72736 - LAS MARIAS – PASABOCAS Y CONGELADOS

PROYECTO	
Nombre :	LAS MARIAS – PASABOCAS Y CONGELADOS
Institucion :	Centro Industrial y de Energías Alternativas (SENA - Guajira)
Subsector :	Otras actividades de servicios personales n.c.p.
Ciudad :	Riohacha(La Guajira)
Recursos solicitados al fondo (SMLV):	141
Fecha de Creación :	20/03/2020 4:29:03 p. m.
Sumario :	Somos una empresa especializada en el catering de alimentos preparados, bebidas y pre listos (alimentos congelados) para la atención de eventos y para la canasta familiar, ofreciendo opciones integrales que involucran la planeación de un evento, el suministro, montaje y entrega, personal de atención, desmontaje, manejo de residuos y desechos, limpieza de espacios, entre otros.

I. ¿Quién es el Protagonista?

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

Cliente	Perfil	Localización	Justificación
ALFREDO R. RIOS DE LA HOZ S.A.S.	Cliente corporativo que se caracteriza por acudir a los productos de nuestro portafolio para atender a su personal de trabajo en diferentes ocasiones especiales.	Municipio de Riohacha, La Guajira	Este cliente se caracteriza por la confianza e interés permanente y manifestado en los resultados recibidos en todos las compras efectivas.
CLAUDIA PINZÓN	Cliente que se caracteriza por solicitar productos de nuestro portafolio de alimentos y bebidas para la atención de los invitados a sus eventos.	Municipio de Riohacha, La Guajira.	Este cliente se caracteriza por solicitar de manera constante y para toda ocasión los productos de la linea preparados y catering de alimentos y bebidas. Ademas a referido a nuevos clientes que se mantienen activos con compras permanentes y variadas
WILMAN MEJÍA	Este es un cliente que se caracteriza por elegir la línea de productos congelados de LAS MARIA - Pasabocas y Congelados, y es recurrente en sus compras.	Municipio de Riohacha, La Guajria	Este cliente satisface sus necesidades de ahorro en tiempo, prefiriendo productos congelados, de buena calidad y con conservación de nutrientes. Este cliente adquiere nuestros productos de manera recurrente y con opciones variadas

¿Su proyecto tiene perfiles diferentes de clientes y consumidores? **SI**

Perfil Consumidor:

CONSUMIDORES	PERFIL	LOCALIZACIÓN	JUSTIFICACIÓN
Catering y Preparados: Personas particulares y Organizaciones Pública y Privadas	Caracterizados por requerir de soporte en la planeación y ejecución en las acciones necesarias para la atenciones de alimentos y bebidas en sus eventos	Distrito de Riohacha / Municipios Circunvecinos	Cuentan con la necesidad de atenciones de alimentos y bebidas en eventos sociales, culturales y corporativos.
Congelados: Personas yOrganizaciones Publica y Privadas	Personas con poca disponibilidad de tiempo para preparar alimentos del menú diario, o con poca destreza para esta actividad de cocina diaria.	Distrito de Riohacha / Municipios Circunvecinos	Van dirigidos a facilitar las tareas diarias de preparación de alimentos.

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Cliente:

NECESIDADES A SATISFACCER DE LOS CLIENTES:

Preparar una buena atención a invitados inclusive si se trata de nuestro propio núcleo familiar, parece una tarea sencilla, pero pocas veces nos detenemos a pensar todo lo qué hay detrás de una buena atención o cuales son las claves para que queden a gustos las personas que atendemos, pues lograrlo con éxito demanda tiempo de dedicación.

La principal necesidad que satisfice LAS MARIA – Pasabocas y congelados es el aprovechamiento y ahorro del **TIEMPO** en la atención de los invitados y/o consumidor final de alimentos y bebidas, bien sea en celebraciones o simplemente en la degustación del menú diario familiar, pues ofrecemos la facilidad y la oportunidad de alcanzar unos resultados de entera satisfacción entre quienes disfruten de nuestros productos y servicios

Consumidores:

NECESIDADES A SATISFACCER DE LOS CONSUMIDORES:

Hoy en día, el consumidor final es más exigente que nunca, pues cada vez son más las necesidades a cubrir y aun mas las opciones de lugares o alternativas de los consumidores de acudir a satisfacer sus necesidades.

Son consumidores de LAS MARIA - Pasabocas y Congelados, aquellas personas que deleitan nuestros alimentos y pasabocas durante su participación en una reunión social, corporativa o cultura hasta aquellos miembros de la familia que degustan las variedades de líneas de productos congelados, en su rol como comensales alrededor de la mesa.

Según lo dicho, las necesidades a satisfacer de nuestros consumidores consisten en agradar su paladar, para que el placer del deleite pueda repetirse las veces que sean necesarias.

II. ¿Existe Oportunidad en el Mercado?

3. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio

CATERING SOSTENIBLE

El mercado de catering se consolida desde el 2015 y la tendencia es un escenario de buen comportamiento de la actividad económica. Algunas de las razones por las que se dio el cambio positivo fueron la mejora de la coyuntura y el mantenimiento de la tendencia de subcontratación del servicio de comida para todo tipo de eventos e incluso para los servicios médicos y educativos.

Desde entonces y por cinco año consecutivo, el mercado del catering ha continuado con la buena racha, alcanzando en 2017 la cifra de 3.530 millones de dolares, un 4,3% más que en 2016. De esta manera, y desde el mínimo contabilizado en 2013, el volumen de negocio sectorial se ha incrementado de forma acumulada cerca de un 15%. En esta ocasión, la aceleración del ritmo de crecimiento del segmento de colectividades también se debió en parte a la tendencia de subcontratación antes mencionada.

La oferta empresarial se caracteriza por la existencia de un alto número de compañías de pequeña dimensión que operan junto a un muy reducido grupo de grandes operadores que actúan en el ámbito nacional.

ALIMENTOS CONGELADOS TENDENCIA MUNDIAL:

En países de todo el mundo, el interés mundial por los alimentos congelados realmente ha incrementado. La demanda de comidas preparadas, vegetales y frutas congeladas ha alcanzado su máximo nivel y se espera que el mercado continúe creciendo en los próximos años.

Las investigaciones indican que el mercado mundial de alimentos congelados alcanzará la cifra de 9 mil millones de dólares en el 2019 al aumentar a una TCCA (Tasa de Crecimiento Compuesto Anual) de aproximadamente el 5 %. En la actualidad, las comidas preparadas congeladas suponen más del 30 % del mercado total de alimentos congelados, a pesar de que también se ha observado un aumento en la demanda de papas y otros vegetales congelados, frutas, pescados y mariscos, sopas, productos cárnicos y artículos relacionados con la pastelería.

El valor del mercado de alimentos congelados, según el Observatorio Sectorial DBK de Informa y reconoce, que existe un aumento moderado del consumo de esta opción de alimentación, tanto en hogares como en hostelería, indicando el aumento de la demanda y agrado de parte de los consumidores. En cuanto a congelados precocinados, se registró un incremento del 5,4%. Por tanto, este tipo de productos también siguen registrando cada vez un mejor comportamiento.

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

Nombre	Localización	Productos y Servicios (Atributos)	Precios	Logistica de Distribución	Otro, ¿Cuál?
ALMACENES DE CADENA - GRANDES SUPERFICIES	Municipio de Riohacha, La Guajira	Pasabocas y alimentos congelados	desde $28000 paquete por 12 unidades	compra directa y app	Variedad limitada, sin cadenas de promoción local.
PASABOCAS Y GOURMET RIOHACHA	Municipio de Riohacha, La Guajira	Pasabocas y alimentos preparados listos para su consumo	Desde $28.000	Ventas por redes sociales y línea Telefónica	No tiene punto de venta físico

III. ¿Cual es mi Solución?

1 - Solución

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta 2:

Concepto del negocio:

Ofrecemos una alternativa de catering de alimentos y bebidas de calidad, con una muy buena presentación, con un portafolio variado a lo tradicional, asesoría y atención inmediata, y sobre todo la adaptabilidad a perfiles de clientes y sus presupuestos, para que cada cliente de LAS MARIA - Pasabocas y Congelados pueda atender a sus invitados y lucirse en cada celebración.

En alimentos pre listos (alimentos congelados) ofrecemos opciones de platos surtidos que incluyen refrigerios, platos fuertes y Pasabocas, con alta calidad en la materia prima, adecuada manipulación y sobre todo garantizando la conservación de los niveles nutricionales de cada opción de nuestro portafolio, sin separar las ventajas de minimizar esfuerzos y la fácil elaboración y en todas la preparaciones para la familia y demás comensales.

Componente Innovador:

Concepto del negocio:

El desarrollo de este emprendimiento surge luego de la puesta en marcha de una idea de negocio que consistía en ofrecer alimentos congelados tipo Pasabocas, los cuales aceptaron nuestros primeros clientes, pero que ellos mismos además de nuevos clientes sugirieron la preparación de esos productos congelados pues el tiempo que disponían no les permitía su cocción. Fue así como ampliamos nuestro portafolio de productos, y pasamos de tener solo pasabocas congelados a brindar catering de pasabocas y bebidas listos para su consumo.

Como los límites de tiempo para la preparación de alimentos no solo se concentraban en aquellos que serían consumidos durante un evento social, decidimos probar con gran éxito la ampliación del portafolio de congelados, pasando de ofrecer solo pasabocas a brindar también menú de platos fuerte y opciones de refrigerios congelados.

Destacamos como protagonista y componente innovador de este negocio, el aprovechamiento del tiempo que alcanzan todos nuestros clientes, pues nuestra labor brinda la posibilidad de minimizar las acciones de esfuerzos para preparar alimentos y bebidas tanto en jornadas diarias familiares como en celebraciones mayores con volúmenes de invitados.

Adicional, la variedad y disponibilidad permanente de nuestros servicios resaltan como ventaja en este tipo de emprendimiento pues son factores fundamentales para una aceptación y preferencia por parte de quienes acuden a nuestro portafolio.

Producto o servicio:

Somos una empresa especializada preparacion de alimentos y bebidas con servicio de catering y de alimentyos pre listos (alimentos congelados) para la atención de eventos y para la canasta familiar, ofreciendo opciones integrales que involucran la planeación de un evento, el suministro, montaje y entrega, personal de atención, desmontaje, manejo de residuos y desechos, limpieza de espacios, servicio a domicilio, punto de venta o negociacion entre otros.

