ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE FRUVER SU MANO AMIGA SAS, UNA COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS UBICADA EN EL BARRIO PORVENIR COMUNA 4 EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI

ALEJANDRA SALAZAR DURÁN

VANESA LÓPEZ CÁCERES

LUISA FERNANDA MELO MONTEALEGRE

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2017

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE FRUVER SU MANO AMIGA SAS, UNA COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS UBICADA EN EL BARRIO PORVENIR COMUNA 4 EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI

ALEJANDRA SALAZAR DURÁN

VANESA LÓPEZ CÁCERES

LUISA FERNANDA MELO MONTEALEGRE

Anteproyecto presentado para optar al título de Administrador de Empresas.

Director de trabajo de grado:

Luz Dary Escobar Quiñones

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

SANTIAGO DE CALI

2017NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del jurado

Firma del jurado

Cali, 14 de noviembre de 2017

DEDICATORIA

Le dedicados este proyecto de grado a nuestros padres y la profesora Luz Dary Escobar Quiñones de la Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium quienes nos apoyaron económica, moral y profesionalmente en nuestro recorrido académico, gracias a ellos todo lo relacionado para la obtención del título como Administradoras de Empresas es posible.

AGRADECIMIENTOS

Profesora Luz Dary Escobar Quiñones, quién nos apoyó en toda la elaboración de nuestro proyecto de grado y nos entregó su sabiduría, ánimo y destrezas profesionales para su finalidad.

A la Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium y profesores de la institución quienes fueron los principales proveedores de conocimiento en la carrera de Administración de Empresas, y gracias a ellos culminamos esta etapa tan importante de nuestras vidas.

Y finalmente a nuestros padres por ser el apoyo principal en todo este proceso académico y moral.

CONTENIDO

Pág.

1 CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROYECTO.....20

1.1 TITULO DEL PROYECTO.....20

1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN.....20

1.3 PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....20

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....23

1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....23

1.6 ASPECTOS METODOLÓGICOS.....28

2 ESTUDIO DE MERCADO.....32

2.1 SECTOR AGROPECUARIO EN COLOMBIA.....32

2.2 ESTRUCTURA DEL MERCADO.....39

2.3 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO.....45

2.4 PLAN DE MERCADEO.....50

2.5 ENCUESTA.....53

3 ESTUDIO TÉCNICO.....60

3.1 INGENIERÍA DEL PROYECTO.....60

3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.....72

3.3 TAMAÑO DEL PROYECTO.....75

4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL.....77

4.1 IDEA DE NEGOCIO.....77

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....79

4.3 PROCESO DE RECLUTAMIENTO DE PERSONAL.....83

4.4 PROCESO DE SELECCIÓN DEL PERSONAL.....84

4.5 PROCESO DE CONTRATACIÓN.....86

4.6 MARCO LEGAL.....87

5 ESTUDIO FINANCIERO.....90

5.1 INVERSIÓN EN PESOS.....90

5.2 DEPRECIACIÓN EN PESOS.....91

5.3 BALANCE GENERAL SIN FINANCIACIÓN.....91

En este balance general sin financiación, se pueden apreciar los activos, pasivos y patrimonio, para este caso no existen pasivos.....91

5.4 BALANCE GENERAL CON FINANCIACIÓN.....93

En este balance general con financiación, se pueden apreciar los activos, pasivos y patrimonio.....93

5.5 AMORTIZACIÓN EN PESOS.....94

5.6 PARÁMETROS GENERALES.....95

5.7 COSTOS EN PESOS.....98

5.8 GASTOS EN PESOS.....101

5.9 NOMINA ADMINISTRACIÓN EN PESOS.....102

5.10 NOMINA SERVICIOS EN PESOS.....102

5.11 VENTAS Y COSTOS.....103

5.12 IVA, RECAUDOS Y PAGOS.....105

5.13 ESTADO DE RESULTADOS.....105

5.14 FLUJO DE CAJA.....107

5.15 BALANCE GENERAL PROYECTADO.....108

5.16 ANÁLISIS VERTICAL.....111

5.17 ANÁLISIS HORIZONTAL.....114

5.18 RAZONES FINANCIERAS.....116

5.19 PUNTO DE EQUILIBRIO.....118

5.20 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD.....118

6 CONCLUSIONES.....119

7 BIBLIOGRAFÍA.....120

LISTA DE CUADROS

Pág.

Cuadro 1. Mayoristas en Cali.....33

Cuadro 2. Frutas en Fruver “Su Mano Amiga S.A.S”.....35

Cuadro 3. Verduras en Fruver “Su Mano Amiga S.A.S”.....35

Cuadro 4. Estadísticas.....40

Cuadro 5. Información de la comuna 4.....41

Cuadro 6. Formula tamaño muestra poblacional.....41

Cuadro 7. Calculo tamaño de muestra.....42

Cuadro 8. Nivel de confianza.....42

Cuadro 9. Tamaño de la muestra.....42

Cuadro 10. Mayoristas.....43

Cuadro 11. Proveedores.....44

Cuadro 12. Descripción frutas.....45

Cuadro 13. Descripción verduras.....46

Cuadro 14. Precios de venta por libra frutas competidores grandes.....50

Cuadro 15. Precios de venta por libra verduras competidores grandes.....51

Cuadro 16. Precios de venta por libra frutas competidores por ubicación.....51

Cuadro 17. Precios de venta por libra verduras competidores por ubicación.....51

Cuadro 18. Zorra de arrastre de carga Redline.....68

Cuadro 19. Carritos de mercado de 2 ruedas.....69

Cuadro 20. Balanza de colgar.....69

Cuadro 21. Computador portátil Asus.....70

Cuadro 22. Computador portátil HP Pro.....70

Cuadro 23.Teléfono inalámbrico Motorola Fox 500.....71

Cuadro 24.Ventilador industrial Kalley.....71

Cuadro 25. Repisas y estanterías.....71

Cuadro 26. Mesas.....72

Cuadro 27. Barrios de la comuna 4.....76

Cuadro 28. Características del cargo de Administrador.....80

Cuadro 29. Características del cargo de Vendedor principal.....81

Cuadro 30. Características del cargo de Vendedor auxiliar.....81

Cuadro 31. Características del cargo de Cajero.....82

LISTA DE TABLAS

Pág.

Tabla 1. Inversión en pesos.....90

Tabla 2. Depreciación en pesos.....91

Tabla 3. Balance general sf en pesos.....92

Tabla 4. Balance general cf en en pesos.....93

Tabla 5. Amortización en pesos.....94

Tabla 6. Parámetros económicos.....95

Tabla 7. Parámetros laborales.....95

Tabla 8. Cargos y salarios.....96

Tabla 9. Recaudos y pagos.....96

Tabla 10. Registro mercantil.....96

Tabla 11. Márgenes brutos.....97

Tabla 12. Parámetros de gastos.....97

Tabla 13. Proporción al gasto y al costo.....98

Tabla 14. Costos frutas sin MOD sin CIF.....99

Tabla 15. Productos.....100

Tabla 16. Costos frutas con MOD sin CIF.....101

Tabla 17. Gastos en pesos.....101

Tabla 18. Nomina administración en pesos.....102

Tabla 19. Nomina servicios en pesos.....103

Tabla 20. Ventas y costos.....104

Tabla 21. IVA, recaudos y pagos.....105

Tabla 22. Estado de resultados SF.....106

Tabla 23. Estado de resultados CF.....107

Tabla 24. Flujo de caja SF.....108

Tabla 25. Flujo de caja CF.....108

Tabla 26. Balance general proyectado SF.....109

Tabla 27. Balance general proyectado CF.....110

Tabla 28. Análisis vertical balance general proyectado SF.....111

Tabla 29. Análisis vertical balance general proyectado CF.....112

Tabla 30. Análisis vertical estado de resultados SF.....113

Tabla 31. Análisis vertical estado de resultados CF.....114

Tabla 32. Análisis horizontal balance proyectado SF.....114

Tabla 33. Análisis horizontal balance proyectado CF.....115

Tabla 34. Análisis horizontal estado de resultados SF.....115

Tabla 35. Análisis horizontal estado de resultados CF.....116

Tabla 36. Razones financieras SF.....117

Tabla 37. Razones financieras CF.....117

Tabla 38. Punto de equilibrio.....118

Tabla 39. Análisis de sensibilidad.....118

Tabla 40. Análisis de sensibilidad.....119

LISTA DE ILUSTRACIONES

Pág.

Ilustración 1. Ubicación geográfica.....76

LISTA DE FIGURAS

Pág.

Figura 1. Infraestructura FRUVER SU MANO AMIGA SAS.....63

Figura 2. Diagrama de proceso de atención al cliente.....65

Figura 3. Diagrama de proceso de inscripción en la base de datos.....66

Figura 4. Diagrama de proceso de inscripción en la base de datos.....67

Figura 5. Valores.....78

Figura 6. Competencias organizacionales.....79

Figura 7. Estructura Organizacional FRUVER SU MANO AMIGA S.A.S.....79

Figura 8. Proceso de Reclutamiento FRUVER SU MANO AMIGA S.A.S.....83

Figura 9. Proceso de selección de personal FRUVER SU MANO AMIGA S.A.S...85

Figura 10. Proceso de contratación FRUVER SU MANO AMIGA S.A.S.....86

LISTA DE GRAFICAS

Pág.

Grafica 1. Pregunta uno.....55

Grafica 2. Pregunta dos.....56

Grafica 3. Pregunta tres.....56

Grafica 4. Pregunta cuatro.....57

Grafica 5. Pregunta cinco.....57

Grafica 6. Pregunta cinco.....58

Grafica 7. Pregunta cinco.....58

Grafica 8. Pregunta cinco.....59

Grafica 9. Pregunta cinco.....59

RESUMEN

El presente trabajo es elaborado para demostrar la viabilidad de crear una empresa dedicada comercializar frutas y verduras en el barrio Porvenir en la ciudad de Santiago de Cali, con innovación atención al cliente, al brindarle una atención personalizada a cada uno de estos, anticipando sus necesidades de productos al tener a su disponibilidad lo que requieren, llevando una base de datos de cada cliente, donde se puede apreciar lo que generalmente piden de manera periódica, dado que en este mercado, en especial en la galería Porvenir, no se tiene este tipo de servicio al cliente.

Palabras Clave: cliente, servicio, galería, personalizado.

ABSTRACT

The present work is designed to demonstrate the feasibility of creating a company dedicated to commercialize fruits and vegetables in the neighborhood Porvenir in the city of Santiago de Cali, with innovation and customer service, providing a personalized attention to each of these, Anticipating their needs of products to have a luck that requires, which carries a database of each customer, where you can appreciate what they usually ask periodically, given that in this market, especially in the Porvenir gallery, there is no This type of customer service.

Keywords: customer, service, gallery, custom.

INTRODUCCIÓN

“Un bien de primera necesidad es un producto o servicio que se consideran esencial” (Economiapedia, 2016, párr. 1), los alimentos como las frutas y las verduras, hacen parte de esta categoría, dado que suplen la necesidad de alimentación, es decir, que hacen parte de la canasta básica familiar de toda la población, lo que hace que el mercado que está dispuesto a adquirirlos sea muy grande. Sin embargo, existen diferentes empresas que se encargan de hacer llegar estos productos al consumidor final, entre las que también hay un sin número de intermediarios, donde generalmente se pierda la calidad de los productos y la atención personalizada a los clientes. Entonces, con FRUVER SU MANO AMIGA SAS, no solo se busca brindarle al cliente una mejor atención y más personalizada, al anticipar sus necesidades, sino que también que rompe la larga cadena de intermediarios, donde solo existen un canal de distribución nivel uno, donde se compre a los agricultores directamente y se vende a los clientes un producto fresco y de calidad.

Para lograr lo anterior, se realiza en primer lugar una contextualización del proyecto, donde se identifica la importancia de llevar acabo esta investigación.

Además, se hace un estudio de mercado, que permite analizar la población de clientes para el FRUVER SU MANO AMIGA SAS, para identificar el mercado potencial, y las necesidades de este. Por otro lado, este estudio ayuda a identificar a las empresas competidoras, así como las ventajas y desventajas que tiene la empresa frente a estas.

También, se constituye un estudio técnico, donde se puede apreciar todo lo necesario para la empresa, a nivel operacional y de infraestructura.

Igualmente, para conocer las características del personal que hará parte de FRUVER SU MANO AMIGA SAS, se realiza un estudio organizacional.

Finalmente, como toda idea negocio se espera que sea viable financieramente, se expone un estudio financiero, donde se aprecia la inversión inicial, y otros ítems importantes como los gastos de nómina, entre otros, relacionados con la empresa.

1 CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROYECTO

1.1 TITULO DEL PROYECTO

ESTUDIO DE VIABILIDAD PARA LA CREACIÓN DE FRUVER SU MANO AMIGA SAS, UNA COMERCIALIZADORA DE FRUTAS Y VERDURAS UBICADA EN EL BARRIO PORVENIR COMUNA 4 EN LA CIUDAD DE SANTIAGO DE CALI

1.2 LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Según línea de investigación en la Universidad Católica Lumen Gentium es de, Emprendimiento

1.3 PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 **Planteamiento del problema.** Colombia es un país donde se tiene como sector primario el sector agrícola, del que hacen parte las frutas y las verduras, y las actividades económicas relacionadas con la comercialización y distribución de estas, por lo tanto, existen muchas empresas dedicadas a esta actividad en la ciudad de Cali.

Entonces, este mercado ha crecido a través de los años, además si se tiene en cuenta que "*hace más de 10 años, las amas de casa veían en las tiendas el único canal de conseguir productos frescos como frutas y verduras, provenientes de las centrales de abastos*" (Portafolio, 2005, párr. 1), hoy en día existen desde pequeñas hasta grandes comercializadoras, que le ofrecen una gran variedad de productos y opciones al público.

Con esto, existe actualmente una larga cadena de intermediarios entre el agricultor y el consumidor final, lo que hace que se encarezcan los productos haciendo que no solo el valor de estos sea mucho más elevado, que si solo hubiese un intermediario para el cliente, sino también para la empresa, al tenerle que comprar a otro intermediario, y no al productor.

Por otro lado, el servicio al cliente que dé, se ofrece en muchos lugares en ocasiones es deficiente, dado que se encontró que las empresas ahora se están preocupando por mejorar, porque "*más que el precio, lo que prima para quienes se especializan en vender frutas y verduras son los valores agregados: la buena presentación del producto, la asesoría de los vendedores que se especializan en la manipulación de los alimentos y la garantía de que la oferta proviene de producciones limpias para cumplir con la expectativa saludable"* (Portafolio, 2005, párr. 4).

Por lo tanto, en FRUVER SU MANO AMIGA SAS, se pretende mejorar el servicio al cliente, al ofrecer un servicio personalizado que anticipe sus necesidades antes de llegar a la plaza, dado que está demostrado que *"cuando un cliente encuentra el producto que buscaba, y además recibe un buen servicio al cliente, queda satisfecho y esa satisfacción hace que regrese, vuelva a comprar, y que al quedar muy probablemente recomiende el negocio con otros consumidores"* (Crece negocios, 2017, párr. 2).

Lo anterior, se realiza el trabajo de grado que establece la viabilidad de crear un nuevo negocio, este se presente en el mercado con un diferenciador y una innovación que beneficie a las personas más importantes en la empresa, los clientes, tanto en precio como en atención, porque estos agentes son quienes permiten que el negocio fracase o tenga éxito, sin importar la cantidad de competidores que pueden existir en el sector.

Finalmente, en el mercado de frutas y verduras, existen muchos competidores directos e indirectos, en especial en la ciudad donde se establecerá la empresa,

como lo es Santiago de Cali, puesto que cuenta con tres galerías principales, y con varias empresas dedicadas a esta actividad en los diferentes barrios, que por ganar un porcentaje del mercado, realizan diferentes estrategias precios, y *"si a ello le sumamos el hecho de que la competencia cada vez es mayor y los productos ofertados en el mercado se equiparan cada vez más en calidad y en precio", como se ha expresado anteriormente, "es posible afirmar que hoy en día es fundamental brindar un buen servicio al cliente si quiere mantenerse competitivo en el mercado*" (Crece negocios, 2015, párr. 6)., es decir, que el enfoque principal de FRUVER SU MANO AMIGA SAS, será el servicio al cliente y su satisfacción.

1.3.2 **Formulación del problema.** ¿Cuál es la viabilidad para la creación de FRUVER SU MANO AMIGA SAS, una comercializadora de frutas y verduras ubicada en el barrio porvenir comuna 4 en la ciudad de Santiago de Cali?

1.3.3 **Sistematización del problema.** ¿Cómo se debe realizar un estudio de mercado que ayude a identificar los factores para seleccionar y clasificar los perfiles de los clientes objetivo y potenciales interesados en FRUVER SU MANO AMIGA SAS?

¿Cómo se debe Implementar un estudio técnico, que ayude a determinar qué tipo de tecnología e ingeniería es la adecuada para el modelo de servicio?

¿Cómo se debe construir un estudio organizacional, que permita identificar la estructura organizacional de la empresa, y las especificaciones de los cargos que se desarrollaran dentro de la empresa?

¿Cómo se debe desarrollar un estudio financiero para conocer el monto de inversión real o aproximada, para conocer los recursos y requisitos para financiar el proyecto?

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 **Objetivo general.** Desarrollar un estudio de viabilidad para la creación de FRUVER SU MANO AMIGA SAS, una comercializadora de frutas y verduras ubicada en el barrio porvenir comuna 4 en la ciudad de Santiago de Cali.

1.4.2 **Objetivos específicos.** Realizar un estudio de mercado que ayude a identificar los factores para seleccionar y clasificar los perfiles de los clientes objetivo y potenciales interesados en FRUVER SU MANO AMIGA SAS.

Implementar un estudio técnico, que ayude a determinar qué tipo de tecnología e ingeniería es la adecuada para el modelo de servicio.

Construir un estudio organizacional, que permita identificar la estructura organizacional de la empresa, y las especificaciones de los cargos que se desarrollaran dentro de la empresa.

Desarrollar un estudio financiero para conocer el monto de inversión real o aproximada, de tal manera, que se conozcan todos los recursos y requisitos para financiar el proyecto.

1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1 **Justificación práctica.** En la investigación se expresa el interés por conformar una empresa dedica a la comercialización de Frutas y Verduras en el barrio Porvenir, en la ciudad de Santiago de Cali, orientada brindarle una atención personalizada al cliente, al anticipar sus necesidades antes de llegar al puesto de la galería, teniendo en cuenta los pedidos realizados anteriormente, y al contactarse con el cliente en un periodo de tiempo anterior al día en el que generalmente los clientes visitan la plaza de mercado, con el fin de aprovisionar inventario y tener la disponibilidad de productos que requieren, al provisionar el inventario.

Además, hay que tener en cuenta que actualmente el cliente es el eje principal de una empresa, y el servicio al cliente que le ofrece a este debe ser de calidad, a su vez innovador y personalizado. Entonces, esto es lo que hace diferente que el mercado prefiera una empresa sobre otra, aun en ocasiones ambas ofrezcan los mismos productos.

Además, hay que tener en cuenta que los productos como lo son las frutas y verduras que se comercializaran, sus productos de primera necesidad, que hacen parte de la canasta básica familiar.

1.5.2 **Referente teórico.** Las ciencias administrativas son el pilar de toda organización, es decir, que cuando se forma una empresa sin los conocimientos básicos de administración, en muchas ocasiones esta podría estar propensa al fracaso. Por la tanto, se debe tener en cuenta principalmente, una de las teorías que dio inicios a la administración como tal, que fue propuesta por Fayol, en la que expone que la *"organización es una estructura formal como conjunto de órganos, cargos y tareas",* donde se expone al ser humano como un hombre económico *"que percibe una remuneración por sus laborales y a su vez con esto se busca la máxima eficiencia"* (Los recursos humanos, 2016, párr. 3). Porque en toda empresa, todos los empleados deben tener claras sus funciones y actividades, y hacia donde están enfocadas, es decir, que estén direccionadas a los objetivos de la compañía, esto ayuda a dar los primeros pasos para tener éxito en el ámbito empresarial.

Por otro lado, sin el personal de la empresa, no sería posible la satisfacción del cliente, es decir, que otra parte importante de un ente económico, son los empleados, donde entra a jugar un papel importante la teoría del Elton Mayo, donde se observa al *"trabajador como un hombre social, y se estudia a la organización como grupos de personas, la delegación plena de la autoridad, la autonomía del trabajador, la importancia del contenido del cargo, las recompensas y sanciones sociales, el nivel de producción depende de la integración social"* (Los recursos humanos, 2016, párr. 5), es decir, que así como existe un aspecto formal que es establecido por la empresa a nivel de normatividad y reglas, también existen las relaciones informales, y el comportamiento de cada empleado como individuo que necesita socializar, y sentirse apreciado por sus superiores, donde su labores sean reconocidas y recompensadas de manera positiva.

