probabilidad e impacto de actividades vs amenazas.

Tabla 19. Matriz de probabilidad

Actividades	Probabilidad							
	Falta de Perfiles para la realización de la investigación	No identificación de la población objeto	Desconocimiento de la normatividad al sector alimentos	Disponibilidad de equipos de computo	Falta de Acceso a recursos económicos	El no interes de participar en la investigación	No identificar claramente las necesidades del sector	Desconocimiento de empresas de la competencia
Identificación de la Población Objeto	5	5	5	1	4	1	3	1
Elaboración estudio de mercado	4	5	4	3	5	2	5	5
Capacitar equipo de trabajo	5	1	1	3	4	4	5	1
Implmentación estudio de mercado	4	5	5	1	3	5	1	1
Análisis de la Información	5	5	5	2	4	4	5	1
Muestra de resultados	2	5	5	1	4	4	5	1
Identificación de necesidades del sector	4	1	2	1	3	4	2	3
Elaboración de estrategia	4	1	1	1	4	3	5	5

*Fuente: Autores del proyecto*

Tabla 20. Matriz de Impacto

Actividades	Impacto							
	Falta de Perfiles para la realización de la investigación	No identificación de la población objeto	Desconocimiento de la normatividad al sector alimentos	Disponibilidad de equipos de computo	Falta de Acceso a recursos económicos	El no interes de participar en la investigación	No identificar claramente las necesidades del sector	Desconocimiento de empresas de la competencia
Identificación de la Población Objeto	4	5	1	1	1	1	3	1
Elaboración estudio de mercado	4	5	4	3	5	1	5	5
Capacitar equipo de trabajo	5	1	1	2	4	4	1	1
Implmentación estudio de mercado	4	5	5	1	4	5	1	1
Análisis de la Información	5	5	5	5	4	4	5	1
Muestra de resultados	2	5	5	1	4	4	5	1
Identificación de necesidades del sector	4	4	2	1	4	1	5	3
Elaboración de estrategia	4	1	1	1	4	5	5	5

*Fuente: Autores del proyecto*

Por consiguiente, se realizó un comparativo de los dos cuadros anteriores (Probabilidades e impacto, y se clasificaron los riesgos de la siguiente manera:

1. MENOR RIESGO (Color Verde): Valoración de 1 a 8
2. RIESGO MODERADO (Color Naranja): Valoración de 9 a 15
3. ALTO RIESGO (Color Rojo): Valoración 16 a 25

Y se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 21. Matriz análisis de Riesgos

Actividades	Amenazas (Valoración del Riesgo= Prob*Impacto)							
	Falta de Perfiles para la realización de la investigación	No identificación de la población objeto	Desconocimiento de la normatividad al sector alimentos	Disponibilidad de equipos de computo	Falta de Acceso a recursos económicos	El no interes de participar en la investigación	No identificar claramente las necesidades del sector	Desconocimiento de empresas de la competencia
Identificación de la Población Objeto	20	25	5	1	4	1	9	1
Elaboración estudio de mercado	16	25	16	9	25	2	25	25
Capacitar equipo de trabajo	25	1	1	6	16	16	5	1
Implmentación estudio de mercado	16	25	25	1	12	25	1	1
Análisis de la Información	25	25	25	10	16	16	25	1
Muestra de resultados	4	25	25	1	16	16	25	1
Identificación de necesidades del sector	16	4	4	1	12	4	10	9
Elaboración de estrategia	16	1	1	1	16	15	25	25

		MATRIZ DE RIESGO DEL PROYECTO					
Probabilidad	CASI CERTEZA	5	5	10	15	20	25
	MUY PROBABLE	4	4	8	12	16	20
	POSIBLE	3	3	6	9	12	15
	IMPROBABLE	2	2	4	6	8	10
	RARO	1	1	2	3	4	5
			1	2	3	4	5
			INSIGNIFICANTE	MENOR	MODERADO	MAYOR	CATASTROFICO
			Impacto				

Fuente: Autores del proyecto

De acuerdo con el análisis realizado en el proyecto, encontramos que los riesgos más relevantes que pueden resultar en el diseño es la no identificación correcta de la población objeto, ya que esto podría conllevar a que se realice un análisis de datos incorrecto, y que no se definan las necesidades o problemáticas a atacar.