Nuestro portafolio de catering de alimentos y bebidas incluye las siguientes opciones

- Desayuno o almuerzos de trabajo
- Estaciones de Coffee break
- Catering de Pasabocas tipo buffet y empacados para entrega en domicilio.
- Cócteles con alcohol, sin alcohol, bebidas saborizadas y naturales
- Banquetes de alimentos (plato servido, tipo buffet o empacados)
- Meriendas Corporativas e Infantiles

Nuestro portafolio de alimentos precocidos (alimentos congelados)

- Pasabocas
- Meriendas / Refrigerios
- Opciones de Platos fuertes

Proceso:

Actividad del Proceso: Preparados sin servicio de catering, con servicio de caterin y refrigerios.	**Tiempo estimado de realización (minutos/horas)**	**Cargos que participan en la actividad**
Actividad 1:Promoción, Recepción de Requerimientos o solicitudes	20 minutos	Agente comercial
Actividad 2:Presentación de propuesta y sugerencia	40 minutos	Gerente / Agente comercial
Actividad 3:Recepción y registro de pago parcial o abono	10 minutos	Supernumerario Administrativo
Actividad 4.Agendar del servicio	10 minutos	Supernumerario Administrativo
Actividad 5: Producción de Alimentos y bebidas solicitadas	5 horas	Jefe de cocina Auxiliar de cocina
Actividad 6: Alistamiento de Menajes	30 minutos	Jefe de cocina Auxiliar de cocina
Actividad 7: Emplatado, sin catering con catering (montaje) refrigerios (empacados)	45 minutos 90 minutos 120 minutos	Técnico de cocina Auxiliar de cocina Meseros (ocasionales)
Actividad 8: Entrega del servicio sin catering con catering (montaje) refrigerios (empacados)	15 minutos 90 minutos 15 minutos	Jefe de cocina Auxiliar de cocina Meseros (ocasionales)
Actividad 9:Facturación y pago del servicio	10 minutos	Gerente / Supernumerario Administrativo
Actividad 10: Mantenimiento de clientes	10 minutos	Agente comercial

Actividad del Proceso: Congelados	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad
Actividad 1: Promoción y Recepción de Requerimientos o solicitudes	20 minutos	Agente comercial
Actividad 2:Presentación de propuesta y sugerencia	40 minutos	Gerente / Agente comercial
Actividad 3:Recepción y registro de pago parcial o abono	10 minutos	Supernumerario Administrativo
Actividad 4.Agendar del servicio	10 minutos	Supernumerario Administrativo
Actividad 5: Producción de Alimentos y bebidas solicitadas	5 horas	Jefe de cocina Auxiliar de cocina
Actividad 6: Alistamiento de Menajes	30 minutos	Jefe de cocina Auxiliar de cocina
Actividad 7: Emplatado, sin catering con catering (montaje) refrigerios (empacados)	45 minutos 90 minutos 120 minutos	Técnico de cocina Auxiliar de cocina Meseros (ocasionales)
Actividad 8: Entrega del servicio sin catering con catering (montaje) refrigerios (empacados)	15 minutos 90 minutos 15 minutos	Jefe de cocina Auxiliar de cocina Meseros (ocasionales)
Actividad 9:Facturación y pago del servicio	10 minutos	Gerente / Supernumerario Administrativo
Actividad 10: Mantenimiento de clientes	10 minutos	Agente comercial

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Este plan de negocio tiene la ventaja y respaldo el haber validado nuestra experiencia por un largo tiempo con nuestros clientes, para poder afirmar que es una idea de negocio reconocida y aceptada, pues los elogios y las felicitaciones son constantes e ineludibles en cada trabajo realizado. Como técnica para medir la aceptación en el mercado utilizamos técnicas a través del mantenimiento y retroalimentación con los clientes.

El ejercer esta idea de negocio lleva un poco más de 2 años, en los inicios no eran muchos los clientes ni los ingresos de ventas, contábamos más o menos con 8 clientes que eran personas allegadas y amigos. Sin embargo, el trabajo de recomendación voz a voz nos traslada a una actualidad, donde la continuidad en las ventas ya no es dispersa como en sus inicios revelando que cada vez más confían en nuestro servicio y recomiendan nuestra calidad; pasando asi en nuestros listados de clientes a un promedio de 120 incluyendo entidades u organizaciones públicas y privadas, personas particulares que buscan en nosotros una calidad referenciada o conocida, con lo anterior validamos que nuestro emprendimiento es aceptado.

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Técnico - productivo:

Nuestro portafolio de productos a tenido grandes avances, cunado iniciamos esta actividad partimos de ofrecer solo pre listos (alimentos congelados), pero los afanes de los clientes en su vida cotidiana generaron la idea de presentar suministros de alimentos ya preparados, presentados en las técnicas de fritura, asado, horneado, apanado, gratinado, entre otras.

Hemos perfeccionando cada vez más la forma de presentación de los platos, adquiriendo un logo publicitario que represente la imagen de este emprendimiento, las tecnicas de empacado en sus principios eran netamente en envases desechables, hoy por hoy utilizamos embalajes mas industrializados como papeles de envoltura, platos y bandejas de icopor o carton resistentes a la humedad, bolsas de resistencia superior (termosellados). Tambien hemos tenido grandes avances en la inclusión de ingredientes propios de la alta cocina (condimentos, hiervas saborizantes),hemos adoptado tecnicas y recetas profesionales que nos ofrece como resultado un producto de alta competitividad, convirtiendonos en un oferente confiable.

La puesta en practica de ensayos en la elaboración de los productos han perfeccionado los resultados de nuestro portafolio, y en nuestra paxis aplicamos técnicas, medidas, combinación e incluso procedimientos han llevado que la oferta que actualmente tenemos sea altamente competitiva y sobre todo rentable, pues los ensayos arrojan resultados no solo de calidad al paladar sino de cifras numericas que ayudan a la rentabilidad del negocio.

Comercial:

El nombre de la LAS MARIA – Pasabocas y Congelados es ya reconocido por muchas personas en el municipio de Riohacha, donde se no solo personas del común acuden a nuestros productos y servicios, sino que ademas entidades publicas y privadas hacen parte de aquellos clientes que recomiendan nuestro trabajo.

Lo anterior no es mas que una respuesta al sin numero de campañas publicitarias y promocionales que hemos desarrollado en redes sociales, y que ha expandido el nombre de LAS MARIA – Pasabocas y Congelados, con gran reconocimiento y aceptación. Prueba de ellos se revela en el volumen de clientes y ventas que genera este emprendimiento actualmente, pues pasamos de tener 8 clientes a gozar de mas de 120 en un periodo de 2 años, mismos que no acuden a nosotros por una unica vez, sino que de manera repetitiva requieren de nuestros productos y servicios.

Legal:

Se han iniciado trámites de consulta para registrar el nombre de la empresa ante la Cámara de Comercio de La Guajira, analizando las alternativas legales de constitución de la empresa, hasta la fecha es posible instalar el Nombre de LAS MARIA - Pasabocas y Congelados dado que no existe actividad comercial que cohicidan. En adelantos de materia fiscal, se realizo analisis y consulta de las obligaciones tributarias, legales y administrativas ante las entidades correspondiente, en la figura de empresa comercial, resultando la sociedad anonima simple, SAS, como la mas apropiada y conveniente.

2 - Ficha técnica

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos(Bienes o servicios) que componen su portafolio :

Nombre especifico	Nombre comercial	Unidad de medida	Descripción	Condiciones especiales	Composición	Otros
Linea Congelados	Bandejas de Congelados	Bandeja	Bandejas de congelados tradicionales prelistos	Manténgase refrigerado/congelado	Ingredientes: harina, margarina, sal, levadura, proteínas, vegetales.	Preparar fritos u Horneados.
LINEA PREPARADOS (sin servicio de catering)	Pasabocas Preparados para llevar,no incluyen el servicio de catering	Bandeja	Bandeja de Pasabocas preparados para llevar, no incluyen el servicio de catering, listos para su consumo	manténgase en lugar fresco	Ingredientes: harina, margarina, sal, levadura, proteínas, vegetales.	Consumase cuanto antes 8 horas después de entregado el producto.
LINEA DE CATERING	Catering alimentos y/o bebidas.	Evento / Persona	* Desayuno/almuerzos de trabajo * Estación de Café * Catering de Pasabocas/buffet. * Cócteles con/sin alcohol bebidas saborizadas y naturales * Banquetes de alimentos * Meriendas Corporativas	Contar con un lugar propicio para ofrecer el servicio.	Incluye: * Mesas y manteleria * Meseros * Barman * Ambientación para mesa de alimentos * Menaje para Buffet * Menaje de Mesa * Servicios de: Montaje y desmontaje, recolección de desechos y desperdicios.	Presupuestos variable según las condiciones y características de cada ocasión.
LINEA DE REFRIGERIOS	Refrigerios	Porción personal	Refrigerios para adultos e infantiles, para eventos sociales, culturales,masivos, corporativos. entre otros.	Manténgase en lugares frescos, no sobreponer peso.	Composición puede variar según las condiciones de ventas: Sólido personal salado o dulce, porción de fruta o de dulce, bebida,guarnición adicional.	Empaque personalizado a gusto del cliente.

IV. ¿Cómo desarrollo mi solución?

1 - Ingreso y condiciones comerciales

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto

ESTRATEGIA DE INGRESOS: LAS MARIA – Pasabocas y Congelados tiene las siguientes estrategias para obtener ingresos por las ventas de sus productos y servicios:

1. Punto de localización: Estructurar un punto de venta y producción donde se pueda tener a disposición de nuestros clientes una referencia física de llegada para la adquisición de nuestros productos.
2. Descuentos y promociones: Generaremos promociones y descuentos especiales teniendo en cuenta las temporadas o fechas especiales del año, así, atraeremos clientela interesada en aprovechar los descuentos ofrecidos aumentando el número de ventas y por ende de ingresos.
3. Plan preferencial de cliente fiel: diseñaremos estrategias de fidelización de clientes ofreciendo descuentos u obsequios adicionales por la fidelización en sus compras, así lograremos aumentar y mantener nuestras ventas.
4. Plan redimido: Ofrece descuentos u obsequios por redimir clientes, con la intención de aumentar y mantener nuestros clientes y por ende las ventas.

10. Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos:

Cliente	Volúmenes y Frecuencia	Características Compra	Sitio de Compra	Forma de Pago	Precio	Requisitos Post-Venta	Garantías	Margen de Comercialización
ALFREDO R. RIOS DE LA HOZ S.A.S.	3 Veces al año, Servicio de Catering	Buena presentación en los montajes de las mesas de alimentos y bebidas, calidad en la materia prima utilizada y variedad o surtido en el menú a ofrecer.	Medio tecnológico (llamada, linea whatsapp, Instagram)	Efectivo	$ 1,350,000.00	Presentación de cuenta de cobro. Entrega Oportuna, mantenimiento de clientes.	Descuento por insatisfacción en la compra	1.350.000-783.000: =567.000 Margen de comercializaci ón
CLAUDIA PINZÓN	12 veces al año, servicio de catering para atención de invitados en eventos personales y alimentos congelados surtidos cada	Variedad en las opciones de menú a ofrecer a sus invitados, presentación tipo buffets y empaques desechables, servicio de meseros y	Medio tecnológico (telefono y Whatsapp)	Efectivo	$ 2,100,000.00	Entrega Oportuna, mantenimiento de clientes.	Descuento o resarcimiento por insatisfacción	2.100.000 - 1.230.000 =870.000

	mes para el consumo familiar	surtido de meriendas en alimentos congelados						
WILMAN MEJÍA	12 Veces al año. prefiere alimentos congelados para meriendas infantiles y alimentación para platos fuertes.	variedad en las opciones de alimentos congelados, especialmente las meriendas infantiles.	Medios tecnológicos (Telefono - whatsapp)	Efectivo	$ 540,000.00	Entrega Oportuna, mantenimiento de clientes.	Resarcimiento ante descontentos	540.000 - 313000 =227.000

Consumidor

¿Dónde Compra?

