

- Acreditación Institucional
- Servicio al Cliente
- Gestión de Calidad

Soy **UNIMINUTO**
y quiero dejar huella en el mundo

Excelencia
Que hace la diferencia

***PROPUESTA PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA QUE SE
DEDIQUE A LA ELABORACION Y COMERCIALIZACION DE TORTAS
LIGHT***

Presentado por:

**Jenny Paola Higuera González ID 265187
Angélica Leonor Flórez Santacruz ID 216016**

• JUSTIFICACION

Actualmente la comida saludable es de gran relevancia para la humanidad, los problemas de obesidad, enfermedades cardiovasculares y la diabetes, enfermedades no trasmisibles, hacen parte de la una de las principales causas de muertes anualmente en el mundo. (OMS,2016).

En 2014, más de 1900 millones de adultos de 18 o más años tenían sobrepeso.

Las tortas saludables son una alternativa para quienes aman el azúcar, pero temen poner en riesgo su salud, así como para quienes están apasionados por las comidas saludables y su impacto en la calidad de vida de los seres humanos.

• OBJETIVOS

General

Diseñar un plan de negocios para crear una empresa cuyo objeto social será la producción y comercialización de tortas libres de azúcar, en la localidad de Suba, en la ciudad de Bogotá, D.C, aprovechando las oportunidades que presenta el mercado de la pastelería, brindando un valor agregado diferenciados en el sector de la repostería light.

Específicos:

- Determinar la población objeto, la demanda del producto, la estrategia de marketing mix más apropiada para nuestro producto, el precio más adecuado para introducir el producto en el mercado, etc., mediante un estudio de mercado que permita analizar la información primaria y secundaria, obtenida en él.
- Establecer mediante un estudio técnico riguroso los procesos más eficientes en la elaboración, comercialización y puesta en marcha del plan de negocios
- Identificar mediante un estudio Administrativo, la estructura estratégica y organizacional de la empresa, así como los requerimientos legales para su creación y puesta en marcha.
- Evaluar mediante un estudio financiero, la viabilidad económica de la inversión y la rentabilidad del negocio.

ESTRATEGIA DE MERCADO

- **PRECIO:**

- En el mercado de tortas bajas en azúcar, en la actualidad encontramos sus precios por porción oscilan entre 3000 a 5000 pesos dependiendo del empaque y el lugar de venta. Teniendo en cuenta lo anterior y al realizar la tabulación y análisis de la encuesta de mercado se define el precio de la porción de nuestras tortas será de 3200 pesos, teniendo en cuenta el rango de la competencia y el segmento del mercado que se quiere conquistar en este caso población de nivel socioeconómico 2 y 3.

- **PROMOCION:**

- proyectará e implementar un plan de promociones que inicialmente le proporcione a nuestro producto los siguientes logros:
- Penetración en el mercado objeto, a través de promociones por cantidad de compra en días especiales, como día de la madre, día de la mujer, san Valentín, día de amor y amistad Colombia, etc.
- Fidelización a clientes por medio de entrega de una torta, en su fecha de cumpleaños.
- -posicionamiento y reconocimiento dentro de un nicho de mercado específico

- **Distribuciones:** El primer año de apertura a través de nuestro punto de venta que ubicaremos en suba cerca al centro comercial plaza imperial, realizaremos con apoyo de nuestros clientes plan de degustación, aprovechando que en este sector están ubicados gimnasios prestigiosos como Bodytech y Spinicenter.
- **Estrategia de comunicación.**
- Inicialmente la publicidad se realizará por medio de (folletos y plegables), haciendo uso de las tics, se creará una página web y en las redes sociales se difundirá la marca dando a conocer el producto sus propiedades, innovadores, light y beneficios dietéticos.
- **Estrategia de servicio.** El servicio es sin duda hoy en día es una diferenciación la cual para nuestra compañía debe ser una premisa, el cliente debe estar totalmente cómodo y satisfecho, se generará una estrategia que permita realizar un seguimiento a la satisfacción del cliente y a la calidad del servicio, implementando con los resultados planes de acción para atacar las debilidades que se presenten.