Teniendo en cuenta que tanto clientes, como empleados son importantes, se propone una idea de que toda empresa, es un sistema que está influenciada tanto a nivel interno como a nivel externo, y esta idea parte desde la teoría propuesta

por Ludwing, en la que *"tiene una perspectiva integradora, y define a la organización como un sistema abierto o cerrado, en que no se limita a la división y coordinación entre los departamentos"* (Escobar, 2013, párr. 6), sino que todo forma una sola cosa, una totalidad, en la que cada uno de los elementos es igual de importante para que esta funcione de manera óptima, desde los proceso a nivel interno, hasta los factores y los resultados a nivel externo.

Por otro lado, es importante brindarle un servicio al cliente optimo, teniendo en cuenta que *"el servicio al cliente es el conjunto de estrategias que una compañía diseña para satisfacer, mejor que sus competidores, las necesidades y expectativas de sus clientes externos"* (Gómez, 2006, párr. 3), con este proyecto se busca mejorar la atención al cliente, al realizar un estudio de mercado en la que se puedan conocer sus necesidades por medio de una base de datos.

Además, se sabe que sin un capital, y un excelente manejo de las finanzas, la empresa no se podría mantener en el tiempo, y es por esta razón que se utiliza la administración financiera, como "*la planeación de los recursos económicos, para definir y determinar cuáles son las fuentes de dinero más convenientes, para que dichos recursos sean aplicados en forma óptima, y así enfrentar los compromisos económicos presentes y futuros, que tenga la empresa, reduciendo riesgos e incrementando su rentabilidad*" (Escobar, 2013, párr. 3).

Finalmente, uno de los conocimientos que mas se debe tener en cuenta a la hora de querer constituir un negocio legalmente es la gerencia de proyectos, dado que "*es la disciplina de organizar y administrar los recursos, de forma tal que un proyecto dado sea terminado completamente dentro de las restricciones de alcance, tiempo y coste planteados a su inicio"* (De gerencia, 2017, párr. 3). Así, se debe saber administrar de manera inteligente todo de lo que se dispone para materializar la idea de negocio y hacer que permanezca en el tiempo, siempre realizando actividades enfocadas a unos objetivos.

1.5.3 **Referente legal.** Ley 1753 de 2015, por medio de la cual se expidió el PND (Plan Nacional de Desarrollo) 2014 - 2018, "Todos por un Nuevo País", en su artículo 74 establece:

El Gobierno Nacional, bajo la coordinación del Ministerio del Trabajo, adoptará la política nacional de trabajo decente, para promover la generación de empleo, la formalización laboral y la protección de los trabajadores de los sectores público y privado. Las entidades territoriales formularán políticas de trabajo decente en sus planes de desarrollo, en concordancia con los lineamientos que expida el Ministerio del Trabajo.

Ley 1420, Ley de Formalización y Generación de Empleo, esta se establece para:

Ayudar a conseguir trabajo a jóvenes menores de 28 años, a mujeres mayores de 40 que lleven por lo menos un año sin contrato formal y a personas con discapacidad.

Ley 1753 de 2015, en la que se establece:

El Plan Nacional de Desarrollo 2014-2018 "Todos por un nuevo País.

Ley 789 de 2002, en la que se establecen:

Las normas relacionadas con el apoyo al empleo, la protección de los trabadores nivel laboral, y se “crea al Fondo Emprender”.

El Decreto 934 de 2003, en que:

Se reglamenta el funcionamiento del FONDO EMPRENDER.

Ley 60 de 1981, la que se creó para:

Reconocer la profesión de administración de empresas y las normas de su ejercicio en el país.

Ley 905 de 2004, es importante porque:

Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.

1.5.4 **Referente conceptual.** Mercado: *"Aquel conjunto de personas y organizaciones que participan de alguna forma en la compra y venta de los bienes y servicios o en la utilización de los mismos"* (González 2002, párr. 1).

Administrativo: "*referente a la administración, o actividad de administrar, entendiéndose por administrar la función de cuidado de intereses, propios o de terceros"* (Deconceptos, 2017, párr. 1).

Cliente: "*aquella persona que a cambio de un pago recibe servicios de alguien que se los presta por ese concepto"* (Concepto de definición, 2017, párr. 1)

Fruver: nombre alternativo a tienda que comercializa frutas y verduras.

Bien: "*cualquier cosa, tangible o intangible, que sea útil para el hombre y le satisfaga, directa o indirectamente, algún deseo o necesidad individual o colectiva, o que contribuya al bienestar de los individuos"* (Concepto de definición, 2017, párr. 1).

Frutas: *"es el fruto comestible obtenido de ciertas plantas cultivadas o silvestres"* (Definición, 2015, párr. 1).

Verduras: *"aquellas plantas comestibles cuyas hojas tienen color verde"* (Definición, 2015, párr. 1).

Galerías: *"aquellos espacios cubiertos, de considerable extensión, abiertos únicamente al tráfico peatonal cuya principal finalidad resulta ser la comercial"* (Definición ABC, 2017, párr. 1).

Personalizado: *"adaptado o preparado a las necesidades o deseos de cada persona a la que se destina"* (Word Reference, 2017, párr. 1).

Comercializadora: *"aquella que, como su mismo nombre lo dice, se encarga de comercializar un producto finalizado. Podríamos decir entonces, que la razón de ser de una empresa comercializadora es mercadear un producto y/o servicio ya existente o manufacturado*" (Concepto de definición, 2014, párr. 1).

Servicio al cliente: "*es la gestión que realiza cada persona que trabaja en una empresa así sea macro o micro y que tiene la oportunidad de estar en contacto con los clientes y buscar en ellos su total satisfacción"* (Sena, 2017, párr. 2).

Fidelización: es la fidelidad constante de un consumidor a una marca.

1.6 ASPECTOS METODOLÓGICOS

1.6.1 **Tipos de estudio.** El tipo de estudio que se implementará en el proyecto de investigación, es descriptivo, porque se observa la información relacionada con la creación de FRUVER SU MANO AMIGA SAS, y se describen datos para obtener un documento completo para constituir la empresa.

Por otro lado, la investigación se hará en términos cuantitativos y cualitativos, explicado a continuación:

Descripción Cuantitativa. El método cuantitativo a utilizar, será una encuesta que le realizara a una muestra significativa de la población de caleña que está dispuesta a demandar los productos ofrecidos.

Descripción Cualitativa. Este tipo de descripción, permite analizar todo método cuantitativo estudiado anteriormente, e identificar las necesidades del mercado, y las preferencias de los clientes potenciales.

1.6.2 **Método de investigación.** El método de investigación es el deductivo, porque va desde lo general que es el servicio que ofrecen las comercializadoras de frutas y verduras al cliente, y se centra en lo particular al ofrecer con FRUVER SU MANO AMIGA SAS, una atención personalizada y de calidad.

1.6.3 **Método de recolección de la información.** Para recolectar la información contenida en el documento, necesaria para para crear un empresa como FRUVER SU MANO AMIGA SAS, se tiene como fuente principal el señor Luis López Valencia, que actualmente es propietario de una Fruver en la galería Porvenir, siendo el una fuente directa, se realiza una búsqueda en fuentes confiables, como periódicos reconocidos en Colombia, entidades del Gobierno como el DANE, estudios realizados en otras universidades de Colombia sobre este tipo de empresa, con el propósito de encontrar datos estadísticos confiables y noticias actuales sobre este modelo de negocio, así como la realización de una encuesta a la población de la comuna 4 del barrio Porvenir de la ciudad de Cali de comercializadoras, para conocer sus falencias y su punto de vista con respecto a la creación de esta empresa. Es decir, que se utilizan dos métodos, el de observación y el de encuesta.

1.6.4 **Fuentes de información.**

Primarias. Las fuentes primerias se obtiene por medio de las encuestas realizadas en el sector de la Comuna 4, barrio Porvenir de la ciudad de Santiago de Cali, junto con la entrevista al señor Luis López Valencia, actualmente propietario del Fruver.

Secundarias. Las fuentes secundarias son:

- La revista Dinero.
- El diario El País.
- El diario el tiempo.
- Datos estadísticos del DANE.

1.6.5 **Tratamiento de la información.** La información será tratada a través del método de análisis descriptivo, la interpretación de resultados de la encuesta realizada a una población de personas, obteniendo datos tanto numéricos como característicos.

1.6.6 **Presentación de resultados.** Los resultados se presentan mediante graficas en las que se pueden apreciar los resultados de la encuesta, donde se observan las tendencias de los clientes potenciales, y que tan receptivos están ante este tipo de negocio, en el que se les propone principalmente, brindarles la mejor atención posible.

La información hallada mediante el estudio de mercado, por medio del Marketing Mix, precio, producto, promoción y plaza, el nicho más adecuado para esta empresa.

Además, se muestran cuadros y tablas, de proyecciones económicas que observar la viabilidad del negocio en el tiempo, por medio de la TIR y el VPN, teniendo en cuenta tasas de interés, tarifas de los impuestos, y demás cifras reales.

2 ESTUDIO DE MERCADO

El estudio de mercado permite conocer quiénes serán los clientes de FRUVER SU MANO AMIGA SAS, las preferencias, los proveedores de la empresa, las características de los productos, etc.

2.1 SECTOR AGROPECUARIO EN COLOMBIA

El sector agropecuario corresponde al sector primario en Colombia, siendo el que obtiene *"sus actividades de la naturaleza, sin estar sometido a ningún proceso de transformación, generalmente se usa como materia prima para la producción en las diferentes industrias"* (Banrepcultural, 2017, párr. 2). Así mismo, dicho sector suele ser muy importante para aquellos países que se encuentran en vía de desarrollo, puesto que cuentan con los medios necesarios para producir los recursos naturales que en un futuro pueden convertirse en aliados fundamentales para llegar a ser países potenciales y expandir sus mercados a otros países.

Por otra parte, se puede comprender que el sector agropecuario permite cultivar la tierra y se hace generalmente con fines alimenticios, teniendo su funcionamiento por la explotación del suelo o de los recursos que la tierra genera de manera natural para ser transformados en productos primarios no elaborados.

Por otra parte, todas las características con las que cuenta Colombia, tanto físicas como ambientales, demuestran que nuestro país es un país rico en recursos naturales, pues cuenta con una tierra fértil que permite realizar la siembra de diversos productos provenientes de la tierra y ha fijado su actividad económica en el sector primario y en todo lo que tiene que ver en la producción de materia prima, todo esto le ha permitido a *"Colombia tomar un buen posicionamiento en mercados internacionales y obtener ingresos por parte de los productos que provienen de la tierra, pues estos almacenes manejan más de $15,8 billones de la*

producción agrícola nacional" (Dinero, 2008, párr. 1). Igualmente, ha surgido la necesidad de importar bienes que sean transformados y que no se fabriquen en nuestro país y son necesarios para suplir las necesidades básicas de todas las personas.

2.1.1 **Sector agrícola en Cali.** En la ciudad de Cali, la venta de frutas y verduras es un mercado óptimo, puesto que tiene una gran demanda por parte de los ciudadanos, dado que las personas las consideran un bien de primera necesidad, que permiten llevar una vida saludable y son fuentes de energía para llevar a cabo las diferentes actividades diarias.

Para soportar lo anterior, de acuerdo con el DANE, se encontró que el volumen de participación y abastecimiento en Cali, tiene por líderes mayoristas, a CAVASA y SANTA ELENA para el año 2016.

Cuadro 1. Mayoristas en Cali

Grupo	Primera quincena de diciembre		Primera quincena de enero		Variación (%)
	Volumen (t)	Participación (%)	Volumen (t)	Participación (%)	
Cali, Cavasa					
Frutas	971	9,59	1.046	10,69	7,73
Otros grupos	2.731	26,96	2.552	26,08	-6,55
Tubérculos, raíces y plátanos	4.040	39,89	3.944	40,32	-2,37
Verduras y hortalizas	2.387	23,57	2.241	22,91	-6,11
Total Cavasa	10.128	100,0	9.783	100,0	-3,41
Cali, Santa Helena					
Frutas	3.148	30,92	2.750	31,94	-12,62
Otros grupos	2.439	23,96	1.834	21,29	-24,83
Tubérculos, raíces y plátanos	2.258	22,18	2.044	23,74	-9,48
Verduras y hortalizas	2.335	22,93	1.983	23,03	-15,05
Total Santa Helena	10.180	100,0	8.612	100,0	-15,41

Fuente: (DANE, 2016, p. 31).

2.1.2 **Estado del sector.** El sector económico actual en el que se introducirá FRUVER SU MANO AMIGA SAS, cuenta con las siguientes características.

2.1.2.1 **Productos.** Los productos como las frutas y la verduras en la ciudad de Cali, hacen parte del sector primario, que tuvo en el 2016 un crecimiento del 15% aproximadamente (América Económica, 2017, párr. 5). Además, para finales de ese mismo año *"la oferta agrícola comenzó a restablecerse con mejoras sustanciales en las cosechas de frutas, café y caña por el aumento en las lluvias"* (El País, 2016, párr. 3), estos productos son de primera necesidad, y actualmente, se pueden adquirir en muchos lugares, sin embargo, la calidad de los productos, el precio y la atención al cliente, serán el diferenciador de FRUVER SU MANO AMIGA SAS, en el que según los pedidos del cliente se construirá una base de datos, que permita anticipar las necesidades de estos, al saber que comprar con más constancia y con qué periodicidad visitan el lugar.

Por otro lado, los productos serán de calidad, y exhibirán siempre frescos para que sean del agrado de los clientes.

También, al observar las tendencias y preferencias del mercado en cuanto a consumo, en FRUVER SU MANO AMIGA SAS, se ofrecerán los siguientes productos para iniciar.

Cuadro 2. Frutas en Fruver “Su Mano Amiga S.A.S”

FRUTAS
Mandarina
Mango
Naranja
Manzana
Banano
Uva
Granadilla

Fuente: autores.

Cuadro 3. Verduras en Fruver “Su Mano Amiga S.A.S”

VERDURAS
Brócoli
Papa
Zanahoria
Tomate
Lechuga
Cebolla
Repollo

Fuente: autores.

Clientes. Los clientes de FRUVER SU MANO AMIGA SAS, son las personas de Santiago de Cali, de los estratos 1,2 y 3, que comprar frutas y verduras, y que a su vez desean mantenerse saludables. También, los clientes que deseen un producto a precio justo y de calidad, que sea adquirido al recibir una excelente atención al cliente.

Nuevas empresas. Al ser un sector tan importante en Colombia, teniendo en cuenta que es un país productor de alimentos, existen muchas empresas que incursionan en este mercado, en especial las comercializadoras de Cali, se encuentra que desde el estrato 1 hasta al 6, tienen dos o más empresas dedicadas a esto en cada uno de ellos. Además, son tantos los fruvers y los establecimientos que se dedican a vender este tipo de productos, que en el año 2016 cuando hubo el paro de camineros, los *"agricultores y comercializadores enfrentaron pérdidas millonarias al obstaculizarse transporte de 560 toneladas diarias de frutas y verduras"* (El país, 2016, párr. 1), al ser esta un suma bastante elevada en producto.

2.1.3 **Tendencias en el sector.** El sector agrícola, tiende al crecimiento, porque en el 2016 incluso "desde la óptica de los empresarios agrícolas, el entorno económico mejoró del 28,7 por ciento en el último trimestre de 2015 al 35,8 por ciento en igual lapso en el 2016, equivalente al 7,1 por ciento" (Portafolio, 2017, párr. 4), y aunque "el 2016 no fue el mejor año para el sector agropecuario, pues el PIB-real del sector creció tan solo 0,5%" (Clavijo, 2017, párr. 1), esto se debió a una serie de factores como el fenómeno del niño y la disminución de **la rentabilidad de los productos, al encarecerse los costos de producción.**

2.1.4 **Reglamentación ambiental.** Existen muchas leyes ambientales que influyen en las comercializadoras de frutas y verduras.

El Decreto 1713 de 2002 clasifica a las frutas y verduras*, "este tipo de residuo como un residuo solido aprovechable, por lo cual se puede diferenciar de los residuos peligrosos, tóxicos o químicos los cuales son regulados".*

Resolución No. 228 de 29 de enero de 2007, *"por la cual se establecen obligaciones y responsabilidades sobre la desnaturalización, almacenamiento, reformulación y disposición final de desechos peligrosos e insumos agrícolas y se dictan otras determinaciones".*

2.1.5 **Barreras especiales.** En este mercado, existen una serie de barreras especiales, en primer lugar, están las leyes que rigen a estos alimentos, desde la siembre hasta la venta al consumidor final, dado que por ser las frutas y las verduras alimentos perecederos, se requiere un tratamiento especial para evitar que se magullen, que se dañen o se descompongan antes de ser compras por el cliente.

Por otro lado, está la fuerte exigencia de los clientes de recibir un producto de calidad, que este fresco y sin inicios de descomposición, siendo esta barrera un obstáculo difícil de superar, dado que estos productos, como lo son las frutas y las verduras son naturales.

2.1.6 **Poder de negociación de los clientes.** El poder de negociación que tiene la empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS es bajo, porque la competencia en el mercado atomizado y muy agresiva, para este tipo de productos existe una guerra de precios muy competitiva, donde se ofrecen diferentes promociones de acuerdo a la temporada de cultivo de las frutas y verduras, de acuerdo al volumen de compra del cliente, entre otros beneficios que se le ofrecen para lograr que este centre su atención en determinada empresa.

2.1.7 **Poder de negociación de los proveedores-** El poder de negociación de los proveedores es alto, porque aun cuando existen muchos proveedores en este mercado, ellos son quienes cultivan las frutas y verduras, y tienen en su poder la fijación del precio, y como FRUVER SU MANO AMIGA, busca brindarle al cliente la mejor calidad en los productos, se tienen proveedores que ofrezcan esta característica en especial, lo que hace más difícil buscar otras opciones aun cuando el precio sea más elevado.

2.1.8 **Amenaza de ingreso de sustitutos.** Aunque existen otros productos sustitutos para las frutas y verduras, en especial aquellas que son cultivadas de maneras diferentes y que a su vez se le ofrecen a los clientes en diferentes presentaciones, como alimentos deshidratados, preparados, peladas, empacados, etc. La cultura de los colombianos se inclina a los alimentos cultivados de forma natural y comercializada de la misma manera.

2.1.9 **Amenaza de ingresos de nuevos negocios.** Al ser un mercado tan grande, y al ofrecer viene de primera necesidad existen muchas empresas que no solo se dedican a vender este tipo de productos, sino que también ofrecen más bienes de la canasta básica familiar, entre otros. Como por ejemplo los supermercados de cadena, las tiendas de barrio, las tiendas orgánicas, entre otros. En conclusión, la amenaza del ingreso de nuevos negocios es muy alta.

2.2 ESTRUCTURA DEL MERCADO

2.2.1 **Análisis de demanda.** En la ciudad de Cali, *en el año 2015, la ciudad tenía 2.369.821 habitantes; mientras que el año 2014 pasado se registraron 25.104 personas más, pues el número de residentes se tasó en 2.394.925, según el Dane*" (El país, 2017, párr. 4), lo que permite apreciar que la población caleña está creciendo cada año.

Por otro lado, según un estudio realizado por el Sisben *"el 42% de la población de la ciudad reside en los estratos 1 y 2; y el 43% en el estrato 3" (*El país, 2015, párr. 1), lo que representa que más del 80% de los habitantes de Cali, pertenecen a estos estratos, siendo una ventaja para FRUVER SU MANO AMIGA SAS, dado que al mercado al que apunta pertenece a estos.

Lo anterior, demuestra que la empresa tiene grandes posibilidades de expandirse en el mercado, y aun cuando existen muchos competidores, la población a la que se apunta es muy grande.

Por otro lado, se puede observar que cada año, tanto la población de hombres como de mujeres en Cali está en crecimiento y que más de 80% de los caleños tienen más de 25 años, edad que también es segmentada para los clientes potenciales a los que apunta FRUVER SU MANO AMIGA SAS.

