



**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD ECONÓMICA PARA LA FABRICACIÓN Y VENTA  
AL DETAL DE WAFFLES**

**JONATHAN VÁSQUEZ**

## **ESQUEMA**

### **1. El producto (bien y/o servicio).**

- 1.1. Descripción y características.**
- 1.2 Especificaciones técnicas del producto.**
- 1.3 Descripción de las aplicaciones del producto.**
- 1.4. Tipos y tamaños.**
- 1.5 Calidad exigida.**
- 1.6 Productos sustitutos y complementarios.**

### **2. Estudio de Mercado.**

- 2.1. Análisis de la Demanda.**
  - 2.1.1. Idiosincrasia de los consumidores**
  - 2.1.2. Variables que influyen sobre la demanda**
  - 2.1.3. Consumo Aparente real y potencial**
  - 2.1.4. Consumo per cápita real y potencial**
  - 2.1.5. Tendencia y proyección de la demanda.**
  - 2.1.6 Distribución Geográfica de la demanda**

#### **2.2. Análisis de la Oferta.**

- 2.2.1. Producción Nacional.**
  - 2.2.1.1 Capacidad instalada.**
  - 2.2.1.2 Capacidad utilizada.**
  - 2.2.1.3 Tecnología aplicada.**
  - 2.2.1.4 Posición en el ranking de ventas.**
- 2.2.2 Exportaciones (series estadísticas)**
- 2.2.3 Importaciones (series estadísticas)**
- 2.2.4 Proyección de la Oferta.**

#### **2.3. Comercialización.**

- 2.3.1 Canales de distribución.**
- 2.3.2 Precio del bien en estudio.**
- 2.3.3 Series de Índices de precios.**

**2.3.4 Presentación del producto.**

**2.3.5 Regulación Oficial.**

**3. Aspectos Técnicos del proyecto.**

**3.1 Tamaño.**

**3.1.1 Factores que lo determinan.**

**3.1.2 Selección del tamaño adecuado.**

**3.2 Localización.**

**3.2.1 Factores que influyen en la localización.**

**3.2.2 Matriz de localización.**

**3.2.3 Ubicación de la alternativa seleccionada.**

**3.3 Ingeniería.**

**3.3.1. Descripción del proceso de producción.**

**3.3.2 Diagrama del proceso de producción.**

**3.3.3 Selección de la Tecnología y mano de obra. (anexar tablas)**

**3.3.4 Infraestructura y espacio disponible optimo. (Anexar plano de distribución)**

**4. Aspectos Organizacionales**

**4.1 Estructura Organizacional de la empresa. (anexar organigrama)**

**4.2 Estructura Salarial y remuneraciones. (anexar tablas)**

**4.3 Descripción de las principales funciones y requisitos para su desempeño.**

**5.Aspectos Legales.**

**5.1 Forma Jurídica de la empresa.**

**5.2 Perisología.**

**5.3 Inscripciones obligatorias.**

**6.Análisis de las Inversiones**

**6.1. Activos Tangibles**

**1.- Terreno**

**2.- Edificaciones y Trabajos de Obras Civiles.**

**3.- Maquinaria y Equipo.**

**4.- Gastos de Instalación y Montaje de los Equipos**

**6.2 Activos Intangibles o Amortizables**

- 1.-Investigaciones previas**
- 2.-Organización, patente o similares**
- 3.-Ingeniería y Administración del Proyecto**
- 4.-Puesta en Marcha**
- 5.-Intereses durante la construcción**

#### **6.3. Activo Circulante**

- 1.-Capital de Trabajo**
- 2.- Calculo de Capital de Trabajo**

#### **6.4. Fuentes de Financiamiento**

### **7.-Presupuestos de Ventas e Ingresos**

- 7.1 Presupuestos de Ingresos**
- 7.2 Programa de Producción**
- 7.3 Destino de Producción**
- 7.4 Política de Ventas y Precios de Venta**

### **8.- Proyección de las Cobranzas y de las Cuentas por Cobrar**

- 8.1 Ingresos Previstos**
- 8.2 Cobranzas**

### **9.- Presupuestos de Costos y Egresos**

- 9.1 Costo Primo**
- 9.2 Costo de la Mano de Obra Directa**
- 9.3 Gastos de Fabricación**
- 9.4 Gastos de Administración**
- 9.5 Gastos de Venta**

#### **II Resumen de la estructura de costos**

## **DESARROLLO**

### **1. TÍTULO DEL PROYECTO**

Estudio de Factibilidad Económica para la Fabricación Y Venta de Waffles

#### **1.1 OBJETIVO GENERAL**

Diseño de un plan de negocio para la fabricación y venta al detal de Waffles en Maracaibo, estado Zulia

#### **1.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Definir si el proyecto es factible.
- Estudiar los factores económicos que pueden influir en el proyecto.
- Realizar un análisis del producto y del mercado en Maracaibo en el Estado Zulia.
- Evaluar mediante encuestas la necesidad del producto.

### **2. EL PRODUCTO (BIEN Y/O SERVICIO)**

#### **2.1.1. DESCRIPCIÓN Y CARACTERÍSTICAS**

Un Waffle consiste en una especie de galleta gruesa de tipo oblea, con masa crujiente y esponjosa, parecida a un barquillo. El contenido calórico del producto en general, es de 121 kcal por 100 g de producto.

#### **Características**

- La principal ventaja de los waffles es que tiene la capacidad de satisfacer rápidamente el hambre, ya que este es un producto bastante alto en calorías.
- Debido a su contenido de azúcar, estimula la actividad cerebral.

- Los waffles están hechos con huevos, que contienen un polvo llamado colesterol saludable, esta previene el desarrollo de enfermedades del sistema cardiovascular.
- Incluso pueden mejorar los procesos de termorregulación y eliminar el sobre enfriamiento o el sobrecalentamiento. Saturan el cuerpo con glucógeno, por lo que se recomienda que se incluyan en la dieta para los hombres que intentan ganar masa muscular, como una adición a la dieta principal.

### **2.1.2 Especificaciones técnicas del producto.**

#### **PROPIEDADES FISICAS:**

- ✓ **ASPECTO:** Galleta gruesa tipo oblea
- ✓ **OLOR:** Vainilla
- ✓ **COLOR:** Beige, caramelo
- ✓ **TEXTURA:** Crujiente y esponjosa

#### **INGREDIENTES:**

- Harina de trigo todo uso
- huevos
- Mantequilla derretida
- Leche
- Azúcar
- Polvo de hornear
- Vainilla

### **2.1 3 DESCRIPCIÓN DE LAS APLICACIONES DEL PRODUCTO**

Se debe consumir inmediatamente luego de su cocción.