ESTUDIO TECNICO: TORTAS LIGHT

Localización : Luego de analizar la macro localización (localidad de suba) se procede a elegir un local ubicado en un sector comercial de la zona , teniendo en cuenta las vías de acceso, entorno social y mercado objeto para que nuestro producto sea reconocido y accesible para los Clientes, se determinó que, este local ubicado entre las calles 150a con carrera 104 , sería el lugar ideal para dar a conocer nuestro producto.



Distribución de la planta:

El local cuenta con una dimensión de 3 metros de frente por 5 de fondo, cuenta con un baño de servicio, una cocina que esta adecuada para la preparación de las tortas cuenta con estufa integral mesón, lavaplatos, gas natural, el área social o comercial tiene capacidad para tres juegos de sillas y mesas de 4 puestos, cuenta con una barra de atención y espacio para la vitrina congelante.



ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

Constitución de la Empresa:

La empresa será creada bajo la figura de Sociedad por Acciones Simplificadas pues es una persona jurídica con fines comerciales que puede ser constituida por una o más personas (naturales o jurídicas). El objeto social puede ser indeterminado.

Misión

CAKES JEPANLE SUGARFREE - TORTAS LIGHT se dedica a la elaboración y comercialización de tortas endulzadas con edulcorantes, al alcance de cualquier presupuesto y con alta calidad en su preparación.

Nuestras tortas con cero contenidos de azúcares tradicionales, les permiten a las personas con condición diabética y en general a todas aquellas personas que están buscando cuidar su salud, la de sus hijos, o que por su tendencia fitness están interesadas en consumir alimentos que le aporten a su bienestar, degustar un delicioso producto que permanentemente brinda satisfacción a los clientes, contribuyendo de este modo a su nutrición y salud.

Visión

Nuestra empresa espera convertirse en los próximos cinco años en la mayor alternativa de fabricación, comercialización y distribución de tortas light en la localidad de suba y se proyectará a toda Bogotá a través de sus alianzas estratégicas de comercialización en gimnasios grandes superficies, tiendas fitness y redes sociales brindando en su producto, calidad, economía y bienestar a los consumidores.

Política De Calidad

En **CAKES JEPANLE SUGARFREE** la calidad de nuestros productos y la satisfacción del cliente son nuestro compromiso, es por esto que estamos encaminados al mejoramiento continuo de los procesos, con el fin de que nuestras tortas realmente garanticen salud, satisfacción y bienestar al cliente, ofreciendo excelentes precios, calidad y servicio, lo que nos posiciona como una marca de tortas líderes en el mercado de tendencias alimenticias fitness y nos reconocen con un sinónimo de calidad, cumplimiento y confianza.

