

TRABAJO PLAN DE NEGOCIO

NOMBRE: DANIELA GUZMAN

DOCENTE: RICAR VASQUEZ DIAZ

**CREACION DE PANADERIA “LAS DELICIAS”
EN MONTERIA CORDOBA**

**CORPORACION EDUCATIVA DE LOS VALLES DEL SINU
CORPOVALLE**

TABLA DE CONTENIDO

1. resumen ejecutivo.....	4
2. idea de negocio.....	5
3. analisis del entorno.....	6
4. analisis de mercado-----	7
4.1 análisis de los clientes-----	7
4.2 análisis de los productos sustitutos-----	7
4.3 análisis de la competencia-----	8
4.4 análisis de los proveedores-----	8
5. plan estratégico-----	9
5.1. Misión-----	9
5.2 visión-----	9
5.3 objetivos estratégico-----	9
5.3.1 objetivo general-----	9
5.3.2 objetivo específico-----	10
5.4 valores-----	10
6. plan de marketing-----	11
6.1 descripción del producto-----	11
6.2 determinación o fijación del precio-----	12
6.3 estrategia de publicidad-----	12
6.4 estrategia de promoción-----	12
6.5 estrategia de distribución-----	13
7. plan de operaciones-----	14
7.1 identificación del proceso de producción-----	14

7.2 identificación de los insumos-----	16
7.3 identificación de las herramientas de trabajo-----	17
7.4 localización del negocio-----	18
7.4.1 macrolocalizacion-----	18
7.4.2 microlocalizacion -----	18
8. plan de gestión humana-----	19
8.1 estructura organizacional: funciones, responsabilidades, personal a cargo.-----	19
8.2 estrategia de reclutamiento, selección y contratación de personal-----	20
8.3 estrategia de inducción, capacitación y evaluación del personal-----	21
8.4 políticas de remuneración-----	21
9. plan de finanzas-----	22
9.1 estimación inversión inicial-----	22
9.1.1 inversión fija.-----	22
9.1.2 inversión diferida.-----	22
9.1.3 inversión total.-----	23
9.2 presupuesto de ingreso y egreso-----	23
9.2.1 presupuesto de ingresos-----	23
9.2.2 presupuesto de egresos-----	24
9.2.3 ingresos netos-----	28
9.3 estado de resultado proforma-----	28
9.4 evaluación financiera del negocio-----	30
9.4.1 cálculo del valor presente neto-----	30

1. RESUMEN EJECUTIVO

El presente plan de negocio tiene como idea fundamental crear y poner en marcha una panadería cuyo nombre tendrá “panadería las delicias” la cual se encontrara ubicada en la ciudad de montería. Está presente unidad de negocio tendrá como objetivo fundamental generar riqueza o incrementar las utilidades o ganancias en el mercado. Mediante la comercialización o venta de tres clases de producto (pan de queso, pan de mantequilla, pan de arequipe).

La panadería “las delicias” comercializara sus productos en su punto de venta o negocio, pero igualmente se dedicara a distribuir panes a los distintos establecimientos de los municipios del departamento de córdoba

Con el presente plan de negocio se pretende satisfacer las necesidades de algunas personas o habitantes de la ciudad de montería la cual muchas veces no encuentran una panadería donde puedan comprar el pan y así poder satisfacer sus necesidades o deseo.

Las necesidades a las que este negocio pretende dar solución son las Siguientes:

El Lucro: Para los dueños o accionistas que serán los que aportaran el capital de trabajo.

La alimentación: del mercado meta ya que el pan dulce se considera parte de la canasta básica de los monterianos.

Necesidad de trabajo: mediante la instalación de la panadería se le brindara tanto empleo como también indirecto a un determinado número de personas.

2. IDEA DE NEGOCIO

La presente idea de negocio surgió considerando que el pan es uno de los alimentos básicos de la canasta familiar. Actualmente en la ciudad de montería son pocas panaderías que existen, razón por la cual se motiva a llevar esta idea de negocio que consiste en crear una panadería llamada panadería las “delicias” que busca satisfacer la necesidad de la población monteriana a la hora de comprar o adquirir este alimento.