#### 2.1.4. TIPOS Y TAMAÑOS

Cada Waffle tiene un tamaño de 10 cm de diámetro.

#### 2.1.5 CALIDAD EXIGIDA.

Para cumplir con los estándares de calidad exigidos tomaremos en cuenta los siguientes aspectos:

- Buscar la satisfacción total del cliente.
- Buscar siempre la mejora continua.
- Garantizar siempre el cumplimiento de los estándares de calidad.
- Delegar responsabilidades.
- Cero tolerancias a los errores.
- Mantener un proceso de comunicación adecuado.

En el siguiente cuadro podemos observar las especificaciones de nuestro producto y la calidad necesaria para su consumo:

ESPECIFICACIONES		CALIDAD EXIGIDA
Descripción	Galleta gruesa tipo oblea	Conforme
Olor	Vainilla	Conforme
Textura	Crujiente y esponjosa	Conforme
Calorías por porción	121 Kcal	Un adulto medio necesita 2000 calorías al día, consumir un Waffle es el 14% del total diario necesario.

<b>Vitaminas</b>	Vitamina A, B12, E, K ,B9	Las Vitaminas son sustancias importantes para la salud corporal
<b>Minerales</b>	Calcio, hierro, potasio, magnesio, fosforo, sodio y selenio	El cuerpo humano no puede producir todos los minerales que necesita, por lo que los obtiene a través de la alimentación
<b>Grasas saturadas</b>	1,53 g	Se recomienda ingerir al menos 1,3 g al día

### **2.1.6 PRODUCTOS SUSTITUTOS Y COMPLEMENTARIOS.**

Los bienes complementarios y bienes sustitutos, son bienes demandados por los consumidores, en el cual, los complementarios se caracterizan porque la compra de un producto generalmente implica la compra de otro para poder satisfacer una necesidad; en cambio, los sustitutos se caracterizan por la compra de un producto que puede satisfacer una necesidad de otro producto de manera similar.

El consumo de waffles tiene como bienes complementarios: helado, crema chantilly, sirope, frutas, galletas, etc. Sin embargo el consumo de waffles se podría sustituir por panqueques o helados.

## **2.2 ESTUDIO DE MERCADO.**

### **2.2.1. IDIOSINCRASIA DE LOS CONSUMIDORES.**

Para los consumidores es sumamente importante que el producto en este caso los waffles, buscan consumir un producto agradable al paladar, económico y rápido, lo cual se quiere aprovechar para cubrir esta necesidad al ofrecer en un único producto esta demanda. Además, se ha encontrado que la tendencia a



alimentarse fuera del hogar ha crecido en los últimos años como consecuencia de la disminución de tiempo por las diferentes ocupaciones y responsabilidades que han tomado una importancia relevante

### **2.2.2. VARIABLES QUE INFLUYEN SOBRE LA DEMANDA.**

- **PRECIOS:** Se busca establecer un precio accesible, donde incluyendo la población de clase baja pueda consumir el producto
- **INGRESOS:** La cantidad de ingresos presupuestada se debe compara con la cantidad de gastos presupuestada para determinar si los ingresos son adecuados.
- **POBLACION:** Este proyecto está destinado para los consumidores de Maracaibo, Zulia, en base al censo del año 2011 el municipio posee 1.459.448 habitantes que representan un 39,40% del total del estado Zulia y de los cuales 713.440 son hombres (48,88%) y 746.008 mujeres.
- **TIPO DE BIEN:** Es un bien de consumo final, ya que no requiere de ninguna transformación.

### **2.2.3. CONSUMO APARENTE REAL Y POTENCIAL**

La participación de mercado o es una métrica que permite establecer el volumen del mercado o ventas que tiene una empresa. Es un índice de competitividad que ayuda a proyectar también hasta dónde puede crecer dentro del segmento de mercado en el que se desarrolla. Según los datos presentados por el INE (2011), demuestra que el producto tendrá un buen impacto en el mercado.

## POBLACIÓN DEMOGRÁFICA, EDO ZULIA

EDAD	HOMBRES	MUJERES
6 A 55 AÑOS	1.239	1.240
<b>TOTAL POBLACION EN EL ZULIA</b>	4.958.000	
<b>INGRESOS MEDIOS Y ALTOS</b>	64,44%	
<b>INGRESOS BAJOS</b>	35,56%	

### 2.1.4. CONSUMO PER CAPITA REAL Y POTENCIAL

Al verificar las estrategias que adoptan las familias de Maracaibo para acceder a alimentos, se observa que 88% de los hogares adopta estrategias de sobrevivencia para mantener un consumo básico de alimentos. De este porcentaje, 56% sobrepasa el umbral de adaptaciones negativas extremas, mientras que 16% presenta inseguridad alimentaria, 16% está en riesgo de sufrirla, y 12% estaría en una situación normal.

Se espera que los Waffles sean consumidos al menos por el 50% de los clientes potenciales en Maracaibo debido a su bajo costo y a su alta nutrición, además de que es un alimento que produce la sensación de saciedad

### 2.1.5. TENDENCIA Y PROYECCIÓN POR TIPO DE PRODUCTO.

De acuerdo al INE en la entidad, el grupo familiar más constante está constituido por al menos 4 a 5 personas. Por lo tanto, se estima que en Maracaibo hay aproximadamente 430.307,8 familias

Debido a la problemática con la gasolina, se realizó una encuesta a un radio de 500 metros de la ubicación de la empresa, para aquellas personas que tienen la facilidad de dirigirse al establecimiento, y de esta manera determinar la cantidad de clientes potenciales que tendría consumo de Waffles.

La encuesta fue realizada a 300 hogares, con un promedio de 3 a 5 personas por cada casa, en total se encuestaron 1200 personas.

Según la encuesta el 70% de las personas afirman que consumirían el producto.

