

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Anyelo Benavides Peñuela

ID: 000320050

Jesús Alberto Navarro Corzo

ID: 000326907

Wendy Yurany Alvarez Narvaez

ID: 000323467

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Facultad de Ciencias Económicas

Administración Financiera

2017

Tabla de Contenido

Capítulo 1. Generalidades del Proyecto.....	11
1. Objetivos del Proyecto	11
1.1. Objetivo General	11
1.2. Objetivos Específicos.	11
1.3. Justificación	12
1.3. Misión.....	15
1.4. Visión.....	15
1.5. Identificación de la Idea de Negocio	15
1.6. Descripción del Producto.....	17
1.7. Metodología.	18
Capítulo 2. Estudio de Mercados	19
2.1. Selección de Proveedores	19
2.2. Segmentación de Mercado.....	23
2.3. Estudio de Mercado del Proveedor	27
2.4. Matriz de Karlij.	41
2.5. Estudio de Mercado competidor.	44
2.5.1. Competidor directo.....	44
2.5.2. Competidores Directos.	50
2.5.3. Futuros Competidores Indirectos	58
2.6. Consumidores.....	62

Emprendimiento Propio Sisters Meals

2.7. Objetivos del Estudio de Mercado.	65
2.7. Estrategia Comercial	66
2.8. Ciclo de Vida del Proyecto	67
2.8.1. Fase de Pre inversión Idea.	67
2.8.2. Fase de Pre inversión Perfil.	68
2.8.3. Fase de Pre inversión Pre – Factibilidad.....	69
2.8.4. Fase de Pre inversión Factibilidad.....	70
2.8.5. Fase de Inversión Diseños:	71
2.8.6. Fase de Operación.	72
2.8.7. Evaluación de Resultados.	72
2.9. Etapas del Estudio de Mercado	73
2.9.1. Análisis de la Situación Histórica	73
2.9.2. Análisis de la Situación Actual.	76
2.10. Análisis de la Situación Futura.....	83
2.11. Análisis del Medio.....	87
2.11.1. Político/legal.....	87
2.11.2. Económico	88
2.11.3. Social	89
2.11.4. Tecnológica	89
2.12. Análisis externo de la empresa.....	89
2.12.1. Amenaza de nuevos entrantes	90
2.12.2. Amenaza sustitutos.....	91
2.13. Poder de negociación de los proveedores	91

Emprendimiento Propio Sisters Meals

2.13.1. Poder de negociación de los compradores	91
2.14. Rivalidad	92
2.15. Análisis FODA.....	92
Capítulo 3. Técnicas de Proyección de Mercados.....	96
3.1. Método de Proyección	96
Capítulo 4. Estimación de Costos.....	107
4.1. Costos Totales de Ventas	110
4.2. Costos de Productos.....	111
4.3. Proyección con Base en el IPC.....	112
4.4. Crecimiento con Base en el IPC.....	113
4.5. Presupuesto	¡Error! Marcador no definido.
4.6. Costo Según su Imputación	115
4.7. Costos según su variabilidad.....	115
4.8. Costos según los productos.....	116
4.9. Costos para servicios públicos y gastos vehiculares.	117
4.10. Costos para Marketing y Gastos Operacionales.....	117
4.11. Estado de Costos Proyectado	118
4.12. Estado de Resultados Proyectado a 5 años.	122
4.13. Depreciaciones	123
4.13.1. Art. 137. Limitación a la deducción por depreciación.....	123
4.13. Impuestos que se pueden aplicar	125
4.14. Proyección ICA para Sisters Meals.....	126
4.12. Estado de Situación Financiera Inicial	127

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Capítulo 5. Antecedentes Económicos del Estudio Técnico.....	132
5.1. Alcances del Estudio de Ingeniería.....	134
5.2. Proceso de Producción.....	136
5.3. Efectos Económicos de la Ingeniería	137
5.4. Balance de materias primas	138
5.5. Balance de Insumos	139
5.6. Balance de Personal.....	140
5.6. Necesidades en Tecnología.....	140
5.6.1. Características de la Tecnología.....	140
Capítulo 6. La Determinación del Tamaño	143
6.1. Tamaño del Mercado.....	144
Capítulo 7. Decisiones de Localización.....	145
7.1. Descripción del Proceso.....	147
Capítulo 8. Efectos Económicos de los Aspectos Organizacionales.....	151
8.1. Proceso de Selección	152
8.2. Gastos Puesta en Marcha.	154
8.3. Estructura Organizacional.....	¡Error! Marcador no definido.
8.4. Efectos Económicos de las Variables e Inversión.....	155
8.5. Costos Derivados de las Remuneraciones y TIC.	156
8.6. Contrato de Trabajo Término Fijo:	156
Capítulo 9. Antecedentes Económicos del Estudio Legal.	160
Capítulo 10. Las Inversiones del Proyecto.....	163
10.1 Las Inversiones del Proyecto Intangibles	168

Emprendimiento Propio Sisters Meals

10.2. Las Inversiones de Capital de Trabajo	169
Capítulo 11. Beneficios del Proyecto	170
11.1. Razones Financieras Sisters Meals.....	172
11.2. Razones de Endeudamiento	¡Error! Marcador no definido.
11.3. Razones de Rentabilidad.....	¡Error! Marcador no definido.
11.4. Valor de Depreciación.	173
Capítulo 12. Construcción de Flujos de Caja.....	174
12.1 Valor Neto Actual.	175
12.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)	175
12.2. Evaluación financiera.	176
Capítulo 13. Criterios de Evaluación de Proyectos.....	177
Capítulo 14. Análisis del Riesgo	177
14.1. Clasificación del Riesgo.	179
Capítulo 15. Análisis de Sensibilización	183
Conclusiones	185
Referencias	188

Tabla de Figuras

Figura 1. Productos de referencia para el desayuno.....	22
Figura 2. Domo para empaque de productos.....	28
Figura 3. Guacal para empaque exterior de desayuno	29
Figura 4. Valor de Mug de Tiendiarte.co	30
Figura 5. Posibilidades de Mug	31
Figura 6. Mug escogido para personalizar	32
Figura 7. Motocarro para domicilios de desayuno Sister Meals	33
Figura 8. Cotización de utensilios de cocina	36
Figura 9. Cotización de Utensilios de Cocina.	37
Figura 10. Cotización de utensilios de aseo	38
Figura 11. Cotización utensilios de aseo en general	38
Figura 12. Cotización de Tiendas D1.....	39
Figura 13. Cotización Wafflera	40
Figura 14. Matriz de Kraljic	42
Figura 15. Desayuno Típico	46
Figura 16. Desayuno Tropical Sorpresa Caricias con Amor	47
Figura 17. Desayuno Tropical Sorpresa Caricias con Amor	48
Figura 18. Desayuno Tropical Sorpresa Caricias con Amor	49
Figura 19. Panaderías Municipio de Soacha	52
Figura 20. Restaurantes representativos en Soacha.	54

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Figura 21. Desayunos en Crepes & Waffles.....	59
Figura 22. Metodología Grupo Empresarial Mexichem	65
Figura 23. Colombia y América Latina Crecimiento Económico	79
Figura 24. Colombia: Inversión como Porcentaje del PIB.....	¡Error! Marcador no definido.
Figura 25. Proyecciones de crecimiento real del PIB por Componentes de demanda	85
Figura 26. Proyecciones Económicas a Mediano Plazo.....	114
Figura 27. Mapa del Municipio de Soacha.....	146
Figura 28. Modelo de Carnet de Manipulación de Alimentos	162
Figura 29. Información general de Wafflera	164
Figura 30. Información de Nevera Industrial cotizada.....	164
Figura 31. Impresora para dotación de oficina	166
Figura 32. Motocarro para domicilios Sisters Meals	167
Figura 33. Cotización estantería para oficina	168

Tabla de Tablas

Tabla 1. Listado de precios y proveedores	36
Tabla 2. Colombia crecimiento Económico	80
Tabla 3. Crecimiento Económico por componentes del Gasto	82
Tabla 4. Costos Diferenciales.	107
Tabla 5. Ventas y Costos Totales.....	111
Tabla 6. Precios y ventas generales	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 7. Margen y rentabilidad general	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 8. Costos de Productos	112
Tabla 9. Proyección con base en la Inflación IPC	113
Tabla 10. Crecimiento con base en el IPC	113
Tabla 11. Presupuesto General	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 12. Costo Según su Imputación.....	115
Tabla 13. Costo según su Variabilidad.....	115
Tabla 14. Costos de los productos por variables	116
Tabla 15. Costos para servicios Públicos y gastos Vehiculares	117
Tabla 16. Costos de marketing y gastos operacionales.....	117
Tabla 17. Estado de Costos Sisters Meals proyectado por 5 años.....	119
Tabla 18. Base para calcular la depreciación	124
Tabla 19. Estado de la situación Financiera proyectado a 5 años.....	130
Tabla 20. Referencia y precio de productos	135

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Tabla 21. Mano de Obra por empleado.....	136
Tabla 22. Maquinaria requerida.....	137
Tabla 23. Parque Automotor.	138
Tabla 24. Balance general de materias primas	138
Tabla 25. Información de balance de insumos	139
Tabla 26. Balance de Personal.....	140
Tabla 27. Ponderado adquisitivo de afluencia de clientes.....	147
Tabla 28. Control de pedidos Sisters Meals	149
Tabla 29. Orden de Compra Sisters Meals	150
Tabla 30. Proceso Productivo	151
Tabla 31. Estructura Organizacional de Sisters Meals.....	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 32. Información Salarial Empacador.....	159
Tabla 33. Cotización elementos de aseo y equipo	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 34. Razón de liquidez, índice de solvencia y prueba acida	172
Tabla 35. Depreciación de equipos e insumos de Sisters Meals	173
Tabla 36. Flujo de caja proyectado Sisters Meals	174
Tabla 37. Valor Neto actual.....	175
Tabla 38. Tasa Interna de Retorno para Sisters Meals.....	175
Tabla 39. Análisis de Sensibilidad del proyecto.....	184

Capítulo 1. Generalidades del Proyecto

1. Objetivos del Proyecto

1.1. Objetivo General

Desarrollar un plan de negocios para la creación de empresa dedicada a la fabricación y comercialización de desayunos sorpresa para ocasiones especiales como cumpleaños, día de la mujer, día de la madre, día del padre, entre otras, accediendo a un nicho de mercado en donde los clientes potenciales (familias) reconozcan los productos que ofrece Sisters Meals.

1.2. Objetivos Específicos.

Conocer las barreras de entrada y salida, para romperá las dificultades y acceder a un mejor nicho de mercado.

Conocer la segmentación del mercado claramente, para tener la posibilidad de abarcar los puntos que se buscan con el proyecto.

Identificar los actuales competidores y los mecanismos de distribución, para con ello prestar un mejor rendimiento dentro de la cadena del proyecto.

Implementar la utilización de medios de comunicación para realizar un contacto directo, rápido y eficiente con el cliente potencial, para así dar un valor agregado a la marca y poco a poco satisfacer y darnos a conocer en el municipio.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Establecer el precio más apropiado para la distribución de los productos del mercado

Diseñar un servicio personalizado, para los desayunos sorpresa que permita lograr una importante fidelización con la marca Sisters Meals y así dar respuestas oportunas de los requerimientos de los clientes

Establecer un proceso de seguimiento y control del plan de negocios con el estudio económico y financiero, para con ello conocer la inversión inicial del mismo, los costos a los que se está expuesto en la puesta en marcha, y analizar los riesgos y el margen de incertidumbre, determinando el ingreso basado en las ventas, y con ello evaluar la factibilidad del mismo.

1.3. Justificación

Este proyecto de investigación está enfocado en incentivar y promover en el estudiante la creación de empresa por emprendimiento propio, con el fin de aportar soluciones integrales e innovadoras en la economía y comercio del municipio de Soacha.

Sisters Meals quiere fomentar la viabilidad de creación de una nueva empresa que permita satisfacer las necesidades de los clientes potenciales, por medio de nuevas estrategias que articulen de manera eficiente con las fluctuaciones endógenas y exógenas del mercado de desayunos sorpresa con componente nutricional, focalizando las herramientas para con ello constituir sinergias centralizadas en el nicho de comercialización y distribución de desayunos para homenajear y festejar ocasiones y/o eventos especiales en la constitución de

Emprendimiento Propio Sisters Meals

pequeña empresa; con esquematizaciones basadas en los estándares de calidad y en superar las expectativas y tendencias que se encuentran en el mercado actual.

Por tal motivo es importante la implementación de un estudio de mercado que permita evaluar las mejores prácticas, que permitan el cumplimiento de los objetivos trazados, para así obtener una gran acogida y participación significativa en este nicho de mercado de desayunos para festejar ocasiones especiales, basándose en el análisis del ciclo de operaciones y procesos administrativos de este modelo de negocio. Asimismo, se desarrollará un estudio de mercadeo donde se estudiará todas las variables que permita el posicionamiento de la marca, buscando una mayor cantidad de clientes, y lograr la distinción dentro de la competencia.

Para dar cumplimiento a los objetivos se espera acceder a un nicho de mercado en donde los clientes potenciales (familias, y sector empresarial) reconozcan el valor agregado de los productos, como es el cumplimiento de los *lime time* brindados a los clientes, además de llevarlo a la comodidad de su residencia y comprometiéndonos en entregar un producto lleno de sentimientos, que será transmitido con este servicio; ofreciendo condiciones de calidad e higiene, con tendencia a innovar frente a lo que ofrece cotidianamente el mercado actual, haciéndolo más atractivo al gusto del consumidor final.

Para esto se ha propuesto establecer un *marker share*, que permita analizar las tendencias del mercado de clientes, proveedores y competidores de manera directa e indirecta con el fin de identificar y fortalecer las barreras de entrada y de salida, a las que se pueda llegar a enfrentar y potencializar los mecanismos de comercialización y distribución.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

El *Target Group* está encausado en la población de estratos 3 de algunas comunas que conforman al Municipio de Soacha, tales como la: Comuna 1. Compartir, Comuna 2. Centro, Comuna 3. La Despensa, solamente un 60% de esta población, Comuna 5. San Mateo; solamente un 50% de esta población que se encuentra en la parte baja cerca del casco urbano de la misma y Comuna 6. San Humberto con el 60% de esta población que está en la parte baja de la comuna, en donde la población promedio del mismo es algo más de 1.000.000 de habitantes, cabe resaltar que este no está dictaminado por el DANE, ya que en el Municipio no se realiza un censo desde el 2005 aproximadamente (DANE, 2005) como lo muestra la estadísticas del ente de control, donde registro población de 400.000 habitantes y que con el estudio de esta muestra poblacional se establecerá la aceptación y comercialización del producto.

Pero también dentro de las oportunidades de crecimiento y expansión, se detectaron focos y fogones de incursionamiento a nivel corporativo, en donde se puede llegar con el producto *Premium* al complejo empresarial de pequeñas, medianas y grandes industrias ubicadas en los sector de Cazúca, el Muña y Mondoñedo, que es donde se estaciona la mayor parte del sector productivo del municipio de Soacha; espacio geográfico del que hará parte este proyecto.

Teniendo en cuenta todas las variables anteriores, se enfocará el proyecto en poder dar a conocer los productos en la línea tecnológica de las redes sociales, como los son: Whatsapp, Facebook, Instagram, y que los clientes tengan fácil acceso para conocer los productos y servicios, ofrecidos por la empresa.

1.3. Misión

En el municipio de Soacha, no se presenta una fuerte oferta de este tipo de servicio, por lo que se genera viabilidad y oportunidades de cubrir las necesidades; así mismo generando nuevos empleos dentro del municipio.

Aportar soluciones integrales e innovadoras que permitan festejar y compartir aquellos momentos especiales con tus seres queridos, brindando un portafolio de productos con un alto nivel nutricional, de altos estándares calidad y acordes para cada ocasión, para con ello enmarcar dulces huellas de sonrisa y armonía que articulen con el nivel satisfacción y percepción frente al consumidor final.

1.4. Visión

Para el 2022, *Sister Meals* será una empresa líder del departamento de Cundinamarca de la zona sur y Sabana Occidente, en el diseño, elaboración y distribución de obsequios para la celebración de ocasiones especiales, ofreciendo variedad, eficiencia y excelencia en el servicio, con el fin de satisfacer las necesidades y el deseo de sorprender a los seres queridos de los clientes.

1.5. Identificación de la Idea de Negocio

Una de las preguntas más comunes que se puede llegar a plantear una persona, al momento de manifestar su aprecio, cariño y admiración frente a otra, y más si esta última se encuentra de cumpleaños, aniversario u homenaje, es ¿qué regalar?

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Ofreciendo una alternativa a esta sencilla pero amplia pregunta, se realiza un proceso de investigación y de análisis del mercado para evidenciar en el municipio de Soacha cuales son las posibles opciones para cumplir con esta exigente y ansiosa tarea, identificando que una solución interesante es sorprender a la persona apreciada en los primeros momentos del día manifestándole el cariño y aprecio con un jugosos y saludable desayuno para que inicie su día enmarcado con dulces huellas de sonría, afecto y armonía.

Se evidencia que en el municipio solamente existe un competidor directo que se encarga de la elaboración y entrega de desayunos especiales para atender la demanda de 89.333 familias según el último censo realizado por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE el 25 de Mayo de 2003. (Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2003)

Partiendo de la base de que toda persona, por naturaleza desea que el día de su cumpleaños (por poner un ejemplo), reciba un trato ligeramente especial y que se le brinde algún detalle, es donde precisamente se percibe un potencial de demandantes bastante amplios y con tendencia a crecimiento por el aumento demográfico urbanístico del municipio.

Bajo esta premisa, se establecen mecanismos y estudios de mercado para determinar las tendencias, gusto e inclinaciones de las familias soachunas en sus hábitos alimenticios y cómo estos se pueden complementar para crear un portafolio de productos que llenen las expectativas del consumidor final y con ello crear una unidad de negocio con la capacidad de

Emprendimiento Propio Sisters Meals

ofrecer una alternativa innovadora, nutritiva y de alta calidad para sorprender todos y cada uno de los miembros de un núcleo familiar.

1.6. Descripción del Producto.

La empresa *Sister Meals*, es una empresa que quiso enfatizar en brindar al consumidor final un alimento saludable y agradable en una ocasión especial; de aquí nace la propuesta de este producto, buscando la innovación en un desayuno especial, *Sister Meals* ofrece un producto/servicio que pretende darle la mejor alternativa al consumidor, ofreciéndole un producto alimenticio nutricional y posteriormente su despacho hasta el lugar en donde desee que se preste el servicio ofertado, siempre manteniendo una buena relación con el cliente, precio-calidad, accesibilidad y variedad contando con mecanismos de control que le puedan garantizar al cliente un producto 100% inocuo para el consumo. La empresa además combinará la entrega de los desayunos con el take out, es decir que si el cliente lo prefiere podrá recoger su desayuno y entregarlo personalmente; el servicio que se ofrece se caracteriza por la ágil toma de los pedidos, la manipulación de sus alimentos y la ligera entrega del mismo, en particular se desea ofrecer:

- Un desayuno sorpresa con un alto valor nutricional.
- Un desayuno que logre transmitir un sentimiento y el amor que la otra persona desea transmitir con su obsequio o detalle.
- Ofrecer un alimento agradable y saludable para el consumo humano.
- Poder brindar además de su desayuno, ofrecer una gran variedad de productos adicionales que complementen ese sentimiento que desean mostrar a sus seres queridos,

Emprendimiento Propio Sisters Meals

familiares y amigos como son: arreglos florares, chocolates, tarjetas personalizadas, o suvenires que ameriten la ocasión.

- Brindarle al cliente el servicio de entrega a domicilio con los mayores estándares y generando una gran confianza.

1.7. Metodología.

Para la investigación utilizada por *Sister Meals*, se tomó como base la definición de una investigación hecha por (I.U.T.A, 2010), el estudio se hará de forma descriptiva, consiste en la representación de cada uno de los datos realizados, en el estudio de mercados, técnico, organizacional, económico-financiero; con el fin de saber si la idea de negocio es viable o no; es decir que a partir de este estudio se podrá saber si la implementación y el producto que se quiere ofrecer por parte de la empresa, será un producto de impacto en el mercado o no será tan viable su ejecución.

A continuación, se presentarán los aspectos que se seleccionaron a partir de los ingresos del cliente, los gustos que predominan, los intereses en el producto que quieren comprar y el grado calidad que prefieren.

De aquí surge una pregunta: ¿Quién es el cliente potencial?

1. Por lo anterior, se determina que nuestros clientes potenciales están encaminados a las personas que pertenecen a las comunas 1, 2 un 50% de la comuna 3, (ya que de esta comuna no todos pertenecen al estrato 3 que es el sector que se quiere tomar), Comuna 5, en un 70% que pertenece al estrato y además que es la zona baja de esta comuna la que se piensa acceder; comuna 6 solo la parte baja tomando de referencia en un 70% de la población de la misma.

2. Personas que deseen acceder a un desayuno saludable, sin tener la necesidad de salir a conseguirlo y con la posibilidad de solicitarlo en la comodidad de su casa, lugar de trabajo, punto de encuentro etc.

3. Personas que buscan calidad, buen precio y además un valor agregado en el producto como es la sana nutrición.

En consecuencia y a partir de la anterior descripción se espera que la información recogida a través del método cualitativo (encuestas), servirán para identificar ventajas y desventajas que logren predecir conductas de consumo y preferencia por parte de los clientes potenciales de las comunas 1, 2, 3, 5, y 6, analizando cada uno de los resultado alcanzados y concluyendo que se permita ajustar el producto y el servicio para garantizar así el grado de satisfacción del cliente quien es la mayor importancia para esta investigación

Capítulo 2. Estudio de Mercados

2.1. Selección de Proveedores

Para una empresa iniciar su proceso de transformación y elaboración de un producto o servicio, es necesario analizar los precios de los insumos y materias primas con el cual se cuentan, porque es a partir de estos que se pueden analizar los costos del proyecto y parte del precio de venta del mismo.

La empresa Sisters Meals se ubicará en Soacha- Cundinamarca, deberá establecer diferencias entre cada uno de los proveedores, analizando condiciones de créditos y las

Emprendimiento Propio Sisters Meals

políticas de descuento ofrecidas por estos mismos, para que le permita a la empresa contar con un stop de inventarios que soporte responder la demanda de los clientes de forma inmediata, ahora por otro lado si los proveedores otorgan créditos de financiación para la obtención de insumos, los recursos propios serán menores y así se garantizara mantener un margen de inventarios necesarios para la producción final.

Siguiendo el análisis de los proveedores se pudo identificar que si hay disponibilidad de materias primas e insumos, el precio por el cual se podrá comprar será inferior al que se lograría si no existiese la posibilidad de acceder a créditos, es decir que si se cuenta con muchos proveedores será más fácil adquirir los elementos necesarios, y será más practico atender la demanda requerida.

De igual forma se podrá evaluar el costo promedio de los insumos llegando a conclusiones de trabajar con el que mejor se adecue y tenga condiciones de calidad, precio, tiempo de entrega de los productos y cantidad. Razón por la cual en la selección de proveedores se basará en los siguientes factores:

- Calidad de los artículos que intervienen en el proceso productivo.
- Voluntad de trabajar en común acuerdo.
- Tiempo de entrega de los mismos.
- Precio.
- Cantidad que se requiera.

Para poder mantener un sistema efectivo de compras, es necesario ofrecer un ambiente de trabajo en donde las dos partes (proveedores y compradores), se benefician para esto las claves con que se cuenta serán: mantener una relación de libre comercialización con los

Emprendimiento Propio Sisters Meals

proveedores, manteniendo un grupo de ellos significativo y no marcado en número limitado, ya que se trata de un proceso en donde no se puede depender de un solo cliente o un solo proveedor ya que esto desdibuja las estrategias de penetración para evadir las barreras de entrada y de salida, y establecer sinergias basados en la calidad e higiene, para con ello que mantener inventarios de altos estándares.

En consecuencia la adquisición de insumos y materias primas es primordial para la empresa, ya que con estos se puede ejecutar el plan de producción y obtener el producto terminado, efectuando y gestionado una buena compra, asegurando siempre la cantidad requerida y en el estado ideal, para posteriormente llevarla a un producto final, garantizando siempre condiciones de calidad e higiene; de aquí se parte para realizar la adecuada selección de proveedores y basados que la empresa es nueva en el mercado y aun no se cuenta con la fidelización de los clientes, no se puede decir con exactitud quienes van hacer directamente los proveedores iniciales.

Por otro lado, existe una gran ventaja de donde se puede sacar provecho para adquirir inicialmente los insumos y materias primas alimenticias. En el mercado actual existen bastantes proveedores de los cuales se puede obtener partida para que suministren y abastezcan la cantidad necesaria de insumos para su respectiva transformación, empresas como Alquería, Parmalat, Algarra, Kelloggs, y empresas de marcas nacionales como Día a Día, Cereals Fruit, Hojuelas de Maíz en el caso de los cereales y en frutas como Almacenes Carulla, Éxito, Olímpica, y una de las centrales de acopio de comida a nivel general como lo es Corabastos.

Empresas y mercados que podrán abastecer la demanda de frutas frescas, cereales bajos en azúcar, productos lácteos preferiblemente bajos en grasas y azúcares, jugos naturales

Emprendimiento Propio Sisters Meals

con azúcar y otros dietéticos, etc. Estos volúmenes se pueden encontrar como se vio en los grandes súper mercados de cadena directamente con las compañías, en los mercados mayoristas (frutas).



Figura 1. Productos de referencia para el desayuno. Web Consultas (2016)

Habitualmente los inventarios están relacionados con la obtención de cantidades necesarias de bienes (insumos, materias primas, productos de limpieza) que garanticen la normalización del proceso productivo de la empresa, con base en esta premisa se puede determinar que para iniciar el negocio se debe aprovechar la cantidad de oferentes competitivos existentes para con ello obtener la totalidad de los inventarios, y mantener un stock que garantice la respuesta inmediata para los clientes, y con ello hacer frente a los

Emprendimiento Propio Sisters Meals

productos demandados por el mercado, siempre sobresaliendo el estándar de calidad que caracteriza la empresa.

De igual forma, para la venta de productos adicionales que le dan un toque de ternura y amor expresado en el detalle, los proveedores existentes de flores, tarjetas, peluches, globos etc. hacen que la empresa tenga una amplia variedad de ofertantes en suministros, disminuyendo así el poder de negociación de los proveedores.

2.2. Segmentación de Mercado.

La segmentación de mercado forma una parte fundamental de la empresa, y normalmente está se constituye por diversos grupos de personas, con características y gustos distintos y con necesidades diferentes; de esta afirmación se decide agrupar el conjunto de personas al cual quiere llegar el producto, el gusto del consumidor, su estrato social, su comunidad o región etc., creando grupos que sean homogéneos y que compartan ideas y necesidades comunes. Así se podrá identificar de una forma más precisa las insuficiencias que hay en el mercado.

Motivo por el cual se realizó partiendo de la perspectiva del cliente y/o consumidor final, identificando necesidades y los recursos que se podrían implementar para cubrir esas insuficiencias, permitiendo saber las posibles soluciones que se le pueden dar para ajustar sus preferencias y gustos, de esta forma poder lograr un ventaja competitiva en los segmentos objetivos; ya que por medio de esta se puede reconocer y distinguir los diferentes tipos de gustos y preferencias, aportando distintas ventajas y ayudando a varias tareas como:

Emprendimiento Propio Sisters Meals

- Seleccionar los mercados que más se justan a los productos que ofrece la empresa Sisters Meals.
- Permitiendo identificar falencias para desarrollar estrategias de marketing.
- Incrementando la posibilidad de fidelizar clientes, ajustando sus preferencias y necesidades en el producto adquirido.

A continuación, se verán las necesidades que abarcan el municipio de Soacha y algunos municipios aledaños, para la obtención de un desayuno saludable en una ocasión especial.

Necesidades: ¿Qué necesidades satisfacer?

- No hay un desayuno que complemente la nutrición necesaria del cuerpo.
- Hay desayunos que pueden tener algo de nutrición, el inconveniente esta es en que hay que pagar por el domicilio, o si no ir directamente a conseguirlo.
- Actualmente no se ofrece un desayuno, para una ocasión especial porque no se trasmite el afecto y el amor que quiere la otra persona.
- Recursos: ¿Cómo se puede solucionar estas necesidades?
- En la implementación por parte de la idea de negocio de ofrecer un desayuno nutricional en un día especial.
- Ofrecer el servicio de entrega en su domicilio, ya que actualmente no hay empresas que lo hagan y si las hay cobran a parte el domicilio.
- Transmitir todo ese sin fin de emociones que produce tener un detalle con un ser querido en un momento especial de la vida.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

-Con base a lo relacionado anteriormente y partiendo de un análisis basado en las tendencias de los consumidores, se decide clasificar el nicho en los siguientes grupos más comunes y ajustándose al mercado que se va atacar, así queda el *target group* de la empresa:

- Edad

Los productos de la empresa van dirigidos a todas las edades, ya que son productos naturales y saludables que le brindan al cuerpo un complemento nutricional y además quedan muy bien como obsequio en una ocasión especial.

- Sexo:

Hombres, mujeres, comunidades LGTBI, y niños en general.

- Nivel Económico

Estos productos van dirigidos a los niveles de estrato social 2 y 3 ya que el objetivo es poder vender unidades teniendo en cuenta el poder adquisitivo de las personas de Soacha.

- Nivel Académico

No es algo que se considere relevante para la demanda del producto.

- Ubicación Geográfica

La ubicación geográfica inicialmente va a ser en Soacha y municipio aledaños, no descartando la posibilidad de expandirse en Bogotá y a nivel nacional, logrando la apertura de sucursales en diferentes regiones del país. Manteniendo los estándares y los límites en la distribución del producto premium.

- Raza

Es algo que no se considera relevante y de igual forma no se llega a afectar la demanda de los productos.

- Ideología

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Tampoco se hace relevante ya que los productos están dirigidos para todo el mundo sin excluir ningún tipo de pensamiento y creencia.

Segmentación psicográfica:

- Personalidad

Personas alegres, detallistas, amorosas.

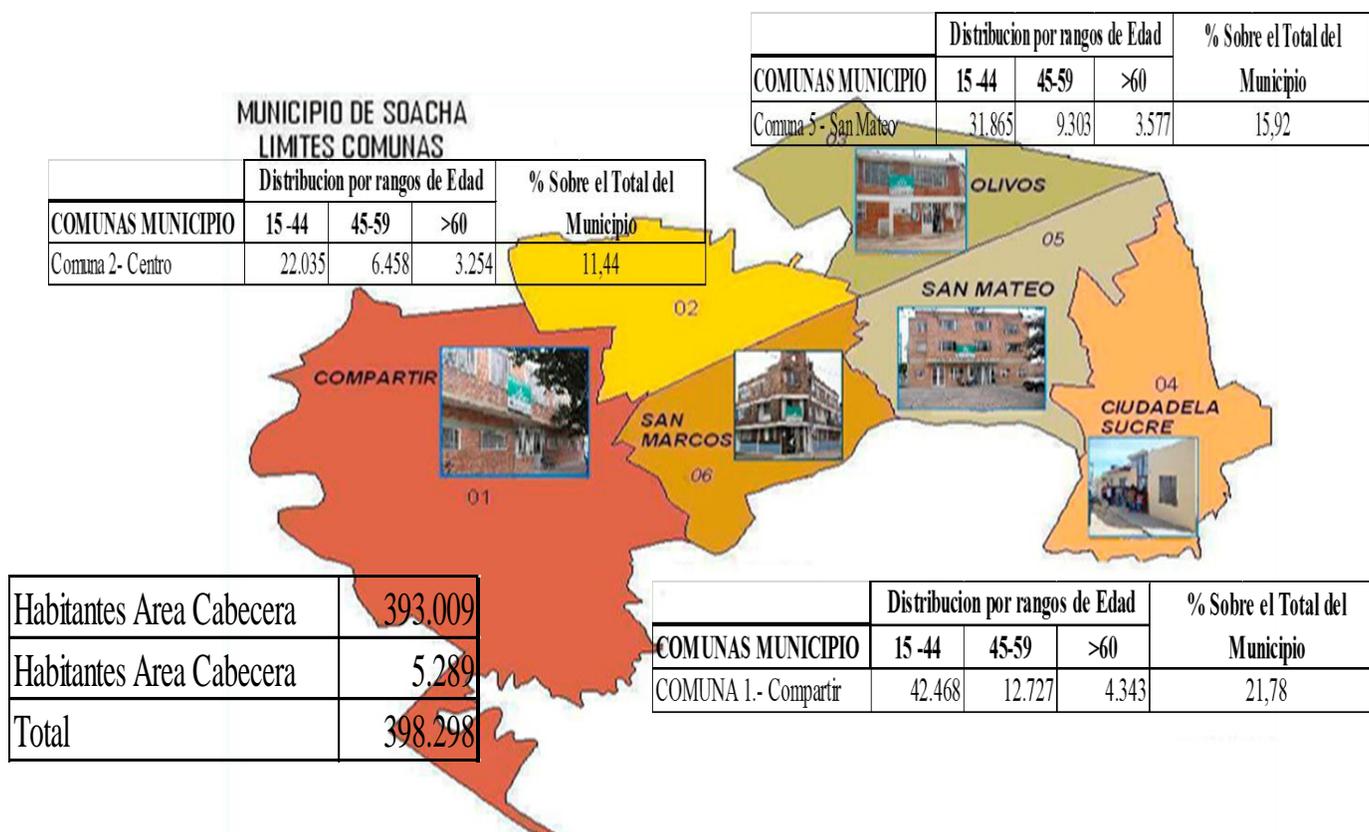
- Estilo de Vida

Personas saludables, que se preocupan por la alimentación de su ser querido.

- Intereses

Desayuno nutricional. Buscar transmitir lo que se quiere expresar a través del desayuno.

Tabla 1. Segmentación del Mercado



2.3. Estudio de Mercado del Proveedor

(Ministerio de Salud Y Protección Social, 2013). Colombia durante la recepción y almacenamiento de alimentos, se registran pérdidas, por el deterioro o daño que sufren los alimentos; por factores tales como: conocimientos insuficientes sobre la naturaleza, locales o bodegas inadecuadas, prácticas deficientes en la manipulación y almacenamiento para la recepción de materias primas e insumos en su primera parte será necesario obtener el certificado de manipulación de alimentos, para estar aptos por el Instituto Nacional de vigilancia de Medicamentos- INVIMA en la recepción de los insumos.

Se contemplaran factores como; calidad, condiciones óptimas, que estén empacados adecuadamente, y por último pero no siendo el más importante aunque el proveedor sea de plena confianza, será necesario revisar y controlar cada uno de los insumos.

En este proceso el encargado de recibir las materias primas revisara:

- Pesar y marcar todos los productos.
- Revisar individualmente todos los productos.
- Revisar la cantidad y la calidad de todas las frutas.
- Resisar que todos los productos cumplan con las especificaciones de compra.

Material de empaque.