Cuadro 4. Estadísticas

2.3 Proyecciones de población por grupos de edad y sexo, en Cali 2016 – 2018

Edad	2016			2017			2018		
	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Mujer	Total	Hombre	Muje
Total	2,394,925	1,144,848	1,250,077	2,420,114	1,156,839	1,263,275	2,445,405	1,168,899	1,276,5
0 - 4	176,727	90,385	86,342	177,030	90,492	86,538	177,507	90,734	86,7
5 - 9	178,068	90,703	87,365	178,250	90,780	87,470	178,357	90,755	87,6
10 - 14	184,490	93,223	91,267	184,729	93,466	91,263	185,295	93,887	91,4
15 - 19	198,029	100,271	97,758	196,974	99,580	97,394	196,525	99,210	97,3
20 - 24	205,990	104,490	101,500	205,830	104,412	101,418	205,204	104,039	101,1
25 - 29	201,089	100,839	100,250	202,681	102,011	100,670	204,291	103,106	101,1
30 - 34	193,358	93,813	99,545	194,685	95,073	99,612	195,640	96,224	99,4
35 - 39	175,349	83,422	91,927	179,017	85,251	93,766	182,404	87,020	95,3
40 - 44	154,782	72,893	81,889	157,335	74,154	83,181	160,575	75,703	84,8
45 - 49	152,289	69,909	82,380	151,075	69,582	81,493	150,011	69,354	80,6
50 - 54	149,246	67,210	82,036	150,358	67,720	82,638	150,633	67,847	82,7
55 - 59	126,048	55,106	70,942	130,927	57,405	73,522	135,456	59,581	75,8
60 - 64	97,843	41,977	55,866	101,966	43,578	58,388	106,150	45,232	60,9
65 - 69	72,962	30,880	42,082	76,368	32,166	44,202	79,891	33,490	46,4
70 - 74	51,323	21,193	30,130	53,755	22,078	31,677	56,414	23,025	33,3
75 - 79	38,168	14,476	23,692	38,779	14,756	24,023	39,417	15,052	24,3
80 y +	39,164	14,058	25,106	40,355	14,335	26,020	41,635	14,640	26,9

Fuente: (DANE, 2015, fig. 12)

Por otro lado, actualmente en el mundo, se está dando un boom que apunta a la tendencia de llevar una vida saludable, porque *"el 80% de los colombianos ahora selecciona alimentos que los ayuden a prevenir enfermedades"* (Radio RCN, 2017, párr. 1), de los que hacen parte especialmente las frutas y las verduras. Por otra parte, *"el estudio denominado "La revolución de los alimentos en América Latina", además mostró que cerca del 70% de los colombianos quiere ver en los supermercados alimentos 100% naturales y más de la mitad, el 59%, busca alimentos bajos en azúcar*" (Radio RCN, 2017, párr. 3), lo que demuestra que la empresa tendrá un mercado dispuesto a comprar los productos que ofrecerán.

Tamaño muestra población. Para el cálculo de la muestra poblacional se tendrá en cuenta la población total de la comuna 4, en donde se establecerá FRUVER SU MANO AMIGA, como se puede apreciar en el cuadro.

Cuadro 5. Información de la comuna 4

Variables	Unidad de medida	Comuna	4
GENERAL			
Área bruta (1)	ha		452,5
Población (1)	Personas		53.369
Densidad bruta	Hab/ha		117,9
Viviendas (1)	Unidades		15.176
Densidad bruta	Viv/ha		33,5
Estrato moda (1)	Número		2
Barrios (1)	Número		20
Urbanizaciones y sectores (1)	Número		2
Manzanas (2)	Número		517

Fuente: (DANE, 2017, p. 7)

Tomando una fórmula de población finita conocida, que se puede observar en la siguiente imagen.

Cuadro 6. Formula tamaño muestra poblacional

Tamaño de muestra para proporciones con población finita o conocida

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^{2} p * q}{d^{2} * (N-1) + Z_{\alpha}^{2} * p * q}$$

Fuente: (DANE, 2017, p. 7)

Y estos fueron los datos calculados.

Cuadro 7. Calculo tamaño de muestra

MARGEN DE ERROR	(común en auditoría)	3,0%
TAMAÑO POBLACIÓN		53.369
NIVEL DE CONFIANZA	(común en auditoría)	95%

Fuente: autores.

Cuadro 8. Nivel de confianza

Valores Z	(valor del nivel de confianza)	**95%**
Varianza	(valor para reemplazar en la fórmula)	**1,960**

Fuente: autores

Cuadro 9. Tamaño de la muestra

TAMAÑO DE LA MUESTRA =	**1.046**

Fuente: autores.

Arrojando que el total de personas que deben se encuestadas son 1.046, con el fin de obtener un resultado más acertado de la encuesta, con un margen de error del 3%.

2.2.2 **Análisis de la oferta.** La oferta en sector agropecuario es muy amplia, en especial, si se tiene en cuenta que "*las exportaciones agropecuarias pasaron de U$S 2.415 millones en 2015 a U$S 2.565 millones en 2016, lo que significó un incremento de 6,2%"* (Portafolio, 2017, párr. 15)

Con esto, se encontró que existen muchas empresas que ofertan frutas y verduras, desde las que se dedican netamente a comercializar este tipo de

productos como los fruvers, hasta las que los tienen un su portafolio con otra gran variedad de bienes para el público, como los supermercados de cadena, las tiendas de barrio, los vendedores ambulantes informales, las tiendas fitness, las tiendas naturistas, las tiendas de productos 100% saludables, los restaurantes de comida sana, entre otras.

Por otro lado, "*es importante resaltar que la participación del sector agropecuario en las exportaciones pasó de 6,8% a 8,3% lo que significa una mayor participación del sector*", este demuestra también que la oferta es cada vez mayor, no solo a nivel nacional, sino también a nivel internacional.

Además, se evidencia como los proveedores principales de la ciudad de Santiago de Cali, como lo son Cavasa y Santa Helena, según el DANE, crecen mensualmente en términos monetarios, en relación a la participación que tienen en el mercado, mostrando que tanto las frutas como las verduras, son de los productos que más comercializan, en Santa Helena, las frutas son el fuerte en esta plaza.

Cuadro 10. Mayoristas

Grupo	Primera quincena de diciembre		Primera quincena de enero		Variación (%)
	Volumen (t)	Participación (%)	Volumen (t)	Participación (%)	
s grupos	2.731	26,96	2.552	26,08	
rculos, raíces	4.040	39,89	3.944	40,32	
lanos					
uras y hortalizas	2.387	23,57	2.241	22,91	
Cavasa	10.128	100,0	9.783	100,0	
Cali, Santa Helena					
s	3.148	30,92	2.750	31,94	
s grupos	2.439	23,96	1.834	21,29	
rculos, raíces	2.258	22,18	2.044	23,74	
lanos					
uras y hortalizas	2.335	22,93	1.983	23,03	
Santa Helena	10.180	100.0	8.612	100.0	

Fuente: (DANE, 2016, p. 31).

Principales proveedores. Los principales proveedores de la empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS, se pueden observar en la siguiente tabla.

Cuadro 11. Proveedores

Proveedor	Descripción	Producto
CAVASA	CAVASA, significa Central de Abastecimientos del Valle del Cauca, es una Sociedad Anónima de Economía Mixta. Su actividad económica principal es el alquiler de locales para la comercialización de alimentos en el suroccidente del país.	• Mandarina • Mango • Naranja • Manzana

		• Banano • Uva • Granadilla
SANTA HELENA	SANTA HELENA, es una galería en donde están ubicados diferentes locales, desde comercializadoras grandes hasta muy pequeñas de frutas, verduras, y otros productos de la canasta básica familiar. Este lugar, es la galería más grande en Cali, y con mayor variedad de productos.	• Brócoli • Papa • Zanahoria • Tomate • Lechuga • Cebolla • Repollo

Fuente: Autores.

2.3 CARACTERIZACIÓN DEL PRODUCTO

2.3.1 Descripción del producto.

Cuadro 12. Descripción frutas

Producto	Descripción
Mandarina	*"La mandarina es el fruto del mandarino, árbol que pertenece a la familia de las Rutáceas, con características similares al naranjo, aunque más pequeño y delicado" (Eroski Consumer, 2017, párr. 1).*
Mango	"*Este fruto carnoso, sabroso y refrescante, es también conocido como "melocotón de los trópicos". Es el miembro más importante de la familia de las Anacardiáceas o familia del marañón."* (Eroski Consumer, 2017, párr. 1).
Naranja	*"La naranja es el fruto del naranjo dulce, árbol que pertenece al género Citrus de la familia de las Rutáceas. Esta familia comprende más de 1.600 especies. El género botánico Citrus es el más importante de la familia, y consta de unas 20 especies con frutos comestibles todos ellos muy abundantes en vitamina C, flavonoides y aceites esenciales. "*(Eroski Consumer, 2017, párr. 1).
Manzana	*"La manzana es el fruto del manzano, árbol de la familia de las Rosáceas. Esta familia incluye más de 2.000 especies de plantas herbáceas, arbustos y árboles distribuidos por regiones templadas de todo el mundo."* (Eroski Consumer, 2017, párr. 1).
Banano	*"Pertenece a la familia de las Musáceas, la cual incluye los plátanos comestibles crudos (Musa cavendishii), los bananitos o plátanos enanos (Musa x paradisiaca) y los plátanos machos o para cocer (Musa paradisiaca). Al plátano macho también se lo conoce como "plátano de guisar o hartón", más grande y menos dulce que el resto de variedades de su misma familia. "*(Eroski Consumer, 2017, párr. 1).
Uva	*"La uva o grano de uva es el nombre que recibe el fruto que crece formando racimos de la vid común o vid europea. Pertenece al género Vitis de la familia de las Vitáceas, que incluye unas 600 especies de arbustos, por lo general trepadores y que producen frutos en baya, propios de países cálidos y tropicales.* "(Eroski Consumer, 2017, párr. 1).
Granadilla	*"La granadilla, al igual que la fruta de la pasión o maracuyá, pertenece a la familia de las pasifloráceas. Esta fruta es originaria de Sudamérica, pero en la actualidad se cultiva en*

	todos los países de clima tropical y subtropical, entre ellos, Hawai y Kenia. "(Eroski Consumer, 2017, párr. 1).

Fuente: Autores.

Cuadro 13. Descripción verduras

Producto	Descripción
Brócoli	***"****El brécol, también conocido como brócoli o bróculi rizado, pertenece a la familia de las Crucíferas. En ella se incluyen más de 300 géneros y unas 3.000 especies propias de regiones templadas o frías del hemisferio norte. El término Brassica, género al que pertenece, es el nombre latino de las coles."* (Eroski Consumer, 2017, párr. 1).
Papa	*"La* **patata***, también conocida como* **papa***, es un* **tubérculo** *que tiene su origen en* **Sudamérica** *pero que, en la actualidad, se cultiva en diversas regiones del planeta. El* **Solanum tuberosum** *(denominación de la patata a nivel científico) es uno de los alimentos más importantes para la humanidad."* (Eroski Consumer, 2017, párr. 1).
Zanahoria	***"****La zanahoria pertenece a la familia de las Umbelíferas, también denominadas Apiáceas. Es la hortaliza más importante y de mayor consumo de las pertenecientes a dicha familia, que cuenta con cerca de 250 géneros y más de 2.500 especies, la mayoría plantas propias de las estaciones frías."* (Eroski Consumer, 2017, párr. 1).
Tomate	***"****El tomate pertenece a la familia de las Solanáceas, que incluye alrededor de 75 géneros y unas 2.300 especies de plantas productoras de alcaloides tóxicos."* (Eroski Consumer, 2017, párr. 1).
Lechuga	***"****Las lechugas forman el género Lactuca y pertenecen a la familia de las Asteráceas (Compuestas), que abarca más de 1000 géneros y 20.000 especies, de las que muy pocas se cultivan."* (Eroski Consumer, 2017, párr. 1).
Cebolla	***"****La cebolla pertenece al género Allium, el más importante de la familia de las Liliáceas, que incluye más de 500 especies. En él se incluyen hortalizas tan conocidas como las cebolletas, el cebollino y el puerro. "*(Eroski Consumer, 2017, párr. 1).

Repollo	*"Las coles con repollo pertenecen a la familia de las Crucíferas. En ella se incluyen más de 380 géneros y unas 3.000 especies propias de regiones templadas o frías del hemisferio norte. Los repollos son, con toda probabilidad, el grupo de coles más popular."*(Eroski Consumer, 2017, párr. 1).

Fuente: Autores.

2.3.2 **Clientes.**

2.3.2.1 **Clientes potenciales.** Los clientes potenciales para la empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS, serán todos los habitantes de la ciudad de Santiago de Cali, que se encuentren en los estratos 1, 2 y de 3 de la ciudad. Así mismo, serán todas las personas que quieran sentirse bien y aportar mucho a su salud y bienestar para tener una vida más sana.

De esta manera, los clientes potenciales de la empresa serán aquellas que tengan estas características:

- Las personas que vivan en la ciudad de Santiago de Cali.
- Las personas que se encuentren en estrato 1,2 y 3 de Cali.
- Las personas que quieran sentirse bien y aportar a su salud y bienestar.
- Las personas que tenga como prioridad el servicio de atención al cliente.
- Las persona que tengan de 25 años en adelante.
- Las personas que consumen productos de primera necesidad y de la canasta básica familiar.

Características básicas de los clientes. Entre los clientes se encuentran todas las personas que vivan en la ciudad de Santiago de Cali y que estén interesados en sentirse y aumentar su bienestar para mejorar su salud y con ello se generara una mejor calidad de vida, todo esto se podrá lograr con el consumo constante de las frutas y verduras de calidad a precios favorables.

Además, quienes deseen una atención personalizada y más rápida, al tener el producto que desean adquirir, disponible en el establecimiento, así como quienes deseen pagar un precio justo.

Localización geográfica de los clientes. La localización donde se encontraran los clientes para la empresa estará en la ciudad de Santiago de Cali, en la zona nororiente de la ciudad de los estratos 1,2 y 3.

Bases de decisión de compra de los clientes. Las personas constantemente en la cultura colombiana están interesadas en poder sentirse bien y preservar la salud, pues esta es la fuente para poder tener una vida más sana y duradera. Todo esto se puede lograr aumentando el consumo de frutas y verduras frescas, de calidad y aprecios favorables**.**

También, actualmente es muy importante para los clientes recibir una buena atención cuando desean adquirir un bien servicio, por eso en FRUVER SU MANO AMIGA SAS, se les ofrece una atención personalizada y de excelente calidad.

Además, están quienes consumen productos de primera necesidad o de la canasta básica familiar.

2.3.3 **Competencia.** En la ciudad de Santiago de Cali existen varios mercados y almacenes que ofrecen también frutas y verduras a todos sus habitantes, haciendo que se tengan muchos competidores para la empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS. En cuanto a los competidores principales en la ciudad se encuentran Súper Inter supermercados y almacenes La 14, estas son empresas que se caracterizan por ofrecer frutas y verduras frescas y de calidad. Pero, más específicamente como competidores directos están las comercializadoras ubicadas en le ciudad de Cali, en la comuna 4, en el barrio Porvenir.

2.3.3.1 **Súper Inter Supermercado.** Súper Inter es una empresa caleña que se creó en el año de 1992, en un pequeño local del barrio Siloe y se dedica a comercializar productos de la canasta familiar y productos de primera necesidad para el hogar. Así mismo, esta empresa ha logrado posicionarse en el mercado debido a los diversos productos frescos y de bajos precios que ofrecen. Actualmente, están ubicados en 4 departamentos contando con un total de 54 almacenes.

La principal dificultad que tiene la empresa Fruver su mano amiga SAS para competir con Súper Inter, es el posicionamiento que esta empresa ya tiene en la ciudad, al igual que el reconocimiento de la marca por todas las personas que habitan en la ciudad de Santiago de Cali por sus productos frescos y de precios justos.

Almacenes La 14. Almacenes la 14 es un almacén de cadena que se dedica al comercio minorista de bienes y servicios con categorías de consumo masivo y de hogar. En la actualidad cuentan con 29 puntos de venta, 18 de ellos en la ciudad de Cali y el restante en el resto del Valle del Cauca.

Otros competidores. Por otra parte, la empresa Fruver su mano amiga SAS, también tiene competidores según su ubicación geográfica, los cuales son Solo Fruver y la Jaulita, siendo estas las principales en cuanto a la ubicación, pues solo se dedican a la comercialización de frutas y verduras.

2.4 PLAN DE MERCADEO

2.4.1 Estrategias.

2.4.1.1 **Estrategias de precio.** La empresa Fruver su mano amiga SAS, implementará la estrategia de precios orientada a la competencia, debido a que no existe un diferenciador en los productos que se venderán, por tal motivo, se centrara en los precios que manejen los competidores de la empresa, pues no se posee ningún control sobre estos.

Cuadro 14. Precios de venta por libra frutas competidores grandes

PRECIOS DE VENTA POR LIBRA				
Producto	**Fruver su mano amiga SAS**	**Olímpica**	**Súper Inter Santa Helena**	**La 14**
Mandarina	$ 800	$ 1.200	$ 1.050	$ 1.240
Mango	$ 2.000	$ 2.300	$ 2.300	$ 1.240
Naranja	$ 400	$ 500	$ 350	$620
Manzana	$ 800	$ 620	$ 960	$3.400
Banano	$ 600	$ 1.050	$ 700	$1.050
Uva	$ 1.000	$ 1.900	$ 1.300	$2.370
Granadilla	$ 2.000	$ 2.020	$ 2.400	$5.900

Fuente: autores.

Cuadro 15. Precios de venta por libra verduras competidores grandes

PRECIOS DE VENTA POR LIBRA				
Producto	**Fruver su mano amiga SAS**	**Olímpica**	**Súper Inter Santa Helena**	**La 14**
Brócoli	$ 1.300	$ 1.800	$ 1.500	$ 3.300
Papa sin lavar	$ 400	$ 600	$ 450	$ 380
Zanahoria a granel	$ 500	$ 600	$ 500	$ 780
Tomate chonto	$ 600	$ 800	$ 600	$ 1.450
Lechuga Batavia	$ 600	$ 700	$ 700	$ 850
Cebolla cabezona	$ 800	$ 1.050	$ 850	$ 1.600
Repollo	$ 600	$ 750	$ 450	$ 1.650

Fuente: autores.

Cuadro 16. Precios de venta por libra frutas competidores por ubicación

PRECIOS DE VENTA POR LIBRA					
Producto	**Fruver su mano amiga SAS**	**Fruverisimo**	**Merca Fruver**	**Solo Fruver**	**La Jaulita**
Mandarina	$ 800	$ 1.050	$ 1.240	$ 1.000	$ 1.000
Mango	$ 2.000	$ 2.300	$ 1.240	$ 1.700	$ 2.000
Naranja	$ 400	$ 350	$620	$ 350	$ 500
Manzana	$ 800	$ 960	$3.400	$ 900	$ 700
Banano	$ 600	$ 700	$1.050	$ 1.100	$ 1.900
Uva	$ 1.000	$ 1.300	$2.370	$ 1.300	$ 500
Granadilla	$ 2.000	$ 2.400	$5.900	$ 2.000	$ 2.300

Fuente: autores.

Cuadro 17. Precios de venta por libra verduras competidores por ubicación

PRECIOS DE VENTA POR LIBRA					
Producto	**Fruver su mano amiga SAS**	**Fruverisimo**	**Merca Fruver**	**Solo Fruver**	**La Jaulita**
Brócoli	$ 1.300	$ 1.500	$ 3.300	$ 1.300	$ 2.000
Papa	$ 400	$ 450	$ 380	$ 390	$ 500
Zanahoria	$ 500	$ 500	$ 780	$ 500	$ 700
Tomate	$ 600	$ 600	$ 1.450	$ 700	$ 700
Lechuga	$ 600	$ 700	$ 850	$ 660	$ 700
Cebolla	$ 800	$ 850	$ 1.600	$ 790	$ 900
Repollo	$ 600	$ 450	$ 1.650	$ 500	$ 700

Fuente: autores.

Estrategias de venta. La empresa fruver su mano amiga SAS tendrá las siguientes estrategias de venta para fomentar estas:

- Prestará una buena y personalizada atención a todos los clientes que lleguen a comprar las frutas y las verduras, con el fin de crear fidelidad en ellos.
- Tendrá por canal de distribución 1, es decir que no contara con intermediarios y varios proveedores, haciendo que se adquieran de manera más económica las frutas y las verduras.

El costo del programa Bitrix24 para crear la base de datos y así tener una fidelización de cliente más sólido, inicialmente tener el plan Free (gratis) para darle un manejo adecuado, que contaría con la capacidad de incorporar 12 usuarios a la base, con 1 administrador y almacenamiento oline de 5GB. Lo ideal para llevar un volumen de clientes fidelizados al FRUVER SU MANO AMIGA S.A.S a una proyección de dos años o más, adquirir el nivel del programa Standard que tiene la capacidad de usuarios ilimitados, 5 administradores y 100 GB de almacenamiento oline, tendría un costo de $150.000 como valor total.

Estrategia promocional. Se realizara como estrategia promocional la impresión de volantes cerca del lugar donde estará ubicado el almacén, también se realizara la publicidad a través de redes sociales, donde los clientes podrán entrar a ella y ver qué productos se encuentran disponibles en el fruver. El presupuesto anuales de esta estrategia serian: Gasto en volantes promocionales $146.072 e internet, cable de parabólica y telefonía $175.287 a proyección de 5 años cada uno.

Estrategia de distribución. La estrategia de distribución que la empresa utilizara es distribución 1, debido a que solo contara con un proveedor y FRUVER SU MANO AMIGA SAS se encargara de comercializarlo a los clientes. De esta manera, se les podrá ofrecer a los clientes precios más asequibles y bajos por este tipo de distribución.

