

SISTEMATIZACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA EL IMPULSO Y  
CRECIMIENTO DE JMA HELADOS TRÁILER EN EL MUNICIPIO DE AGUA DE DIOS  
CUNDINAMARCA PARA EL AÑO 2.020

CLAUDIA PATRICIA GARCÍA ROCHA  
MARGARITA RODRÍGUEZ BERMÚDEZ

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CONTADURÍA PÚBLICA  
GIRARDOT  
2020

SISTEMATIZACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS PARA EL IMPULSO Y  
CRECIMIENTO DE JMA HELADOS TRÁILER EN EL MUNICIPIO DE AGUA DE DIOS  
CUNDINAMARCA PARA EL AÑO 2.020

CLAUDIA PATRICIA GARCÍA ROCHA  
MARGARITA RODRÍGUEZ BERMÚDEZ

MAGISTER MAIRA ALEXANDRA RODRÍGUEZ TOVAR  
DIRECTORA DE TRABAJO

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA MINUTO DE DIOS  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
CONTADURÍA PÚBLICA  
GIRARDOT  
2020

## DEDICATORIA

Agradezco a Dios por su bendición y por permitirme seguir adelante y llegar a este punto, a mi familia que siempre me apoyaron y me dieron la mano cuando más lo necesite, a mi hija porque por ella luche hasta el final para darle un buen futuro, a mi amiga Margarita Rodríguez quien fue la persona que me insistió en que estudiáramos y que gracias a Dios y a ella aquí estoy terminando una etapa de la vida. Agradezco igualmente a la Corporación Minuto de Dios y a sus docentes por brindarme su conocimiento para lograr concluir esta etapa, por su paciencia y disposición para orientarme en todo este ciclo de la vida.

Claudia Patricia García R.

Dedico este trabajo de grado en primer lugar a Dios que me ha permitido llegar hasta este punto de mi formación profesional, a mi hija que ha sido el motor para seguir adelante, a mi esposo por apoyarme y darme fuerza en los momentos que casi desistí, a mi mamá, a mi padre que sé estaría orgulloso de mí, a ese angelito que siempre creyó en mí y me impulso para llegar hasta este punto, a todos los docentes de la Corporación universitaria Minuto de Dios y centro progresista EPE, que con sus conocimientos aportaron a mi formación como Contadora pública y me ayudaron a alcanzar una más de mis metas trazadas.

Margarita Rodríguez Bermúdez

## Tabla de contenido

1 ANTECEDENTES Y MARCO REFERENCIAL.....	9
1.1 MARCO CONTEXTUAL.....	9
1.2 GENERALIDADES.....	9
1.3 CONTEXTO.....	12
1.4 UBICACIÓN.....	13
1.5 MARCO TEORICO.....	15
2 PLANEACIÓN Y METODOLOGÍA.....	20
2.1 IDENTIFICACIÓN DE ACTORES INVOLUCRADOS Y PARTICIPANTES.....	21
2.2 ESTRUCTURA DEL MODELO DE RECONSTRUCCIÓN DE LA EXPERIENCIA.....	22
2.3 MATRIZ DE PLANEACIÓN (DIAGRAMA DE GANNT Y TABLA DE RECURSOS) ...	41
2.4 MODELO DE DIVULGACIÓN DE LA EXPERIENCIA.....	42
3 RECONSTRUCCIÓN DE LA EXPERIENCIA.....	44
3.1 MOMENTOS HISTÓRICOS Y EXPERIENCIAS.....	44
4 APRENDIZAJES (NO MAS DE 10 PAGINAS).....	46
4.1 APORTES SIGNIFICATIVOS DE LA EXPERIENCIA EN LO HUMANO.....	46
4.2 APORTES SIGNIFICATIVOS EN LO SOCIAL.....	46
4.3 APORTES SIGNIFICATIVOS EN LO ECONOMICO O TECNICO.....	48
4.4 PRINCIPALES APRENDIZAJES EN PARA EL PERFIL PROFESIONAL.....	49
4.5 APRENDIZAJES ABORDADOS DESDE LA PERSPECTIVA DE LA SOCIALIZACIÓN DE LA EXPERIENCIA.....	49
5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES (MÁXIMO 3 PAGINAS).....	50



## RESUMEN

Este trabajo es realizado con el fin de plasmar la experiencia desarrollada durante el proceso de práctica profesional I, II y III, en la formación académica de Contaduría pública, bajo la modalidad de emprendimiento realizado con el apoyo y dirección de los docentes de centro progresista EPE, de la corporación universitaria Minuto de Dios para JMA Helados tráiler, un proyecto que surge de la detección de un problema recurrente en el municipio de Agua de Dios Cundinamarca, donde al rededor del parque principal sólo existían lugares de ventas de productos de consumo general y expendios de alcohol, dando una imagen negativa a un lugar que tradicionalmente es para compartir momentos de sano esparcimiento en familia.

En base a lo anterior surge JMA Helados tráiler un emprendimiento con innovación de servicio, donde ofrece al público en general productos de una marca reconocida de helados a buen precio y variedad. Este proyecto es vinculado a centro progresista donde desde la práctica I, inicia su fortalecimiento en temas de formalización empresarial y detección de aspectos relevantes para la ejecución del proyecto, en la práctica II se analizan factores que permiten determinar y reflejar la situación financiera del emprendimiento y medir su viabilidad, por último la práctica III desarrolla un plan de negocio proyectado a corto plazo para analizar la factibilidad, sostenibilidad y viabilidad del proyecto en el tiempo a través de indicadores financieros.

JMA Helados tráiler, pese a que su principal producto de comercialización no sea de consumo de primera necesidad, demostró que es un proyecto sostenible y rentable, que arroja utilidades a corto plazo, que ha sido de impacto social transformando la imagen de un lugar que había perdido su esencia y sirviendo de motivación para la generación de más emprendimientos en el sector

## INTRODUCCIÓN

El municipio de Agua de Dios se encuentra ubicado en el Departamento de Cundinamarca, en la Provincia del Alto Magdalena, con una población de 10.733 habitantes aproximadamente, de acuerdo al último censo realizado por el DANE en el año 2.018, no cuenta con industrias, la economía es de tipo comercial y salarial que se sustenta en los subsidios que perciben los enfermos de Hansen, las mesadas pensionales y los salarios o sueldos de los empleados de las entidades del Estado.

La zona comercial está enmarcada por establecimientos que ofrecen productos y servicios de primera necesidad y de consumo generalmente de adultos, sin ofrecer productos a los que pueda acceder y degustar el núcleo familiar, teniendo en cuenta el contexto anterior se hace necesario plantear emprendimientos que van encaminados a ofrecer nuevas alternativas de comercialización de productos y servicios donde el cliente sea la prioridad; de allí nace el emprendimiento JMA Helados Tráiler, un lugar especializado en la comercialización de helados, con un portafolio amplio y con el respaldo de una marca reconocida que brinda calidad y buen precio a los clientes.

JMA Helados tráiler ha impactado positivamente en la comunidad, transformando el parque principal en un lugar entretenido para compartir momentos en familia a través del consumo de un helado. Esta propuesta innovadora ha promovido la implementación de nuevas iniciativas de emprendimiento en el sector, que han contribuido con el desarrollo local y regional, fortaleciendo el comercio existente en la zona, creando así nuevas oportunidades laborales y de ingresos en el municipio.

El emprendimiento JMA Helados tráiler busca la formalización empresarial implementando el registro en los libros contables y la preparación de estados financieros, los cuales obtienen resultados en tiempo real y así garantizar un desarrollo confiable y oportuno para la toma de decisiones; el resultado conlleva a que este emprendimiento sea innovador pues la puesta en marcha implica la utilización de los principios contables los cuales demarcan una imagen acertada en la situación financiera del emprendimiento.

JMA Helados tráiler a pesar de su poco tiempo de puesta en marcha y a pesar de ser una empresa pequeña, ha generado un empleo formal y dos empleos informales, propendiendo por el desarrollo Regional y el desarrollo del sector comercial del municipio de Agua de dios, a su vez creando alianzas comerciales con un distribuidor exclusivo de la marca Crem Helado.



## 1 ANTECEDENTES Y MARCO REFERENCIAL

### 1.1 MARCO CONTEXTUAL

JMA Helados tráiler es un proyecto de emprendimiento con innovación de servicio, puesto en marcha en el Municipio de Agua de Dios Cundinamarca; nace en el año 2018 como una alternativa laboral y de impacto social debido a que el municipio cuenta con pocos espacios con ambiente familiar en la zona comercial y pocas oportunidades laborales, debido a que no existe un flujo circulante de la economía a consecuencia de la falta de ingresos.

No obstante el desarrollo de este emprendimiento ha causado un impacto positivo personal, social y económico en el municipio, por un lado brindando una nueva opción a los consumidores para que puedan crear momentos de sano esparcimiento en familia, en lo económico ha contribuido con la generación de empleo y en lo personal ha permitido que sea vinculado a Centro Progresía E.P.E de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, para el desarrollo de la práctica profesional I, II y III en la formación académica de Contaduría pública, como proyecto de emprendimiento con el fin de alcanzar un fortalecimiento en base a la experiencia teórico práctica ejecutada, aportando un mayor reconocimiento al proyecto.

### 1.2 GENERALIDADES

En la actualidad la población lleva un ritmo de vida demasiado acelerado, factores como la situación del País, la economía, la falta de tiempo y porque no hasta la forma de querer todo a la mano, son factores que impulsan a la creación de nuevas alternativas de negocio que ofrezcan un servicio ágil y oportuno. Es así como JMA Helados tráiler, ha llegado al municipio de Agua

de Dios para cambiar la forma tradicional de la comercialización de helados, ofreciendo un lugar especializado con un portafolio amplio de productos, precios justos y atención personalizada.

Cabe resaltar que la puesta en marcha del proyecto inicialmente se dio con una prueba piloto, de la que se obtuvo resultados favorables, que ratificaron que su realización sería todo un éxito, que la ubicación del punto móvil de venta y el producto elegido a comercializar eran los indicados, puesto que el consumo de helado no es delimitado por rangos de edad, ni condición social, por el contrario, en torno a su consumo en el parque principal del municipio, se incentivan espacios donde grandes y chicos pueden compartir sin excepción e indirectamente se fortalecen los lazos familiares que se están perdiendo últimamente en nuestra sociedad.

Lo anterior sin desconocer que en el municipio de Agua de Dios existen 417 establecimientos comerciales inscritos en industria y comercio, cada uno de ellos desarrolla diferentes actividades económicas, dentro de las que se encuentran:

- Comercio al por mayor de productos alimenticios.
- Comercio de motocicletas y de sus partes, piezas y accesorios
- Comercio al por mayor de productos farmacéuticos, medicinales, cosméticos y de tocador
- Comercio al por mayor de equipo, partes y piezas electrónicos y de telecomunicaciones
- Comercio al por mayor de combustibles sólidos, líquidos, gaseosos y productos conexos

- Comercio al por mayor de materiales de construcción, artículos de ferretería, pinturas, productos de vidrio, equipo y materiales de fontanería y calefacción
- Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas o tabaco
- Comercio al por menor de leche, productos lácteos y huevos, en establecimientos especializados.
- Comercio al por menor de carnes (incluye aves de corral), productos cárnicos, pescados y productos de mar, en establecimientos especializados.
- Comercio al por menor de bebidas y productos del tabaco, en establecimientos especializados
- Comercio al por menor de combustible para automotores
- Actividades de juegos de azar y apuestas.
- Peluquería y otros tratamientos de belleza
- Actividades de operadores turísticos
- Publicidad

Teniendo en cuenta la información anterior, se determina que en el municipio las actividades comerciales son limitadas y tienden a mantener una constante en la actividad económica a desarrollar, punto a favor de las innovaciones que se han implementado posteriormente al desarrollo de JMA Helados tráiler que han ido fortaleciendo poco a poco el entorno comercial del parque principal, ofreciendo más opciones gastronómicas convirtiendo el lugar en una zona más atractiva para propios y turistas.

Este tipo de emprendimientos aportan al desarrollo local, abriendo la posibilidad de crear empresa y poder acceder a medios que contribuyen al desarrollo de los mismos, ya sea en la parte financiera o académica como es el caso de JMA helados, que fue tomado como opción para la ejecución de la práctica profesional I, II y III en la formación académica de la carrera de Contaduría pública, en la Corporación Universitaria Minuto de Dios sede Girardot, con vinculación a la unidad de emprendimiento Centro Progresía E.P.E, donde se recibió asesoría por parte de personal idóneo para la formalización y legalización del emprendimiento, desarrollo de técnicas que evidenciaron las fortalezas y debilidades de la innovación. La vinculación a Centro Progresía tuvo un gran impacto en el proyecto, se focalizaron aspectos relevantes que llevarían a otro nivel el desarrollo del emprendimiento, que con la implementación de un plan de negocio hubo reorganización financiera con un plan de costos y gastos que aportara al crecimiento del proyecto.

### 1.3 CONTEXTO

El desarrollo de este proyecto, tiene como objetivo crear un plan de negocio que impulse el crecimiento y fortalecimiento empresarial de JMA Helados Tráiler, en el Municipio de Agua de Dios para el año 2020, que permita la formalización de la microempresa alcanzando un empoderamiento en el mercado con un reconocimiento local y regional, dando cubrimiento a diferentes municipios y eventos, a tal punto de convertir el proyecto en una cadena de Tráiler especializados en venta de helados a nivel nacional.