Para el material de empaque se hizo una serie de cotizaciones entre las empresas más conocidas en la elaboración de embalajes y productos desechables para alimentos, y se llegó a la conclusión que se va a trabajar con productos *Darnel* una marca *de Ajover*. Marca reconocida y que maneja costos inferiores a otras empresas razón por la cual se prefiero

Emprendimiento Propio Sisters Meals

trabajar con esta empresa ya que permite trabajar comodamente con pagos a crédito y ofreciendo la cantidad que se requiera para satisfacer la demanda.

Además de esto el Grupo Darnel está comprometido con el desarrollo sostenible, utilizando y desarrollando tecnologías que protegen el medio ambiente. Los estándares de calidad internos exceden los requerimientos legales de los países en donde están ubicadas sus plantas, los productos ofrecidos están certificados como libres de cloro-fluoruro carbonados, según las normas de protocolo Montreal de las naciones unidas.

Todas las plantas, manejan apropiadamente los residuos sólidos, aguas residuales, haciendo todos los esfuerzos posibles, no solo para disminuir los residuos en la fuente, sino también manejarlos de tal modo que puedan ser reciclados, además enseñan a los compradores a desechar de la manera correcta sus productos, para seguir el ciclo de vida completo en sus empaques. (Grupo Darnel, 2017).



Figura 2. Domo para empaque de productos. (Grupo Darnel, 2017)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Estos domos están hechos a base un material que brinda una excelente visibilidad por cualquiera de sus lados y además conserva los productos con el sabor original, con extensiones de 24 oz. Empaque del waffles que conserve su naturalidad.

Por otro lado, se hizo un análisis y para reducir costos en la producción de cada desayuno se llegó a una decisión de trabajar con un empaque exterior que su material seria en madera, para el respectivo embalaje del desayuno; que ofrece una contribución al medio ambiente por parte de Sisters Meals, brindando la posibilidad de ser reutilizada en casa, en el hogar o donde el cliente lo desee.

Esta caja brinda estabilidad en el empaque interior para que el desayuno vaya acomodado, evitando que en el trayecto de la distribución sufra algún percance o que el producto llegue en pésimas condiciones.



Figura 3. Guacal para empaque exterior de desayuno. Dimensiones 20 cm largo X 15 cm ancho X 8 cm alto. Imagen tomada de (Pipe Gangas , 2014)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Otro de los productos que lleva nuestro grandioso desayuno, es el mug normal o personalizado como lo desee el cliente, del cual se cotizo en varias empresas y donde nos arrojó que el proveedor que se muestra a continuación es el más idóneo para controlar nuestra solicitud por su buen trabajo y los tiempos de respuesta. Se muestra cotizaciones de los productos mencionados:



Figura 4. Valor de Mug de Tiendarte.co. Cotización de Mug. Imagen tomada de (Tiendarte, 2017).

Emprendimiento Propio Sisters Meals



Figura 5. Posibilidades de Mug. Cotización realizada por el establecimiento comercial. Imagen tomada de Tendencias G y G (2017).

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Después de estas cotizaciones realizadas y por los bajos costos y su calidad en el momento de la realización de estos Mug, la seleccionada fue la empresa Tendencias G & G, nos ofrece una pronta entrega, modelos y diseños que van acorde con Sisters Meals.



Figura 6. Mug escogido para personalizar. Mug Expreso de 3.5 oz. Tomado de Tendencias G y G (2017)

Descripción de Motocarro para domicilios:

- Motor: Baja velocidad, alta potencia.
- Eje trasero: muy fuerte y duradero.
- Caja de carga: 3.00mm chapas laminadas en frío con tecnología de moldeo de un solo paso, para ejecutar sin baches sonido. Puede llevar mercancías pesadas.
- Modelo: 2011.
- Marca: Bajaj, importado de la india.
- Frente Choque: Muelle helicoidal con amortiguador telescópico



Figura 7. Motocarro para domicilios de desayuno Sister Meals. Seleccionado para el transporte del desayuno. Imagen tomada de (Locanto, 2006-2017)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

✓ **Artículos de aseo, limpieza, primeros auxilios.**

Para los productos de primeros auxilios se cotizo con almacenes de cadena y mayoristas escogiendo trabajar con Homecenter el cual le brinda a sus clientes productos con elementos de atención inmediata para asistir con lo necesario en emergencias médicas transitorias que puedan surgir en nuestra empresa.

Por otro lado también se decidió trabajar con *almacenes D UNO* el cual provee artículos de limpieza y aseo aprovechando sus descuentos adquiriendo jabones, desengrasante, jabón neutro, desinfectante y productos no perecederos como lo son escobas, traperos, toallas de uso desechable y líquidos de limpieza antibacterial sin olor.

Para la empresa es indispensable contar con los equipos e insumos necesarios, ya que a partir de estos se podrá garantizar la recepción de los pedidos de una manera inmediata y asegurándose de la calidad y el buen estado de los productos finales. En la elaboración y comercialización de productos perecederos como lo son desayuno hechos base de cereales, yogures enriquecidos con vitaminas y bajos en azúcar, en jugos naturales, frutas frescas, etc. Es necesario contar con los equipos más adecuados y que brinden el objetivo de tener las materias primas almacenadas, guardando su frescura y su calidad. Y de igual forma con los insumos pertinente que permitan trabajar en espacios aseados libres de bacterias y hongos que puedan afectar la producción del producto final

Emprendimiento Propio Sisters Meals

En la compra de equipos e insumos para la elaboración de desayunos con complemento nutricional la empresa quiso comprar la mayoría de ellos al contado, ya que por su flexibilidad de pago y promoción se hicieron atractivos para comprarlos de esta manera, y algunos si por su representación de costos se financiaron.

Para los equipos utilizados y utensilios se utilizará un programa de mantenimiento, preventivo que asegure la adecuada función de cada uno de ellos, y además se verificará que el personal que haga estos manteamientos sean las personas ideales y que tengan los conocimientos necesarios para que lo equipos no tengan contratiempo y funciones perfectamente.

A continuación, se reflejarán los insumos y equipos, con sus respectivos precios, obtenidos por la empresa.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Tabla 2. Listado de precios y proveedores

<u>EQUIPOS E INSUMOS</u>	CANTIDAD REQUERIDA	DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	PRECIO-UNIDAD
Nevera Industrial	1	Una nevera de 10 pies de altura, con sistema de enfriamiento no-frost, interior iluminado, con bandeja para almacenar frutas, puertas en acero inoxidable	Homecenter	\$ 1.800.000
Licadora industrial	1	maraca imusa, capacidad de 5 litros, 4 velocidades, picadora	Homecenter	\$ 400.000
Mesón	2	acero inoxidable, 2*2	industrias cruz	\$ 80.000
<u>UTENSILIOS</u>	CANTIDAD REQUERIDA	DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	PRECIO-UNIDAD
colador metálico	2	acero inoxidable	Homecenter	\$ 45.000
cajas para embalaje	5 docenas	material acetato visible, tapa visible	Darnel Group	
tablas para picar	2	plástico, sin etiquetas	Homecenter	\$ 10.000
tijeras	1	para papel y plástico	Homecenter	\$ 10.000
cuchillo	3	acero inoxidable	Homecenter	
<u>ASEO</u>	CANTIDAD NECESARIA	DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	PRECIO-UNIDAD
Escobas	2		Homecenter	\$ 6.000
Traperos	2		Homecenter	
Guantes	3 pares	material de hule	Homecenter	\$ 4.000
Toallas	8	lanillas que no boten pelusas	Homecenter	
Jabón Neutro	1 galón	sin olor, sin color	D uno	\$ 25.000
Desinfectante	1 galón		D uno	
<u>EQUIPOS DE OFICINA</u>	CANTIDAD REQUERIDA	DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	PRECIO-UNIDAD
Computador	1		Alkosto	\$ 900.000
Impresora	1		Alkosto	\$ 500.000
<u>UNIFORMES</u>	CANTIDAD REQUERIDA	DESCRIPCIÓN	PROVEEDOR	PRECIO-UNIDAD
Delantales	3	color blanco, sin bolsillos		\$ 15.000
Gorros	10	cofias para manipulación de alimentos		\$ 8.000
Camiseta con Logo	3			\$ 10.000

(Fuente Propia)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

CUENTA DE COBRO		<input type="checkbox"/>	DIA MES AÑO		
PEDIDO		<input type="checkbox"/>	26	10	17
COTIZACION		<input checked="" type="checkbox"/>			
REMISION		<input type="checkbox"/>			
CLIENTE: Jesús Alberto Navarro		NIT/C.C. 1'100.221.924			
DIRECCION: Trav 6-5b-23		TEL.: 3214426714			
CANT.	DESCRIPCION ARTICULO.	VR. UNIT	VR. TOTAL		
2	Tablas de picado	5'000	10'000		
1	Tijeras en acero	3'000	3'000		
3	Cuchillos en acero	3'500	10'000		
			TOTAL \$ 23'000		

Figura 8. Cotización de utensilios de cocina. Cotización solicitada en almacenes varios para validar los precios más oportunos.

 Plásticos y Desechables		FECHA			
		DIA	MES	AÑO	
SEÑOR(ES):		No.			
DIRECCION:		TEL:			
CANT.	DESCRIPCION	Vr. UNIT.	VR. TOTAL		
8	Toallas de cocina	1800	14.400		
3	Guantes de caucho	4800	14.400		
			TOTAL \$ 28.800		

Esta Factura se asimila en todos sus efectos a una letra de Cambio, Según Art. 774 del Código de Comercio.

Figura 9. Cotización de Utensilios de Cocina. Solicitada en Plásticos y Desechables Diana.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Maxi Plast
Artículos Desechables
VENTA DE BOLSAS PLÁSTICAS
El por Papel y el Pellet - todo lo relacionado con Artículos Desechables

Calle 14 N°. 5-64
SOACHA
Teléfono: 712 02 07
C.R. 00000001

FECHA: 26/10/17

Cliente: _____
Dirección: _____ Tel.: _____
Forma de Pago: _____

CANT.	DESCRIPCIÓN	Vr./UNIT.	Vr./TOTAL
2	Escobas		8.000
8	Toallas cocina		13.500
2	Traperos		9.000
3	par. Guante		10.500
			41.000

Gracias por su Compra! 41.000

Figura 10. Cotización de utensilios de aseo general. Solicitada en Maxi Plast.



EASY HOGAR Y CONSTRUCCION

Cotización
A-00001

NIT	Cliente	Contacto	Fecha	Ciudad
	SISTERS MEALS	JESUS ALBERTO NAVARRO	27/05/2017	SOACHA
Teléfono	Dirección	Email	Descuento (%)	T. Pago
321442674	CAR 35 # 78-67 SOACHA	SISTERS MEALS@GMAIL.COM	10%	Contado

Ítem	Código	Descripción	Cantidad	Unidad	Vr. Unitario	Vr Total
1	65435	CUCHILLOS PARA COCINA	3	UNIDAD	\$10.000	\$30.000
2	32345	TABLAS EN PLASTICO PARA COCINA	2	UNIDAD	\$10.000	\$20.000
3	34567	TIJERAS PLASTICAS	1	UNIDAD	\$3.000	\$3.000
4	76543	MESON EN ACERO	2	UNIDAD	\$80.000	\$160.000
5	2345	ESCOBAS PARA BARER	2	UNIDAD	\$6.000	\$12.000
6	5433	TRAPEROS	2	UNIDAD	\$8.000	\$16.000
7	1233	GUANTES DE ULE	3	PARES	\$4.000	\$12.000
8	5465	TOALLAS	8	PARES	\$5.000	\$40.000
9	7978	COMPUTADOR	1	UNIDAD	\$900.000	\$900.000
10	7754	IMPRESORA	1	UNIDAD	\$500.000	\$500.000
11						\$0
12						\$0
13						\$0
14						\$0
15						\$0
16						\$0
17						\$0
18						\$0
19						\$0
20						\$0
21						\$0
22						\$0
23						\$0
24						\$0
25						\$0
					Gran Total	\$1.693.000
					Descuento	\$1.693
					Subtotal	\$1.691.307
					Valor total	\$1.691.307

Figura 11. Cotización utensilios de aseo en general. Solicitud realizada al establecimiento comercial. (Easy Cencosud, 2011- 2017)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

**D UNO**

Cotización
A-00123

NIT	Cliente	Contacto	Fecha	Ciudad
	SISTERS MEALS	JESUS ALBERTO NAVARRO	21/05/2017	SOACHA
Teléfono	Dirección	Email	Descuento (%)	T. Pago
3214426714	CR 45 # 45-67 SOACHA	SISTERS MEALS@GMAIL.COM	10%	Contado

Ítem	Código	Descripción	Cantidad	Unidad	Vr. Unitario	Vr Total
1	7655-P	JABON NEUTRO	1	GALON	\$25.000	\$25.000
2	5676-O	DESINFECTANTE	1	GALON	\$25.000	\$25.000
3	3244-I	DELANTALES	3	UNIDAD	\$15.000	\$45.000
4						\$0
5						\$0
6						\$0
7						\$0
8						\$0
9						\$0
10						\$0
11						\$0
12						\$0
13						\$0
14						\$0
15						\$0
16						\$0
17						\$0
18						\$0
19						\$0
20						\$0
21						\$0
22						\$0
23						\$0
24						\$0
25						\$0
					Gran Total	\$95.000
					Descuento	\$95
					Subtotal	\$94.905
					Valor total	\$94.905

Figura 12. Cotización de Tiendas D1. Solicitud realizada al establecimiento comercial. (Tiendas D1, 2017)



Waflera Gold Medal
capacidad para cuatro waffles
5024

Dimensiones

Alto: 31,00 Milímetros
Frente: 46,00 Milímetros
Fondo: 26,00 Milímetros

Peso

39,00 Kilos

Fabricante

 **GOLD MEDAL**



Descripción General

Waflera con capacidad de producción de 70 a 80 unidades por hora diseñada para el segmento de las heladerías, pastelerías y salones de té.

Industrial Taylor Ltda.

Tel: (571) 857.6400 • Fax: (571) 857.6410 • www.industrialtaylor.com
Transversal 80 No. 51-93, Edificio 3, Parque Empresarial, Puerta de Scl • Bogotá

Figura 13. Cotización Waflera. Solicitud realizada al establecimiento comercial. Industrias Taylor, 2017

2.4. Matriz de Karlij.

Este es un modelo clave para la estrategia de compra de una compañía y que está siendo utilizada en este momento por las empresas que deseen controlar los proveedores y así saber cuál es la mejor opción en cuanto a costos, calidad, precios etc. (Cemiot Internacional, 2013)

Para el anterior análisis se quiso plantear la siguiente matriz, ya que es un modelo que permite ver la cartera en la sección de compras y se basa en dos dimensiones para clasificar los materiales o componentes comprados en una empresa.

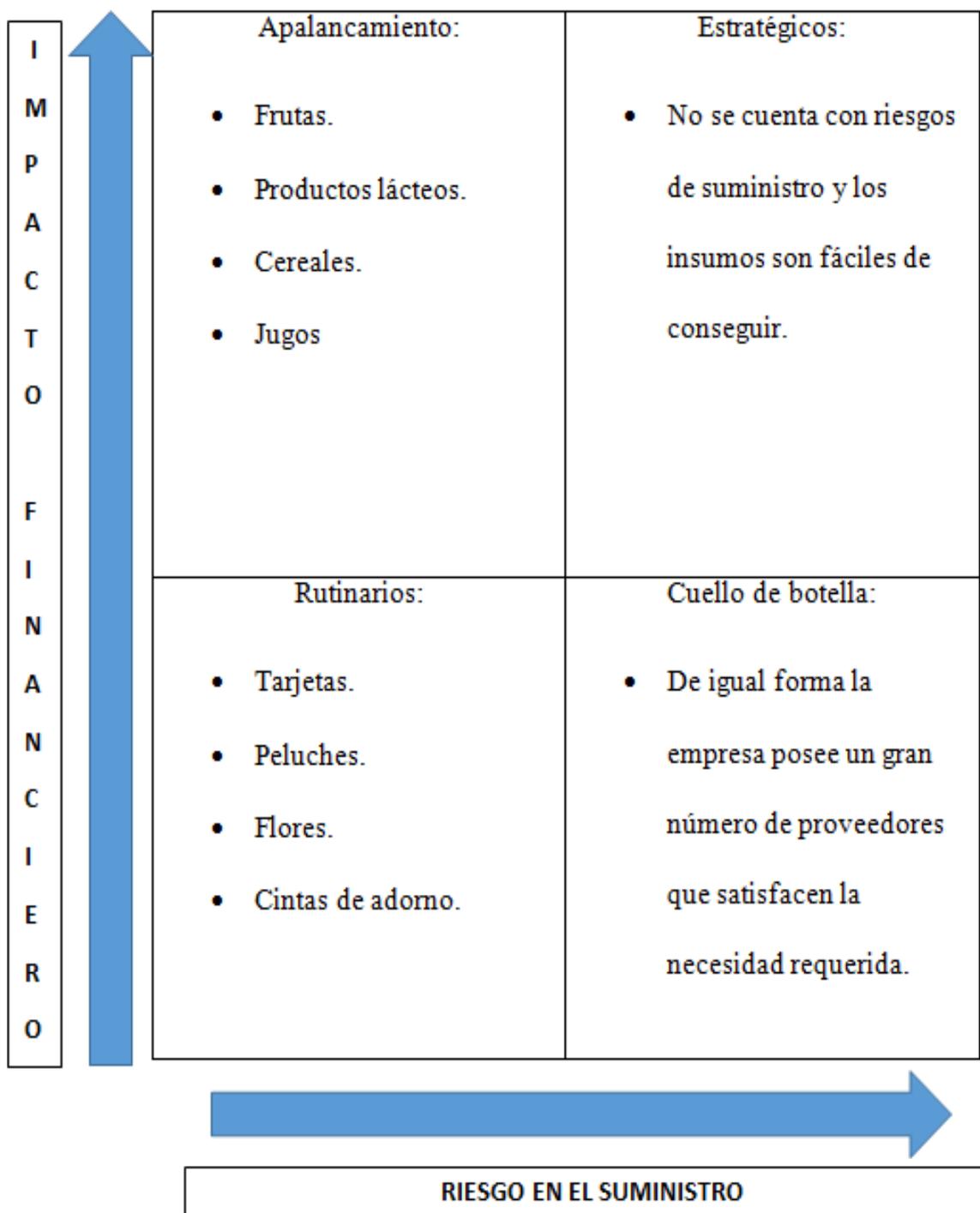


Figura 14. Matriz de Kraljic. Matriz propia para *Sisters Meals*

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Apalancamiento o “commodities”

En este cuadrante se generan la mayoría de ganancias y a su vez se cuenta con un gran número de proveedores es por ende que el poder de negociación la tiene el comprador y la estrategia que se puede utilizar para minimizar costes, es buscar nuevas oportunidades y proveedores que manejen más baratos los productos.

Productos críticos o rutinarios.

Se manejan productos que no son el fuerte de la empresa que además son fáciles de comprar y tiene la cualidad de tener un impacto relativamente bajo en la empresa, la estrategia que se puede implementar sería en bajar el número de proveedores e implementar la búsqueda de sistemas de contratación que agilicen el proceso.

Distribución de Mercado

El canal de distribución en la empresa, se basa en el objetivo de entregar siempre un producto en las condiciones de calidad e higiene y es por eso que se llegó a la determinación de entregar el producto sin intermediarios, para garantizar que el servicio que se ofrece sea oportuno, la empresa cuenta con un sistema de distribución puerta a puerta, en donde el cliente no tendrá la necesidad de moverse de su domicilio.

El producto final será entregado asegurándose de que se encuentre en óptimas condiciones de calidad para el consumo humano. Se decidió optar por esta medida ya que hoy en día se es visto que cuando se utilizan intermediarios para la respectiva distribución al producto llega en estado crítico, muchas veces abierto, muchas veces dañado, en sus peores casos en estado de descomposición ya sea por factores del clima o por la misma contaminación que hay en el ambiente. Por lo cual se le plantea al cliente la siguiente

Emprendimiento Propio Sisters Meals

metodología: se le pide sus datos personales, dirección de residencia, fechas en las que el cliente quiere su producto, y a partir de esta información se evalúa un plan de ruta para llegar a la puerta del domicilio correspondiente, evitando y anticipando cualquier trancón o imprevisto que suceda en el tiempo de entrega.

Para estas entregas se utilizarán motos de bajo cilindraje que sirvan para transportar alimentos y que cuente con contenedores de almacenamiento para que el producto este a temperatura ambiente y pueda conservar su sabor original, se iniciara con un motocarro que su costo en el mercado es de \$10.000.000 de pesos cada una, cifra que no es muy alta y que permite trasladarse de un lado a otro sin importar si es día de pico y placa ya que se cuenta con una placa blanca autorizada por el (ministerio de transporte) para laborar todos los días.

Garantizando así una entrega inmediata y con condiciones de calidad que solo Sisters Meals puede ofrecer.

2.5. Estudio de Mercado competidor.

2.5.1. Competidor directo.

Analizando las articulaciones del mercado e investigando el espacio geográfico del cual hace parte el objeto del trabajo de estudio, se identificó un competidor directo que enmarca sus estrategias de marketing por medio de las redes sociales, su nombre es Desayunos Sorpresa Caricias con amor, ubicado en la comuna 6 del municipio de Soacha en la Carrera 3 No. 19A- 40 del Barrio el Dorado, maneja un portafolio de productos bastante

Emprendimiento Propio Sisters Meals

amplio para la festejar ocasiones especiales, dentro los cuales se encuentran anquetas, peluches, desayunos sorpresa, este último el que nos atañe y en el cual nos vamos a enfocar.

Los medios de atención al cliente son vía telefónica, WhatsApp, Facebook y tiene un local de atención directa en donde pueden captar dentro del radar un número importantes de clientes potenciales para todas y cada una de las unidades de negocio ofrecidas por el competidor.

Dentro de la unidad de negocio de desayunos especiales ofrece al público 4 alternativas entre las cuales están:

DESAYUNO TÍPICO:



- ✓ Porción de fruta
 - ✓ Chocolate
 - ✓ Tamal
 - ✓ Caldo
 - ✓ Globo metalizado.
 - ✓ Tarjeta.
 - ✓ Moño y decoración.
 - ✓ caja tito.
 - ✓ DOMILICIO SOACHA.
- § 80,000

Figura 15. Desayuno Típico. Sorpresa Caricias con Amor. Imagen tomada de (Caricias con Amor, 2016)

DESAYUNO TROPICAL:



- ✓ Ensalada de frutas.
- ✓ Jugo natural.
- ✓ Bon yurt.
- ✓ Porque
- ✓ Galletas.
- ✓ Almendras. \$ 80,000
- ✓ Globo metalizado.
- ✓ Tarjeta.
- ✓ Moño y decoración.
- ✓ caja tito.
- ✓ Domicilio Soacha.

Figura 16. Desayuno Tropical Sorpresa Caricias con Amor. Imagen tomada de (Caricias con Amor, 2016)

DESAYUNO ESPECIAL:



✓ Porción de fruta decorada.

✓ Jugo natural.

✓ Bon yurt.

✓ Ponqué.

✓ Galletas.

✓ Almendras.

✓ Chocolatina jumbo.

✓ Globo metalizado.

✓ Tarjeta.

✓ Moño y decoración.

✓ caja tito.

✓ Domicilio Soacha

\$80.000

Figura 17. Desayuno Tropical Sorpresa Caricias con Amor. Desayuno Especial. Imagen tomada de (Caricias con Amor, 2016)

DESAYUNO CLASICO:



- ✓ Porción de frutas
- ✓ Jugo natural.
- ✓ Ponqué.
- ✓ Globo metalizado.
- ✓ Tarjeta.
- ✓ Moño y decoración.
- ✓ Canasta de fique.
- ✓ Domicilio Soacha

\$ 60.000

Figura 18. Desayuno Tropical Sorpresa Caricias con Amor. Desayuno Clásico. Imagen tomada de (Caricias con Amor, 2016)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Fortalezas: Cuentan con un local ubicado en una zona de amplia concurrencia, en donde tienen la posibilidad de interactuar directamente con el cliente y/o consumidor final, para con ello dar a conocer todo el portafolio de producto como estrategia de marketing.

Cuentan con una alternativa tradicional gastronómica (opción número 1 desayuno típico), ofrecidas por los competidores indirectos, la cual puede acaparar un mercado importante de consumidores que se inclinan por comer uno que otro pecadito (dicho coloquialmente) y romper sus hábitos alimenticios en la celebración de ocasiones especiales.

Debilidades: No cuentan con un menú que incentive el consumo de productos saludables con complemento nutricional, que es el plus o valor agregado que ofrece el proyecto de investigación, dentro de la gama de componentes que conforman el desayuno especial.

El precio de venta al público está un 25% arriba con relación al precio ofrecido en el proyecto de investigación.

2.5.2. Competidores Directos.

En cada una de las comunas del municipio de Soacha se evidencia una diversidad de competidores indirectos los cuales están concentrados particularmente en unidades de negocio como panaderías, cafeterías y restaurantes.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Revisando cada una de las comunas del municipio se identificó que el flujo de ventas de desayunos diarios tiene una afluencia bastante alta y que el precio del mercado oscila entre los \$5.000 a los \$15.000 de lo que coloquial denominamos un menú tradicional, (Caldo, Huevos, Chocolate, Tamal, entre otros).

Para argumentar esta tendencia, a continuación se relacionan un listado de algunos establecimientos que ofrecen al público este servicio gastronómico.

Emprendimiento Propio Sisters Meals



Panadería y Pastelería Pan Express Calle 18 # 11C-10 Sur Soacha	Panadería La Especial Cafetería y Pastelería Diagonal 32 # 15F-181 Sur Soacha	Panadería y Biscochería Andy Pan Carrera 12 # 19B-19
Panadería y pastelería sthefhanny Carrera 7 # 17-34	Panadería y Cafetería la Nueva Carrera 5 # 25i-22	Panadería Y Pastelería Montes Carrera 14B # 31C-52 Sur Soacha
Cigarrería Panadería JM Calle 22 # 02-03 Este	Panadería Cafetería Catalina Calle 24 # 4-34 Este	Panadería Donde El Paisa Carrera 5 # 18A-92 Este
Panadería y Cafetería 12 de Marzo Carrera 1A # 19-03 Este	Panadería y pastelería Los Ángeles calle 14 # 7-10	Panadería Y Cafetería La Playita Calle 18 # 3-22
Avena Cubana Soacha Carrera 7 # 32- 35	Panadería La Colonial Calle 17 # 6C-15 Sur Soacha	Panadería Carrera 5Bis Carrera 5Bis # 12-10
Pastelería y Repostería Delicioso Pan Para'ya Carrera 3 # 12F-44 Sur	Zharick Panadería Carrera 3 Este # 26B-25	Panadería y Cafetería Pupe Pan Calle 24D # 2-64
Panadería la Amistad Calle 25 # 8-20	La Flor de Trigo G.M Carrera 5 Este # 29C-05	Panadería & Cafetería Calle 22 # 9-29 Este
Panadería Carrera 12 con 18 Carrera 12 # 18-35	Panadería JM Carrera 6 # 10-42	Panadería y Pastelería Los Angeles Calle 14 # 7-14
Panadería y repostería locuras caleñas Calle 13 # 8-05	Panadería y Pastelería San Luis Calle 18 # 13-04 Sur Soacha	Panadería y Cafetería La Buena Carrera 5 # 25i-22 Este

Figura 19. Panaderías Municipio de Soacha. Red de panaderías acreditadas legalmente en el Municipio (Cívico , 2017)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Fortalezas: El cubrimiento geográfico de este nicho de mercado es bastante marcado ya que en cada barrio por lo general se encuentran en promedio de 1 a 5 establecimientos

Los precios de venta al público por cada desayuno son bastante económicos y asequibles debido al tradicionalismo estético con el que se ofrecen al consumidor final.

Debilidades: Por lo general no cuenta con servicio a domicilio y en los pocos casos donde se da, no maneja lime time de servicio establecido.

No maneja un servicio especial para la preparación, diseño y entrega del producto en la celebración de ocasiones especiales.

Emprendimiento Propio Sisters Meals



Crepes y Waffles Dulce Melao

Carrera 15F # 32- 19 Sur

Piqueteadero el Sazon Soachuno

Carrera 7 # 14-64

Coffe Tamayo

Calle 13 # 5-24

Asadero de Cordero El Santandereano

Carrera 4 # 26A-24 Soacha

Autolavado Santander Cafetería

Carrera 8 # 22A-06

Tamales y Lechona José

Calle 15 # 6-24

Restaurante Carrera 6A Este con 30

Carrera 6A Este # 30-126

Heladeria Tropi

Diagonal 9 # 6-59

Lechoneria Villa Gourmet

Calle 30 # 7A-31 Este

Como en Casa Restaurante

Calle 12 # 6-59

Comidas Rapidas El Gato

Carrera 9 Este # 30-23

El Paraiso del sur

Carrera 14 # 93A-11 Sur

Cafeteria el Tio

Carrera 5 # 13- 31 sur

R R Parrillada Argentida y Asado María Plaza

Calle 13 # 5-41 Soacha

Restaurante Leo's

Calle 26 # 2C-22

Nutritiva Avena Caleña

Calle 12 # 2-14 Este

Don Tobi BRB

Carrera 30 # 1-141

Amanecer Llanero

Carrera 7 # 13-99

La Casona Restaurante

Calle 30 # 16F-03 Sur Soacha

El Pollo Dorado

Carrera 14 # 92A-09 Sur

Tamales Tolimenses Sarita

Carrera 12 # 19-13

Restaurante Calle 22

Calle 22 # 2-44 Este

Restaurante la Negrita

Calle 24 # 5-10 Este

Comidas Rapidas Nutibara

Carrera 7 # 14-39 Soacha

Figura 20. Restaurantes representativos en Soacha. Restaurantes sobresalientes en el Municipio.

(Civico , 2017)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Fortalezas: Tienen un cubrimiento Geográfico significativo ya que por cada barrio se encuentran en promedio de 1 a 2 establecimientos comerciales.

Los precios al consumidor final son bastante asequibles y cuenta en algunos casos con soluciones integrales para la celebración de ocasiones especiales. Por lo general cuenta con servicio a domicilio.

Debilidades: A pesar de contar con servicio a domicilio, no tiene estipulados lime time de servicio para la distribución y entrega del producto.

A pesar de contar en algunas ocasiones con soluciones para la celebración de eventos especiales, estos eventos son realizados en las instalaciones físicas del oferente y no en la comodidad del hogar del consumidor final.

Tostao Café & Pan

Otro competidor indirecto que está tomando bastante fuerza con 4 sucursal en Soacha y más de 10 en Bogotá es la cadena Tostao, Café y Pan, que bajo su modelo de negocio “sin Estrato” busca posesionarse en el consumidor Medio

Fortalezas: Cuenta con varias sucursales en el municipio de Soacha y con expectativas de crecimiento

Las instalaciones físicas son cómodas y amigables a la vista del consumidor. Cuenta con varias alternativas gastronómicas las cuales se ajustan a la capacidad de solvencia del cliente.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Debilidades: No cuenta con servicio a domicilio. No cuenta con servicios adicionales para festejar ocasiones especiales.

Para nadie es un secreto que el pan es un producto básico de la canasta familiar, aunque en Colombia su consumo llega apenas a 23 kilos por persona al año, mientras en Argentina es de 73 y en Chile de 98. En café las cifras no son más significativas. Pese al reconocimiento mundial como el principal productor de cafés suaves, el consumo per cápita colombiano es de 2,2 kilos, mientras en Brasil llega a 6,09 y en Costa Rica a 3,6.

Los bajos niveles de consumo de estos productos motivaron a un grupo de emprendedores a analizar de fondo este nicho de mercado y lo que encontraron les dio una idea que se está convirtiendo en un suceso comercial.

La primera iniciativa, hace algo más de un año, les afirmó que, pese a que los colombianos tienen preferencia por estos productos, su elevado costo en tiendas especializadas era una gran barrera debido al bajo nivel de ingresos de la población.

Esto les dio la idea de materializar *Tostao' Café y Pan*, una cadena de tiendas cuyo modelo busca incentivar el consumo de estos productos. Con elementos de algunas de las principales compañías del mundo en este segmento, como Pret a Manger o Costa Coffee de Europa, los emprendedores definieron la premisa básica: acercar estos productos al bolsillo de cualquier colombiano garantizando alta calidad.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Michel Olmi, uno de los fundadores de BBI –Bakery Business International–, explica que “no es que se trate de un negocio que no existiera; queríamos un formato con un esquema de precios que llegue a una base mucho mayor de consumidores. Con eso no se necesita mayor crecimiento económico solo atender ese gran mercado”.

Basados en un esquema de ‘prueba y error’, el 18 de diciembre instalaron un par de tiendas para testear el mercado y la acogida fue tal que el 23 de marzo, en una junta directiva de BBI, la empresa dio vía libre a un ambicioso plan de expansión y de inversiones.

En abril arrancó el proceso de expansión de Tostao’ Café y Pan, que hasta el pasado 3 de noviembre ya estaba en 74 puntos de Bogotá y sus municipios vecinos y que avanza para llegar a 100 puntos al cierre de año. La cadena genera ya unos 500 empleos y por cada apertura nueva se crean entre 3 y 5 empleos, dependiendo de la ubicación y el tamaño.

Pedro Gasca, uno de los líderes de BBI, asegura que, por tratarse de un esquema ‘que no tiene estratos’, sus puntos están ubicados a lo largo y ancho de la ciudad. “Tenemos cuatro puntos en Soacha, cinco puntos en Suba, tres en Bosa y uno más en Tunjuelito. Además, atendemos el 20 de Julio y estamos muy cerca del Parque de la 93, porque nos dimos cuenta de que la gente se mueve por toda Bogotá y, sin importar a donde vayan, queremos que encuentren un producto de alta calidad al mejor precio”.

Aunque la extensión de las tiendas varía dependiendo la ubicación geográfica, el modelo estándar se desarrolla en locales de 50 m², con una estructura moderna. Las ventas solo se hacen en efectivo, y cuenta con una oferta para varios momentos del día, desde panadería para el desayuno o las onces hasta snacks, como ensaladas y sánduches para el

Emprendimiento Propio Sisters Meals

almuerzo, junto a otras bebidas entre las cuales el protagonista es el café. (Revista Dinero, 2017)

2.5.3. Futuros Competidores Indirectos

En el Centro comercial Antares esta previstas la llegada de *Crepes & Waffles*, una empresa con más de 36 Años de trayectoria y que nace el 13 de abril de 1980 en la calle 85 con carrera 11 en la ciudad de Bogotá, dentro de su amplio portafolio gastronómico de productos esta empresa cuenta con una unidad de negocio de Brunch /desayunos los cuales tiene una alta demanda en todos los puntos de venta situados a nivel nacional.

Por su amplia trayectoria lo vemos como un competidor bastante fuerte, aunque no se especializa en la entrega de desayunos para ocasiones especiales, en forma indirecta puede llegar acapara un mercado importante de aquellos grupos de consumidores que prefiere desplazarse a sus instalaciones y no disfrutarlo en la comodidad de su hogar.

Fortalezas: Amplios establecimientos diseñados estéticamente para comodidad del cliente.

Variedad en el portafolio gastronómico de productos. Cuenta con servicios para la celebración de ocasiones especiales.