2.4.2 **Términos de garantía.** La garantía a brindarles a los clientes será la supervisión de toda la fruta y las verduras para evitar que se presenten en mal estado o descompuesto, y si esto llega a suceder, se les hará el cambio de la misma. Además de eso, dependiendo de la constancia con la que los clientes acudan a realizar las compras al fruver, se les llamara a cada cliente con anticipación para conocer qué necesidad presenta en el momento acerca de las frutas o verduras, y el día que acuda al fruver se les tendrá listo lo requerido, permitiendo así que se tenga fresco y en buen estado.

2.4.3 **Tácticas de ventas.** Las tácticas de ventas que se llevaran a cabo son las siguientes:

- Utilizar redes sociales como Instagram y Facebook.
- Ofrecer promociones para aumentar el volumen de ventas.
- Enviar correos con los descuentos en determinadas fechas, para determinados productos.
- Ofrecer al cliente un buzón de sugerencias con el fin de mejorar y hacer sentir a gusto al consumidor.

2.5 **ENCUESTA**

Buen día, somos estudiantes de último semestre de administración de empresa de la Universidad Católica Lumen Gentium, realizamos esta encuesta porque necesitamos obtener información acertada sobre una idea de negocio, para ello necesitamos que respondan las siguientes preguntas.

Si usted es mayor de 25 años, puede llenar la encuesta.

1. ¿Consume usted frutas y verduras?

    a. Si

    b. No

2. ¿Con que frecuencia consume frutas y verduras?

    a. Nunca

    b. Casi nunca

    c. Casi siempre

    d. Siempre

3. ¿Cuándo compra este tipo de productos cuál es su factor principal para comprarlos?

    a. Precio

    b. Calidad

    c. Servicio

d. Otro

4. ¿Porque compra este tipo de productos?

    a. Salud

    b. Tendencia

    c. Costumbre

5. ¿Compraría las frutas y verduras en una nueva comercializadora?

    a. Si

    b. No

6. ¿Porque compraría en este nuevo lugar?

    a. Precio

    b. Ubicación

    c. Calidad

    d. Servicio

7. ¿Qué servicio al cliente prefiere usted que se le brinde adicionalmente?

    a. Postventa

    b. Pedido anticipado

8. ¿Cómo le gustaría estar enterado de las novedades que tiene la empresa para usted?

a. Llamada

b. Mensaje de Texto

c. Correo Electrónico

d. WhatsApp

9. ¿Cómo prefiera usted la presentación de los productos?

a. Bolsa

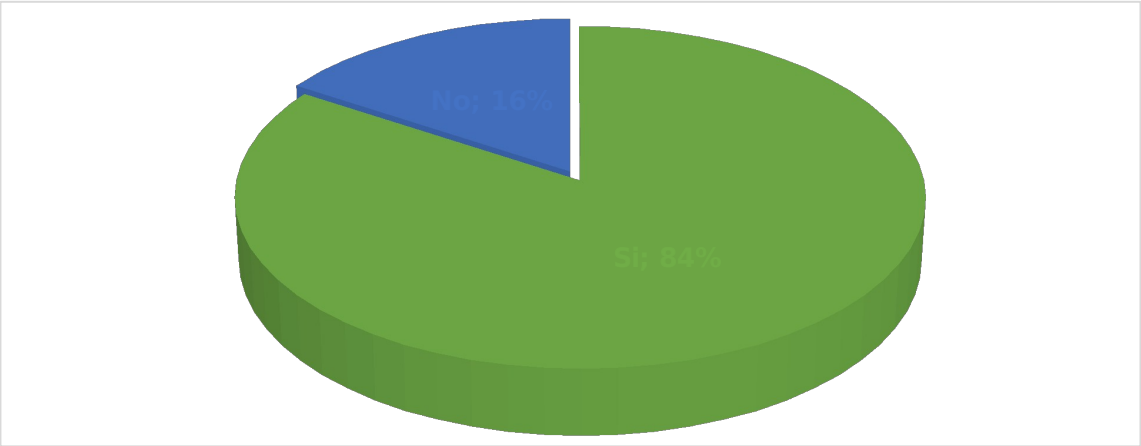
b. Empaque

c. Caja

2.5.1 **Resultados.**

1. ¿Consume usted frutas y verduras?

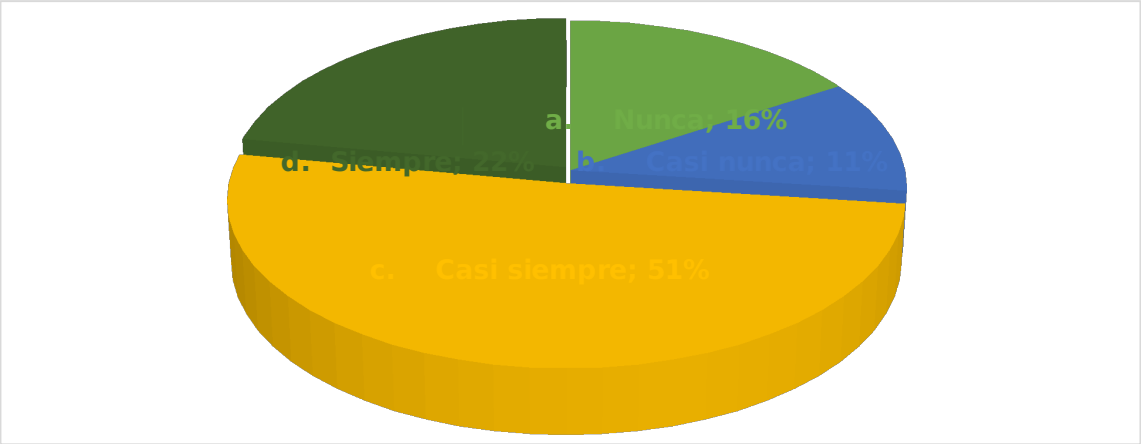
Grafica 1. Pregunta uno



Fuente: Autores.

2. **¿Con que frecuencia consume frutas y verduras?**

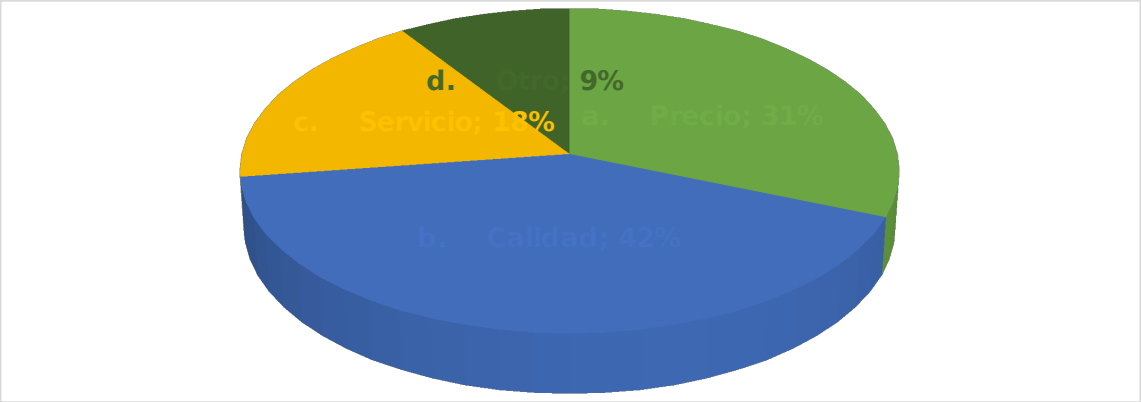
Grafica 2. Pregunta dos



Fuente: Autores.

3. **¿Cuándo compra este tipo de productos cuál es su factor principal para comprarlos?**

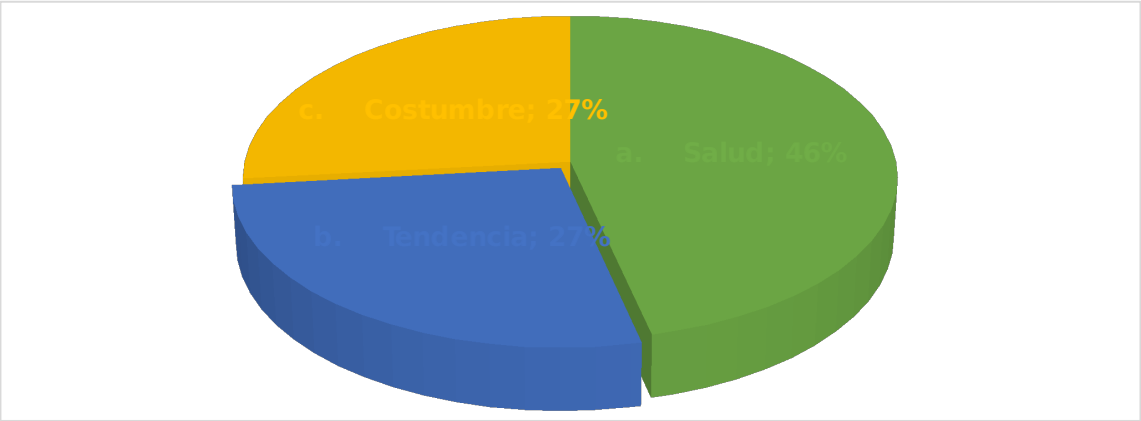
Grafica 3. Pregunta tres



Fuente: Autores.

4. **¿Porque compra este tipo de productos?**

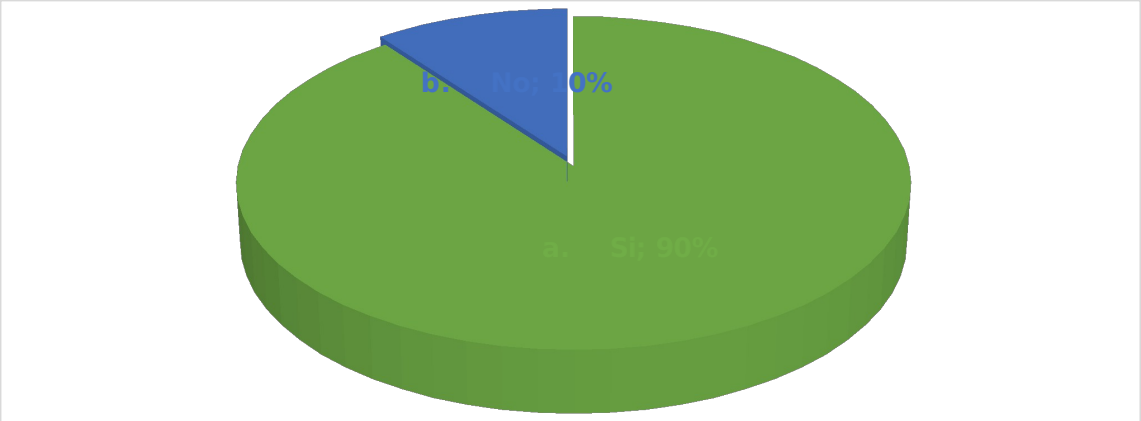
Grafica 4. Pregunta cuatro



Fuente: Autores.

5. ¿Compraría las frutas y verduras en una nueva comercializadora?

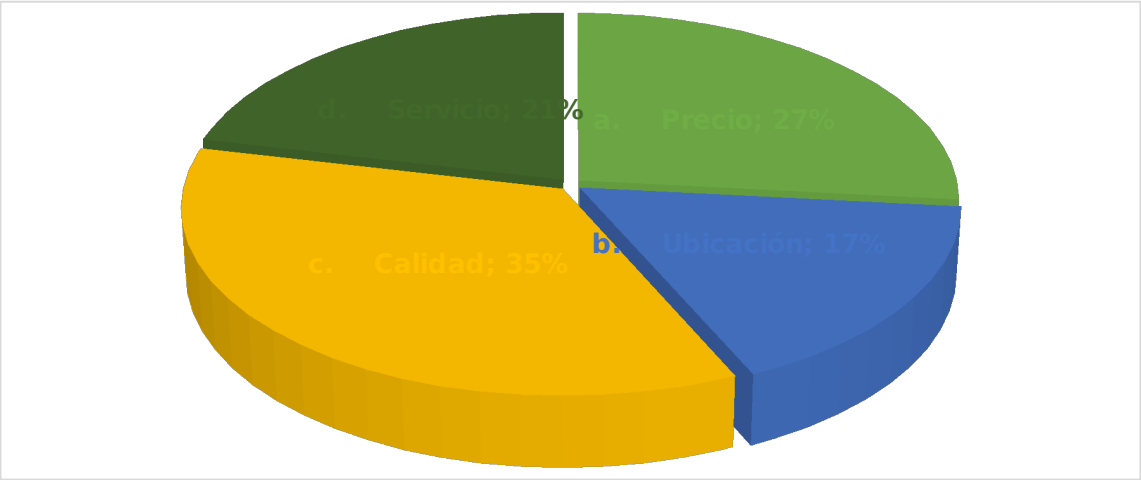
Grafica 5. Pregunta cinco



Fuente: Autores.

6. ¿Porque compraría en este nuevo lugar?

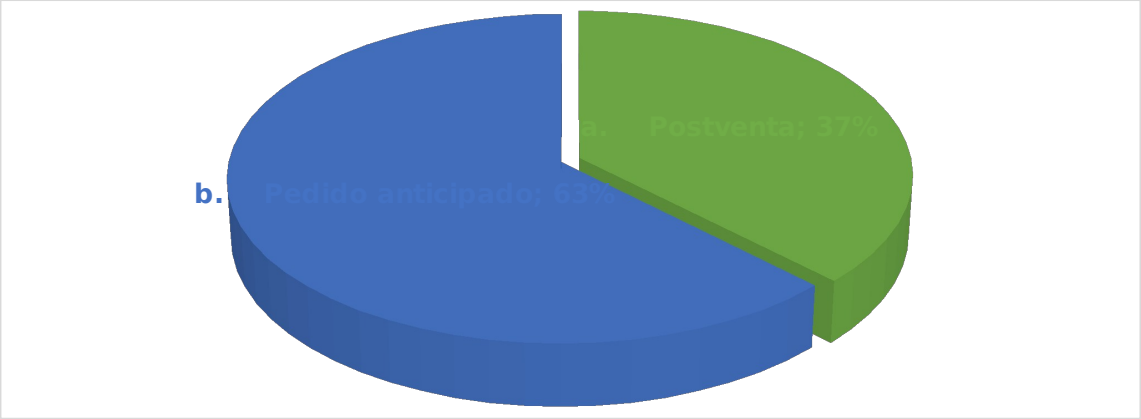
Grafica 6. Pregunta cinco



Fuente: Autores.

7. ¿Qué servicio al cliente prefiere usted que se le brinde adicionalmente?

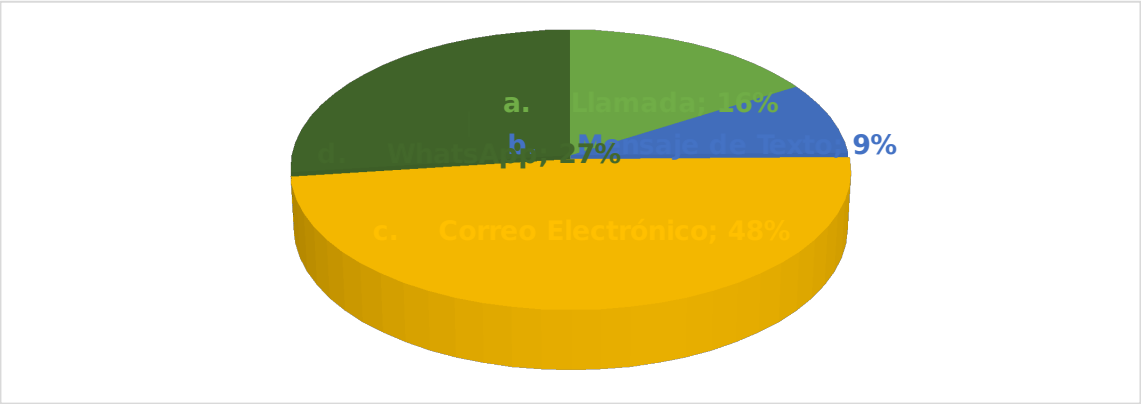
Grafica 7. Pregunta cinco



Fuente: Autores.

8. **¿Cómo le gustaría estar enterado de las novedades que tiene la empresa para usted?**

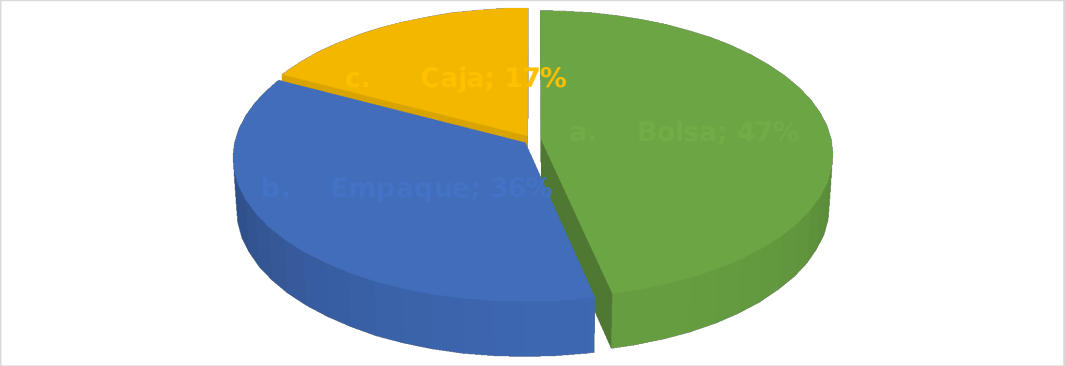
Grafica 8. Pregunta cinco



Fuente: Autores.

9. ¿Cómo prefiera usted la presentación de los productos?

Grafica 9. Pregunta cinco



Fuente: Autores.

3 ESTUDIO TÉCNICO

A través del estudio técnico se puede identificar y plantear cual será el esquema operativo para la comercialización de frutas y verduras del negocio, por medio de una descripción de todos los procesos y elementos necesarios para su óptimo funcionamiento.

3.1 INGENIERÍA DEL PROYECTO

El proyecto FRUVER SU MANO AMIGA SAS, es un proyecto pensado en proveer productos en cuanto a frutas y verduras de calidad para de esta manera satisfacer las necesidades de los clientes que los requieran, donde a la hora de adquirir estos productos siempre cuenten con su disponibilidad, y con un servicio de atención al cliente personalizado.

Las personas en su cotidianidad siempre tendrán como una necesidad el adquirir productos para su alimentación como los son las frutas y verduras, de esta manera FRUVER SU MANO AMIGA SAS ofrece estos productos al implementar elementos de infraestructura estratégica para la adecuada organización de los productos tanto en bodega como en el stock de venta, por otro lado, el negocio al tener canal de distribución nivel uno permite que los productos sean de la mejor calidad mantenido su frescura y buen estado.

3.1.1 Servicio.

Descomposición del servicio. La comercialización de frutas y verduras ofrecido por FRUVER SU MANO AMIGA SAS se compone de elementos que inician desde la recepción de los clientes en el negocio, el adecuado almacenamiento de los insumos, la calidad y la atención de los clientes una manera personalizada:

Etapa 1. Es la parte donde los clientes se acercan al negocio y miran o seleccionan los productos en cuanto a frutas y verduras que estos necesitan y se les proporciona un vehículo para que los depositen en él.

Etapa 2. Es aquí donde el operario acude al cliente que lo solicite para brindar la información necesaria sobre los productos que se comercializan en el negocio.

Etapa 3. En esta etapa los clientes ya han tomados todos los productos que estos requieren y se acercan a la caja para cancelar sus productos.

Etapa 4. El cliente con su compra realizada se le ayuda a llevar hasta su vehículo para que de esta manera quede satisfecho con el servicio recibido, para de esta manera se fidelice con el negocio.

Productos e insumos requeridos. Los productos e insumos requeridos para la comercialización de frutas y verduras, se dividen cada uno en una categoría.

Productos: El producto principal utilizado por FRUVER SU MANO AMIGA SAS son las diversas frutas y verduras que se pueden comercializar en el negocio.

Insumos: En este grupo están todos elementos necesarios para poder manipular y organizar las frutas y verduras en el negocio, estos elementos se mencionan a continuación:

- Cajas de cartón.
- Mallas de plástico.
- Empaques de plástico
- Machetes y cuchillos.
- Canastas.

3.1.2 **Metodología para el Estudio de la Ingeniería del Proyecto**. En la metodología se hará una descripción detallada de los elementos que influyen en el proceso de la comercialización de frutas y verduras de FRUVER SU MANO AMIGA SAS para el óptimo proceso operativo.

Ámbito del proyecto. La comercialización de frutas y verduras hace alusión a actividades de cargue y descargue de mercancía con el proveedor en la bodega del negocio para posteriormente organizar los productos en las estanterías y repisas de este. La comercialización de las frutas y verduras se ofrecerá en un espacio amplio donde las personas podrán pasar por las diversas estanterías y repisas y seleccionar los productos que estos requieran comprar.