Con la presente idea de negocio además de ofrecer el producto a la población monteriana se busca distribuir el pan a municipios aledaños de la ciudad de montería específicamente en lugares como (tiendas, graneros, etc.)

Los objetivos que se busca con la presente idea de negocio son: a corto plazo se busca ofrecer el producto en la ciudad de montería y municipios aledaños. A mediano plazo se tiene como objetivo colocar puntos de ventas físicos en otros municipios del departamento de córdoba, con el fin de que la empresa comience a ser reconocida y logre posicionamiento en el mercado. Finalmente a largo plazo se pretende llevar o comercializar el producto a otras ciudades del país.

Con los 3 objetivos anteriores se lograría que esta idea de negocio además de lograr el posicionamiento de la empresa en el mercado, los beneficios económicos serían mayores debido a la amplitud en la comercialización del producto por parte de la empresa.

3. ANALISIS DEL ENTORNO

Con el análisis del entorno se busca identificar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que tiene o presenta la idea de negocio. Razón por la cual a continuación se realizara una matriz DOFA en la que se busca identificar los factores positivos y negativos que tendría la creación de la panadería “las delicias” en el municipio de montería-córdoba.

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<ul style="list-style-type: none">➤ estructura necesaria para desarrollar el negocio.➤ conocimientos contables y financieros.➤ red de distribución del producto a municipios del departamento de córdoba➤ conocimientos de los proveedores que ofrecen una materia prima de calidad	<ul style="list-style-type: none">➤ falta de experiencia en el mercado➤ se tiene estrecha línea del producto➤ falta de personal para la distribución del producto➤ poca relación con entidades financieras➤ Falta dotación de sistema tecnológico que es el que permite la productividad y distribución
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none">➤ Podemos desarrollar o adquirir nuevas tecnologías de fabricación.➤ Tendencia al crecimiento en el mercado local➤ Podemos desarrollar nuevos productos para mercados nuevo	<ul style="list-style-type: none">➤ fuerte Competencia➤ aumento del Desempleo➤ Poco crecimiento en la economía➤ inflación

4. ESTUDIO DE MERCADO

4.1 análisis de los clientes

Dentro del análisis de los clientes, se busca identificar los consumidores o clientes a los cuales va dirigido el producto, dentro de estos encontramos:

- madre o padre cabeza de familia
- adolescentes
- comerciante o mayorista
- cualquier persona independiente de la profesión, sexo, etc.

4.2 análisis de los productos sustitutos

Dentro de la presente idea de negocio el producto principal es el pan. En este caso dentro de los productos sustitutos del pan encontramos:

- galletas
- alimentos cocidos
- frutas
- arepa
- vegetales
- etc.

4.3 análisis de la competencia

Dentro del análisis de la competencia se procede a identificar a las empresas o intermediarios que ofrecen un producto igual o sustituto al de la panadería las “delicias” dentro del análisis de competencia encontramos:

- otras panaderías
- tiendas o graneros
- personas que comercialicen el producto por su propia cuenta.
- Etc.

4.4 análisis de los proveedores

Dentro de los proveedores que necesita la panadería “las delicias” para fabricar el pan encontramos:

- Harinera del valle
- Queso y productos del campo
- Repospan
- Desechables y plástico del Sinú.
- Levapan s.a
- Kike huevos
- etc.

5. PLAN ESTRATEGICO

5.1. Misión

Somos una empresa que elabora y comercializa productos de panadería, , con estándares de calidad, que satisfaga los gustos de los clientes que demandan; garantizado con el uso de materia prima de calidad, tecnología innovadora y con una fuerza laboral calificada y comprometida con la visión empresarial.

5.2 Visión

Ser una empresa líder en la zona de Montería y sus alrededores en el área de Panadería, ofreciendo una variedad de presentaciones de productos con los más altos estándares de calidad, que satisfagan las expectativas de nuestros clientes, garantizando la utilización de tecnología innovadora, procedimientos amigables con el personal y el medio ambiente y respaldado por un recurso humano calificado y comprometido con los valores de la empresa.