Por lo tanto, la waffleria cuenta con 840 clientes potenciales semanalmente

Se estima vender 840 Waffles como mínimo semanalmente, con un promedio de 120 Waffles diarios, por lo que anualmente serian 43.680 Waffles

### ENCUESTA

POBLACIÓN	PRECIO	INGRESOS MENSUALES	RESPUESTA
12-18 años	5.5\$	100\$	SI CONSUMIRIA
18-24 años	5.5\$	130\$	SI CONSUMIRIA
24-40 años	5.5\$	250\$	SI CONSUMIRIA
40-60 años	5.5\$	200\$	SI CONSUMIRIA
<b>Total de encuestados</b>	-	-	<b>1.200 personas</b>
<b>Porcentaje</b>	-	-	<b>70%</b>
<b>Clientes potenciales semanales</b>	-	-	<b>870 personas</b>
<b>Producción de waffles diarios</b>			<b>120</b>
<b>Producción de waffles anuales</b>			<b>43.680</b>

### **2.2.6. DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LA DEMANDA.**

La venta de Waffles está dirigida a todas las clases sociales y todos los habitantes de Maracaibo, Edo Zulia, específicamente a los consumidores en edad comprendida entre 10 a 64 años de edad que requieran adquirir un postre o una merienda a buen precio.

## **2.2. ANALISIS DE LA OFERTA**

Según lo investigado, nos encontramos con un tipo de mercado donde hay poca competencia, ya que en Maracaibo aun no existen establecimientos se dediquen específicamente a la venta de waffles. Debemos tomar en cuenta que el mercado de postres en Maracaibo es muy solicitado, mayormente por las familias

### **2.2.1. PRODUCCION NACIONAL**

Como se había mencionado anteriormente, por los momentos en Maracaibo no existen establecimientos dedicados a la venta de Waffles, solo cafeterías. Por lo que la venta de waffles sería la única en Maracaibo, siendo poca la competencia. Otra de las ventajas con la que contamos es, que según estudios los consumidores de Maracaibo prefieren productos nuevos e innovadores a buen precio

#### **2.2.1.1 CAPACIDAD INSTALADA**

Para la cocción de los Waffles se decidió usar Waffleras industriales, lo cual tienen la capacidad de producir 20 waffles/ hora, siendo una jornada laboral de 8h, se podría producir 160 waffles por jornada, y se contara con 3 máquinas industriales

*Cálculo:*

$20 \times 8h = 160$  waffles por jornada de 8 horas

### **2.2.1.2 CAPACIDAD UTILIZADA**

En base a lo anteriormente mencionado podemos decir que la empresa trabaja con un **75%** de la capacidad de cada maquina instalada lo que se traduce en 120 Waffles por día, tomando en cuenta que usaran 3 maquinas

*Cálculo:*

$160 \times 75\% = 120$  waffles por dia

### **2.2.1.3 TECNOLOGÍA APLICADA**

Las Waffleras industriales son muy sencillas de usar, solo se debe aplicar la mezcla, su tiempo de cocción es tan solo de 3-5 minutos, y ya tendríamos un Waffle listo.

### **2.2.1.4 POSICIÓN EN EL RANKING DE VENTAS**

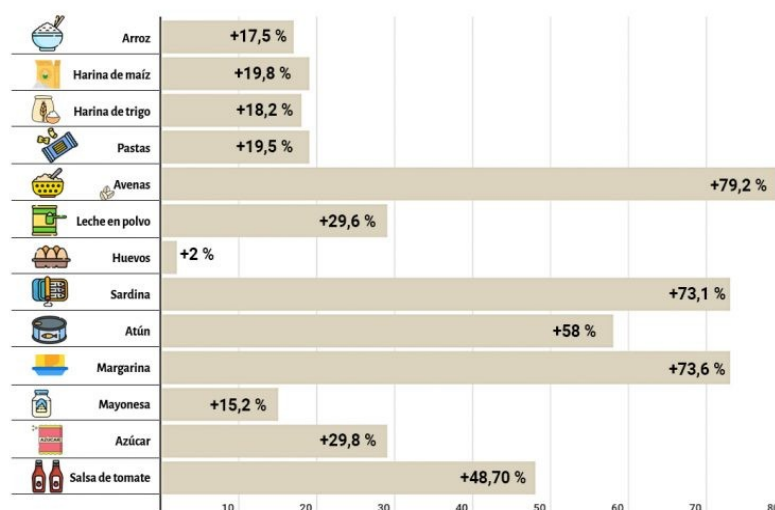
Debido a que aún no se ha realizado la ejecución del proyecto, aun no se puede determinar el ranking de ventas

### **2.2.2 EXPORTACIONES**

Datos oficiales muestran que entre enero y marzo de este año las exportaciones alcanzaron \$147,45 millones, lo que representa un aumento de 183 %, si se compara con el mismo periodo de 2021, cuando la cifra se situó en \$52,44 millones.

## Aumenta la producción de alimentos

Datos de la Cámara Venezolana de la Industria de Alimentos muestran que entre enero y mayo de 2022 la producción se recuperó en todos los rubros, al compararla con el mismo periodo de 2021.



Fuente: Cámara Venezolana de la Industria de Alimentos

CRÓNICA • UN

### 2.2.3 IMPORTACIONES (SERIES ESTADÍSTICAS)

Las importaciones totales de alimentos e insumos agrícolas en Venezuela subieron a 2.400 millones de dólares en 2021, 31,2% más que en 2020, mientras el país caribeño frenó con un tímido crecimiento siete años consecutivos de recesión en los que el PIB cayó 80%.

### 2.2.4 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

AÑOS	2024	2025	2026	2027
PERIODOS	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO	4 AÑO
CONSUMO ESTIMADO	43.680 UNIDADES	110.000 UNIDADES	200.000 UNIDADES	270.000 UNIDADES

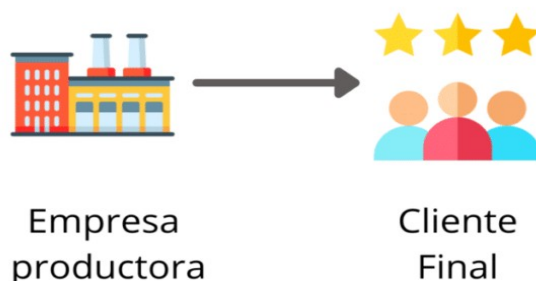
### 2.3 COMERCIALIZACIÓN

Principalmente se quiere vender el producto a nivel regional, cuando se alcance este mercado y nos encontremos en un punto de posicionamiento de producto muy estable y el período de prueba de **un año y dos meses** sea satisfactorio, este producto se lanzará y distribuirá a nivel nacional.

### 2.3.1 CANALES DE DISTRIBUCIÓN

El canal de distribución que se utilizarán para el producto será directo y físico el productos será llevado al consumidor final sin el uso de intermediarios. Serán los trabajadores los responsables de llevar los productos que se comercializan hasta las manos de sus clientes.