Maquinaria y equipos requeridos. La maquinaria y equipo que la empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS requerirá para su operación se enlistaran en dos grupos a continuación:

Maquinaria

- Zorra de arrastre de carga.
- Carritos de mercado de 2 ruedas.
- Balanza de colgar.

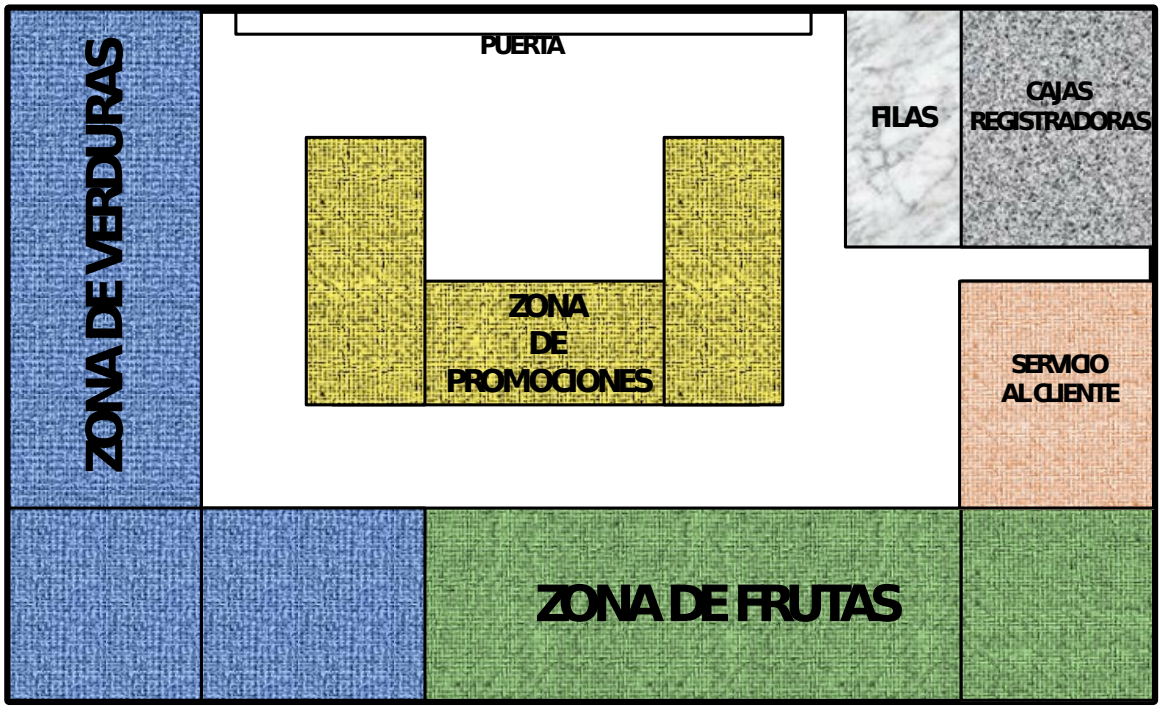
Equipos

- Dos computadores portátiles.
- Caja registradora.
- Un Teléfonos inalámbricos Motorola AUDI 2000 DECT. 6.0.
- Dos ventiladores industriales de 20 pulgadas.
- Repisas y estanterías.
- Mesas.

Infraestructura FRUVER SU MANO AMIGA SAS.

Ilustración

Figura 1. Infraestructura FRUVER SU MANO AMIGA SAS



Fuente: autores.

a) ZONA DE VERDURAS

En esta zona estarán ubicadas de manera ordena todas las verduras que se ofrecerán al público.

b) ZONA DE FRUTAS

En esta zona estarán ubicadas de manera ordena todas las frutas que se ofrecerán al público.

c) ZONA DE PROMOCIONES

En esta zona estarán ubicadas de manera ordena todas las verduras y frutas que ya no se encuentran tan frescas, y que están en proceso degenerativo, que aún están en buen estado. Aquí se manejaran estos productos a precios inferiores a los que normalmente se ofrecen. Además de descuentos y promociones especiales, tales como.

- 35% de descuento en las frutas y verduras que estén en esta zona.
- Paga una libra lleva otra.
- Paquetes de mil pesos, tanto de frutas como de verduras.
- Paquetes de dos mil pesos, tanto de frutas como de verduras.

d) FILAS

En este espacio habrá dos filas, cada una para su respectiva caja registradora, a fin de agilizar los procesos de atención al cliente.

e) CAJAS REGISTRADORAS

Espacio en donde una caja registradora y un computador en donde se ira llenando la base de datos de clientes Bitrix24 con sus gustos y preferencias, así como la continuidad con la compran en FRUVER SU MANO AMIGA SAS.

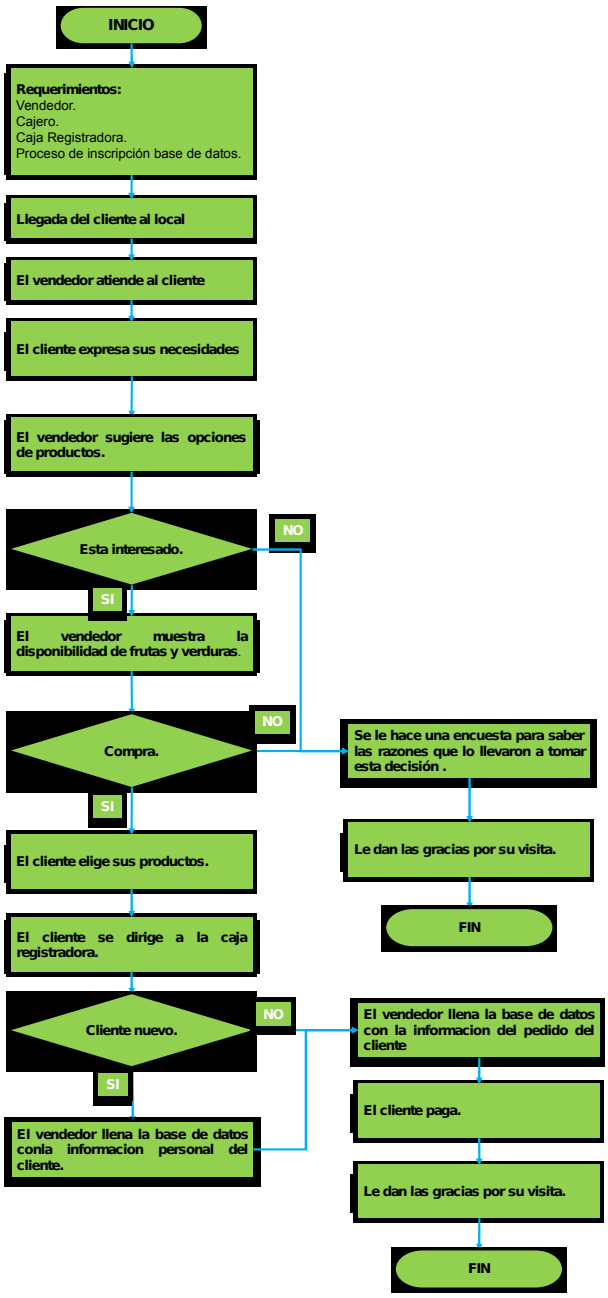
f) SERVICIO AL CLIENTE

En esta zona, se le tomaran los datos al cliente para la inscripción en la base de datos, renovación de datos, sugerencias y toma de información de pedidos.

Diagramas del flujo del proceso.

Proceso de atención al cliente.

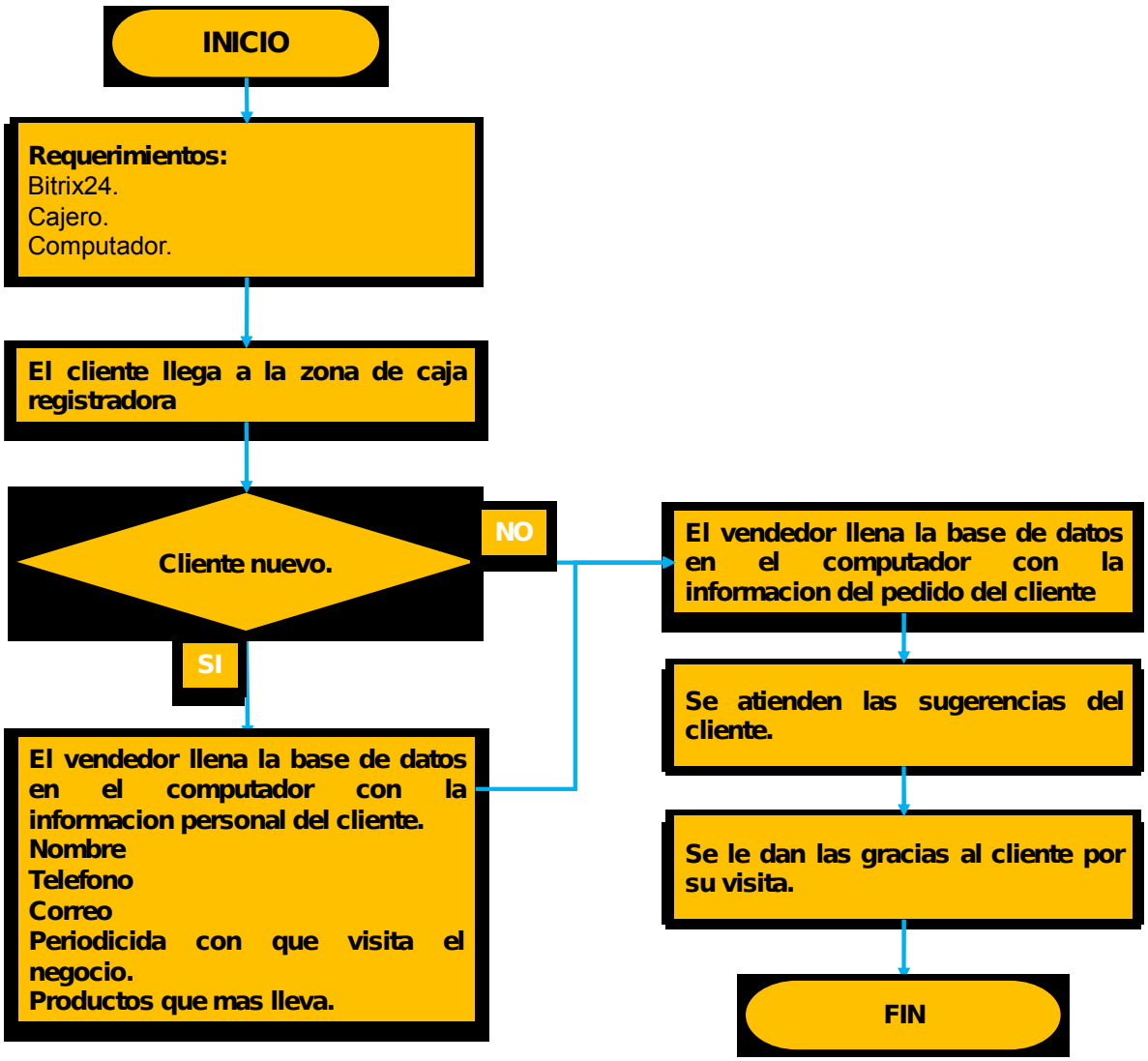
Figura 2. Diagrama de proceso de atención al cliente



Fuente: autores.

Proceso de inscripción en la base de datos.

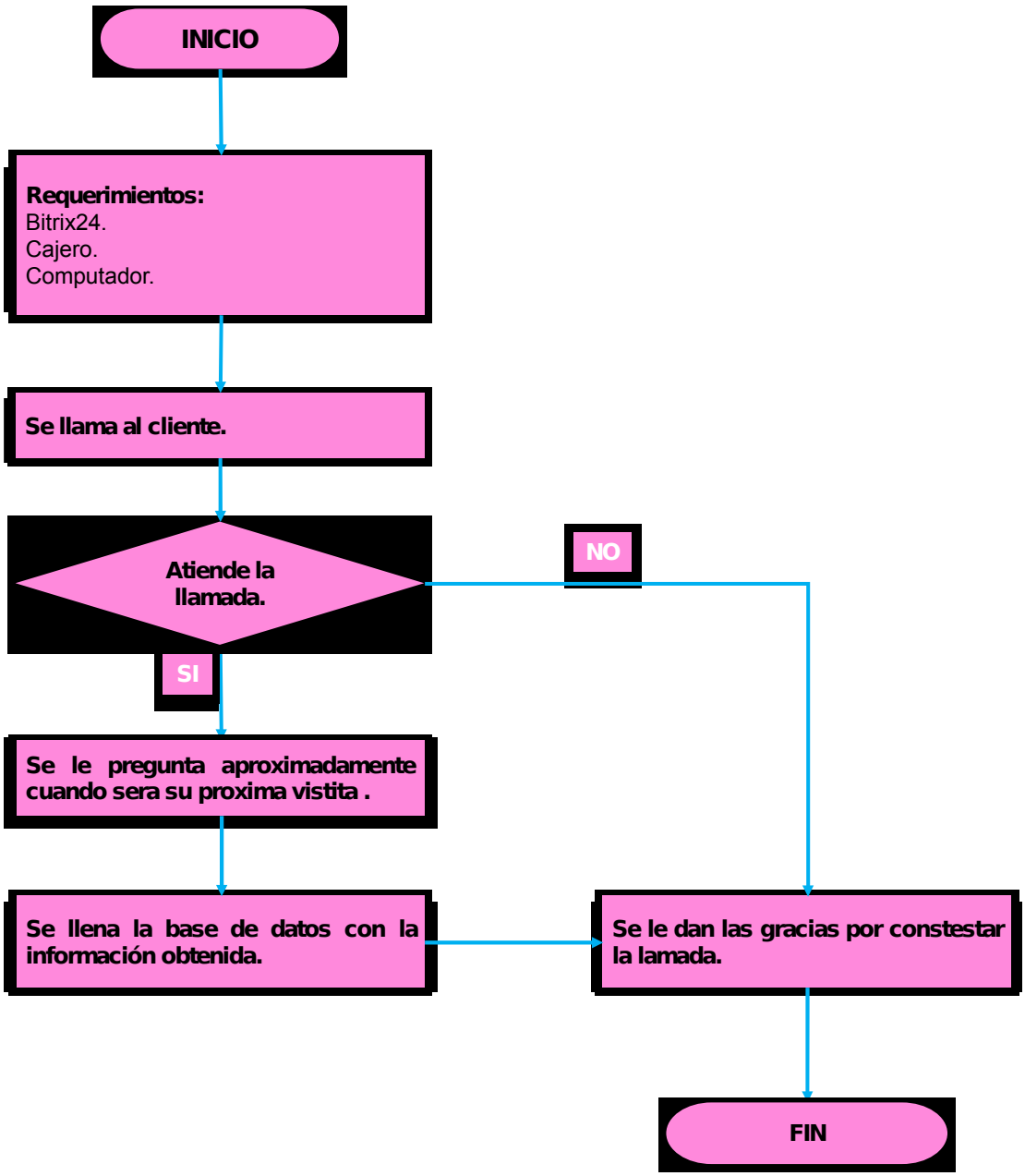
Figura 3. Diagrama de proceso de inscripción en la base de datos



Fuente: autores.

Proceso de seguimiento de los clientes.

Figura 4. Diagrama de proceso de inscripción en la base de datos



Fuente: autores.

3.1.3 **Servicio al cliente.** En la actualidad es importante brindar un buen servicio al cliente, además, es indispensable la creación de una base de datos de clientes y su funcionamiento en diversos procesos, permitiendo optimizar el tiempo requerido de trabajo de una actividad en específico o facilitando su proceso para de esta forma obtener el mejor beneficio de lo que se desee lograr, debido a esto FRUVER SU MANO AMIGA SAS utilizara una base de datos virtual en la cual se podrá recopilar información de los clientes potenciales para identificar los productos de mayor demanda y así hacer un correcto aprovisionamiento de la bodega donde se abastezca de las frutas y verduras que más se venden en el negocio y de esta manera siempre tener disponibles productos frescos y de la mejor calidad para los clientes. Además con la base de datos virtual los clientes pueden solicitar un pedido de frutas y verduras que bajo las especificaciones de sus gustos y preferencias es alistado y en el momento de ellos ir al negocio solo cancelarían el pedido y se lo llevarían rápidamente.

Por otro lado, esto permitirá hacer un seguimiento al cliente fiel, de tal manera que además de saber con qué frecuencia compra el cliente, se podrá anticipar el pedido del mismo, estimando el tipo de frutas y verduras que normalmente lleva a una periodicidad determinada.

3.1.4 **Selección del Equipo.** Descripción detallada de toda la maquinaria y equipo que la FRUVER SU MANO AMIGA SAS necesita para empezar a funcionar en el mercado.

Maquinaria.

Zorra de arrastre de carga Redline

Cuadro 18. Zorra de arrastre de carga Redline

Producto	Características	Descripción
	Capacidad	250 kilos
	Medidas generales	130 cms de alto x 55 cms de ancho

	Medidas bandeja	35 cms de ancho x 22 cms de profundidad
	Peso de la zorra	10 kilos
	Material	Acero reforzado
	Ruedas	Neumáticas para un trasporte suave
	Precio	239.900

Fuente: (Mercado libre, 2017, p. 2)

Carritos de mercado de 2 ruedas

Cuadro 19. Carritos de mercado de 2 ruedas

Producto	Características	Descripción
	Capacidad	80 kilos
	Medidas	92 cms de alto x 33 cms de ancho y 39 cms largo
	Peso de carrito	5 kilos
	Material	Alambre reforzado
	Ruedas	Caucho para un trasporte suave
	Precio	27.900

Fuente: (Mercado libre, 2017, p. 3)

Balanza de colgar

Cuadro 20. Balanza de colgar

Producto	Características	Descripción
	Capacidad	40 lb /20 kg
	Medidas	47.5 cms x 47 cms x 36 cms
	Peso de la balanza	6 kilos
	Material	Acero galvanizado
	Mecanismos	Mecánica
	Precio	58.400

Fuente: (Mercado libre, 2017, p. 1)

3.1.4.1 **Equipos.**

Computador portátil HP Pro

Cuadro 21. Computador portátil Asus

Producto	Características	Descripción

	Tipo	Note book
	Procesador	Amd E2
	Color	Negro
	Velicidad del procesador	1.8 gz
	Memoria ram	Drr3 de 4 gb
	Disco duro	500 gb
	Tamaño pantalla	14”
	Resolucion de pantalla	Hd
	Sistema operativo	Windows 10
	Alto	2,39 cm
	Ancho	34,54 cm
	Profundidad	24,15 cm
	Peso	1,8 kg
	Precio	829.900

Fuente: (Mercado libre, 2017, p. 3)

Caja registradora Casio SE-S700

Cuadro 22. Computador portátil HP Pro

Producto	**Características**	**Descripción**
	Tipo	Impresora térmica de alta velocidad de una sola estación
	Pantalla	2 LCD
	Teclas	8 de departamento y 999 PLUs
	Color	Negro
	Materia	Hierro reforzado
	Peso	5 kilos
	Precio	342.900

Fuente: (Mercado libre, 2017, p. 2)

Teléfono inalámbrico Motorola Fox 500

Cuadro 23.Teléfono inalámbrico Motorola Fox 500

Producto	**Características**	**Descripción**
	Memoria	Memoria de llamadas perdidas y recibidas.
	Color	Negro
	Rango	2.4 Mhz – 100 metros
	Batería	8 horas en conversación
	Peso	250 g
	Precio	70.000

Fuente: (Mercado libre, 2017, p. 2)

Ventilador industrial Kalley

Cuadro 24.Ventilador industrial Kalley

Producto	Características	Descripción
	Control	3 velocidades
	Consumo	200 wats
	Color	Cromo
	Material	Metal reforzado
	Inlicnacion	120°
	Dimensiones	62 cms x 60 cms x 15 cms
	Tamaño pantalla	20 pulgadas
	Peso	6,8 kg
	Precio	179.000

Fuente: (Mercado libre, 2017, p. 1)

Repisas y estanterías

Cuadro 25. Repisas y estanterías

Producto	Características	Descripción
	Color	Cromado y verde
	Material	Metal reforzado y lamina galvanizada
	Dimensiones	2.5 m x 1 m x 1.2 m
	Peso	65 kg
	Precio	550.000

Fuente: (Mercado libre, 2017, p. 4)

Mesas

Cuadro 26. Mesas

Producto	Características	Descripción
	Color	Plateado
	Material	Metal reforzado, lamina galvanizada y madera.
	Dimensiones	1.5 m x 1 m x 1 m
	Peso	50 kg
	Precio	450.000

Fuente: (Mercado libre, 2017, p. 1)

3.2 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

Son las variables que directamente influyen en las decisiones de donde se establecerá la empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS. En forma global se pueden reunir las siguientes variables.