5.3 Objetivos estratégico

5.3.1 Objetivo general

Panadería “las delicias” tiene como objetivo Ser una empresa reconocida a nivel Regional en cuanto a panadería y pastelería, destacándose por la calidad de sus productos y por su excelente servicio al cliente, preocupándonos por el bienestar de quienes consumen nuestros productos.

5.3.2 Objetivo específico

- *Ofrecer la mejor atención a nuestros clientes de forma atenta y confiable.
- *Dar importancia a cada uno de nuestros clientes pues de ellos depende nuestro éxito.
- * Elaborar los panes llenos de sabores y sensaciones más placenteras para el paladar de nuestros clientes.
- * Dar los mejores precios y más adecuados para nuestros productos.
- * Tener lugares cómodos y placenteros para un mejor servicio.

5.4 Valores

Panadería “las delicias” se regirá por los siguientes valores:

Competitividad: Capacidad para buscar el autodesarrollo y crecimiento integral, satisfaciendo con calidad las exigencias de nuestros clientes y canalizando los esfuerzos hacia el logro de metas corporativas.

Innovación: Disposición de apertura y generación de cambio con visión de largo plazo, aportando soluciones oportunas con responsabilidad.

Confianza: Creer en nuestra empresa y en el aporte de nuestros compañeros manteniendo una comunicación clara, transparente y constructiva.

Respeto: Cumplir a cabalidad con los compromisos adquiridos, valorando la contribución de cada miembro del equipo y capitalizando las diferencias. Mostrar ética e integridad en el trato con los demás.

6. PLAN DE MARKETING

6.1 descripción del producto

Panadería las delicias comenzara a realizar sus operaciones ofertando primeramente 3 tipos de panes, los cuales se detallan a continuación:

Pan de queso

El **pan de queso** es una pieza de panadería que se prepara con harina y queso. Se cocina asado al horno. El pan de queso se presenta en forma de rosca, de textura blanda y sabor salado.

Su tamaño más común es aproximadamente de 15 cm a 30 cm de circunferencia. En algunas regiones se acostumbra hacer pan de quesos grandes, aun gigantes, pero la presentación más habitual es la del tamaño pequeño y medio.

Pan de arequipe

El **pan de arequipe** es una pieza de panadería que se prepara con harina y normalmente viene cubierto de arequipe y azúcar, se caracteriza por un sabor un poco dulce.

Pan mantequilla

El **pan de mantequilla** es una pieza de panadería que se prepara con harina y mantequilla, puede tener cualquier forma o tamaño en el mercado, normalmente tiene un sabor suave y agradable.

6.2 determinación o fijación del precio

La panadería “las delicias” ofertara 3 tipos de panes, pan de queso, pan de mantequilla, y pan de ariquepe, los cuales tendrán los siguientes precios en el mercado.

Pan de queso: se comercializara a un precio de \$1.000 por unidad.

Pan de mantequilla: se comercializara un precio de \$700 por unidad.

Pan de arequipe: se comercializara a un precio de \$800 por unidad.

6.3 estrategia de publicidad

La Estrategia de publicidad que utilizara panadería “las delicias” son las siguientes:

- volantes publicitarios
- publicidad por radio o emisoras
- Vallas publicitarias
- Etc.

6.4 estrategia de promoción

La Estrategia de promoción que utilizara panadería “las delicias” es la siguiente:

- por compra superiores a \$10.000, el cliente recibirá dos unidades de panes adicionales

6.5 estrategia de distribución

La panadería “las delicias” además de vender pan en el punto del negocio o venta, esta tendrá como estrategia distribuir o llevar producto a los municipios del departamento de córdoba, para lo anterior se utilizara un canal de distribución directo y un canal de distribución largo

Un canal de distribución directo ya que la panadería “las delicias” venderá directamente al cliente o consumidor final en el punto de venta o punto de negocio



Por otra parte la panadería utilizara **un canal de distribución corto** ya que la panadería “las delicias” distribuirá pan en los municipios del departamento de córdoba, a través de mayoristas para que este finalmente le venda al consumidor final.