Debilidades: Los precios de atención al público son para un nivel socioeconómico de estratificación 3 y 4.

No cuenta con servicio a domicilio

Emprendimiento Propio Sisters Meals

A pesar de contar con servicios para la celebración de ocasiones especiales, estos eventos son realizados en las instalaciones físicas del oferente y no en la comodidad del hogar del consumidor final. A continuación, relacionamos parte de su línea de productos:



Figura 21. Desayunos en Crepes & Waffles. Descripción personalizada de cada uno de los desayunos que presenta el restaurante. Imagen Tomada de (Crepes & Waffles, 2017).

Emprendimiento Propio Sisters Meals

La firma Ospinas hizo extensivo el mensaje que desarrollará en el municipio de Soacha (Cundinamarca), el centro comercial Ventura Terreros que, no solo será el más grande y moderno del municipio, sino que será un proyecto a la altura de los grandes centros comerciales de las ciudades capitales del país.

Ventura Terreros tendrá una inversión de \$300.000 millones de pesos en su primera etapa. Se construirá en un área de 103.320 metros cuadrados.

En el centro comercial funcionarán 250 locales, habrá 1.100 parqueaderos, una tienda por departamentos, Olímpica tendrá un SAO como gran superficie, habrá plazoleta de restaurantes con vista panorámica y nueve modernas salas de Cine Colombia.

En su proceso de obra, Ventura Terreros adjudicará unos 800 empleos directos y más de 300 indirectos. En operación, se generarán unos 500 puestos directos. Como afirmó Andrés Arango, presidente de Ospinas & Cía:

Soacha se ha convertido en uno de los municipios de alta articulación, dinamismo y de mayor crecimiento de Colombia. Su demografía registra un aumento anual del 18 %, es decir, al 2018 se proyecta como la octava ciudad más habitada del país. Al respecto, Luis Eduardo, vicepresidente de Planeación de Ospinas & Cía. Páez, señaló:

En el sector se desarrollan actualmente varios megaproyectos de vivienda que contemplan más de 150.000 soluciones de estrato tres, entre los cuales se destacan Ciudad Verde, Maipore, Hogares Soacha y Parque Campestre, entre otros.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Estos desarrollos de vivienda contemplan una inversión en la zona por casi 4 billones de pesos.

Para entender la fluctuación socioeconómica que los nuevos proyectos generan en la zona, el 80 % de los compradores de vivienda en Ciudad Verde reportan ingresos familiares entre \$1.000.000 hasta \$2.000.000 de pesos, mientras que el 20 % registra ingresos que van desde \$2.000.000 hasta más de \$3.000.000.

El complejo contará con cerca de 800.000 clientes potenciales en su área de influencia, de los cuales 309.000 están a menos de 15 minutos y cuentan con ingresos anuales que ascienden a unos \$132.000 millones.

Su ubicación geográfica estratégica (cruce de la Autopista Sur con la Avenida Terreros) es otra de las ventajas de este nuevo desarrollo. La Autopista Sur, además, es una de la vía más importante de Bogotá, pues conecta a la capital del país no solo con importantes municipios como Silvania, Fusagasugá, Girardot (Cundinamarca) y Melgar (Tolima),

Así lo indicó un estudio de la firma Connecta, entre 400 personas del sector, el cual dejó también en evidencia que el municipio de Soacha demanda más espacios de recreación y esparcimiento, gimnasios, cajeros automáticos, plazoletas de comida, salas de cine, almacenes de ropa, supermercados – almacenes de cadena, parqueaderos, restaurantes, almacenes de tecnología, electrodomésticos y calzado, peluquerías y bancos, entre otros.

El estudio añade que el 82 % de los encuestados prefiere realizar sus compras en centros comerciales, y entre los artículos que adquieren, calzado representa el 97 %, ropa o moda el

Emprendimiento Propio Sisters Meals

95 %, mercado para el hogar el 90 %, productos de tecnología el 80 %, restaurantes el 77 % y ropa y artículos deportivos el 61 %.

Dentro de las actividades preferidas en los centros comerciales por las personas encuestadas, el 97 % visita estos espacios para hacer compras y el 62 % lo frecuenta para almorzar o ir a cine. (Portafolio, 2017)

2.6. Consumidores

Se detallará al consumidor del producto, teniendo en cuenta al consumidor y al cliente, ya que el primero es quien usará el producto y el segundo quien lo comprará o decide su compra. Se tendrán en cuenta ya que influyen al estimar los niveles de ventas.

Por tanto, se valorará la zona geográfica de producto, que será manejada en el municipio de Soacha (Cundinamarca), donde se estima una población superior a 1.000.0000 de habitantes, basándose por estadísticas aproximadas del alcalde del municipio, ya que por el Departamento Administrativo de Estadística -DANE, el último censo realizado fue en el 2006 aproximadamente.

El municipio de Soacha, está constituido en su mapa político, por dos (2) corregimientos; uno donde cuenta con 8 veredas y otro compuesto por 6 veredas prevalece la montaña andina y un importante patrimonio cultural y natural. De la zona urbana se identifica un poco más de 20% del área territorial de Soacha y es conformada por 6 comunas.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

El corregimiento Uno

Está ubicado en Sureste del municipio de Soacha, y cuenta con ocho veredas (Panamá, Fusunga, Chacua, Villa Nueva, San Jorge, Hungría, Alto de la Cabra, y Romeral).

El Corregimiento Dos

Se ubica al Noreste de municipio de Soacha y cuenta con 6 veredas (Bósatema, Canoas, El Charquito, Cascajal, San Francisco, y Alto de la Cruz). Su estructura ecológica está conformada por los ecosistemas de bosque andino.

En la zona urbana

Es el territorio más bajo y plano del Municipio hablado administrativamente, por tanto, se encuentra dividida en 6 comunas: (Comuna 1. Compartir, Comuna 2. Centro, Comuna 3.

La Despensa, Comuna 4. Cazúca, Comuna 5. San Mateo, y Comuna 6. San Humberto), en el 22% del territorio habita 98.8% de la población y es allí donde se centrará la venta de los productos, también teniendo y resaltando que se trabaja con algunas comunas y basándose en los estratos que se desean tener en cuenta.

Los clientes tienen actitudes de compra asociadas a la personalidad y experiencias basadas en influencias de conocidos y otras que los hacen a veces actuar racionalmente, otras impulsivamente, o incluso afectivamente.

Por lo anterior, se determina que nuestros clientes potenciales están encaminados a las personas que pertenecen a las comunas 1, 2 un 40% de la comuna 3, (ya que de esta comuna

Emprendimiento Propio Sisters Meals

no todos pertenecen al estrato 3 que es el sector que se quiere tomar), Comuna 5, en un 30% que pertenece al estrato y además que es la zona baja de esta comuna la que se piensa acceder; comuna 6 solo la parte baja tomando de referencia en un 30%.

Para este proyecto se tendrá en cuenta los dos tipos de consumidores que existen, que son el *consumidor institucional* y el *consumidor individual*. Para el consumidor individual el factor que lleva al consumo de este producto es la necesidad de obtener un detalle o atención con una persona en específico, que para el consumidor es especial o desea acceder brindar una muestra de cariño.

De esto parte que el desayuno sorpresa de Sisters Meals es muy llamativo a este consumidor, ya que por medio del puede expresar todo sentimiento, se facilita para que este cliente pueda dar a conocer sus sentimientos a través de él.

Es más fácil acertar en esta fuente de segmentación, ya que este consumidor buscara el regalo constantemente para sus eventos especiales, en celebraciones y momentos que desee sorprender a un ser querido.

Además de esto, el consumidor institucional, se replicara en la industria que presenta el municipio de Soacha, que se identifica en las Zona Urbana de la misma y en las comunas 4 y

Esta marca se pretende posicionar en el municipio de Soacha, ya que como se mencionó anteriormente, es una parte importante la que se puede llegar y donde se puede incursionar, se tiene facilidades de pago, como son por medios de pagos inmediatos, (efecto o pago contra entrega), que genera mayor confianza dentro de los clientes por posibles fraudes.

2.7. Objetivos del Estudio de Mercado.

Dentro de la planificación de estrategias de negocio, se han establecido 4 pilares para modelar las articulaciones del proyecto de investigación con relación a las tendencias del mercado, basado en una estrategia de múltiple resultado en donde:

1. Se garantiza, mide y se realiza seguimiento, al nivel de satisfacción y percepción de nuestros clientes a través del servicio
2. Se garantiza, evalúa y se realiza seguimiento, a la calidad y eficiencia en nuestros procesos productivos.
3. Se garantiza, evalúa y se realiza seguimiento, a los lime time de entregas establecidos para el cliente y/o consumidor final
4. Se garantiza, evalúa y se realiza seguimiento, a los márgenes de contribución y rentabilidad obtenidos al final del ejercicio.



Figura 22. Metodología Grupo Empresarial Mexichem, SMART, utilizada por el grupo empresarial Mexichem. Imagen Tomada de (Mexichem, 2016)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Medibles: Establecer estrategias de éxito que permitan establecer que tan cerca o lejos se está de la consecución de los objetivos.

Alcanzables: Fomentar estrategias que se ajusten a la realidad, a las tendencias del mercado y eficazmente adaptables al comportamiento y fluctuación endógenas y exógenas del nicho.

Relevantes: Todas las estrategias deben girar en torno al posicionamiento, crecimiento e innovación de la unidad de negocio.

2.7. Estrategia Comercial

Establecer visitas periódicas a los clientes fidelizados, clientes ocasionales y potenciales clientes, con el fin de conocer las necesidades, tendencias y comportamientos del mercado y con ello brindar soluciones integrales e innovadoras que articulen de manera directa con el crecimiento y permanencia competitiva dentro del nicho.

Realizar análisis de percepción y satisfacción del cliente, con el fin de establecer índices que permitan evaluar el grado de confianza, eficiencia y eficacia que genera el proceso de comercialización del producto y potencializar aquellas oportunidades de mejora percibidas por el cliente y/o consumidor final.

Establecer políticas de promesas de entrega en donde el respeto y cumplimiento de los lime time acordados con el cliente sea unos de los valores agregados de mayor influencia dentro del proceso de entrega del producto. Para ello la idea es contar con un parque automotor de motocicletas que por sus dimensiones volumétricas, facilidad de movilidad, bajo

Emprendimiento Propio Sisters Meals

consumo de combustible y por no estar cobijados en la restricción del pico y placa permita tener una ventaja competitiva en la eficiencia operacional de distribución.

Contar a largo plazo con un centro de recolección y distribución que permita comprar, embalar y almacenar los componentes del producto Premium y que permita realizar el proceso de elaboración, empaquetado, cargue y distribución del mismo.

Fomentar al interior de la compañía un clima organizacional y laboral que incentive el sentido de pertenecía entre la compañía y el colaborador, para con esto generar sinergias que promuevan el logro de los objetivos corporativos y el crecimiento profesional y productivo de los colaboradores.

2.8. Ciclo de Vida del Proyecto

2.8.1. Fase de Pre inversión Idea.

Para todas y cada uno de las personas es bastante motivante y estimulante, que aquellos seres importante y que giran en torno al ritmo de vida, tengan un detalle, palabra o acto protocolario que engalane y/o homenaje aquellos momentos que enmarcan por su importancia aquellas etapas significativas dentro del proceso de vida.

Pero la pregunta más habitual es ¿cómo sorprender y expresar los más profundos sentimientos a través de un obsequio? , es allí precisamente en donde aparece esta idea innovadora de *Sister Meals* dentro del municipio de Soacha, buscando satisfacer la necesidad

Emprendimiento Propio Sisters Meals

de desarrollar un obsequio sorpresa, que cumpla con las necesidades del cliente y que enmarque con dulces y saludables huellas los momentos especiales del consumidor final.

Sister Meals busca penetrar el mercado con producto *Premium*, establecido en el marco de desayunos sorpresa, constituido con un portafolio de productos de un alto nivel nutricional, con marcas líderes y apetecidas en el mercado, empacado con la más alta estética y adornado con motivos acordes a cada celebración.

2.8.2. Fase de Pre inversión Perfil.

Al momento de la definición del desayuno se abordaron una serie de alternativas, de las posibles formas y diseños, con los que se podía recibir la aceptación del cliente frente al consumidor final.

¿Pero cómo establecer, las tendencias, gustos y percepciones dentro de este mercado para establecer la mejor estrategia de penetración? En primer lugar, se realizó un análisis del medio con un proceso de inmersión con el fin de identificar las tendencias gastronómicas de la comunidad Soachuna, para esto se visitaron algunos de los establecimientos más concurridos de las comunas y barrios del municipio y evidenciando varios factores:

1. Tradicionalismo en el menú (caldo, Huevos, Chocolate y Pan) y en algunos casos Almojábana, Garulla y Masato, estos 3 últimos reconocidos como una fuente económica significativa dentro del municipio.

2. Necesidad de desayunos ligeros (light), los cuales son ofrecidos por un limitado número de establecimientos

Emprendimiento Propio Sisters Meals

3. Necesidad de desayunos con un plus adicional para ser consumidos en relación a la celebración de una ocasión y/o evento especial.

Bajo esta percepción se logró establecer que el tradicionalismo lidera las tendencias gastronómicas de la comunidad Soachuna, pero esto se debe a que la variedad, innovación y

esteticidad oferente dentro de este nicho de mercado es bastante limitada. Con este hallazgo se ratificó que la idea de innovación puede tener un auge de aceptación bastante alto ya que las necesidades del mercado y las expectativas de estrategias que revolucionen el mercado están latentes.

Con esta primicia se identificaron 3 opciones de desayunos:

➤Desayuno Tradicional (Caldo, huevos, Chocolate y Pan)

➤Desayuno Liviano (/Yogurt, Cereal, pan integral y leche deslactosada)

Desayuno Premium en donde se toman algunas pequeñas partes del primero, algunas partes del segundo, pero se establece un proceso de esquematización en donde el diseño, empaque y forma de entrega del producto establecen un valor agregado y/o plus adicional.

2.8.3. Fase de Pre inversión Pre – Factibilidad.

Analizando las 3 alternativas establecidas dentro de la unidad de negocio y comparándolos con las articulaciones, necesidades y fluctuaciones del mercado se llegaron a las siguientes conclusiones:

Desayuno Tradicional: A pesar de que este producto ya tiene la aceptación del consumidor final y hace parte activa de las tendencias de la comunidad Soachuna, no cumple

Emprendimiento Propio Sisters Meals

con las expectativas y finalidades planteadas, esto debido a que el proyecto está enmarcado en la innovación y continuar con un menú que se ha mantenido por el tiempo, estaría en contra vía con el objetivo del proyecto de investigación.

Desayuno Liviano: Tiene un alto potencial de crecimiento ya que la cantidad de oferentes dentro del mercado municipal son bastantes limitados y la demanda de esta gama de productos sobre todo en las tendencias femeninas es muy fuerte, pero se considera que si penetramos el mercado con esta menester pero aparte incluimos artículos apetecidos por el resto del núcleo familiar o social se lograría satisfacer eficientemente las necesidades del mercado.

Desayuno Premium: Definitivamente esta alternativa cumple con todos los requisitos mínimos fundamentales para incursionar de manera activa y eficaz el nicho de mercado de los desayunos sorpresa, ya aparte de brindar un producto de alta calidad, buen complemento nutricional y acorde a cada ocasión, se integra con un proceso de esteticidad en donde la forma y estilo de entregar y recibir detalles para homenajear ocasiones especiales puede revolucionar este nicho de mercado dentro del municipio.

2.8.4. Fase de Pre inversión Factibilidad.

Para este proceso se analiza que los componentes gastronómicos del producto, deben mantener un complemento nutricional alto, sin desdibujar las tendencias gastronómicas de los habitantes del municipio, para esto se determina que el desayuno debe estar compuesto por un complemento lácteo conformado por Leche y Yogurt, productos naturales como jugo, artículos nutricionales como barras de granola, cereales, fruta, agua y galletas saludables, un

Emprendimiento Propio Sisters Meals

aporte de carbohidratos como el Pancakes y embutidos tradicionales como la Salchicha, además de un mini portafolio de recordatorios como Mug, Globo Metalizado, Tarjeta a computador y un empaque interior y exterior estéticamente diseñado para cada ocasión.

Dentro del proceso de comercialización, elaboración y distribución del producto se requiere de 1 empacador, con carga prestacional. Aparte se requiere de un parque automotor de motocicletas que por las bondades de no tener pico y placa, bajo consumo de combustible y mayor accesibilidad ante la compleja malla vial, representan ventajas competitivas al momento de evaluar la percepción del servicio frente a los lime time establecidos frente a las promesas de servicio.

Con este análisis, más algunos gastos y costos adicionales, y un precio de venta en un 10% por debajo de la competencia, teniendo en cuenta que estaremos ofertando y realizando promociones constantes para que esto sea más atractivo para nuestros futuros clientes potenciales.

2.8.5. Fase de Inversión Diseños:

Dentro del proceso de inversión en diseños, el proyecto no va a tener un punto de exhibición para lo cual no se requiere el diseño de obras, el proceso de compra, almacenaje, embalaje, y elaboración del producto se va a realizar en la casa de uno de los accionistas en un espacio que tiene subutilizado para lo cual no se necesita inversión, se requiere la compra de una nevera industrial por un valor promedio de 5.000.000, estantería pequeña de almacenaje por un valor promedio de \$1.000.000, una Wafflera industrial por un valor

Emprendimiento Propio Sisters Meals

promedio de \$4.000.000 y una moto ciclo por un valor promedio de \$10.000.000, inversiones que serán cubiertas por los accionistas en los capitales de inversión aportados para la puesta en marcha.

2.8.6. Fase de Operación.

Se inicia con la capacidad instalada relacionada en la fase de inversión, más la compra del portafolio de productos constitutivos del desayuno Premium para la elaboración de una semana de producción, las estimaciones con base en el estudio de mercados esta para venta de 170 promedios mensuales. El costo por productos es de \$58.926 para el producto 1, para el producto 2 será de \$53.959, para el productor 3 será \$50.608, y para el ultimo producto será de \$46.390, es decir, que para el inicio se necesita un capital de este rubro de \$2.783.417 promedio para atender las necesidades comercialización y elaboración del producto.

2.8.7. Evaluación de Resultados.

Se establecerán tableros de mando que permitan evaluar y realizar seguimientos a los factores de múltiple resultado como:

- La percepción y satisfacción del cliente y consumidor final
- Eficiencia y calidad en los procesos productivos
- Cumplimiento a los lime time de entrega
- Garantizar utilidades y márgenes de contribución positivos al final del ejercicio.

2.9. Etapas del Estudio de Mercado

2.9.1. Análisis de la Situación Histórica

En los últimos tiempos el comercio de pequeñas superficies ha pasado un importante proceso de aceleración y desaceleración. Los hechos recientes muestran una tendencia hacia la consolidación de holdings con presencia multinacional, a la vez que se observa una expansión en el área de ventas.

El Contexto latinoamericano también ha pasado por cambios significativos, especialmente tras el ingreso de empresas extranjeras en el continente. La cadena de almacenes Makro llegó a Brasil en 1979, y 10 años después abrió sus puertas en Argentina. Carrefour penetró en Brasil en 1975 y en Buenos Aires en 1982. En 1995 llega Wal Mart a ambos países, incrementando así la competencia. Los brasileños cuentan además con la presencia de la holandesa Ahold y la portuguesa Sonae. Los argentinos, por su parte, tienen la presencia de los hipermercados franceses Auchan y las tiendas Promodes, además de los chilenos de Jumbo. México cuenta con segmentos de mercado norteamericanos como Wal Mart, Sam's Club y francesas como Carrefour y Auchan. Además, han existido intentos de Wal Mart por hacerse con cadenas argentinas, hasta el momento infructuoso. Las cadenas locales siguen manteniendo una tendencia importante dentro del mercado, pero cada vez están más en la mira de empresas grandes para aliarse o fusionarse.

Colombia ha tenido un comercio Pyme competitivo, resultado en su gran mayoría de la segmentación que se presenta en el interior del país. Mantiene sin embargo la característica distintiva de que, aun cuando el avance de los supermercados e hipermercados ha sido muy

Emprendimiento Propio Sisters Meals

importante en los últimos años, el canal de tiendas de barrio, captura todavía el 50% del mercado. Esta relación puede modificarse en el futuro, en la medida en que se maximiza en la presencia de cadenas de grandes superficies en el país y vayan adquiriendo participación en el mercado. En este sentido, el sector podría tender a una concentración en la propiedad que no existe actualmente.

En los noventa, el proceso de internacionalización de la economía tuvo efectos significativos sobre la actividad comercial y el mercado de bienes y servicios en Colombia. La incursión simultánea de los mercados financieros y de bienes creó las condiciones para la apertura del comercio en formatos modernos, que articulan la oferta de productos de fabricación nacional con los productos que se traen de otros países, al mismo tiempo que aparecieron compañías de capital extranjero y las grandes cadenas nacionales establecieron alianzas estratégicas con socios de distantes partes del continente. Este suceso trajo como consecuencia la modernización del sector, la creciente participación de los formatos modernos, mejoras significativas en los eslabones de la cadena productiva y mayores exigencias en relación a la cualificación del reclutamiento de colaboradores contratar. La estrecha relación de estas connotaciones y la desaceleración económica de los últimos tiempos contribuye a bajar su participación en el PIB y en el empleo. (Fenalco, 2016)

El sector de regalo sorpresa en el territorio colombiano se ha caracterizado por tener una amplia variedad de productos y artículos de alta diferenciación, como en la calidad, el tamaño y el precio. El 70% de la distribución y comercialización de estos productos lo han realizado los almacenes de grandes superficies en todo el territorio nacional, un 20% ha estado

Emprendimiento Propio Sisters Meals

representado por las pequeñas superficies ubicadas en sectores donde la afluencia de clientes es alta y el 10% restante lo han conformado las pequeñas empresas en su mayoría las que han contado con una infraestructura de tipo familiar.

Por lo cual en los últimos 10 años , la preferencia de los clientes para la categoría de detalles y regalos alimenticios, han preferido en su mayoría, las grandes cadenas como primera opción al momento de elegir el lugar en donde realizar sus compras, debido a que estas les brindaron un portafolio de servicios más detallado en comparación a las tiendas y microempresas familiares. (Universidad EAN, 2013)

Según (The new Economics fundation - Nef, 2012), Colombia es el tercer país más feliz del mundo, después de Costa Rica y Vietnam; dicho nivel de felicidad se relaciona con el gran número de feriados y celebraciones que se dan durante todo el año en el país y que a su vez, impulsan la actividad comercial. Es por eso que en Colombia siempre está pensando en encontrar opciones diferentes y originales con el fin de satisfacer la demanda de regalos para las distintas fechas especiales que se presentan en el transcurso del año.

Sumado al crecimiento del número de habitantes, la vida moderna exige de las personas una ocupación cada vez mayor; una gran cantidad de su tiempo dedicado, al ámbito

laboral, otra parte estudiando y el resto en actividades que contribuyen a su crecimiento profesional; esta escasez de tiempo brinda todo un portafolio de oportunidades de negocio para emprendedores que busquen ofrecer soluciones prácticas, facilitando y agilizando el proceso de escoger el detalle o regalo adecuado para las diferentes ocasiones (día de la madre,

Emprendimiento Propio Sisters Meals

cumpleaños, día de la mujer, aniversario de bodas, Showers, Reuniones Brunch) que se presentan en las fechas especiales durante el año. (Plan de Negocio para la Creación de “Tierno Amanecer”, Empresa, 2013).

2.9.2. Análisis de la Situación Actual.

El año 2016 podría definirse como un año de alta incertidumbre económica y política, fuerte fluctuación en los mercados y minimización económica. Estas connotaciones se dieron, tanto a nivel internacional como en el plano nacional. A principios del año se dialogaba de una posible maximización en Estados Unidos; una situación menos desfavorable en la Unión Europea; un decrecimiento en China que ha sido uno de los motores de la economía mundial. Estos escenarios prospectivos se fueron cumpliendo a lo largo del año. Y, en América Latina encontramos una región con grandes contrastes. Por otro lado, están los países de la Alianza del Pacífico, donde se viene afianzando una normatividad económica y comercial integrada, así como un ambiente de afinidad entre inversionistas nacionales y extranjeros. De otro, están los países en proceso de recuperación como es el caso de Argentina y en la coyuntura más reciente, Brasil.

Finalmente, regiones con fuertes problemáticas macroeconómicas y un escaso margen de movilidad social como es el caso de Ecuador y en particular, de Venezuela. Esta incertidumbre en segmentos de materia económica, se convirtió en una revisión de los crecimientos de analistas y entidades multilaterales a la baja. En Colombia, la situación del 2016 puede evaluarse de manera muy similar: un año bastante difícil, con crecimientos moderados; un proceso de minimización que se acentuó en los 2 últimos trimestres del año;

Emprendimiento Propio Sisters Meals

un comercio exterior que aún no avanza y, un panorama macroeconómico más retador donde se manifestaron vulnerabilidades en lo fiscal y en lo cambiario. A lo anterior se pueden añadir factores climáticos, el riesgo que tuvimos de un posible racionamiento y los grandes costos adicionales que generó el paro camionero. Todo esto engalano la perspectiva de lograr la negociación del proceso de paz. Allí también tuvimos sorpresas con el resultado del plebiscito.

En el campo económico, los retos fueron bastantes significativos. La inflación estuvo lejos de la meta del Banco de la República, lo que originó continuas fluctuaciones en la tasa de interés de referencia. El mayor costo del valor adquisitivo de la moneda fue uno de los factores que incidió en la tasa de crecimiento. Por lo anterior, la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia -ANDI en varias ocasiones solicitó a las autoridades económicas que evaluaran sus políticas, y así evitar un mayor costo en términos de maximización. En el 2016 también vale la pena relacionar la mayor fragilidad que empezaba a percibirse al aumentar los déficits gemelos: el déficit en cuenta corriente se situó en el 2015 en 6.5% del PIB, nivel difícilmente sostenible en el largo plazo.

Y la caída en los precios del petróleo se tradujo en una reducción promedio del orden de \$20 billones de pesos en los recaudos fiscales, con un fuerte impacto sobre las finanzas públicas del país.

Incluso esta problemática fiscal generó una señal de alerta entre las evaluadoras de riesgos, que, si bien mantuvieron el grado de inversión, revisaron el Outlook del país de estable a negativo. Alrededor de este escenario, giró la polémica sobre la necesidad de adoptar

Emprendimiento Propio Sisters Meals

en Colombia una Reforma Tributaria Estructural que mejorará el esquema tributario, generará competitividad a las empresas, evitará la evasión, mejorará la equidad, garantizará la certidumbre jurídica y, sin duda, que asegurará la sostenibilidad de los ingresos fiscales, donde no repitiéramos la historia de los años anteriores en los que el sector productivo enfrenta una nueva reforma tributaria cada dos años.

Entre los ámbitos que impactan favorablemente el crecimiento, está la buena disposición que ha venido adquiriendo el territorio en la región e internacionalmente, la sedimentación de la economía colombiana, la buena articulación de la construcción, la recuperación en la actividad manufacturera, el buen desempeño del sector financiero entre otros.

De otro lado, fueron más destacables la desaceleración mundial que se reflejó en mercados internacionales devaluados y por consiguiente en una minimización de las exportaciones; las vulnerabilidades del país en el fiscal, y en el frente al cambiario, la disminución en los precios de los commodities y los limitantes en competitividad.

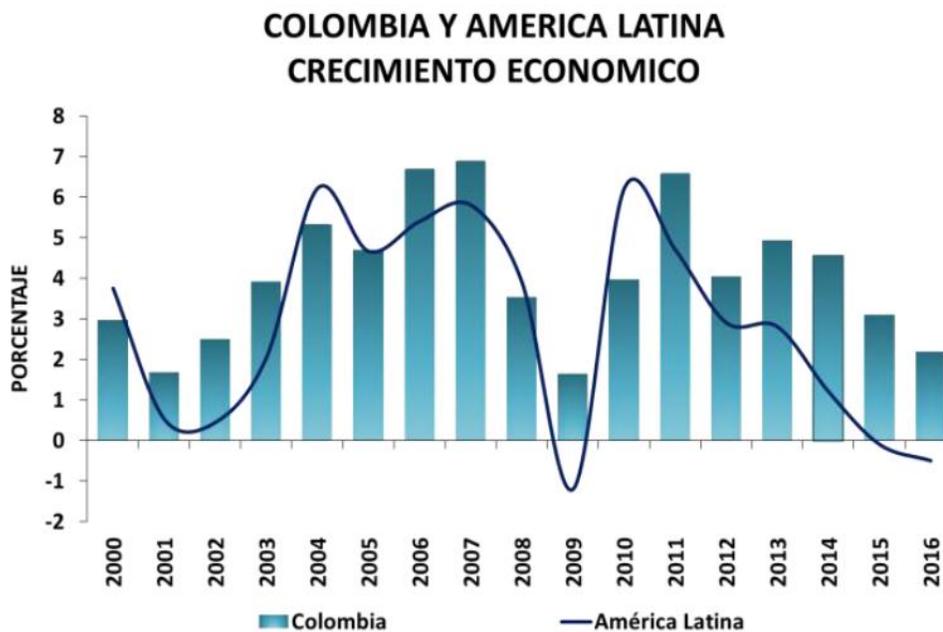


Figura 23. Colombia y América Latina Crecimiento Económico. Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2003

Durante el 2016 la maximización de la economía estuvo dada por el sector financiero, las edificaciones y la industria, por otra parte el sector minero, agropecuario, electricidad, gas y agua registraron tasas negativas o estancamientos durante el año en mención.

En el caso del PIB industrial, luego de mantener un muy buen comportamiento en el primer semestre del año, con una tasa de crecimiento del 5,4%, para el tercer trimestre modera su tasa al 2%, donde subsectores como el café, ingenios, textiles, maderas, minerales no metálicos, maquinaria y equipo de transporte, registran caídas cercanas o superiores al 5%

Tabla 3. Colombia crecimiento Económico

	2015			2016			
	Ene-Sept	Trim IV	Año	Trim I	Trim II	Trim III	Ene-Sept
Agropecuario	2,9	4,7	3,3	0,8	0,0	-1,7	-0,3
<i>Café</i>	14,4	19,2	15,6	9,8	0,8	-15,4	-2,5
<i>Otros agrícolas</i>	-0,1	2,7	0,6	-2,9	-3,3	1,2	-1,6
<i>Pecuario</i>	3,2	3,1	3,2	1,8	3,3	-0,3	1,6
<i>Madera, pesca</i>	1,6	-2,4	0,6	2,4	2,0	1,3	1,9
Minería	1,4	-1,5	0,6	-4,6	-7,1	-6,1	-5,9
<i>Carbón</i>	-2,5	-5,7	-3,3	-7,1	2,9	16,9	3,9
<i>Petróleo</i>	2,1	-0,9	1,3	-6,0	-11,1	-12,7	-9,9
Industria Manufacturera	0,4	3,7	1,2	4,2	5,6	2,0	3,9
<i>Electricidad, gas y agua</i>	2,6	3,8	2,9	2,9	-0,9	-1,8	0,0
<i>Construcción</i>	3,7	4,7	4,0	5,2	1,0	5,8	4,0
<i>Edificaciones</i>	0,5	7,0	2,1	11,0	2,7	11,0	8,1
<i>Obras Civiles</i>	6,1	3,2	5,4	0,5	-0,4	1,9	0,7
<i>Comercio, restaurantes y hoteles</i>	4,4	3,3	4,1	2,6	1,5	0,1	1,4
<i>Transporte, comunicaciones</i>	1,7	0,7	1,4	1,9	0,1	-1,2	0,3
<i>Finanzas, servicios a las empresas</i>	4,3	4,3	4,3	4,1	4,9	3,9	4,3
<i>Servicios sociales, comunales, personales</i>	2,7	3,5	2,9	2,0	2,4	1,8	2,1
<i>Gobierno</i>	1,9	3,9	2,4	1,4	2,1	1,3	1,6
PIB Total	3,0	3,3	3,1	2,5	2,0	1,2	1,9

Nota. Colombia crecimiento Económico. Fuente de Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2005

Desde la perspectiva del gasto, todos los componentes reducen en forma importante su tasa de crecimiento si se compara con igual periodo del año 2015, preocupa el desempeño de la formación bruta de capital fijo, que a diferencia de años anteriores cuando lideraba el crecimiento, en el 2016 registra una caída cercana al 3%.

No obstante, a lo anterior, la inversión se mantiene en niveles cercanos al 30% del PIB y en el contexto regional el nivel de Colombia está por encima del promedio de América Latina.

Este buen desempeño constituye un claro indicio de las potencialidades que tiene la economía colombiana y sus prospectivas en materia de crecimiento futuro.

Lo importante es lograr que estas potencialidades se materialicen en proyectos concretos y en crecimiento de inversión y sostenibilidad, para ello es importante que el país mantenga un clima amigable a la inversión de la Asociación Nacional de Empresarios Colombianos –ANDI.

Tabla 4. Crecimiento Económico por componentes del Gasto

	2015			2016			
	Ene-Sept	Trim IV	Año	Trim I	Trim II	Trim III	Ene-Sept
PIB Total	3,0	3,3	3,1	2,5	2,0	1,2	1,9
Importaciones	6,3	-2,7	3,9	-2,5	-1,4	-8,4	-4,2
Consumo	4,2	3,1	3,9	2,9	2,3	1,3	2,1
Hogares	4,4	2,7	3,9	3,4	2,5	1,2	2,3
<i>Consumo interno</i>	4,3	2,6	3,8	3,3	2,4	1,1	2,3
<i>No durables</i>	4,4	3,4	4,1	3,4	2,7	1,2	2,4
<i>Semi-durables</i>	5,2	3,0	4,6	3,6	2,8	0,2	2,2
<i>Servicios</i>	4,4	3,6	4,2	4,1	2,9	1,5	2,8
<i>Durables</i>	1,7	-12,0	-2,0	-5,2	-5,1	-3,1	-4,5
Gobierno	2,5	3,8	2,8	1,6	1,6	1,2	1,5
Formación bruta de capital	3,3	0,6	2,6	-3,3	-3,1	-7,3	-4,6
Formación bruta de capital fijo	3,6	0,3	2,8	-3,1	-1,9	-3,4	-2,8
Demanda doméstica	4,0	2,4	3,6	1,5	1,0	-1,1	0,4
Exportaciones	-1,1	0,6	-0,7	2,3	4,1	-1,5	1,6

Nota. Crecimiento Económico por componentes del Gasto. Tomado de Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2005.