3.2.1 **Licencias especializadas.** La empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS, comercializara productos como frutas y verduras, por tanto, no tiene un gran impacto ambiental en el medio, de este modo requerirá de pocas licencias para operar. Algunos de los requisitos deberán cumplir, son los siguientes:

Uso de suelo. La empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS, tendrá su centro de operaciones en una zona que es la galería porvenir, debido a esto debe tener una licencia de uso de suelo que se rige por la LEY 388 DE 1997, con esto se verifica que el centro de operaciones se pueda ubicar en esa zona comercial, para realizar este trámite Se puede hacer a través de las máquinas virtuales de auto consulta que se encuentran en las sedes de la Cámara de Comercio de Cali, o acercándose al departamento de dirección general de obras públicas de la ciudad. Toda la información pertinente a este trámite se puede consultar en la página de la Cámara de Comercio de Cali www.ccc.org.co.

Registro mercantil. La empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS requerirá de un registro mercantil que aplica para personas tanto naturales como jurídicas que desean ejercer el comercio que en este caso para el negocio seria la comercialización de frutas y verduras, de esta manera el registro mercantil permite rectificar las condiciones de los comerciantes matriculados y los documentos inscritos de los establecimientos comerciales. Además, le permite a terceros buscar información sobre acciones y transacciones comerciales que se realizan en un negocio.

3.2.2 **Condiciones de servicio.** El objetivo principal de la empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS será el de comercializar productos de óptima calidad para de esta manera satisfacer las necesidades y exigencias de los clientes, de igual manera las instalaciones donde el negocio va a operar mantendrán con la debida higiene que los productos requieren para su buena conservación y por último el personal será capacitado para brindar el mejor servicio de ayuda o asesoramiento a los clientes.

Espacio requerido. La empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS requerirá de un área amplio con buena ventilación para la colocación de las estanterías y repisas de frutas y verduras, donde los clientes puedan circular fácilmente con los carritos de mercado y puedan adquirir de manera satisfactoria todos los productos que estos requieran, por otro lado se debe de contar con una bodega donde se guardaran las existencias de productos para su posterior comercialización y una zona de facturación donde los clientes cancelen sus pedidos de manera rápida y organizada.

Calles y carreras principales. El negocio FRUVER SU MANO AMIGA SAS estará ubicado en un local de la galería Porvenir, sitio el cual cuenta con buenas vías de acceso y punto estratégico donde las personas se acercan a hacer sus mercados para sus hogares o negocios. Las vías principales vías de acceso son la carrera 5, la carrera 6, la calle 31ª, la calle 32 y cerca de la carrera 34 sectores el porvenir.

Servicios públicos. En FRUVER SU MANO AMIGA SAS se requerirán de los servicios públicos prestados por la empresa municipal EMCALI como lo son agua luz y alcantarillado para de esta forma el negocio pueda operar satisfactoriamente

Distribución. La empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS estará ubicado en la zona porvenir, entre las carreras 5 y 6 y las calles 31ª y 32 las cuales brindan una ventaja para la facilidad de transporte de los proveedores con los productos hasta el local donde se encuentra el negocio, dicha zona cuenta con espacios para el cargue y descargue de mercancías.

3.2.3 **Leyes según la ubicación.** Esto hace referencia a todas las normas y requisitos legales que la empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS debe cumplir para que esta funcione legalmente y sea una garantía de confianza para los productos que se comercializan con los clientes que los requieran.

3.2.4 **Reciclaje.** Los residuos FRUVER SU MANO AMIGA SAS que resultan de la comercialización de productos como frutas y verduras serán orgánicos, los cuales podrían ser partes de estos productos como las cascaras donde serían depositados en canecas especiales demarcadas como residuos orgánicos para luego ser

3.3 TAMAÑO DEL PROYECTO

Para determinar el tamaño del proyecto de FRUVER SU MANO AMIGA SAS, se deben tener en cuenta las siguientes variables.

3.3.1 **Localización del proyecto.** Permite determinar cuál es el lugar más indicado y estratégico para establecer el proyecto FRUVER SU MANO AMIGA SAS y de esta forma cumplir con el objetivo comercial satisfactoriamente.

Macro localización

La empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS, estará ubicada en la comuna 4 de la ciudad de Santiago de Cali, *limita al oeste con el centro de Cali y la zona industrial de San Nicolás y al norte con la Comuna 2. Al oriente limita con las Comunas 5 y 6 y al sur con las Comunas 7 y 8"* (Plan de Desarrollo, 2011, p. 4).

Actualmente, la comuna 4 ha sido reformada en varios sectores, como consecuencia de las Mega Obras y del MIO. Por otro lado, *"está compuesta por veinte barrios y dos urbanizaciones y sectores"* (Plan de Desarrollo, 2011, p. 4), que se pueden apreciar en el siguiente cuadro.

Cuadro 27. Barrios de la comuna 4

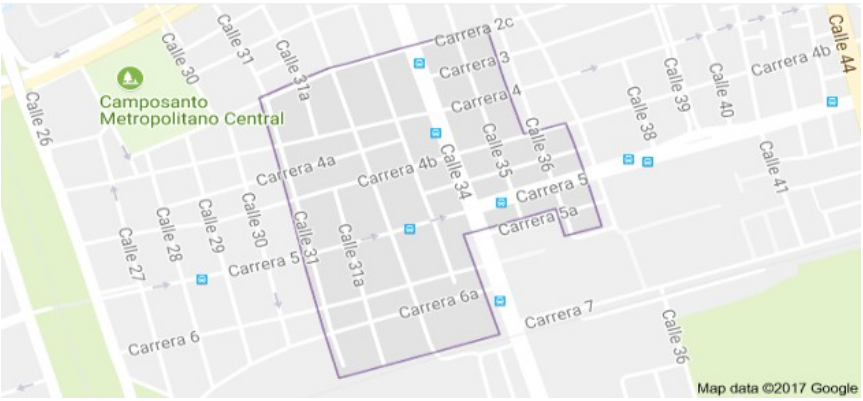
Código	Barrio, Urbanización o sector	Código	Barrio, Urbanización o sector
0401	Jorge Isaacs	0413	La Isla
0402	Santander	0414	Marco Fidel Suárez
0403	Porvenir	0415	Evaristo García
0404	Las Delicias	0416	La Esmeralda
0405	Manzanares	0417	Bolivariano
0406	Salomia	0418	Barrio Olaya Herrera
0407	Fátima	0419	Unidad Res. Bueno Madrid
0408	Sultana Berlín San Francisco	0420	Flora Industrial
0410	Popular	0421	Calima
0411	Ignacio Rengifo	0423	Industria de Licores
0412	Guillermo Valencia	0497	La Alianza

Fuente: (Plan de Desarrollo, 2011, p. 5),

Micro localización

La empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS se construirá en el nororiente de la ciudad de Santiago de Cali, en zona porvenir la cual es una ubicación favorable puesto que es una zona comercial con vías de acceso fácil.

Ilustración 1. Ubicación geográfica



Fuente: (Google Maps, 2017, fig. 2)

La zona porvenir es un centro de acopio, donde todos los productos generados por la producción agrícola llegan para su comercialización lo que permite tener de primera mano los productos frescos y de calidad directamente del campo con un canal de distribución uno, haciendo así que los costos sean bajos y por ende el precio de venta también.

4 ESTUDIO ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional de FRUVER SU MANO AMIGA SAS, es muy importante para que la empresa opere eficientemente, porque aquí de define el propósito de la organización, hacia donde va, como está organizada internamente, los principios y valores que deben tener sus empleados, las funciones, actividades y responsabilidades de estos.

4.1 IDEA DE NEGOCIO

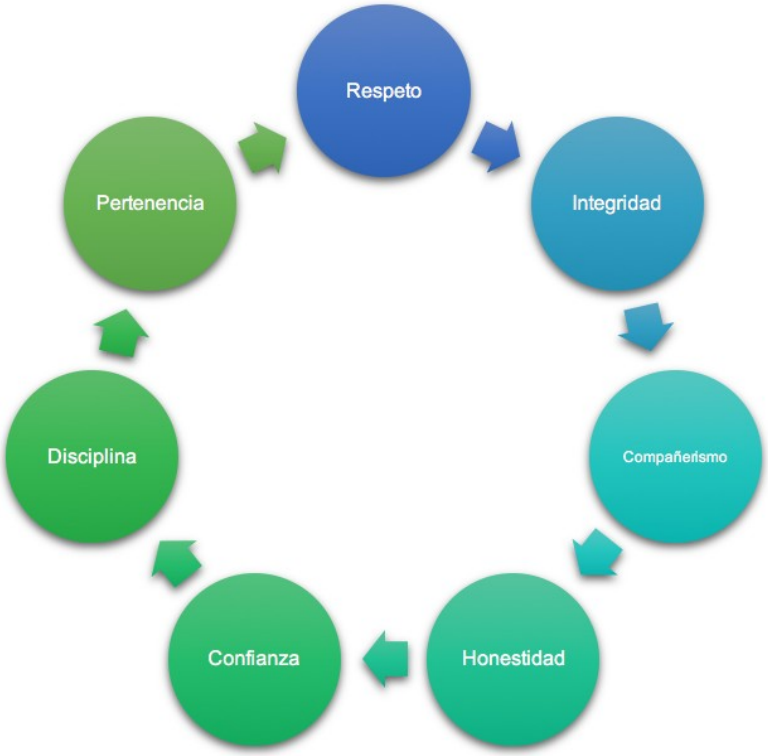
FRUVER SU MANO AMIGA SAS, será una comercializadora de frutas y verduras ubicada en la ciudad de Cali, que le brindara al cliente un servicio personalizado anticipado, donde por medio de una base de datos, se puedan anticipar los productos que llevara el cliente en su visita, y aproximadamente que día asistirá a la tienda a realizar su próxima compra.

4.1.1 **Misión.** Brindarle al cliente un servicio eficiente, con productos de calidad, un precio adecuado y una atención personalizada, con el propósito de que se fidelicen con FRUVER SU MANO AMIGA SAS, al anticipar sus necesidades.

4.1.2 **Visión.** Para el 2023 en la galería Porvenir ser identificados como el Fruver que ofrece los productos de la mejor calidad, con el mejor sistema de fidelización de clientes, siendo una empresa que se posicione en la mente de los consumidores.

4.1.3 **Valores Empresariales.** Los valores que va a tener FRUVER SU MANO AMIGA SAS serán:

Figura 5. Valores



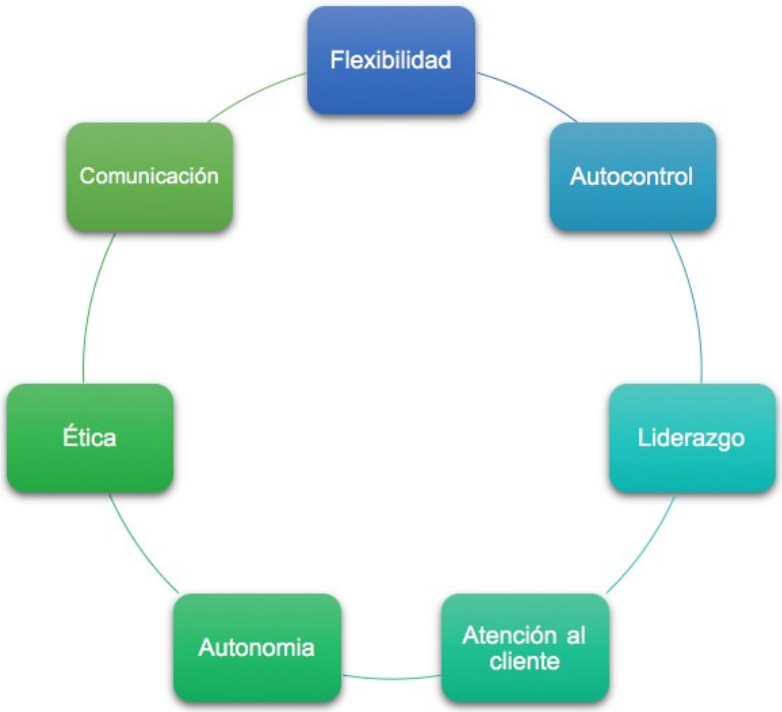
Fuente: autores.

4.1.4 **Filosofía de Trabajo.** La filosofía de trabajo que rige a este empresa, está fundamentada en el respeto muto, la honestidad y el trato excelente al cliente, por medio de un servicio personalizado anticipado y un servicio postventa, por medio de llamadas, correos electrónicos y WhatsApp.

Además, se les ofrecerá a los consumidores frutas y verduras siempre frescas y aptas para el consumo humano, exceptuando las que estén en la zona de promociones, que estarán a un precio inferior por el tiempo y el estado en el que estarán, pero aun así, podrán ser compradas para el consumo de los clientes.

4.1.5 **Competencias Organizacionales.** Las competencias organizacionales de FRUVER SU MANO AMIGA SAS son:

Figura 6. Competencias organizacionales

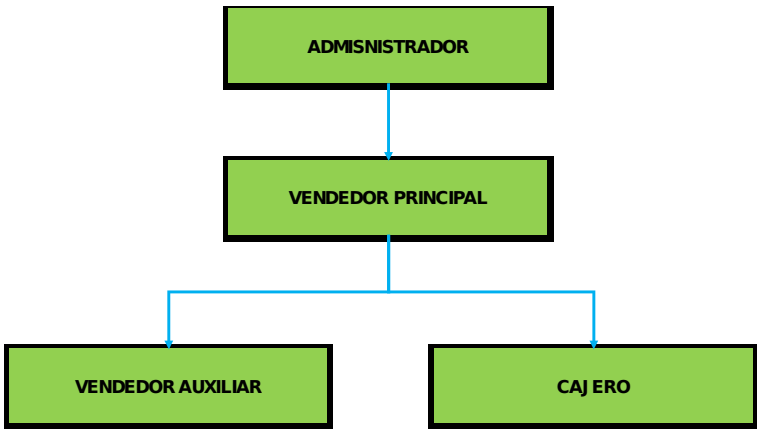


Fuente: autores.

4.2 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional de FRUVER SU MANO AMIGA SAS, estará formada por un administrador, dos vendedores y un cajero.

Figura 7. Estructura Organizacional FRUVER SU MANO AMIGA S.A.S



Fuente: autores.

4.2.1 **Administrador-** El administrador está a cargo del vendedor principal, tienen como objetivo principal realizar actividades administrativas relacionadas principalmente con la compra de productos.

Cuadro 28. Características del cargo de Administrador

CARGO	Administrador.
EMPLEADOS BAJO SU RESPONSABILIDAD	• Vendedor principal.
PERSONA A LA QUE DEBE RENDIR CUENTAS	Dueños de la empresa.
NIVEL DE ESTUDIO	Carreras administrativas o de mercadeo mínimo nivel tecnológico.
OBLIGACIONES	• Debe realizar los pedidos a proveedores. • Debe estar pendiente de que los productos se encuentren en buen estado. • Debe asegurarse de que vendedor principal este cumpliendo todas sus funciones. • Debe establecer las normas de trabajo para sus subordinados y asegurarse de que estas se cumplan. • Debe supervisar que la base de datos este siendo actualizada periódicamente. • Debe realizar tareas administrativas realizadas con la empresa. • Debe pagar las nóminas de los empleados.
ESPECIFICACIONES DEL CARGO	• Debe ser íntegro y honesto en su trabajo. • Debe tener habilidades administrativas. • Debe tener experiencia cargos administrativos • Debe manejar los programas básicos de office.
EXPERIENCIA	Mínimo 6 meses en cargos administrativos.
EDAD	25-50

SALARIO	$1.500.000

Fuente: Autores.

4.2.2 **Vendedor principal.** El vendedor principal está a cargo del vendedor auxiliar y el cajero, tiene como objetivo principal el primer contacto con el cliente, cuando este ingresa al local. Debe mantener el orden en FRUVER SU MANO AMIGA SAS.

Cuadro 29. Características del cargo de Vendedor principal

CARGO	Vendedor principal
EMPLEADOS BAJO SU RESPONSABILIDAD	• Vendedor Auxiliar • Cajero
PERSONA A LA QUE DEBE RENDIR CUENTAS	Administrador
NIVEL DE ESTUDIO	Carreras administrativas o de mercadeo mínimo nivel técnico.
OBLIGACIONES	• Debe atender al cliente basado en todos los parámetros que se tiene en cuenta para brindar un excelente servicio al cliente. • Debe orientar al personal a cargo para que realicen sus funciones de la manera correcta. • Debe establecer las normas de trabajo para sus subordinados y asegurarse de que estas se cumplan. • Debe semanalmente revisar el estado de la base de datos y verificar que si se esté actualizando con clientes e información nueva. • Debe estar al pendiente de que haya disponibilidad de productos en el local. • Debe cuidar por un clima organizacional sano.
ESPECIFICACIONES DEL CARGO	• Debe ser íntegro y honesto en su trabajo • Debe tener habilidades para las ventas. • Debe tener experiencia en atención al cliente. • Debe ser un empleado organizado, con buena presentación personal y buenos modales.
EXPERIENCIA	Mínimo 6 meses en atención al cliente o ventas.
EDAD	25-50
SALARIO	$1.000.000

Fuente: Autores.

4.2.3 **Vendedor auxiliar.** El vendedor auxiliar debe responderle al vendedor principal tienen como objetivo principal atender el área de servicio al cliente y servir de apoyo para el vendedor principal si este lo requiere.

Cuadro 30. Características del cargo de Vendedor auxiliar

CARGO	Vendedor auxiliar
EMPLEADOS BAJO SU RESPONSABILIDAD	Ninguno
PERSONA A LA QUE DEBE RENDIR CUENTAS	Vendedor principal
NIVEL DE ESTUDIO	Carreras de mercadeo mínimo nivel técnico.
OBLIGACIONES	• Debe atender al cliente basado en todos los parámetros que se tiene en cuenta para brindar un excelente servicio al cliente. • Debe actualizar constantemente la base de datos. • Debe comunicarse con los clientes para saber qué día visitaran el local y que productos podrían comprar. • Debe cumplir las normas de trabajo. • Debe cuidar por un clima organizacional sano.
ESPECIFICACIONES DEL CARGO	• Debe ser íntegro y honesto en su trabajo. • Debe tener experiencia en atención al cliente. • Debe ser un empleado organizado, con buena presentación personal y buenos modales.
EXPERIENCIA	Mínimo 6 meses en atención al cliente o ventas.
EDAD	25-50
SALARIO	$900.000

Fuente: Autores.

4.2.4 **Cajero.** El cajero debe responderle al vendedor principal. Tiene como objetivo principal atender el área caja registradora y servir de apoyo para el vendedor auxiliar si este lo requiere.

Cuadro 31. Características del cargo de Cajero

CARGO	Cajero
EMPLEADOS BAJO SU RESPONSABILIDAD	Ninguno
PERSONA A LA QUE DEBE RENDIR CUENTAS	Ninguno

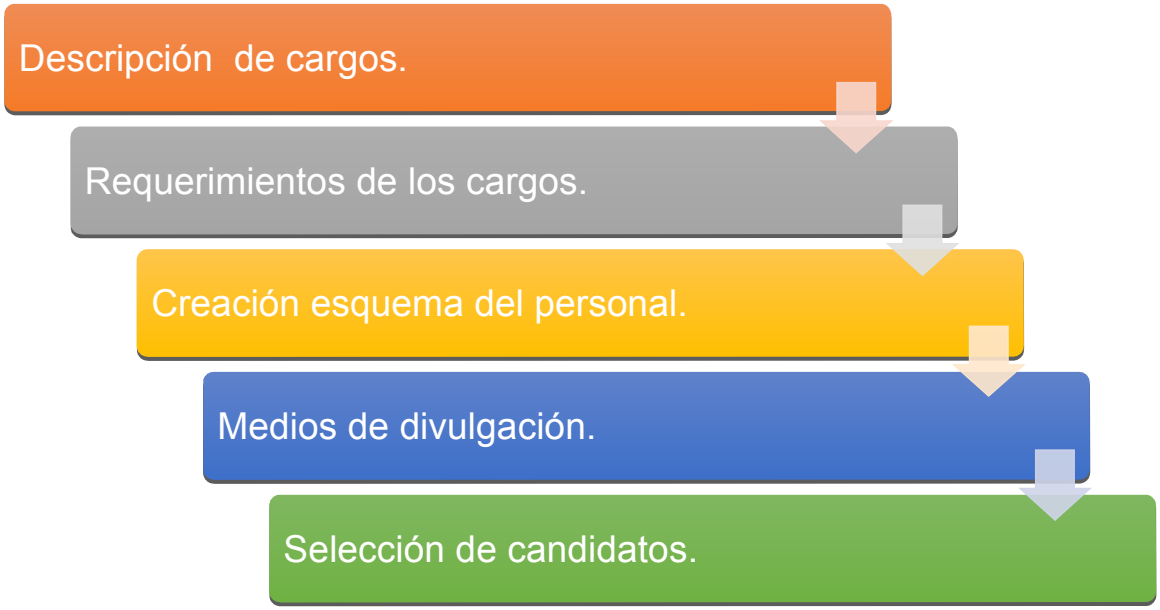
NIVEL DE ESTUDIO	Bachiller
OBLIGACIONES	• Debe atender al cliente basado en todos los parámetros que se tiene en cuenta para brindar un excelente servicio al cliente. • Debe estar al tanto de que los precios y los códigos sean los correctos a la hora de registrarlos. • Debe cumplir las normas de trabajo. • Debe cuidar por un clima organizacional sano.
ESPECIFICACIONES DEL CARGO	• Debe ser íntegro y honesto en su trabajo. • Debe tener experiencia en atención al cliente. • Debe ser un empleado organizado, con buena presentación personal y buenos modales.
EXPERIENCIA	Mínimo 6 meses como cajero.
EDAD	18-50
SALARIO	$800.000

Fuente: Autores.