7. PLAN DE OPERACIONES

7.1 identificación del proceso de producción

A continuación se describe el proceso para elaborar cada uno de los productos que la panadería “las delicias” ofertara en el mercado:

Pan de queso

El pan de queso se elaborara siguiendo los siguientes pasos:

- 1)** Pre-caliente el horno a 350 ° F.
- 2)** Disolver el polvo de hornear en la leche tibia, agregue 1 cucharada de harina y el azúcar. Revuelva hasta que estén bien mezclados. Ponga a un lado por 5 minutos.
- 3)** En un tazón mediano, agregue la mantequilla y revuelva bien. Añadir el huevo, la harina, la sal, el queso y el uso de sus manos se mezclan bien. Cubra con plástico y dejar reposar a temperatura ambiente durante aproximadamente 40 a 50 minutos.
- 4)** Divida la mezcla en 12 porciones iguales, darles forma de bola o forma de rosquilla. Cubra con papel plástico y dejar reposar a temperatura ambiente durante unos 30 minutos.
- 5)** Colocar en una bandeja para hornear forrada con papel parafinado y hornear durante unos 25 a 30 minutos o hasta que esté dorado por encima. Sirva caliente.

Pan de mantequilla

El pan de mantequilla se elaborara siguiendo los siguientes pasos:

- 1)** Antes de empezar a trabajar los ingredientes para hacer este pan casero, enciende y precalienta el horno a 220 °C. De esta forma, el horno tendrá una temperatura óptima cuando vayamos a cocinar el pan.
- 2)** Una vez hayas reunido todos los ingredientes para el pan de mantequilla, empezaremos por batir las yemas de huevo integrado con el azúcar y la mantequilla.
- 3)** Después que esté bien integrado todo, se agregan las claras batidas junto con la harina cernida con polvo de hornear. Ve amasando poco a poco y si quedara muy dura la masa, se le agrega ½ vasito de leche.
- 4)** Cuando la masa del pan de mantequilla ya este uniforme y con una textura firma, se engrasa un molde, y se vacía está en él. Cocina en horno a de 220 °C por espacio de media hora.

Pan de arequipe

El pan de arequipe se elaborara siguiendo los siguientes pasos:

- 1)** mezclar la harina con la levadura y el azúcar en un recipiente
- 2)** en otro recipiente se mezcla la leche con los huevos
- 3)** una vez se mezcla la leche con los huevos se une al recipiente de la harina, la levadura y el azúcar
- 4)** luego se procede amasar cuidadosamente dicha mezcla

- 5) una vez se ha obtenido la masa, se procede a echar un poco de sal, y se sigue amasando cuidadosamente aproximadamente por 5 minutos
- 6) luego se le riega la mantequilla en barra a la masa, y se mezcla aproximadamente por 5 minutos
- 7) se procede agregarle arequipe a la masa
- 8) Cuando la masa del pan de arequipe ya este uniforme y con una textura firma, se engrasa un molde, y se vacía está en él. Cocina en horno a de 220 °C por espacio de media hora.

7.2 identificación de los insumos

En este punto se debe identificar el abasto suficiente en cantidad y calidad de materias primas que se requiere para el desarrollo del proyecto. A continuación se muestra una lista básica sobre los insumos o suministro que se necesitan para poner en marcha el proyecto.

proveedor	Insumo (especificaciones de materia prima)	cantidad	Costo unitario	Costo total
Harinera del valle s.a	Harina	40	\$50.000	\$2.000.000
Levapan s.a	Bulto Levadura biológica	15	\$ 30.000	\$450.000
refisal	sal (Bolsa 3 kg)	10	\$2.000	\$20.000
Incauca s.a	Azúcar (bulto)	5	\$40.000	\$200.000
Levapan s.a	Grasa (bolsa)	20	\$ 1.300	\$26.000
colanta	Leche (bolsa)	25	\$2.200	\$55.000