## Distribución Directa



### 2.3.2 PRECIO DEL BIEN EN ESTUDIO

Costos de producción para 120 unidades del producto, montos de costos expresados en dólares

PROVEEDOR	INSUMO	UNIDAD	COSTO
Robinson	Harina de trigo todo uso	Kg	3.00\$
Distribuidora Kiri	Huevos	Kg	6.00\$
Polar	Mantequilla	Kg	6.00\$
Natulac	Leche	Lt	9.00\$
La Pastora	Azúcar	Kg	2.00\$
Robinson	Polvo de hornear	Kg	1.00\$
Robinson	Vainilla	Lt	1.00\$
Plásticos	Plato y tenedor	128	5\$
Argentina	Helado	Lt	10\$
Topping	Topping	kg	6\$
COSTOS TOTALES			53,10\$

### ÍNDICE DE PRECIOS PARA LA VENTA

WAFFLE	4\$
TOPPING	0,30- 0,5\$
HELADO	1\$
PLATO Y TENEDOR	0,15\$
COSTO TOTAL	5,50
<b>COSTO DE PRODUCCION POR CADA WAFFLE</b>	<b>0,4\$</b>

### 2.3.3 SERIES DE ÍNDICES DE PRECIOS

Índice de precios expresado en dólares

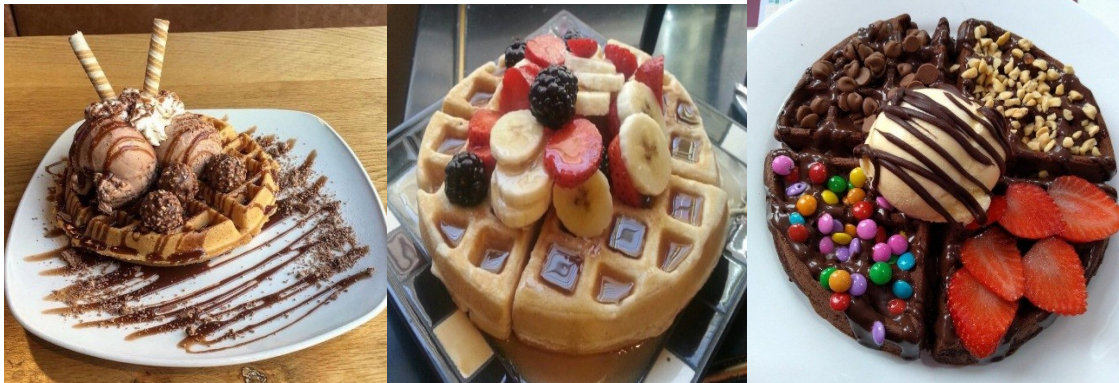
PERIODO	INDICE GENERAL NACIONAL
2019	3\$
2020	3\$
2022	3.5\$
2023	5\$

### 2.3.4 PRESENTACIÓN DEL PRODUCTO

En Waffle's House ofrecemos waffles innovadores con la mejor calidad, a un precio accesible, y con una atractiva presentación elegida al gusto por los consumidores, elaborados con productos nacionales y exportados, brindando siempre un servicio que sobrepasa las expectativas de los consumidores.

Nuestro mercado principal es la población maracaibera que come fuera de su casa, que muestra cierta predilección por los alimentos dulces y precios accesibles





#### **2.3.4.1 PROMOCIÓN**

Se utilizarán varios tipos de tácticas para persuadir a los clientes potenciales para que los consumidores utilicen publicidad en relación con ciertas promociones.

En Redes Sociales concretamente en Instagram y Tiktok se planea crear junto a un community manager un calendario de estrategia comerciales adaptadas específicamente para nuestro público tales como días de descuentos, cupones de regalo, días de un topping gratis etc.

Las muestras gratuitas en puntos clave como centro comerciales y parques en la ciudad para así lograr una presencia a través de la exposición. Estas muestras gratuitas vienen en tamaños de 10 cm, por lo que los posibles clientes pueden comprobar personalmente la calidad de nuestros productos.

#### **2.3.5 REGULACIÓN OFICIAL**

- Covenin 226-88 – SENCAMER Esta Norma Venezolana establece los requisitos que debe cumplir el pan, con sus diferentes variedades para consumo humano.
- Reglamento general de alimentos gaceta oficial n° 25.864 de fecha 16 de enero de 1959 decreto numero 525 - 12 de enero de 1959
- Ministerio de Sanidad y Asistencia. Social Resolución por la cual se dictan las normas de Buenas Prácticas de Fabricación, Almacenamiento y Transporte de Alimentos para consumo N° SG-457-96

### **3.1 TAMAÑO.**

El tamaño de un proyecto está determinado por su capacidad física o real de producción de bienes. Existen factores que contribuyen con la capacidad productiva, como diseño del servicio las habilidades del personal, la distribución de local, el flujo del proceso. Al ser un local de comida, este requiere de un tamaño considerable, la localidad seleccionada para este proyecto, cumple con estas especificaciones contando con 100m<sup>2</sup> y una ubicación en 5 de julio calle 77 cerca de la Plaza de la República.

Las unidades que se pretende producir al año son **43.680 unidades**.

#### **3.1.1 Factores que lo determinan.**

En cuanto al tamaño del proyecto su capacidad instalada va a estar dada por el volumen máximo de producción o el nivel máximo de producción expresada en unidades físicas de producción por unidad de tiempo durante la vida del proyecto bajo determinadas condiciones, los factores que determinan o condicionan el tamaño son:

- La demanda.
- La disponibilidad de insumos.
- El financiamiento.

#### **3.1.2 Selección del tamaño adecuado.**

Al ser un local de comida, el mismo requiere de un tamaño adecuado de 100m<sup>2</sup>, es adecuado ya que consta de una longitud conveniente para todas las personas que asistan al lugar y puedan contar con comida de comprar y comer en el mismo sitio

### **3.2 Localización.**

Una buena localización de instalaciones requiere de un estudio detallado de los factores que la puedan afectar o beneficiar el proceso productivo y los costos del mismo. Existen diferentes herramientas ya sean de tipo cualitativo como de tipo cuantitativo que permiten apoyar las decisiones de ubicación de instalaciones.

Debido a que ya se delimitó el área o zona de distribución y venta del producto final (Waffles con helado) siendo el estado Zulia, específicamente el Municipio Maracaibo 5 de julio calle 77 con una proximidad cerca de la Plaza de la república.