A pesar de su poca trayectoria comercial, el proyecto JMA Helados tráiler ha sido participe en algunos eventos, que han servido como prueba para realizar las proyecciones que se

esperan alcanzar, dando buenos resultados. Para la participación en eventos inicialmente se tenía en cuenta el sector a visitar, como es el caso de ferias y fiestas municipales, eventos en los que se hace un análisis previo de entorno que determina la factibilidad de la participación en dicho evento, tomando como referencia las ferias y fiestas cubiertas en los Municipios de Tocaima, Nilo y Ricaurte, donde conto con gran acogida en los clientes, quienes vieron el proyecto como una forma novedosa y diferente para poder adquirir y disfrutar un helado.

También se ha tenido participación en eventos deportivos como torneos de patinaje en Girardot Cundinamarca en alianza con el Club de Patinaje Star Line y en carreras de moto velocidad en alianza con la Liga de Motociclismo de Cundinamarca en el hotel Paraíso Studio en Ricaurte Cundinamarca, lo anterior permitió evidenciar que con el proyecto se puede llegar con el dulce sabor del helado a cualquier lugar y ocasión.

En tal sentido y en busca de que el proyecto siga empoderándose en el mercado y gracias a las fortalezas obtenidas en la experiencia en el ejercicio comercial y en Centro progresá EPE, con el proyecto se logró llegar a uno de los eventos más ambiciosos, al menos para JMA Helados Tráiler, el JAMMING FESTIVAL en Ricaurte Cundinamarca, un evento con más de veinte mil asistentes de toda Colombia y algunos extranjeros que dieron gran aceptación al proyecto, dando muy buenos resultados y dejando ver la capacidad operativa y de servicio con la que cuenta el emprendimiento.

#### 1.4 UBICACIÓN

Este emprendimiento se encuentra en el municipio Agua de Dios Cundinamarca ubicado en la provincia del Alto Magdalena a 114 kilómetros de la Capital del País, sus límites son los

Municipios de Tocaima, Ricaurte y Nilo, cuenta con una población aproximada de 10.733 habitantes en la zona urbana y rural. Situada en el epicentro del triángulo turístico más importante del sector y catalogado como un lugar que goza de tranquilidad y paz, que ofrece sitios turísticos, culturales y recursos naturales y cuenta con diferentes vías de acceso, agua, energía, gas, internet y plataformas interactivas de las empresas de telefonía, todo esto haciendo que se garantice totalmente el desarrollo de cualquier sistema empresarial y productivo.

En las temporadas altas, (festivos, semana santa, receso escolar, vacaciones) tiene gran afluencia de turistas, quienes aportan la reactivación al sector comercial del Municipio.

La zona comercial está enmarcada por establecimientos que ofrecen productos y servicios de primera necesidad y de consumo generalmente de adultos, sin ofrecer productos a los que pueda acceder y degustar el núcleo familiar, lo que nos impulsó a buscar una opción nueva, dedicada a la comercialización de un solo tipo de producto, donde el cliente sea la prioridad, de allí nace la venta móvil JMA Helados Tráiler, lugar de fácil acceso, que cuenta con las condiciones necesarias establecidas para su funcionamiento con la capacidad de ofrecer productos de alta calidad a un precio justo con atención personalizada al cliente y consumidor puesto que la única actividad es la comercialización de helados.

El consumo de helado ha aumentado notoriamente con el paso del tiempo en todo el mundo, la variedad de colores, sabores, texturas, la búsqueda de nuevas recetas y las innovaciones gastronómicas han cautivado cada vez más a los clientes y consumidores ya que el helado es un producto consumido por motivación de emociones, por antojo o gusto, que no tiene

restricciones de edad y siempre está incentivando a crear momentos de esparcimiento e interacción.

El punto geográfico de referencia para ubicar a JMA Helados tráiler, es en el marco del Parque principal del Municipio, lugar que propicia la unión familiar y permite compartir un momento de sano esparcimiento.

## 1.5 MARCO TEORICO

La palabra emprendimiento se deriva del término francés *entrepreneur*, que significa estar listo a tomar decisiones o a iniciar algo; su evolución histórica, muestra que en siglo XVII Y XVIII, se calificaba de emprendedor, al arquitecto o maestro de obras según (Rodríguez, 2009), adoptando el concepto de emprendedor como la persona que realizaba construcciones de edificios, casas, entre otros, a esto se une la idea de empresa, identificada como una actividad económica particular, llevando a evaluar la producción e inversión en dinero.

La evolución del concepto emprendimiento, se ha transformado con el paso del tiempo, ubicando al individuo en un estado de innovación diario, motivado y comprometido a realizar sus deberes o tareas aunque siempre propenso al riesgo; no obstante el emprendimiento se ha considerado como un propulsor importante para el crecimiento de las empresas apropiándose de la innovación como medio para alcanzar una transformación y crecimiento económico.

Por lo tanto el emprendimiento es fundamental para el crecimiento y la innovación de una empresa según (Lederman, Messina, Pienknagura, & Rigolini, 2014), dejando como evidencia a las empresas que cuentan con la capacidad de introducir al mercado nuevos productos en menor

tiempo, pueden aumentar su capacidad productiva y económica con mayor efectividad, alcanzando posicionamiento y reconocimiento en el mercado.

En efecto el emprendedor se considera como un ser transformador, con iniciativa y alta capacidad de crear y habilidad de dirigir a otras personas, identificando oportunidades y prioridades que permiten alcanzar un desarrollo económico sostenible, impactando positivamente en la transformación de la sociedad. En América Latina, las empresas que han surgido de emprendimientos con alto grado de innovación, se están convirtiendo en grandes oportunidades generadoras de empleo, que ofrecen mejores condiciones a su fuerza laboral, ya que tienden a ser más productivas.

En Colombia la Ley 1014 de 2006, de fomento a la cultura del emprendimiento, *promueva y reglamenta el emprendimiento en los distintos niveles de educación del país bajo los principios y valores establecidos por la Constitución política de 1991, con ella se relaciona el sistema educativo y el sistema productivo a través de la formación en competencias básicas, ciudadanas y empresariales*, con el fin de orientarse hacia una transformación social, fundamentada e incluyente. A nivel institucional en la corporación universitaria Minuto de Dios – UNIMINUTO se pretende promover el desarrollo de un pensamiento emprendedor apoyado en el Proyecto Educativo Institucional PEI, incluyendo al emprendimiento dentro de la malla curricular con el fin de crear empresa y ampliar proyectos de inversión.

En efecto formar emprendimiento es significativo para el desarrollo local, planteado por: (Duarte & Ruiz, 2009), como un beneficio para la sociedad al afrontar nuevas alternativas para la satisfacción de necesidades y soluciones de problemas detectados en la comunidad, de donde el



emprendedor saca sus fortalezas e ideas para crear medios de progreso permanente en el entorno local, municipal o regional, aportando a la calidad de vida de la población, con el desarrollo de espacios o la prestación de servicios inexistentes en su entorno.

De acuerdo al informe realizado por (Salazar, Mesa, & Navarrete, 2017), La formalidad empresarial proporciona un mejor desempeño y desarrollo a los emprendimientos, haciéndolos más productivos; sin embargo se afirma que las empresas formalizadas aumentan su productividad frente a las que se mantienen en la informalidad, puesto que las formales pueden acceder a medios de apalancamiento financieros con beneficios para su crecimiento comercial, también manejar estrategias de mercadeo para conseguir más clientes y aumentar sus ventas.

El proceso de formalización empresarial se da en primera instancia en las cámaras de comercio, entes privados encargados de defender y estimular los intereses generales del empresario en Colombia, donde se realiza el registro mercantil y se otorga mediante certificado la existencia legal al establecimiento de comercio, para dar continuidad al proceso de legalización, luego de expedir el certificado de la cámara de comercio, se formaliza el establecimiento ante el Departamento de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, ente encargado de garantizar la seguridad fiscal del Estado Colombiano y proteger el orden público nacional, para realizar la inscripción en el Registro Único Tributario RUT, para identificarse como contribuyente.

Por consiguiente la formalización empresarial otorga ventajas y beneficios al emprendedor, protege el nombre y la legitimidad del negocio, permite la participación en procesos de licitación con el Estado, obtención de créditos para el fortalecimiento financiero y comercial, acceso a capacitaciones y fondos de financiación y reconocimiento empresarial ante

los clientes reflejándose en sus ventas, y la obtención de utilidades que permiten cumplir con las proyecciones financieras planteadas para el sostenimiento y rentabilidad del mismo, volviéndose auto sostenible y productivo en el tiempo.

Dentro de este marco es fundamental aplicar un método de control y registro que refleje la situación financiera del emprendimiento, donde se registren las operaciones realizadas, llevando un control de inversiones, costos y gastos que posibiliten evidenciar el estado financiero y tomar decisiones frente al emprendimiento.

Para la toma de decisiones (Ramirez, 1980) y con el control y registro de la situación financiera se diseñó la contabilidad estratégica, que se define como *“la disciplina que provee la información necesaria para formular y llevar a cabo estrategias para alcanzar una ventaja competitiva”*, la contabilidad estratégica *“lleva a cabo la evaluación de las ventajas competitivas de la compañía”*.

Esta permite establecer una organización cuyo propósito es proporcionar información sobre la cadena de valor de la empresa, identifica y elimina los movimientos que no aumentan su valor e Informa de las actividades ejecutadas en la estructura del establecimiento arrojando indicadores.

La contabilidad estratégica busca que cada uno de los objetivos esté coordinados con los factores decisivos de la compañía, para que las estrategias sean relevantes y la compañía alcance el equilibrio entre sus fuerzas y debilidades internas y se beneficie oportunidades y venza amenazas externas.

Con base a lo anterior, para un emprendimiento la contabilidad estratégica permite evaluar las ventajas competitivas y el aprovechamiento de los productos o servicios que genera para los clientes y los beneficios que las ventas tienen a largo plazo. La contabilidad estratégica, cuenta con unas dimensiones de producto, las herramientas de costeo estratégico, el costeo de atributos, la valuación de la marca, los costos de calidad, el costeo basado en metas y los costos de proveedores son esenciales, otra dimensión son los clientes, donde resalta los precios estratégicos y el análisis de rentabilidad, la tercera dimensión los competidores, donde se compara el emprendimiento con el benchmarking con el costo, ventas y desempeño financiero

## 2 PLANEACIÓN Y METODOLOGÍA

En este apartado se presenta el desarrollo alcanzado durante la práctica profesional en la modalidad de emprendimiento, de Centro Progresía E.P.E de la corporación Universitaria Minuto de Dios, en el cual se aplicaron los conocimientos adquiridos durante la carrera de Contaduría Pública en las áreas contables y financieras. Con el desarrollo de este tipo de emprendimientos se permite pasar de la teoría a la práctica; JMA Helados tráiler es una empresa pequeña, formalizada y legalizada con registro mercantil en la cámara de comercio desde año 2018, dentro de esta práctica de emprendimiento se logró determinar que el municipio de Agua de Dios cuenta con una población de 10.733 habitantes de acuerdo al reporte del Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) 2018, con una economía en proceso de fortalecimiento a causa de la falta de fuentes de empleo, el flujo de la economía circula entre las mesadas pensionales, los sueldos de las entidades del estado y el comercio formal e informal.

Con base a lo anterior, la limitación en las fuentes generadoras de ingreso, promueven iniciativas de emprendimiento e innovación de servicio como JMA Helados tráiler, ubicado en el parque principal del Municipio de Agua de Dios, donde las familias se reúnen en busca de compartir momentos de sano esparcimiento acompañados del dulce sabor del helado. Dentro de este marco se ha determinado que los clientes son padres de familia que oscilan entre los 30 y 50 años, motivados por el impulso de sus hijos entre las edades de 3 a 15 años, subdivididos en un 60% de población local y un 40% de población flotante que visita el municipio en las diferentes temporadas del año, gracias a su ubicación, ya que hace parte de los 116 municipios del

departamento de Cundinamarca, siendo este uno de los más privilegiados por contar con todos los pisos térmicos, dando como efecto una economía y comercio más atractivo

En el municipio de Agua de Dios, la comercialización de helados no se encuentra especializada, sino que esta es vista de una manera poco atractiva para los consumidores locales y los turistas, dado a que los puntos de venta se encuentran al interior de establecimientos comerciales que toman a este, como una fuente de ingresos adicional, tal es el caso de droguerías, panaderías, venta de bebidas alcohólicas entre otros. Lo anterior ha permitido el fortalecimiento y crecimiento de JMA Helados TRAILER, lugar especializado en la comercialización de helados, donde el cliente es prioridad, proporcionando atención personalizada y un portafolio amplio de productos con el respaldo de la marca Crem Helado a un precio justo.