## **Sostenibilidad ambiental y responsabilidad social empresarial**

Con el ánimo que nuestros servicios no solo sean llegar a mejorar la calidad e inocuidad alimentaria y nutricional, sino que además tenga un compromiso consciente con el medio ambiente, Buon Cuore SAS tiene en cuenta el Decreto 349 de 2014, el cual consiste en la imposición y aplicación del Comparendo Ambiental en el Distrito Capital, el cual refiere al programa de Basura Cero para el distrito, donde en su artículo 7 responde a las sanciones por la inadecuada disposición de los residuos en la ciudad.

Dentro de la política está la necesidad de cumplimiento de la normatividad actual vigente en alimentación que se refiere al decreto 3075 de 1993 que es la base de cumplimiento para todos los servicios de alimentación, de la misma forma se debe cumplir con la resolución 2674 de 2013 que modifica al decreto pero no lo deroga por tanto los cambios presentes en la resolución deben aplicarse.

Adicionalmente dentro de los acuerdos dados en la cumbre del clima, se han realizado investigaciones y acuerdos con respecto al impacto de las acciones que realiza cada ser humano que han contribuido al Calentamiento Global, por lo que se ha creado un nuevo indicador llamado Huella de Carbono, el cual consiste en medir las mediciones de Dióxido de Carbono (CO<sub>2</sub>) a la atmósfera es la quema de combustibles fósiles y biomasa (gas natural, petróleo, combustibles, leña) en procesos industriales, transporte, y actividades domiciliarias (cocina y calefacción), donde los últimos 12 años están dentro de los más calientes en el registro instrumental de temperatura global superficial. Esto se ve reflejado en la disminución de hielo en los

nevados, disminución de agua y, por ende, de las actividades de pesca, aumento de enfermedades, entre otros.de acuerdo con la Secretaria Distrital de Ambiente 2015.

Por ende Buon Cuore S.A.S teniendo contacto con las empresas, en especial a las generadoras de alimentos, tienen entre sus políticas las buenas prácticas de manufactura, lo que implica sistemas de producción limpia y amigable con el medio ambiente.

## RESUMEN EJECUTIVO.

En Bogotá la ciudad capital, se han implementado estrategias que impulsan la política pública de seguridad alimentaria y nutricional; esta contiene los ejes de disponibilidad, acceso, consumo y aprovechamiento biológico, que contribuyen a mejorar la calidad de vida de los ciudadanos.

En el eje de aprovechamiento biológico está contenida la inocuidad de alimentos, la cual requieren las empresas de alimentos que pretenden mejorarlas estrategias de calidad y competitividad en el mercado formal.

Uno de los sectores que aporta un 21% de los recursos económicos, como lo refiere la encuesta Pymes 2015-I; es el sector de alimentos, siendo esta industria una de las más competentes en el mercado. (Pymes 2015-I).

El mercado versátil de la industria de alimentos sugiere que los productos se actualicen, ya que el mejoramiento continuo y la demanda indica la necesidad de ofertar un producto óptimo; teniendo en cuenta que las empresas en calidad e inocuidad se ha convertido en un mercado posicionado en la actualidad, (Cámara de Comercio Bogotá 2014-II).

De acuerdo a la Cámara de Comercio en Bogotá existe en la actualidad legalmente constituidas *97 empresas en la ciudad capital a cargo de la consultoría técnica en calidad de alimentos* (reporte anual Cámara de Comercio 2014), estas se encargan de guiar a las empresa en el cumplimiento de la normatividad vigente, sin tener en cuenta aspectos nutricionales como: valor nutricional de los alimentos, alimentos saludables, adecuación nutricional entre otros; al observar la oferta de las empresas surge la idea de establecer una idea de negocio que realice consultorías en



calidad de alimentos y adicionalmente provea servicios de asesoría nutricional, en los casos que se requieran.

Este tipo de servicios integrados no se encuentran claramente definidos en las empresas establecidas, si bien la cámara de comercio nos habla de 97 empresas de consultoría en calidad, la ANDUN (asociación de nutricionistas dietistas de la Universidad Nacional), refieren en un estudio de egresados realizado en el 2014 sobre condición laboral que sólo el 3% de los egresados realiza labores de emprendimiento; como elaboración de menús, asesoría particular, sin tener empresas constituidas para tal fin.