CANALES DE COMPRA:

LAS MARIA Y PASABOCAS CONGELADOS faciilita los siguientes canales para la adquisición de sus productos:

1. Punto de localización: Esta es la principal fuente o punto de adquisición de los productos y servicios de nuestro portafolioy consiste en estructur un punto de venta y producción donde se pueda tener a disposición de nuestros clientes una referencia física de llegada para la cotización y venta definitiva.
2. Canales Virtuales: Es sin duda una alternativa innovadora pero contemporanea. Consiste en facilitar multiples opciones virtuales donde se pueda promocionar el portafolio de productos y servicios, hacer las respectivas cotizaciones, compra definitiva y coordinar la entrega del mismo

    Tienda virtual (pagina Web)

    Redes Sociales (Instagram, Facebook)

    Correo Electronico Corporativo

¿Qué características se exigen para la compra (Ej: calidades, presentación - empaque)?

Así como son de amplias son las ocasiones en que podemos atender a nuestros clientes, igualmente también resulta variada la manera como presentamos el producto adquirido. Sin embargo entre las formas más destacadas nos encontramos con las siguientes:

- **LINEA CONGELADOS**: Dentro de esta línea los clientes siempre apuntan a la practicidad en la preparación, teniendo en cuenta que son productos que se dispondrán para la preparación directa de ellos. Adicional buscan variedad, pues pretenden tener a la mano surtido para brindar en sus reuniones o en las mesas de sus hogares mientras comparten con su familia.
- **LINEA PREPARADOS (sin servicio de catering):** El cliente que acude a esta línea de producto siempre busca variedad, disponibilidad y prontitud en el despacho de su compra, pues se caracterizan por acudir a estos con poca antelación al momento del evento o consumo. Sin embargo siempre es una recurrente pretensión encontrar variedad y economía a la hora de definir su compra.
- **LINEA DE CATERING**: Dentro de esta opción la principal exigencia corresponde a la buena presentación de las bandejas (menaje) donde se disponen los alimentos, montajes elegantes y puntualidad.
- **LINEA DE REFRIGERIOS**: La practicidad para el consumo y la buena presentación son las pretensiones más recurrentes en esta línea de producto, sin embargo la puntualidad es siempre la virtual que énfasis al momento de concretar una compra.

Adicional, es común denominador las siguientes características:

- Calidad en la materia prima,
- Higiene

¿Cuál es la frecuencia de compra?

Por tratarse de productos de consumo, nuestras ventas son permanentes, indiferentemente si tratara de alimentos congelados o preparados listos para el consumo, detallado de la siguiente manera:

- **LINEA CONGELADOS**: los alimentos congelados son la línea de producto que siempre tiene proyección y ejecución de ventas, indiferentemente de la temporada o las ocasiones del año. Y es que la practicidad y ahorro en tiempo que ofrecemos con esta alternativa se convierte en una posibilidad para todo tipo de cliente y sobre todo para todo momento.
- **LINEA PREPARADOS (sin servicio de catering):** Esta línea de producto es bastante solicitada, pues no solo acuden a este por fechas especiales del año (día de las madres, semana santa, día del padre, amor y amistad, grados, matrimonios, primeras comunicaciones, fiestas de fin de año, navidad, celebraciones corporativas), sino que en todo momento son requeridos para compartir en celebraciones no muy concurrentes, reuniones familiares compartir entre amigos o compañeros de trabajo, es decir, agasajos de menores proporciones pero de gran frecuencia.
- **LINEA DE CATERING**: La frecuencia de compra de esta línea es inferior, mucho más lenta o extemporánea a las ventas de las otras líneas de producto pues depende de fechas especiales del año (día de las madres, semana santa, día del padre, amor y amistad, grados, matrimonios, primeras comunicaciones, fiestas de fin de año, navidad, celebraciones corporativas).
- **LINEA DE REFRIGERIOS:** Los refrigerios son una línea de productos bastante solicitadas para la atención de reuniones corporativas, infantiles, académicas, culturales, entre otras, y si bien es cierto no son facturadas de manera mensual, su volumen es siempre alto. Sin embargo los refrigerios infantiles, muy utilizado en las celebraciones infantiles se han convertido en un abanderado de esta línea, pues resulta ser un soporte para los anfitriones de este tipo de evento.

Precio

Los precios de nuestros productos y servicios son completamente asequibles y conforme a los precios referencia del mercado, lo que permite atender a todo público que manifieste interés en nuestro portafolio.

Se menciona a demás que nuestros precios varían según las condiciones generales de la venta como cantidades por variedad de producto, volumen de personas a atender, forma de presentación:

- **LINEA CONGELADOS**: Esta línea de producto tiene un ponderado entre los cinco productos más vendidos de $16.275 bandejas de 20 unidades de productos.
- **LINEA PREPARADOS (sin servicio de catering):** Esta línea de producto tiene ventas en promedio esta en $81.000. A partir de este precio los pedidos que requieran domicilio de entrega, serán asumidos por LAS MARIA – Pasabocas y Congelados.
- **LINEA DE CATERING**: Esta línea de producto tiene un promedio de precio de $472.500
- **LINEA DE REFRIGERIOS:** El promedio de precio de esta línea de producto es de $11.340.

Se destaca que los precios antes revelados corresponde a la ponderaciones de precios, pues las ventas podrían ser por valores inferiores o mayores a los manifestados.

2 - Proyección

11. Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señala la forma de pago:

Listado de productos

Nombre de Producto	Unidad de medida	Forma de pago	Justificacion	Iva
Linea Congelados	Bandeja	Contado	Los volumen de ventas se ajustan a las temporadas comerciales y celebraciones del año	0
LINEA PREPARADOS (sin servicio de catering)	Bandeja	contado	Los volumen de ventas se ajustan a las temporadas comerciales y celebraciones del año	0
LINEA DE CATERING	Evento / Persona	contado	Los volumen de ventas se ajustan a las temporadas comerciales y celebraciones del año	0
LINEA DE REFRIGERIOS	Porción personal	contado	Los volumen de ventas se ajustan a las temporadas comerciales y celebraciones del año	0

Ingresos por ventas

Periodo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Linea Congelados	$ 46,645,000	$ 52,680,160	$ 58,999,050	$ 64,286,976	$ 70,415,136
LINEA PREPARADOS (sin servicio de catering)	$ 92,625,000	$ 97,812,000	$ 103,574,016	$ 108,999,240	$ 116,693,850
LINEA DE CATERING	$ 28,600,000	$ 32,448,000	$ 36,558,080	$ 39,482,748	$ 45,624,480
LINEA DE REFRIGERIOS	$ 19,950,000	$ 21,840,000	$ 23,849,280	$ 25,511,976	$ 27,936,416
Total	**$ 187,820,000**	**$ 204,780,160**	**$ 222,980,426**	**$ 238,280,940**	**$ 260,669,882**
Iva	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
Total mas Iva	**$ 187,820,000**	**$ 204,780,160**	**$ 222,980,426**	**$ 238,280,940**	**$ 260,669,882**

3 - Normatividad y condiciones técnicas

12. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

Normatividad empresarial (constitución empresa):

La sociedad se constituiría como una sociedad por acciones simplificadas de naturaleza comercial que se denominaría LAS MARIA –Pasabocas y Congelados S.A.S., regida por las cláusulas que contendrían los estatutos, en la Ley 1258 de 2008 y a las demás disposiciones legales relevantes.

La sociedad tendrá un órgano de dirección, denominado junta de socios y un representante legal.

Para su formalización y legalización, se deben obtener los siguientes documentos:

Entidad - Cámara de Comercio de La Guajira

Sede - Municipio de Riohacha

Trámite: Registro Mercantil

Tiempo de tramite: 2 días.

Requisitos: Presentar el formulario, minuta de constitución como Sociedad Anónima Simplificada (SAS) en la Cámara de Comercio de La Guajira, sede Riohacha, los documentos se diligencian con el nombre de la empresa previa consulta de la existencia de un homónimo, datos del propietario de la empresa, el número de la cédula de ciudadanía y la respectiva fotocopia, la nacionalidad, el estado civil, número telefónico, el domicilio; Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras "sociedad por acciones simplificada" o de las letras S.A.S, el domicilio de la empresa, el objeto social, sus principales actividades; el capital social pagado; la forma de administrar la empresa, las causales para disolverla, la forma de liquidar y demás aspectos que tengan que ver con la minuta de constitución. La minuta debe ir autenticada ante la notaría antes de ser inscrito en el registro mercantil.

En la Cámara de Comercio diligencian el Nit y allí se realizan todos los trámites. Además es necesario presentar una fotocopia de un recibo de servicio público domiciliario, para constatar que el domicilio declarado sea el real.

Trámite: Pago atinente a matricula mercantil – impuesto de registro y derechos de inscripción.

Normatividad tributaria:

Los tramites trubutarios corresponden a los siguientes:

Entidad – Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales (DIAN)

Sede - Municipio de Riohacha

Trámite: Registro Único Tributario (RUT) – Registro de Vendedores IVA – Solicitud para la autorización para la numeración para las facturas que usará la empresa.

Tiempo de trámite: 3 días.

Requisitos. Registro Mercantil, cédula en original y fotocopia, recibo de servicios públicos en original y copia del domicilio donde va a operar la empresa. La DIAN me expide un pre RUT, documento requisito para la apertura de una cuenta a nombre de la empresa, el banco expide inmediatamente una certificación bancaria, requisito indispensable para la expedición definitiva del RUT.

Una vez con el l RUT definitivo se tramita en la Cámara de Comercio para la expedición del Certificado de Existencia y Representación Legal y el Registro Mercantil

Entidad – Alcaldía Municipal de Riohacha

Trámite: Registro de Industria y Comercio

Tiempo: 3 días hábiles.

Requisitos. Registro Mercantil, fotocopia de la cédula, RUT, recibo de servicios públicos.

Se Diligencia el Formato de inscripción y novedades, y a partir de la fecha de la expedición del Registro Mercantil, comienza el pago del impuesto de Industria y Comercio, el cual se determina según los ingresos por ventas de productos o servicios que tiene la empresa. El pago del Impuesto de Industria y Comercio se realiza de forma mensual en unas fechas preestablecidas de acuerdo al último digito del RUT.

La Alcaldía tiene 2 días hábiles para verificar la autenticidad de los registros expedidos por la Cámara de Comercio y la DIAN.

Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos):

Como nuestro portafolio de productos y servicio se centra en alimentos y bebidas para venta, la producción de alimentos congelados requiere de la licencia o registros autorizados por el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos para su debida comercialización.