## 2.1 IDENTIFICACIÓN DE ACTORES INVOLUCRADOS Y PARTICIPANTES

Para llevar a cabo el proceso comercial de JMA Helados tráiler, intervienen diferentes actores como:

- Proveedor – Crem Helado
- Transportador
- Equipo de trabajo
- Clientes y consumidores
- Eventos-ferias y fiestas, eventos deportivos y culturales

# JMA HELADOS TRAILER



**Fuente:** Elaboración propia- programa Lucid Chart, 2020.

## 2.2 ESTRUCTURA DEL MODELO DE RECONSTRUCCIÓN DE LA EXPERIENCIA

Para dar inicio al proceso de comercialización de productos en JMA Helados tráiler, se tomó como base una proyección de ventas versus precio de productos en cinco años, con el fin de analizar y determinar aspectos que reflejen la inversión a realizar y la rentabilidad a obtener a corto plazo. Por consiguiente, se toma una muestra de seis productos de mayor rotación para la proyección y análisis durante el tiempo planteado, elaborado de acuerdo al *modelo de las buenas prácticas del nuevo plan de negocio* de Centro Progresía EPE y el desarrollo del módulo financiero.

Tabla 1. Proyección de ventas

<b>VENTAS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Nombre del producto o servicio</b>	<b>BOCATTO</b>	<b>BOCATTO</b>	<b>BOCATTO</b>	<b>BOCATTO</b>	<b>BOCATTO</b>
<b>Ventas estimadas año 1 (unidades)</b>	446	482	520	562	607
<b>Incremento anual ventas</b>	8%	8%	8%	8%	8%
<b>Precio de venta año 1</b>	4,000	4,060	4,121	4,183	4,245
<b>Incremento anual del precio</b>	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
<b>Nombre del producto o servicio</b>	<b>CHOCOCONO</b>	<b>CHOCOCONO</b>	<b>CHOCOCONO</b>	<b>CHOCOCONO</b>	<b>CHOCOCONO</b>
<b>Ventas estimadas año 1 (unidades)</b>	5,513	6,009	6,550	7,139	7,782
<b>Incremento anual ventas</b>	9%	9%	9%	9%	9%
<b>Precio de venta año 1</b>	1,500	1,523	1,545	1,569	1,592
<b>Incremento anual del precio</b>	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
<b>Nombre del producto o servicio</b>	<b>ALOHA CM</b>	<b>ALOHA CM</b>	<b>ALOHA CM</b>	<b>ALOHA CM</b>	<b>ALOHA CM</b>
<b>Ventas estimadas año 1 (unidades)</b>	6,385	7,024	7,726	8,498	9,348
<b>Incremento anual ventas</b>	10%	10%	10%	10%	10%
<b>Precio de venta año 1</b>	\$1,000	\$1,015	\$1,030	\$1,046	\$1,061
<b>Incremento anual del precio</b>	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%

<b>VENTAS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Nombre del producto o servicio</b>	<b>CONOS</b>	<b>CONOS</b>	<b>CONOS</b>	<b>CONOS</b>	<b>CONOS</b>
<b>Ventas estimadas año 1 (unidades)</b>	7,030	7,733	8,506	9,357	10,293
<b>Incremento anual ventas</b>	10%	10%	10%	10%	10%
<b>Precio de venta año 1</b>	\$2,000	\$2,030	\$2,060	\$2,091	\$2,123
<b>Incremento anual del precio</b>	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
<b>Nombre del producto o servicio</b>	<b>CASERO</b>	<b>CASERO</b>	<b>CASERO</b>	<b>CASERO</b>	<b>CASERO</b>
<b>Ventas estimadas año 1 (unidades)</b>	6,219	6,841	\$7,525	8,277	9,105
<b>Incremento anual ventas</b>	10%	10%	10%	10%	10%
<b>Precio de venta año 1</b>	\$1,000	\$1,015	\$1,030	\$1,046	\$1,061
<b>Incremento anual del precio</b>	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%
<b>Nombre del producto o servicio</b>	<b>ARTESANAL</b>	<b>ARTESANAL</b>	<b>ARTESANAL</b>	<b>ARTESANAL</b>	<b>ARTESANAL</b>
<b>Ventas estimadas año 1 (unidades)</b>	5,225	5,748	6,322	6,954	7,650
<b>Incremento anual ventas</b>	10%	10%	10%	10%	10%
<b>Precio de venta año 1</b>	\$1,500	\$1,523	\$1,545	\$1,569	\$1,592
<b>Incremento anual del precio</b>	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%	1.5%

Fuente: Proyección de Ventas (Según Cuadro Punto 11 doc. Buenas Prácticas Nuevo Plan de Negocio)



La proyección de ventas se realiza a cinco años, en un período de corto plazo, con una muestra de seis productos significativos dentro del portafolio de Crem Helado por ser de mayor rotación, teniendo en cuenta el incremento anual con base en los datos históricos que se tienen dentro de la empresa, en el cual se determina el precio y la variación anual en ventas.

Dentro de otras variables e indicadores para tener en cuenta en el momento de una inversión u evaluación de proyectos, como es el caso del plan de negocios de JMA Helados tráiler, es importante tener en cuenta el monto de inversión que se necesita para la puesta en marcha, estas inversiones están determinadas por la maquinaria, mobiliario, equipos informáticos, servicio de transporte y caja.

Tabla 2-inversiones

<b>INVERSIONES</b>								
<b>INVERSIONES ANUALES</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>	<b>Vida útil</b>	<b>Amortización (%)</b>
Maquinaria	5,440,000	68,000	204,000	292,400	340,000	251,600	10	10%
Mobiliario	510,000	0	170,000	105,400	68,000	98,600	10	10%
Equipos informáticos	0	884,000	0	782,000	0	0	5	20%
Servicio transporte	163,200	190,400	221,000	244,800	289,000	312,800	1	100%
Existencias iniciales	544,000	680,000	748,000	816,000	863,600	897,600		
Caja inicial	68,000	102,000	136,000	217,600	258,400	289,000		
Otros	435,200	650,760	738,344	959,140	1,233,180	1,436,160	1	100%
<b>TOTAL</b>	<b>7,160,400.00</b>	<b>2,575,160.00</b>	<b>2,217,344.00</b>	<b>3,417,340.00</b>	<b>3,052,180.00</b>	<b>3,285,760.00</b>		

**Fuente:** Elaboración propia- programa Excel, 2019-modulo financiero.

En la tabla 2, están discriminados cada uno de los rubros a invertir necesarios para el desarrollo de las operaciones comerciales de JMA Helados tráiler; este es un proyecto de pequeña inversión que genera alta rentabilidad, que inicialmente se presenta como una microempresa para dar inicio al desarrollo del proceso de comercialización de helados, se realiza una alianza comercial con la marca Crem Helado y el distribuidor autorizado local para el suministro por medio de comodato del mobiliario requerido, factor determinante para la disminución de los costos de inversión, por ende la maquinaria y el mobiliario tiene una inversión de \$ 7.160.400 que responden a las necesidades de acuerdo al estudio de mercado realizado previamente como se describe en el apartado 1.2.1 planeación y metodología.

Lo que se necesita en términos de inversión para este tipo de productos es una maquinaria correspondiente a un tráiler de 2 x 1.50 metros, elaborado en hierro y láminas galvanizadas y alfajor con estructura en tubería de tráfico pesado calibre 16 y 18 con un costo de \$5.440.000, un mobiliario de \$ 510.000, representados es una registradora y enceres; dado a qué la tipología de venta es móvil de demanda flotante, con venta directa al cliente quien adquiere el producto y lo consume en las instalaciones del parque principal, por lo cual no se requiere de enceres para la atención al público. El servicio de transporte correspondiente a \$163.200 para efectuar la movilidad del tráiler desde el parqueadero al parque principal del municipio. Basado en lo anterior, se determina a esta como la inversión inicial requerida para el proyecto, no obstante la maquinaria y el mobiliario durante los cinco años incurren en un costo de mantenimiento como se describe del año uno al año cinco, no se hace necesario realizar otras inversiones durante el año sino lograr el mantenimiento de dichos activos, lo que hace que este

tipo de inversiones sean pequeñas, la estrategia para alcanzar los objetivos planteados de este proyecto se da con el arduo trabajo diario, ofreciendo productos de calidad a buen precio con buen servicio para atraer cada vez más clientes y posicionar cada vez más a JMA Helados tráiler en el mercado.

Tabla 3. Coste de ventas

Para dar inicio al proceso comercial de JMA Helados tráiler, es necesario determinar los costos en que se incurre para la comercialización de los productos, así mismo es un factor importante para fijar el precio al público y analizar las utilidades a obtener.

Coste de ventas	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>BOCATTO</b>	1,248,800.00	1,362,191.04	1,485,877.99	1,620,795.71	1,767,963.96
<b>CHOCOCONO</b>	5,513,000.00	6,013,580.40	6,559,613.50	7,155,226.41	7,804,920.96
<b>ALOHA CM</b>	3,511,750.00	3,830,616.90	4,178,436.91	4,557,838.99	4,971,690.77
<b>CONOS</b>	10,896,500.00	11,885,902.20	12,965,142.12	14,142,377.02	15,426,504.86
<b>CASERO</b>	4,664,250.00	5,087,763.90	5,549,732.86	6,053,648.61	6,603,319.90
<b>ARTESANAL</b>	5,486,250.00	5,984,401.50	6,527,785.16	7,120,508.05	7,767,050.18
<b>TOTAL</b>	<b>31,320,550.00</b>	<b>34,164,455.94</b>	<b>37,266,588.54</b>	<b>40,650,394.78</b>	<b>44,341,450.62</b>

**Fuente:** Elaboración propia- programa Excel, 2019-modulo financiero.

Al contar con una alianza con una empresa reconocida por su calidad en los diferentes tipos de helado, hace que la operación comercial de JMA Helados tráiler cuente con un respaldo y preferencia por parte de los clientes. Crem helado suministra los congeladores para el sostenimiento del producto en cadena de frío, por consiguiente los costes de producción son

menores y la inversión es baja, los costos directos de producción están vinculados con la compra de productos de esta marca, se analizan los seis productos más representativos y con mayor rotación de ventas dentro del portafolio, teniendo en cuenta el análisis de demanda ya que esta es una empresa que su puesta en marcha lleva dos años, los helados con mayor rotación son los conos de crema, chococono, artesanal, casero, aloha y bocatto, los precios están actualizados al año 2019 teniendo en cuenta el valor propuesto por el proveedor Crem helado, con un incremento anual del 1%, correspondiente al incremento histórico que ha tenido la empresa en el valor de sus costos de producción.

Tabla 4. Ingresos por ventas

Los ingresos se fijan basados en la proyección de ventas teniendo en cuenta el precio al público y el incremento anual, resultado del proceso comercial.

<b>Ingresos por ventas:</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>BOCATTO</b>	\$1,784,000	\$1,956,920	\$2,142,920	\$2,350,846	\$2,576,715
<b>CHOCOCONO</b>	\$8,269,500	\$9,151,707	\$10,119,750	\$11,201,091	\$12,388,944
<b>ALOHA CM</b>	\$6,385,000	\$7,129,360	\$7,957,780	\$8,888,908	\$9,918,228
<b>CONOS</b>	\$14,060,000	\$15,697,990	\$17,522,360	\$19,565,487	\$21,852,039
<b>CASERO</b>	\$6,219,000	\$6,943,615	\$7,750,750	\$8,657,742	\$9,660,405
<b>ARTESANAL</b>	\$7,837,500	\$8,754,204	\$9,767,490	\$10,910,826	\$12,178,800

<b>Ingresos por ventas:</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>TOTAL</b>	<b>44,555,000</b>	<b>49,633,796</b>	<b>55,261,050</b>	<b>61,574,900</b>	<b>68,575,131</b>

**Fuente:** Elaboración propia- programa Excel, 2019-modulo financiero

Los ingresos por ventas tienen en cuenta el precio del mercado, este se analizó con base al histórico de la empresa y su rotación, también este precio esta indexado al valor de la inflación o índice de precios del consumidor. El incremento en las cifras año a año se logra de acuerdo al desarrollo y posicionamiento del mercado. Cabe resaltar que las cifras analizadas pertenecen a una pequeña muestra de productos comercializados ya que el portafolio está compuesto por veinte productos aproximadamente.

Tabla 5. Estado de resultados

El estado de resultados nos muestra la relación del ejercicio final de JMA Helados tráiler, reflejando las ganancias obtenidas durante el tiempo proyectado, corroborando que el proyecto es sostenible y productivo.

<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>Ingresos por Ventas</b>	44,555,000	49,633,796	55,261,050	61,574,900	68,575,131
<b>Costo de Ventas</b>	31,320,550	34,164,456	37,266,589	40,650,395	44,341,451
<b>Utilidad Bruta/Vtas</b>	13,234,450	15,469,340	17,994,461	20,924,505	24,233,680
<b>Gastos de Personal</b>	6,346,522	6,727,314	7,130,953	7,558,810	8,012,338
<b>Mantenimiento</b>	258,400	425,000	537,200	629,000	564,400
<b>Servicios públicos</b>	1,704,400	1,755,532	1,808,198	1,862,444	1,918,317
<b>otros gastos</b>	650,760	738,344	959,140	1,233,180	1,436,160
<b>Depreciación</b>	595,000	595,000	595,000	595,000	595,000
<b>Utilidad operacional</b>	<b>3,679,368</b>	<b>5,228,150</b>	<b>6,963,970</b>	<b>9,046,071</b>	<b>11,707,465</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>3,679,368</b>	<b>5,228,150</b>	<b>6,963,970</b>	<b>9,046,071</b>	<b>11,707,465</b>
<b>RESERVA LEGAL 10%</b>	<b>367,937</b>	<b>522,815</b>	<b>696,397</b>	<b>904,607</b>	<b>1,170,747</b>
<b>RESERVAS ESTATUTARIAS 15%</b>	<b>551,905</b>	<b>784,223</b>	<b>1,044,596</b>	<b>1,356,911</b>	<b>1,756,120</b>
<b>RESULTADO DEL EJERCICIO</b>	<b>2,759,526</b>	<b>3,921,113</b>	<b>5,222,978</b>	<b>6,784,553</b>	<b>8,780,599</b>

**Fuente:** Elaboración propia- programa Excel, 2019-modulo financiero

Analizando que los cambios en los costos de producción no son tan relevantes y no dependen de externalidades, podemos concluir que las fluctuaciones de los precios hacen que el proyecto sea estable en términos económicos. Teniendo en cuenta que el helado no es un producto de primera necesidad, pero si es un producto de consumo masivo, hace que los ingresos de este proyecto sean sostenibles en el tiempo, con un crecimiento sostenible del 9.5% promedio anual.