#### **3.2.1 Factores que influyen en la localización.**

Depende de las características del producto final o del insumo. Nuestro producto bien que tiende a dañarse con el transcurso del tiempo, las empresas se instalaran lo más cercano posible de aquel factor que le reduzca los costos por posibles pérdidas.

Al escoger un sitio específico dentro de una región determinada habrá que pensar en servicios de salubridad, y de comunicación, entre otros. Si la empresa requiere de un personal especializado es lógico pensar que este exigirá los mínimos requerimientos de servicios públicos como;

- Agua 20\$/mes
- Luz 25\$/mes
- Servicio de internet 25\$/mes
- Disponibilidad de la mano de obra
- Vías de acceso y transporte urbano y/o rural aceptables

### **3.2.3 Ubicación de la alternativa seleccionada.**

### **3.3 Ingeniería.**

Waffle's House es un bien que está dirigido a todas las familias de cualquier edad, y estará ubicado al norte de la ciudad específicamente en la Av. 5 de julio cerca de la Plaza de la República, que fue donde se hizo una investigación de mercado y se halló la carencia por parte de los consumidores, donde encontramos que no existen lugares donde vendan nuestro producto, el mismo se crea con el fin de cubrir la necesidad que los marabinos tienen debido a la inexistencia del mismo, en si es un lugar que va a permitir disfrutar en familia o grupos de amigos, relajarse, pasar tiempo de calidad entre otros; ya sea los fines de semana o cualquier día. El mismo contará con venta de waffles con helado y toppings, y además se tomará en cuenta los servicios adicionales que a las familias les gustaría que estuvieran incluidos siempre buscando una mayor comodidad para los clientes y aceptando propuestas nuevas e innovadoras.

#### **3.3.1. Descripción del proceso de producción.**

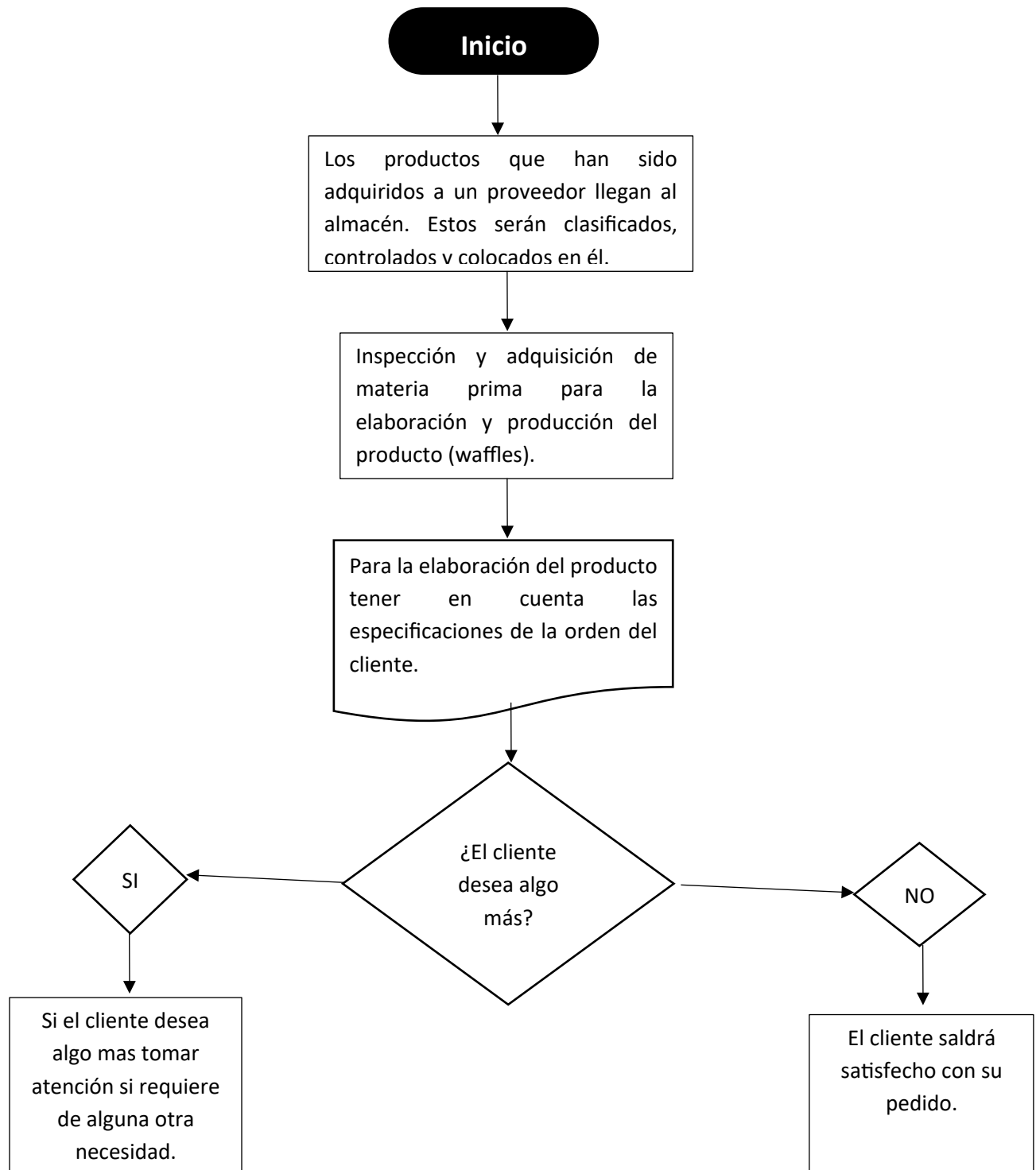
- 1. Recepción de materias primas:** Se recibe la materia prima y se compara lo recibido con la orden de compra.
- 2. Inspección y almacenamiento:** El material se pesa para llevar un control de inventarios y luego se pasa al almacén para productos fríos y misceláneos.
- 3. Preparación de la mezcla y elaboración del bien:** Se pesan y se mezclan los distintos componentes de la mezcla de los waffles como lo es la harina de trigo todo uso, huevos, mantequilla, leche, azúcar, polvo de hornear, vainilla previamente pesados
- 4. Inspección de calidad:** Se comparan los resultados obtenidos con los esperados tomando en cuenta olor, apariencia, consistencia,
- 5. Transporte al área de vitrina:** Los waffles son transportados por medio de contenedores hacia las vitrinas donde se mantendrán calientes para servirlos al cliente de manera de que nos permita optimizar tiempo