Teniendo en cuenta la información anterior la idea de negocio incorpora los dos servicios tanto de consultorías en calidad como asesorías en nutrición para ser vendido a las empresas del sector de alimentos que lo requieran.

Surge entonces el proposito de diseñar una unidad de negocio en asesorías y consultorías técnicas de inocuidad, calidad alimentaria y nutricional para las empresas en Bogotá de acuerdo a lo ordenado en el decreto 3075 de 1993 y la resolución 2674 del 2013.; identificando la necesidad que hay en el mercado de la ciudad de la presencia de empresa consultora de calidad e inocuidad de alimentos; estableciendo los recursos económicos, físicos y humanos requeridos para la ejecución del proyecto en consultoría técnica y nutricional según las diferentes líneas de mercado a abordar. Adicional a ello se diseñan protocolos básicos para la aplicación de calidad e inocuidad en servicios de alimentos partiendo de la atención en calidad, inocuidad, capacitación y nutrición en general.

El diseño de esta unidad a dado como resultado un proceso tecnico, de investigacion en fuentes secundarias y aplicación de herramientas financieras a fin de mostrar u proyecto rentable, innovador y moderno, teniendo en cuenta las necesidades actuales de la poblacion.

Por eso se presenta BOUN CUORE S.A.S. diseño de una unidad de negocio Diseño de unidad de negocio en asesorías y consultorías técnicas de inocuidad, calidad alimentaria y nutricional para empresas en Bogotá, con todos los aspectos tecnicos, financieros y de planeación basicos para su ejecución.

## **Conclusiones**

Al haber culminado nuestro proyecto de Diseño de unidad de negocio en asesorías y consultorías técnicas de inocuidad, calidad alimentaria y nutricional para empresas en Bogotá, podemos ver desde otra óptica la calidad total y mejora continua en todo el sector de alimentos, el cual es el propósito de la empresa, que todas las personas involucradas en cada una de las etapas de la cadena alimentaria deben desarrollar todas sus actividades desde la misma óptica, de tal manera que se apunte siempre a producto de excelente calidad, competitivos a nivel nacional e internacional.

La falta de ética y compromiso de cualquier sector que compone la cadena alimentaria puede ocasionar resultados negativos que atentan contra la salud de los consumidores, es por ello que por medio de la ejecución de este Diseño se presta asistencia a las empresas para evitar y gestionar de manera eficaz las emergencias mundiales relacionadas con la inocuidad de los alimentos, contribuyendo de este modo al Objetivo Estratégico y a garantizar el comercio seguro de alimentos, proteger la salud humana y contribuir a la seguridad alimentaria mundial.

## **Recomendaciones**

En esta parte se mencionan algunas de las recomendaciones producto del análisis que desarrollamos en el proyecto. Se propone partir del concepto de Seguridad Alimentaria y Nutricional definir su significado para los colombianos. Como referente se sugiere tener en cuenta la definición de Seguridad Alimentaria y Nutricional (SAN) “La seguridad alimentaria y nutricional comprende la disponibilidad suficiente y estable de los suministros de alimentos a nivel local, el acceso oportuno y permanente por parte de todas las personas a los alimentos que se precisan, en cantidad y calidad, el adecuado consumo y utilización biológica de los mismos, para lo cual es indispensable el acceso a los servicios básicos de saneamiento y de atención de salud, y más que todo, la decisión política de los gobiernos para lograrla”. Pensar en una política de alimentación y nutrición, teniendo en cuenta las recomendaciones dadas por un grupo de expertos.

## Lista de Referencias

Álvarez, N. y Trujillo, J. (2014). *Estudio de las dinámicas socioeconómicas de cuatro aglomerados de microempresas en la ciudad de Bogotá*. Revista Inclusión & Desarrollo Vol. 1 (2), 99-118.

Álvarez Castaño Luz Stella, Gomez Rueda Juan Diego, Carreño Aguirre Cristina (2012). Factores Sociales y Económicos asociados a la Obesidad: los efectos de la inequidad y de la Pobreza. Pontificia Universidad Javeriana Bogotá.

Cámara de Comercio de Bogotá. (2013). Reporte anual Bogotá

Departamento Nacional de Planeación-(2008). Consejo Nacional de Política Económica Social República de Colombia CONPES 113, 2-15.

INVIMA. (2011). RESOLUCIÓN 333. 2011.