Dado a que la inversión es de \$7.160.400 y cuenta con recursos propios para su ejecución no existen gastos de financiamiento, los gastos operativos se mantienen gracias a que Crem helado es el encargado del suministro y mantenimiento de los equipos de congelación como efecto a esto los costos de producción son bajos porque no son asumidos por el empresa, su afectación incurre solo en casos fortuitos. Para el aumento gradual de los clientes y los ingresos por ventas día a día se han diseñados estrategias de mercadeo que hagan más atractivo el consumo de este producto para el sano esparcimiento y recreación, para continuar con el posicionamiento de JMA Helados tráiler en el mercado.

#### Tabla 6. Estado de situación financiera

El estado de situación financiera es importante porque muestra la información y la calidad de los pasivos con los que cuenta con la empresa, dejando en evidencia que es una microempresa netamente financiada por aportes iniciales de pequeña inversión, que cuenta con alta liquidez dado por el tipo de producto comercializado, logrando solidez en los activos haciendo a JMA Helados tráiler como una empresa solvente con proyección futura.



**PRESENTACIÓN AJUSTADA**

<b>ACTIVO</b>	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	\$ 612,000	\$ 3,781,368	\$ 5,364,150	\$ 7,181,570	\$ 9,304,471	\$ 11,996,465
<b>Flujo Caja</b>	\$ 68,000	\$ 3,679,368	\$ 5,228,150	\$ 6,963,970	\$ 9,046,071	\$ 11,707,465
<b>Caja</b>		\$ 102,000	\$ 136,000	\$ 217,600	\$ 258,400	\$ 289,000
<b>INVENTARIOS</b>	\$ 544,000	\$ 680,000	\$ 748,000	\$ 816,000	\$ 863,600	\$ 897,600
<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	\$ 6,548,400	\$ 7,432,000	\$ 7,602,000	\$ 8,319,400	\$ 8,282,000	\$ 8,312,600
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	\$ 6,548,400	\$ 7,432,000	\$ 7,602,000	\$ 8,319,400	\$ 8,282,000	\$ 8,312,600
<b>MAQUINARIA Y EQUIPO DE MONTAJE</b>	\$ 6,548,000	\$ 6,548,000	\$ 6,548,000	\$ 6,548,000	\$ 6,548,000	\$ 6,548,000
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			\$ 170,000	\$ 105,400	\$ 68,000	\$ 98,600
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>		\$ 884,000	\$ 884,000	\$ 1,666,000	\$ 1,666,000	\$ 1,666,000
<b>DEPRECIACION</b>	\$ -	\$ 595,000	\$ 595,000	\$ 595,000	\$ 595,000	\$ 595,000
<b>DEPRECIACION ACUMULADA</b>			\$ 1,190,000	\$ 1,785,000	\$ 2,380,000	\$ 2,975,000
<b>TOTAL PROPIEDAD PLANTA-EQUIPO</b>		\$ 6,837,000	\$ 6,242,000	\$ 5,647,000	\$ 5,052,000	\$ 4,457,000
<b>TOTAL ACTIVO</b>	\$ 7,160,400	\$ 11,298,368	\$ 13,119,150	\$ 15,721,970	\$ 17,855,071	\$ 20,611,665
<b>PASIVO</b>		\$ 8,050,922	\$ 8,482,846	\$ 8,939,151	\$ 9,421,254	\$ 9,930,655
<b>Obligaciones laborales</b>	\$ -	\$ 6,346,522	\$ 6,727,314	\$ 7,130,953	\$ 7,558,810	\$ 8,012,338
<b>Otros pasivos</b>	\$ -	\$ 1,704,400	\$ 1,755,532	\$ 1,808,198	\$ 1,862,444	\$ 1,918,317
<b>PATRIMONIO</b>	\$ 7,160,400	\$ 3,247,446	\$ 4,636,304	\$ 6,782,819	\$ 8,433,817	\$ 10,681,010
<b>Capital</b>	\$ 7,160,400	\$ 7,160,400	\$ 7,160,400	\$ 7,160,400	\$ 7,160,400	\$ 7,160,400
<b>Reserva legal 10%</b>	\$ -	\$ 367,937	\$ 522,815	\$ 696,397	\$ 904,607	\$ 1,170,747

<b>reservas estatutarias 15%</b>		\$ 551,905	\$ 784,223	\$ 1,044,596	\$ 1,356,911	\$ 1,756,120
<b>Utilidades Ejercicios Anteriores</b>	\$ -	\$ -	\$ 2,759,526	\$ 6,680,639	\$ 11,903,616	\$ 18,688,169
<b>Resultado ejercicio</b>	\$ -	\$ 2,759,526	\$ 3,921,113	\$ 5,222,978	\$ 6,784,553	\$ 8,780,599
<b>PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 7,160,400</b>	<b>\$ 11,298,368</b>	<b>\$ 13,119,150</b>	<b>\$ 15,721,970</b>	<b>\$ 17,855,071</b>	<b>\$ 20,611,665</b>
<b>FONDOS PROPIOS</b>	\$ 7,160,400	\$ 3,247,446	\$ 4,636,304	\$ 6,782,819	\$ 8,433,817	\$ 10,681,010

**Fuente:** Elaboración propia- programa Excel, 2019-modulo financiero

El estado de situación financiera muestra la situación patrimonial de una empresa, permite entender la estructura financiera que lo compone, teniendo en cuenta los recursos con los que cuenta la empresa, el apalancamiento a través de los pasivos y la liquidez del patrimonio.

JMA Helados tráiler cuenta con un activo corriente representado en un permanente flujo de caja, teniendo en cuenta que el helado es un artículo de consumo masivo y alta rotación. El activo corriente es fundamental para una empresa por tener la capacidad de convertirse en dinero en periodos menores a un año, el flujo de caja de JMA Helados es constante debido a que percibe ingresos diarios a efecto de las ventas al menudeo y la rotación de inventarios constante, disminuyendo los riesgos de requerir apalancamiento financiero.

Por consiguiente al ser una pequeña empresa que cuenta con un convenio con la marca Crem helado, quien aporta el mobiliario y mantenimiento en cuanto a equipos de congelación, hace que las obligaciones financieras sean menores. En efecto el patrimonio de la empresa está dado por la inversión inicial y el tráiler siendo la parte residual de los activos de una compañía que se le deduce el monto correspondiente al pasivo. El capital ha sido aportado 100% por su propietario y las utilidades son reinvertidas como se evidencia en el estado de situación financiera y en el Estado de resultados presentado en este apartado.

## Tabla 7. VAN Y TIR

Los indicadores más utilizados para la evaluación de proyectos son el valor actual neto VAN y la tasa interna de retorno, quienes permiten visualizar la viabilidad financiera y rentabilidad de JMA Helados tráiler.

	<b>AÑO 0</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>UTILIDAD OPERACIONAL</b>		3,679,368	5,228,150	6,963,970	9,046,071	11,707,465
<b>IMPUESTOS</b>		-	-	-	-	-
<b>DEPRECIACION</b>		595,000	595,000	595,000	595,000	595,000
<b>INVERSIÓN</b>	(7,160,400.00)					
<b>FLUJO DE CAJA OPERATIVO</b>	<b>-7,160,400.00</b>	<b>3,084,368</b>	<b>4,633,150</b>	<b>6,368,970</b>	<b>8,451,071</b>	<b>11,112,465</b>
<b>VAN</b>	<b>\$ 22,388,243</b>					
<b>TIR</b>	<b>71%</b>					

**Fuente:** Elaboración propia- programa Excel, 2019-modulo financiero

La inversión inicial de JMA Helados tráiler es de \$7.160.400 que no necesita reinversión, solo mantenimiento anual, el valor actual neto refleja que una vez recuperados los costos de inversión un ingreso de \$22.348.243.

La tasa interna de retorno TIR, de este proyecto durante cinco años retribuirá el 71% adicional a la inversión, comparado con la tasa interna de oportunidad TIO, esta es mucho más atractiva teniendo en cuenta que para el desarrollo de este proyecto la TIO se determinó como el 6.35%, ya que está generando rentabilidad y la inversión se recupera al cabo de cinco años. Se realiza dicha comparación ya que un CDT tiene un nivel de riesgo casi igual a cero, y si lo comparamos frente a este tipo de proyectos que tienen un menor riesgo dado a que se cuenta con una trayectoria y buen nombre con reconocimiento tanto de marca como del proyecto mismo, haciendo un análisis financiero encontramos que la TIO más alta en el mercado es del 6.35% que ofrece C.A. Credifinanciera CF en un CDT anual, comparada a la tasa interna de retorno TIR, es más alta que la tasa interna de oportunidad TIO, que de acuerdo a una evaluación de proyectos este es viable ya que recupera en un 71% la inversión y tendríamos que después de ejecutados los cinco años se obtienen \$22.348.243.

Tabla 8. Rentabilidad

<b>RENTABILIDAD</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>8. Rentabilidad económica (ROI)</b>	26.12	28.62	28.31	29.81	30.84
<b>9. Rentabilidad financiera (ROE)</b>	113.30	160.99	150.21	133.37	138.82
<b>10. Crecimiento interno (ICI)</b>	10.72%	9.39%	7.88%	7.20%	6.77%

**Fuente:** Elaboración propia- programa Excel, 2019-modulo financiero

De acuerdo a la información vista en la tabla N. 8 la rentabilidad económica ROI permite tomar decisiones sobre inversiones futuras, comprobar resultados y medir la rentabilidad, de la inversión inicial se retribuye el 26.12%, en el segundo año 28.62%, año tercero 28.31%, distribuidos en una proporción mayor con el paso del tiempo.

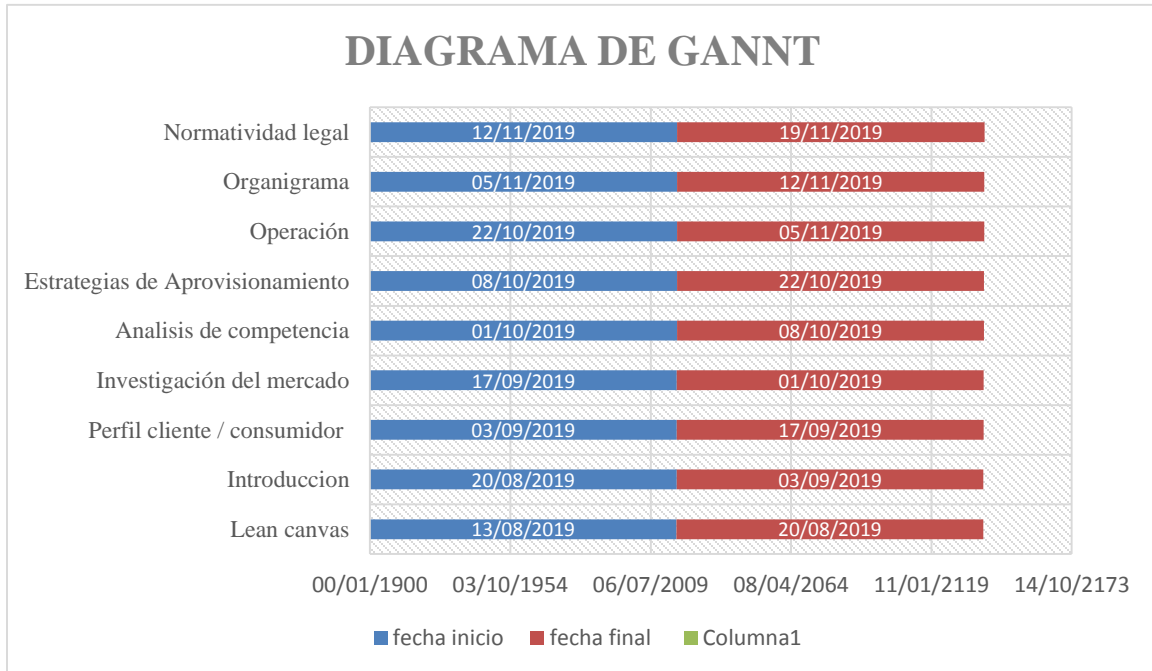
La rentabilidad financiera mide el retorno de la inversión inicial durante los cinco años en promedio tiene una rentabilidad promedio del 17% anual.

De acuerdo a esto, el crecimiento interno determinado de este proyecto, esta de manera escalonada, tiene que ver con un crecimiento sostenible que hace relación a los beneficios y al capital propuesto.