Los pasos que debe seguir para solicitar dichos Registros, Permisos o Notificaciones Sanitarias de Alimentos son:

1. **Paso 1:** Realice la inscripción de su fábrica según lo dispuesto en el Artículo 126 del Decreto – Ley 019 de 2012 .
2. **Paso 2:** Identificar la categoría del riesgo para su producto, según Anexo de la Resolución 719 de 2015.
3. **Paso 3:** Una vez identificada la clasificación del riesgo de su producto se debe tener en cuenta que si corresponde a RIESGO ALTO requiere RSA, RIESGO MEDIO requiere PSA o RIESGO BAJO requiere NSA, según el Artículo 37 de la Resolución 2674 de 2013 y Resolución 3168 de 2015.
4. **Paso 4:** Verificar el portafolio de productos congelados y sus características, pues se puede amparar alimentos bajo un mismo Registro, Permiso o Notificación Sanitaria en los casos establecidos en el artículo 42 de la Resolución 2674 de 2013.
5. **Paso 5:** Verificar los requisitos para la obtención de RSA o PSA establecidos en el Artículo 38 de la Resolución 2674 de 2013. Si se trata de un alimento de bajo riesgo, verifique los requisitos establecidos en el Artículo 40 de la misma Resolución para solicitar una NSA.
6. **Paso 6:** Diligenciar los formularios: información básica, solicitud de Registro, Permiso o Notificación Sanitaria, según sea el caso (Res. 2674 de 2013, Res. 3168 de 2015).
7. **Paso 7:** Verificar la tarifa que debe cancelar según el trámite requerido y realizar el pago correspondiente.
8. **Paso 8:** Enviar la documentación a través del canal virtual de la entidad, seleccionando las opciones “Enviar una nueva solicitud” y “Alimentos y Bebidas Alcohólicas”.

Normatividad laboral:

ASPECTOS LABORALES			
Tipo de obligación	Entidad donde se tramita	Requisitos	Cuando se debe realizar
Realizar contrato de trabajo	Empresa en que se vincula al trabajador	1. Que la persona tenga la mayoría de edad, o autorización respectiva 2. Presentar los documentos necesarios, como cédula, examen médico, pasado judicial	En el momento que el trabajador es vinculado a la compañía por medio del Contrato de trabajo.
Afiliar a los trabajadores a EPS	Ante las entidades promotoras de salud	1. Diligenciar el formulario que permita la afiliación de los trabajadores. 2. Presentar fotocopia de la cédula de los trabajadores y la del representante legal 3. Para que el trabajador vincule a sus beneficiarios debe presentar documentos como registro de matrimonio y cédula del cónyuge si son casados o extra juicio con menos de 30 días si viven en unión libre , registro civil y tarjeta de identidad para los hijos, si son mayores de edad, cedula y certificado de estudio	Después de que se realice la vinculación del trabajador a la empresa y antes que él empiece actividades en la compañía
Afiliar a los trabajadores a la Aseguradora de Riesgos Laborales (ARL)	Ante la entidad de riesgos laborales	1. Llenar la solicitud de vinculación de la empresa por parte del empleador, esta solicitud la otorga gratuitamente la ARL 2. Se debe establecer una tarifa de riesgo la cual es asumida por el empleador 3. Registrar a cada trabajador, diligenciando las vinculaciones a la ARL, se debe presentar fotocopia de la cédula, del contrato de trabajo, y de la afiliación a la EPS	Después de la contratación del trabajador y antes que él empiece labores en la compañía
Proveer de dotación a los	Se les debe entregar en	1. Que el trabajador devengue hasta dos (2) S.M.M.L.V.	Se debe realizar cada cuatro

trabajadores	la empresa	2. Que el trabajador lleve mínimo tres meses laborando en la empresa 3. La dotación debe ser acorde a la labor desempeñada por el empleado 4. El empleador debe hacer firmar una constancia de la entrega realizada a cada trabajador	meses a más tardar el 30 de abril, 30 de agosto y 30 de diciembre
Afiliar a los trabajadores al fondo de pensiones y cesantías	En el fondo de pensiones y cesantías correspondiente	1. El empleador debe llenar un formulario de afiliación. 2. Entregar certificado de cámara y comercio 3. Suministrar a la entidad la fotocopia de la cédula tanto del representante legal, como del trabajador	Después de la respectiva vinculación a la empresa y antes de que el trabajador empiece a laborar
Realizar los aportes a caja de compensación familiar (Los aportes a SENA e ICBF son obligatorios si la empresa tiene empleados con salarios mayores a 10 S.M.L.M.V)	En la cajas de compensación familiar	1. Afiliar en primera instancia a la empresa, enviando la respectiva solicitud de vinculación. 2. Presentar certificado de existencia expedido por la Cámara de Comercio.	Cuando se vincule el trabajador a la organización
Diseñar un programa de salud ocupacional	En la compañía a partir de la conformación de un comité de salud ocupacional	1. Este documento debe considerar datos concernientes a prevención de accidentes, y evaluación médica de los empleados 2. Debe registrarse el programa ante el ministerio de protección social .	Este reglamento se debe realizar cuando una empresa tenga mínimo 25 empleados. Si la empresa tiene menos de 25 empleados se hace comité paritario de seguridad y salud en el trabajo
Redactar un reglamento de higiene	Presentarlo al Ministerio de Protección Social para su aprobación	Presentar la respectiva copia del reglamento al ministerio de protección social teniendo como plazo los cinco días siguientes a la radicación	A partir del momento que la empresa tenga más de 25 trabajadores
Elaborar el reglamento de trabajo	Presentarlo al Ministerio de Protección Social para su aprobación	Entregar copia del respectivo reglamento al sindicato de la empresa, delegados del personal y comités, y paritarios de higiene y seguridad social	Cuando la empresa tenga más de cinco trabajadores

Normatividad ambiental:

No aplica

Registro de marca – Propiedad intelectual:

No aplica

13. Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio.

SOLICITAR AYUDA

4 - Requerimientos

14. Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos

14.1. ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación) **SI**

El reconocimiento de una marca de productos o servicios depende de todo un proceso de venta y promoción en los diferentes medios validos o accesibles, sin embargo la localización del comercio como punto ubicación y venta minorista es fundamental para tener la referenciación física del comercio.

Es indispensable para este emprendimiento un punto producción, almacenamiento, localización y venta pues en este lugar emergen todas acciones propias para el desarrollo óptimo de las actividades comerciales.

Y es que tener un lugar físico para la operación de la empresa tiene ventajas no solo para el negocio sino además para los empleados:

Beneficios:

Ventaja económica. Disponer de un espacio físico adecuado para la comercialización de las operaciones de este emprendimiento, aportará a los clientes una mayor confiabilidad y comodidad en sus compras, asegurando no solo su retorno sino expandiendo o recomendando la calidad de proveedores que somos.

Atracción de talento. Poder ofrecer áreas cómodas y confortables es una ventaja competitiva. Este recurso es cada vez más demandando por los trabajadores, y sobre todo por las nuevas generaciones. Es una manera de atraer talento en un mercado en el que los trabajadores son los que eligen a la empresa.

Mejora de las relaciones. Un buen espacio de trabajo tiene la capacidad de repercutir en el estado de ánimo de los trabajadores. La luz artificial, la falta de orden o el ruido, entre otros, afectan a la comodidad, percepción y clima laboral.

Empleados más eficaces. Un espacio de trabajo apropiado genera mayor comodidad, mayor estado de ánimo y mejor rendimiento. Los trabajadores por ende son más innovadores y resolutivos.

Por esto la justificación de la necesidad de contar con un espacio físico adecuado mejora las relaciones personales dentro del trabajo y la confianza de los clientes que acuden a nuestro portafolio.

14.2. Identifique los requerimientos de inversión

1. Infraestructura - Adecuaciones

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Adecuaciones y Mejoras	Adecuaciones en áreas de cocina según condiciones técnicas vigentes, área de preparación de alimentos fríos, almacenamiento de fríos y secos, sala de exhibición y ventas, oficina de administración y fachada arquitectónica.	Fondo Emprender	1	$ 23,000,000.00
Total:				**$ 23,000,000.00**

2. Maquinaria y Equipo

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Estufa industrial a gas de 6 fogones	Estufa Industrial a gas natural, de hornillas o fogones	Fondo Emprender	2	$ 2,100,000.00
Horno industrial	Horno de 3 Bandejas, con función a gas y con convección en construcción sólida	Fondo Emprender	1	$ 7,650,000.00
Licuadora industrial	Jarra fabricada en policarbonato con capacidad de 2,2 lt. El ensamblaje programable para 3 ciclos, 110 v 1 fase.	Fondo Emprender	1	$ 2,162,000.00
Procesador de alimentos	Motor de alto rendimiento especial para trabajo pesado. Con funcionamiento eléctrico. Capacidad: 10 litros.	Fondo Emprender	1	$ 5,850,000.00
Maquina Empacadora de bandejas	Fabricada en acero inoxidable, resistencia de corte y de sellado, control de temperatura de la resistencia de sellado. Potencia 0.3 hp, 110 voltios, 1 fase.	Fondo Emprender	1	$ 800,000.00
Selladora al vacio	de alta resistencia, en acero inoxidable tipo 304, Control digital.	Fondo Emprender	1	$ 6,820,000.00
Nevera exhibidora horizontal	Vitrina horizontal exhibidora de 11 pies, con sistema que refrigera y conserva congelación.	Fondo Emprender	1	$ 5,500,000.00
Congelador horizontal exhibición con información publicitaria	Congelador horizontal de 9 ft3 Encimera plástica, e información gráfica publicitaria de productos de portafolio congelados, conectividad a 110v.	Fondo Emprender	4	$ 2,200,000.00
Freidora industrial	Freidora industrial con conexión a gas, tanque con capacidad de 18 litros, dos canastillas. Toda la fabricación en acero inoxidable.	Fondo Emprender	1	$ 4,400,000.00
Caja registradora	Caja registradora con informe de ventas, teclado alfanumérico. con programación de la razon social, nombre de productos y precios.	Fondo Emprender	1	$ 700,000.00
Licuadora convencional de 1,3 Lt	Coneccion a 110 V. Vaso fabricado en vidrio.Base fabricada en acero inoxidable. Apoyo antideslizante.	Fondo Emprender	1	$ 180,000.00
Bascula Digital	Base metálica. 3 visores: peso, p.unitario, p.total. bandeja de acero inoxidable. teclado de goma táctil. 110 v	Fondo Emprender	1	$ 180,000.00
Salamandra / gratinador de cocina industrial	Construida en acero inoxidable, con quemadores de gas multiperforados para generar rayos infrarrojos. Malla en acero inoxidable. Bandeja de derrames	Fondo Emprender	1	$ 3,080,000.00
Congelador de 2 puertas	Fabricado en acero inoxidable, con sistema de control electrónico, 110v de amperios, divisiones de 3 niveles.	Fondo Emprender	1	$ 6,870,000.00
Extractor de aire caliente	Marco redondo, metálico, caudal 33 M3/Min, Diámetro 12 Pulgadas, motor con inversión de giro para inyectar ó extraer aire	Fondo Emprender	1	$ 370,000.00
Horno microondas	Horno microondas con conección a 110V, Consumo de 1050 Watts, Luz interna.	Fondo Emprender	1	$ 380,000.00
Total:				**$ 57,942,000.00**