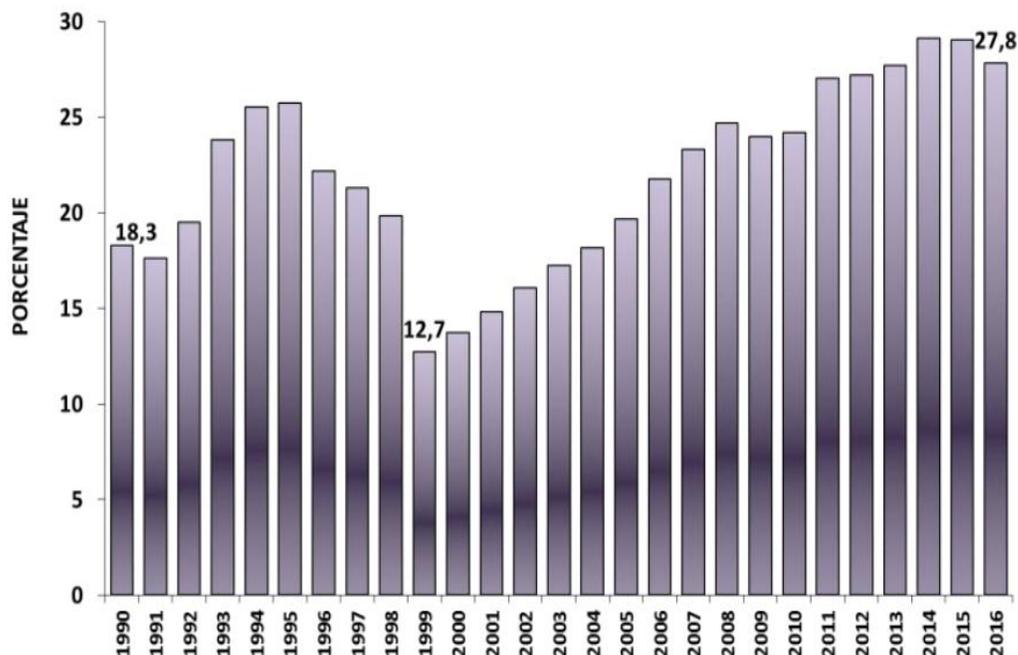


Figura 24.. Colombia: Inversión como Porcentaje del PIB. Información año a año de la inversión. Imagen Tomada Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2005.

2.10. Análisis de la Situación Futura.

La variación de las tasas de interés, parten desde la aceleración de la política monetaria, cambiando el comportamiento económico en un periodo determinado, el banco República ha propiciado incrementos en menor proporción para el 2017 que incluso podría prolongarse para el año entrante.

La fluctuación de la tasa de interés repercutirá en la economía generando una aceptación para los periodos comprendidos desde el 2016 hasta el 2017. El sector Financiero,

Emprendimiento Propio Sisters Meals

de actividades Inmobiliarias y Servicios sufrirán un costo elevado con respecto al 2015, ya que para ese año este sector habría tenido un crecimiento cercano al 4,1%, en 2016 tendría una tendencia hacia niveles de 3,5%, con un leve repunte en 2017 (3,8%).

Las grandes fluctuaciones en las tasas de interés a lo largo de 2016 también afectarán de frente el comportamiento del comercio debido al mayor costo de apalancamiento financiero que manejan los hogares, debido al alto nivel de desempleo en el mundo, siendo una de las principales razones que el comercio desaceleró en el 2016 con niveles del 3,0%. Para 2017, las condiciones anteriormente enunciadas serían menos restrictivas para el sector, lo que resultaría en un repunte de su actividad a tasas de 3,6%.

En el sector minero y agropecuario se produce un crecimiento del 1,0% y la actividad de comercio minimizó durante el 2016 razón que afectó a la expansión del sector de transporte. Este nicho de mercado, que durante el periodo 2010-2014 tuvo un crecimiento promedio del 5%, también experimentará una fuerte moderación, con un crecimiento cercano a 1,4%. Sin embargo, dado el mejor comportamiento de la actividad doméstica del próximo año, el PIB de transporte presentaría un crecimiento cercano a 3.0% en 2017.

La mayor relación de la demanda agregada, es el consumo de los hogares, que ya venía presentando una tendencia en 2015, continuará moderando en 2016. Así, los mayores precios de los bienes importados, el crecimiento en las tasas de interés y una tendencia a la baja en el ingreso de los hogares derivarán en un crecimiento de 3,5% durante 2016. Para 2017 se espera

Emprendimiento Propio Sisters Meals

un pequeño crecimiento hacia niveles de 4,2%, en un ámbito de recuperación del ciclo económico y de un mayor dinamismo en el empleo.

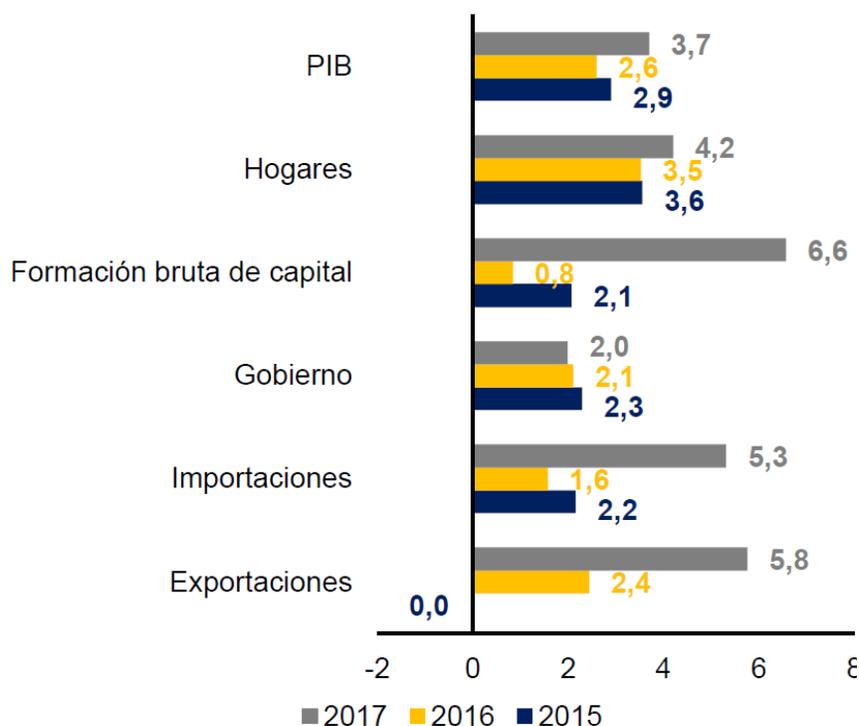


Figura 24. Proyecciones de crecimiento real del PIB por Componentes de demanda. Fuente: Departamento Administrativo Nacional de Estadística, 2005.

En los aspectos de invertir, si sabe que en 2015 se habría dado un ajuste significativo frente a 2014, este proceso debería esquematizarse en 2016, en especial por los rubros asociados al sector minero y petrolero, agropecuario y de equipos de transporte. Para 2017 nuestros análisis prospectivos y análisis indican que la inversión crecerá, en buena parte como resultado de la mayor articulación de la construcción, lo que atenúa un crecimiento de la inversión cercano a 6,6%.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Por su parte, el gasto del gobierno se seguirá con un proceso de ajuste debido al déficit fiscal por la que viene pasando la economía. Este proceso se especificara en que para el periodo 2015-2017 la media de maximización de este factor dibujara el 2,1%, con una trayectoria sucesiva de moderación. Este dato de referencia es considerablemente bajo si se tiene en cuenta que entre 2010 y 2014 el gasto del gobierno creció a tasas de 6,0%.

A lo largo de 2016 se espera que las exportaciones crezcan más que las importaciones. El factor de bienes no tradicionales tiene la opción de lograr mayores índices de crecimiento por cuenta de un sector industrial más dinámico, un tipo de cambio más competitivo y una economía estadounidense con mayores niveles de crecimiento, en especial hacia 2017.

Para 2017, se proyecta un mejor comportamiento de la economía colombiana basado en un panorama internacional más altruista, un mayor dinamismo del sector de la construcción, una estandarización en los aspectos climatológicos internos, una mayor nivelación en el nivel de precios y unas tasas de interés que se mantendrán cerca de los niveles neutrales. En este sentido lo esperado es un crecimiento cercano al 3,7% en 2017, una dinámica que si bien refleja un rebote de la actividad económica, se mantendrá por debajo de su potencial

Por otro lado, de materializarse estos menores márgenes de crecimiento, que significarán para 2015 y 2016 un fuerte aterrizaje frente a la dinámica de 2014, y de cara al 2017 un recuperación modesta, la dinámica de la economía colombiana continuará aún posicionada como una de las de mayor crecimiento en Latinoamérica, que en 2015 estará presentando una contracción cercana a 0,25%, con una leve recuperación en 2016-2017 hacia

Emprendimiento Propio Sisters Meals

niveles de 0,8% y 2,7%, respectivamente. (Asociación Gremial Financiera Colombiana, 2016).

2.11. Análisis del Medio

Sisters Meals, es una empresa que está ubicada en la comuna 1 de Soacha (ciudad latina), cuya esencia es la comercialización de productos alimenticios nutricionales, se encuentra en el sector de servicios o sector terciario, que se incluyen todas las actividades relacionadas con los servicios y transformaciones de bienes materiales, Sisters Meals genera un servicio para la respectiva satisfacción del cliente, como un ejemplo, restaurantes, hoteles, servicios de transporte, servicios de educación, etc. Sisters Meals no es una empresa que produzcan bienes tangibles, pero si incursiona en la economía brindando un servicio que genera un ingreso y producto nacional.

La herramienta escogida por *Sisters Meals*, para analizar el entorno fue el conocido como PEST, que en su definición se refiere a unas herramientas que permiten comprender el crecimiento o el declive de un mercado y en consecuencia, el potencial, y dirección de un negocio. (análisis PEST, 2015)

Esta herramienta le permito a la empresa conocer factores políticos, económicos, sociales y tecnológicos.

2.11.1. Político/legal.

En este ámbito se incluyen todas las regulaciones y permisos por parte del gobierno cumpliendo un papel fundamental en el negocio, si bien se sabe que en Colombia la

Emprendimiento Propio Sisters Meals

comercialización y manipulación de alimentos deben contar con permisos y certificaciones que aseguren un producto totalmente inocuo y apto para el consumo, según el ministerio de salud, el reglamento sanitario en alimentación es estricto y se deberá cumplir, es por eso que para la elaboración, envase, almacenamiento, y distribución de productos alimenticios, se controlara con las herramientas necesarias.

por otro lado, y estando de acuerdo con las normativas generales que rigen a cualquier empresa bienes o servicios, se deben hacer las respectivas contrataciones de personal, donde se especifique todo lo relacionado con (sueldos, primas, horas extras, seguros, EPS) añadiendo a esto las normas tributarias y reglamentos necesarios para que el negocio pueda iniciar.

2.11.2. Económico

Como se es sabido en Soacha hay un número de población que aumenta día a día, ofreciendo una ventaja competitiva y el desarrollo de mejores oportunidades, actualmente Soacha cuenta con un margen de población que esta entre 1.000.000 y 2.000.000 de personas según cifras estadísticas del Departamento Administrativo Nacional de Estadística- DANE, población que está dividida por comunas, en las cuales se encuentra estratos 1, 2,3. Que como se es sabido no todos tienen el poder adquisitivo necesario para acceder a los productos, razón por la cual la empresa se quiso enfocar en el estrato 3, personas que perciban ingresos de 1,5 SMLV y 3 SMLV, que puedan contribuir al desarrollo de la empresa.

2.11.3. Social

Para la parte social hay que destacar que en la búsqueda de alimentos sanos y variados hay un grupo de personas que será el fuerte de la empresa, personas que quieran su cuerpo, que sean de personalidad extrovertida, sin acepción de personas, y que quieran obtener un producto de calidad, con un precio ajustado a sus intereses, brindando la comodidad del servicio de entrega, y con las frescura que distingue los productos de la empresa, razón por la cual el producto se acomoda a la necesidad del cliente, brindando una ventaja competitiva en el mercado. Finalmente, la creciente demanda de empresas en el sector industrial, permite que el producto pueda penetrarse en estas industrias motivando a la expansión y el crecimiento de la marca.

2.11.4. Tecnológica

La tecnología juega un papel importante en la empresa ya que en Soacha hay un nivel de manejo de herramientas cibernéticas altas, manejo de internet, redes sociales, páginas web, que le permiten a la empresa una ventaja de expandir información relacionada con la marca y el portafolio de productos ofrecidos, también en la toma de pedidos y la respectiva recepción de ellos, de forma que la tecnología se convierte en un modelo de marketing estratégico para la empresa.

2.12. Análisis externo de la empresa

Para este análisis se utilizará las 5 fuerzas de Porter basado en un análisis de la competencia industrial o sector específico en el cual se encuentra la empresa.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

2.12.1. Amenaza de nuevos entrantes

- Economía a grande escala: para este sector no es necesario economías de gran escala, ya que para incursionar en este mercado no se necesita gran cantidad de producción, de esta misma forma hay una cantidad de locales comerciales que ofrecen el servicio y que se focalizan en un sector determinado.

- Inversión de capital: en este espacio se hace referencia a las grandes cantidades de dinero para poder comenzar. Ítem que no es tan necesario y que le permitirá a competidores minoritarios poder ingresar sin ningún problema.

- Diferenciación de productos: es importante saber que hay varias empresas que ofrecen el servicio de entrega desayunos sorpresa, obsequios o regalos en días especiales, también que muchas están enfocadas en un sector específico atendiendo demandas como oficinas, industrias, entre otras.

- Curva de aprendizaje: existen varias competencias indirectas que llevan años de experiencia en el mercado brindando desayunos, también es necesario resaltar que muchas cuentan con locales comerciales que específicamente distribuyen desayunos.

- Canales de distribución: esta sería una barrera importante para analizar ya que para la organización que desee ingresar al mercado, deberá realizar mayores gastos en promoción y distribución del producto, además deberán hacer un esfuerzo por para ganar espacios y vender su producto para que se puedan dar a conocer.

2.12.2. Amenaza sustitutos

La empresa está ubicada en el sector de alimentos, lo que significa que no está exenta de otras industrias que hagan el mismo producto, y de todas aquellas que brinden productos alimenticios, por ende, se considera que cualquier alimento se considera sustituto directo o indirecto a *Sisters Meals*, por otro lado, se cuenta con una ventaja grande y es que el producto va dirigido a todo el tipo de población, innovando lo tradicional.

2.13. Poder de negociación de los proveedores

Dado que *Sisters Meals* es una empresa nueva en el mercado, no es posible tener un poder significativo con respecto a los proveedores, pero si cuenta con una ventaja grande y es que existen varios oferentes entre los que se puede elegir, los distintos insumos y materias primas que se necesiten, razón por la cual disminuye considerablemente el poder de negociación por parte de los proveedores.

2.13.1. Poder de negociación de los compradores

Dado que el cliente final desea recibir un producto 100% comestibles y que cuente con una condiciones exigidas, se ha identificado un grupo de personas en donde se intervendrá, llevando el producto con un margen de calidad bastante alto, con tiempos y line time de entregas competitivos, además de esto con precios acordes a la capacidad de pago y solvencia económica del consumidor final, por ende el poder de negociación es medio. Aportándole a la empresa a desarrollar estrategias de múltiple resultado potencializando el servicio y la calidad misma del producto.

2.14. Rivalidad

Teniendo en cuenta que los actuales competidores indirectos son panaderías, empresas que se encargan de ofrecer un desayuno sorpresa, puestos informales que ofrezcan desayunos, cafeterías, etc. Establecimientos que pueden ofrecer un desayuno barato, pero, no en las condiciones ideales para su consumo y que en muchas de ellas no ofrecen el servicio de entrega, estrategia con la cual cuenta la empresa para incursionar la marca y posicionarla, además de ofrecer un producto que en verdad aporte vitaminas y proteínas que son necesarias para el cuerpo, en tiempos y condiciones mayores a la de la competencia.

El sector de alimentos en Soacha Cundinamarca es competitivo, con un margen de rivalidad alto, sin embargo tras el estudio realizado a las cinco fuerzas se puede notar que efectivamente existe una oportunidad latente, y que significa que hay una brecha en este mercado que podemos aprovechar ofreciendo un servicio distinto, y con la correcta segmentación, se puede adoptar una ventaja competitiva que le permita a la empresa posicionarse en el mercado como una de las mejores en el suministro de desayunos saludables y balanceados en el mercado para ocasiones especiales.

2.15. Análisis FODA

Fortalezas:

- Diseños exclusivos y originales
- Calidad de los materiales empleados
- Recursos humanos

Emprendimiento Propio Sisters Meals

- Vínculo con los clientes directamente
- Se conoce el trabajo que se realiza
- Distribución del producto sin intermediarios
- Innovación
- Embalaje netamente reciclable
- Nutrición y calidad
- Line time eficientes

Oportunidades:

- Nicho de mercado desatendido, en Soacha
- Posibilidad de financiación con distintos tipos de proveedores.
- Sistema de venta mayorista en el interior de las empresas industriales y corporativas
- Diversificación de los productos para todos los gustos
- Contratación de personal experimentado
- Posicionar la marca en el mercado
- Venta de productos personalizados

Debilidades:

- El producto se especializa en estratos 2 y 3, de Soacha
- Las certificaciones y aprobaciones para la manipulación de alimentos
- Posicionamiento de la marca en el mercado de desayunos
- Obstáculos pequeños emprendimientos

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Amenazas:

- Alta competitividad indirecta en desayunos
- Dependencia de las tendencias.
- No aceptación del público.
- Competencia de las segundas marcas y productos sustitutos
- Emprendimientos, ferias y ventas de productos traídos de otras regiones

Estrategias FA:

Se busca atacar las amenazas con las fortalezas que cuenta el producto y la empresa ya que se planea entrar en el mercado con un producto innovador y que cuente con un complemento nutricional que el cuerpo agradecerá, además un embalaje muy llamativo de acuerdo a la ocasión a celebrar, con productos netamente nutritivos y con personalización si el cliente lo desea, contándose con unas condiciones de calidad e higiene que satisface el 100% el interés y gusto del cliente.

Por otra parte, también se cuenta con una estrategia que impactará el mercado de desayunos sorpresa, y es su embalaje que usará constituido por materiales netamente reciclables, que le aportarán al medio ambiente un granito de arena para su auto sostenimiento. De igual forma los line time que se le ofrecen al cliente para satisfacer sus preferencias y gustos de cómo lo quieren, cuando lo quieren y en qué condiciones lo quieren. Con un manejo de distribución propio para garantizar que el producto llegue el día y a la hora especificada.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Estrategias FO:

Se entrará en el mercado con productos innovados y diseñados para la aceptación del público y de esta forma se atenderá la demanda que existe en Soacha, en el consumo de desayunos sorpresa balanceados. También se buscará el lanzamiento del producto en eventos, para que las industrias y corporaciones lo conozcan y en donde se sabe que hay una demanda bastante grande y que puede ser aprovechada por SISTERS MEALS.

Estrategias DO:

Aprovechar la gran ventaja que tiene la empresa y es poder aprovechar al máximo la gran cantidad de proveedores con que se cuenta, para transformar un producto tradicional y convencional en innovación y diseño que le agrade a la gente y que además le permita a la marca posicionarse en el mercado.

Garantizarle al cliente un producto que cuente con las características especificadas, que se acomode al gusto y la preferencia, que ayude a consolidar el producto y que le permita obtener unos ingresos por ventas para utilizar los excedentes en infraestructura y expansión de la unidad de negocio.

Estrategias DA:

Realizar una comunicación efectiva para prestar el servicio antes y después de su consumo respectivo, también buscar alianzas comerciales con empresas de industria que se encuentran en Soacha, para atender sus eventos especiales y/o homenajes que les hagan a sus empleados.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Constante capacitación e innovación para asegurar un producto nuevo y su mejora continua.

Capítulo 3. Técnicas de Proyección de Mercados

3.1. Método de Proyección

Los costos totales son de 46.453 y el precio base de venta público está considerado en \$72.000 para una contribución por desayuno de \$ 25.547 y un margen del 35.48%. Al comparar el precio de la competencia directa contra el precio de ingreso al mercado de Sister Meals se encuentra que el importe de este último está un 10% por debajo, cumpliendo con la estrategia de penetración. A continuación, las encuestas aplicadas para este caso:

Emprendimiento Propio Sisters Meals

TEST DE PRECIO

Nombre del encuestador: _____

Fecha: _____

Edad: _____

Sexo: _____

Municipio Soacha Cundinamarca

Nombre del servicio desayunos sorpresa saludable SISTERS MEALES

Descripción del servicio:

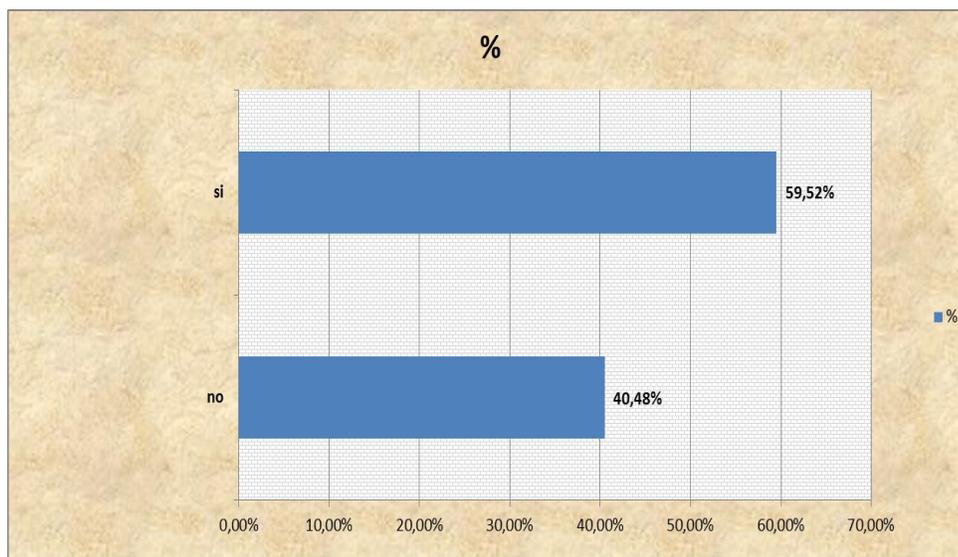
Los desayunos con complementos nutricionales son regalos que se otorgan en fechas especiales como: cumpleaños, aniversarios, día madre, día de la mujer, etc. Y que consiste en una serie de productos alimenticios como frutas, cereales, yogur, entre otros debidamente organizados y decorados.

1. ¿Utiliza actualmente algún servicio como el descrito anteriormente?

SI

NO

Figura 25. Resultado Test descripción del servicio Sisters Meals.



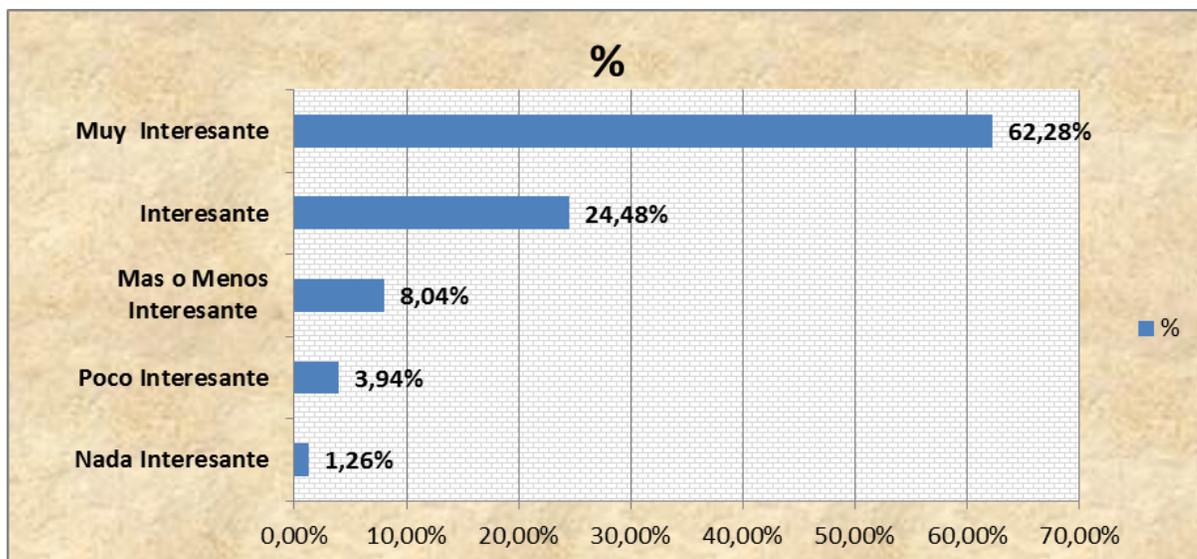
(Fuente Propia)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

2. En una escala de 1 a 5, donde 1 es el menor valor y 5 el más alto ¿Qué tan interesante es este servicio para usted?

1 2 3 4 5

Figura 26. Resultado de lo interesante del servicio de Sisters Meals

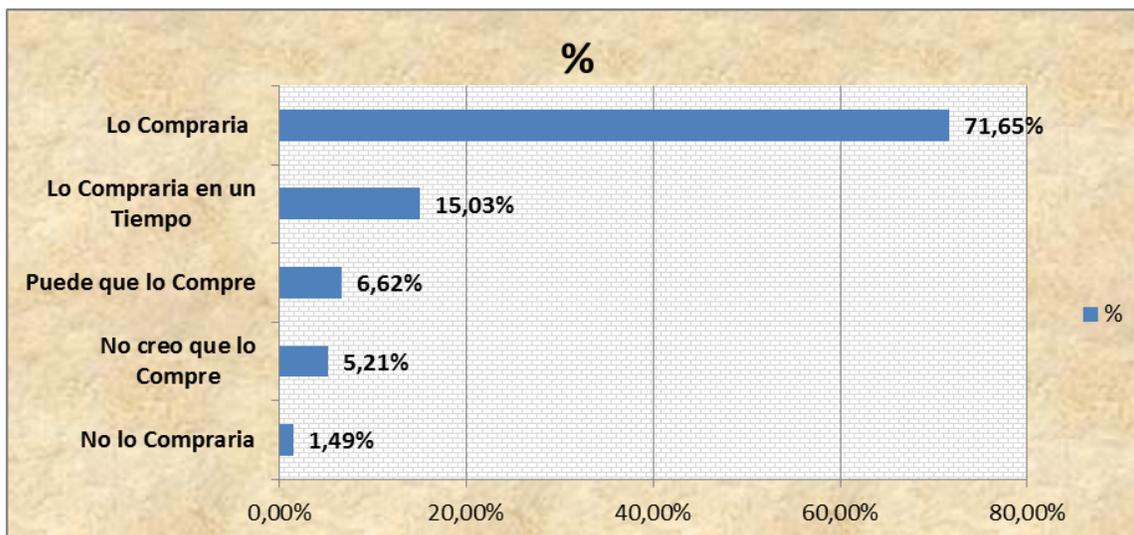


(Fuente Propia)

3. Partiendo de la base que el precio de este servicio le pareciera aceptable, ¿qué probabilidad hay de que lo compre?

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Figura 27. Resultado de probabilidad de compra

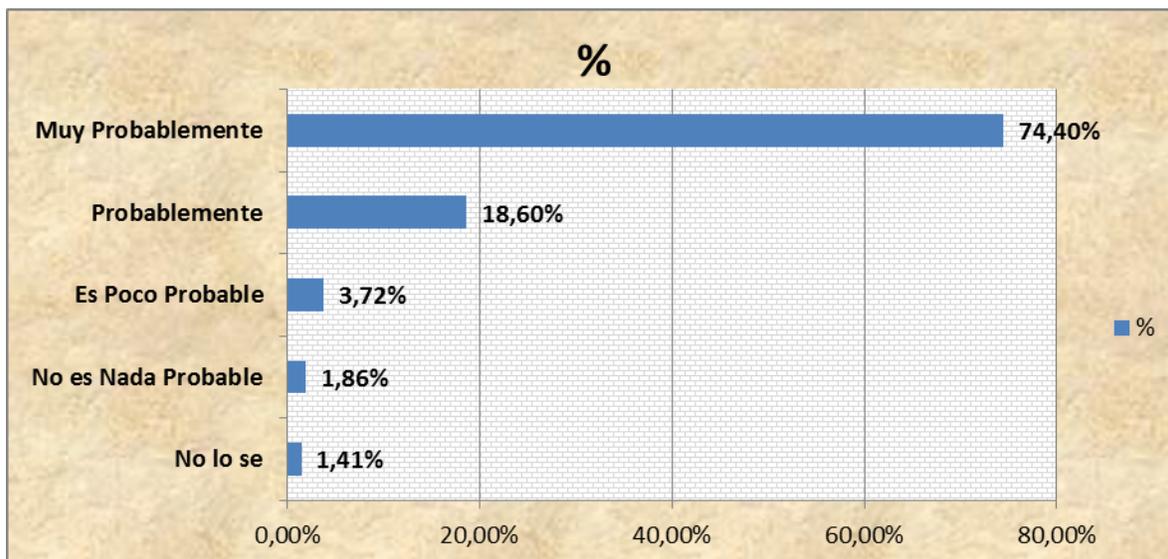


(Fuente Propia)

- Lo compraría en cuanto estuviese disponible
- Lo compraría en un tiempo
- Puede que lo comprase en un tiempo
- No creo que lo comprase
- No lo compraría

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Figura 28. Resultado de precio de compra



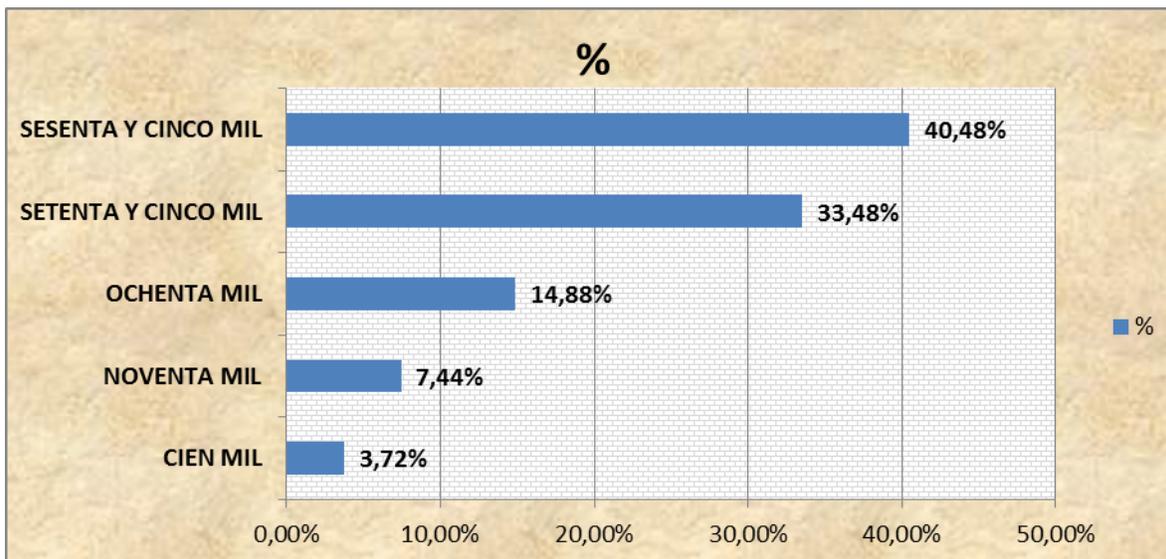
(Fuente Propia)

4. ¿Pagaría por este servicio a un precio de \$72.000?

- Muy probablemente
- Probablemente
- Es poco probable
- No es nada probable
- No lo sé

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Figura 29. Resultado de probabilidad de clientes para pagar el servicio.



(Fuente Propia)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

TEST DE CONCEPTO

Nombre del encuestado: _____

Fecha: _____

Edad: _____

Sexo: _____

Municipio Soacha Cundinamarca

Nombre del servicio desayunos sorpresa saludable SISTER MEALES

Descripción del servicio:

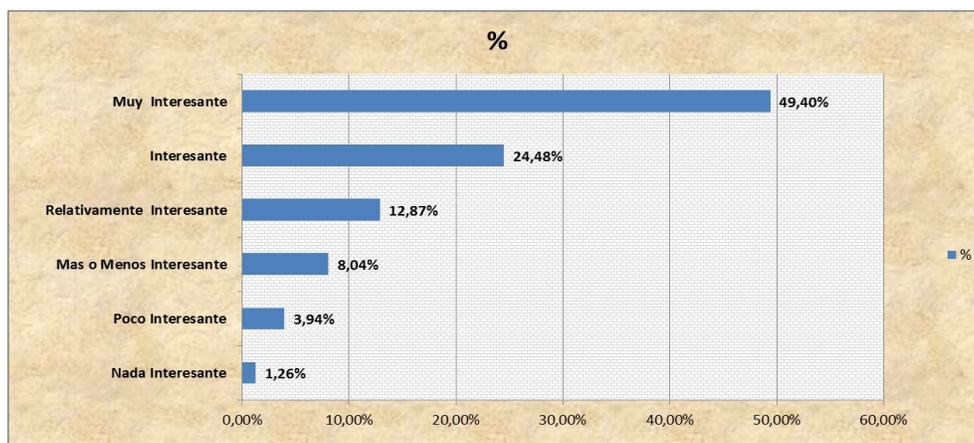
Los desayunos con complementos nutricionales son regalos que se otorgan en fechas especiales como: cumpleaños, aniversarios, día madre, día de la mujer, etc. Y que consiste en una serie de productos alimenticios como frutas, cereales, yogur, entre otros debidamente organizados y decorados.

En una escala del 1 al 6, donde 6 es "muy interesante" y 1 es "nada interesante".

1. ¿Cómo de interesante es este servicio para usted?

1
 2
 3
 4
 5
 6

Figura 30. Resultado de lo interesante el servicio para posibles clientes



(Fuente Propia)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

2. ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos le atraen del concepto?