Mancera, Y. (2014). Configuración integral de las políticas públicas con énfasis social desde la actuación del trabajo social. Revista Inclusión & Desarrollo. Vol. 1 (1), 45-53.

Misterio de salud y Protección Social. (2013). Reducción de las Morbilidad y mortalidad por enfermedades crónicas no transmisibles.

Revista Dinero. (15/05/2014). Crecimiento continuo. Dinero, Vol. 234, 75.

Savino, Patricia. (Julio 2011). Obesidad y enfermedades no transmisibles relacionadas con la nutrición. Revista colombiana de endocrinología, 26, 180-195.

Secretaria Distrital de Ambiente de Bogotá. (2015). Campaña "Reduce tu huella en el planeta 2015.

Web: <http://www.degerencia.com> (2012). Análisis Estratégico en las empresas de Gerencia y negocios hispanoamericanos.

Web: [www.grupobancolombia.com](http://www.grupobancolombia.com) . (2015). Proyección de indicadores macroeconómicos 2015.

## Apéndice

### ANEXO 1. ESQUEMA PLAN DE SANEAMIENTO BASICO

<p><b>1. MANUAL DE LIMPIEZA Y DE SINFECCION</b></p> <p>Se realizara toda la descripción de procesos de limpieza en áreas, superficies, alimentos, utensilios definiendo la concentración de los productos químicos a utilizar, tiempos de acción y frecuencia, y el mapa de procesos en este componente de acuerdo a la actividad de la empresa contratante.</p>
<p><b>2. MANEJO DE RESIDUOS:</b></p> <p>En este componente se establece de acuerdo a la normatividad vigente la clasificación de residuos, el código de colores, cantidad de recipientes de almacenamiento, cuarto de basuras y su mantenimiento, empaques recolectores, establecimiento de ruta de evacuación de residuos.</p>
<p><b>3. ABASTECIMIENTO DE AGUA</b></p> <p>En este componente se realiza la descripción de los tanques de almacenamiento, la medición de cloro y PH del agua utilizada en producción y ensamble de alimentos, mantenimiento de tanques de agua, documentación legal vigente de seguimiento y cumplimiento a la normatividad.</p>
<p><b>4. CONTROL DE PLAGAS</b></p> <p>En este ítem se realizara la definición de control de plagas, se establecerá la frecuencia de fumigación de acuerdo a la actividad de la empresa y los recursos de la misma sin incumplir con el mínimo requerido por la norma, se establecerá la documentación requerida para funcionamiento.</p>
<p><b>5. BPM Y PERSONAL MANIPULADOR</b></p> <p>En este ítem se realizará establecimiento de funciones del personal manipulador de acuerdo al área de producción o ensamble en que se encuentre, contiene adicional la información básica de la documentación mínima requerida, los temas en que deben ser capacitados y las acciones de salud en el trabajo que se deben estimar de acuerdo a la función.</p>
<p><b>6. ASEGURAMIENTO Y CONTROL DE LA CALIDAD</b></p> <p>En este se establecen los manuales, procesos y procedimientos a realizar en pro del control de la calidad, cualquiera que sea la actividad que desempeñe en el sector de alimentos. Los manuales, formatos de control y procesos están ligados en este ítem, de acuerdo a la empresa contratante.</p>

*Fuente: autores del proyecto basados en resolución 2674 de 2013*

**ANEXO 2****FORMATOS BASICOS DE CALIDAD EN PRODUCCION DE ALIMENTOS****a. FORMATO DE CONTROL D LIMPIEZA Y DESINFECCION DE ÁREAS Y SUPERFICIES MES: \_\_\_\_\_**

<b>DÍA</b>	<b>ÁREA</b>	<b>CANTIDAD DE HIPOCLORITO AL 5%</b>	<b>CANTIDAD DE AGUA EN LITROS</b>	<b>TIEMPO DE ACCIÓN.</b>	<b>RESPONSABLE</b>

*Fuente: Autores del proyecto*



**b. FORMATO DE CONTROL DE TEMPERATURAS DE PRODUCCIÓN Y DISTRIBUCIÓN DE ALIMENTOS.**

<b>PREPARACIÓN /ALIMENTOS SUMINISTRADO S DIA _____ MES ____ AÑO</b>	<b>TEMEPRATUR A FINAL DE PRODUCCIÓN (ALIMENTOS CALIENTES)</b>	<b>TEMPERATUR A DE DISTRIBUCIÓN (ALIMENTOS CALIENTES Y FRIOS)</b>	<b>DESINFECCIÓ N PPM/TIRILLA</b>	<b>RESPONSABL E</b>