Kike huevos	Huevos (canasta)	15	\$9.000	\$135.000
Levapan s.a	Polvo de hornear (bolsa)	30	\$1.000	\$30.000
Levapan s.a	Bicarbonato de sodio (caja 500 g)	20	\$3.500	\$70.000
Lácteos el recreo	Queso (libra)	20	\$6.000	\$120.000
Levapan s.a	Arequipe (tarro 5000 gramo)	4	\$42.000	\$168.000
TOTAL				\$ 3.274.000

7.3 identificación de las herramientas de trabajo

Para identificar la maquinaria y equipo que el proyecto requerirá es importante tomar en cuenta todos los elementos que involucren a la decisión. La información que se obtenga será necesaria para la toma de decisiones y para las proyecciones ya que es importante considerarla dentro de la inversión del proyecto. A continuación se muestra un cuadro que tiene los elementos mínimos que debemos adquirir para poner en marcha la panadería.

Maquinaria, equipo, herramientas, entre otros	cantidad	Costo unitario	Costo total
tajadora	2	\$2.000.000	\$4.000.000
Horno	2	\$1.500.000	\$3.000.000
Batidora	3	\$800.000	\$2.400.000
Amasadora	1	\$1.700.000	\$1.700.000

Refrigerador	2	\$800.000	\$1.600.000
Mesón de trabajo	3	\$ 1.200.000	\$3.600.000
Utensilios	20	\$8.000	\$160.000
Carro bandejero	3	\$1.500.000	\$4.500.000
Cortadora de masa	2	\$1.040.000	\$2.080.000
Moldes	6	\$35.000	\$210.000
Rejilla para enfriamiento	4	\$150.000	\$600.000
refractarias	12	\$25.000	\$300.000
TOTAL			\$24.150.000

7.4 localización del negocio

7.4.1 Macrolocalizacion

Nuestro proyecto estará ubicado en el país de Colombia, dentro del departamento de córdoba, específicamente en la ciudad de montería.

7.4.2 Microlocalizacion

La panadería “las delicias” estará ubicada exactamente car 6 No. 35 -27/ Montería, Centro, Montería, Córdoba la cual es considerada como una calle donde se desarrolla una gran variedad de actividades comerciales, considerado como un aspecto muy importante para asegurar la rentabilidad del proyecto, debido a la cercanía que se mantiene con los demandantes o la población, la cual tiene un alto índice de tránsito en el sector por las diversas jornadas que se mantiene en dicho sector.

8. PLAN DE GESTION HUMANA

8.1 Estructura Organizacional: Funciones, responsabilidades, personal a cargo.

Para llevar a cabo el proyecto se necesitan los siguientes recursos humanos.

cantidades	Cargo	descripción
1	Gerente general	Profesional en administración de empresa, mínimo 2 años de experiencia en el cargo
1	Jefe de departamento de administración	Profesional en administración de empresa, mínimo 2 años de experiencia en el cargo
1	Contador publico	Profesional en contaduría publica, mínimo 2 años de experiencia en el cargo
1	Administrador financiero	Profesional en administración financiera, mínimo 2 años de experiencia en el cargo
1	Jefe de departamento de venta	Profesional en gestión comercial, como mínimo con 2 años de experiencia en el cargo
2	Supervisores (a)	Profesional en áreas administrativa, como minimo con 2 años de experiencia como supervisores

4	Vendedor (a)	técnico(a), con formación en servicio al cliente, que cuente como mínimo con 1 años de experiencia en ventas de panes
3	Panadero	Hombre o mujer, con formación en panadería, que cuente como mínimo con 1 años de experiencia
2	distribuidores	Se requieren distribuidores que cuenten con vehículo propio, para distribuir panes
1	Jefe de departamento de producción	Profesional en áreas administrativas, como mínimo con 2 años de experiencia como jefe de departamento

8.2 Estrategia de reclutamiento, selección y contratación de personal

El reclutamiento, selección y contratación de personal estará a cargo de la parte administrativa. Para reclutar al recurso humano se utilizará como estrategia el uso de las redes sociales donde se pretende dar a conocer el puesto o vacantes de trabajo.