Simplicidad

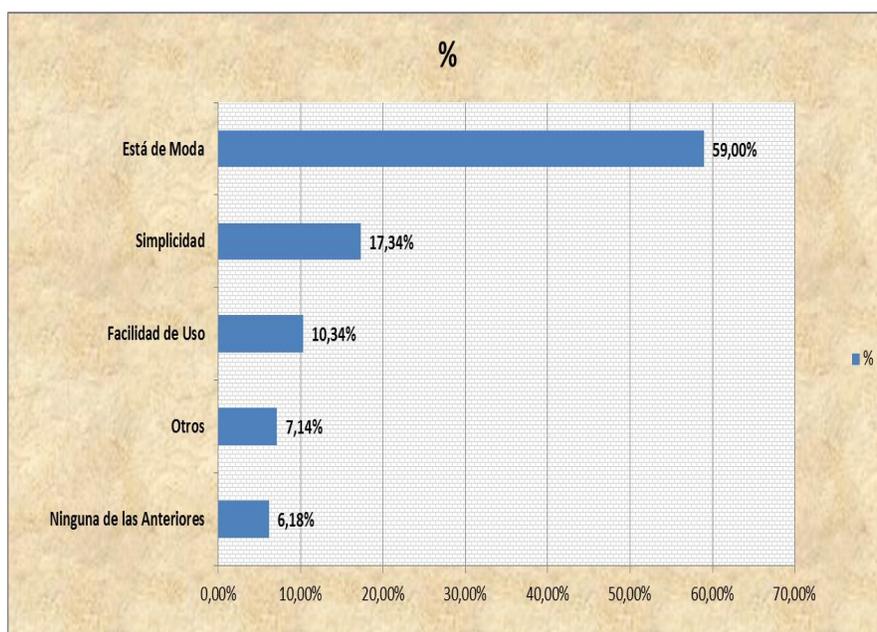
Facilidad de uso

Está de moda

Ninguna de las anteriores

Otro, por favor especifique _____

Figura 31. Resultado de aspectos generales

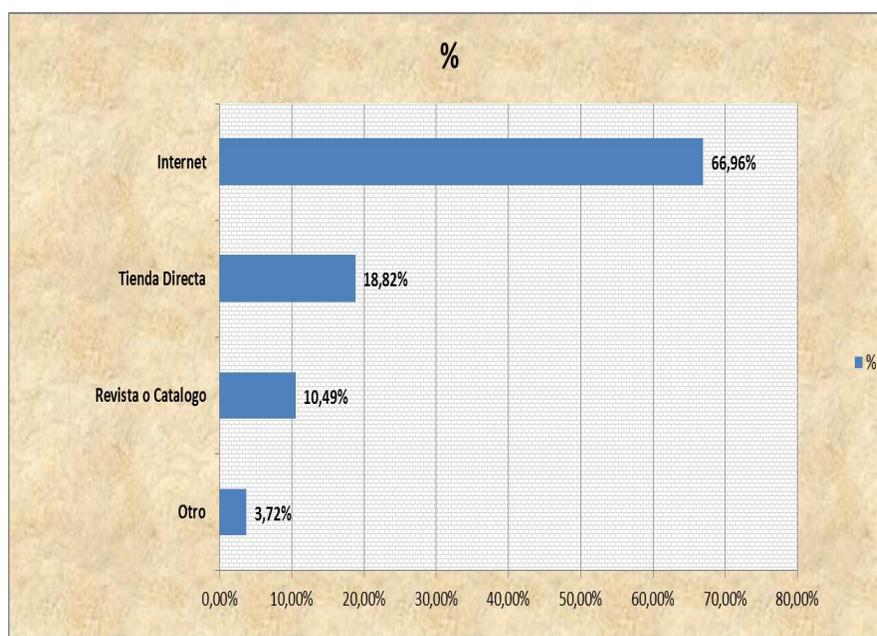


(Fuente Propia)

3. ¿En qué lugar o lugares le gustaría poder comprar este servicio?

- Internet
 Tienda directa
 Revista o catalogo
 Otro, por favor especifique _____

Figura 32. Resultados de lugares donde comprar.

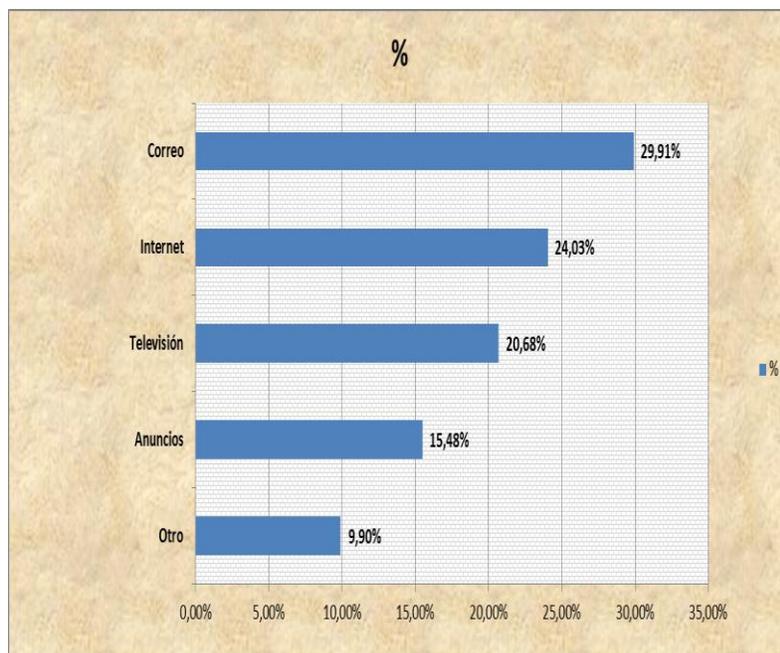


(Fuente Propia)

4. ¿A través de que medio o medios le gustaría recibir información sobre este servicio?

- Internet
 Anuncios
 Correo
 Televisión
 Otro, por favor especifique _____

Figura 33. Resultado de medios por donde reciban la información



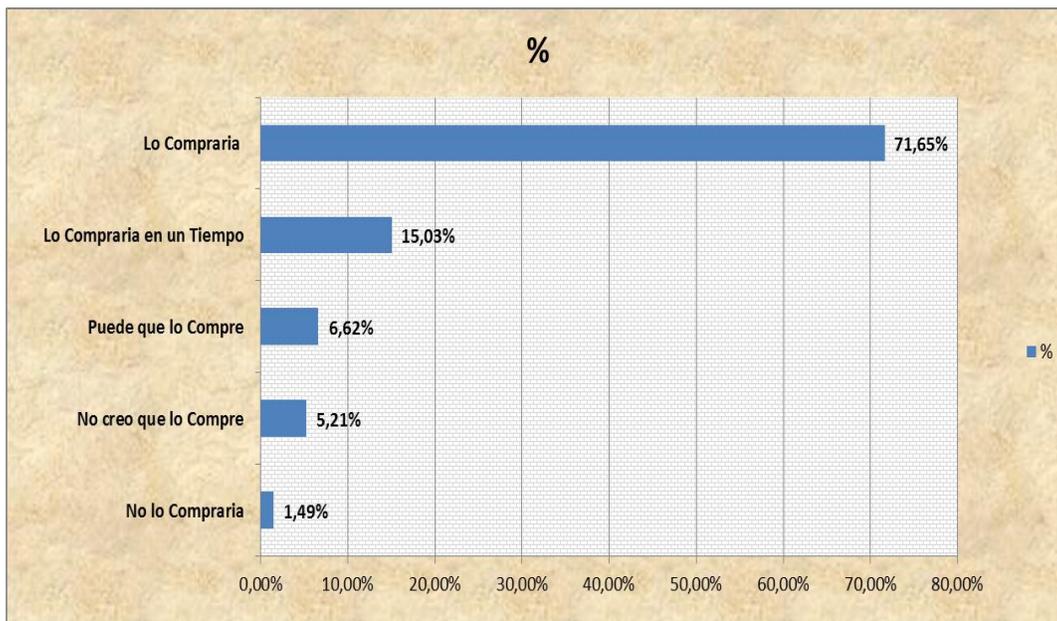
(Fuente Propia)

5. ¿Cuál o cuáles de los siguientes aspectos no le atraen del servicio?

- No lo necesito
- Es aburrido
- Es complicado

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Figura 34. Resultados de atracción de servicios.



(Fuente Propia)

6. Partiendo de la base que el precio de este servicio le pareciera aceptable...
¿Qué probabilidad hay de que lo compre?

- Lo compraría
- Lo compraría en un tiempo
- Puede que lo compre
- No creo que lo compre
- No lo compraría

Capítulo 4. Estimación de Costos

Tabla 5. Costos Diferenciales Menú No. 1.

MENU #1			
<i>Costo Según su Forma de Imputación</i>	<i>Costo Según su Variabilidad</i>	<i>Referencia</i>	<i>Precio</i>
Costos Directos	Costos Variables	Jugo Botella 250 ml	792
Costos Directos	Costos Variables	Yogurt vaso de 200g	2.035
Costos Directos	Costos Variables	Agua botella de 250 ml	1.488
Costos Directos	Costos Variables	Cereal empaque por 35g	984
Costos Directos	Costos Variables	Leche empaque de 225 ml	1.500
Costos Directos	Costos Variables	Café sachet 1.8g	435
Costos Directos	Costos Variables	Azúcar 1 sachet 5g	133
Costos Directos	Costos Variables	Kumis Nutriday M&M 101g	1.915
Costos Directos	Costos Variables	Galletas: Tosh de 20.6g	588
Costos Directos	Costos Variables	Fruta entera	475
Costos Directos	Costos Variables	Barra de cereal por 25g	702
Costos Directos	Costos Variables	Tarjeta especial computador	335
Costos Directos	Costos Variables	Globo metalizado	3.502
Costos Directos	Costos Fijos	Nomina	20.968
Costos Indirectos	Costos Variables	Servicios	2.942
Costos Directos	Costos Variables	Pocillo Personalizado	5.000
Costos Directos	Costos Variables	Empaque Exterior	7.000
Costos Directos	Costos Variables	Panque	50
Costos Directos	Costos Variables	Salchichas	500
Costos Directos	Costos Variables	Empaque interior 12 oz	278
Costos Directos	Costos Variables	Empaque interior 24 oz	455
Costos Indirectos	Costos Fijos	Depreciación	980
Costos Directos	Costos Variables	Transporte	2.250
		Total Costos Fijos	\$ 21.948
		Total Costos Variables	\$ 33.359
		Total Costo	\$ 55.308

(Fuente Propia)

Tabla 7. Costos Diferenciales Menú No. 2

MENU #2			
<i>Costo Según su Forma de Imputación</i>	<i>Costo Según su Variabilidad</i>	<i>Referencia</i>	<i>Precio</i>
Costos Directos	Costos Variables	Jugo Botella 250 MI	792
Costos Directos	Costos Variables	Yogurt vaso de 200g	2.035
Costos Directos	Costos Variables	Agua botella de 250 ml	1.488
Costos Directos	Costos Variables	Galletas: Tosh de 20.6g	588
Costos Directos	Costos Variables	Fruta entera	475
Costos Directos	Costos Variables	Barra de cereal por 25g	702
Costos Directos	Costos Variables	Tarjeta especial computador	335
Costos Directos	Costos Variables	Globo metalizado	3.502
Costos Directos	Costos Fijos	Nomina	20.968
Costos Indirectos	Costos Variables	Servicios	2.942
Costos Directos	Costos Variables	Pocillo Personalizado	5.000
Costos Directos	Costos Variables	Empaque Exterior	7.000
Costos Directos	Costos Variables	Panque	50
Costos Directos	Costos Variables	Salchichas	500
Costos Directos	Costos Variables	Empaque interior 12 oz	278
Costos Directos	Costos Variables	Empaque interior 24 oz	455
Costos Indirectos	Costos Fijos	Depreciación	980
Costos Directos	Costos Variables	Transporte	2.250
		Total Costos Fijos	\$ 21.948
		Total Costos Variables	\$ 28.392
		Total Costo	\$ 50.341

(Fuente Propia)

Tabla 8. Costos Diferenciales Menú No. 3

MENU #3

<i>Costo Según su Forma de Imputación</i>	<i>Costo Según su Variabilidad</i>	<i>Referencia</i>	<i>Precio</i>
Costos Directos	Costos Variables	Jugo Botella 250 Ml	792
Costos Directos	Costos Variables	Agua botella de 250 ml	1.488
Costos Directos	Costos Variables	Cereal empaque por 35g	984
Costos Directos	Costos Variables	Leche empaque de 225 ml	1.500
Costos Directos	Costos Variables	Café sachet 1.8g	435
Costos Directos	Costos Variables	Azúcar 1 sachet 5g	133
Costos Directos	Costos Variables	Kumis Nutriday M&M 101g	1.915
Costos Directos	Costos Variables	Galletas: Tosh de 20.6g	588
Costos Directos	Costos Variables	Fruta entera	475
Costos Directos	Costos Variables	Barra de cereal por 25g	702
Costos Directos	Costos Variables	Tarjeta especial computador	335
Costos Directos	Costos Variables	Globo metalizado	3.502
Costos Directos	Costos Fijos	Nomina	20.968
Costos Indirectos	Costos Variables	Servicios	2.942
Costos Directos	Costos Variables	Empaque Exterior	7.000
Costos Indirectos	Costos Fijos	Depreciación	980
Costos Directos	Costos Variables	Transporte	2.250
		Total Costos Fijos	\$ 21.948
		Total Costos Variables	\$ 25.041
		Total Costo	\$ 46.990

(Fuente Propia)

Tabla 9. Costos Diferenciales menú No. 4

MENU #4			
<i>Costo Según su Forma de Imputación</i>	<i>Costo Según su Variabilidad</i>	<i>Referencia</i>	<i>Precio</i>
Costos Directos	Costos Variables	Agua botella de 250 ml	1.488
Costos Directos	Costos Variables	Kumis Nutriday M&M 101g	1.915
Costos Directos	Costos Variables	Galletas: Tosh de 20.6g	588
Costos Directos	Costos Variables	Fruta entera	475
Costos Directos	Costos Variables	Tarjeta especial computador	335
Costos Directos	Costos Variables	Globo metalizado	3.502
Costos Directos	Costos Fijos	Nomina	20.968
Costos Indirectos	Costos Variables	Servicios	2.942
Costos Directos	Costos Variables	Empaque Exterior	7.000
Costos Directos	Costos Variables	Panque	50
Costos Directos	Costos Variables	Empaque interior 12 oz	278
Costos Indirectos	Costos Fijos	Depreciación	980
Costos Directos	Costos Variables	Transporte	2.250
Total Costos Fijos			\$ 21.948
Total Costos Variables			\$ 20.823
Total Costo			\$ 42.772

(Fuente Propia)

Estas tablas muestran la relación de costos directos e indirectos, costos variables y costos fijos, de cada uno de los menús propuestos para el desayuno sorpresa Sisters Meals que intervienen en cada uno de los eslabones de la cadena de producción y que constituyen todos y cada uno de los componentes del producto Premium.

4.1. Costos Totales de Ventas

Esta tabla 5. Muestra la relación prospectiva de ventas promedio en unidades por día, mes y año, argumentados en los estudios de mercado. Además, el costo por unidad vendida por día por mes y por año basados en el escenario de ventas por unidad.

Tabla 10. Ventas y Costos Totales

Precio Venta	\$ 51.326
Utilidad	\$ 8.554
Margen	20,00%
Unidades Mensuales	60
Ingresos Mensuales	\$ 3.079.551
Costos Mensuales	\$ 2.566.293

(Fuente Propia)

Muestra la relación que teniendo una Utilidad de \$8.554, con un margen del 20%, basándose en la venta de 60 unidades mensuales para el menú.

Aquí margen y la rentabilidad obtenida, partiendo de las ventas por unidad y en pesos y restándole el costo de cada unidad vendida.

4.2. Costos de Productos

Esta tabla contiene la relación de los componentes constitutivos del producto Premium y el valor por unidad, valor mensual y valor anual con relación a los pronósticos de ventas establecidos.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Tabla 11. Costos de Productos

Producto	Valor x Unidad	Costo Diario	Costo Mensual	Costo Anual
Jugo Botella 250 MI	\$ 792	\$ 3.168	\$ 88.704	\$ 1.064.448
Yogurt vaso de 200g	\$ 2.035	\$ 8.140	\$ 227.920	\$ 2.735.040
Agua botella de 250 ml	\$ 1.488	\$ 5.952	\$ 166.656	\$ 1.999.872
Cereal empaque por 35g	\$ 984	\$ 3.936	\$ 110.208	\$ 1.322.496
Leche empaque de 225 ml	\$ 1.500	\$ 6.000	\$ 168.000	\$ 2.016.000
Café sachet 1.8g	\$ 435	\$ 1.740	\$ 48.720	\$ 584.640
Azúcar 1 sachet 5g	\$ 133	\$ 532	\$ 14.896	\$ 178.752
Kumis Nutriday M&M 101g	\$ 1.915	\$ 7.660	\$ 214.480	\$ 2.573.760
Galletas: Tosh de 20.6g	\$ 588	\$ 2.352	\$ 65.856	\$ 790.272
Fruta entera	\$ 475	\$ 1.900	\$ 53.200	\$ 638.400
Barra de cereal por 25g	\$ 702	\$ 2.808	\$ 78.624	\$ 943.488
Tarjeta especial computador	\$ 335	\$ 1.340	\$ 37.520	\$ 450.240
Globo metalizado	\$ 3.502	\$ 14.008	\$ 392.224	\$ 4.706.688
Pocillo Personalizado	\$ 5.000	\$ 20.000	\$ 560.000	\$ 6.720.000
Empaque Exterior	\$ 7.000	\$ 28.000	\$ 784.000	\$ 9.408.000
Panque	\$ 50	\$ 200	\$ 5.600	\$ 67.200
Salchichas	\$ 500	\$ 2.000	\$ 56.000	\$ 672.000
Empaque interior 12 oz	\$ 278	\$ 1.112	\$ 31.136	\$ 373.632
Empaque interior 24 oz	\$ 455	\$ 1.820	\$ 50.960	\$ 611.520
Total General	\$ 28.167	\$ 112.668	\$ 3.154.704	\$ 37.856.448

(Fuente Propia)

4.3. Proyección con Base en el IPC.

Esta tabla indica la proyección realizada por el grupo Bancolombia del posible comportamiento del IPC en los próximos 5 años, para con ello presupuestar el crecimiento en el valor de los costos promedio anual.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Tabla 12. Proyección con base en la Inflación IPC

Proyección con base en la inflación IPC			
4,20%	4,60%	4,40%	4,00%

(Fuente Propia)

4.4. Crecimiento con Base en el IPC.

El escenario prospectivo de crecimiento en ventas justificado en el estudio de mercado con los posibles fogones de focalización de nuevos clientes que garantizan la maximización de las ventas del 2,5% al 4%.

Tabla 13. Crecimiento con base en el IPC

Proyección Crecimiento			
5,5%	6,0%	6,2%	6,5%

(Fuente Propia)



Última actualización: Marzo 2017

Año	2012	2013	2014	2015	2016 py	2017 py	2018py	2019py	2020py	2021py
Crecimiento del PIB (var. % anual)	4,0%	4,9%	4,7%	3,1%	2,0%	2,3%	3,4%	4,0%	3,6%	3,7%
Balance del Gobierno Nacional (% del PIB)	-2,3%	-2,4%	-2,4%	-3,0%	-4,0%	-3,6%	-4,5%	-4,8%	-5,0%	-4,9%
Balance en cuenta corriente (% del PIB)	-3,1%	-3,2%	-5,1%	-6,5%	-4,5%	-4,0%	-4,3%	-4,4%	-4,1%	-3,9%
Tasa de desempleo urbano (% de la PEA)	10,2%	9,7%	9,3%	9,8%	9,8%	10,1%	9,9%	9,9%	10,0%	10,0%
Inflación al consumidor (var. % anual)	2,4%	1,9%	3,7%	6,77%	5,75%	4,30%	3,20%	3,60%	3,40%	3,00%
Tasa de referencia BanRep (% anual, fin de año)	4,25%	3,25%	4,50%	5,75%	7,50%	6,25%	5,50%	5,75%	5,75%	5,50%
DIF 90 Días (% anual, fin de año)	5,22%	4,06%	4,34%	5,25%	7,27%	6,05%	5,55%	5,55%	5,60%	5,40%
IBR Overnight (% E.A. 365 días, fin de año)	4,24%	3,22%	4,52%	5,79%	7,51%	6,00%	6,10%	5,35%	5,55%	5,35%
Tasa de cambio USDCOP (promedio de año)	1798	1869	2000	2743	3051	2910	2900	2840	2760	2710
Tasa de cambio USDCOP (fin de año)	1772	1923	2392	3147	3001	3010	2960	2770	2700	2650
Devaluación nominal (% promedio año)	-2,7%	-4,0%	7,0%	37,1%	11,2%	-4,6%	-0,3%	-2,1%	-2,8%	-1,8%

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Figura 35. Proyecciones Económicas a Mediano Plazo. Fuente: Grupo Bancolombia, 2017

4.5. Presupuesto

Tabla 14. Presupuesto General

EQUIPOS E INSUMOS	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL
Nevera Industrial	1	\$ 5,000,000	\$ 5,000,000
Wafflera	1	\$ 5,000,000	\$ 5,000,000
TOTALES			\$ 10,000,000
UTENSILIOS	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL
Meson	2	\$ 80,000	\$ 160,000
Tabla de picar	2	\$ 10,000	\$ 20,000
Tijeras	1	\$ 3,000	\$ 3,000
Cuchillos	3	\$ 10,000	\$ 30,000
TOTALES			\$ 213,000
ASEO	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL
Escoba	2	\$ 6,000	\$ 12,000
Trapero	2	\$ 8,000	\$ 16,000
Guantes	3	\$ 4,000	\$ 12,000
Toalla	8	\$ 5,000	\$ 40,000
Jabon	1	\$ 25,000	\$ 25,000
Desinfectante	1	\$ 25,000	\$ 25,000
TOTALES			\$ 130,000
EQUIPOS DE OFICINA	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL
Computador	1	\$ 900,000	\$ 900,000
Impresora	1	\$ 500,000	\$ 500,000
TOTALES			\$ 1,400,000
UNIFORMES	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL
Delantales	3	\$ 15,000	\$ 45,000
Gorro	10	\$ 8,000	\$ 80,000
Camiseta	3	\$ 10,000	\$ 30,000
TOTALES			\$ 155,000
PARQUE AUTOMOTOR	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL
Motocarro	1	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000
TOTALES			\$ 10,000,000
ALMACENAMIENTO	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL
Estanteria	1	\$ 500,000	\$ 500,000
TOTALES			\$ 500,000
TOTAL GENERAL			\$ 22,398,000

(Fuente Propia)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

4.6. Costo Según su Imputación

Tabla 15. Costo Según su Imputación

Costo Según su Forma de Imputación	Clasificación	Total Unidad	Total Día	Total Mes	Total Año
Costos Directos	Mano de Obra Directa	\$ 13.076	\$ 52.305	\$ 1.464.526	\$ 17.574.313
	Materiales Directos	\$ 28.167	\$ 112.668	\$ 3.154.704	\$ 37.856.448
Total Costos Directos		\$ 39.459	\$ 157.835	\$ 4.419.375	\$ 53.032.500
Costos Indirectos	Depreciación	\$ 744	\$ 2.976	\$ 83.333	\$ 1.000.000
	Costos Indirectos de Fabricación	\$ 4.466	\$ 17.864	\$ 500.200	\$ 6.002.400
Total Costos Indirectos		\$ 6.994	\$ 27.976	\$ 783.333	\$ 9.399.996
Total general		\$ 46.453	\$ 185.811	\$ 5.202.708	\$ 62.432.496

(Fuente Propia)

4.7. Costos según su variabilidad

Tabla 16. Costo según su Variabilidad

Costo Según su Variabilidad	Clasificación	Total Unidad	Total Día	Total Mes	Total Año
Costos Fijos	Depreciación	\$ 744	\$ 2.976	\$ 83.333	\$ 1.000.000
Total Costos Fijos		\$ 744	\$ 2.976	\$ 83.333	\$ 999.996
Costos Variables	Costos Indirectos	\$ 4.466	\$ 17.864	\$ 500.200	\$ 6.002.400
	Mano de Obra Directa	\$ 13.076	\$ 52.305	\$ 1.464.526	\$ 17.574.313
	Materiales Directos	\$ 28.167	\$ 112.668	\$ 3.154.704	\$ 37.856.448
Total Costos Variables		\$ 45.709	\$ 182.835	\$ 5.119.375	\$ 61.432.500
Total general		\$ 46.453	\$ 185.811	\$ 5.202.708	\$ 62.432.496

(Fuente Propia)

4.8. Costos según los productos.

Contiene la relación de los componentes constitutivos del producto Premium y el valor por unidad, valor mensual y valor anual con relación a los pronósticos de ventas establecidos.

Tabla 17. Costos de los productos por variables

Producto	Valor x Unidad	Costo Diario	Costo Mensual	Costo Anual
Jugo Botella 250 Ml	\$ 792	\$ 3.168	\$ 88.704	\$ 1.064.448
Yogurt vaso de 200g	\$ 2.035	\$ 8.140	\$ 227.920	\$ 2.735.040
Agua botella de 250 ml	\$ 1.488	\$ 5.952	\$ 166.656	\$ 1.999.872
Cereal empaque por 35g	\$ 984	\$ 3.936	\$ 110.208	\$ 1.322.496
Leche empaque de 225 ml	\$ 1.500	\$ 6.000	\$ 168.000	\$ 2.016.000
Café sachet 1.8g	\$ 435	\$ 1.740	\$ 48.720	\$ 584.640
Azúcar 1 sachet 5g	\$ 133	\$ 532	\$ 14.896	\$ 178.752
Kumis Nutriday M&M 101g	\$ 1.915	\$ 7.660	\$ 214.480	\$ 2.573.760
Galletas: Tosh de 20.6g	\$ 588	\$ 2.352	\$ 65.856	\$ 790.272
Fruta entera	\$ 475	\$ 1.900	\$ 53.200	\$ 638.400
Barra de cereal por 25g	\$ 702	\$ 2.808	\$ 78.624	\$ 943.488
Tarjeta especial computador	\$ 335	\$ 1.340	\$ 37.520	\$ 450.240
Globo metalizado	\$ 3.502	\$ 14.008	\$ 392.224	\$ 4.706.688
Pocillo Personalizado	\$ 5.000	\$ 20.000	\$ 560.000	\$ 6.720.000
Empaque Exterior	\$ 7.000	\$ 28.000	\$ 784.000	\$ 9.408.000
Panque(Elaboración Propia)	\$ 50	\$ 200	\$ 5.600	\$ 67.200
Salchichas	\$ 500	\$ 2.000	\$ 56.000	\$ 672.000
Empaque interior 12 oz	\$ 278	\$ 1.112	\$ 31.136	\$ 373.632
Empaque interior 24 oz	\$ 455	\$ 1.820	\$ 50.960	\$ 611.520
Total General	\$ 28.167	\$ 112.668	\$ 3.154.704	\$ 37.856.448

4.9. Costos para servicios públicos y gastos vehiculares.

Tabla 18. Costos para servicios Públicos y gastos Vehiculares

Concepto	Costo Mensual	Costo Anual
Combustible	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Agua	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Energia	\$ 150.000	\$ 1.800.000
Total General	\$ 550.000	\$ 6.600.000

(Fuente Propia)

4.10. Costos para Marketing y Gastos Operacionales

Tabla 19. Costos de marketing y gastos operacionales

Concepto		Valor Mensual	Valor Anual
MARKETING	Volantes	\$ 20.000	\$ 240.000
	Diseño Pagina Internet	\$ 50.000	\$ 600.000
	Encuestas	\$ 13.333	\$ 160.000
Total General		\$ 83.333	\$ 1.000.000,0
Concepto		Valor Mensual	Valor Anual
GASTOS NO OPERACIONALES	Papeleria	\$ 30.000	\$ 360.000
	Aseo	\$ 10.000	\$ 120.000
	Otros	\$ 10.000	\$ 120.000
Total General		\$ 50.000	\$ 600.000

(Fuente Propia)

4.11. Estado de Costos Proyectado

En el esquema de precios, *Sisters Meals*, fue importante analizar cada uno de los elementos del producto *Premium* que cumplen un papel notable en el proceso y con ello se estableció el costo promedio en el mercado y el costo por unidad del producto final.

Los materiales directos, (componentes del desayuno), tienen un costo de \$28.167 por unidad vendida, la mano de obra directa tiene un costo por unidad vendida de \$13.076, este cálculo se estableció, tomando el salario mes, más el auxilio de transporte, más la carga prestacional de un colaborador empleado a término fijo equivalente a \$1.464.526, fraccionado por la cantidad de desayunos mensuales promediados a vender, arrojando 170 unidades, y los costos externos por un valor total de \$5.210 por unidad vendida discriminados de la siguiente manera, Servicios \$4.466, este cálculo se determinó tomando el valor del pago total de servicios público del mes por un valor de \$500.200, dividido por la cantidad de productos pronosticados para vender mensualmente (112 unidades) y el valor de la depreciación de la maquinaria y equipo que interviene directamente en el proceso de elaboración del producto Estrella por un valor de \$744, este cálculo se determinó tomando el precio total de la nevera industrial y la waflera industrial por un valor t de \$10.000.000, dividido por los años de vida útil (10 años), dividido por los 12 meses del año, dividido por la cantidad de desayunos de venta mes (170 desayunos).

Identificado todo el proceso se determinó un costo total por producto de \$46.453, generando una rentabilidad de \$25.547, correspondiente a un margen del 35.48%, de un precio de venta estipulado de \$72.000.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Se determinó mantener un inventario inicial correspondiente a una semana por un valor total en el año 1 de \$1.690.020 para atender los primeros pedidos y culminar con un inventario de \$338.669. Identificado todo el proceso se determinó un costo total por producto de \$46.453, generando una rentabilidad de \$25.547, correspondiente a un margen del 35.48%, de un precio de venta estipulado de \$72.000.

Se determinó mantener un inventario inicial correspondiente a una semana por un valor total en el año 1 de \$1.690.020 para atender los primeros pedidos y culminar con un inventario de \$338.669

Tabla 20. Estado de Costos Sisters Meals proyectado por 5 años

Proyección con base en la inflación IPC			
4.20%	4.60%	4.40%	4.00%

SISTER MEALS		
ESTADO DE COSTOS		
AÑO 1		
INVENTARIO INICIAL	1.690.020	0
COMPRAS	77.476.717	
DEVOLUCIONES EN COMPR	0	
COMPRAS NETAS		79.166.737
MERCANCIA DISPONIBLE		79.166.737
INVENTARIO FINAL		338.669
COSTO LLEVADO A PRODUCCIÓN		78.828.068
MANO DE OBRA DEL PERIODO		17.574.313
DEPRECIACIÓN	2.000.000	
SERVICIOS	6.002.400	8.002.400
COSTO		104.404.781

Emprendimiento Propio Sisters Meals

SISTER MEALS		
ESTADO DE COSTOS		
AÑO 2		
INVENTARIO INICIAL	1.746.578	
COMPRAS	81.064.020	
DEVOLUCIONES EN COMPRAS	0	
COMPRAS NETAS		82.810.598
MERCANCIA DISPONIBLE		82.810.598
INVENTARIO FINAL		349.506
COSTO LLEVADO A PRODUCCIÓN		82.461.092
MANO DE OBRA DEL PERIODO		18.136.691
DEPRECIACIÓN	2.000.000	
SERVICIOS	6.192.000	8.192.000
COSTO		108.789.782

SISTER MEALS		
ESTADO DE COSTOS		
AÑO 3		
INVENTARIO INICIAL	1.809.454	
COMPRAS	85.142.223	
DEVOLUCIONES EN COMPRAS	0	
COMPRAS NETAS		86.951.677
MERCANCIA DISPONIBLE		86.951.677
INVENTARIO FINAL		362.089
COSTO LLEVADO A PRODUCCIÓN		86.589.589
MANO DE OBRA DEL PERIODO		18.789.612
DEPRECIACIÓN	2.000.000	
SERVICIOS	6.414.912	8.414.912
COSTO		113.794.112

Emprendimiento Propio Sisters Meals

SISTER MEALS		
ESTADO DE COSTOS		
AÑO 4		
INVENTARIO INICIAL	1.870.976	
COMPRAS	89.243.000	
DEVOLUCIONES EN COMPRAS	0	
COMPRAS NETAS		91.113.975
MERCANCIA DISPONIBLE		91.113.975
INVENTARIO FINAL		374.400
COSTO LLEVADO A PRODUCCIÓN		90.739.576
MANO DE OBRA DEL PERIODO		19.428.458
DEPRECIACIÓN	2.000.000	
SERVICIOS	6.633.019	8.633.019
COSTO		118.801.053

SISTER MEALS		
ESTADO DE COSTOS		
AÑO 5		
INVENTARIO INICIAL	1.927.105	
COMPRAS	93.168.300	
DEVOLUCIONES EN COMPRAS	0	
COMPRAS NETAS		95.095.405
MERCANCIA DISPONIBLE		95.095.405
INVENTARIO FINAL		385.632
COSTO LLEVADO A PRODUCCIÓN		94.709.773
MANO DE OBRA DEL PERIODO		20.011.312
DEPRECIACIÓN	2.000.000	
SERVICIOS	6.832.010	8.832.010
COSTO		123.553.095

(Fuente Propia)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

4.12. Estado de Resultados Proyectado a 5 años.

Tabla 21. Estado de Resultados Proyectado a 5 años.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos de actividades ordinarias	116.427.063	122.830.552	130.200.385	138.272.809	147.260.541
Ingresos no Operacionales	162.144	1.459.296	1.459.296	1.459.296	1.459.296
Costos de ventas y operación	97.022.553	101.097.500	105.747.985	110.400.896	114.816.932
Utilidad Bruta	19.566.655	23.192.348	25.911.696	29.331.208	33.902.905
Gastos operacionales	2.404.989	2.491.734	2.590.712	2.694.135	2.801.118
Gastos de administración	590.000	599.920	610.157	620.722	631.626
Gastos de ventas	1.814.989	1.891.814	1.980.555	2.073.413	2.169.492
Gastos no Operacionales	600.000	619.200	641.491	663.302	683.201
Gastos no Operacionales	600.000	619.200	641.491	663.302	683.201
Utilidad neta antes de impuestos	16.561.665	20.081.414	22.679.493	25.973.771	30.418.587
Impuesto a la renta	0	96.601	356.409	685.837	986.277
Utilidad neta	16.561.665	19.984.813	22.323.083	25.287.934	29.432.309

(Fuente Propia)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

4.13. Depreciaciones

EQUIPOS E INSUMOS	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL	Vida Útil Años	Proyección Proyecto Años	Valor Depreciado x Año
Nevera Industrial	1	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	10	5	\$ 500.000
Wafflera	1	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000	10	5	\$ 500.000
TOTALES			\$ 10.000.000			\$ 1.000.000

EQUIPOS DE OFICINA	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL	Vida Útil Años	Proyección Proyecto Años	Valor Depreciado x Año
Computador	1	900000	900000	5	5	180000
Impresora	1	\$ 500.000	\$ 500.000	5	5	\$ 100.000
TOTALES			\$ 1.400.000			\$ 280.000

PARQUE AUTOMOTOR	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL	Vida Útil Años	Proyección Proyecto Años	Valor Depreciado x Año
Motocarro	1	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	10	5	\$ 1.000.000
TOTALES			\$ 10.000.000			\$ 1.000.000

(Fuente Propia)

4.13.1. Art. 137. Limitación a la deducción por depreciación

Reestructurado- Según el Estatuto Tributario, “Para efectos del impuesto sobre la renta y complementarios la tasa por depreciación a deducir anualmente será la establecida de conformidad con la técnica contable siempre que no exceda las tasas máximas determinada por el Gobierno Nacional.” (Estatuto Tributario Nacional, 2017))

Tabla 22. Base para calcular la depreciación

CONCEPTOS DE BIENES A DEPRECIAR	TASA DE DEPRECIACIÓN FISCAL ANUAL %
CONSTRUCCIONES Y EDIFICACIONES	2.22%
ACUEDUCTO, PLANTA Y REDES	2.50%
VÍAS DE COMUNICACION	2.50%
FLOTA Y EQUIPO AEREO	3.33%
FLOTA Y EQUIPO FERREO	5.00%
FLOTA Y EQUIPO FLUVIAL	6.67%
ARMAMENTO Y EQUIPO DE VIGILANCIA	10.00%
EQUIPO ELECTRICO	10.00%
FLOTA Y EQUIPO DE TRANSPORTE TERRESTRE	10.00%
MAQUINARIA, EQUIPOS	10.00%
MUEBLES Y ENSERES	10.00%
EQUIPO MEDICO CIENTIFICO	12.50%
ENVASES, EMPAQUES Y HERRAMIENTAS	20.00%
EQUIPO DE COMPUTACION	20.00%
REDES DE PROCESAMIENTO DE DATOS	20.00%
EQUIPO DE COMUNICACION	20.00%

Nota: Imagen tomada de (Estatuto Tributario Nacional, 2017)

4.13. Impuestos que se pueden aplicar

Art. 241. Tarifa para las personas naturales y extranjeras residentes y asignaciones y donaciones modales.