3. Equipo de Comunicación y Computación

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Computador de mesa	Equipo de computo mesa todo en 1, con memoria RAN de 4GB, Disco Duro de HDD 1TB, pantalla de 19 pulgadas	Fondo Emprender	2	$ 1,700,000.00
Impresora multifuncional	Impresora Multifuncional EPSON Ecotank L3110	Fondo Emprender	1	$ 650,000.00
telefono inalambrico	Teléfono inalámbrico con contestador e identificador, 1.9 GHz, tiempo de carga de hasta 7 horas, alcance de hasta	Fondo Emprender	1	$ 240,000.00

	50 metros en interiores.			
Total:				**$ 4,290,000.00**

4. Muebles y Enseres y Otros

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
Mesa de trabajo	Cubierta en acero Inoxidable, con entrepaño inferior en acero, patas en tubo redondo acero inoxidable.100x220x90cm	Fondo Emprender	2	$ 1,600,000.00
Menaje de mesa	Copas de cristal para agua, vino y champaña (10 doc) Platos bases, de servir, soperos y torteros en loza blanca (10 Doc) Juegos de cubiertos (10 Doc)	Fondo Emprender	360	$ 9,722.00
Menaje de banquete	Bandejas de buffet en acero inoxidable, madero o loza (20 und) Samovares en acero inoxidable en caliente de 8 lt (6 und)	Fondo Emprender	26	$ 146,150.00
Bateria de cocina de 7 piezas	Bateria de cocina en acero inoxidable, tamaños y formas surtidos.	Fondo Emprender	5	$ 450,000.00
Mueble barra de atencion, con aviso publicitario	Mueble barra de atención, con aviso publicitario, fabricada en MDP melamínico, con espesor de 15 mm. largo de 120 cm	Fondo Emprender	1	$ 1,200,000.00
Escritorio Oficina	Escritorio con superficie 19 mm, lamina calibre 19, Medidas: 72,5 cm Alto / 135 cm Ancho / 57 cm Fondo	Fondo Emprender	2	$ 400,000.00
Mesa plegable tipo maleta	Mesa Tipo Maleta, Bloqueo automático, Marco de acero recubierto de polvo resistente a la corrosión,Resistente a las manchas y fácil de limpiar, Protegido contra rayos ultravioleta	Fondo Emprender	4	$ 380,000.00
Juego de mesa y sillas para cafeteria	Juego de Mesa en MDF calibre 15 mm, en conjunto con 3 unidades de silla largas tipo bar en hierro y tapiz en cuerina, para uso en restaurantes y cafetería.	Fondo Emprender	3	$ 690,000.00
Lavaplatos industrial	Lavaplatos industrial de dos tanques con atrapa grasa.en acero inoxidable.	Fondo Emprender	1	$ 1,600,000.00
Grecas eléctricas para café	Greca Eléctrica para cafe, con capacidad de 2.0 litros aproximadamente, potencia de 500w, en acero inoxidable de 1 tanque de preparación.	Fondo Emprender	2	$ 275,000.00
Total:				**$ 20,489,820.00**

5. Otros (incluído herrramientas)

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
No hay registros para mostrar				

6. Gastos Preoperativos

Descripción	Requisitos Técnicos	Fuente de Financiación	Cantidad	Valor Unitario
gastos Notariales preoperativos	Gastos administrativos preoperativos con funcion de creación y titulación de la empresa	Aporte Emprendedores	1	$ 120,000.00
Matricula mercantil	Gastos legales de constitución de matricula mercantíl	Fondo Emprender	1	$ 250,000.00
Total:				**$ 370,000.00**

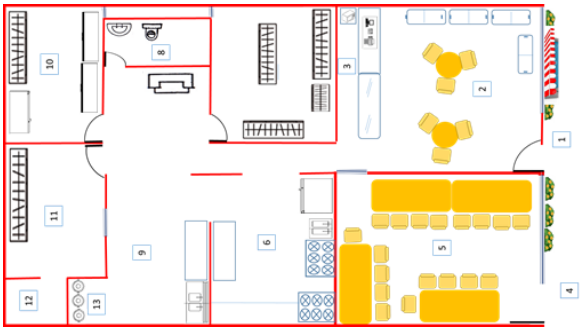
5 - Producción

14.3. Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)

Las áreas fisícas requeridas para el desarrollo de la operación normal de LAS MARIA - Pasabocas y Congelados son las Siguientes:

- Área y Ventas sala de reuniones
- Oficina Administrativa
- Área caliente - Cocina
- Área de Manipulacion
- Área de Bodega (seco y frio)

CROQUIS:



Área de Ventas y salon de reuniones: Dotada con Ventanales de cristal, puerta en vidrio templado en acceso principal, puntos eléctricos con corriente de 110V, iluminación con luz led, piso en loza.

Oficina Administrativa: Espacio físico dotado con ventilación, iluminación con luz led, puntos eléctricos con corriente de 110V, piso en loza.

Área caliente – Cocina: Espacio físico dotado de piso en loza antideslizante y rejillas de desagües, paredes con loza en color claro desde el piso hasta 1.8 mts, iluminación con luz led, puntos eléctricos con corriente de 110V, instalación completa a suministro de gas natural, ventilación natural y condicionada, techo liso de fácil limpieza e impermeables al vapor.

Área de Manipulación: Espacio físico dotado de piso en loza antideslizante y rejillas de desagües, paredes con loza en color claro desde el piso hasta 1.8 mts, iluminación con luz led, puntos eléctricos con corriente de 110V, ventilación natural y condicionada, techo liso de fácil limpieza e impermeables al vapor.

Área de Bodega seco - frío: Espacio físico dotado de piso en loza, paredes lisas de color claro, iluminación con luz led, puntos eléctricos con corriente de 110V.

14.4. ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación) **NO**

Todos los equipos, heramientas y utensilios son de facil adquisisción en el pais.

14.4.1. Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados:

N/A

14.4.2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: tasa de cambio, reformas tributarias, etc. ¿Cómo financiará éste mayor valor?

N/A

15. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

1. Linea Congelados - Bandeja

PASABOCAS CONGELADO

Bien / Servicio:	LINEA CONGELADOS			
Unidades a Producir:	122 BANDEJAS DE 20 UNIDADES CADA UNA			
Actividad del Proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinarias utilizadas. Capacidad de producción por equipo (Cantidad de Producto / Unidad de Tiempo)
Actividad 1: Inventario de Existencias	30 minutos	Gerente Tecnico de cocina Supernumerario Administrativo	3	Formato de existencia de mercancía (kardex)
Actividad 2: Alistamiento de la materia prima	45 minutos	Supernumerario Administrativo Auxiliar de cocina	3	Elementos de cocina (Basculas, vols, termometros) Comanda de materiales
Actividad 3: Proceso de producción	14 horas	Jefe de Cocina Auxiliar de cocina	3	Elementos de cocina (estufa, horno, Mesones, procesadores, menaje de cocina, refrigeradores)
Actividad 4: Enbalaje y congelación	4 horas	Auxiliar de cocina	1	Menaje de cocina, Maquina selladora, Maquina selladora al vacio, congeladores
Actividad 5: Exhibición, promoción y ventas	Permanente	Auxiliar de cocina Agente comercial	1	Sala de ventas, equipos de comunicación.

2. LINEA DE CATERING - Evento / Persona

Actividad del Proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinarias utilizadas. Capacidad de producción por equipo (Cantidad de Producto / Unidad de Tiempo)
Actividad 1:Recepción de Requerimientos o solicitudes	20 minutos	Agente comercial	2	Cita con el cliente / atención al cliente en punto de venta
Actividad 2:Presentación de propuesta y sugerencia	40 minutos	Gerente / Agente comercial	2	Presupuesto, imágenes y diseño de presentación.
Actividad 3:Recepción y registro de pago parcial o abono	10 minutos	Supernumerario Administrativo	1	Formatos de comprobantes de ingreso, generación de orden de compra.
Actividad 4.Agendar del servicio	10 minutos	Supernumerario Administrativo	1	Agenda de labores o compromisos, emisión de orden de trabajo, comanda de insumos y materiales para trabajo
Actividad 5: Producción de Alimentos y bebidas solicitadas	5 horas	Jefe de cocina Auxiliar de cocina	2	Elementos de cocina (estufa, horno, Mesones, procesadores, menaje de cocina, menaje de mesa)
Actividad 6: Alistamiento de Menajes	30 minutos	Jefe de cocina Auxiliar de cocina	2	Inventario de bodega de menajes

Actividad 7: Emplatado, sin catering con catering (montaje) refrigerios (empacados)	45 minutos 90 minutos 120 minutos	Técnico de cocina Auxiliar de cocina Meseros (ocasionales)	3	Menajes de cocina Menajes de mesa
Actividad 8: Entrega del servicio sin catering con catering (montaje) refrigerios (empacados)	15 minutos 90 minutos 15 minutos	Jefe de cocina Auxiliar de cocina Meseros (ocasionales)	3	Menajes de cocina Menajes de mesa
Actividad 9:Facturación y pago del servicio	10 minutos	Gerente / Supernumerario Administrativo	1	Factura de venta
Actividad 10: Mantenimiento de clientes	10 minutos	Agente comercial	1	Equipo de telecomunicaciones

3. LINEA DE REFRIGERIOS - Porción personal

Actividad del Proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinarias utilizadas. Capacidad de producción por equipo (Cantidad de Producto / Unidad de Tiempo)
Actividad 1:Recepción de Requerimientos o solicitudes	20 minutos	Agente comercial	2	Cita con el cliente / atención al cliente en punto de venta
Actividad 2:Presentación de propuesta y sugerencia	40 minutos	Gerente / Agente comercial	2	Presupuesto, imágenes y diseño de presentación.
Actividad 3:Recepción y registro de pago parcial o abono	10 minutos	Supernumerario Administrativo	1	Formatos de comprobantes de ingreso, generación de orden de compra.
Actividad 4.Agendar del servicio	10 minutos	Supernumerario Administrativo	1	Agenda de labores o compromisos, emisión de orden de trabajo, comanda de insumos y materiales para trabajo
Actividad 5: Producción de Alimentos y bebidas solicitadas	5 horas	Jefe de cocina Auxiliar de cocina	2	Elementos de cocina (estufa, horno, Mesones, procesadores, menaje de cocina, menaje de mesa)
Actividad 6: Alistamiento de Menajes	30 minutos	Jefe de cocina Auxiliar de cocina	2	Inventario de bodega de menajes
Actividad 7: Emplatado, sin catering con catering (montaje) refrigerios (empacados)	45 minutos 90 minutos 120 minutos	Técnico de cocina Auxiliar de cocina Meseros (ocasionales)	3	Menajes de cocina Menajes de mesa
Actividad 8: Entrega del servicio sin catering con catering (montaje) refrigerios (empacados)	15 minutos 90 minutos 15 minutos	Jefe de cocina Auxiliar de cocina Meseros (ocasionales)	3	Menajes de cocina Menajes de mesa
Actividad 9:Facturación y pago del servicio	10 minutos	Gerente / Supernumerario Administrativo	1	Factura de venta
Actividad 10: Mantenimiento de clientes	10 minutos	Agente comercial	1	Equipo de telecomunicaciones