Los indicadores financieros nos muestran que haciendo una evaluación de proyectos efectiva este proyecto es viable con una inversión baja, una retribución económica alta del 71% y una recuperación de la inversión de \$22.348.243.



## 2.3 MATRIZ DE PLANEACIÓN (DIAGRAMA DE GANNT Y TABLA DE RECURSOS)



Fuente: Elaboración Propia, programa Excel-2020

El desarrollo de la práctica profesional en la modalidad de emprendimiento, permite al estudiante de Contaduría Pública aplicar y fortalecer los conocimientos adquiridos desde la academia aplicándolos en la puesta en marcha de su idea de negocio, desarrollando el plan de trabajo apoyado en la experiencia de los docentes de Centro Progresía EPE, de la Corporación Universitaria Minuto de Dios. Bajo estos parámetros, se diagnostican aspectos fundamentales que determinan debilidades y fortalezas del emprendimiento, desarrollando destrezas desde el perfil profesional del contador público, en temas de formalización empresarial, control de inventarios, y realización de Estados Financieros para determinar el estado del emprendimiento y crear nuevas alternativas para alcanzar un emprendimiento sostenible y productivo.

## 2.4 MODELO DE DIVULGACIÓN DE LA EXPERIENCIA

A través de este trabajo de grado, se da a conocer un emprendimiento regional desarrollado en el municipio de Agua de Dios Cundinamarca, lugar con una economía de tipo comercial y salarial, sustentada en subsidios que perciben los enfermos de Hansen, las mesadas pensionales y los salarios o sueldos de los empleados de las entidades del Estado.

JMA Helados tráiler, surge luego de realizar un análisis de entorno en la zona céntrica del municipio, donde se detectó que únicamente existían establecimientos dedicados a la comercialización de bebidas alcohólicas, sin ofrecer productos a los que accede y degusta el núcleo familiar, de allí se plantea una nueva alternativa de comercialización de helados, un lugar con un portafolio amplio de productos a un precio justo, con innovación de servicio donde el cliente es prioridad.

No obstante, JMA Helados tráiler fue implementado con el fin de cambiar la imagen en la zona y ser una fuente generadora de empleo directo e indirecto, donde como estudiantes de contaduría pública se pudieran aplicar los conocimientos adquiridos en el proceso de formación profesional fortaleciendo este proyecto y desarrollando el nivel del emprendimiento como otro campo de acción dentro del perfil del contador y como una fuente generadora de ingresos, es de mencionar que esta iniciativa ha causado no solo un impacto comercial en el municipio, sino un impacto social, ya que ha servido de motivación a otros emprendedores para poner en marcha sus ideas de negocio, convirtiendo así el parque principal en una zona con una diversidad gastronómica y más acogedora para los visitantes a la hora de compartir en familia.

Cabe resaltar que este emprendimiento cuenta con reconocimiento en el municipio de Agua de Dios, por el buen servicio y la variedad de productos ofrecidos a los clientes, aportando positivamente en la población ya que el parque principal se ha convertido en un espacio donde pueden asistir niños y adultos a compartir un momento de sano esparcimiento; el portafolio de servicios se ha divulgado mediante redes sociales como Facebook e Instagram donde se mantiene actualizados a los clientes con los nuevos productos y promociones a ofertar; el reconocimiento de este emprendimiento ha trascendido a otros municipios por la participación en diferentes eventos deportivos y culturales en la región, donde ha sido tomado con buena aceptación entre los clientes.

### 3 RECONSTRUCCIÓN DE LA EXPERIENCIA

#### 3.1 MOMENTOS HISTÓRICOS Y EXPERIENCIAS

El emprendimiento JMA Helados tráiler, inicio el desarrollo de las actividades comerciales en el municipio de Agua de Dios durante el primer semestre del año 2018 de manera informal, luego de observar la buena percepción de los clientes es registrado en la Cámara de comercio de Girardot para obtener la matrícula mercantil y en la Dirección de impuestos y aduanas Nacionales DIAN para tener el registro único tributario RUT y darle una existencia y formalización comercial. Posteriormente el proyecto es vinculado a Centro Progresá E.P.E de la Corporación Universitaria Minuto de Dios sede Girardot, tomada como opción para el inicio al proceso del desarrollo de las prácticas profesionales en la formación académica de Contaduría Pública, además de fortalecer e implementar mecanismos que contribuyan al crecimiento del proyecto.

Durante el desarrollo de la práctica I, se implementan mecanismos que dejan al descubierto las falencias y fortalezas con las que cuenta el emprendimiento, se crean estrategias para la corrección de las fallas y el fortalecimiento del mismo para alcanzar impacto comercial, en la práctica II, se realizan análisis tanto del sector como del cliente arrojando factores determinantes para el funcionamiento de JMA Helados tráiler, junto al marco legal, posteriormente en el 2019 se implementa un plan de negocio que abarca diferentes aspectos en el que se desarrolla un módulo financiero con una proyección a corto plazo, que toma como base una muestra de seis productos de mayor rotación del portafolio de JMA Helados tráiler, este permite realizar una proyección a cinco años, determinando los costes en los que se incurre en el

proceso de comercialización, los ingresos a obtener en el tiempo proyectado, al punto de obtener indicadores como la tasa interna de retorno TIR y el valor actual neto VAN, donde se concluye que el proyecto es rentable y sostenible en el tiempo; Para el 2020 se realiza la sistematización de la práctica profesional por la modalidad de emprendimiento, con el fin de plasmar una experiencia puesta en marcha, y fortalecida gracias a Centro Progresá E.P.E.

Figura 2. Línea de tiempo.



**Fuente:** Elaboración propia- programa Lucid Chart, 2020.

## 4 APRENDIZAJES (NO MAS DE 10 PAGINAS)

### 4.1 APORTES SIGNIFICATIVOS DE LA EXPERIENCIA EN LO HUMANO

A través del desarrollo de este emprendimiento se desarrollaron diferentes destrezas como el cambio del pensamiento, la seguridad, la persistencia, la capacidad de gestión y liderazgo, la innovación, el pensamiento colectivo y la opción de generar nuevos campos de acción para el contador público.

También este emprendimiento me permitió la recuperación de un espacio que había perdido su esencia, donde hoy en día juegan y comparten familias con toda comodidad, los niños juegan aprovechando el lugar donde también existen varios emprendimientos que surgieron luego de tomar como ejemplo a JMA e implementar otros portafolios gastronómicos para el deleite de los clientes. Contribuyendo así en el cambio de la imagen del parque principal del municipio de Agua de Dios

Por ultimo aportar a la generación de empleo y tener una fuente propia generadora de ingresos y alcanzar las metas propuestas, son objetivos que sin la ayuda y el fortalecimiento recibido de parte de Centro Progresía EPE de Universidad Minuto de Dios hubieran sido posibles.

### 4.2 APORTES SIGNIFICATIVOS EN LO SOCIAL

La puesta en marcha de JMA Helados tráiler, causo un impacto positivo en la comunidad del municipio de Agua de Dios, la ubicación en el parque principal de este emprendimiento ha contribuido para que el lugar renazca y vuelva a ser de predilección de propios y visitantes al momento de compartir con sus familias o amigos.

Es satisfactorio ver como las familias han retomado aquellas costumbres que se habían dejado atrás por no contar con un espacio apropiado de esparcimiento y haber servido como ejemplo a nuevas iniciativas de emprendimiento, que al ver el desarrollo esta idea de negocio decidieron arriesgarse y cambiar la forma tradicional de comercializar sus productos en un local comercial, a desarrollar su actividad en un espacio que permite reinventarse y ayudar a seguir mejorando el ambiente del parque principal ampliando el portafolio comercial en el lugar para hacerlo más atractivo.

Figura 3. Antes Parque principal Agua de Dios



Fuente. Google maps

Figura 4. JMA Helados Trailer



Fuente: archivo personal JMA Helados

#### 4.3 APORTES SIGNIFICATIVOS EN LO ECONOMICO O TECNICO

Al tomar la opción de emprendimiento en el curso de práctica profesional permitió hacer una evaluación financiera de este proyecto gracias al apoyo de centro progresista EPE de la Corporación universitaria Minuto de Dios, puesto que permitió la aplicación de los conocimientos adquiridos en la formación académica de contaduría pública frente a la formalización empresarial e implementación de un plan de negocio, construyendo la organización financiera, realizando análisis significativos para crear acciones encaminadas al cumplimiento de los objetivos trazados y alcanzar un crecimiento económico y viable para obtener un mayor posicionamiento y reconocimiento en el mercado.

En forma directa la generación de empresa a través del emprendimiento generó un nuevo campo de acción para los creadores de JMA Helados tráiler dentro del ejercicio profesional y fue



un aporte significativo en la estabilidad económica para los realizadores del proyecto y los actores que hacen parte del proceso comercial como empleados, transportador y proveedor.

#### 4.4 PRINCIPALES APRENDIZAJES EN PARA EL PERFIL PROFESIONAL

Dentro del desarrollo del proceso de práctica profesional durante la formación académica de contaduría pública, fue un aporte significativo al aprendizaje la ejecución de este proyecto de emprendimiento en centro progresista EPE de la Corporación Universitaria Minuto de Dios; en esta experiencia se desarrollan destrezas que se alcanzan con el ejercicio profesional, se fortalece la objetividad, se aumenta el conocimiento y fortalecimiento en diferentes competencias contables y financieras para el contador público.

Con la construcción del plan de negocio se abarcan diferentes aspectos importantes para el desarrollo empresarial que permiten determinar factores de análisis y gestión para la creación de empresas y puesta en marcha de emprendimientos.

#### 4.5 APRENDIZAJES ABORDADOS DESDE LA PERSPECTIVA DE LA SOCIALIZACIÓN DE LA EXPERIENCIA

El desarrollo de este proyecto deja un aprendizaje significativo en el entorno de los participantes, fortalece los conocimientos adquiridos dentro del proceso académico de contaduría pública, muestra nuevas opciones para el desarrollo de práctica profesional a los estudiantes, genera un impacto social importante en el municipio de Agua de Dios, sirviendo como ejemplo a nuevos emprendedores que surgen a través de esta iniciativa.

Demuestra como el emprendimiento desarrolla destrezas y fortalece capacidades implementando dentro de su propio negocio mecanismo y estrategias que permitan alcanzar los objetivos propuestos para lograr su crecimiento

## 5 CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El desarrollo de iniciativas de emprendimiento permite ampliar las capacidades del contador público, desarrollando competencias como análisis e interpretación de datos, emisión de juicios de valor, liderazgo, innovación, creación de empresa, desde lo humano lo convierte en un ser que busca un bien común que causa efectos positivos de transformación social.

La práctica profesional a través de la opción por emprendimiento, se convierte en un espacio para crear y desarrollar estrategias que logren llevar a cabo la puesta en marcha de una idea de negocio desde la formalización empresarial, ejecutando análisis de factores determinantes para el desarrollo de un proyecto como entorno, cliente, competencia y consumidor, reflejando información importante para la creación de estrategias de posicionamiento en el mercado, teniendo en cuenta que el helado no es un producto de primera necesidad, pero sí de consumo masivo.

Así mismo la construcción de un modelo financiero refleja todos los rubros necesarios para la inversión y la puesta en marcha de los proyectos, con el fin de verificar la viabilidad y sostenibilidad del proyecto en el tiempo, utilizando herramientas como los estados financieros demostrando que JMA Helados tráiler es una empresa sólida que tiene liquidez amplia a efecto de no contar con apalancamiento financiero para su puesta en marcha y sostenimiento ya que el

capital inicial es de financiación propia; ratificando esta solvencia con la aplicación de indicadores económicos de liquidez y rentabilidad, emitiendo juicios sobre el estado actual y futuro del proyecto, determinando y analizando el movimiento de los rubros a través del tiempo.

En base a lo anterior, la preparación de la información financiera se realiza sobre una muestra de seis productos de alta rotación dentro del portfolio de ventas de JMA Helados, teniendo en cuenta el incremento anual en ventas reflejado en datos históricos de la empresa, determinando de esta forma el monto de inversión necesario para la puesta en marcha del proyecto, a su vez por ser un proyecto de poca inversión y tener una alianza comercial con una marca reconocida como Crem Helado, la rentabilidad generada es alta debido a la contribución realizada de parte del proveedor, quien por medio de comodatos facilita los equipos de congelación con su respectivo mantenimiento para el sostenimiento de la cadena de frio del producto.

Para evaluar la viabilidad de JMA Helados tráiler, se preparan estados financieros que reflejan el comportamiento del activo, pasivo y patrimonio dentro de la operación comercial de la empresa; debido a que se cuenta con un flujo de caja permanente a consecuencia de percibir ingresos diarios a efecto de las ventas al menudeo, estos disminuyen los riesgos de requerir apalancamientos financieros futuros. El patrimonio está conformado por la inversión inicial proveniente de recursos propios y las utilidades obtenidas dentro del ejercicio son reinvertidas.

Cabe resaltar que para el fortalecimiento de JMA Helados tráiler, fue importante la vinculación a Centro Progresía EPE de la corporación universitaria Minuto de Dios, allí junto con el equipo de profesionales especialistas en proyectos se implementó un plan de negocio construido durante práctica profesional I, II y III, donde como resultado se obtuvo una microempresa legalmente constituida, en marcha con solvencia, liquidez y rentabilidad actual y a largo plazo.