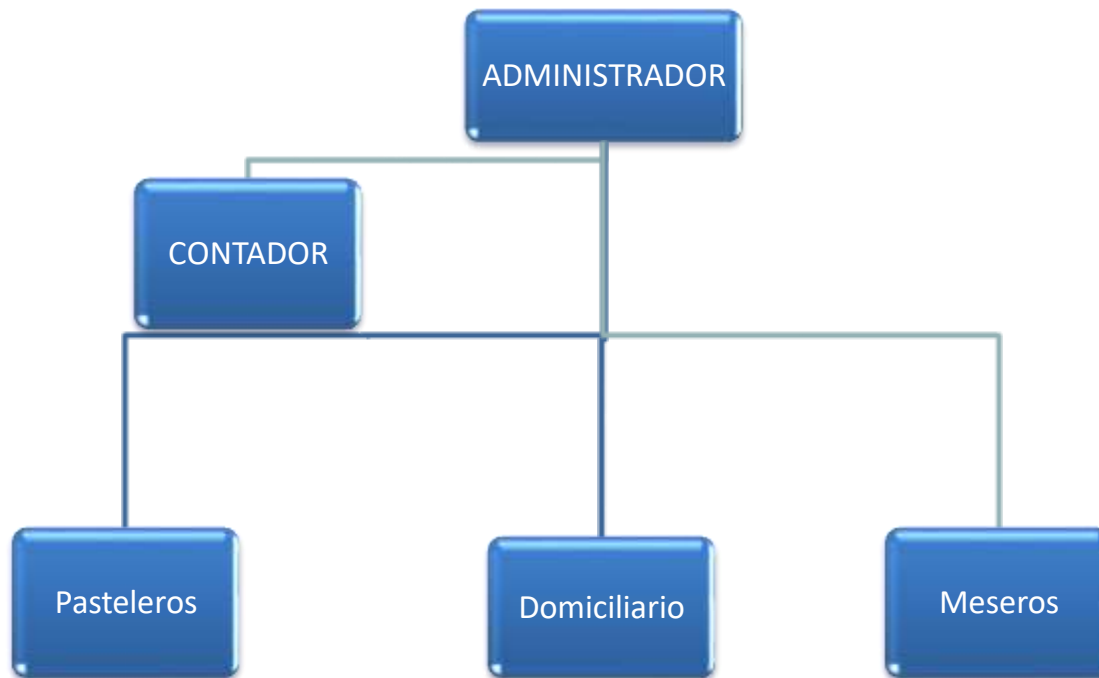


Ilustración 38. Organigrama. Fuente Elaboración propia.

La empresa está conformada por dos socios y cinco empleados inicialmente, por esta razón se escoge una estructura organizacional lineal.

Debido a su forma, ésta es rápida, flexible, de mantenimiento de bajo costo y su contabilidad es clara; además la relación entre superiores y subordinados es cercana y la toma de decisiones se hace ágil.

Estudio económico y financiero.

Se realiza un estudio, de mercado, técnico y administrativo, acucioso bajo el cual se determina que se requiere de una inversión inicial de los socios de la empresa para su creación, constitución y puesta en marcha.

Se realiza una inversión inicial de 30 millones de pesos por parte de las socias y un apalancamiento con un préstamo a Bancolombia de \$36. 148. 547 millones de pesos a tres años con una tasa de interés EA de 17,46%.

El tema financiero arrojó en su estudio favorabilidad para la creación de esta empresa, la cual nos muestra un margen de costo beneficio de 1,25 lo cual nos indica que los ingresos netos son superiores a los egresos netos.

La inversión por parte de las 2 socias en una proyección a 3 años para alcanzar el punto de equilibrio y recuperar la inversión, se dará así:

Capital de Trabajo

CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL		
SI EL PRÉSTAMO A SOLICITAR SOLO ES PARA INVERSIONES FIJAS, ESTOS VALORES DEBEN SER CEROS	MESES	VALOR
COSTOS OPERATIVOS		\$ 627.422.250,00
NÓMINAS		\$ 629.716.668,00
MARKETING MIX		\$ 64.500.000,00
GASTOS FIJOS		\$ 612.265.000,00
TOTAL		\$ 73.903.918,00
TOTAL INVERSIÓN EN LA EMPRESA		\$ 82.101.018,00
NECESIDADES DE CAPITAL DE TRABAJO		\$ 73.903.918,00
NECESIDADES DE INVERSIÓN FIJA		\$ -
APORTE YA REALIZADO POR EL EMPRESARIO		\$ -
APORTE NUEVO A REALIZAR POR EL EMPRESARIO	\$ 49.535.000,00	\$ 8.197.100,00
PRÉSTAMO A SOLICITAR		\$ 24.368.918,00