4. LINEA PREPARADOS (sin servicio de catering) - Bandeja

Actividad del Proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Número de personas que intervienen por cargo	Equipos y maquinarias utilizadas. Capacidad de producción por equipo (Cantidad de Producto / Unidad de Tiempo)
Actividad 1:Recepción de Requerimientos o solicitudes	20 minutos	Agente comercial	2	Cita con el cliente / atención al cliente en punto de venta
Actividad 2:Presentación de propuesta y sugerencia	40 minutos	Gerente / Agente comercial	2	Presupuesto, imágenes y diseño de presentación.
Actividad 3:Recepción y registro de pago parcial o abono	10 minutos	Supernumerario Administrativo	1	Formatos de comprobantes de ingreso, generación de orden de compra.
Actividad 4.Agendar del servicio	10 minutos	Supernumerario Administrativo	1	Agenda de labores o compromisos, emisión de orden de trabajo, comanda de insumos y materiales para trabajo
Actividad 5: Producción de Alimentos y bebidas solicitadas	5 horas	Jefe de cocina Auxiliar de cocina	2	Elementos de cocina (estufa, horno, Mesones, procesadores, menaje de cocina, menaje de mesa)
Actividad 6: Alistamiento de Menajes	30 minutos	Jefe de cocina Auxiliar de cocina	2	Inventario de bodega de menajes
Actividad 7: Emplatado, sin catering con catering (montaje) refrigerios (empacados)	45 minutos 90 minutos 120 minutos	Técnico de cocina Auxiliar de cocina Meseros (ocasionales)	3	Menajes de cocina Menajes de mesa
Actividad 8: Entrega del servicio sin catering con catering (montaje) refrigerios (empacados)	15 minutos 90 minutos 15 minutos	Jefe de cocina Auxiliar de cocina Meseros (ocasionales)	3	Menajes de cocina Menajes de mesa
Actividad 9:Facturación y pago del servicio	10 minutos	Gerente / Supernumerario Administrativo	1	Factura de venta
Actividad 10: Mantenimiento de clientes	10 minutos	Agente comercial	1	Equipo de telecomunicaciones

6 - Productividad y equipo de trabajo

16. ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

La capacidad productiva de LAS MARIA - Pasabocas y Congelados esta determinada en hora de trabajao / hombre, con los siguientes detalles:

- LINEA CONGELADOS: La capacidad productiva para esta linea
- LINEA DE PREPARADOS (Sin catering)
- LINEA DE CATERING
- LINEA REFRIGERIO

UNID*HOM*HORA

2455*2*8: 39.282 ANUAL

17. Equipo de trabajo

17.1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

Nombre Emprendedor	Perfil	Rol
Ronald Yair Castrillón Bermúdez	Contador Publico de profesión	Gerente

17.2. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Descripción	Remuneración Unitario	Otros Gastos	Valor con Prestaciones	Unidad	Tiempo Vinculación Primer Año
GERENTE	$ 1,020,000.00	$ 482,766.00	$ 1,502,766.00	Mes	10
JEFE DE COCINA	$ 960,000.00	$ 454,368.00	$ 1,414,368.00	Mes	10
AUXILIAR DE COCINA	$ 878,000.00	$ 415,557.00	$ 1,293,557.00	Mes	10
AGENTE COMERCIAL	$ 878,000.00	$ 415,557.00	$ 1,293,557.00	Mes	10
SUPERNUMERARIO ADMINISTRATIVO	$ 878,000.00	$ 415,557.00	$ 1,293,557.00	Mes	10
Contador	$ 500,000.00	$ 00.00	$ 500,000.00	Mes	10

Descripción	Remuneración Primer Año	Valor Solicitado Fondo	Aportes Emprendedores	Ingresos por Ventas
GERENTE	$ 15,027,660.00	$ 1,502,766.00	$ 00.00	$ 12,240,000.00
JEFE DE COCINA	$ 14,143,680.00	$ 2,828,736.00	$ 00.00	$ 8,478,000.00
AUXILIAR DE COCINA	$ 12,935,570.00	$ 2,587,115.00	$ 00.00	$ 8,240,000.00
AGENTE COMERCIAL	$ 12,935,570.00	$ 2,587,115.00	$ 00.00	$ 7,202,000.00
SUPERNUMERARIO ADMINISTRATIVO	$ 12,935,570.00	$ 2,587,115.00	$ 00.00	$ 7,102,000.00
Contador	$ 5,000,000.00	$ 500,000.00	$ 4,500,000.00	$ 187,000,000.00
Total Solicitado:		**$ 12,592,847.00**	**$ 4,500,000.00**	**$ 230,262,000.00**

V. ¿Cuál es el Futuro de mi Negocio?

Estrategias

18. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?

Estrategia de promoción (nombre): COMPARTIMOS TUS MOMENTOS
Propósito: Conocer las apreciaciones de nuestros clientes actuales y las necesidades de los futuros clientes

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Campañas Publicitaria local	Radio y Redes Sociales	Desde el 2 mes	$ 320,000.00	Gerente
Flujo de comunicación	Buzón de PQRSF, líneas telefónicas, correos corporativos	Desde el 3 mes	$ 60,000.00	SUPERNUMERARIO - AGENTE COMERCIAL
Costo Total:			**$ 380,000.00**	

Estrategia de Comunicación (nombre): LAS MARIA - PROYECCIÓN Y RECONOCIMIENTO
Propósito: Expandir el nombre de la empresa LAS MARÍA - Pasabocas y congelados en busca de aumentar reconocimi

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Aviso exterior con el nombre de la empresa	Aviso volumétrico iluminado, identificando las especialidades de la misma y; las entidades que apoyan la puesta en marcha de este plan de negocios: El Estado de Colombia, Fondo Emprender y SENA.	Segundo mes de Ejecución	$ 800,000.00	GERENTE
TARJETA DE PRESENTACIÓN	Impresión de tarjetas de presentación del emprendedor y de la empresa.	2	$ 30,000.00	Gerente
Voz a Voz o recomendación	Ninguno	Primer Mes	$ 00.00	Talento Humano
Costo Total:			**$ 830,000.00**	

Estrategia de Distribución (nombre): Comercialización LAS MARIA – Pasabocas y Congelados
Propósito: Aumentar las ventas de la empresa, aumentar el número de clientes nuevos y fidelizar los clientes ex

Actividad	Recurso Requerido	Mes de Ejecución	Costo	Responsable (nombre del cargo lider del proceso)
Impresión de papelería	Impresión de papelería membretada para presentación formal de la empresa. Publicidad adhesiva o impresa en en empaques y bolsas.	Segundo mes de ejecución	$ 440,000.00	GERENTE
Portafolio	Diseño Físico y digital de un portafolio de productos y servicios	Desde el mes 1	$ 350,000.00	Gerente
PUNTO DE VENTA	Infraestructura Física	Desde el mes 1	$ 00.00	GERENTE
Costo Total:			**$ 790,000.00**	

Período de arranque e improductivo

19. ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

El período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la aprobación del lugar donde se ejecutaran las operaciones comerciales y producción se estima en tres (3) meses, denominado este como periodo de arranque, dado a las adecuaciones e intalaciones necesarias.

20. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

Este emprendimiento una vez tenga a disposición y uso las maquinaria, persona, herramientas y locatividad requiere un periodo de improductividad de dos (2) meses, para contar con la producción de su portafolio de productos y servicios a la orden de la clientela en general. En este periodo se proyecta el trámites de constitución de la empresa, gestiones Pre-operacionales, Permisos y licencias de funcionamiento, compra de maquinaria y equipo, diseño de portafolio y demas acciones de marketing, entre otras.

VI. ¿Qué Riesgos Enfrento?

¿Qué actores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.

CLIENTES: Son los clientes el eje fundamental de una negociación, por lo tanto es un riesgo que estos no sea satisfechos en los bienes y servicios que pretenden conseguir con nosotros, no sea posible mantenerlo como cliente o no sea posible el incrementos porcentual en el número de clientes que tiene la empresa.

CONSUMIDORES: Son los que monetizan nuestra actividad comercial A menor consumidores será menor nuestra participación en el mercado. Se implementarían estrategias de expansión del mercado en busca de clientes potenciales

PROVEEDORES: Dependemos de los servicios o bienes que nos proveen otros entes mercantiles para nuestro abastecimiento, por tanto la selección de un proveedor apropiado es una acción que requiere estudio y análisis.

COMPETENCIA: La competencia es un riesgo inevitable, pues todos los bienes o servicios que se comercializan en el mercado tienen un sustito o reemplazo, lo que nos hace acudir a ofrecer exelencia, ventajas y garantias.

¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

Factores económicos: Los cambios en la ecocómia son los que mas impacto generan, pues corresponde a la capacidad de compra incluyendo elementos basicos o suplementarios. Como plan de acción de mitigación seria la oferta de variedad de productos y servicios flexibles en precios, ademas de ofrecer un portafolio productos surtidos en variedad de rangos de precios.

Factores legales: Corresponde al aval, permisos o lincencias para la producción de los bienes. Su mitigación se logra por medio de la tramitacion y logro de todos los permisos y licencias requeridas.

Factor comercial: La no implementación de estrategias de marketing adecuada pueden poner en riesgo la operación del negocio. Como mitigacion evaluar periodicamente los resultados de las estrategias comerciales implementadas y tomar las acciones correctivas correspondinte.

Factor técnico: Desconocimiento de la operación de las maquinarias y equipos puestos a disposición para la operación. Su mitigación estaria compuesta por una capacitación a la planta de personal y dominio de la guia de uso de cada maquinaria.

Factor técnico: Otro seria la fluctuación constante en el suministro de el servicio de enegia electrica, este riesgo se puede mitigar con la implementacion de generadores de energia

VII. Resumen Ejecutivo

Emprendedor(es):

Nombre	Email	Rol
Ronald Yair Castrillón Bermúdez	ronaldcastrillonb@gmail.com	Emprendedor

Concepto del Negocio:

El plan de negocios ofrece una alternativa de catering de alimentos y bebidas de calidad, con una muy buena presentación, con un portafolio variado a lo tradicional, asesoría y atención inmediata, y sobre todo la adaptabilidad a perfiles de clientes y sus presupuestos, para que cada cliente de Las Maria - Pasabocas y Congelados pueda atender a sus invitados y lucirse en cada celebración.

En alimentos pre listos (alimentos congelados) ofrecemos opciones de platos surtidos que incluyen refrigerios, platos fuertes y Pasabocas, con alta calidad en la materia prima, adecuada manipulación y sobre todo garantizando la conservación de los niveles nutricionales de cada opción de nuestro portafolio, sin separar las ventajas de minimizar esfuerzos y la fácil elaboración y en todas la preparaciones para la familia y demás comensales.

Objetivo general

Crear una empresa en el Segundo semestre del 2020, dedicada a la producción y comercialización de alimentos prelistos y congelados de excelente calidad para lograr sabores únicos, deliciosos contribuyendo así a la generación de competitividad de este renglón de la economía en la ciudad de Riohacha, Departamento de la Guajira.

Objetivos Específicos

Objetivos Comerciales o de Mercado

Desarrollar una investigación de mercados que permita establecer la demanda insatisfecha de alimentos prelistos y congelados estimada a cubrir por la Empresa Las Maria - Pasabocas y Congelados S.A.S, en el Municipio de Riohacha – Departamento de La Guajira.