Dentro de este proceso la corporación universitaria Minuto de Dios, no solo forma profesionales, sino excelentes seres humanos con visión y calidad humana, por ende la ejecución de emprendimientos con innovación de servicio como JMA Helados tráiler van encaminados a generar impacto en la comunidad, y además servir de ejemplo a profesionales en formación para tener iniciativas de creación empresarial y ampliar el campo de acción de la profesión y a la comunidad del sector para tomar iniciativas de emprendimiento como una fuente generadora de empleo e ingresos y de transformación social.

## BIBLIOGRAFIA

- Duarte, T., & Ruiz, M. (2009). *Emprendimiento, una opción para el desarrollo*. Redalyc , 1.
- Euromonitor. (2018). Un colombiano gastó \$29.128 en helados durante el último año, según Euromonitor. *La República*.
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., & Rigolini, J. (2014). *El emprendimiento en America Latina*. Washington DC: Banco Mundial.
- Montelongo, R. (1 de marzo de 2000). Hacia una contabilidad estratégica. *El tiempo*, pág. 1.
- Ramirez, D. (1980). *Contabilidad administrativa. Un enfoque estratégico para competir*. Mexico-Bogota : McGRAW-HILL.
- Rodriguez, A. (2009). NUEVAS PERSPECTIVAS PARA ENTENDER EL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL. *Pensamientos y gestion*, 96-119.
- Salazar, N., Mesa, C., & Navarrete, N. (2017). *La Estructura de las tarifas de Registro en las camaras de comercio y beneficos de sus servicios: Impacto sobre la competitividad y la formalidad empresarial*. Bogota: Fedesarrollo.



## ANEXOS

Anexo. 1 Lean canvas

<p><b>8. SOCIOS CLAVE:</b>          Proveedores:          Crem Helado, Plastibolsas y acarreo trailer.          Uniminuto: Centro progesa y servicio de asesoria y acompañamiento en emprendimiento.</p>	<p><b>6. ACTIVIDADES CLAVE:</b>          Expectativas del cliente.          Compra de helado al por mayor.          Venta de helados.          Desarrollo de procedimientos de la operacion comercial          Cumplimiento normatividad de manipulación de alimentos.</p>	<p><b>1. PROPUESTA DE VALOR:</b>          Venta mobil "Trailer JMA Helados"          Llevamos el dulce sabor del helado a los lugares donde es difícil adquirir este producto, ofreciendo excelente calidad y precios justos, tambien contamos con el cubrimiento de eventos en otros municipios de esta forma se generan espacios de ambiente familiar.</p>	<p><b>3. RELACIÓN CON LOS CLIENTES:</b>          Atención personalizada con amplio portafolio de productos.          Promociones agrandados por el mismo precio.</p>	<p><b>2. SEGMENTO DE CLIENTES:</b>          Área geográfica: Agua de Dios área urbana y rural.          Clientes: padres entre 30 y 50 años motivados por sus hijos entre las edades de 3 a 15 años.</p>
<p><b>9. ESTRUCTURA DE COSTOS:</b> el costo mas importante en este modelo de negocio es la adquisicion del producto base para iniciar labores, en el segundo lugar esta el pago del derecho a la participacion de los eventos y por ultimo el transporte del trailer hasta el lugar de trabajo.</p>	<p><b>7. RECURSOS CLAVE:</b>          Adecuar el trailer para su funcionamiento con adecuado manejo en la maanipulación de alimentos basado en la Resolución No. 2674 del 2013 emanada por el Ministerio de Salud y Protección Social.</p>		<p><b>4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN:</b>          Tendremos contacto directo con nuestros clientes a traves de nuestro medio de distribucion el Trailer, Material POP de los productos en lanzamiento, tableros informativos (promociones o productos nuevos).          Facebook: fan page.          Whatsapp: Lista de difusion.</p>	
		<p><b>5. FUENTE DE INGRESOS:</b>          Venta de nuestros productos con pago exclusivamente en efectivo.</p>		



## Anexo 2. Análisis de entorno

La metodología PESTEL es la más apropiada para realizar el análisis de entorno de JMA Helados Tráiler, para observar los sectores de mayor relevancia en el desarrollo del proyecto.

### **1.3.1 Político.**

El Municipio cuenta con una estructura política tradicional donde a pesar del paso del tiempo se mantiene latente la división de los partidos políticos de mayor influencia en la población. Pese al sistema político tradicional, desde su reconocimiento como Municipio solo había gobernado una mujer hasta entonces, quien se ha dedicado al fomento de la cultura en el Municipio, tratando de reactivar el turismo histórico del Municipio y a exaltar el importante aporte de una mujer en la construcción de una sociedad y el empoderamiento de mujeres emprendedoras del sector.

El fortalecimiento al sector del turismo y al fomento de la diversidad cultural con la que cuenta el Municipio, han sido objetivo de la administración actual, plasmados en su plan de desarrollo “La oportunidad es Ya!”.

Se realizó una modificación al Esquema de Ordenamiento Territorial (EOT) donde tuvo variaciones la zona comercial, también se ha hecho notorio el cumplimiento de ciertos parámetros dictaminados por la ley como el uso del espacio público determinado en el Esquema de Ordenamiento Territorial (EOT) Capítulo 5 Sistema de Espacio Público desde

el artículo 87 al 100, determinando el espacio que se puede utilizar y la fijación de la tarifa diaria por uso del espacio público.

Lo anterior con el fin de poder obtener ingresos para el fortalecimiento de obras y ampliar el músculo financiero del Municipio.

### **1.3.2. Económico.**

El Municipio de Agua de Dios fundado en 1870, de acuerdo a la Ley 104 de 1890, fue declarado como leprocomio (asilo para los enfermos de Hansen) convirtiéndolo en una república independiente ya que manejaba su propia moneda, teniendo una economía cerrada basada en subsidios del gobierno nacional para su sostenimiento, convirtiéndolo así en un lugar turístico a nivel mundial, por su historia y los acontecimientos de gran impacto que sucedieron dentro del mismo.

En 1963 fue declarado oficialmente como Municipio, lo que permitió el ingreso libre de personas y se dio el inicio a una economía tradicional, un poco débil por que no cuenta con industrias para la generación de empleo, pero atractiva para turistas nacionales y extranjeros, que ven a Agua de Dios como un lugar tranquilo lleno de historia, lo que permite que la circulación del dinero permanezca activa en la zona.

De igual manera, el sector agrícola cuenta con producciones frutícolas y en el sector pecuario con explotaciones ganaderas, porcícolas y de especies menores. Esto afirma que la economía del Municipio es activa y cuenta con oportunidades de crecimiento, esto siendo

bien aprovechado por emprendimientos como JMA Helados Tráiler, permitiendo no solo la generación de empleo sino que a su vez el incentivo de creación de empresa.

### **1.3.3. Sociocultural.**

La fundación del Municipio se celebra con sus acostumbradas ferias y fiestas donde se conmemora el festival y reinado histórico, cultural y deportivo Agua de Dios la ciudad de la alegría y la memoria, donde se resalta lo más representativo de la cultura y las tradiciones que han pasado de generación en generación, es de tradición el reencuentro familiar para disfrutar de estas fiestas, el salir a dar un paseo en familia y el disfrutar de las actividades del Municipio.

Los lugares de interés para los propios y turistas son los inmuebles reconocidos como patrimonio histórico, los 7 museos entre históricos, religiosos y médicos. El patrimonio natural compuesto por el bosque de los chorros con sus aguas azufradas termales, el cerro de la cruz y el parque natural Mana dulce, lugares que son visitados por propios y turistas permitiendo la reactivación del comercio y la ampliación de la zona comercial tradicional, ofreciendo diferentes opciones de lugares a visitar, con la oportunidad de dar a conocer a JMA Helados Tráiler.

En la actualidad se oferta para el aprovechamiento del tiempo libre de los jóvenes, diversas escuelas de formación artística y deportiva con las que se ha logrado una buena

representación para el Municipio y las cuales ayudan a JMA Helados Tráiler a ser un opción de complemento a estas actividades.

#### **1.3.4. Tecnológico.**

El Municipio de Agua De Dios cuenta con un cubrimiento óptimo en telecomunicaciones ya que cuenta con antenas repetidoras de los tres operadores líderes en el mercado, la conexión a internet es ofertada por diferentes entidades que tienen en el mercado diferentes portafolios de servicios dando a la comunidad la oportunidad de elegir la que cumpla sus expectativas, permitiendo el acceso a las redes sociales para estar al tanto de la actualidad, y de información de ofertas y productos nuevos para las personas.

Para motivar el interés por la formación académica y la investigación, especialmente por los jóvenes se cuenta con punto de vive digital que facilita el acceso a las redes y a un medio tecnológico para estar a la vanguardia del día a día, complementando la variada oferta educativa de parte del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA.

Estas opciones de Tecnologías de la Información y Comunicación que posee el Municipio se convierten en gran oportunidad para JMA Helados Tráiler, debido a que a través del uso de internet, Smartphone y rápida conectividad, se puede dar a conocer los productos, las promociones, los descuentos y los lugares en donde estará ubicado el Tráiler, permitiendo que los clientes y consumidores estén bien informados y reciban información constante del emprendimiento.

### **1.3.5. Ecológico**

El principal atractivo natural del Municipio de Agua de Dios es el Bosque de los Chorros de donde nace una fuente natural que provee aguas termales azufradas que son ofertadas a los propios y turistas en un balneario que lleva su mismo nombre, frecuentado en su mayoría con fines terapéuticos, ampliando el campo de acción para el comercio en el Municipio.

Cuenta con el denominado cerro de la cruz, lugar de visita en la temporada de semana santa especialmente, como es una reserva natural su acceso es controlado para evitar la tala de árboles y los incendios forestales que afecten el ecosistema. Estos lugares son catalogados como el pulmón del Municipio.

La diversidad ecológica con la que cuenta el Municipio ha servido para cambiar la imagen de Agua de Dios y ha permitido que sea tomado como destino turístico, generando una ampliación indirecta de las zonas comerciales para satisfacer las necesidades de los visitantes, ampliando el campo de acción de nuestro proyecto.

### **1.3.6. Legal**

En el territorio Nacional rige la resolución 765 de 2010, que señala la normatividad para la manipulación de alimentos terminados y distribuidos al público, dando facultad a los entes Municipales para controlar y capacitar al personal que manipule alimentos

verificando los requisitos para tener la viabilidad de laborar y la seguridad de ofrecer un servicio óptimo con el personal idóneo.

Estar constituido legalmente, adscrito a la cámara de comercio de la región y realizar las respectivas contribuciones establecidas por la ley.

Ejecutar un plan de manejo de residuos que contribuyan a la conservación del medio ambiente y la responsabilidad social.

### **Anexo 3. Mercado**

#### **2.1.1. Perfil del Cliente y/o Consumidor**

El Municipio de Agua de Dios cuenta con una población aproximada de 10.733 habitantes según el último reporte del DANE del año 2018, su economía está en proceso de fortalecimiento ya que faltan fuentes de empleo, un porcentaje significativo de la población cuenta con mesadas que son otorgadas por el gobierno nacional, el restante deben desplazarse a otros municipios a desempeñarse laboralmente o simplemente desarrollar una actividad informal.

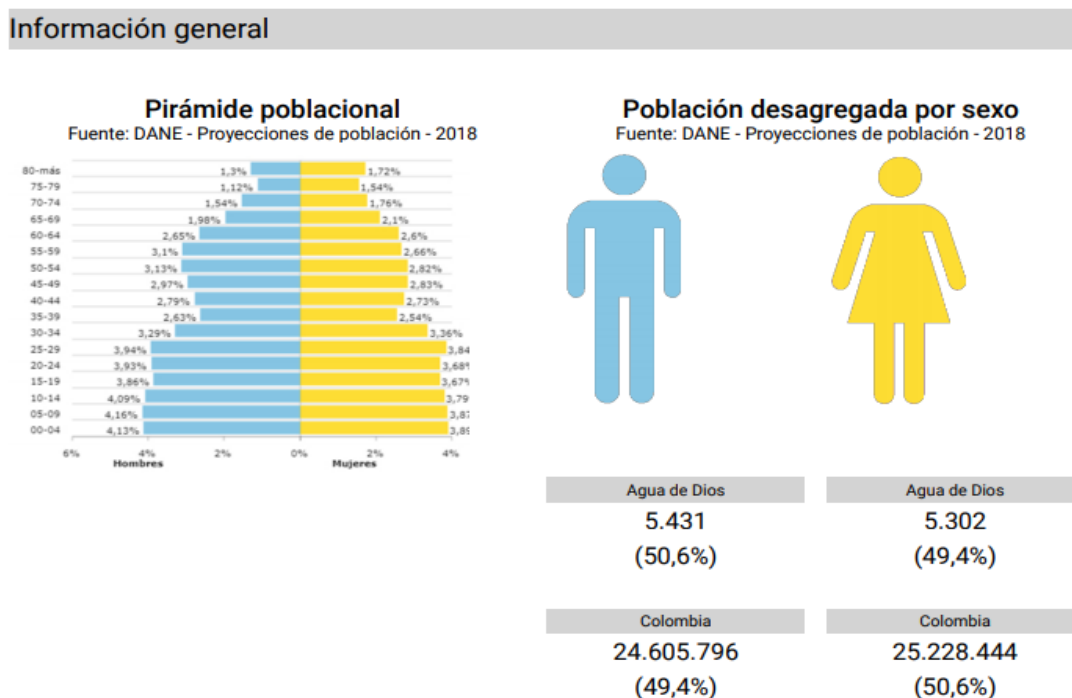
Los días de mayor afluencia de habitantes en el sector comercial son los fines de semana, días que son dedicados a planes familiares y de esparcimiento, el parque principal del Municipio es uno de los sitios más frecuentado por propios y turistas lo que ha

permitido que JMA Helados Tráiler se posicione en el mercado como un punto de referencia especializado en venta de helados en el Municipio.