Para la selección del personal se tendrá en cuenta el perfil y el grado de experiencia que tenga el aspirante al cargo. Posteriormente la contratación del

personal se llevara a cabo primeramente bajo un periodo de prueba para luego pasar a un contrato indefinido.

8.3 estrategia de inducción, capacitación y evaluación del personal

El recurso humano de la panadería tendrá inicialmente una inducción donde se le explicara cual son sus funciones laborales, tendrá una capacitación periódica y posteriormente el personal será evaluado con el fin de determinar si está apto o no para el cargo a ocupar.

8.4 Políticas de remuneración

La remuneración del recurso humano dependerá del cargo a ocupar, el grado de experiencia que tenga el empleado y su rendimiento laboral dentro de la organización.

9. PLAN DE FINANZAS

9.1 estimación inversión inicial

Dentro del análisis de las inversiones se buscara definir e identificar las inversiones necesarias para llevar a cabo el presente proyecto:

9.1.1 inversión fija.

Inversiones fijas	Valor
terreno	\$20.000.000
Edificaciones	\$15.000.000
Equipos de computación y comunicación	\$5.000.000
Maquinarias	\$10.000.000
Herramientas de trabajo	\$5.370.000
Materiales de oficina	\$1.000.000
Total inversiones fijas	\$56.370.000

9.1.2 inversión diferida.

Inversiones diferidas	valor
Constitución legal de la empresa	\$1.000.000
Licencia de construcción	\$800.000
Contrato de energía eléctrica	\$70.000
Contrato de servicio telefónico	\$90.000
Total de inversiones diferidas	\$1.960.000

9.1.3 inversión total.

Inversión total	valor
Total inversiones fijas	\$56.370.000
Total de inversiones diferidas	\$1.960.000
Total de inversión total	\$58.330.000

9.2 presupuesto de ingreso y egreso

Se procede a elaborar el presupuesto de ingreso y egreso para llevar a cabo la idea de negocio o proyecto.

9.2.1 Presupuesto de ingresos

La panadería las “delicias s.a” ofrecerá 3 clases de panes (panes de queso, panes de mantequilla y panes de ariquepe). A continuación se hace una proyección de los ingresos por la venta o comercialización de cada uno de los productos.

***pan de queso:** tienen un precio de \$1.000 en el mercado, la panadería espera vender 30.000 unidades para el año (1) y se espera un incremento anual del 7%.

***pan de mantequilla:** tienen un precio de \$700 en el mercado, la empresa espera vender 20.000 unidades para el año (1) y se espera un incremento anual del 5%

***pan de arequipe:** tienen un precio de \$800 en el mercado, la empresa espera vender 15.000 unidades para el año (1) y se espera un incremento anual del 4%.

Con la información anterior se busca realizar el presupuesto de ingreso de la panadería para los próximos 5 años

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Pan de queso					
Unidades	30.000	32.100	34.347	36.751	39.323
Precio	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000	\$1.000
Valor total	\$30.000.000	\$32.100.000	\$34.347.000	\$36.751.000	\$39.323.000
Pan de mantequilla					
Unidades	20.000	21.000	22.050	23.152	24.310
Precio	\$700	\$700	\$700	\$700	\$700
Valor total	\$14.000.000	\$14.700.000	\$15.435.000	\$16.206.400	\$17.017.000
Pan de arequipe					
Unidades	15.000	15.600	16.224	16.873	17.548
Precio	\$800	\$800	\$800	\$800	\$800
Valor total	\$12.000.000	\$12.480.000	\$12.979.200	\$13.498.400	\$14.038.400
TOTAL INGRESO	\$56.000.000	\$59.280.000	\$62.761.200	\$66.455.800	\$70.378.400

9.2.2 Presupuesto de egresos

Se busca proyectar los egresos o salida de dinero que tendrá la panadería, en sus primeros 5 años de operación. La panadería proyecta los siguientes costos para los próximos 5 años. Con la siguiente información

Costos directos

***mano de obra directa:** para el primer año el costo de la mano de obra directa ascenderá a 5.000.000, se espera un incremento anual del 3%

***materia prima directa:** para el primer año el costo de la materia prima directa ascenderá a 5.000.000, se espera un incremento anual del 6%.