*Fuente: Autores del proyecto*



FORMATO DE CONTROL DE NEVERAS DE ALMACENAMIENTO

MES: \_\_\_\_\_

DÍA	EQUIPO	T° AM	T° PM	RESPONSABLE

Fuente: Autores del proyecto

c. FORMATO DE ELABORACIÓN DE MENÚS

## MENU NORMAL

<b>COMPONENTE</b>	<b>MENU 1</b>	<b>MENU 2</b>	<b>MENU 3</b>	<b>MENU 4</b>	<b>MENU 5</b>
	<b>LUNES</b>	<b>MARTES</b>	<b>MIERCOLES</b>	<b>JUEVES</b>	<b>VIERNES</b>
<b>SOPA O CREMA</b>	<b>CUCHUCO DE CEBADA</b>	<b>SOPA DE PASTA</b>	<b>FRIJOL *</b>	<b>AJIACO</b>	<b>CUCHUCO DE MAIZ</b>
<b>PROTEICO</b>	<b>CARNE SUDADA</b>	<b>PECHUGA EN SALSA</b>	<b>CARNE ASADA</b>	<b>PECHUGA A LA PLANCH A</b>	<b>CARNE EN GOULACH</b>
<b>CEREAL</b>	<b>ARROZ AMARILLO</b>	<b>ARROZ CON PEREJIL</b>	<b>ARROZ BLANCO</b>	<b>ARROZ PAJARIT O</b>	<b>ARROZ VERDE</b>
<b>ENERGETICO</b>	<b>PAPA CHORREADA</b>	<b>PLÁTANO PASTELER O</b>	<b>PURE DE PAPA</b>	<b>YUCA GUISAD A</b>	<b>PURE DE PLATANO</b>
<b>VERDURAS</b>	<b>POTECA DE AUYAMA</b>	<b>PURE DE CALABAZA CON QUESO</b>	<b>ZANAHORIA ORIENTAL</b>	<b>TORTA DE ACELGA</b>	<b>ENSALADA TOMATE Y CEBOLLA</b>
<b>JUGO</b>	<b>TOMATE</b>	<b>MARACUYÁ</b>	<b>LULO</b>	<b>MORA</b>	<b>FRESA</b>

*Fuente: Autores del proyecto*

## MENU TERAPEUTICO ASTRINGENTE:

COMPONENT	MENU 1	MENU 2	MENU 3	MENU 4	MENU 5
E	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
<b>BEBIDA</b>	CALDO CON CARNE	CALDO CON POLLO	CALDO CON CARNE	CALDO CON POLLO	CALDO CON CARNE
<b>CEREAL</b>	GALLET A SALTIN	PAN BLANCO	GALLETA INTEGRAL	PAN BLANCO	GALLETA INTEGRAL
<b>FRUTA</b>	JUGO DE MANZANA* A*	JUGO DE PERA*	JUGO GUAYABA*	JUGO DE PERA*	JUGO DE MANZANA*

Fuente: Autores del proyecto

**ANEXO 3**

**FORMATO DE CAPACITACIÓN A EMPRESAS**

<b>FORMATO DE CAPACITACIÓN DE PERSONAL EMPRESAS</b>		
<b>FECHA</b>	<b>TEMA DE CAPACITACIÓN</b>	<b>HORAS DE CAPACITACIÓN</b>
<b>FIRMA RESPONSABLE</b>		
<b>FECHA</b>	<b>TEMA DE CAPACITACIÓN</b>	<b>ASISTENTES</b>
<b>FIRMA RESPONSABLE</b>		