Los clientes principalmente son familias que aprovechan sus días de descanso para compartir un momento familiar y degustar un helado, padres de familia que oscilan entre 30 y 50 años de edad motivados por el impulso de sus hijos entre las edades de 3 a 15 años, quienes frecuentan y fortalecen JMA Helados Tráiler.

Nuestro cliente está compuesto por un 60% población local y 40% población flotante que visita el Municipio en las diferentes temporadas festivas del año, lo que muestra un crecimiento notorio en las ventas durante estas fechas.

**Figura 1. Estructura de la población por sexo Municipio de Agua de Dios**



Fuente: último censo realizado por el DANE AÑO 2018

#### Anexo 4. Análisis del sector

En Colombia el consumo de helado es alto, existen en el mercado compañías de alto reconocimiento que ofrecen portafolios amplios con productos de excelente calidad y buen precio, con la implementación de diferentes medios de comercialización para lograr un cubrimiento amplio en el País y en toda su población generando empleo y prestando la posibilidad de ofrecer a diferentes comerciantes un ingreso adicional en sus negocios.

El consumo de helados en Colombia ha tenido un crecimiento en los últimos años gracias a que en algunos sectores el poder adquisitivo de la población ha mejorado y las condiciones nutricionales del producto ofrecen mejores condiciones aportando beneficios para la salud y el desarrollo de los niños.

El Departamento de Cundinamarca está compuesto por 116 Municipios, considerándose como uno de los pocos privilegiados por contar con casi todos los pisos térmicos, convertida en un sector con alto nivel de turismo, lo que hace que su economía y comercio sean activos. La zona del alto magdalena es un lugar con gran afluencia turística por su clima y balnearios que ofrecen a propios y turistas disfrutar de lugares cargados de grandes momentos.

La comercialización de los helados ha tenido un aumento notorio en los últimos tiempos, las oleadas de calor por las que atraviesa nuestro País son grandes detonantes que enmarcan el consumo de helado; los Municipios de Tocaima y Girardot cercanos a JMA



Helados Tráiler, cuentan con diferentes puntos de comercialización de helados donde se ofrecen varias marcas productoras. Existen en la actualidad fábricas artesanales que producen helados sin conservantes lo que es un plus en el momento de ser comercializados, ya que los clientes en la actualidad tienden a buscar productos que contribuyan con el cuidado personal y que no afecten su salud, variedad de heladerías y puntos de distribución de forma tradicional.

En el Municipio de Agua de Dios la venta de helados en su mayoría se da en lugares que toman a este producto como algo alternativo a su actividad comercial lo que hace que el consumidor pase a un segundo plano y no cuente con eficacia en el momento de la adquisición del producto, existen muy pocos lugares dedicados a la venta exclusiva de

helados, lo que ha permitido que JMA Helados tráiler se posicione en el mercado como el lugar preferido a la hora del consumo de helado por la prestación de un servicio personalizado donde el cliente es nuestra prioridad.

#### Anexo 5. Investigación de mercado.

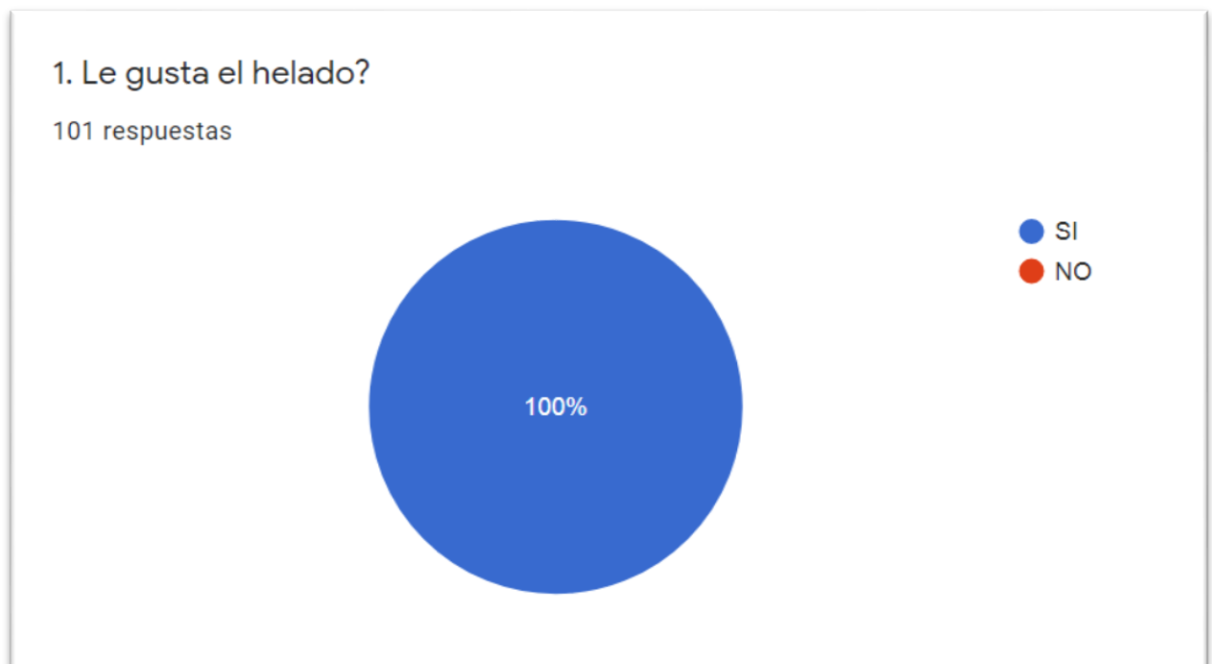
Mediante la aplicación de una encuesta realizada en uno de los días de mayor afluencia al parque principal del Municipio de Agua de Dios, se pudo determinar que se necesitaba un lugar que ofreciera una opción diferente al momento de compartir un plan familiar ya que alrededor de esta zona solo se encuentran lugares de expendio de bebidas alcohólicas, por este motivo fue que se dio inicio a través de una prueba piloto de la implementación de una venta móvil especializada en helados la que conto con buena aceptación de la comunidad.

## Encuesta

**Objetivo:** Analizar diferentes aspectos que permiten determinar la necesidad de implementar un lugar especializado en la venta de helados, donde los clientes encuentren un amplio portafolio y se les brinde atención personalizada.

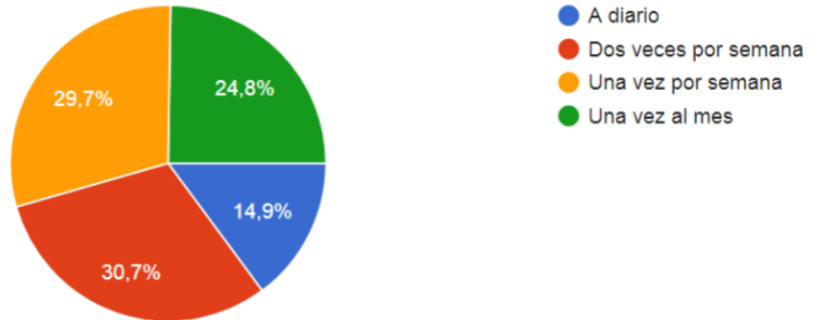
**Muestra:** El 10% de la población del Municipio de Agua de Dios

### Ítems



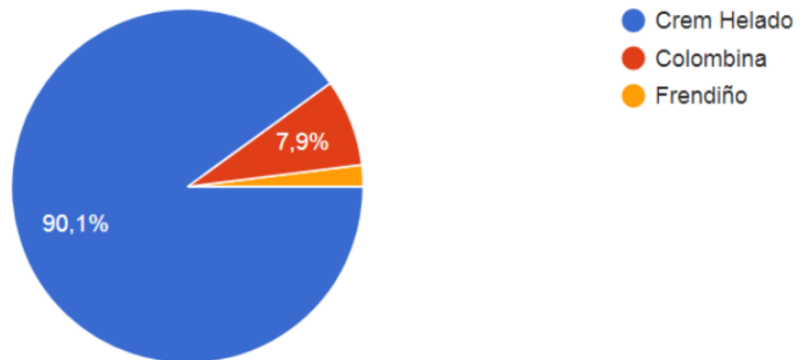
## 2. Con qué frecuencia consume helados?

101 respuestas



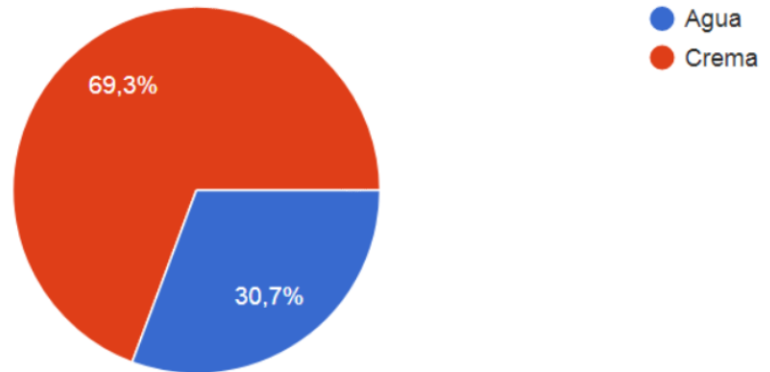
## 3.Cuál es su marca preferida?

101 respuestas



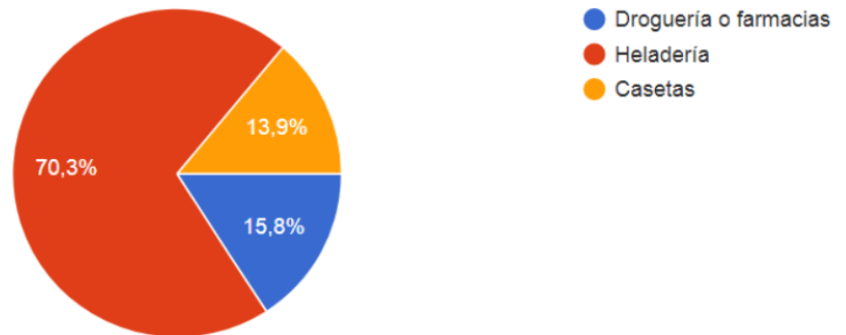
4. Al momento de degustar un helado prefiere que sean a base de:

101 respuestas



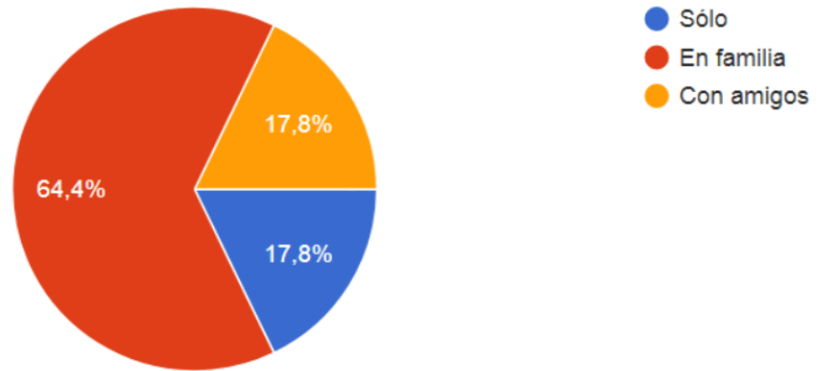
5. En qué lugar adquiere los helados?

101 respuestas



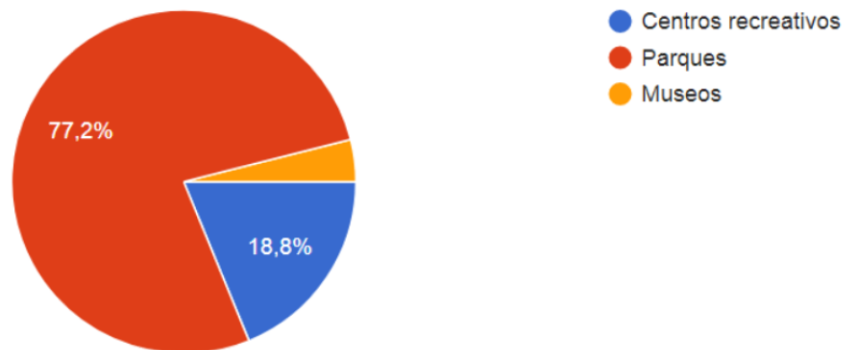
6. Cuando decide disfrutar un helado lo hace?