Recopilar y analizar fuentes de información primaria del sector en la ciudad para conocer los gustos en sabores para brindarle a la comunidad una alternativa diferente de consumir alimentos prelistos y congelados, mediante la aplicación de métodos de recolección directa como: fuentes primarias encuestas dirigidas a la muestra escogida del total de habitantes de la ciudad de Riohacha; y fuentes secundarias conformadas por los textos sobre el tema de la producción y comercialización alimentos prelistos y congeladosen en paginas de internet relacionadas con el tema de investigación.

Caracterizar a los consumidores actuales y potenciales, identificando sus preferencias, hábitos de consumo, motivaciones, disposición de gasto, entre otros; que sirva de base para el diseño de una estrategia comercial personalizada, capaz de satisfacer todas las necesidades y expectativas de los potenciales clientes.

Establecer las estrategias de mercado: distribución, precios, promoción, comunicación, servicio y aprovisionamiento.

Establecer nuestra presencia en el mercado en la fase introductoria mediante una comunicación agresiva que incluya: publicidad, relaciones públicas, promociones y venta personal de los valores de nuestro portafolio de servicios; identificando en cada una de las piezas publicitarias utilizadas; las entidades que apoyan la puesta en marcha de este plan de negocios; El Estado de Colombia, Fondo Emprender y SENA.

Proyectar las ventas de Las Maria S.A.S a 5 años, tomando como base los precios y cantidades obtenidos de la investigación de mercados; mediante los cuales podamos alcanzar los niveles óptimos de rentabilidad, con los medios disponibles y las posibilidades internas de la empresa y externas del mercado.

Objetivos Técnicos – Operacionales

Cuantificar el monto de las inversiones requeridas para la puesta en marcha del plan de negocios como: maquinaria, equipos y herramientas de producción para la elaboración de alimentos prelistos y congelados.

Escoger la localización del local teniendo como referencia factores como: ubicación del mercado de consumo, localización de las fuentes de materia prima, disponibilidad y características de la mano de obra, facilidades de transporte, vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de servicios públicos, agua, teléfono, vialidad, infraestructura, eliminación de desechos.

Cuantificar las necesidades de mano de obra por nivel de especialización y asignarles un nivel de remuneración para el cálculo de los costos de operación.

Describir mediante un flujo grama de procesos las actividades requeridas para la producción de alimentos prelistos y congelados.

Especificar en el plan de negocios las cantidades y precios de los insumos requeridos total anual, necesarios para cumplir con el programa de producción.

Satisfacer de forma personalizada las necesidades y requerimientos del cliente con excelencia en el servicio.

Objetivos Organizacionales y Legales

Legalizar la empresa Las Maria - Pasabocas y Congelados S.A.S, bajo la figura jurídica de la Sociedad por Acciones Simplificada SAS, amparada bajo la Ley 1258 de 2008, además de acogernos a lo dispuesto en la ley de Formalización y Generación De Empleo 1429 de 2010, previa jerarquización y priorización del plan de negocio.

Definir la estructura organizacional de la empresa, el diseño de procesos o flujograma y manual de funciones de cada puesto de trabajo que incluya las responsabilidades y las necesidades de los cargos a partir de sus habilidades, conocimiento y experiencia.

Objetivos Financieros

Obtener financiación para la puesta en marcha del plan de negocios a través de capital semilla otorgado por Fondo Emprender por valor de $124.000.000 y con aportes del emprendedor por valor de $15.000.000.00.

Establecer presupuestos de costos e ingresos anuales con proyecciones a 5 años, que guarde relación con el presupuesto de ventas, la política de inventarios, el módulo de mercado y la capacidad real de producción.

Generar utilidades en el primer año de actividad de Las Maria - Pasabocas y Congelados S.A.S, por valor de $ 8.773.398.00, con una tasa interna de retorno TIR de 34.24%, un Valor Actual Neto VAN de $107.970.588.00 y un periodo de Recuperación de la Inversión PRI de 2.07 años; proyectadas en un flujo de caja por 5 años, que garanticen la auto sostenibilidad en el tiempo y el cumplimiento de la viabilidad económica y financiera, establecida en el Manual de Operación del Fondo Emprender.

Objetivos de Impacto

Sociales

Generar 6 empleos directos para conformar la planta de personal, durante el primer año de funcionamiento de Las Maria - Pasabocas y Congelados S.A.S, favoreciendo uno de los grupos más afectados en el mercado laboral: madres cabeza de familia.

Económicos

Aportar al estado a través de la operación de Las Maria - Pasabocas y Congelados S.A.S por concepto de impuestos en el primer año un valor de $4.321.226, que en 5 años alcanzará aproximadamente $84.314.258, que luego el Estado Colombiano los destina a inversión social.

Ambientales

Prevenir y mitigar el impacto negativo sobre el medio ambiente, tales como contaminación del aire, ruido, destrucción del paisaje, separación de comunidades que operan como unidades, etc.

El mercado objetivo para quienes van dirigidos nuestros productos de la empresa personas naturales y jurídicas ubicadas en el Municipio de Riohacha – Departamento de La Guajira, más específicamente personas con edad entre 18 y 60 años de edad, de género tanto masculino como femenino, de clase social media, media – alta

El segmento de mercado lo constituyen personas que buscan disfrutar un producto prelisto y congelado para tipo de momento de esparcimiento con su familia y/o amigos.

Consideramos que este proyecto es exitoso debido a que seremops una empresa en el municipio de Riohacha, departamento de la Guajira, con emprendedor guajira que ofrecerá alimentos prelistos y congelados, servicicos de catering para eventos con altos estandares de produccion y comercialización.

La confianza que genera a los habitantes del Municipio de Riohacha contar con una empresa formalmente organizada y constituida legalmente, con ubicación física en el departamento, la infraestructura necesaria, insumos de alta calidad y un talento humano comprometido para satisfacer los gustos de nuestros consumidores.

Para el montaje y puesta en marcha de Las Maria – Pasabocas y Congelasdos S.A.S se necesitaran de la siguiente inversión de $105.721.820, detallados así: Adecuaciones y Mejoras $23.000.000.00, Maquinaria y equipos $57.942.000.00, Muebles y Enseres $20.489.820.00, Equipos de Comunicaciones, Computación y Herramientas $4.290.000.00 y un capital de trabajo a 60 días de $18.278.180. Al fondo emprender se solicitara el monto de $124.000.000.00 y el emprendedor aportará la suma de $15.000.000.

Las proyecciones de ventas fueron definidas teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

Las tarifas de cada uno de los productos se establecieron tomando como referencia las de las empresas que brindan productos similares dentro del municipio de Riohacha.

Cabe señalar que el incremento anual establecido por servicio es del 4% según la inflación.

Se tiene una proyección para el primer año de $187.820.000.00, para el segundo año $204.780.160, para el tercer año $222.981.574, para el cuarto año 238.282.191, y para el quinto año 260.670.224.

Teniendo en cuenta que la tasa mínima de rendimiento es del 10%, la TIR (tasa interna de retorno) de 34.24%, la VAN (valor actual neto) de $107.970.588.00 y que la PRI (periodo de recuperación de la inversión) es de 2.07 años podemos deducir que esta empresa es viable y sostenible en el tiempo financieramente.

Metas

Indicador Empleos:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Ventas:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Mercadeo (eventos):

Meta para el primer año: N/A

Indicador Contrapartida SENA:

Meta para el primer año: N/A

Indicador Empleos Indirectos:

Meta para el primer año: N/A

VIII - Estructura financiera

Plan de Compras

Consumos por Unidad de Producto:

Linea Congelados - Bandeja

Materia Prima	Unidad	Cantidad	Presentacion	Margen de Desperdicio (%)
Materia Prima				
HARINA AAA	kilo	0,25	kilos	0
LEVADURA	Kilo	0,01	Bandeja	0
MARGARINA	kilo	0,25	Bandejas	0
PROTEÍNAS Y RELLENOS	Kilo	0,15	Banedjas	0

LINEA DE CATERING - Evento / Persona

Materia Prima	Unidad	Cantidad	Presentacion	Margen de Desperdicio (%)
Materia Prima				
ACEITE	Litro	1	0	0

HARINA AAA	kilo	0,25	kilos	0
LEVADURA	Kilo	0,01	Bandeja	0
MARGARINA	kilo	0,25	Bandejas	0
PROTEÍNAS Y RELLENOS	Kilo	0,15	Banedjas	0
Otros				
Empaques para Alimentos	Unidad	1	Individual	0

LINEA DE REFRIGERIOS - Porción personal

Materia Prima	Unidad	Cantidad	Presentacion	Margen de Desperdicio (%)
Materia Prima				
BEBIDAS Y ADEREZOS	Unidad	1	Individual	0
FRUTA DE MANO	Unidad	1	Individual	0
SOLIDOS COMESTIBLES SALADO O DULCE	Unidad	1	Individual	0

LINEA PREPARADOS (sin servicio de catering) - Bandeja

Materia Prima	Unidad	Cantidad	Presentacion	Margen de Desperdicio (%)
Materia Prima				
ACEITE	Litro	1	0	0
HARINA AAA	kilo	0,2	kilos	0
MARGARINA	kilo	0,25	Bandejas	0
PROTEÍNAS Y RELLENOS	Kilo	0,15	Banedjas	0
Otros				
Empaques para Alimentos	Unidad	1	Individual	0

Costos de Producción

Tabla de costos de producción en pesos (incluido IVA)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Materia Prima	$ 17,198,480.00	$ 19,705,774.00	$ 21,625,047.00	$ 23,206,836.00	$ 25,165,278.87
Otros	$ 2,547,500.00	$ 2,750,700.00	$ 2,974,360.00	$ 3,198,372.00	$ 3,503,160.00
Totales	**$ 19,745,980.00**	**$ 22,456,474.00**	**$ 24,599,407.00**	**$ 26,405,208.00**	**$ 28,668,438.87**

Proyección de Compras (Unidades)					
Tipo de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Materia Prima					
ACEITE	$ 1,019.00	$ 1,038.00	$ 1,060.00	$ 1,074.00	$ 1,110.00
BEBIDAS Y ADEREZOS	$ 1,330.00	$ 1,400.00	$ 1,470.00	$ 1,512.00	$ 1,592.00
FRUTA DE MANO	$ 1,330.00	$ 1,400.00	$ 1,470.00	$ 1,512.00	$ 1,592.00
HARINA AAA	$ 819.75	$ 876.50	$ 932.35	$ 969.50	$ 1,017.00
LEVADURA	$ 24.99	$ 27.14	$ 29.23	$ 30.62	$ 32.28
MARGARINA	$ 868.50	$ 926.00	$ 982.75	$ 1,020.50	$ 1,069.50
PROTEÍNAS Y RELLENOS	$ 521.10	$ 555.60	$ 589.65	$ 612.30	$ 641.70
SOLIDOS COMESTIBLES SALADO O DULCE	$ 1,330.00	$ 1,400.00	$ 1,470.00	$ 1,512.00	$ 1,592.00
Otros					
Empaques para Alimentos	$ 1,019.00	$ 1,038.00	$ 1,060.00	$ 1,074.00	$ 1,110.00