**Al momento de servir al cliente**

- 1.- Se sirve en un recipiente de anime el waffle
- 2.- Se coloca el helado del sabor que desee el cliente
- 3.-Se coloca el topping y decorado de su preferencia
- 4.- Por último se entrega con las servilletas y tenedor

### 3. ASPECTOS TECNICOS DEL PROYECTO

#### Diagrama del proceso de producción



## Selección de tecnología y mano de obra

### Tecnología:

Tecnología	Cantidad	Precio	Vida útil
Punto de venta Banesco	2	150\$ c/u	Más de 5 años
Router de Wi-Fi TP-Link	1	20\$c/u	4 a 5 años
Peso digital	3	10\$c/u	4 años
Computadoras Samsung	1	200\$ c/u	8 años
Freezer congelador Hyundai	1	240\$c/u	10 años



### Equipo de tecnología para la producción:

Equipó de tecnología para la producción	Cantidad	Precio	Vida útil
Batidora industrial marca DOBBOR	1	140\$	12 años
Wafleras industriales belga Oster	2	139.99\$ c/u	12 años
Dispensador de embudo	2	25\$ c/u	10 años



### Mano de obra Directa:

Detalle	Salario mensual	Salario anual	Horas Al Año	Valor hora
<b>Asistentes (2)</b>	140\$	1.680\$	2.880	0,625
<b>Cocineros (3)</b>	140\$	1.6800\$	2.880	0,625
<b>TOTAL</b>				<b>700\$ mensual</b>



**Mano de obra indirecta:**

<b>Detalle</b>	<b>Salario mensual</b>	<b>Salario anual</b>	<b>Horas al año 8h diarias</b>	<b>Valor hora (8h diarias)</b>
<b>Personal de Aseo y mantenimiento (1)</b>	140\$	1.680\$	2880	0,625
<b>Seguridad (1)</b>	140\$	1.680\$	2880	0,625
<b>Publicidad</b>	160\$	1920\$	2880	0,714
<b>TOTAL</b>				<b>440\$ mensual</b>

<b>TOTAL SUELDOS Y SALARIOS MENSUALES</b>	<b>1.140\$</b>
---	----------------

**Infraestructura y espacio disponible optimo (anexar cuadro de distribución)**



El establecimiento tiene una medida de 100m<sup>2</sup>, el alquiler de cada metro tiene un costo de 3,4\$ por m<sup>2</sup>, por lo tanto, el costo del alquiler mensual seria de 340\$



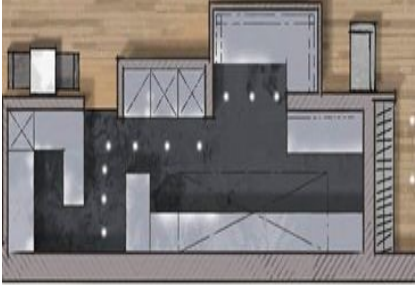

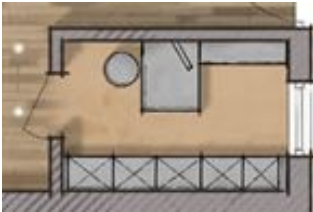

Calle 77 AV. 5 de julio



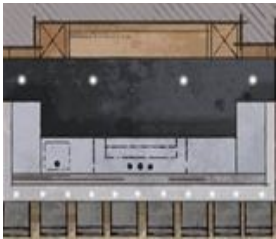

tiene una capacidad para 40 personas



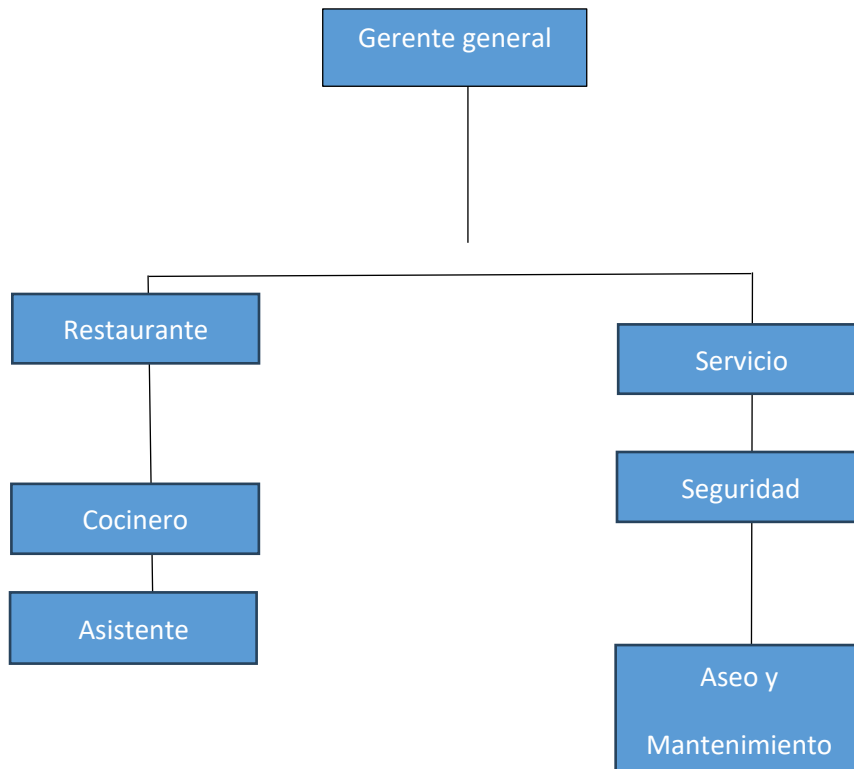
Distribución de espacios

Plano	Descripción	Referencia	Precio y cantidad
	<p><b><u>Comedor Exclusivo</u></b></p> <p>Espacio diseñado para compartir deliciosos waffles con una numerosa familia o grupos grandes de amigos máx. 8 personas</p>		<p>3 comedores (60\$/c/u)</p>

	<p><b><u>Mesas y sillas</u></b></p> <p>Mesas y sillas para todo tipo de consumidores: niños, adultos y mayores de edad, que cuenta con sillas y mesas.</p>		<p>Mesas= 7(35\$/u) Sillas = 40(20\$/u)</p>
	<p><b><u>Presentaciones en vivo</u></b></p> <p>Espacio diseñado dinámicamente para el entretenimiento, donde se realizarán presentaciones en vivo de música y bandas locales para días y ocasiones especiales.</p>		<p>70\$/hora</p>
	<p><b><u>Cocina</u></b></p>		<p>800\$(c/u)</p>

	Elaboración de waffles.		
	<p><b><u>Baños</u></b></p> <p>Espacio ampliamente para todo público diseñado para que las personas realicen sus necesidades donde se dispondrá de un kit cruz roja Si llegase haber un inconveniente o emergencias más que todo (mujeres).</p>		2 banos ( 150\$ c/u)
	<p><b><u>Caja</u></b></p> <p>-</p> <p>Espacio diseñado para que el cliente puede cancelar sus pedidos y se dará atención al cliente.</p>		1 computadora( 200 \$c/u)

**ASPECTOS ORGANIZACIONALES DEL PROYECTO:**  
**ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL/AREAS FUNCIONALES**



**Descripción de las principales funciones y requisitos para su desempeño.**

**Gerencia:**

- Ejecuta la planificación.
- Estrategias
- Programas.