Costos indirectos

***mano de obra indirecta:** para el primer año el costo de la mano de obra directa ascenderá a 3.000.000, se espera un incremento anual del 2%

***materiales indirectos:** para el primer año el costo de los materiales indirecta ascenderá a 4.000.000, se espera un incremento anual del 2%.

Gastos de administración

***salario administrativo:** se espera que el costo de los salarios administrativo ascienda a 8.000.000 para todos los años

***servicios público:** para el primer año el costo de los servicios publico ascenderá a 2.000.000 y un incremento anual del 6%

***útiles de oficina:** para el primer año el costo de los útiles de oficina ascenderá a 1.000.000, y un incremento anual del 5%

Gastos de venta

***salario a vendedores:** para el primer año el costo de los salario de los vendedores ascenderá a 2.000.000, y un incremento anual del 5% por concepto de comisiones

***la publicidad:** para el primer año el costo de la publicidad ascenderá a 1.000.000, y un incremento anual del 4%.

*se estima una depreciación anual de 5.000.000

* Se estima que el impuesto corresponderá a un 35%

	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Costos directos					
Mano de obra directa	\$5.000.000	\$5.150.000	\$5.304.500	\$5.463.635	\$5.627.544
Materia prima directa	\$5.000.000	\$5.300.000	\$5.618.000	\$5.955.080	\$6.312..385
Total costos directos	\$10.000.000	\$10.450.000	\$10.922.500	\$11.418.715	\$11.939.929

Costos indirectos					
Mano de obra indirecta	\$3.000.000	\$3.060.000	\$3.121.200	\$3.183.624	\$3.247.296
Materiales indirectos	\$4.000.000	\$4.080.000	\$4.161.600	\$4.244.832	\$4.329.729
Total costos indirectos	\$7.000.000	\$7.140.000	\$7.282.800	\$7.428.456	\$7.577.025
Gastos admón.					
Salario admón.	\$8.000.000	\$8.000.000	\$8.000.000	\$8.000.000	\$8.000.000
s. publico	\$2.000.000	\$2.120.000	\$2.247.200	\$2.382.032	\$2.524.954
Útiles de oficina	\$1.000.000	\$1.050.000	\$1.102.500	\$1.157.625	\$1.215.506
Total gastos de admón.	\$11.000.000	\$11.170.000	\$11.349.700	\$11.539.657	\$11.740.460
Gasto de ventas					
Salario vendedores	\$2.000.000	\$2.100.000	\$2.205.000	\$2.315.250	\$2.431.012
publicidad	\$1.000.000	\$1.040.000	\$1.081.600	\$1.124.864	\$1.169.858
Total gasto de ventas	\$3.000.000	\$3.140.000	\$3.286.600	\$3.440.114	\$3.600.870
Total egreso	\$31.000.000	\$31.900.000	\$32.841.600	\$33.826.942	\$34.858.284

9.2.3 ingresos netos.

Una vez se han estimados los ingresos y egresos del proyecto se procede a calcular los ingresos netos del mismo

	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Total ingreso	\$56.000.000	\$59.280.000	\$62.761.200	\$66.455.800	\$70.378.400
(-)Total egreso	\$31.000.000	\$31.900.000	\$32.841.600	\$33.826.942	\$34.858.284
(-) depreciación	\$5.000.000	\$5.000.000	\$5.000.000	\$5.000.000	\$5.000.000
base	\$20.000.000	\$22.380.000	\$24.919.600	\$27.628.858	\$30.520.116
(-) impuesto 35%	\$7.000.000	\$7.833.000	\$8.721.860	\$9.670.100	\$10.682.041
(+) depreciación	\$5.000.000	\$5.000.000	\$5.000.000	\$5.000.000	\$5.000.000
Ingresos netos (FLUJO DE CAJA)	\$18.000.000	\$19.547.000	\$21.197.740	\$22.958.758	\$24.838.075

9.3 Estado de resultado proforma

Se busca realizar el estado de resultado proyectado o proforma de la panadería, con el fin de determinar la utilidad- ganancia o pérdida que generada el presente proyecto.