101 respuestas



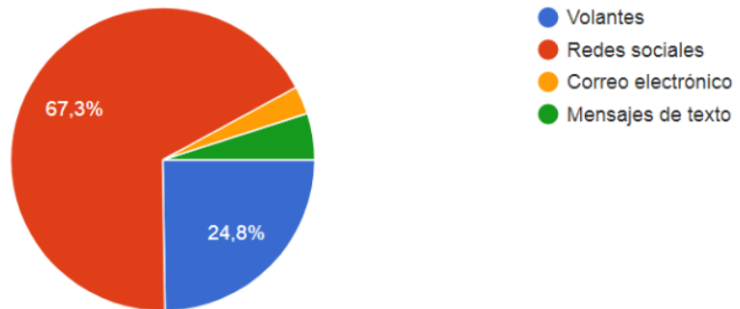
7. En qué puntos le gustaría encontrar ventas de helados:

101 respuestas



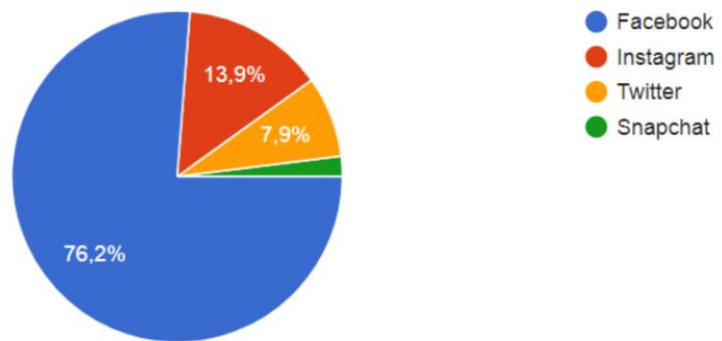
### 8. Cómo le gustaría enterarse de nuevos productos (DE NUESTRA EMPRESA O NEGOCIO)

101 respuestas



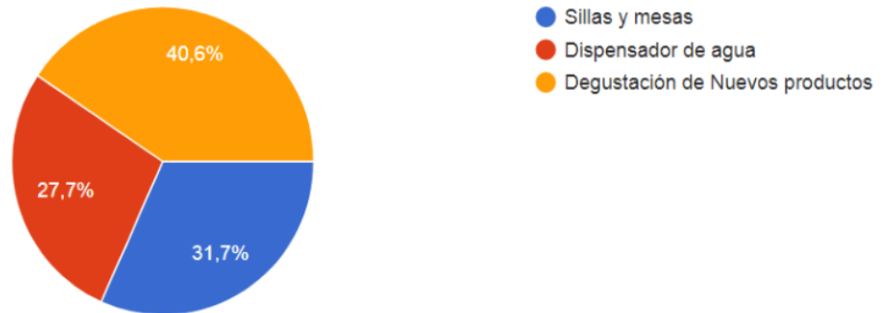
### 9. Qué redes sociales utiliza?

101 respuestas



10. Qué servicios adicionales le gustaría encontrar en los puntos de venta de helados y Tráiler?

101 respuestas



### **Conclusión.**

Con el desarrollo de esta encuesta se observó que al 100% de la población a la que se le aplicó la encuesta consume helado con una frecuencia promedio de una vez por semana, y que su consumo generalmente se hace en familia.

Para JMA Helados tráiler fue fundamental concluir con las respuestas de los encuestados que en el parque del Municipio de Agua de Dios se requería un lugar especializado en la venta de helados para evitar el desplazamiento de los consumidores a adquirir el producto, ya que para disfrutarlos preferencialmente lo hacen en el parque con su núcleo familiar y una de las propuestas de valor del proyecto es incentivar a los momentos de sano esparcimiento y unión familiar.

***I. ¿EXISTE OPORTUNIDAD EN EL MERCADO?***

1. ¿Describa la tendencia de crecimiento del mercado en que se encuentra su negocio?

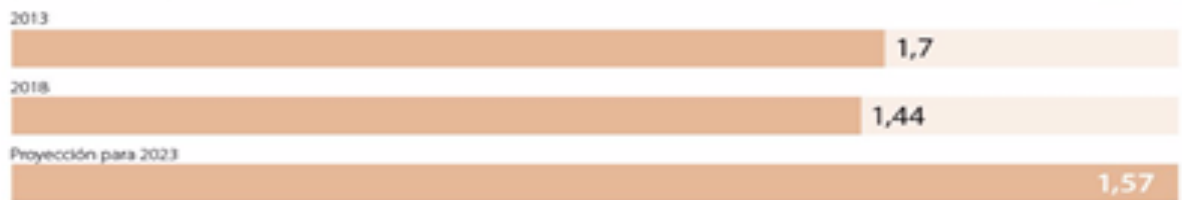
En la actualidad los consumidores y clientes buscan productos saludables que proporcionen calidad de vida y los productos que comercializa JMA Helados tráiler son reconocidos en el mercado ya que cumplen con los estándares de calidad exigidos y sobre todo brindan un gran aporte nutricional, lo que permite que día a día sigamos obteniendo más clientes.

De acuerdo a los datos reflejados por la firma consultora Euromonitor (2018), se determinó que los helados están formando parte de nuestro diario vivir, se han convertido en excusa para compartir más tiempo en espacios como centros comerciales, el cine, parques etc, integrándolos de tal forma que se hacen combinaciones con frutas, chocolates y hasta licores, concluyendo que durante el 2.018 un Colombiano gastó un promedio de \$29.128.80 equivalentes al consumo de 1.4 kilos de helado.



## ASÍ SE MUEVE EL MERCADO DE HELADOS

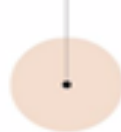
### VOLUMEN DEL MERCADO (Cifras en \$ billones)



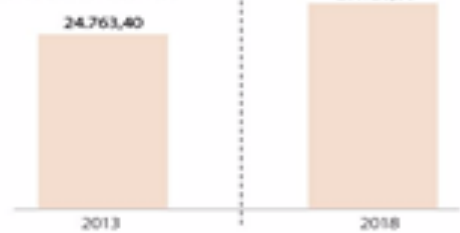
Crecimiento del mercado en los últimos cinco años  
**22,9%**



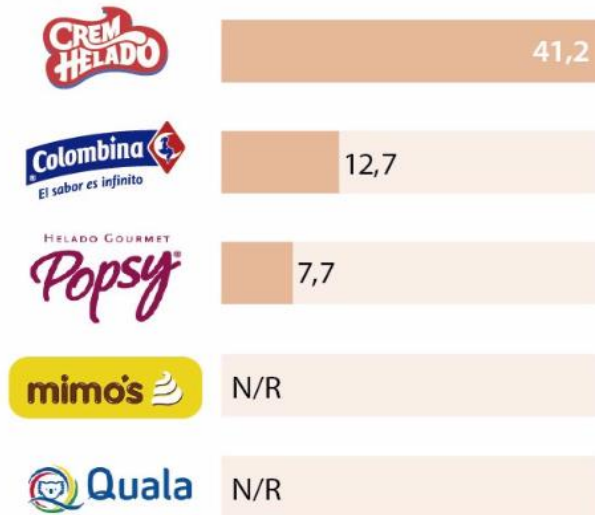
Crecimiento del mercado en los próximos cinco años  
**8,7%**



### GASTO PER CÁPITA (\$)



### MARCAS LÍDERES EN COLOMBIA Participación en el mercado (%)



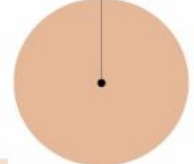
### VOLUMEN CONSUMIDO EN EL PAÍS Cifras en toneladas



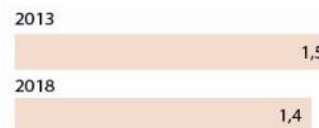
Crecimiento últimos cinco años  
**0,10%**



Crecimiento próximos cinco años  
**6,5%**



### VOLUMEN PER CÁPITA Cifras en kilogramos



Nonsoque, J. (2019). Así se mueve el mercado de helados. La Republica.

Recuperado por <https://www.larepublica.co/consumo/un-colombiano-gasto-29128-en-helados-durante-el-ultimo-ano-2835187>

Actualmente en el mercado existen marcas líderes en el sector de los helados, Crem Helado es la de mayor reconocimiento y ventas a nivel nacional, lo que es un plus para JMA Helados ya que comercializa productos de alta calidad y reconocimiento, sin desconocer que hay otras marcas con reconocimiento y trayectoria como Colombina, Popsy, Mimos entre otros.

#### Anexo 5. Análisis de competencia

Bajo el método de observación se hace un análisis a la competencia en el Municipio de Agua de dios, determinando que en la zona central se encuentran dos congeladores de venta de helados en establecimientos que tienen como actividad principal la venta de medicamentos, identificando que la venta de helados es tomada como una actividad adicional y no el centro del negocio, esta causa ha permitido el fortalecimiento de JMA Helados, que es un lugar especializado en la comercialización de helados que ofrece un portafolio amplio, precios justos y atención personalizada lo que ha sido una fortaleza a la hora de capturar clientes.

**Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios\* más relevantes para su negocio:**

**Nota: \* Seleccione de las siguientes opciones de criterios, aquellos para los cuales se identifica como alto nivel de criticidad para la validación de la competencia.**

---

**COMPETENCIA**

---

<b>Descripción</b>	<b>Competidor 1</b>	<b>Competidor 2</b>	<b>Competidor 3</b>
<b>LOCALIZACION</b>	Parque principal	Centro	Centro
<b>PRODUCTOS Y SERVICIOS (ATRIBUTOS)</b>	Droguería	Supermercado ARA	Helados Frediño
<b>PRECIO</b>	Sobrepeso o a los productos	Por debajo del mercado	Bajos
<b>LOGISTICA DE DISTRIBUCION</b>	Un día por semana	A diario	Dos veces por semana
Otros, ¿Cuál?	Cercanía al parque	Precios bajos	Precios bajos, mayor cantidad y baja calidad

---

## Anexo 6. Proceso de producción

El tráiler JMA Helados cuenta con una dimensión de 2 x 3 metros, dimensiones establecidas para el uso adecuado del espacio público determinado en el Esquema de Ordenamiento Territorial EOT del Municipio de Agua de Dios, dotado con instalaciones eléctricas en cable encauchetado calibre 10 con caja de dos tacos de 30 amperios para el correcto funcionamiento de un congelador especializado para el manejo de cremas para la elaboración de conos y canastas, un congelador de 10 pies en el que se exhiben los

productos terminados para la venta, una congelador bodega de 29 pies, además cuenta con una caja registradora configurada con los departamentos especificando el tipo de producto vendido para tener un control de ventas, gabinete plástico con cajones que sirve como almacenamiento para los desechables (servilletas, bolsas y cucharas) y la galletería, caneca plástica para la recolección de los residuos sólidos, dos personas que brindan atención personalizada a los clientes con conocimientos y capacitación en manipulación de alimentos para cumplir con los requerimientos y dar buen manejo al producto.

El tiempo estimado para la operación de la actividad comercial de JMA Helados Tráiler es los fines de semana (sábado y domingo) y en temporada festiva se extiende hasta el día lunes con una intensidad horaria de 10 a.m. a 9 p.m. en jornada continua.

El proceso principal de JMA Helados tráiler es la comercialización de helados (cremas y producto terminado), de la marca Crem Helado, ofreciendo a los clientes un lugar especializado en la venta de helados donde además de encontrar un delicioso producto reciben una atención cordial y personalizada.

**Figura 2. Diagrama de Flujo procesos de producción J.M.A. Helados Tráiler**

N <sup>a</sup>	ACTIVIDAD	◇	□	⇒	D
1	Negociación con el cliente (evento) / Venta habitual.				X
2	Solicitud de pedido al proveedor		X		
3	Recepción de pedido al proveedor		X	X	
4	Conformidad o inconformidad con el producto (pedido).	X	X	X	
5	Almacenamiento (congelación).			X	
6	Venta al detal.		X	X	
7	Conformidad o inconformidad del cliente	X	X	X	
8	Gestion administrativa		X		
9	Retroalimentación				X

Anexo 7. Aspectos legales

#### 4.4.1. Nombre de la empresa

JMA Helados Tráiler

#### 4.4.2. Tipo de empresa

De acuerdo a Ley 590 del 2000 por la cual se dictan disposiciones para el desarrollo de

las micro, pequeñas y medianas empresas en Colombia, JMA Helados Tráiler es clasificada como una microempresa. Dedicada al comercio al por menor de otros productos en puestos de ventas móviles, otros tipos de venta de comidas preparadas N.C.P.

#### **4.5. Normatividad empresarial**

Matricula mercantil N.77825 de septiembre 14 de 2015 con renovación del 26 de marzo de 2019

Clasificación Grupo NIIF: 4-grupo III –Microempresas.

Actividad económica código CIUU

G4789 comercio al por menor de otros productos en puestos de ventas móviles.

I5619 otros tipos de venta de comidas preparadas N.C.P.

#### **4.6. Normatividad tributaria**

1. Matricula mercantil - Cámara de Comercio de Girardot
2. Registro Único Tributario RUT – DIAN
3. Cancelación de impuesto por uso del espacio público-Tesorería Municipal
4. Aprobación de manipulación de alimentos
5. Reglamento interno de trabajo

#### **4.7. Normatividad ambiental**

El manejo de los residuos producidos en el proceso comercial de JMA Helados Tráiler se realiza basado en el Decreto 1713 del 6 de agosto de 2002 donde se reglamenta la disposición final de residuos sólidos y se dictamina que dichos desechos deben ser colocados en un recipiente retornable recubierto de una bolsa de polietileno en color negro para su almacenamiento, mientras es el día de recolección para que el operador SER ambiental le realice el manejo adecuado a estos desechos, contribuyendo a cuidado del medio ambiente y al embellecimiento del entorno.