-Modificado

El impuesto sobre la renta de las personas naturales residentes en el país, de las sucesiones de causantes residentes en el país, y de los bienes destinados a fines especiales, en virtud de donaciones o asignaciones modales, se determinará de acuerdo con las siguientes tablas (Estatuto Tributario Nacional)

1. Para la renta líquida laboral y de pensiones:

Tabla 23. Rangos en UVT para Impuesto de Renta

Rangos UVT		Tarifa	Impuesto
Desde	Hasta	Marginal	
>0	1090	0%	0
>1090	1700	19%	(Base Gravable en UVT menos 1090 UVT) x 19%
>1700	4100	28%	(Base Gravable en UVT menos 1700 UVT) x 28% + 116 UVT
>4100	En adelante	33%	(Base Gravable en UVT menos 4100 UVT) x 33% + 788 UVT

2. Para la renta líquida no laboral y de capital:

Rangos UVT		Tarifa	Impuesto
Desde	Hasta	Marginal	
>0	600	0%	0
>600	1000	10%	(Base Gravable en UVT menos 600 UVT) x 10%
>1000	2000	20%	(Base Gravable en UVT menos 1000 UVT) x 20% + 40 UVT
>2000	3000	30%	(Base Gravable en UVT menos 2000 UVT) x 30% + 240 UVT
>3000	4000	33%	(Base Gravable en UVT menos 3000 UVT) x 33% + 540 UVT
>4000	En adelante	35%	(Base Gravable en UVT menos 4000 UVT) x 35% + 870 UVT

Nota: Base gravable según los rangos de UVT. Imagen tomado (Estatuto Tributario Nacional)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Tabla 24. Tabla proyección Impuesto de Renta para Sisters Meals

	Crecimiento			
	2.5%	3.0%	3.5%	4.0%
Ingreso año 1	Ingreso año 2	Ingreso año 3	Ingreso año 4	Ingreso año 5
\$ 96,768,000	\$ 99,187,200	\$ 102,162,816	\$ 105,738,515	\$ 109,968,055
Valor en UVT Año 1	Valor en UVT Año 2	Valor en UVT Año 3	Valor en UVT Año 4	Valor en UVT Año 5
\$ 881	\$ 889	\$ 905	\$ 940	\$ 1,002
Base Año 1	Base Año 2	Base Año 3	Base Año 4	Base Año 5
(Base Gravable en UVT menos 600 UVT) x 10%	(Base Gravable en UVT menos 600 UVT) x 10%	(Base Gravable en UVT menos 600 UVT) x 10%	(Base Gravable en UVT menos 600 UVT) x 10%	(Base Gravable en UVT menos 1000 UVT) x 20% + 40 UVT
Base Gravable Año 1	Base Gravable Año 2	Base Gravable Año 3	Base Gravable Año 4	Base Gravable Año 5
\$ 28,067,463	\$ 28,333,948	\$ 28,820,279	\$ 29,950,909	\$ 31,931,863
Imporenta Año 1	Imporenta Año 2	Imporenta Año 3	Imporenta Año 4	Imporenta Año 5
\$ 895,206	\$ 921,855	\$ 970,488	\$ 1,083,551	\$ 1,288,933

(Fuente Propia)

4.14. Proyección ICA para Sisters Meals

	Crecimiento			
	2.5%	3.0%	3.5%	4.0%
Ingreso año 1	Ingreso año 2	Ingreso año 3	Ingreso año 4	Ingreso año 5
\$ 96,768,000	\$ 99,187,200	\$ 102,162,816	\$ 105,738,515	\$ 109,968,055
ICA Año 1	ICA Año 2	ICA Año 3	ICA Año 4	ICA Año 5
\$ 677,376	\$ 694,310	\$ 715,140	\$ 740,170	\$ 769,776

(Fuente Propia)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

4.12. Estado de Situación Financiera Inicial

Tabla 25. Estado de la situación financiera Inicial

Estado de la Situación Financiera - Sister Meals			
INICIAL			
ACTIVOS		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES		PATRIMONIO	
Efectivo y equivalentes de efectivo	2,911,980	Capital Persona Naturales	30,000,000
Inventarios, corrientes	1,690,020		
Otros activos financieros, corrientes	3,998,000		
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	<u>8,600,000</u>	TOTAL PATRIMONIO	<u>30,000,000</u>
ACTIVOS NO CORRIENTES			
Propiedades, planta y equipo	21,400,000		
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	<u>21,400,000</u>		
TOTAL ACTIVOS	<u><u>30,000,000</u></u>	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u><u>30,000,000</u></u>

(Fuente Propia)

Dentro del estado de la situación financiera se evidencia un flujo de efectivo bastante bueno culminando en el año 1 con \$29.696.400, en el año 2 con \$52.148.752 crecimiento del 45%, este incremento es producto del ingreso de las utilidades obtenidas al final del ejercicio acumuladas, en el año 3 con \$60.555.058 crecimiento del 10%, con relación al año anterior el crecimiento se minimiza debido a que se pagan utilidades a las personas naturales aportantes,

Emprendimiento Propio Sisters Meals

escenario de prevalencia en los años siguientes, en el año 4 por \$68.576.452 crecimiento del 8% y en al año 5 con \$78.376.783 crecimiento del 10%, con estas cifras se observa que el proyecto dentro de su ciclo de vida empieza a desembolsar el pago de aportes, el flujo de efectivo no se deteriora manteniendo una tendencia de crecimiento entre el 8% y el 10%.

Se realizó una inversión en el último trimestre del año 1 por \$12.000.000 en un CDT con Banco de Occidente a 3 meses, con una tasa efectiva del 5.75 y una tasa nominal del 5.63 generando una rentabilidad de \$162.144, para los años 2, 3 4 y 5 se realiza una inversión de \$27.000.000 a 3 meses con estimaciones del Banco a tasas nominales del 5.75 y efectivas iguales del 5.63, generando una rentabilidad trimestral de \$364.824 y al final del año de \$1.459.296, esta decisión se tomó debido a que se evidencio que el flujo de efectivo al final de cada ejercicio es muy significativo y que se podrían generar utilidades alternas al objeto social de la compañía, con el fin de darle un uso adecuado a los recursos y con ello maximizar las utilidades del proyecto.

Se evidencian pasivos por un valor total en el año 1 de \$2.254.775, quiere decir que del total del flujo de efectivo se debe disponer solamente el 7% para atender las obligaciones a corto plazo; para los años del 2 al 5 esta ponderación aumenta al 30% al 32% debido a que como se mencionaba anteriormente ingresa el pago de los aportes, pero a pesar de esta connotación, se cuenta con un flujo de efectivo superior al 50% para solventar estas obligaciones, adicional entre los pasivos relacionados no se encuentran obligaciones con entidades financieras para el financiamiento del proyecto, indicando que el respaldo de la idea

Emprendimiento Propio Sisters Meals

de negocio está dada en un 100% por aportes internos de las persona naturales constituyentes.

Los pasivos se centran principalmente en el pago de obligaciones laborales, relacionadas en el pago de cesantías e intereses de cesantías, impuestos correspondientes al pago de Imporenta e industria y comercio, pago de utilidades a las personas naturales aportantes que se empiezan a causar en el año 2 y otros pasivos con cuantías menores.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Tabla 26. Estado de la situación Financiera proyectado a 5 años.

Estado de la Situación Financiera - Sister Meals					
Por los años terminados al 31 de diciembre del año 1 al Año 5					
ACTIVOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS CORRIENTES					
Efectivo y equivalentes de efectivo	17.357.771	24.799.246	33.192.969	41.202.052	50.991.151
Inversiones en CDT	12.000.000	27.000.000	27.000.000	27.000.000	27.000.000
Inventarios, corrientes	338.669	349.506	362.089	374.400	385.632
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	29.696.440	52.148.752	60.555.058	68.576.452	78.376.783
ACTIVOS NO CORRIENTES					
Propiedades, planta y equipo	21.400.000	21.400.000	21.400.000	21.400.000	21.400.000
Depreciación Acumulada	-2.280.000	-4.560.000	-6.840.000	-9.120.000	-11.400.000
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	19.120.000	16.840.000	14.560.000	12.280.000	10.000.000
TOTAL ACTIVOS	48.816.440	68.988.752	75.115.058	80.856.452	88.376.783

Estado de la Situación Financiera - Sister Meals
Por los años terminados al 31 de diciembre del año 1 al Año 5

PASIVO Y PATRIMONIO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PASIVOS CORRIENTES					
Cuentas comerciales por pagar y otras cuentas por pagar, corrientes	200,000	206,400	213,830	221,101	227,734
Impuestos, gravámenes y tasas	814,989	956,415	1,267,812	1,653,747	2,017,101
Obligaciones Laborales	1,101,117	1,136,353	1,177,261	1,217,288	1,253,807
Utilidades x Pagar	0	16,561,665	19,984,813	22,323,083	25,287,934
Otras cuentas por pagar	138,669	143,106	148,258	153,299	157,898
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	2,254,775	19,003,939	22,791,974	25,568,518	28,944,474
PASIVOS NO CORRIENTES	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS	2,254,775	19,003,939	22,791,974	25,568,518	28,944,474
PATRIMONIO					
Capital Persona Naturales	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000	30,000,000
Utilidad del ejercicio	16,561,665	19,984,813	22,323,083	25,287,934	29,432,309
TOTAL PATRIMONIO	46,561,665	49,984,813	52,323,083	55,287,934	59,432,309
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	48,816,440	68,988,752	75,115,058	80,856,452	88,376,783

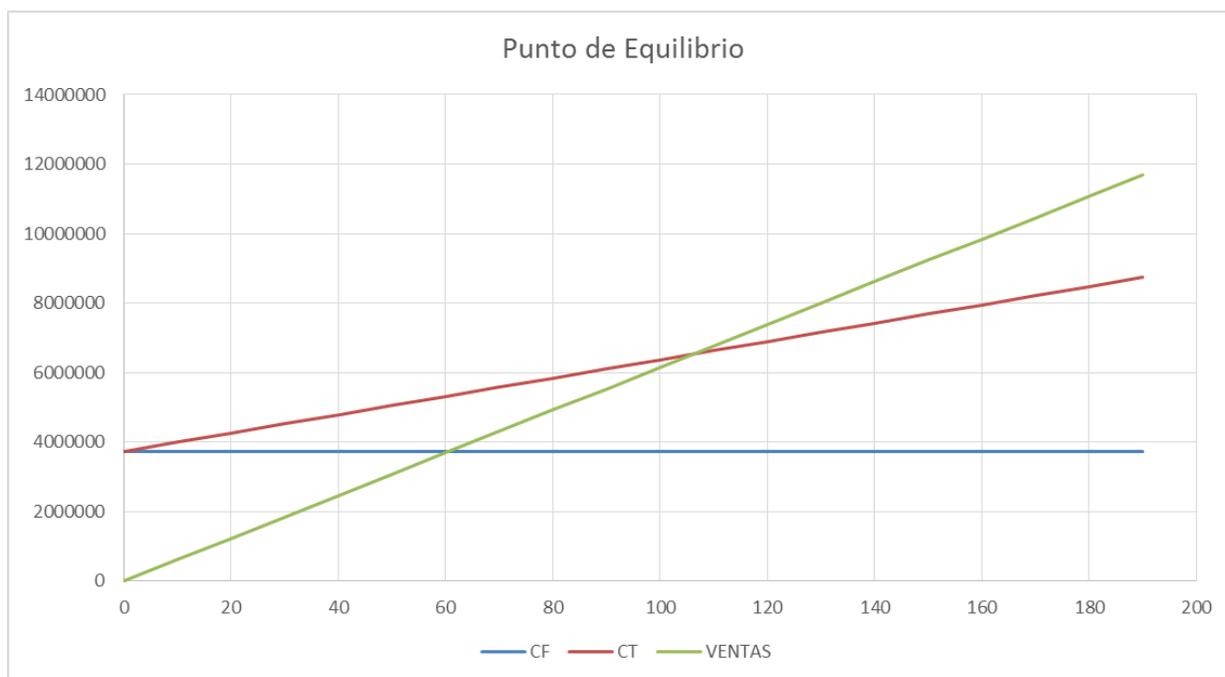
(Fuente Propia)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Tabla 27. Punto de Equilibrio

Cantidad	Costos Fijos	Costo Total	Ventas	Utilidad
0	\$ 3.731.193	\$ 3.731.193	\$ 0	(\$ 3.731.193)
10	\$ 3.731.193	\$ 3.994.995	\$ 615.150	(\$ 3.379.845)
20	\$ 3.731.193	\$ 4.258.798	\$ 1.230.300	(\$ 3.028.498)
30	\$ 3.731.193	\$ 4.522.601	\$ 1.845.450	(\$ 2.677.151)
40	\$ 3.731.193	\$ 4.786.403	\$ 2.460.600	(\$ 2.325.803)
50	\$ 3.731.193	\$ 5.050.206	\$ 3.075.750	(\$ 1.974.456)
60	\$ 3.731.193	\$ 5.314.009	\$ 3.690.900	(\$ 1.623.109)
70	\$ 3.731.193	\$ 5.577.811	\$ 4.306.050	(\$ 1.271.761)
80	\$ 3.731.193	\$ 5.841.614	\$ 4.921.200	(\$ 920.414)
90	\$ 3.731.193	\$ 6.105.417	\$ 5.536.350	(\$ 569.067)
100	\$ 3.731.193	\$ 6.369.219	\$ 6.151.500	(\$ 217.719)
110	\$ 3.731.193	\$ 6.633.022	\$ 6.766.650	\$ 133.628
120	\$ 3.731.193	\$ 6.896.825	\$ 7.381.800	\$ 484.975
130	\$ 3.731.193	\$ 7.160.627	\$ 7.996.950	\$ 836.323
140	\$ 3.731.193	\$ 7.424.430	\$ 8.612.100	\$ 1.187.670
150	\$ 3.731.193	\$ 7.688.233	\$ 9.227.250	\$ 1.539.017
160	\$ 3.731.193	\$ 7.952.035	\$ 9.842.400	\$ 1.890.365
170	\$ 3.731.193	\$ 8.215.838	\$ 10.457.550	\$ 2.241.712
180	\$ 3.731.193	\$ 8.479.641	\$ 11.072.700	\$ 2.593.059
190	\$ 3.731.193	\$ 8.743.443	\$ 11.687.850	\$ 2.944.407

(Fuente Propia)



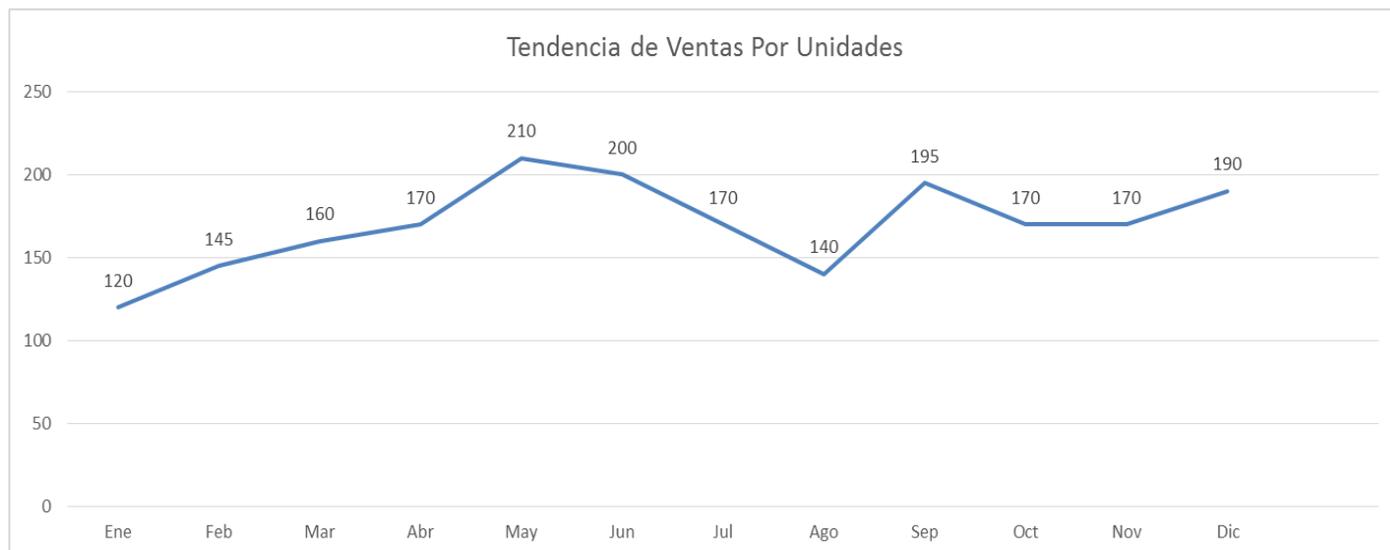
(Fuente Propia)

Tabla 28. Mix de precios

	<i>Menú 1</i>	<i>Menu 2</i>	<i>Menú 3</i>	<i>Menú 4</i>	
<i>Precio de Venta</i>	66.369	60.409	56.387	51.326	
<i>Participación</i>	17,6%	17,6%	29,4%	35,3%	100,0%
<i>Unidades de Venta</i>	30	30	50	60	170
<i>Ventas</i>	1.991.072	1.812.260	2.819.373	3.079.551	9.702.255
					<i>Precio Mix \$ 57.072,09</i>

(Fuente Propia)

Tabla 29. Tendencia de Ventas por unidades



Capítulo 5. Antecedentes Económicos del Estudio Técnico

5.1. Alcances del Estudio de Ingeniería

El proceso de producción dentro del proyecto está encaminado en establecer un modelo por pedidos, enfocado en mantener un stock de seguridad promedio de una semana para atender la demanda estimada en el estudio de mercados.

Para ello se proyectan ventas diarias de 4 unidades, semanales de 28 unidades, 112 unidades mensuales y 1.344 desayunos promedio anual.

Total Unidades Mensuales	170
Total Ingresos Mensuales	\$ 9.702.255
Total Costos Mensuales	\$ 8.085.213
Total Utilidad	1.617.043
Margen	20,00%

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Dentro del proceso de costos se estimaron todos y cada uno de los componentes de la cadena de productiva que directamente en cada uno de los eslabones, (materias primas comercializadas, mano de obra, depreciación, etc.).

Tabla 30. Referencia y precio de productos

MENU #1		MENU # 2	
Precio Venta	\$ 66.369	Precio Venta	\$ 60.409
Utilidad	\$ 11.062	Utilidad	\$ 10.068
Margen	20,00%	Margen	20,00%
Unidades Mensuales	30	Unidades Mensuales	30
Ingresos Mensuales	\$ 1.991.072	Ingresos Mensuales	\$ 1.812.260
Costos Mensuales	\$ 1.659.226	Costos Mensuales	\$ 1.510.216

MENU # 3		MENU # 4	
Precio Venta	\$ 56.387	Precio Venta	\$ 51.326
Utilidad	\$ 9.398	Utilidad	\$ 8.554
Margen	20,00%	Margen	20,00%
Unidades Mensuales	50	Unidades Mensuales	60
Ingresos Mensuales	\$ 2.819.373	Ingresos Mensuales	\$ 3.079.551
Costos Mensuales	\$ 2.349.477	Costos Mensuales	\$ 2.566.293

(Fuente propia)

Dentro del costeo por unidad se integró la mano de obra directa la cual está integrada por un colaborador, encargado de la compra de insumos, elaboración, almacenamiento, embalaje, y distribución del producto *Premium*:

Tabla 31. Mano de Obra por empleado

Cargo	Concepto	Valor Mensual	Valor Anual
<i>Empacador</i>	Salario Básico	\$ 900,000	\$ 10,800,000
	Auxilio de Transporte	\$ 83,140	\$ 997,680
	Salud	\$ 76,500	\$ 918,000
	Riesgos Profesionales	\$ 4,698	\$ 56,376
	Fondo de Pensiones	\$ 108,000	\$ 1,296,000
	ICBF	\$ 27,000	\$ 324,000
	SENA	\$ 18,000	\$ 216,000
	Caja de Compensación	\$ 36,000	\$ 432,000
	Cesantia	\$ 81,928	\$ 983,140
	Int. S/Cesantia	\$ 9,831	\$ 117,977
	Prima de Servicios	\$ 81,928	\$ 983,140
	Vacaciones	\$ 37,500	\$ 450,000
Total General		\$ 1,464,526	\$ 17,574,313

(Fuente propia)

5.2. Proceso de Producción

El proceso de producción del proyecto esta direccionado a técnicas de tratamiento por pedido, en donde basados en la proyección se establecerá un stock de seguridad promedio de una semana con el fin de atender con un lime time de 8 a 24 horas, la demanda de pedidos diarios la cual está estimada de 3 a 5 desayunos.

Bajo este lineamiento la esquematización en el proceso productivo estaría determinada de la siguiente manera:

- Compra de materiales e insumos para mantener el stock de seguridad de una semana
- Toma del Pedido
- Elaboración del producto Premium final con base en la demanda
- Embalaje y almacenamiento

Distribución y comercialización atendiendo y prevaleciendo los lime time estipulados con el cliente y/o consumidor final.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

5.3. Efectos Económicos de la Ingeniería

Para la transformación y elaboración de algunos de los componentes del desayuno se requiere la compra de maquinarias las cuales contribuyan a la eficiencia operacional dentro del eslabón de elaboración del desayuno sorpresa:

Tabla 32. Maquinaria requerida

EQUIPOS E INSUMOS	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL	Vida Útil Años	Proyección Proyecto Años	Valor Depreciado x Año
Nevera Industrial	1	\$ 5,000,000	\$ 5,000,000	10	5	\$ 500,000
Wafflera	1	\$ 5,000,000	\$ 5,000,000	10	5	\$ 500,000
TOTALES			\$ 10,000,000			\$ 1,000,000

(Fuente propia)

Como gran parte de los componentes alimenticios son perecederos y hacen parte de la cadena de frio se requiere una nevera tipo industrial para garantizar la preservación y calidad de los productos.

Se requiere la adquisición de una Wafflera industrial para la higiénica elaboración y estética presentación de este producto, articulando de manera eficiente con la excelencia operacional generando una capacidad de instalación de 20 a 30 waffles por hora.

Dentro del proceso de comercialización y distribución se requiere la compra de un motocarro, que por las bondades de no contar con las restricciones del pico y placa, el bajo consumo de combustible y mayor accesibilidad ante la compleja malla vial, proporciona un valor agregado para cumplir con las promesas de entrega preestablecidas con el cliente y/o consumidor final.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Para la planta física se tiene destinado ocupar un espacio subutilizado en una de las viviendas propias de los socios la cual no generaría ningún costo o gasto adicional, ya que aparte de no requerir un canon de arrendamiento mensual no amerita adecuaciones físicas para la instalación y montaje del proyecto, siendo así:

Tabla 33. Parque Automotor.

PARQUE AUTOMOTOR	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL	Vida Útil Años	Proyección Proyecto Años	Valor Depreciado x Año
Motocarro	1	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000	10	5	\$ 1,000,000
TOTALES		\$ 10,000,000				\$ 1,000,000

(Fuente propia)

5.4. Balance de materias primas.

Tabla 34. Balance general de materias primas

Producto	Valor x Unidad	Costo Diario	Costo Mensual	Costo Anual
Jugo Botella 250 MI	\$ 792	\$ 3,168	\$ 88,704	\$ 1,064,448
Yogurt vaso de 200g	\$ 2,035	\$ 8,140	\$ 227,920	\$ 2,735,040
Agua botella de 250 ml	\$ 1,488	\$ 5,952	\$ 166,656	\$ 1,999,872
Cereal empaque por 35g	\$ 984	\$ 3,936	\$ 110,208	\$ 1,322,496
Leche empaque de 225 ml	\$ 1,500	\$ 6,000	\$ 168,000	\$ 2,016,000
Café sachet 1.8g	\$ 435	\$ 1,740	\$ 48,720	\$ 584,640
Azúcar 1 sachet 5g	\$ 133	\$ 532	\$ 14,896	\$ 178,752
Kumis Nutriday M&M 101g	\$ 1,915	\$ 7,660	\$ 214,480	\$ 2,573,760
Galletas: Tosh de 20.6g	\$ 588	\$ 2,352	\$ 65,856	\$ 790,272
Fruta entera	\$ 475	\$ 1,900	\$ 53,200	\$ 638,400
Barra de cereal por 25g	\$ 702	\$ 2,808	\$ 78,624	\$ 943,488
Tarjeta especial computador	\$ 335	\$ 1,340	\$ 37,520	\$ 450,240
Globo metalizado	\$ 3,502	\$ 14,008	\$ 392,224	\$ 4,706,688
Pocillo Personalizado	\$ 5,000	\$ 20,000	\$ 560,000	\$ 6,720,000
Empaque Exterior	\$ 7,000	\$ 28,000	\$ 784,000	\$ 9,408,000
Panque	\$ 50	\$ 200	\$ 5,600	\$ 67,200
Salchichas	\$ 500	\$ 2,000	\$ 56,000	\$ 672,000
Empaque interior 12 oz	\$ 278	\$ 1,112	\$ 31,136	\$ 373,632
Empaque interior 24 oz	\$ 455	\$ 1,820	\$ 50,960	\$ 611,520
Total General	\$ 28,167	\$ 112,668	\$ 3,154,704	\$ 37,856,448

(Fuente propia)

5.5. Balance de Insumos

Tabla 35. Información de balance de insumos

EQUIPOS E INSUMOS	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL
Nevera Industrial	1	\$ 5,000,000	\$ 5,000,000
Wafflera	1	\$ 5,000,000	\$ 5,000,000
TOTALES			\$ 10,000,000

UTENSILIOS	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL
Meson	2	\$ 80,000	\$ 160,000
Tabla para Picar	2	\$ 10,000	\$ 20,000
Tijeras	1	\$ 3,000	\$ 3,000
Cuchiillos	3	\$ 10,000	\$ 30,000
TOTALES			\$ 213,000

ASEO	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL
Escoba	2	\$ 6,000	\$ 12,000
Trapero	2	\$ 8,000	\$ 16,000
Guantes	3	\$ 4,000	\$ 12,000
Toalla	8	\$ 5,000	\$ 40,000
Jabon	1	\$ 25,000	\$ 25,000
Desinfectante	1	\$ 25,000	\$ 25,000
TOTALES			\$ 130,000

EQUIPOS DE OFICINA	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL
Computador	1	\$ 900,000	\$ 900,000
Impresora	1	\$ 500,000	\$ 500,000
TOTALES			\$ 1,400,000

UNIFORMES	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL
DELANTALES	3	\$ 15,000	\$ 45,000
GORRO	10	\$ 8,000	\$ 80,000
CAMISETA	3	\$ 10,000	\$ 30,000
TOTALES			\$ 155,000

(Fuente propia)

5.6. Balance de Personal.

Tabla 36. Balance de Personal

Cargo	Concepto	Valor Mensual	Valor Anual
Empacador	Salario Básico	\$ 900,000	\$ 10,800,000
	Auxilio de Transporte	\$ 83,140	\$ 997,680
	Salud	\$ 76,500	\$ 918,000
	Riesgos Profesionales	\$ 4,698	\$ 56,376
	Fondo de Pensiones	\$ 108,000	\$ 1,296,000
	ICBF	\$ 27,000	\$ 324,000
	SENA	\$ 18,000	\$ 216,000
	Caja de Compensación	\$ 36,000	\$ 432,000
	Cesantía	\$ 81,928	\$ 983,140
	Int. S/Cesantía	\$ 9,831	\$ 117,977
	Prima de Servicios	\$ 81,928	\$ 983,140
	Vacaciones	\$ 37,500	\$ 450,000
Total General		\$ 1,464,526	\$ 17,574,313

(Fuente propia)

5.6. Necesidades en Tecnología**5.6.1. Características de la Tecnología**

Se requiere la implementación de un portal web que cuente con las características necesarias, que le permitan a los clientes ingresar y obtener información acerca de SISTERS MEALS, de igual forma que el visitante se ilustre de los servicios que se ofrecen y las pautas para ordenar lo que ofrece la empresa de una forma segura de tal forma que el cliente se sienta cómodo y a gusto con lo que va a ordenar y así mismo la satisfacción cuando lo reciba y en el tiempo que lo reciba.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

En el diseño de la página web se va a tener en cuenta, cinco puntos importantes, que a la hora de ilustrar lo que se ofrece, el cliente entienda el servicio y desde el inicio que lo pide hasta el final que es la entrega a domicilio.

Lo anterior se clasifica de la siguiente forma.

Información

En este espacio se realizara una introducción y presentación de la empresa, ofreciéndole a los clientes conocer más sobre Sisters Meals y viendo cosas como la misión, la visión, como nació la empresa, cobertura de servicios, lime time estipulados, información de cómo poder solicitar su servicio y su producto, y de igual forma se montara las redes sociales que maneja la empresa, para que por medio de ellas puedan también hacer sus pedidos.

Registro

Los visitantes de la página podrán ingresar la información y datos básicos de ellos, y automáticamente quedarán registrados, con el fin de que periódicamente reciban más información acerca de la empresa, así como el lanzamiento de nuevos menús y promociones para los días especiales, de igual forma los vénetos y validación de datos en futuras compras.

Términos y condiciones

Como en toda página web llevan sus términos y condiciones de igual forma Sisters Meals, dará información a los clientes y visitantes y se plantearán las condiciones de los servicios que se prestan tales como, formas de pago, tiempos requeridos para solicitar su

Emprendimiento Propio Sisters Meals

pedido, así mismo el tiempo de entrega de los mismos, por otra lado también se dejaran en constancia los cambios y modificaciones de su solicitud ya hecha.

Menús

Se mostrarán los tipos de desayunos que se ofrecen, y de la misma forma los adicionales, para que de esta forma el cliente, así conocera las marcas de los subproductos utilizados y confíe en lo que se le vende, además de esto que cuenta con las condiciones de calidad que ellos quieren, también la presentación de cada uno de ellos y su respectivo empaque.

Dentro de la página también se pondrá fotografías de clientes después de haber recibido su producto, dejando como evidencia los eventos que se han atendido para fechas especiales y de igual forma la cara de felicidad y satisfacción por parte de ellos mismos.

Para esta ilustración a continuación se relacionarán los productos que se tendrán en cuenta para montar en la página web

Descripción Técnica del Producto

El producto Premium en el cual está enfocado y focalizado el proyecto de investigación, es la entrega a domicilio de desayunos para festejar ocasiones y eventos especiales y se encuentra compuesto por el siguiente portafolio de artículos.

Jugo: 1 botella de 250 ml de la marca Hit comercializado por la compañía Postobón del sabor predilecto del cliente final.

Yogurt: 1 vaso de 200g de la marca alpina con trozos de frutas del sabor predilecto del consumidor final.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Agua: 1 botella de 250 ml de la marca brisa distribuido por la compañía Coca Cola Femsa, con gas o sin gas.

Cereal: 1 empaque por 35g comercializado por la marca Kellogg's del sabor y diseño al gusto del consumidor.

Leche: 1 empaque de 225 ml de la marca alquería y/o Alpina entera o deslactosada

Café: 1 sachet 1.8g de la marca Nescafé distribuido por la compañía Nestlé.

Azúcar: 1 sachet de 5g de la marca Riopaila.

Kumis: 1 vaso de kumis Nutriday acompañado de chocolates M&M de 101g distribuido por la compañía Alquería.

Galletas: 1 empaque de galletas de la marca Tosh de 20.6g comercializado por la compañía Noel.

Fruta: 1 fruta entera (manzana, mandarina o Pera).

Granola: Barra de cereal por 25g de la marca Cereal Fruit Company del sabor predilecto del consumidor final

Tarjeta: 1 Tarjeta especial realizada a computador

Globo: 1 globo metalizado con diseños acorde a la celebración.

Empaque: 1 caja de empaque comercializado por la marca Darnel en donde se embala todos los artículos.

Capítulo 6. La Determinación del Tamaño

En la determinación del tamaño se quiso hacer un análisis de cada uno de los factores que componen la evaluación del tamaño de un proyecto, de igual forma dicha decisión busca medir la demanda que se tendría, y a partir de este dato se empezó a construir y evaluar la infraestructura que se necesitaría para empezar con el modelo de negocio, por tal razón los

Emprendimiento Propio Sisters Meals

aportes iniciales fueron distribuidos de una forma equitativa para cubrir todas las necesidades y requerimientos para la puesta en marcha del proyecto. A Continuación se calculó el tamaño de la demanda compuesta por factores como, compradores totales anuales, precio promedio del desayuno, y la cantidad percapital ponderada por los socios de la empresa, arrojando un dato favorable para Sisters Meals.

Tamaño

Demanda: Q = npq = 1400*70000*2= 196.000.000 Millones anuales.

Q: Demanda potencial: 196.000.000

N: número de compradores; 1400 personas

P: Precio Promedio; \$70.000

Q: Cantidad promedio consumo per cápita; 2 unidades por persona

6.1. Tamaño del Mercado.

TO: $D1 (1+R)^t = 196.000.000 *(1+0,02)^5 = 216.399 .837$ millones.

TO: tamaño del mercado: 216.388.837 millones de precios

D1: Demanda: 196.000.000 millones

R: crecimiento anual de la demanda: 2%

T: Tiempo estimado del proyecto: 5 años

Con esta proporción se debe vender en el primer año en promedio 7 desayunos diarios, 200 mensuales a un precio promedio de \$70.000 un 12.5% por debajo de la competencia directa.

Localización.

Para determinar esta localización en donde estar ubicada la planta de producción y la misma empresa, se tuvieron en cuenta factores determinantes que actuaran como fortalezas para el inicio del proyecto, relacionando algunas de las características que se tuvieron en cuenta están,

- Medios y costos de transporte.
- Disponibilidad de mano de obra.
- Disponibilidad de servicios públicos.
- Comunicaciones.
- Disponibilidad del terreno e infraestructura.

Capítulo 7. Decisiones de Localización.

La empresa se ubicará en la comuna uno (01) del municipio de Soacha, comuna que se localiza en el costado sur oriental del municipio, es un sector residencial de estrato dos (02) y tres (03), que se ha desarrollado principalmente por la construcción de urbanizaciones de apartamentos con torres de cuatro (4) y cinco (5) pisos y casas de uno, dos y tres pisos principalmente. Es la comuna de Soacha de mejor desarrollo urbano, y de importante densidad poblacional, cuyos residentes son en gran mayoría asalariados, profesionales y un importante número de comerciantes, lo que garantiza un importante nivel adquisitivo de la población.