4.3 PROCESO DE RECLUTAMIENTO DE PERSONAL

El proceso de reclutamiento de personal, se realiza para atraer personal a la empresa, que esté capacitado para realizar todas las actividades de forma óptima y responsable. Además, este proceso funciona como un filtro, dado que atrae a los candidatos más adecuados y con las habilidades que se requieren.

Figura 8. Proceso de Reclutamiento FRUVER SU MANO AMIGA S.A.S



Fuente: autores.

Descripción de cargos.

En esta etapa se debe realizar la descripción de cargos, en esta se reflejara al objetivo principal del cargo, y el perfil que debe tener el candidato a dicho cargo. Además, aquí se mostrara la característica más importante que debe tener el aspirante.

Requerimientos de los cargos.

En esta etapa, se establece todo lo relacionado con el cargo, desde los subordinados, hasta las habilidades que debe tener quien ocupara el lugar en la empresa. Esto de hace, porque es un filtro para que quienes aspiren se aseguren de cumplir con los requerimientos mínimo, como el nivel de educación, la experiencia, la edad, y las habilidades.

Creación esquema del personal.

Aquí se diseña un esquema que recoja toda la información de los puntos anteriores. Incluyendo, cargo, personal a cargo, persona a quien debe rendir cuentas, obligaciones, habilidades, experiencia laboral, edad y salario.

Medios de divulgación.

Ahora con la vacante ya creada, y todo lo del cargo definido, se divulga por los medios de comunicación más comunes para lanzar ofertas de empleo como lo son la prensa y el internet, en el diario El País y la paginas Computrabajo y opción empleo.

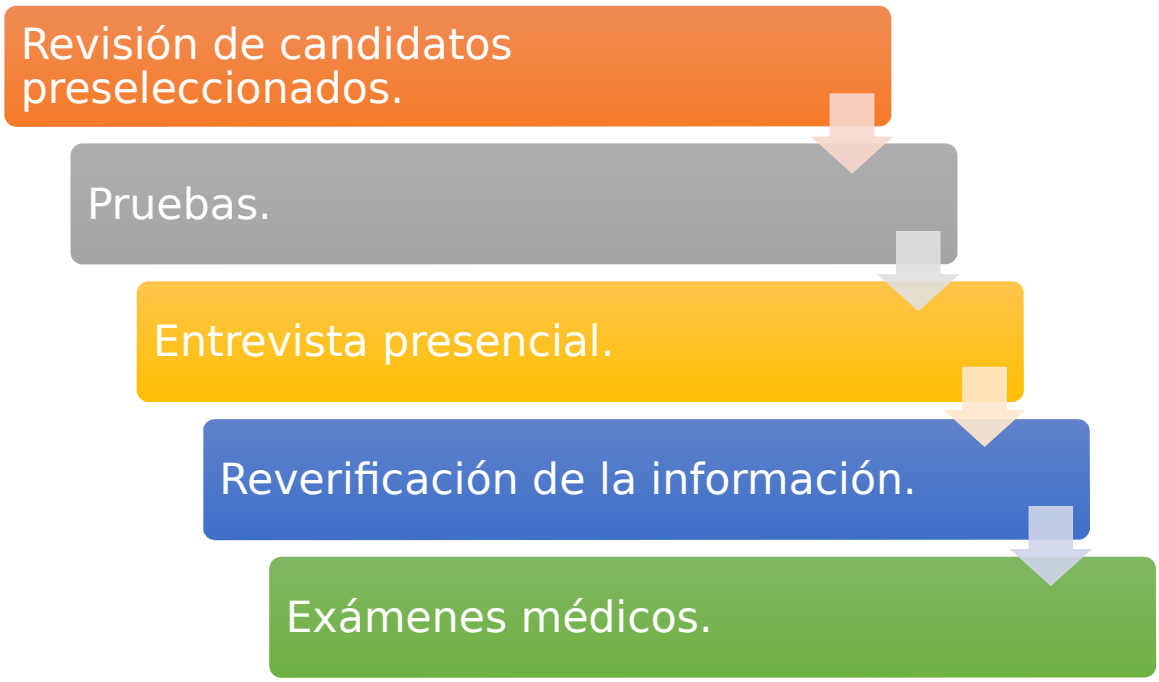
Selección de candidatos.

Después de lanzar la vacante, llegan las hojas de vida, con esto, se miran las opciones de candidatos y se escogen aquellos que se acoplen más a lo que se requiere, estos estarán preseleccionados para la entrevista, siempre y cuando se haga la debida verificación de los datos, es decir, que toda la información sea real.

4.4 PROCESO DE SELECCIÓN DEL PERSONAL

Después del proceso del proceso de reclutamiento, viene el proceso de selección del personal, que consta de las siguientes etapas.

Figura 9. Proceso de selección de personal FRUVER SU MANO AMIGA S.A.S



Fuente: autores.

Revisión de candidatos preseleccionados.

En esta etapa se deben revisar cuidadosamente los candidatos preseleccionados, que tengas las características que se necesitan para el cargo. Esto se hace mirando la vacante y comprobando de nuevos los datos proporcionados.

Pruebas.

Después de seleccionar a los aspirantes, se realizan diferentes pruebas, como psicológicas, de aptitud y de conocimiento.

Entrevista presencial.

Después de tener los resultados de las pruebas, se seleccionan aquellos candidatos que presentaran la entrevista, que se realizara presencialmente, para conocer más a fondo a futuro empleado. Además, sirve como filtro para verificar la

información proporcionada por candidato, dado que al ser entrevisto en persona, es más difícil dar datos falsos.

Reedificación de la información.

Después de la entrevista, quedan seleccionados una menor cantidad de aspirantes, a estos se les hace una nueva verificación de la información y se les comunica que solo deben presentar los exámenes médicos para ser contratados.

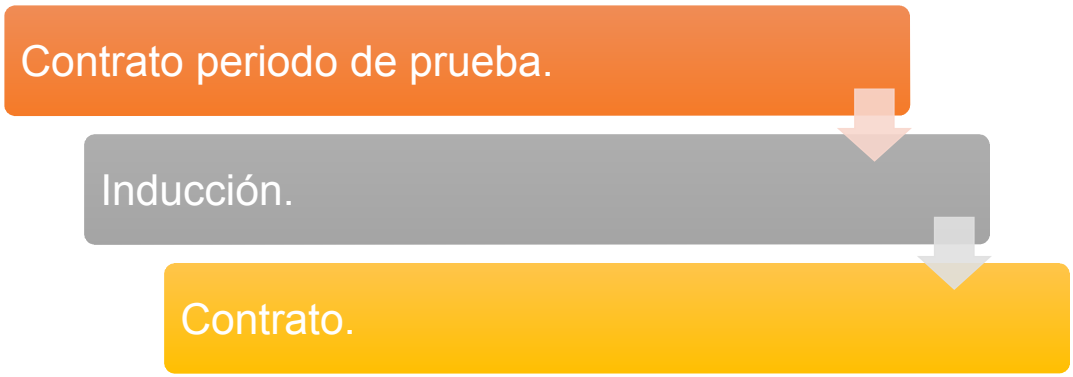
Examenes médicos.

En esta etapa se le pide a los seleccionados que traigan los certificados médicos y los exámenes de su EPS directamente, no de médicos particulares, porque esto permite tener la certeza de que son verídicos.

4.5 PROCESO DE CONTRATACIÓN

El proceso contratación se llevará a cabo en tres etapas.

Figura 10. Proceso de contratación FRUVER SU MANO AMIGA S.A.S



Fuente: autores.

Contrato periodo de prueba.

Se llama al candidato seleccionado para el cargo, que cumple con todo lo necesario para ocuparlo y hace parte la empresa, para que firma un contrato de

periodo de prueba por 3 meses, a fin de observar cómo se desenvuelve en el cargo y en el ámbito laboral.

Inducción.

Después de firma el contrato de prueba, el empleado debe realiza la inducción del cargo, donde se le explicaran todas las funciones que debe realizar, dependiendo del puesto, será el tiempo de inducción.

Contrato.

Al pasar el periodo de prueba, se firmara contrato a término fijo por año, donde se le pagaran todas las prestaciones sociales y todo lo obligado por la ley.

4.6 MARCO LEGAL

4.6.1 **Razón social.** FRUVER SU MANO AMIGA SAS

4.6.2 **Objeto social.** Comercializar frutas y verduras de calidad, brindando al cliente un servicio personalizado en la ciudad de Santiago de Cali, comuna 4, barrio Porvenir.

4.6.3 **Tipo de sociedad.** FRUVER SU MANO AMIGA SAS, será construirá bajo un tipo de sociedad por acciones simplificada, porque:

- Los socios tienen la potestad para acordar las leyes y normas por las que se regirá la sociedad.
- La responsabilidad de cada socio está limitada a los aportes propios.
- Se puede construir bajo un documento privado.

- No se tiene que establecer un límite de tiempo.

4.6.4 **Leyes.**

a) Ley 1753 de 2015, por medio de la cual se expidió el PND (Plan Nacional de Desarrollo) 2014 - 2018, "Todos por un Nuevo País", en su artículo 74 establece:

El Gobierno Nacional, bajo la coordinación del Ministerio del Trabajo, adoptará la política nacional de trabajo decente, para promover la generación de empleo, la formalización laboral y la protección de los trabajadores de los sectores público y privado. Las entidades territoriales formularán políticas de trabajo decente en sus planes de desarrollo, en concordancia con los lineamientos que expida el Ministerio del Trabajo.

b) Ley 1420, Ley de Formalización y Generación de Empleo, esta se establece para:

Ayudar a conseguir trabajo a jóvenes menores de 28 años, a mujeres mayores de 40 que lleven por lo menos un año sin contrato formal y a personas con discapacidad.

Aplicación: Esta empresa está regida bajo las Leyes 1753 y 1420, dado que promueve la generación empleo, por lo tanto, debe velar por el bienestar de sus empleados a nivel de prestaciones sociales, formalización legar bajo contrato escrito, auxilio de transporte, estrategias para motivarlos e incentivarlos, entre otras cosas.

c) Ley 789 de 2002, en la que se establecen:

Las normas relacionadas con el apoyo al empleo, la protección de los trabadores nivel laboral, y se “crea al Fondo Emprender”.

d) El Decreto 934 de 2003, en que:

Se reglamenta el funcionamiento del FONDO EMPRENDER.

Aplicación: FRUVER SU MANO AMIGA, adopta esta ley, dado que por ser un proyecto de emprendimiento que busca brindar un servicio personalizado, podría ser aceptado en fondo emprender, si se presenta de una manera creativa e innovadora.

e) Ley 60 de 1981, la que se creó para:

Reconocer la profesión de administración de empresas y las normas de su ejercicio en el país.

Aplicación: Para este caso aplica la ley, porque este es un proyecto de emprendimiento llevado a cabo por administradores de empresas, que buscan aplicar los conocimientos aprendidos durante toda la carrera, y a su vez, formalizar a futuro una nueva idea de negocio, que será administrada por ellos mismos.

f) Ley 905 de 2004, es importante porque:

Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.

Aplicación: esta empresa por la cantidad de empleados, está clasificada dentro de las Pymes, como microempresa, por lo tanto, está regida por la Ley 905, que determina las leyes para el desarrollo de estas.

5 ESTUDIO FINANCIERO

5.1 INVERSIÓN EN PESOS

La inversión total que se realizara para establecer la empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS, será de $16.033.300, que en el caso de ser financiada, será por un valor del 80% con entidad bancaria como lo es el Banco Caja Social, y el 20% por parte de los socios.

Tabla 1. Inversión en pesos

INVERSIÓN EN PESOS			
ITEM	**CANTIDAD**	**VALOR UNITARIO**	**VALOR TOTAL**
ACTIVOS FIJOS			
MUEBLES Y ENSERES			
Muebles Caja Registradora	1	599.900	599.900
Mesas	4	450.000	1.800.000
Repisas y estanterias	10	550.000	5.500.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			**7.899.900**
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			
Computador Portatil HD Pro	1	829.900	829.900
Caja registradora Casio SE-S700	1	342.900	342.900
Impresora Hp	1	250.000	250.000
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES			**1.422.800**
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Ventilador Industrial	1	179.000	179.000
Zorra de arrastre Red Line	1	239.900	239.900
TOTAL VEHICULOS			**418.900**
TOTAL ACTIVOS FIJOS			**9.741.600**
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DE CONSTITUCIÓN			
Registro Mercantil	1	472.000	472.000
Registro Invima	1	245.000	245.000
Certificado ICA	1	135.000	135.000
Bomberos	1	25.000	25.000
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCIÓN			**877.000**
ACTIVOS NO DEPRECIABLES			
Telefono Inalambrico Motorola Fox 500	1	342.900	342.900
Balanza de colgar	3	58.400	175.200
Carros de mercado de dos ruedas	4	27.900	111.600
TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES			**629.700**
Base de datos clientes	1	150.000	150.000
Programa control de inventarios Alegra	1	400.000	400.000
Programa para Facturar Ofima	1	1.050.000	1.050.000
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			**1.600.000**
SEGUROS			
Seguro Negocio Seguro Caja Social	1	685.000	685.000
TOTAL SEGUROS			**685.000**
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			**3.791.700**
CAPITAL DE TRABAJO			
Nominas	1	2.000.000	2.000.000
Gastos de Adminstración	1	300.000	300.000
Gastos de Ventas	1	200.000	200.000
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			**2.500.000**
TOTAL INVERSIÓN			**16.033.300**
PORCENTAJE DE INVERSIÓN A FINANCIAR			80,00%
TOTAL INVERSIÓN A FINANCIAR			**12.826.640**
MESES A DIFERIR			**12**
VALOR DIFERIDO POR MES			**315.975**

Fuente: autores.

5.2 DEPRECIACIÓN EN PESOS

La depreciación en pesos, se hace para los muebles y enseres, los equipos de cómputo y comunicaciones, y la maquinaria y equipo, para 3 y 10 años, dependiente del activo.

Tabla 2. Depreciación en pesos

DEPRECIACIÓN EN PESOS												
ITEM	AÑOS	DEPRECIACIÓN MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
MUEBLES Y ENSERES	3	219.442	2.633.300	2.633.300	2.633.300							
EQUIPOS DE COMPUTO Y COMUNICACIONES	3	39.522	474.267	474.267	474.267							
MAQUINARIA Y EQUIPO	10	3.491	41.890	41.890	41.890	41.890	41.890	41.890	41.890	41.890	41.890	41.890
TOTAL		262.455	3.149.457	3.149.457	3.149.457	41.890	41.890	41.890	41.890	41.890	41.890	41.890
MESES AÑO	12											

Fuente: autores.

5.3 BALANCE GENERAL SIN FINANCIACIÓN

En este balance general sin financiación, se pueden apreciar los activos, pasivos y patrimonio, para este caso no existen pasivos.

Tabla 3. Balance general sf en pesos

BALANCE INICIAL SIN FINANCIACIÓN EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja Bancos	2.500.000
C x C	0
Inventario	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**2.500.000**
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJ OS	
Muebles y Enseres	7.899.900
Equipos de Computo y Comunicaciones	1.422.800
Vehiculos	418.900
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0
TOTAL ACTIVOS FIJ OS	**9.741.600**
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	3.791.700
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**3.791.700**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**13.533.300**
TOTAL ACTIVOS	**16.033.300**
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
C x P	0
Cesantias x P	0
Intereses a las Cesantias x P	0
Impuesto de Renta x P	0
IVA x P	0
INC x P	0
ICA x P	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Financieras	0
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**
TOTAL PASIVOS	**0**
PATRIMONIO	
Capital Social	16.033.300
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	**16.033.300**
PASIVO + PATRIMONIO	**16.033.300**

Fuente: autores.

5.4 BALANCE GENERAL CON FINANCIACIÓN

En este balance general con financiación, se pueden apreciar los activos, pasivos y patrimonio.

Tabla 4. Balance general cf en en pesos

BALANCE INICIAL CON FINANCIACIÓN EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
Caja Bancos	2.500.000
C x C	0
Inventario	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**2.500.000**
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
Muebles y Enseres	7.899.900
Equipos de Computo y Comunicaciones	1.422.800
Vehiculos	418.900
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**9.741.600**
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	3.791.700
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**3.791.700**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**13.533.300**
TOTAL ACTIVOS	**16.033.300**
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
C x P	0
Cesantias x P	0
Intereses a las Cesantias x P	0
Impuesto de Renta x P	0
IVA x P	0
INC x P	0
ICA x P	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Financieras	12.826.640
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**12.826.640**
TOTAL PASIVOS	**12.826.640**
PATRIMONIO	
Capital Social	3.206.660
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	**3.206.660**
PASIVO + PATRIMONIO	**16.033.300**

Fuente: autores.

5.5 AMORTIZACIÓN EN PESOS

El proyecto será financiado en 80% de la inversión inicial, para un valor de $12.826.640, con el Banco Caja Social, crédito para microempresas, capital de trabajo, pagadero a 24 meses.

Tabla 5. Amortización en pesos

AMORTIZACIÓN EN PESOS					
VALOR PRESTAMO	12.826.640				
TASA EFECTIVA ANUAL %	42,15%				
TASA NOMINAL MENSUAL %	35,69%				
TASA MENSUAL %	2,97%				
MESES DEL AÑO	12				
No. CUOTAS	24				
	No. CUOTAS	CUOTA	INTERES	AMORTIZACIÓN	SALDO
	0				12.826.640
PRIMER AÑO	1	755.286	381.504	373.781	12.452.859
	2	755.286	370.387	384.899	12.067.960
	3	755.286	358.939	396.347	11.671.613
	4	755.286	347.150	408.135	11.263.478
	5	755.286	335.011	420.275	10.843.203
	6	755.286	322.511	432.775	10.410.428
	7	755.286	309.639	445.647	9.964.781
	8	755.286	296.384	458.902	9.505.879
	9	755.286	282.735	472.551	9.033.328
	10	755.286	268.679	486.606	8.546.721
	11	755.286	254.206	501.080	8.045.642
	12	755.286	239.303	515.983	7.529.659
SEGUNDO AÑO	13	755.286	223.956	531.330	6.998.329
	14	755.286	208.152	547.134	6.451.195
	15	755.286	191.879	563.407	5.887.788
	16	755.286	175.121	580.165	5.307.623
	17	755.286	157.865	597.420	4.710.203
	18	755.286	140.096	615.190	4.095.013
	19	755.286	121.799	633.487	3.461.526
	20	755.286	102.957	652.329	2.809.197
	21	755.286	83.554	671.731	2.137.466
	22	755.286	63.575	691.711	1.445.755
	23	755.286	43.001	712.285	733.470
	24	755.286	21.816	733.470	0
			5.300.219	12.826.640	

	AÑO 1	AÑO 2	
INTERESES	3.766.448	1.533.771	**5.300.219**
AMORTIZACIÓN	5.296.981	7.529.659	**12.826.640**
	9.063.430	**9.063.430**	

Fuente: autores.

5.6 PARÁMETROS GENERALES

5.6.1 Parámetros económicos.

Tabla 6. Parámetros económicos

PARAMETROS ECONOMICOS					
INDICADOR	AÑO1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IPC %	4,34%	4,14%	4,05%	3,87%	3,65%
TRM ($/US$)	2.906	2.913	2.925	2.934	2.949
VARIACIÓN %TRM	(1,68%)	0,24%	0,41%	0,31%	0,51%
%PRECIOS	4,34%	4,14%	4,05%	3,87%	3,65%
%COSTOS	4,34%	4,14%	4,05%	3,87%	3,65%
%UNIDADES	3,28%	3,28%	3,28%	3,28%	3,28%
IMPUESTO DE RENTA	33,00%	33,00%	33,00%	33,00%	33,00%
IVA	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
ICA x 1000	0,010	0,010	0,010	0,010	0,010
RESERVA LEGAL	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%
TRM ($/US$) 2016	2.968				

Fuente: autores.