	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos por ventas	\$56.000.000	\$59.280.000	\$62.761.200	\$66.455.800	\$70.378.400
(-) costos	\$17.000.000	\$17.590.000	\$18.205.300	\$18.847.171	\$19.516.954
Utilidad bruta	\$39.000.000	\$41.690.000	\$44.555.900	\$47.608.629	\$50.861.446

Gastos admón.					
Salario admón.	\$8.000.000	\$8.000.000	\$8.000.000	\$8.000.000	\$8.000.000
s. publico	\$2.000.000	\$2.120.000	\$2.247.200	\$2.382.032	\$2.524.954
Útiles de oficina	\$1.000.000	\$1.050.000	\$1.102.500	\$1.157.625	\$1.215.506
Total gastos de admón.	\$11.000.000	\$11.170.000	\$11.349.700	\$11.539.657	\$11.740.460
Gasto de ventas					
Salario vendedores	\$2.000.000	\$2.100.000	\$2.205.000	\$2.315.250	\$2.431.012
publicidad	\$1.000.000	\$1.040.000	\$1.081.600	\$1.124.864	\$1.169.858
Total gasto de ventas	\$3.000.000	\$3.140.000	\$3.286.600	\$3.440.114	\$3.600.870
(-) depreciacion	\$5.000.000	\$5.000.000	\$5.000.000	\$5.000.000	\$5.000.000
Utilidad operacional	\$20.000.000	\$22.380.000	\$24.919.600	\$27.628.858	\$30.520.116
(-) gastos financiero	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Utilidad antes de impuesto	\$20.000.000	\$22.380.000	\$24.919.600	\$27.628.858	\$30.520.116
(-) impuesto renta 35%	\$7.000.000	\$7.833.000	\$8.721.860	\$9.670.100	\$10.682.041
Utilidad después de impuesto	\$13.000.000	\$14.547.000	\$16.197.740	\$17.958.758	\$19.838.075
(+) depreciacion	\$5.000.000	\$5.000.000	\$5.000.000	\$5.000.000	\$5.000.000
Flujo neto de efectivo	\$18.000.000	\$19.547.000	\$21.197.740	\$22.958.758	\$24.838.075

9.4 evaluación financiera del negocio

9.4.1 cálculo del valor presente neto

El valor presente neto (VAN) es una cifra monetaria que indica en pesos de hoy la diferencia entre los ingresos y egresos que se generan durante la vida útil de un proyecto.

El presente proyecto se evaluara con una tasa interna de oportunidad (TIO) de 10% que es la tasa que se pretende ganar por llevar a cabo el presente proyecto Para las anteriores cifras numéricas el valor presente neto sería:

	Año 0	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Inversión inicial	\$58.330.000					
Flujo neto		\$18.000.000	\$19.547.000	\$21.197.740	\$22.958.758	\$24.838.075

$$VAN = -P + \frac{FNE1}{(1 + TO)^1} + \frac{FNE2}{(1 + TO)^2} + \frac{FNE3}{(1 + TO)^3} \dots$$

$$VAN = -58.330.000 + \frac{18.000.000}{(1 + 0,1)^1} + \frac{19.547.000}{(1 + 0,1)^2} + \frac{21.197.740}{(1 + 0,1)^3} + \frac{22.958.758}{(1 + 0,1)^4} + \frac{24.838.075}{(1 + 0,1)^5}$$

$$VAN = -58.330.000 + \frac{18.000.000}{1.1} + \frac{19.547.000}{1.21} + \frac{21.197.740}{1.331} + \frac{22.958.758}{1.4641} + \frac{24.838.075}{1.61051}$$

$$VAN = -58.330.000 + 16.363.636 + 16.154.545 + 15.926.176 + 15.681.141 + 15.422.490$$

$$VAN = 21.217.988$$

R/ como el valor presente neto es positivo, este presente proyecto es viable financieramente.