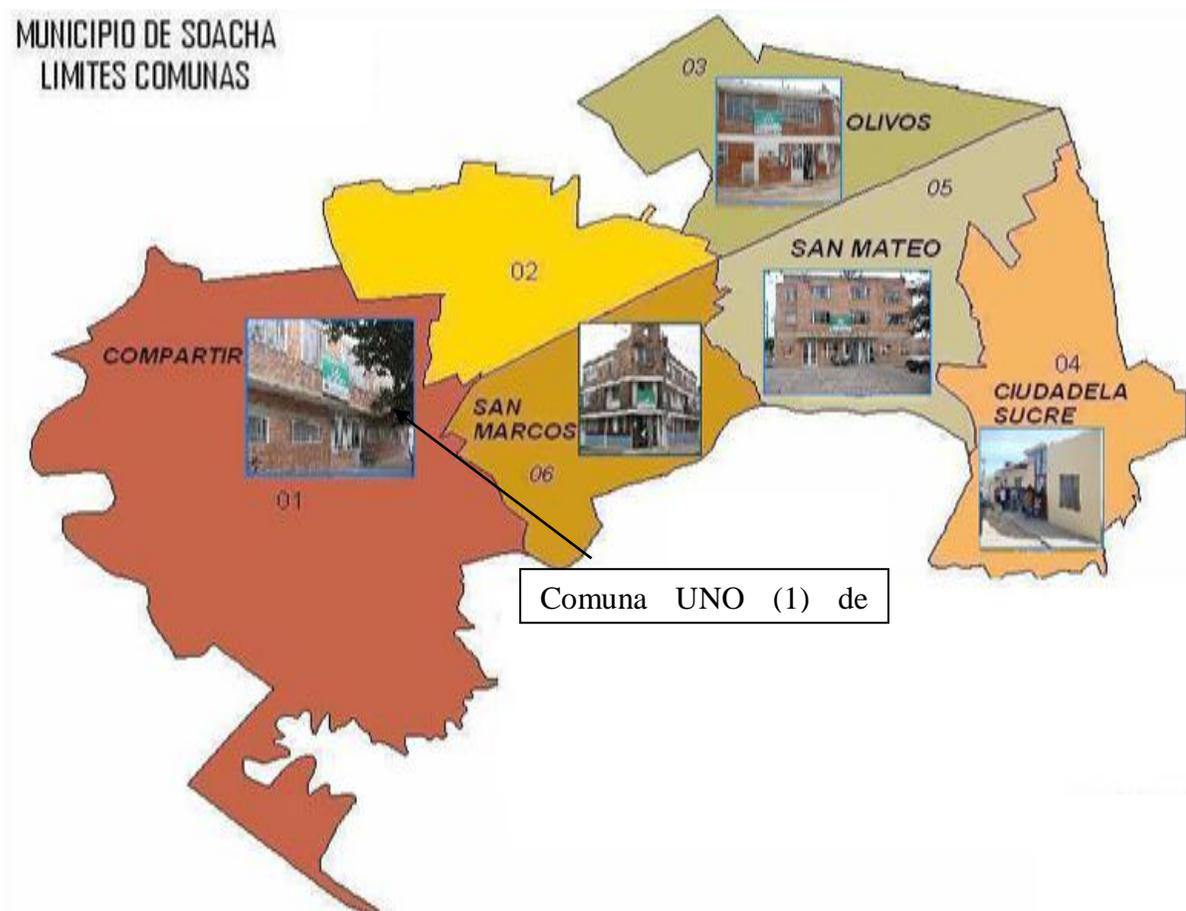


Figura 36. Mapa del Municipio de Soacha. Donde se identifican las comunas y se especifica el sitio donde será la localización del proyecto. Imagen tomada de (Alcaldía Municipal de Soacha, 2017).

A continuación, se hizo una ponderación para determinar el porcentaje de la comuna en donde había más afluencia para empezar con el negocio, dando como resultado un 3,52% por encima de las otras comunas, evidenciando que la comuna 1 era la mejor para empezar a

Emprendimiento Propio Sisters Meals

trabajar, evidenciando factores como el nivel adquisitivo, la cantidad de personas que viven allí, y el la distancia para la entrega de pedidos:

Tabla 37. Ponderado adquisitivo de afluencia de clientes

PONDERADO	FACTORES	COMUNA 1		COMUNA 2		COMUNA 5	
65%	CLIENTES	2,6	4	1,95	3	2,6	4
10%	PODER ADQUISITIVO	0,3	3	0,1	1	0,3	3
5%	DISTANCIA	0,1	2	0,25	5	0,05	1
8%	COSTO PUNTO DE DISTRIBUCIÓN	0,4	5	0,24	3	0,16	2
12%	COSTO MANO DE OBRA	0,12	1	0,24	2	0,36	3
100%	TOTAL	3,52		2,78		3,47	

(Fuente Propia)

7.1. Descripción del Proceso.

En esta parte del proceso Sisters Meals, quiso hacer un flujo en el proceso de la elaboración y entrega del producto terminado, tomando factores que son fundamentales a la hora de buscar la satisfacción del cliente, a continuación, se reflejaran las tres fases que se tiene en cuenta al momento de elaborar y entregar el producto.

Primera fase: esta es la primera fase una de las más fundamentales, ya que de aquí empieza el éxito para la elaboración y entrega del producto, se tendrá en cuenta un listado de proveedores debidamente seleccionados quienes serán los que a tiendan la demanda correspondiente ofreciendo los periodos de tiempos acordados y los productos debidamente certificados y calificados que cumplan con las condiciones que Sisters Meals lo requiere.

Segunda fase: en esta parte iniciara el proceso de la elaboración correspondiente del producto, y es aquí donde se asegura la debida manipulación de los alimentos, para que de esta forma se cumplan las políticas internas de la empresa, que son tener el 100% de los productos higiénicamente preparados, desde su inicio hasta su entrega final.

Cabe acotar que en esta fase se busca preparar, y/o elaborar un producto en condiciones ideales para el consumo final.

Tercera fase: en esta fase se busca minimizar los errores del producto entregado, tomando como determinante el debido control de calidad en el producto terminado, se revisaran que no tenga con roturas el empaque, que no el empaque no este sucio o con residuos que se pudieron haber arrojado en la preparación, y el debido empaque al momento de ir a llevar el domicilio, de igual forma se cuidara la integridad del producto terminado al momento de la entrega..

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Tabla 38. Control de pedidos Sisters Meals

CARGO	PROCESO	TAREAS ESPECIFICAS	FORMATOS DE CONTROL
Recepcionista	Atencion del cliente y el recibo de pedidos	Se encargara de tomar los pedidos y ordenes correspondientes, ademas de atender las llamadas que lleguen a ala empresa.	1- Ordenes de pedido 2- Formatos de control y recibimiento de proveedores
Gerente	control de materias primas y ordenes de compra	Planificar, organizar, dirigir y controlar eficientemente toda la compañía diseñando estrategias que puedan llevar al posicionamiento de nuestra maraca en el mercado, ademas de estar pendiente en la rotacion de inventarios y utilizacion del metodo (PEPS), para asegurar la calidad de los productos	1- Ordenes de compra 2- Cardex de inventarios
Operario	Elaboracion y empaque del producto	Utilizar los recursos de una forma eficiente, asegurando que el producto elaborado se encuentre completamente inocuo para el consumo final, ademas de apoyar informando debidamente que productos estan prontos a vencer para darle una debida rotacion y no dejar que los productos se dañen o sean utilizados de esta forma	1- Orden de compra 2- Cardex de inventario 2- formato de control total de inventario
Operario	Decoracion y envoltura del producto	Se encargara -Revisar Ordenes de Pedido, Preparación objetos y materiales necesarios por Orden de pedido, Empacar Objetos adicionales y regalos (si aplican en cada caso),Empacar estéticamente la canasta de mimbre como regalo (papel celofán, cintas, moños, globo de helio y tarjeta)	1- Factura de venta 2- Orden de salida
Gerente de ventas	Entrega del producto	Asi como se encargara de buscar clientes, tambien apoyara en los domicilios de los mismos, asegurando que el rproducto llegue en los tiempos estipulados, ademas recibir el pago correspondiente con la firma del cliente	1- Relacion de pagos

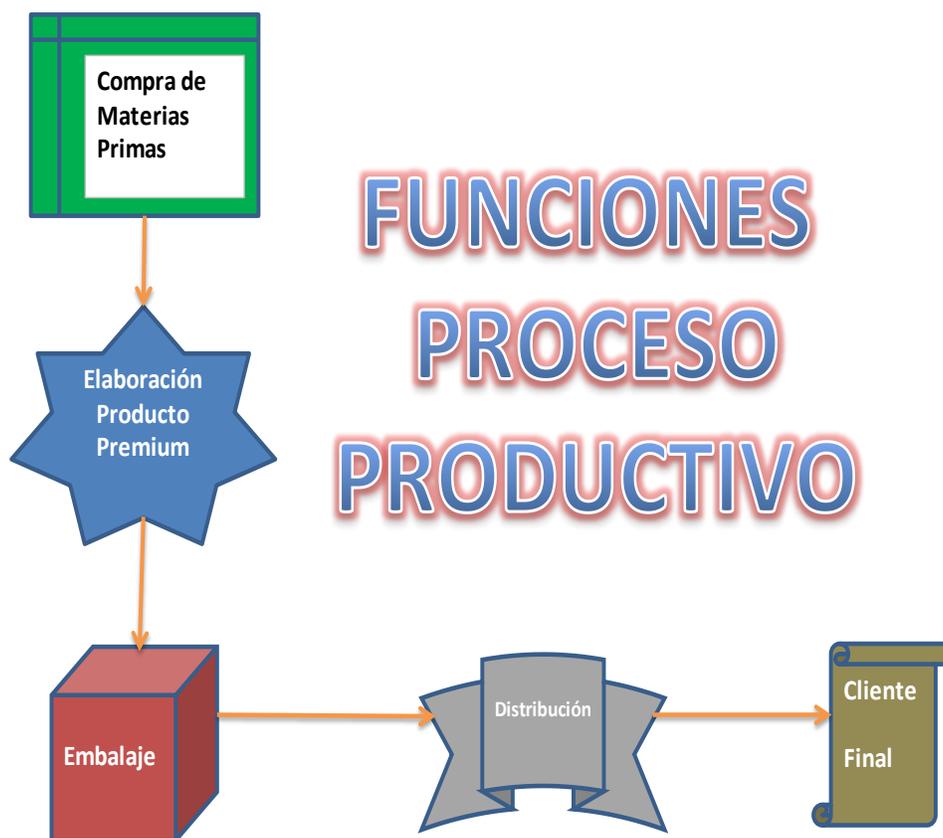
(Fuente Propia)

Capítulo 8. Efectos Económicos de los Aspectos Organizacionales.

Dentro del esquema organizacional se tiene contemplado la contratación de un colaborador el cual, va a tener entre sus funciones, la compra materias primas, elaboración del producto Premium, embalaje y distribución al cliente final y/o consumidor final.

Este proceso debe realizar bajo las más estrictas normas de higiene y con certificado de manipulación de alimentos con el fin de garantizar la calidad del producto final.

Tabla 40. Proceso Productivo.



(Fuente Propia)

8.1. Proceso de Selección

Para el proceso de reclutamiento, selección y contratación, se tendrá en cuenta el siguiente proceso con el fin de integrar la persona con el perfil más idóneo.

I. Anunciar el proceso de convocatoria en las agencias de empleo de Compensar y Sena, con las siguientes especificaciones dentro del perfil profesional.

1. Persona de 25 a 35 años de edad
2. Preferiblemente que viva en el municipio de Soacha
3. Certificado en manipulación de alimentos vigente
4. Con licencia de Conducción para motocicleta A2
5. Ser Bachiller y contar con estudios técnicos o iniciales en carrera universitaria
6. Conocimientos básicos en Office
7. Emprendimiento y pasión por los resultados.
8. Disponibilidad de tiempo completa

II. Seleccionar las hojas de vidas identificando que cumplan con todos y cada uno de los requisitos propuestos en la convocatoria.

III. Proceso de entrevistas con el accionista Anyelo Benavides, para conocer a los seleccionados y realizarles preguntas de su entorno social, académico y económico.

IV. Realización de pruebas psicotécnicas con el accionista Jesús Alberto Navarro, con el fin de evaluar y conocer el nivel de los aspirantes.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

V. Entrevista final con la accionista Wendy Álvarez para elegir el colaborador que más se haya identificado con el perfil laboral solicitado.

VI. Firma de contrato con las siguientes especificaciones:

1. Contrato a término fijo a un año con un periodo de prueba de 2 meses.
2. Salario básico de \$900.000 pago mensual
3. Pago de auxilio de transporte por \$83.140 mensuales
4. Pago de prestaciones Sociales, Prima, vacaciones, cesantías e intereses de cesantías
5. Afiliación a Salud, Pensión y riesgos profesionales.
6. Jornada Laboral de 7 am a 5 Pm de lunes a viernes con una hora de almuerzo y sábados de 7 am a 12:30 Pm
7. Disponibilidad para trabajar domingos de 6 am a 2 pm con pago de horas extras.
8. Exámenes médicos.

VII. Proceso de inducción realizado bajo el siguiente esquema:

1. Conocimiento del objeto social, políticas y conformación organizacional de la compañía.
2. Conocimiento de la misión y la visión de la compañía
3. Conocimiento de las actividades a realizar con acompañamiento.

VIII: Plan de incentivos:

1. Bonificación cumplimiento en ventas (anual \$200.000)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

2. Bonificación cumplimiento lime time de entregas estipulados con el cliente final (anual \$200.000)
3. Ancheta de fin de año
1. Día de celebración y esparcimiento con la familia del colaborador y regalos a los hijos fin de año.

8.2. Gastos Puesta en Marcha.

- a. Gastos de constitución de la empresa
- b. Gastos de contratación de personal
- c. Gastos de expedición de certificados de higiene y salubridad
- d. Gatos de expedición de certificados en manipulación de alimentos
- e. Gastos en asesorías legales
- f. Gastos en asesorías tributarias

Dentro del proceso organizacional no se van a incluir la tercerización de procesos bajo el esquema de outsourcing debido a que el proceso de la cadena productiva es muy pequeño y se puede manejar directamente con los recursos y modelos propios adoptados por el plan estratégico de la compañía.

8.3. Efectos Económicos de las Variables e Inversión

Para el proyecto no se tiene contemplado un espacio físico dentro del proceso funcional administrativo, debido a los siguientes motivos:

1. El proceso de mercadeo y publicidad se va a realizar vía redes sociales, de tal manera que desde el dispositivo móvil o computador personal de los accionistas se puede acceder a la información o solicitudes de las páginas establecidas para este fin.

2. El proceso de toma de pedidos se va a realizar vía redes sociales, mail, WhatsApp, teléfono, con la ventaja que desde cualquier punto de la casa, oficina o dispositivo móvil el accionista puede tener acceso a la información, sin depender de la articulación física de una oficina.

3. La comunicación con la planta del eslabón productivo, se va a realizar vía WhatsApp, teléfono mail y redes sociales, facilitando el feedback entre los accionistas y la cadena productiva del proyecto.

4. Las remuneraciones causadas por la carga administrativa, labores que van a ser desempeñadas directamente por el grupo de accionistas del proyecto, se van a ver reflejadas en la repartición de dividendos y/o utilidades al final de cada ejercicio.

Para la planta física se tiene destinado ocupar un espacio subutilizado, en una de las viviendas propias de los socios, la cual no generaría ningún costo o gasto adicional, ya que aparte de no requerir un canon de arrendamiento mensual, no amerita adecuaciones físicas para la instalación y montaje del proyecto.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

8.5. Costos Derivados de las Remuneraciones y TIC.

Salario:

El pago que recibe el trabajador por servicios prestados en forma personal, será en dinero o en especie. ya que el empleado recibirá todas las prestaciones de ley que están contempladas en el, (ARTÍCULO 127 CST). Para el proyecto Sisters Meals el pago del colaborador a contratar será de \$900.000.

Horas extras y recargo nocturno

1. Hora trabajo nocturno
2. Hora extra diurna
3. Hora extra nocturna
4. Hora dominical o festivo diurna.
5. Hora extra dominical o festiva
6. Hora dominical nocturna.

8.6. Contrato de Trabajo Término Fijo:

El contrato de trabajo a término fijo debe constar siempre por escrito y su duración no puede ser superior a tres años, pero es renovable indefinidamente.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

PARÁGRAFO. En los contratos a término fijo inferior a un año, los trabajadores tendrán derecho al pago de vacaciones y prima de servicios en proporción al tiempo laborado cualquiera que éste sea. Art 46. (Código Sustantivo del Trabajo, 2017).

Régimen de Salud: Protege al trabajador contra contingencias de enfermedad o maternidad.

Régimen de Riesgos Profesionales:

Protege al trabajador contra accidentes de trabajo y enfermedades profesionales, el aporte depende del nivel de riesgo y lo paga todo el empleador. Las empresas utilizan por lo general el 0,522%.

Aportes parafiscales.

Cajas de Compensación Familiar

Son entidades sin ánimo de lucro encargadas de pagar el subsidio familiar y de brindar recreación y bienestar social a los trabajadores y a quienes son sus dependientes.

El aporte es del 4% del monto total de la nómina mensual (total devengado), lo hace el empleador.

Servicio nacional de Aprendizaje (SENA):

Es una entidad estatal encargada de la preparación e instrucción a los trabajadores de aquellas empresas obligadas a contratar aprendices para labores u oficios que requieran

Emprendimiento Propio Sisters Meals

formación profesional metódica. El aporte al SENA es del 2% sobre el monto total de la nómina mensual (total devengado), lo hace el empleador.

Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF)

Es un establecimiento público de orden nacional que se encarga de la creación y el mantenimiento de centros para la atención integral al pre-escolar menor de 7 años hijos de cualquier trabajador oficial o particular, el ICBF se encarga principalmente de la atención a la niñez desamparada.

El aporte es del 3% sobre el monto total de la nómina mensual (total devengado)

Cesantías:

Valor reconocido al empleado por cada año de servicio continuo prestado a la empresa o proporcional si se retira antes del año.

Fórmula para liquidar cesantías:

$(\text{Salario mensual} * \text{días trabajados}) / 360$. (Gerencie.com, 2017)

El empleador provisiona cada mes el 8,33% del total devengado.

Vacaciones: Formula

$(\text{Salario mensual básico} * \text{días trabados}) / 720$ (Gerencie.com, 2017)

El empleador provisiona cada mes el 4,17% del total devengado.

Intereses Sobre Cesantías:

Todo empleador debe pagarle al trabajador unos intereses anuales por las cesantías, y son del 12% anual sobre el monto de las cesantías.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Liquidación:

$(\text{Cesantías} * \text{Días Trabajados} * 0.12\%) / 360$. (Gerencie.com, 2017)

Prima de servicios

$(\text{Salario mensual} * \text{días trabajados en el semestre}) / 360$. (Gerencie.com, 2017)

El aporte es del 8,33% sobre el total devengado.

Auxilio de Transporte

Por medio de los decretos 2209 y 2210 del 2016, el Gobierno Nacional estableció el salario mínimo y el auxilio de transporte para el año 2017.

Tabla 41. Información Salarial Empacador

Cargo	Concepto	Valor Mensual	Valor Anual
<i>Empacador</i>	Salario Básico	\$ 900,000	\$ 10,800,000
	Auxilio de Transporte	\$ 83,140	\$ 997,680
	Salud	\$ 76,500	\$ 918,000
	Riesgos Profesionales	\$ 4,698	\$ 56,376
	Fondo de Pensiones	\$ 108,000	\$ 1,296,000
	ICBF	\$ 27,000	\$ 324,000
	SENA	\$ 18,000	\$ 216,000
	Caja de Compensación	\$ 36,000	\$ 432,000
	Cesantia	\$ 81,928	\$ 983,140
	Int. S/Cesantia	\$ 9,831	\$ 117,977
	Prima de Servicios	\$ 81,928	\$ 983,140
	Vacaciones	\$ 37,500	\$ 450,000
Total General		\$ 1,464,526	\$ 17,574,313

(Fuente Propia)

Capítulo 9. Antecedentes Económicos del Estudio Legal.

En el ordenamiento jurídico se involucran leyes que y reglamentos en los cuales cualquier establecimiento comercial se debe someter para tener una regulación y obtener los permisos necesarios para funcionar de una forma legal.

Sisters Meals, fue constituida por tres inversionistas que aportaron un porcentaje del 33,33% cada uno para completar el 100% de capital disponible al momento de iniciar el modelo de negocio, según la cámara de comercio, al momento de comenzar con un modelo de negocio o empresa se deben tener en cuenta los aspectos legales a los cuales serán reflejado y de igual forma las obligaciones contables antes de tomar una decisión. Los socios son personas mayores de edad y quien son actualmente estudiante de administración financiera de la universidad minuto de Dios, personas que cuentan con un alto nivel de experiencia en el mercado laboral, y que están con los deseos y las ganas de sacar su idea de negocio adelante.

Simplificación de trámites.

- Como régimen simplificado, somos persona natural encabezada por un solo representante legal, pero para esto se deben cumplir una serie de condiciones que a continuación se relacionaran.

1. Que en el año anterior se hubiera tenido ingresos inferiores a las 3,500 (UVT)
2. Como máximo debe haber un establecimiento comercial donde se ejerza la actividad.
3. Que en el establecimiento de comercio, no se haga explotación de intangibles.
4. No ser usuarios aduaneros.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

5. Que en el monto de consignaciones bancarias o depósitos e inversiones no sean superiores a 3.500 (UVT) (Estatuto Tributario Nacional)

Entorno legal interno

Este hace referencia a las políticas que se tendrán en cuenta dentro de la organización como por ejemplo en los contratos laborales, contratos con los clientes que aseguren de esta forma una fidelización, y los contratos con los respectivos proveedores.

Leyes que rigen a Sisters Meals

Como en todo establecimiento comercial debe haber leyes y condiciones que los rijan, así mismo Sisters Meals cuenta con una serie de normas y reglamentos que no solo le asegura a la empresa funcionar legalmente, sino que también confirma y adecua todos los procedimientos para que los clientes puedan estar confiados de que están recibiendo un producto netamente higiénico y con condones de calidad que solo Sisters Meals lo puede ofrecer.

Según el decreto 3079 de 1997 expedido por el Instituto de Vigilancia de Medicamentos- INVIMA toda empresa debe asegurar que en el proceso de fabricación o producción de alimentos debe llevar minerales y nutrientes que le aporten a cuerpo la energía necesaria para su función normal, además de tener una adecuada infraestructura para asegurar un producto 100% inocuo. (Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos, 1997).

Además de esto Sisters Meals estará bajo la resolución 765 de 2010 expedida por la secretaria distrital de salud, dando cumplimiento al proceso de capacitación y manipulación

Emprendimiento Propio Sisters Meals

de alimentos para todos los empleados que estén encargado de elaborar estos productos, se certificaran y estarán actos para manipular alimentos. (Secretaria Distrital de Salud, 2010).



Figura 37. Modelo de Carnet de Manipulación de Alimentos. Fuente: Ministerio de Salud, 2013

El decreto 3075 de 1997, habla también sobre los interés público, que pretender minimizar en una gran cantidad los factores de riesgos por consumo de alimentos que se encuentren en mal estado, dicha ley habla de que todo establecimiento comercial que manipule alimentos, debe estar en perfectas condiciones para la elaboración productos alimenticios, y de igual forma las formas de distribución del mismo. (Código Sanitario Nacional, 2017)

En cuanto a las condiciones sanitarias de las fábricas, y condiciones de transporte de alimentos se deben tener en cuenta las siguientes leyes para cumplir a cabalidad con las normas y leyes para que el proceso sea el más óptimo para Sisters Meals.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Decreto 2333 de 1982, menciona sobre la distribución y el proceso de recepción de materias primas deberá estar con el 100% de inocuidad para la distribución de alimentos, de esta forma se podrá evitar atentar contra la integridad de los clientes y consumidores finales, brindando un producto de calidad e higiene, que Sisters Meals lo puede ofrecer. (ICBF, 1982)

Capítulo 10. Las Inversiones del Proyecto.

Para la puesta en marcha del proyecto se requiere la compra de activos tangibles para el proceso productivo dentro de la cadena de elaboración del producto Premium.

A continuación, se relacionan el compendio de productos que articulan y/o hacen parte de la capacidad instalada del proyecto:

Wafflera Industrial:

Se requiere para la higiénica elaboración y estética presentación de Waffles, la cual genera una capacidad de producción este producto 20 a 30 waffles por hora, articulando de manera eficiente con la excelencia operacional.

Emprendimiento Propio Sisters Meals



Figura 38. Información general de Waflera. Fuente: Industrias Taylor, 2017

Nevera Industrial

Con el fin de preservar la cadena de frío del conjunto de productos perecederos, se requiere la compra de una nevera industrial para garantizar y preservar la calidad de los productos.



Figura 39. Información de Nevera Industrial cotizada. Fuente: Supernordico, 2017

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Utensilios y Productos de Aseo

Para el proceso de elaboración se requiere la compra de productos de cocina y de limpieza básica e indispensable para garantizar la manipulación adecuada de los componentes del producto Premium, y el orden y aseo del puesto de trabajo.

		EASY HOGAR Y CONSTRUCCION		Cotización		
				A-00001		
NIT	Cliente	Contacto	Fecha	Ciudad		
	SISTERS MEALS	JESUS ALBERTO NAVARRO	2103/2017	SOA CHA		
Teléfono	Dirección	Email	Descuento (%)	T. Pago		
3244287M	CAR 35# 75-67 SOA CHA	SISTERS MEALS@GMAIL.COM	10%	Contado		
Ítem	Código	Descripción	Cantidad	Unidad	Vr. Unitario	Vr Total
1	65435	CUCHILLOS PARA COCINA	3	UNIDAD	\$10.000	\$30.000
2	32345	TABLAS EN PLASTICO PARA COCINA	2	UNIDAD	\$10.000	\$20.000
3	34367	TIJERAS PLASTICAS	1	UNIDAD	\$3.000	\$3.000
4	76543	MESON EN ACERO	2	UNIDAD	\$80.000	\$160.000
5	2345	ESCOBAS PARA BARER	2	UNIDAD	\$6.000	\$12.000
6	5433	TRAPEROS	2	UNIDAD	\$8.000	\$16.000
7	1233	GUANTES DE ULE	3	PARES	\$4.000	\$12.000
8	5465	TOALLAS	8	PARES	\$5.000	\$40.000
9	7978	COMPUTADOR	1	UNIDAD	\$900.000	\$900.000
10	7754	IMPRESORA	1	UNIDAD	\$500.000	\$500.000
11						\$0
12						\$0
13						\$0
14						\$0
15						\$0
16						\$0
17						\$0
18						\$0
19						\$0
20						\$0
21						\$0
22						\$0
23						\$0
24						\$0
25						\$0
					Gran Total	\$1.699.000
					Descuento	\$1.693
					Subtotal	\$1.691.307
					Valor total	\$1.691.307

Figura 40. Cotización de elementos de aseo y equipos de oficina. Fuente Easy Hogar y construcción.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Equipos de Oficina: Para la puesta en marcha se necesita la compra de un computador y una impresora, para el proceso de toma verificación de toma de pedidos, feedback con el proceso productivo y bases de datos correspondientes al proyecto. (Decreto 1072, 2015)

The image shows a screenshot of the Alkosto website's product page for an Epson printer. The header features the Alkosto logo with 'HiperAhorro' and a search bar with the text 'Escribe el producto que buscas...'. Navigation links include 'Hiper Ofertas', 'Catálogo', 'Sigue Tu Pedido', 'Nuestras Tiendas', and 'Ayuda'. The product is an Epson printer, shown with a photo of a printed image. The price is listed as 'Precio Normal \$ 599.900' and 'Hoy \$ 509.915'. A coupon code offers a price of '\$ 449.925'. The availability is 'En existencia*' and shipping is 'ENVÍO GRATIS'. The quantity is set to 1. A 'Compra ya' button is visible, along with a 'Compra en tienda' option and a location pin icon for 'Ver disponibilidad en tier'.

Figura 41. Impresora para dotación de oficina. Cotización Fuente: Alkosto , 2017

Dotación:

Las empresas públicas y privadas deben dotar de uniformes a todos los trabajadores que devengan hasta dos salarios mínimos, con el fin de dar cumplimiento a las actividades de manera segura y efectiva.

Motocarro

Dentro del proceso de comercialización y distribución se requiere la compra de un motocarro, que por las bondades de no contar con las restricciones del pico y placa, el bajo consumo de combustible y mayor accesibilidad ante la compleja malla vial, proporciona un valor agregado para cumplir con las promesas de entrega preestablecidas con el cliente y/o consumidor final.

Llegan los nuevos modelos 2015 TORITO, la marca de motocarros #1 en el mundo. Se trata de un vehículo confiable, rentable, versátil y diseñado a la medida de tu negocio. Haz parte de la revolución del transporte en Colombia.

Progresá con TORITO.

VISITA TORITO.COM.CO

PRODUCTOS RECOMENDADOS

		
CARPADO TORITO	CARPA ESPECIAL	CARPA LUJO
PRECIO SUGERIDO DE VENTA AL PUBLICO \$11.590.000	PRECIO SUGERIDO DE VENTA AL PUBLICO \$12.290.000	PRECIO SUGERIDO DE VENTA AL PUBLICO \$12.590.000

Figura 42. Motocarro para domicilios *Sisters Meals*. Cotización. Fuente: Torito Re, 2017

Estantería: Con el fin de promover la organización, accesibilidad a las materias primas y/o producto final y ofrecer una panorámica visual para la toma de inventarios, se requiere la compra de una estantería.

mercado libre

También puede interesarte: estibas madera, maquina coser industrial nueva, boligrafos parker, sublimadora

Volver al listado | Industrias y Oficinas > Equipamiento para Oficinas > Muebles para Oficinas > Vitrinas Comerciales

Publicación #448758516 Denunciar | Vender uno igual jgr

Estantería Me gusta

Usado

\$ 550.000

36 cuotas de \$ 15.278 con mercado pago

VISA

Más opciones

Entrega a acordar con el vendedor
Bogotá, Bogotá D.C.
[Consultar costos](#)

¡Único disponible!

[Comprar](#)

Compra Protegida con Mercado Pago
Recibe el producto que esperabas o te devolvemos tu dinero.

Figura 43. Cotización estantería para oficina, a nivel general. Fuente: Mercado Libre

10.1 Las Inversiones del Proyecto Intangibles

Gastos en asesorías jurídicas: Se requiere la asesoría en normatividad legal con el fin de no infringir las normas establecidas a nivel comercial y financiero por desconocimiento de las mismas.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Gastos en asesorías tributarias: Se requiere la asesoría en normatividad tributaria con el fin de no infringir las normas del fisco por desconocimiento.

Gastos en asesoría laboral: Se requiere la asesoría en normatividad laboral con el fin de no infringir las normas establecidas para el empleador y el empleado por desconocimiento.

10.2. Las Inversiones de Capital de Trabajo

Concepto	Valor
Inventario 15 Días	\$ 1,690,020
Inversiones en Equipos	\$ 10,000,000
Inversiones en Utensilios	\$ 213,000
Inversiones en Aseo	\$ 130,000
Inversiones en Equipo de Oficina	\$ 1,400,000
Inversiones en Uniforme	\$ 155,000
Inversiones Equipo de Transporte	\$ 10,000,000
Inversiones en Almacenamiento	\$ 500,000
Total Inversiones Tangibles	\$ 24,088,020
Inversiones en Asesorías Jurídicas	\$ 1,000,000
Inversiones en Asesorías Tributarias	\$ 1,000,000
Inversiones en Asesorías Laborales	\$ 1,000,000
Total Inversiones Intangibles	\$ 3,000,000
Total Activo Corriente	\$ 27,088,020
Capital de Trabajo Persona Natural Wendy Alvarez	\$ 10,000,000
Capital de Trabajo Persona Natural Jesus Navarro	\$ 10,000,000
Capital de Trabajo Persona Natural Anyelo Benavides	\$ 10,000,000
Total Capital de Trabajo	\$ 30,000,000
Activo Corriente - Capital de Trabajo	\$ 2,911,980

(Fuente Propia)

Emprendimiento Propio Sisters Meals



Solución de Canales

Simulación CDTS Nuevos

Fecha	2017/10/18		
Capital	12,000,000.00	Tasa Efectiva/Tasa Índice	5.75
Modalidad	Vencido	Tasa Nominal	5.63
Plazo	90	Valor Interés Bruto	168,900.00
Frecuencia	90	Retefuente	6,756.00
Tipo de Tasa	Fija	Valor Intereses Netos	162,144.00
Índice		Fecha Vencimiento	2018/01/18
Puntos Adicionales			
Base Liquidación	360		

NOTA: Esta liquidación está sujeta a cambios de tasas y es válida únicamente el día de su expedición.



Solución de Canales

Simulación CDTS Nuevos

Fecha	2017/10/18		
Capital	27,000,000.00	Tasa Efectiva/Tasa Índice	5.75
Modalidad	Vencido	Tasa Nominal	5.63
Plazo	90	Valor Interés Bruto	380,025.00
Frecuencia	90	Retefuente	15,201.00
Tipo de Tasa	Fija	Valor Intereses Netos	364,824.00
Índice		Fecha Vencimiento	2018/01/18
Puntos Adicionales			
Base Liquidación	360		

NOTA: Esta liquidación está sujeta a cambios de tasas y es válida únicamente el día de su expedición.

Figura 44. Simulación de proyección de inversiones *Sisters Meals*. Información detallada donde se registra la simulación para la inversión de las utilidades de Sisters Meals.