ESTADO DE RESULTADOS						
		2019	2020	2021	2022	2023
		\$	\$	\$	\$	\$
	VENTAS	154.740.000,0	183.200.554,5	207.203.491,2	234.077.784,0	264.437.672,5
		\$	\$	\$	\$	\$
	COSTO VENTAS	54.844.500,0	65.215.595,0	74.176.217,7	84.368.030,0	95.960.197,3
		\$	\$	\$	\$	\$
	UTILIDAD BRUTA	99.895.500,0	117.984.959,6	133.027.273,5	149.709.753,9	168.477.475,2
		\$	\$	\$	\$	\$
	GASTOS ADTIVOS Y VTAS	59.433.336,0	61.186.619,4	62.912.082,1	64.610.708,3	66.355.197,4
		\$	\$	\$	\$	\$
	OTROS GASTOS	9.000.000,0	9.306.000,0	9.622.404,0	9.949.565,7	10.287.851,0
		\$	\$	\$	\$	\$
	GASTOS FIJOS DEL PERIODO	24.530.000,0	25.253.635,0	25.965.787,5	26.666.863,8	27.386.869,1
		\$	\$	\$	\$	\$
	DEPRECIACIÓN	1.330.140,0	1.330.140,0	1.330.140,0	1.330.140,0	1.330.140,0
		\$	\$	\$	\$	\$
	UTILIDAD OPERATIVA	5.602.024,0	20.908.565,1	33.196.859,9	47.152.476,1	63.117.417,7
		\$	\$	\$	\$	\$
	GASTOS FINACIEROS	-	36.032,3	21.874,3	7.691,6	-
		\$	\$	\$	\$	\$
	UTILIDAD ANTES DE IMPTOS	5.602.024,0	20.872.532,9	33.174.985,6	47.144.784,5	63.117.417,7
		\$	\$	\$	\$	\$
	IMPUESTOS	1.848.667,9	6.887.935,8	10.947.745,2	15.557.778,9	20.828.747,8
		\$	\$	\$	\$	\$
	UTILIDAD NETA	3.753.356,1	13.984.597,0	22.227.240,3	31.587.005,6	42.288.669,9

**FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO:
CAPITAL INVERTIDO**

	AÑO 0	2019	2020	2021	2022	2023
Activos Corrientes	\$ 41.337.900	\$ 72.638.982	\$ 81.130.824	\$ 86.640.453	\$ 93.803.245	\$ 111.106.018
Pasivos Corrientes	-	1.848.668	6.887.936	10.947.745	15.557.779	20.828.748
KTNO	\$ 41.337.900	\$ 70.790.314	\$ 74.242.889	\$ 75.692.707	\$ 78.245.466	\$ 90.277.270
Activo Fijo Neto	\$ 8.197.100	\$ 6.866.960	\$ 5.536.820	\$ 4.206.680	\$ 2.876.540	\$ 1.546.400
Depreciación Acumulada	-	1.330.140	2.660.280	3.990.420	5.320.560	6.650.700
Activo Fijo Bruto	\$ 8.197.100	\$ 8.197.100	\$ 8.197.100	\$ 8.197.100	\$ 8.197.100	\$ 8.197.100
Total Capital Operativo Neto	\$ 49.535.000	\$ 77.657.274	\$ 79.779.709	\$ 79.899.387	\$ 81.122.006	\$ 91.823.670

CALCULO DEL FLUJO DE CAJA LIBRE

EBIT	\$ 5.602.024,0	\$ 20.908.565,1	\$ 33.196.859,9	\$ 47.152.476,1	\$ 63.117.417,7
Impuestos	\$ 1.848.667,9	\$ 6.899.826,5	\$ 10.954.963,8	\$ 15.560.317,1	\$ 20.828.747,8
NOPLAT	\$ 3.753.356,1	\$ 14.008.738,6	\$ 22.241.896,1	\$ 31.592.159,0	\$ 42.288.669,9
Inversión Neta	\$ 28.122.274,1	\$ 2.122.434,5	\$ 119.678,9	\$ 1.222.618,2	\$ 10.701.664,2
Flujo de Caja Libre del período	\$ 31.875.630	\$ 16.131.173	\$ 22.361.575	\$ 32.814.777	\$ 52.990.334