**Servicios:**

- Dirige
- Evalúa
- Controla
- Atención del cliente

**Operativa (restaurante):**

- Ejecución de responsabilidades.
- Tareas rutinarias y programadas
- Establecer estrategias de operaciones.

**5.-ASPECTOS LEGALES****FORMAS JURIDICAS DE LA EMPRESA**

Es importante implementar procedimiento que sean acordes a la implantación y la evaluación correspondiente que nos permitirá observar la estabilidad en las necesidades que se desean abarcar donde demostrara la modalidad legal para llevar a cabo una actividad económica.

**Régimen tributario:**

Establece la manera en la que se pagan los impuestos y los niveles de pagos de los mismos pudiendo optar por uno u otro régimen dependiendo del tipo y el tamaño del negocio.

**Autorizaciones y permisos:**

- Autorización de uso de denominación o razón social.
- Solicitud para el folio mercantil electrónico.
- Acta constitutiva de asamblea de la sociedad mercantil.
- Inscripción al Registro Federal de Contribuyentes (RFC).
- Registro de marca.
- Registro patronal ante el IMSS.

## **Tipos de empresa legal**

The waffle 's house se considera una compañía u sociedad anónima, se define como aquellas sociedades de capital donde la participación en una compañía anónima está determinada por un aporte económico que se representa en un título denominado “acción” en toda legislación venezolana.

## **PERMISOLOGIA**

### **Acta de constitución legal:**

Uno de los aspectos legales para la constitución de un proyecto es contar con el acta de constitución, que debe ser firmada por los socios y presentar sus documentos de identidad.

### **Permisos:**

- Permiso de habitabilidad.
- Permiso comercial y local.
- Permiso de construcción.
- Permiso Sanitario del Local.
- Permiso de Manipulación de Alimentos (Trabajadores).
- Certificado de Salud (Trabajadores)

### **Solicitud de nombre o razón social**

Es aquel modelo por el cual se estandariza y se presenta ante la oficina del registro aquella solicitud para la prestación del proyecto, donde se usarán plantillas que condensan los aspectos principales del proyecto.

### **Ubicación de oficina de registro mercantil**

Es un instrumento de publicidad que tiene por misión facilitar datos relevantes para el tráfico mercantil, donde funcionará la empresa y tendrá su domicilio fiscal.

## Libros legales obligatorios

- Libro mayor
- Libro diario
- Libro de balance de inventarios

## INSCRIPCIONES OBLIGATORIAS

- VSS (Instituto Venezolano de los Seguros Sociales)
- Registro mercantil
- INCES (Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista)
- FAOV (Fondo de Ahorro Obligatorio de Vivienda)
- RNET (Registro Nacional de Entidades de Trabajo)
- SUNDEE (Registro Único de Personas que Desarrollan Actividades Económicas RUPDAE)

## 6.- ANÁLISIS DE LAS INVERSIONES

**Activos tangibles:** Un activo tangible tiene una forma física. Es decir, es cualquier activo material que se puede ver y tocar

MAQUINARIA Y EQUIPOS(\$)			
Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Batidora	1	140\$	140\$
Wafflera	2	140\$	280\$
Dispensador de embudo	2	25\$	50\$
Punto de venta	2	150\$	300\$
Router	1	20\$	20\$
Peso digital	3	10\$	30\$
Computadora	1	200\$	200\$
<b>TOTAL</b>			<b>1.020\$</b>



MOBILIARIO (\$)			
Descripción	Cantidad	Costo unitario	Costo total
Congelador	1	240\$	240\$
Comedor	3	60\$	180\$
Mesas	7	35\$	245\$
Sillas	40	20\$	800\$
Cocina	1	800\$	800\$
Baños	2	150\$	300\$
<b>TOTAL</b>			<b>2.565\$</b>

GASTOS DE INSTALACIÓN Y MONTAJE DE LOS EQUIPOS	
Descripción	Costo
Instalación de computadoras	50\$
Instalación de cocina	200\$
Fachada/nombre del local	400\$
Menús	70\$
Instalación y traslado de sillas y mesas	60\$
<b>Total</b>	<b>780\$</b>

CAPITAL DE TRABAJO Y MANO DE OBRA (\$)		
Servicios	Mensual	Anual
Material directo	840\$	10.080\$
Material indirecto	630\$	7.560\$
Mano de obra directa	700\$	8.400\$
Mano de obra indirecta	440\$	5.280\$
<b>TOTAL</b>	<b>2.610\$</b>	<b>31.320\$</b>

<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS Y GENERALES</b>		
<b>Descripción</b>	<b>Mensual</b>	<b>Anual</b>
Alquiler	340\$	4.080\$
Sueldos y salarios	1.140\$	13.638\$
Servicios públicos (agua y luz)	45\$	540\$
Internet	25\$	300\$
<b>Total</b>	<b>1.210\$</b>	<b>14.478\$</b>
<b>TOTAL ACTIVO CIRCULANTE</b>	<b>4.160\$</b>	<b>49.878\$</b>

<b>ACTIVOS DIFERIDOS( 15% de las inversiones )</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Total</b>
Estudios preliminares	4	100\$	400\$
Gastos de constitución	1	300\$	300\$
Investigación	1	500\$	500\$
Puesta en marcha	1	400\$	400\$
Patente	1	200\$	200\$
<b>TOTAL</b>			<b>1.600\$</b>

**ANÁLISIS DE LAS INVERSIONES**

INVERSIONES	
Activo fijo	4.365
Activo diferido	1.800
Activo circulante mensual	4.160
<b>TOTAL</b>	<b>10.325</b>