Fuente: Banco de Occidente, 2017

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Se realizó una inversión en el último trimestre del año 1 por \$12.000.000 en un CDT con Banco de Occidente a 3 meses, con una tasa efectiva del 5.75 y una tasa nominal del 5.63 generando una rentabilidad de \$162.144, para los años 2, 3 4 y 5 se realiza una inversión de \$27.000.000 a 3 meses con estimaciones del Banco a tasas nominales del 5.75 y efectivas iguales del 5.63, generando una rentabilidad trimestral de \$364.824 y al final del año de \$1.459.296, esta decisión se tomó debido a que se evidencio que el flujo de efectivo al final de cada ejercicio es muy significativo y que se podrían generar utilidades alternas al objeto social de la compañía, con el fin de darle un uso adecuado a los recursos y con ello maximizar las utilidades del proyecto

Los beneficios del proyecto son fundamentales al momento de adquirir obligaciones financieras que acrediten el crecimiento y la auto sostenibilidad del mismo, es por eso que Sisters Meals quiso calculara una serie de beneficios, con base en unas razones financieras que muestran la liquidez y la rentabilidad de la misma, a continuación se relacionan dichas razones

Emprendimiento Propio Sisters Meals

11.1. Razones Financieras Sisters Meals.

Tabla 42. Capital Neto de Trabajo, Índice de Solvencia, razón de rentabilidad, Margen Bruto, rotación de activos y ROA dos años proyectos

RAZONES DE LIQUIDEZ	
CAPITAL NETO DE TRABAJO AÑO 1 \$ 27.441.665	INDICE DE SOLVENCIA AÑO 1 13,17
CAPITAL NETO DE TRABAJO AÑO 2 \$ 33.144.813	INDICE DE SOLVENCIA AÑO 2 2,74

RAZONES DE RENTABILIDAD	
MARGEN BRUTO AÑO 1 16,66%	MARGEN BRUTO AÑO 2 17,69%

ROTACIÓN DE ACTIVOS	
ROTACIÓN DE ACTIVOS AÑO 1 238 Días	ROTACIÓN DE ACTIVOS AÑO 2 178 Días

ROA (Rendimientos sobre Activos)	
ROA AÑO 1 33,92%	ROA AÑO 2 28,96%

(Fuente Propia)

11.4. Valor de Depreciación.

El valor de desecho es un ingreso extra expresado en pesos para la empresa, ya que aparte de sus ingresos por ventas, también se calculó el monto de dinero después de su vida útil de cada uno de los activos que posee el proyecto al momento de ponerlo en marcha. Concluyendo de la siguiente forma:

Tabla 43. Depreciación de equipos e insumos de Sisters Meals

EQUIPOS E INSUMOS	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL	Vida Útil Años	Proyección Proyecto Años	Valor Depreciado x Año
Nevera Industrial	1	\$ 5,000,000	\$ 5,000,000	10	5	\$ 500,000
Wafflera	1	\$ 5,000,000	\$ 5,000,000	10	5	\$ 500,000
TOTALES			\$ 10,000,000			\$ 1,000,000

EQUIPOS DE OFICINA	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL	Vida Útil Años	Proyección Proyecto Años	Valor Depreciado x Año
Computador	1	\$ 900,000	\$ 900,000	5	5	\$ 180,000
Impresora	1	\$ 500,000	\$ 500,000	5	5	\$ 100,000
TOTALES			\$ 1,400,000			\$ 280,000

PARQUE AUTOMOTOR	CANTIDAD REQUERIDA	PRECIO X UNIDAD	PRECIO TOTAL	Vida Útil Años	Proyección Proyecto Años	Valor Depreciado x Año
Motocarro	1	\$ 10,000,000	\$ 10,000,000	10	5	\$ 1,000,000
TOTALES			\$ 10,000,000			\$ 1,000,000

(Fuente Propia)

Capítulo 12. Construcción de Flujos de Caja.

Tabla 44. Flujo de caja proyectado Sisters Meals

Sister Meals 53.072.713-8 Flujo De Caja Proyectado					
Detalles/Periodos	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Aporte Inicial De Capital	\$30.000.000	\$0	\$0	\$0	\$0
Ingreso Por Ventas	\$116.427.063	\$122.830.552	\$130.200.385	\$138.272.809	\$147.260.541
Ingresos Por CDT	\$162.144	\$1.459.296	\$1.459.296	\$1.459.296	\$1.459.296
TOTAL INGRESOS EN EFECTIVO	\$146.589.207	\$124.289.848	\$131.659.681	\$139.732.105	\$148.719.837
EGRESOS					
Inversion en activos fijos	\$21.400.000				
Costos de ventas	\$97.022.553	\$101.097.500	\$105.747.985	\$110.400.896	\$114.816.932
Gastos Administrativos	\$590.000	\$599.920	\$610.157	\$620.722	\$631.626
Gastos de Ventas	\$1.814.989	\$1.891.814	\$1.980.555	\$2.073.413	\$2.169.492
Utilidades Pagadas	\$0	\$0	\$16.561.665	\$19.984.813	\$22.323.083
Impuesto de Renta	\$0	\$96.601	\$356.409	\$685.837	\$986.277
Gastos no Operacionales	\$600.000	\$619.200	\$641.491	\$663.302	\$683.201
Depreciacion	-\$2.280.000	-\$2.280.000	-\$2.280.000	-\$2.280.000	-\$2.280.000
Impuestos NO pagados	-\$814.989	-\$956.415	-\$1.267.812	-\$1.653.747	-\$2.017.101
Obligaciones Laborales NO pagadas	-\$1.101.117	-\$1.136.353	-\$1.177.261	-\$1.217.288	-\$1.253.807
Impuesto de Renta e ICA Pagado		\$814.989	\$956.415	\$1.267.812	\$1.653.747
Obligaciones Laborales pagadas		\$1.101.117	\$1.136.353	\$1.177.261	\$1.217.288
Inversiones	\$12.000.000	\$20.000.000	\$0	\$0	\$0
TOTAL EGRESOS	\$129.231.436	\$121.848.374	\$123.265.957	\$131.723.022	\$138.930.739
SALDO NETO EFECTIVO	\$17.357.771	\$2.441.474	\$8.393.724	\$8.009.083	\$9.789.099
SALDO INICIAL		\$17.357.771	\$19.799.246	\$28.192.969	\$36.202.052
SALDO FINAL DE FECTIVO	\$17.357.771	\$19.799.246	\$28.192.969	\$36.202.052	\$45.991.151

(Fuente Propia)

12.1 Valor Neto Actual.

Tabla 45. Valor Neto actual

Flujo De Efectivo	
Año 2017	\$17.357.771
Año 2018	\$2.441.474
Año 2019	\$8.393.724
Año 2020	\$8.009.083
Año 2021	\$9.789.099

n=	5 años
Tasa Deseada=	10%
Inversión Inicial=	30.000.000

VAN=	5.652.440
-------------	------------------

(Fuente Propia)

El valor actual neto fue calculado en un periodo de cinco años, recordando que el valor actual neto significa traer los valores actuales de ingresos y egresos futuros del flujo de caja a una tasa de interés del 10%, que corresponde al rendimiento de la inversión que los socios quieren, arrojando un valor de \$18.946.335, dando viabilidad al proyecto.

12.2. Tasa Interna de Retorno (TIR)

Tabla 46. Tasa Interna de Retorno para Sisters Meals

Flujo De Efectivo	
Inversión inicial	-\$30.000.000
Año 2017	\$17.357.771
Año 2018	\$2.441.474
Año 2019	\$8.393.724
Año 2020	\$8.009.083
Año 2021	\$9.789.099

TIR=	18%
-------------	------------

(Fuente Propia)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

La TIR arrojada se refiere a la tasa de interés que le permitió a Sisters Meals igualar a ceros los ingresos y egresos futuros presentados en el flujo de caja, además comparándolo con el porcentaje de rendimiento que se espera que esta en el 10%, hay un 18% de seguridad que hay en el momento de invertir en el modelo de negocio.

12.2. Evaluación financiera.

Mediante la evaluación propuesta, la empresa opto por realizar un análisis detallado con cada uno de sus procesos operacionales, así como de las entradas y salidas de dinero, se elaboró un estudio financiero acorde, y estos criterios se tuvieron en cuenta, para verificar que tan factible y viable resultaría la idea de negocio, cada propuesta fue basada, con un estudio de mercados respectivo, con un estudio técnico, y con la ayuda de un estudio legal, arrojando valores que iban hacer incluidos en nuestros estados financieros, dichas cifras nos ayudaron a simplificar y hacer factible la comparación e interpretación de los mismos estados, de igual forma se utilizaron indicadores financieros, que la función era determinar las causas y los hechos más favorables y menso desfavorables para la empresa.

La propuesta financiera que se muestra en la idea de negocios de Sisters Meals, se puede evidenciar que es viable y promete un futuro rentable para cualquiera de los socios, como se puede ver en los primeros cinco años se tendrán un margen de ventas que oscilan de 96.768.000 para el primer año de funcionamiento, 99.187.200 para el segundo año, 102.162.186, para el tercer año, 105.738.515, para el cuarto año y para el quinto año está en 109.968.055 respectivamente. Incrementando año a año en un margen del 3,6% anual.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

La inversión de los 30.000.000, se recuperara progresivamente entre los primeros dos años de funcionamiento, y la TIR esperada estará por encima del margen de utilidad que se espera por parte de los accionistas, haciendo el modelo de negocio factible para su puesta en marcha.

Capítulo 13. Criterios de Evaluación de Proyectos.

La propuesta financiera que se muestra en la idea de negocios de Sisters Meals, se puede evidenciar que es viable y promete un futuro rentable para cualquiera de los socios, como se puede ver en los primeros cinco años se tendrán un margen de ventas que oscilan de \$96.768.000 para el primer año de funcionamiento \$99.187.200 para el segundo año, \$102.162.186, para el tercer año, \$105.738.515, para el cuarto año y para el quinto año está en \$109.968.055 respectivamente. Incrementando año a año en un margen del 3,6% anual.

La inversión de los \$30.000.000, se recuperará progresivamente entre los primeros dos años de funcionamiento, y la TIR esperada estará por encima del margen de utilidad que se espera por parte de los accionistas, haciendo el modelo de negocio factible para su puesta en marcha.

Capítulo 14. Análisis del Riesgo

Para el proyecto Sisters Meals se consideraron posibles potenciales o amenazas de riesgos que puedan llegar a afectar en el corto, mediano y/o largo plazo tanto endógena como exógenamente, las proyecciones, márgenes y estrategias previamente establecidas.

A continuación, se detalla la relación de los riesgos identificados:

Aumento IPC

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Dentro de las proyecciones consultadas del grupo Bancolombia se espera una tendencia a la baja del índice de precios al consumidor en los próximos 5 años, brindando un parte de estabilidad en los precios futuros de los productos



Última actualización: Marzo 2017

Año	2012	2013	2014	2015	2016 py	2017 py	2018py	2019py	2020py	2021py
Crecimiento del PIB (var. % anual)	4,0%	4,9%	4,7%	3,1%	2,0%	2,3%	3,4%	4,0%	3,6%	3,7%
Balance del Gobierno Nacional (% del PIB)	-2,3%	-2,4%	-2,4%	-3,0%	-4,0%	-3,6%	-4,5%	-4,8%	-5,0%	-4,9%
Balance en cuenta corriente (% del PIB)	-3,1%	-3,2%	-5,1%	-6,5%	-4,5%	-4,0%	-4,3%	-4,4%	-4,1%	-3,9%
Tasa de desempleo urbano (% de la PEA)	10,2%	9,7%	9,3%	9,8%	9,8%	10,1%	9,9%	9,9%	10,0%	10,0%
Inflación al consumidor (var. % anual)	2,4%	1,9%	3,7%	6,77%	5,75%	4,30%	3,20%	3,60%	3,40%	3,00%
Tasa de referencia BanRep (% anual, fin de año)	4,25%	3,25%	4,50%	5,75%	7,50%	6,25%	5,50%	5,75%	5,75%	5,50%
DTF 90 Días (% anual, fin de año)	5,22%	4,06%	4,34%	5,25%	7,27%	6,05%	5,55%	5,55%	5,60%	5,40%
IBR Overnight (% E.A. 365 días, fin de año)	4,24%	3,22%	4,52%	5,79%	7,51%	6,00%	6,10%	5,35%	5,55%	5,35%
Tasa de cambio USDCOP (promedio de año)	1798	1869	2000	2743	3051	2910	2900	2840	2760	2710
Tasa de cambio USDCOP (fin de año)	1772	1923	2392	3147	3001	3010	2860	2770	2700	2650
Devaluación nominal (% promedio año)	-2,7%	4,0%	7,0%	37,1%	11,2%	-4,6%	-0,3%	-2,1%	-2,8%	-1,8%

Fuente: Grupo Bancolombia (GB), DANE, BanRep. py: proyectado

Figura 45. Proyecciones Económicas de Mediano Plazo. Fuente: Grupo Bancolombia, 2017

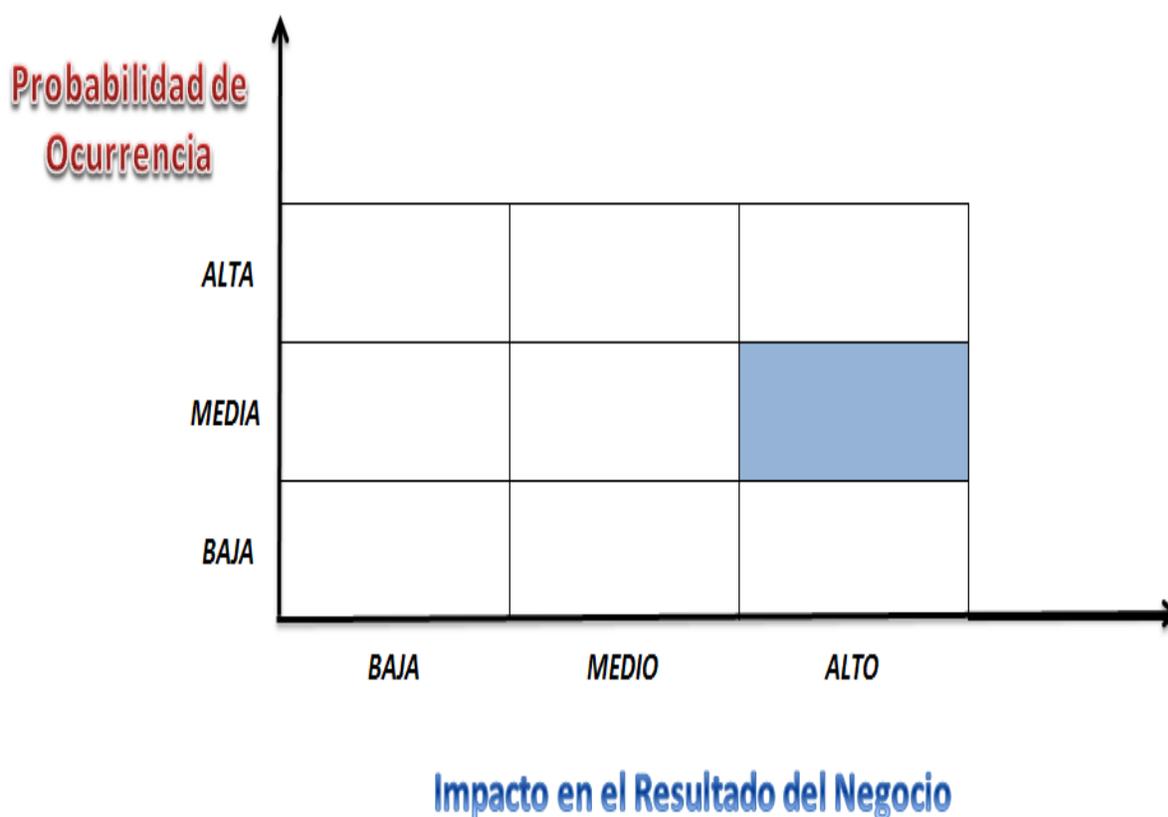
Pero el hecho de que existan cifras estadísticas de grupos de alta credibilidad e influencia no garantiza al 100%, que esta tendencia se incline hacia la balanza del

Emprendimiento Propio Sisters Meals

crecimiento y que este fenómeno afecte considerablemente los precios de los productos, por esta razón es importante establecer que el riesgo a que los precios de los productos constitutivos del producto Premium tenga alzas por encima de lo proyectado puedan llegar a impactar negativamente los estados financieros del proyecto.

14.1. Clasificación del Riesgo.

Tabla 47. Probabilidad e impacto del riesgo



(Fuente Propia)

Analizando la gráfica anterior se puede determinar que la probabilidad de ocurrencia de este riesgo es media, pero el impacto en el resultado del proyecto donde se llega a presentar es alto.

Plan de Acción

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Dentro de los análisis comerciales se determinó un Markup de 61% constituido de la siguiente manera:

Costo materias Primas: 28.167 por producto

Precio Público: 72.000 por producto

Markup: 43.883

Basados en que el 60% del costo total del producto equivale al valor de las materias primas y teniendo un Markup del 61% que constituye una utilidad neta del 32%, se puede determinar que el proyecto está en la capacidad de asumir ante el mercado incrementos de precio hasta del 20% en materias primas, sin afectar la rentabilidad neta, pasando del 32% al 20%. Con esto se blinda la cadena de procesos, garantizando utilidades al final del ejercicio y con ello contrarrestar el crecimiento atípico y exponencial del precio de las materias primas.

Aumento IVA

Dentro de la legislación tributaria del país, el territorio colombiano afrontó una reforma que afectó drásticamente la solvencia económica, capacidad de endeudamiento y desplomando el índice de confianza del consumidor en Colombia, argumentando este último por el informe del mes de mayo de 2017 de Fedesarrollo, el cual registró un balance negativo del -16.9% en la confianza del consumidor al momento de realizar erogaciones de dinero.

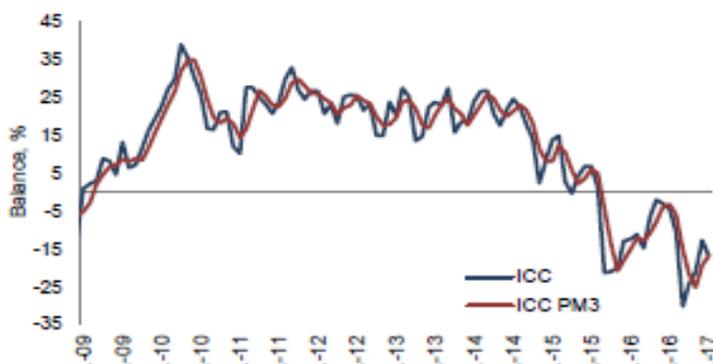
Comunicado de Prensa
Encuesta de Opinión del Consumidor
Resultados a mayo de 2017
Boletín No. 187



En mayo el Índice de Confianza del Consumidor (ICC) se mantuvo en niveles negativos y se deterioró, luego de tres meses consecutivos de recuperación. La caída en la confianza respecto a abril obedeció a una disminución tanto en el componente de expectativas como en el de condiciones económicas actuales. La confianza de los consumidores se contrajo en tres de las cinco ciudades encuestadas, particularmente en Bucaramanga y Cali. La disposición a comprar vivienda y bienes durables disminuyó frente al mes anterior.

De acuerdo con los resultados de la más reciente medición de la Encuesta de Opinión del Consumidor (EOC), en mayo el Índice de Confianza del Consumidor (ICC) registró un balance de -16,9%, lo que representa una caída de 4,0 puntos porcentuales (pps) frente al mes anterior y de 4,4 pps respecto a mayo de 2016 (Gráfico 1). Con el resultado de este mes, la confianza de los consumidores se deterioró luego de tres trimestres consecutivos de recuperación.

Gráfico 1. Índice de Confianza del Consumidor (ICC)



97 mm

Figura 46. Comunicado de Prensa Fedesarrollo. Fuente: Centro de Investigación Económica y Social, 2017

Aunque este dato está altamente relacionado con la reforma y el aumento del IVA del 16% al 19%, es muy claro que cuando se presentan un incremento por pequeño o sensible que sea en este impuesto, puede llegar a causar un impacto bastante grande en las expectativas de expansión y desarrollo de la economía y las tendencias del mercado de un territorio.

Analizando la gráfica anterior se puede determinar que la probabilidad de ocurrencia de este riesgo es baja, pero el impacto en el resultado del proyecto donde se llegue a presentar es alto.

Plan de Acción

Promover estrategias de Marketing y merchandising en donde se establezcan incentivos por compras del producto Premium. Como, por ejemplo, por la compra de 2 lleve el tercero con el 50% de descuento, si acumula compras mayores a iguales a 20 productos para personas naturales y 50 para corporativos en un trimestre lleve su siguiente desayuno gratis, entre otros.

Cobertura Restricción Pico y Placa

Uno de los valores agregados que ofrece el eslabón logístico dentro de la cadena productiva de distribución, es el cumplimiento de los Lime Time acordados con el cliente y/o consumidor final, contando con un motociclo el cual cuenta con las bondades de no estar cobijado dentro de la normatividad vial de restricción del pico y placa garantizando la

Emprendimiento Propio Sisters Meals

movilidad los 7 días de la semana, pero se puede presentar a futuro, que por la alta afluencia y limitadas vías de acceso dentro del municipio de Soacha, se extienda la cobertura de esta restricción albergando el parque ciclo motor, afectando el proceso de distribución en ciertos horarios o días según se establezca el modelo de la restricción..

Capítulo 15. Análisis de Sensibilización

Un proyecto de inversión o actividad empresarial siempre persigue un fin, según el artículo, de Análisis y sensibilidad Empresarial, 2017 “este se hace con el fin de lograr un beneficio, y maximizar las utilidades de las operaciones”, del anterior párrafo podemos abordar esta definición de dos maneras, a continuación, son relacionadas.

Se busca estudiar su viabilidad desde varias perspectivas, con herramientas, técnicas, financieras y un análisis del entorno respectivamente, así como el riesgo que se tomará al momento de efectuar una decisión. También utilizando el análisis de sensibilidad como una herramienta de decisión, evaluando el impacto desde los datos de entrada o de las restricciones específicas

Con el objetivo de tomar una buena decisión el equipo de socios de Sisters Meals, planteo un análisis de sensibilidad para evaluar las variables que más afectarían el resultado económico del modelo de negocio empleado y saber también cuáles son las variables de poca incidencia en el resultado final, para esto se utilizó el método CERETUS PARIBUS, “que dice que se deja un variable constante y solo una fluctuación entre las demás para poder ver un punto en que la variable afecta al modelo propuesto” (Finanzas, 2017)

Con el objeto de facilitar la toma de decisiones dentro de la empresa, se pudo efectuar un análisis de sensibilidad, el cual indico las variables que más afectan el resultado económico del proyecto y cuáles son las variables que tienen poca incidencia en el resultado final.

El análisis de sensibilidad le permitió ver a los inversionistas que con un incremento respectivamente del 2,5% el valor actual neto y la tasa interna de retorno aumentan considerablemente, haciendo del modelo de negocio más apetecido para su inversión.

Por otro lado, si se disminuye en un porcentaje del 5%, se empieza a ver notorio el decremento en relación al valor actual neto y a la tasa interna de retorno hasta el 20% , ya que si esta disminución bajara más se igualaría el VAN a cero y ya no sería factible invertir en esta empresa.

Tabla 48. Análisis de Sensibilidad del proyecto

ANALISIS DE SENSIBILIDAD DEL PROYECTO			
FLUCTUACIONES	VAN	TIR	TMAR
Valor original	18,946,335	47.00%	10.00%
Incremento del precio 5%	\$19,893,652	49.35%	10.00%
Incremento del precio 7,5%	\$21,385,676	49.35%	10.00%
Incremento del precio 10%	\$23,524,243	54.29%	10.00%
Disminución del 5%	\$ 17,999,018	51.57%	10.00%
Disminucion del 10%	\$ 16,199,117	46.41%	10.00%
Disminucion del 15%	\$ 13,769,249	39.45%	10.00%
Disminucion del 20%	\$ 11,015,399	31.56%	10.00%

(Fuente Propia)

Conclusiones

El presente proyecto de grado tuvo como objetivo fundamental la implementación de desayunos nutricionales, basándonos en estudios e investigaciones que se hicieron respectivamente, cada uno de estos soportes nos fue indicando el grado de viabilidad y la necesidad que existía por parte de los clientes, así como la necesidad de nosotros de crear empresa.

En consecuencia, hubo se descubrieron causales como, las grandes distancias que las personas tiene que recorrer para encontrar un desayuno balanceado, así como la cantidad de estableciéndoos que ofrecen desayunos, pero no nutricionales y balanceados, la necesidad de que en una ocasión especial se llegara con un regalo que además de esto, complementaria la sana nutrición para el cuerpo, y la necesidad de generar sonrisas y felicidad para los clientes.

El planteamiento, desarrollo y justificación de esta idea negocio, permitió consolidar las bases académicas experimentadas en el transcurso del proceso de formación, articulándolos con el mundo real, a partir de modelaciones de escenarios prospectivos que se adaptan de manera eficiente y eficaz con el crecimiento exponencial del nicho de mercado que se desea penetrar.

De aquí que nace la idea innovadora que iba a cambiar el rumbo en el proceso de transformación de desayunos nutricionales y balanceados así como de sus suvenires y adicionales, que impactaran no solo en el mercado actual, si no que pudiéramos generar

Emprendimiento Propio Sisters Meals

asombro y satisfacción a nuestros clientes potenciales, de igual forma lo más importante para este proyecto es generar esa felicidad y esas sonrisas como, muestra de agradecimiento con el producto recibido

Fomentó el acercamiento con los modelos económicos actuales, brindando la capacidad de discernir, qué tan cerca o tan lejos, están los objetivos y planes estratégicos plasmados dentro del proyecto de investigación, para ser altamente competitivos y auto sostenibles al momento de enfrentar las barreras de entrada y de salida establecidas por los competidores y proveedores posicionados dentro de esta línea de negocio.

De igual forma, se tuvo en cuenta aspectos legales, aspectos sanitarios que aseguran el 100% de la calidad de nuestros productos, dichos factores los evaluamos, los estudiamos, los analizamos, para llegar a una conclusión, que nuestro producto debía ser el mejor en condiciones de calidad e inocuidad para el consumo humano, de esta forma no solo nuestro clientes estaría alegres y felices degustando de un producto exquisito y bien elaborado, nosotros estaríamos felices de poder brindar amor, alegría, y un producto que el cuerpo lo agradecería rotundamente.

El estudio de mercados fortaleció el panorama de los factores endógenos y exógenos que giran en torno al segmento del mercado que se desea incursionar, identificando aquellas amenazas y debilidades que pueden ser convertidas en oportunidades de mejora y potencializando las oportunidades y fortalezas.

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Otro factor importante, fue la determinación de precios competitivos y atractivos para el consumidor o cliente final, ante un mercado que crece exponencialmente y cada vez exige que el emprendedor satisfaga parte de las necesidades ilimitadas dentro de los esquemas económicos tradicionales, para esto fue necesario evaluar cuatro elementos que intervienen directamente en la fijación de esta estrategia, la primera fue la de analizar la competencia, es indispensable conocer la cantidad de oferentes y la cantidad de consumidores que están dispuestos a invertir o a enajenar sobre un producto específico e identificar las características, la calidad y la capacidad de instalación que se necesita para atender este mercado, la segunda fue la de evaluar el proceso de costos y determinar los valores directos e indirectos que intervienen en todos y cada uno de los eslabones de la cadena productiva, de comercialización y distribución, para con ello fijar precios interesantes para los demandantes y que a su vez marginen de manera óptima, la tercera fue establecer un proceso y/o estrategia de penetración la cual rompa las barreras de entradas, fijadas por los oferentes posesionados en el nicho de mercado y por último analizar el proceso de estados financieros de tal manera que al final del ejercicio se obtenga un resultado positivo y de rentabilidad.

Referencias

- Alcaldía de bogota. (27 de 11 de 2008). Obtenido de Congreso de Colombia:
<http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal.jsp?i=33965>
- Alcaldía Municipal de Soacha. (2017). Obtenido de Ley 1252 DE 2008:
<http://www.alcaldiasoacha.gov.co/municipio/mapas>
- ANDI. (s.f.). Asociación Nacional de Empresarios de Colombia . Recuperado el 16 de 03 de 2017, de ANDI: <http://www.andi.com.co/Documents/Documentos%202016/ANDI-Balance%202016-Perspectivas2017.pdf>
- Asociación Gremial Financiera Colombiana. (18 de 01 de 2016). Recuperado el 16 de 03 de 2017, de Asobancaria: <http://www.asobancaria.com/wp-content/uploads/2016/02/Edicio%CC%81n-1026-Semana-Economica-Asobancaria.pdf>
- Banco de Occidente. (2017). Obtenido de Información de CDT:
<https://www.bancodeoccidente.com.co/wps/portal/banco-occidente/>
- Bonilla, B. E. (29 de enero de 2007). Biblioteca Virtual en Salud. Obtenido de Impacto, impacto social y evaluación del impacto: http://bvs.sld.cu/revistas/aci/vol15_3_07/aci08307.htm
- Caricias con Amor. (2016). Obtenido de <https://es-la.facebook.com/Desayunos-sorpresa-caricias-de-amor-214519985344990/>
- Cemiot Internacional. (2013). Obtenido de Matriz de Kraljic: <http://www.cemiot.com/inicio/la-matriz-de-kraljic/>
- Centro de Investigación Económica y Social. (2017). Obtenido de Comunicado de Prensa:
<https://www.fedesarrollo.org.co/>

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Cívico . (2017). Obtenido de <https://www.civico.com/bogota/barrio/centro-soacha/categorias/comercio/alimentos/panaderias>

Código Sanitario Nacional. (09 de 2017). Obtenido de Manipulación de Alimentos: <http://www.manipulaciondealimentoscolombia.com/normatividad>

Código Sustantivo del Trabajo. (2017). Obtenido de Artículo 46: <http://www.ilo.org/dyn/travail/docs/1501/CODIGO%20SUSTANTIVO%20DEL%20TRABAJO%20concordado.pdf>

Comunidad Contable. (2016). Recuperado el 28 de 06 de 2017, de Seguridad Social en Colombia: <http://www.comunidadcontable.com/BancoConocimiento/Laboral/salario-minimo-y-auxilio-de-transporte.asp>

Crepes & Waffles. (2017). Obtenido de Menu de desayunos: http://crepesywaffles.com.co/menu/brunch_desayunos

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2003). Obtenido de Comunicado de prensa- Censo experimental Soacha: https://www.dane.gov.co/files/prensa/comunicados/cp_censo_experim_soacha4.pdf

Departamento Administrativo Nacional de Estadística. (2005). Obtenido de Censo General 2005 Soacha: https://www.dane.gov.co/files/censo2005/PERFIL_PDF_CG2005/25754T7T000.PDF

Dulce Despertar. (2016). Obtenido de Desayunos Sorpresa: <http://undulcedespertar.co/>

Eco Finanzas . (2017). Obtenido de Ceteris Paribus: http://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CETERIS_PARIBUS.htm

Estatuto Tributario Nacional. (s.f.). Recuperado el 2017, de Art. 241. Tarifa para las personas naturales y extranjeras residentes : <http://estatuto.co/?e=987>

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Estatuto Tributario Nacional. (2017). Obtenido de Artículo 137.Limitación a la deducción por depreciación: <http://estatuto.co/?e=1136>

Feedback Networks. (2001-2013). Recuperado el junio de 2017, de <https://www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntar-calculador.html>

Fenalco. (2016). Recuperado el 16 de 03 de 2017, de <http://www.fenalco.com.co/sites/default/files/blog/COMERCIO%20Y%20DISTRIBUCION%20en%20Colombia.pdf>

Formato Educativo Escuela de Negocios . (2015). Obtenido de Análisis PETS: http://www.formatoedu.com/web_gades/docs/1__Ana__769_lisis_PE.pdf

Gerencia.com . (s.f.). Recuperado el 28 de 06 de 2017, de Seguridad Social y Nómina: <https://www.gerencie.com/nomina.html>

Grupo Bancolombia. (Marzo de 2017). Obtenido de <https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/empresas/capital-inteligente/actualidad-economica-sectorial/proyecciones-economicas-colombia-1t17-recuperacion-desafios-a-vista>

Grupo Darnel. (2017). Obtenido de <http://co.darnelgroup.com>

I.U.T.A. (2010). Sección 02 de Higiene y Seguridad industrial. Obtenido de <http://metodologia02.blogspot.com.co/>

ICBF. (07 de 1982). decretos y normas. Obtenido de http://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/decreto_2333_1982.htm

ICESI, u. (4 de 5 de 2013). ventajas de las sociedades por acciones simplificadas. Obtenido de <http://www.icesi.edu.co/censea/images/VENTAJAS-DEVENTAJAS-SAS.pdf>

Industrias Taylor. (2017). Obtenido de <http://www.industrialtaylor.com/>

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos. (23 de DICIEMBRE de 1997). Obtenido de

https://www.invima.gov.co/images/stories/aliamentos/decreto_3075_1997.pdf

J Y C Desayunos. (2014). Obtenido de <http://www.jycdesayunos.com/>

Locanto. (2006-2017). Obtenido de http://bucaramanga.locanto.com.co/ID_964005611/moto-carro-auteco-bajja-la-mejor-marca-en-motocarros.html

Mercado Libre. (s.f.). Recuperado el 29 de 06 de 2017, de

http://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-448758516-estanteria-_JM

Mexichem. (2016). Obtenido de <http://www.mexichem.com.co/soluciones-integrales.html>

Mexichem. (23 de 02 de 2017). Obtenido de <http://www.mexichem.com.co/contacto.html>

Ministerio de Salud Y Protecciòn Social. (2013). Obtenido de Resoluciòn 2674 de 2013:

file:///C:/Users/USUARIO/Downloads/RESOLUCION_2674_2013.pdf

Ministerio de Trabajo. (2015). Obtenido de

<http://www.mintrabajo.gov.co/documents/20147/50711/DUR+Sector+Trabajo+Actualizado+a+Abril+de+2017.pdf/1f52e341-4def-8d9c-1bee-6e693df5f2d9>

Ministerio de Trabajo. (2016). Recuperado el 29 de 06 de 2017, de

<http://www.mintrabajo.gov.co/marzo-2016/5877-dotacion-a-trabajadores-debe-ser-tres-veces-al-ano.html>

Pipe Gangas . (2014). Obtenido de <http://pipegangas.com/>

Portafolio. (2017). Obtenido de <http://www.portafolio.co/negocios/empresas/ospinas-desarrollara-mejor-centro-comercial-soacha-35040>

Revista Dinero (2017). Obtenido de [http://www.dinero.com/edicion-](http://www.dinero.com/edicion-impresia/negocios/articulo/tostao-cafe-y-pan-y-su-modelo-de-negocio-sin-estratos/238790)

[impresia/negocios/articulo/tostao-cafe-y-pan-y-su-modelo-de-negocio-sin-estratos/238790](http://www.dinero.com/edicion-impresia/negocios/articulo/tostao-cafe-y-pan-y-su-modelo-de-negocio-sin-estratos/238790)

Emprendimiento Propio Sisters Meals

Secretaría Distrital de Salud. (21 de junio de 2010). Obtenido de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Normal.jsp?i=40508>

Soprender. (2012). Obtenido de <http://www.soprender.com/nosotros.html>

Superintendencia de Sociedades. (5 de diciembre de 2008). Obtenido de <http://www.supersociedades.gov.co/Web/Leyes/LEY%201258%20DE%202008%20SAS1.htm>

Tendencias G y G. (ABRIL de 2017). Obtenido de <http://www.tendenciasgyg.com/productos/mugs-y-vasos/mugs-ceramica/mug-expresso.html>

Tiendarte. (2017). Obtenido de www.tiendarte.co

Tiendas D1. (2013). Obtenido de <http://www.tiendasd1.com/>

Torito Re. (2017). Obtenido de <https://auteco.com.co/productos/torito-re>

Universidad Autónoma de Occidente. (23 de 07 de 2013). Obtenido de Amor de Caramelo: <https://red.uao.edu.co/bitstream/10614/5179/1/TMD01561.pdf>

Universidad EAN. (25 de 10 de 2013). Obtenido de <http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/5766/AlarconFrancelina2013.pdf?sequence=5>

Universidad Nacional de Colombia. (2016). Recuperado el 22 de 05 de 2017, de Contabilidad de Costos: <http://www.bdigital.unal.edu.co/12101/1/ricardorojasmedina.2014.pdf>

Web Consultas. (2016). Obtenido de Frutas: <http://www.webconsultas.com/categoria/tags/frutas>