EVALUACIÓN FINANCIERA

EVALUACIÓN FINANCIERA Y PUNTO DE EQUILIBRIO						
Tasa mínima de rentabilidad esperada por los emprendedores (TMR):			10,00%			CAKES JEPAN
FLUJO DE CAJA DE PROYECTO	INVERSIÓN AÑO 0	2019	2020	2021	2022	2023
	\$ -82.101.018	\$ 31.875.630	\$ 16.131.173	\$ 22.361.575	\$ 32.814.777	\$ 52.990.334
VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO =		\$ 29.386.109,67		PERIODO DE RECUPERACIÓN		años 1,9022
TASA INTERNA DE RETORNO =		22,82%				
PUNTO DE EQUILIBRIO						
NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN UNITARIO	PARTICIPACIÓN % EN VENTAS TOTALES	MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO	PTO EQUILIBRIO POR REFERENCIA DE PDTO O SERVICIO		
CHOCOLATE (TORTA COMPLET	\$ 21.000,00	31%	\$ 6.514,15	1.986,84	UNIDADES	
RICOTA Y PERA (TORTA COMP	\$ 20.000,00	21%	\$ 4.260,05	1.364,29	UNIDADES	
MANZANAS SILVESTRES (TORT/	\$ 20.000,00	15%	\$ 2.936,54	940,44	UNIDADES	
CHOCOLATE PORCION	\$ 2.500,00	11%	\$ 284,24	728,24	UNIDADES	
RICOTA Y PERA PORCION	\$ 2.400,00	11%	\$ 259,67	693,01	UNIDADES	
FRESAS SILVESTRES PORCION	\$ 2.400,00	11%	\$ 259,39	692,25	UNIDADES	
0	\$ -	0%	\$ -	-	UNIDADES	
0	\$ -	0%	\$ -	-	UNIDADES	
0	\$ -	0%	\$ -	-	UNIDADES	
0	\$ -	0%	\$ -	-	UNIDADES	
				6.405,06	UNIDADES	
TOTAL MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PROMEDIO PONDERADO =			\$ 14.514,05			
PUNTO DE EQUILIBRIO = COSTOS Y GTOS FIJO/MCPP =			6.405,06	UNIDADES		

La TIR del: 22.82 refleja que el proyecto tendrá un porcentaje de utilidad eficiente al realizar una inversión inicial de \$49.535.000 representados en el capital de trabajo estimado a tres años y constituido por aportes de los socios y un préstamo inicial a tres años que se realizara por valor de \$ \$ 24.321.559,00, teniendo en cuenta que si se invierte la misma cantidad de dinero a un año, no daría la misma rentabilidad por que los bancos en Colombia ofrecen una tasa desde 2,40% EA Mes vencida.

Los socios de la empresa obtuvieron rendimientos sobre la inversión del 17,51% en el primer año. Esto significa que la posibilidad de obtener ganancias es aceptable y crece para los años siguientes especialmente después del 3 año.

Económicamente el proyecto es factible, dejando margen de utilidad a los socios a partir del cuarto año, el proyecto es financiado por aporte de los socios en su mayor porcentaje y por un préstamo bancario. Siendo así la inversión inicial por \$ 82.101.018,00

En cuanto a la rentabilidad del proyecto se determinó que las utilidades operacionales corresponden a un 15% de las ventas netas del primer año y que los socios de la empresa obtuvieron rendimientos sobre la inversión del 17,51%% en el primer año.

A partir del tercer periodo se mantiene un flujo estable debido al aumento del volumen de ventas y del precio del servicio por periodo y los pocos gastos que se refieren, razón que genera una tasa interna de retorno progresiva teniendo en cuenta que se cubre en su totalidad la deuda en el banco y se comienza el punto de equilibrio de la inversión en la cual el proyecto se sostiene de manera auto sostenible.

En cuanto a la rentabilidad del proyecto se determinó que las utilidades operacionales corresponden a un 15% de las ventas netas del primer año.

A partir del tercer periodo se mantiene un flujo estable debido al aumento del volumen de ventas y del precio del servicio por periodo y los pocos gastos que se refieren, razón que genera una tasa interna de retorno progresiva teniendo en cuenta que se cubre en su totalidad la deuda en el banco y se comienza el punto de equilibrio de la inversión en la cual el proyecto se sostiene de manera auto sostenible.

Al evaluar las utilidades generadas, las cuales se estiman con una TIR del 22.82% se puede decir que este proyecto analizado, devuelve el capital invertido más una ganancia adicional, así que el proyecto es rentable.

Al realizar la estimación de los ingresos de la empresa en proyecto, durante cinco años, se evidenció que el proyecto es rentable dado que el VAN es superior a cero, VPN:

\$ 29.386.109 valor monetario, lo que significa que recuperaremos la inversión inicial.

Al realizar el análisis beneficio/costo, se obtuvo como resultado 1,5 lo cual indica que es un proyecto atractivo para realizar inversión pues tiende a crecer u costo beneficio a través del tiempo.

MUCHAS GRACIAS