Proyección de Compras (Pesos)					
Tipos de Insumo	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Materia Prima					
ACEITE	$ 5,095,000.00	$ 5,190,000.00	$ 5,353,000.00	$ 5,477,400.00	$ 5,772,000.00
BEBIDAS Y ADEREZOS	$ 1,197,000.00	$ 1,400,000.00	$ 1,543,500.00	$ 1,663,200.00	$ 1,830,800.00
FRUTA DE MANO	$ 1,197,000.00	$ 1,540,000.00	$ 1,690,500.00	$ 1,814,400.00	$ 1,990,000.00
HARINA AAA	$ 1,803,450.00	$ 2,103,600.00	$ 2,386,816.00	$ 2,637,040.00	$ 2,928,960.00
LEVADURA	$ 174,930.00	$ 192,694.00	$ 210,456.00	$ 223,526.00	$ 238.87
MARGARINA	$ 2,848,680.00	$ 3,222,480.00	$ 3,695,140.00	$ 4,163,640.00	$ 4,705,800.00
PROTEÍNAS Y RELLENOS	$ 3,751,920.00	$ 4,167,000.00	$ 4,658,235.00	$ 4,959,630.00	$ 5,390,280.00
SOLIDOS COMESTIBLES SALADO O DULCE	$ 1,130,500.00	$ 1,890,000.00	$ 2,087,400.00	$ 2,268,000.00	$ 2,547,200.00
Otros					
Empaques para Alimentos	$ 2,547,500.00	$ 2,750,700.00	$ 2,974,360.00	$ 3,198,372.00	$ 3,503,160.00
Total	**$ 19,745,980.00**	**$ 22,456,474.00**	**$ 24,599,407.00**	**$ 26,405,208.00**	**$ 28,668,438.87**
IVA	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
Total mas IVA	**$ 19,745,980.00**	**$ 22,456,474.00**	**$ 24,599,407.00**	**$ 26,405,208.00**	**$ 28,668,438.87**

Costos Administrativos

Gastos de Puesta en Marcha:

Descripción	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	120,000.00
Permisos y Licencias	00.00
Registro Mercantil	250,000.00
Registros, Marcas y Patentes	00.00
Total:	**$ 370,000.00**

Gastos Anuales de Administracion:

Descripción	Valor
Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia	850,000.00
Cargos por servicios bancarios	00.00
Dotaciones	900,000.00
Pagos por arrendamientos	9,000,000.00
Publicidad	2,000,000.00
Reparaciones y mantenimiento	00.00
Seguros	1,200,000.00
Servicios Públicos	8,760,000.00
Suministros de Oficina	00.00
Suscripciones y Afiliaciones	00.00
Teléfono, Internet, Correo	00.00
Vigilancia	11,400,000.00
Total:	**$ 34,110,000.00**

Ingresos

Fuentes de Financiación:

Recursos solicitados al fondo emprender en (smlv) 141

Aporte de los Emprendedores

Nombre	Valor	Detalle
Dinero		
Inventarios de Productos en Proceso	$ 666,730.00	Se aporta Inventarios de Productos en Proceso
Arriendo	$ 9,000,000.00	Pago de arriendo por 12 meses.
Capital de Trabajo	$ 13,270.00	Se aporta dinero
Dotación	$ 900,000.00	Dotación de vestimenta y calzado para el personal
Gastos notariales	$ 120,000.00	Recurso para tramitación de Gastos Notariales en constitución
Matricula Mercantil	$ 250,000.00	Aporte para tramitación de matricula mercantil
Póliza de seguro todo riesgo	$ 1,200,000.00	Póliza para cubrir riesgo relacionado con la operación del negocio
Publicidad	$ 2,000,000.00	Se aporta pago de publicidad.
Sistema de seguridad industrial / Plan de emergencia	$ 850,000.00	Implementación del plan de seguridad y emergencia para el desarrollo de la operación - SST
Total:	**$ 15,000,000.00**	

Recursos de Capital

	Cuantía	Plazo	Forma de Pago	Interes (Nominal/Anual)	Destinación
Crédito					
	$ 23,000,000.00	12	Mensual	0	Pago Adecuaciones y Mejoras
	$ 57,942,000.00	12	Mensual	0	Pago compra Maquinaria y Equipo
	$ 20,489,820.00	12	Mensual	0	Pago compra de Muebles y Enseres
	$ 4,290,000.00	12	Mensual	0	Pago compra Equipos de Comunicaciones, Computación y Herramientas
	$ 18,278,180.00	12	Mensual	0	Capital de trabajo
Total:	**$ 124,000,000.00**				

Proyeccion de Ingresos por Ventas

Producto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Linea Congelados	$ 46,645,000.00	$ 52,680,160.00	$ 58,999,050.00	$ 64,286,976.00	$ 70,415,136.00
LINEA PREPARADOS (sin servicio de catering)	$ 92,625,000.00	$ 97,812,000.00	$ 103,574,016.00	$ 108,999,240.00	$ 116,693,850.00
LINEA DE CATERING	$ 28,600,000.00	$ 32,448,000.00	$ 36,558,080.00	$ 39,482,748.00	$ 45,624,480.00
LINEA DE REFRIGERIOS	$ 19,950,000.00	$ 21,840,000.00	$ 23,849,280.00	$ 25,511,976.00	$ 27,936,416.00
Total	**$ 187,820,000.00**	**$ 204,780,160.00**	**$ 222,980,426.00**	**$ 238,280,940.00**	**$ 260,669,882.00**
Iva	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**	**$ 00.00**
Total con Iva	**$ 187,820,000.00**	**$ 204,780,160.00**	**$ 222,980,426.00**	**$ 238,280,940.00**	**$ 260,669,882.00**

Egresos

Índice de Actualización monetaria 1.04

Inversiones Fijas y Diferidas

Concepto	Valor	Mes	Fuente de financiación
Infraestructura - Adecuaciones	$ 23000000,00	0	Fondo Emprender
Maquinaria y Equipo	$ 57942000,00	0	Fondo Emprender
Equipo de Comunicación y Computación	$ 4290000,00	0	Fondo Emprender
Muebles y Enseres y Otros	$ 20489820,00	0	Fondo Emprender
Gasto Preoperativos	$ 120000,00	0	Aporte Emprendedores
Gasto Preoperativos	$ 250000,00	0	Fondo Emprender
Total:	**$ 106,091,820.00**		

Costos de Puesta en Marcha

Descripcion	Valor
Escrituras y Gastos Notariales	$ 120,000.00
Permisos y Licencias	$ 00.00
Registro Mercantil	$ 250,000.00
Registros, Marcas y Patentes	$ 00.00
Total	$ 370,000.00

Costos Anualizados Administrativos

Descripcion	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia	$ 850,000.00	$ 884,000.00	$ 919,360.00	$ 956,134.40	$ 994,379.78
Cargos por servicios bancarios	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Dotaciones	$ 900,000.00	$ 936,000.00	$ 973,440.00	$ 1,012,377.60	$ 1,052,872.70
Pagos por arrendamientos	$ 9,000,000.00	$ 9,360,000.00	$ 9,734,400.00	$ 10,123,776.00	$ 10,528,727.04
Publicidad	$ 2,000,000.00	$ 2,080,000.00	$ 2,163,200.00	$ 2,249,728.00	$ 2,339,717.12
Reparaciones y mantenimiento	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Seguros	$ 1,200,000.00	$ 1,248,000.00	$ 1,297,920.00	$ 1,349,836.80	$ 1,403,830.27
Servicios Públicos	$ 8,760,000.00	$ 9,110,400.00	$ 9,474,816.00	$ 9,853,808.64	$ 10,247,960.99
Suministros de Oficina	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Suscripciones y Afiliaciones	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Teléfono, Internet, Correo	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00	$ 00.00
Vigilancia	$ 11,400,000.00	$ 11,856,000.00	$ 12,330,240.00	$ 12,823,449.60	$ 13,336,387.58
Total	$ 34,110,000.00	$ 35,474,400.00	$ 36,893,376.00	$ 38,369,111.04	$ 39,903,875.48

Gastos de Personal

Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
AGENTE COMERCIAL	$ 10,536,000.00	$ 10,957,440.00	$ 11,395,737.60	$ 11,851,567.10	$ 12,325,629.79
AUXILIAR DE COCINA	$ 10,536,000.00	$ 10,957,440.00	$ 11,395,737.60	$ 11,851,567.10	$ 12,325,629.79
Contador	$ 6,000,000.00	$ 6,240,000.00	$ 6,489,600.00	$ 6,749,184.00	$ 7,019,151.36
GERENTE	$ 12,240,000.00	$ 12,729,600.00	$ 13,238,784.00	$ 13,768,335.36	$ 14,319,068.77
JEFE DE COCINA	$ 11,520,000.00	$ 11,980,800.00	$ 12,460,032.00	$ 12,958,433.28	$ 13,476,770.61
SUPERNUMERARIO ADMINISTRATIVO	$ 10,536,000.00	$ 10,957,440.00	$ 11,395,737.60	$ 11,851,567.10	$ 12,325,629.79
Total	$ 61,368,000.00	$ 63,822,720.00	$ 66,375,628.80	$ 69,030,653.95	$ 71,791,880.11

Capital de Trabajo

Componente	Valor	Fuente de financiación	Observación
Aportes inventario y efectivo	$ 680,000.00	Aporte Emprendedores	Aportes inventario y efectivo
Arrendamientos	$ 9,000,000.00	Aporte Emprendedores	Se aporta Arrendamientos
Compra de Materia Prima	$ 4,246,039.00	Fondo Emprender	Se aporta Compra de Materia Prima
Dotaciones	$ 900,000.00	Aporte Emprendedores	Se aportan Dotaciones
Gastos Notariales - Matrícula Mercantil - Gastos de Constitución	$ 370,000.00	Aporte Emprendedores	Se aporta Gastos Notariales - Matrícula Mercantil - Gastos de Constitución
Honorarios Contador	$ 500,000.00	Fondo Emprender	Se aporta Honorarios Contador
Nòmina Empleados (no incluye Gerente)	$ 1,293,557.00	Fondo Emprender	Se aporta Nòmina Empleados (no incluye Gerente)
Nómina Gerente Emprendedor	$ 1,605,620.00	Fondo Emprender	Se aporta Nómina Gerente Emprendedor
Nòmina Operarios	$ 8,002,964.00	Fondo Emprender	Se aporta Nòmina Operarios
Publicidad y Mercadeo	$ 2,000,000.00	Aporte Emprendedores	Se aporta Publicidad y Mercadeo
Seguro Todo Riesgo	$ 1,200,000.00	Aporte Emprendedores	Se aporta Seguro Todo Riesgo
Servicios Públicos	$ 730,000.00	Fondo Emprender	Se aporta Servicios Públicos
Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia	$ 850,000.00	Aporte Emprendedores	Se aporta Sistema de Seguridad Industrial / Plan de Emergencia
Vigilancia	$ 1,900,000.00	Fondo Emprender	Se aporta Vigilancia
Total:	**$ 33,278,180.00**		