Fuente: Autores del proyecto

**ANEXO 4**

**FORMATOS DE VALORACION NUTRICIONAL**

VALORACIÓN NUTRICIONAL INDIVIDUAL							
NOMBRE				DOCUMENTO			EDAD
EVALUACIÓN INICIAL	SEGUIMIENTO			NUEVO CONTROL			OTRO
AFILIACION SALUD				DX MEDICOS			
ANTECEDENTES EN SALUD							
EMPRESA EN QUE LABORA							
EVALUACIÓN INGESTA							
FRECUENCIA DE CONSUMO							
PO DE ALIMENT	DIARIO	SEMANAL	MENSUAL	EVALUACIÓN FRECUENCIA DE CONSUMO			
CEREALES							
RAJES							
PLÁTANOS Y TUBÉRCULOS							
CARNES							
LÁCTEOS							
FRUTAS							
VERDURAS							
GRASAS							
AZÚCARES							
EXAMEN FÍSICO							
RESERVA GRASA				RESERVA MUSCULAR			
APARIENCIA				OJOS			
ABDOMEN				MIEMBROS SUPERIORES			
MIEMBROS INFERIORES				OTRO			
VALORACIÓN ANTROPOMÉTRICA							
PESO ACTUAL		TALLA		CIRCUNF. PANTORRILLA		PCT	
IMC							
CLASIFICACIÓN NUTRICIONAL POR ANTROPOMETRÍA							
TRATAMIENTO NUTRICIONAL							
APORTE NUTRICIONAL							
TIPO DE DIETA PREESCRITA							
DIAGNÓSTICO NUTRICIONAL							
ACTIVIDAD FÍSICA SUGERIDA							
RECOMENDACIONES NUTRICIONALES							
FIRMA PROFESIONAL EN NUTRICIÓN							

*Fuente: Autores del proyecto*

## **Glosario**

### **Inocuidad:**

Se refiere a las condiciones y prácticas que preservan la calidad de los alimentos para prevenir la contaminación y las enfermedades transmitidas por el consumo de alimentos

### **Calidad:**

Es el conjunto de cualidades que hacen aceptables los alimentos a los consumidores. Estas cualidades incluyen tanto las percibidas por los sentidos (cualidades sensoriales):

Sabor, olor, color, textura, forma y apariencia, tanto como las higiénicas y químicas

### **Nutrición:**

Es el proceso biológico en el que los organismos asimilan los alimentos y los líquidos necesarios para el funcionamiento, el crecimiento y el mantenimiento de sus funciones vitales.

La nutrición también es el estudio de la relación que existe entre los alimentos y la salud, especialmente en la determinación de una dieta.

### **Enfermedades transmitidas por alimentos:**

Síndrome originado por la ingestión de alimentos y/o agua, que contengan agentes etiológico en cantidades tales que afecten la salud del consumidor a nivel individual o grupal.



## **Alimentos**

Los alimentos son definidos como sustancias, o como una mezcla, que contiene principios nutritivos, los cuales proveen materia y energía.

Son energéticos, porque dan energía; son reparadores y reguladores que intervienen en el proceso metabólico.

### **Servicio:**

El servicio al cliente es el conjunto de estrategias que una compañía diseña para satisfacer, mejor que sus competidores, las necesidades y expectativas de sus clientes externos

**Producto:** Un producto es un conjunto de atributos tangibles e intangibles que abarcan empaque, color, precio, calidad y marca, además del servicio y la reputación del vendedor; el producto puede ser un bien, un servicio, un lugar, una persona o una idea”

**Protocolo:** Es el compendio de normas escritas que regulan la actuación de una empresa, tanto interna como externamente

**Cliente:** Persona que utiliza los servicios de un profesional o de una empresa, especialmente la que lo hace regularmente

**Precios:** obtención de un bien o servicio o, más en general, una mercancía cualquiera. A pesar que tal pago no necesariamente se efectúa en dinero los precios son generalmente referidos o medidos en unidades monetarias

**Salud:** Estado en que un ser u organismo vivo no tiene ninguna lesión ni padece ninguna enfermedad y ejerce con normalidad todas sus funciones

**Norma:** Principio que se impone o se adopta para dirigir la conducta o la correcta realización de una acción o el correcto desarrollo de una actividad.

**Consumidor:** son los seres vivos que se alimentan de otros seres vivos, ya que no tienen la capacidad de fabricar su propio alimento (heterótrofos). Necesitan las sustancias orgánicas que están en los alimentos para vivir.

**Demanda:** es la cantidad de un bien o servicio que la gente desea adquirir.

**Capacitación:** es toda actividad realizada en una organización, respondiendo a sus necesidades, que busca mejorar la actitud, conocimiento, habilidades o conductas de su personal.