El proyecto hará uso de las fuentes de financiamiento internas o externas:

Capital propio	6.195 (60%)
Financiamiento	4.130 (40%)

**PRESUPUESTO DE VENTAS E INGRESOS**

PRESUPUESTO DE INGRESOS						
Concepto	Costo total por unidad	1 año (2024)	2 año (2025)	3 año (2026)	4 año (2027)	5 año (2028)
Ingreso por venta de producto	5.50\$	36.036\$	90.750\$	165.000\$	222.750\$	250.000\$

PROGRAMA POR PRODUCCIÓN					
Concepto	1 año (2024)	2 año (2025)	3 año (2026)	4 año (2027)	5 año (2028)
Capacidad instalada	43.680\$	110.000\$	200.000\$	270.000\$	300.000\$
Producción	6.552\$	16.500\$	30.000\$	40.500\$	45.000\$

al 15% de la capacidad instalada					
----------------------------------	--	--	--	--	--

**Política de ventas**

- The Waffle’s house tomará en cuenta el IVA y los gastos de transporte para al momento de realizar una entrega.
- Los días de descuentos son calculados automáticamente por el sistema, de acuerdo al volumen de compras generado por el cliente.
- El horario de atención al cliente para la venta es de lunes a domingos de 12pm a 8pm.
- El horario de atención al cliente para la venta de manera online (vía redes sociales) será el mismo de horario de atención al anterior.
- Todas las ventas hechas en The Waffles house están sujetas a las políticas generales de ventas.

VALOR O PRECIO ESTIMADO DE LAS VENTAS					
Costo total por unidad	1 año (2024)	2 año (2025)	3 año (2026)	4 año (2027)	5 ano (2028)
Cantidad Ventas anuales	43.680 unidades	110.000 unidades	200.000 Unidades	270.000 Unidades	300.000 Unidades
Total, de las ventas anuales	240.240\$	605.000\$	1.100.000\$	1.485.000\$	1.650.000

**PROYECCIÓN DE LAS CUENTAS POR COBRAR:**

En este caso The Waffles house realiza sus ventas al contado es por ello El monto vendido anualmente que se expresa en el cuadro anterior coincidirá con el monto de lo cobrado, cuando se vende al contado entrará el dinero de manera inmediata

a caja y a los bancos; no nos regimos por dar un plazo largo para que el cliente cancele y así poder cobrar.

## **PRESUPUESTO DE COBRO Y EGRESO**

<b>COSTO DEL SERVICIO ANUAL</b>	
Material directo	10.080\$
Material indirecto	7.560\$
Mano de obra directa	8.400\$
Mano de obra indirecta	5.280\$
<b>TOTAL COSTO DEL SERVICIO</b>	<b>31.320\$</b>

<b>COSTOS ADMINSTRATIVOS ANUALES</b>	
Alquiler	4.080\$
Sueldos y salarios	13.638\$
Servicios públicos	540\$
Internet	300\$
Depreciación Wafflera industrial	500\$
Depreciación mobiliario	300\$
Depreciación equipo de computación	200\$
Amortización gastos diferidos	800\$
<b>TOTAL COSTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>20.358\$</b>
<b>TOTAL PRESUPUESTO</b>	<b>51. 678\$</b>

## ESTADO DE RESULTADO

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>					
<b>Ventas</b>	240.240\$	605.000\$	1.100.000\$	1.485.000\$	1.650.000\$
<b>Egresos</b>					
<b>(-) costo del servicio</b>	49.878\$	68.000\$	74.000\$	83.000\$	95.000\$
<b>Utilidad bruta</b>	190.362\$	537.000\$	1.026.000\$	1.402.000\$	1.555.000\$
<b>15% utilidad de los trabajadores</b>	2.045,7\$	2.658,5\$	3.456,05\$	4.492,86\$	5.840,72\$
<b>Utilidad antes de impuesto</b>	188.316,30\$	534.341,50\$	1.022.543,95\$	1.397.507,14\$	1.549.159,28\$
<b>(-) 22% impuesto</b>	41.429,59\$	117.555,13\$	224.959,67\$	307.451,57\$	340.815,04\$
<b>Utilidad liquida después de impuesto</b>	146.886,71\$	416.786,37\$	797.584,28\$	1.090.055\$	1.208.344\$

### 8.1. FLUJO DE CAJA:

INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Saldo inicial	10.325\$	3,400.240\$	5,012.697.50\$	5,401.426.25\$
Venta al contado	3.430.240\$	1,700.120\$	850.060\$	425.03\$
(=) Total Ingresos	3,440.565\$	5,100.360\$	5,922.757.50\$	5,401.851.23\$
EGRESOS				
Gastos	25.325\$	12,662.50\$	6,331.25\$	316,562.50\$
Obligaciones financieras	15.000\$	15.000\$	15.000\$	15.000\$
Total egresos	40.325\$	27,662.50\$	21,331.25\$	331,562.50\$
<b>Saldo final</b>	3,400.240\$	5,072.697.5\$	5,401.426.25\$	<b>5,070.289.39\$</b>

GASTOS ANUALES	
Sueldos y salarios anuales	13.638\$
Alquiler	4.080\$
Insumos	53.10\$
Otros gastos	1.380\$
<b>Subtotal</b>	<b>19.151,10\$</b>
Obligaciones financieras	15.000\$
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>34.151.15\$</b>

INVERSIÓN INICIAL	
Salarios, alquiler, insumos	19.151,10\$
Maquinaria	469.984\$
<b>TOTAL DE INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>55.921,08\$</b>



La inflación corresponde al 50%-0.50

Se puede observar que al final del año en el saldo final da a favor, alcanzamos la rentabilidad ya que los ingresos fueron mayores que los egresos

#### TASA DE MINIMA DE RENDIMIENTO Y VALOR PRESENTE NETO

$$\text{TMAR} = 0.50 \times 0.10 = 0.50 + 0.10 + 0.50 = 0.65 = 65\%$$

C22	:	X	✓	$f_x$	
	A	B	C	D	E
1					
2	INVERSION		-10.000,00		
3	AÑO 1		146.886,71		
4	AÑO 2		416.786,37		
5	AÑO 3		797.584,28		
6	AÑO 4		1,090.055		
7	AÑO 5		1,208.344		
8					
9	VPN		Bs. 409.663,49		
10	TIR		1636%		
11					
12					
13					

VPN = 409.663,49 SE ACEPTA LA INVERSIÓN DEL PROYECTO