5.6.2 Parámetros laborales.

Tabla 7. Parámetros laborales

PARAMETROS LABORALES	
SMMLV	769.734
Auxilio de transporte	86.748
Cesantías	8,33%
Interés Cesantías	1,00%
Primas	8,33%
Vacaciones	4,17%
Salud	0,00%
Pensiones	12,00%
ARP	0,5226%
CAJA DE COMPENSACIÓN	4,00%
ICBF	0,00%
SENA	0,00%

Fuente: autores.

5.6.3 **Cargos y salarios.**

Tabla 8. Cargos y salarios

CARGOS Y SALARIOS	
ADMINISTRATIVOS	
Administrador	1.147.740
Vendedor Principal	939.060
Personas con auxilio	2
OTROS SERVICIOS	
Vendedor Auxiliar	834.720
Cajero	834.720
Personas con auxilio	2

Fuente: autores.

5.6.4 **Recaudos y pagos.**

Tabla 9. Recaudos y pagos

RECAUDOS	
CONTADO (%)	100,00%
CREDITO (%)	0,00%
PLAZO (DIAS)	30

PAGOS	
CONTADO (%)	60,00%
CREDITO (%)	40,00%
PLAZO (DIAS)	30

Fuente: autores.

5.6.5 **Registro mercantil**

Tabla 10. Registro mercantil

REGISTRO MERCANTIL	
Limite Inferior	8.852.604
Limite Superior	10.328.038
Promedio	9.590.321
% a aplicar	1,38%
Tarifa	132.000

Fuente: autores.

5.6.6 **Márgenes brutos.** Los márgenes brutos varían de acuerdo al producto, el porcentaje más alto es de 208% para mandarinas, 109% para el mango, 359% para las manzanas, y 182% para la zanahoria.

Tabla 11. Márgenes brutos

MARGENES BRUTOS			
ITEM	COSTO SIN IVA	MARGEN	PRECIO SIN IVA
Mandarina	324	208,97%	1.000
Mango	954	109,72%	2.000
Naranja	254	57,69%	400
Manzana	414	359,32%	1.900
Banano	384	56,39%	600
Uva	544	83,94%	1.000
Granadilla	1.214	89,51%	2.300
Brócoli	854	52,29%	1.300
Papa	254	57,69%	400
Zanahoria	284	182,03%	800
Tomate	324	85,38%	600
Lechuga	374	60,58%	600
Cebolla	404	98,19%	800
Repollo	344	74,59%	600

Fuente: autores.

5.6.7 **Parámetros de gatos.** Los gastos están presupuestos para un mes, tanto los administrativos como los de ventas.

Tabla 12. Parámetros de gastos

PARAMETRO GASTOS			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL AJUSTADO
Arriendo	1	30.000	31.302
Servicios Publicos	1	12.000	12.521
Paquete Tel-Int-Cable	1	12.000	12.521
UTILES DE OFICINA Y PAPELERIA			
Resma de Papel	1	4.750	4.956
Sellos	1	3.000	3.130
Tinta para sellos	1	2.500	2.609
Cartucho para Hp	1	17.500	18.260
Lapiceros Bic Nregos	100	21	2.174
Lapiceros Bic Rojos	100	21	2.174
TOTAL UTILES DE OFICINA Y PAPELERIA			**33.302**
ASEO			
Antibacterial 1 L	1	5.200	5.426
Jabon Pisos 5 L	1	7.333	7.652
Trapeador	1	3.000	3.130
Escoba	1	1.167	1.217
Recogedor	1	1.167	1.217
Trapo	1	1.000	1.043
TOTAL ASEO			**19.685**
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN			**109.331**
GASTOS DE VENTAS			
Volantes * 5000	1	10.000	10.434
Bolsas * 10.000	2	14.000	29.215
TOTAL GASTOS DE VENTAS			**39.649**

Fuente: autores.

5.6.8 **Proporción al gasto y al costo.** La proporción al gasto es mínima dado que el arriendo, los servicios públicos y el paquete de internet, teléfono y cable, para la parte administrativa son entre el 10% y el 20%. El valor restante va al costo, porque se utiliza mayor espacio para las ventas.

Tabla 13. Proporción al gasto y al costo

PROPORCIÓN AL GASTO Y AL COSTO			
ITEM	**VALOR MES**	**% AL GASTO**	**%AL COSTO**
Arriendo	300.000	10,00%	90,00%
Servicios Publicos	60.000	20,00%	80,00%
Paquete Tel-Int-Cable	60.000	20,00%	80,00%

Fuente: autores.

5.7 COSTOS EN PESOS

5.7.1 **Costos en pesos sin MOD ni CIF.** Se establecen costos en pesos sin mano de obra, ni costos indirectos de fabricación.

Tabla 14. Costos frutas sin MOD sin CIF

COSTOS SIN MOD Y SIN CIF			
ITEM	**Costo sin IVA**	**IVA**	**Costo con IVA**
Mandarina	290	0,00%	290
Mango	920	0,00%	920
Naranja	220	0,00%	220
Manzana	380	0,00%	380
Banano	350	0,00%	350
Uva	510	0,00%	510
Granadilla	1.180	0,00%	1.180
Brócoli	820	0,00%	820
Papa	220	0,00%	220
Zanahoria	250	0,00%	250
Tomate	290	0,00%	290
Lechuga	340	0,00%	340
Cebolla	370	0,00%	370
Repollo	310	0,00%	310

Fuente: autores.

5.7.2 **Costos en pesos con MOD con CIF .** Se establecen costos en pesos con mano de obra, y costos indirectos de fabricación.

Tabla 15. Productos

COSTOS MANDARINA CON MOD CON CIF				
MP, MOD Y CIF	COSTO TOTAL	Costo sin IVA	IVA	Costo con IVA
Mandarina	290	290	0,00%	290
Arriendo	25	25	0,00%	25
Servicios Publicos	4	4	0,00%	4
Paquete Tel-Int-Cable	4	4	0,00%	4
	324	**324**		**324**

COSTOS MANGO CON MOD CON CIF				
MP, MOD Y CIF	COSTO TOTAL	Costo sin IVA	IVA	Costo con IVA
Mango	920	920	0,00%	920
Arriendo	25	25	0,00%	25
Servicios Publicos	4	4	0,00%	4
Paquete Tel-Int-Cable	4	4	0,00%	4
	954	**954**		**954**

COSTOS NARANJA CON MOD CON CIF				
MP, MOD Y CIF	COSTO TOTAL	Costo sin IVA	IVA	Costo con IVA
Naranja	220	220	0,00%	220
Arriendo	25	25	0,00%	25
Servicios Publicos	4	4	0,00%	4
Paquete Tel-Int-Cable	4	4	0,00%	4
	254	**254**		**254**

COSTOS MANZANA CON MOD CON CIF				
MP, MOD Y CIF	COSTO TOTAL	Costo sin IVA	IVA	Costo con IVA
Manzana	380	380	0,00%	380
Arriendo	25	25	0,00%	25
Servicios Publicos	4	4	0,00%	4
Paquete Tel-Int-Cable	4	4	0,00%	4
	414	**414**		**414**

COSTOS BANANO CON MOD CON CIF				
MP, MOD Y CIF	COSTO TOTAL	Costo sin IVA	IVA	Costo con IVA
Banano	350	350	0,00%	350
Arriendo	25	25	0,00%	25
Servicios Publicos	4	4	0,00%	4
Paquete Tel-Int-Cable	4	4	0,00%	4
	384	**384**		**384**

COSTOS UVA CON MOD CON CIF				
MP, MOD Y CIF	COSTO TOTAL	Costo sin IVA	IVA	Costo con IVA
Uva	510	510	0,00%	510
Arriendo	25	25	0,00%	25
Servicios Publicos	4	4	0,00%	4
Paquete Tel-Int-Cable	4	4	0,00%	4
	544	**544**		**544**

COSTOS GRANADILLA CON MOD CON CIF				
MP, MOD Y CIF	COSTO TOTAL	Costo sin IVA	IVA	Costo con IVA
Granadilla	1.180	1.180	0,00%	1.180
Arriendo	25	25	0,00%	25
Servicios Publicos	4	4	0,00%	4
Paquete Tel-Int-Cable	4	4	0,00%	4
	1.214	**1.214**		**1.214**

COSTOS BROCOLI CON MOD CON CIF				
MP, MOD Y CIF	COSTO TOTAL	Costo sin IVA	IVA	Costo con IVA
Brócoli	820	820	0,00%	820
Arriendo	25	25	0,00%	25
Servicios Publicos	4	4	0,00%	4
Paquete Tel-Int-Cable	4	4	0,00%	4
	854	**854**		**854**

COSTOS PAPA CON MOD CON CIF				
MP, MOD Y CIF	COSTO TOTAL	Costo sin IVA	IVA	Costo con IVA
Papa	220	220	0,00%	220
Arriendo	25	25	0,00%	25
Servicios Publicos	4	4	0,00%	4
Paquete Tel-Int-Cable	4	4	0,00%	4
	254	**254**		**254**

COSTOS ZANAHORIA CON MOD CON CIF				
MP, MOD Y CIF	COSTO TOTAL	Costo sin IVA	IVA	Costo con IVA
Zanahoria	250	250	0,00%	250
Arriendo	25	25	0,00%	25
Servicios Publicos	4	4	0,00%	4
Paquete Tel-Int-Cable	4	4	0,00%	4
	284	**284**		**284**

COSTOS TOMATE CON MOD CON CIF				
MP, MOD Y CIF	COSTO TOTAL	Costo sin IVA	IVA	Costo con IVA
Tomate	290	290	0,00%	290
Arriendo	25	25	0,00%	25
Servicios Publicos	4	4	0,00%	4
Paquete Tel-Int-Cable	4	4	0,00%	4
	324	**324**		**324**

COSTOS LECHUGA CON MOD CON CIF				
MP, MOD Y CIF	COSTO TOTAL	Costo sin IVA	IVA	Costo con IVA
Lechuga	340	340	0,00%	340
Arriendo	25	25	0,00%	25
Servicios Publicos	4	4	0,00%	4
Paquete Tel-Int-Cable	4	4	0,00%	4
	374	**374**		**374**

COSTOS CEBOLLA CON MOD CON CIF				
MP, MOD Y CIF	COSTO TOTAL	Costo sin IVA	IVA	Costo con IVA
Cebolla	370	370	0,00%	370
Arriendo	25	25	0,00%	25
Servicios Publicos	4	4	0,00%	4
Paquete Tel-Int-Cable	4	4	0,00%	4
	404	**404**		**404**

COSTOS REPOLLO CON MOD CON CIF				
MP, MOD Y CIF	COSTO TOTAL	Costo sin IVA	IVA	Costo con IVA
Repollo	310	310	0,00%	310
Arriendo	25	25	0,00%	25
Servicios Publicos	4	4	0,00%	4
Paquete Tel-Int-Cable	4	4	0,00%	4
	344	**344**		**344**

Fuente: autores.

Tabla 16. Costos frutas con MOD sin CIF

COSTOS CON MOD Y CON CIF							
ITEM	Costo sin IVA	IVA	Costo con IVA	Margen Bruto	Precio de venta sin IVA	IVA	Precio de venta
Mandarina	324	0,00%	324	208,97%	1.000	0,00%	1.000
Mango	954	0,00%	954	109,72%	2.000	0,00%	2.000
Naranja	254	0,00%	254	57,69%	400	0,00%	400
Manzana	414	0,00%	414	359,32%	1.900	0,00%	1.900
Banano	384	0,00%	384	56,39%	600	0,00%	600
Uva	544	0,00%	544	83,94%	1.000	0,00%	1.000
Granadilla	1.214	0,00%	1.214	89,51%	2.300	0,00%	2.300
Brócoli	854	0,00%	854	52,29%	1.300	0,00%	1.300
Papa	254	0,00%	254	57,69%	400	0,00%	400
Zanahoria	284	0,00%	284	182,03%	800	0,00%	800
Tomate	324	0,00%	324	85,38%	600	0,00%	600
Lechuga	374	0,00%	374	60,58%	600	0,00%	600
Cebolla	404	0,00%	404	98,19%	800	0,00%	800
Repollo	344	0,00%	344	74,59%	504	######	600

Fuente: autores.

5.8 GASTOS EN PESOS

Los gastos están proyectados a cinco años, y se muestran los gastos de administración, de ventas, diferidos y de depreciación.

Tabla 17. Gastos en pesos

GASTOS EN PESOS						
ITEM	ENE.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arriendo	31.302	375.624	391.175	407.033	422.785	438.217
Servicios Publicos	12.521	150.250	156.470	162.813	169.114	175.287
Paquete Tel-Int-Cable	12.521	150.250	156.470	162.813	169.114	175.287
UTILES DE OFICINA Y PAPELERIA						
Resma de Papel	4.956					
Sellos	3.130	37.562	39.117	40.703	42.279	43.822
Tinta para sellos	2.609	31.302	32.598	33.919	35.232	36.518
Cartucho para Hp	18.260	219.114	228.185	237.436	246.625	255.627
Lapiceros Bic Nregos	2.174	26.085	27.165	28.266	29.360	30.432
Lapiceros Bic Rojos	2.174	26.085	27.165	28.266	29.360	30.432
TOTAL UTILES DE OFICINA Y PAPELERIA	**33.302**	**399.622**	**416.167**	**433.038**	**449.797**	**466.214**
ASEO						
Antibacterial 1 L	5.426	65.108	67.804	70.552	73.283	75.958
Jabon Pisos 5 L	7.652	91.819	95.621	99.497	103.348	107.120
Trapeador	3.130	37.562	39.117	40.703	42.279	43.822
Escoba	1.217	14.608	15.212	15.829	16.442	17.042
Recogedor	1.217	14.608	15.212	15.829	16.442	17.042
Trapo	1.043					
TOTAL ASEO	**19.685**	**236.226**	**246.006**	**255.979**	**265.885**	**275.590**
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	**109.331**	**1.311.971**	**1.366.287**	**1.421.676**	**1.476.695**	**1.530.594**
GASTOS DE VENTAS						
Volantes * 5000	10.434	125.208	130.392	135.678	140.928	146.072
Bolsas * 10.000	29.215	350.582	365.097	379.898	394.600	409.002
TOTAL GASTOS DE VENTAS	**39.649**	**475.790**	**495.488**	**515.575**	**535.528**	**555.075**
GASTOS DIFERIDOS	315.975	3.791.700	713.359	742.279	771.005	799.146
GASTOS DE DEPRECIACIÓN	262.455	3.149.457	3.149.457	3.149.457	41.890	41.890
GASTOS AL ESTADO DE RESULTADOS	**727.410**	**8.728.918**	**5.724.591**	**5.828.986**	**2.825.118**	**2.926.705**
GASTOS AL FLUJO DE CAJA	**148.980**	**1.787.762**	**1.861.775**	**1.937.251**	**2.012.223**	**2.085.669**

Fuente: autores.

5.9 NOMINA ADMINISTRACIÓN EN PESOS

Tabla 18. Nomina administración en pesos

NOMINA EN PESOS																	
CARGOS	**ENE.**	**FEB.**	**MAR.**	**ABR.**	**MAY.**	**JUN.**	**JUL.**	**AGO.**	**SEP.**	**OCT.**	**NOV.**	**DIC.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Administrador	1.147.740	1.147.740	1.147.740	1.147.740	1.147.740	1.147.740	1.147.740	1.147.740	1.147.740	1.147.740	1.147.740	1.147.740	13.772.880	14.343.077	14.924.546	15.502.125	16.067.953
Vendedor Principal	939.060	939.060	939.060	939.060	939.060	939.060	939.060	939.060	939.060	939.060	939.060	939.060	11.268.720	11.735.245	12.210.992	12.683.557	13.146.507
TOTAL	**2.086.800**	**2.086.800**	**2.086.800**	**2.086.800**	**2.086.800**	**2.086.800**	**2.086.800**	**2.086.800**	**2.086.800**	**2.086.800**	**2.086.800**	**2.086.800**	**25.041.600**	**26.078.322**	**27.135.537**	**28.185.683**	**29.214.460**
DATOS ALESTADO DE RESULTADOS																	
PERSONAS CON AUXILIO	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
SALARIOS	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	25.041.600	26.078.322	27.135.537	28.185.683	29.214.460
Auxilio de transporte	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	2.081.959	2.168.152	2.256.049	2.343.358	2.428.890
Cesantías	188.358	188.358	188.358	188.358	188.358	188.358	188.358	188.358	188.358	188.358	188.358	188.358	2.260.297	2.353.873	2.449.299	2.544.087	2.636.946
Interés Cesantías	22.603	22.603	22.603	22.603	22.603	22.603	22.603	22.603	22.603	22.603	22.603	22.603	271.236	282.465	293.916	305.290	316.434
Primas	188.358	188.358	188.358	188.358	188.358	188.358	188.358	188.358	188.358	188.358	188.358	188.358	2.260.297	2.353.873	2.449.299	2.544.087	2.636.946
Vacaciones	86.950	86.950	86.950	86.950	86.950	86.950	86.950	86.950	86.950	86.950	86.950	86.950	1.043.400	1.086.597	1.130.647	1.174.403	1.217.269
Salud	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pensiones	250.416	250.416	250.416	250.416	250.416	250.416	250.416	250.416	250.416	250.416	250.416	250.416	3.004.992	3.129.399	3.256.264	3.382.282	3.505.735
ARP	10.906	10.906	10.906	10.906	10.906	10.906	10.906	10.906	10.906	10.906	10.906	10.906	130.867	136.285	141.810	147.298	152.675
CAJA DE COMPENSACIÓN	83.472	83.472	83.472	83.472	83.472	83.472	83.472	83.472	83.472	83.472	83.472	83.472	1.001.664	1.043.133	1.085.421	1.127.427	1.168.578
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	**3.091.359**	**3.091.359**	**3.091.359**	**3.091.359**	**3.091.359**	**3.091.359**	**3.091.359**	**3.091.359**	**3.091.359**	**3.091.359**	**3.091.359**	**3.091.359**	**37.096.311**	**38.632.098**	**40.198.243**	**41.753.915**	**43.277.933**
DATOS AL FLUJO DE CAJA																	
SALARIOS	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	2.086.800	25.041.600	26.078.322	27.135.537	28.185.683	29.214.460
Auxilio de transporte	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	2.081.959	2.168.152	2.256.049	2.343.358	2.428.890
Cesantías													0	2.260.297	2.353.873	2.449.299	2.544.087
Interés Cesantías													0	271.236	282.465	293.916	305.290
Primas						1.130.148						1.130.148	2.260.297	2.353.873	2.449.299	2.544.087	2.636.946
Vacaciones												1.043.400	1.043.400	1.086.597	1.130.647	1.174.403	1.217.269
Salud	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pensiones	250.416	250.416	250.416	250.416	250.416	250.416	250.416	250.416	250.416	250.416	250.416	250.416	3.004.992	3.129.399	3.256.264	3.382.282	3.505.735
ARP	10.906	10.906	10.906	10.906	10.906	10.906	10.906	10.906	10.906	10.906	10.906	10.906	130.867	136.285	141.810	147.298	152.675
CAJA DE COMPENSACIÓN	83.472	83.472	83.472	83.472	83.472	83.472	83.472	83.472	83.472	83.472	83.472	83.472	1.001.664	1.043.133	1.085.421	1.127.427	1.168.578
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	**2.605.090**	**2.605.090**	**2.605.090**	**2.605.090**	**2.605.090**	**3.735.238**	**2.605.090**	**2.605.090**	**2.605.090**	**2.605.090**	**2.605.090**	**4.778.638**	**34.564.779**	**38.527.293**	**40.091.366**	**41.647.753**	**43.173.931**

Fuente: autores.

5.10 NOMINA SERVICIOS EN PESOS

Tabla 19. Nomina servicios en pesos

NOMINA EN PESOS																	
CARGOS	**ENE.**	**FEB.**	**MAR.**	**ABR.**	**MAY.**	**JUN.**	**JUL.**	**AGO.**	**SEP.**	**OCT.**	**NOV.**	**DIC.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Vendedor Auxiliar	834.720	834.720	834.720	834.720	834.720	834.720	834.720	834.720	834.720	834.720	834.720	834.720	10.016.640	10.431.329	10.854.215	11.274.273	11.685.784
Cajero	834.720	834.720	834.720	834.720	834.720	834.720	834.720	834.720	834.720	834.720	834.720	834.720	10.016.640	10.431.329	10.854.215	11.274.273	11.685.784
TOTAL	**1.669.440**	**1.669.440**	**1.669.440**	**1.669.440**	**1.669.440**	**1.669.440**	**1.669.440**	**1.669.440**	**1.669.440**	**1.669.440**	**1.669.440**	**1.669.440**	**20.033.280**	**20.862.658**	**21.708.430**	**22.548.546**	**23.371.568**
DATOS ALESTADO DE RESULTADOS																	
PERSONAS CON AUXILIO	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
SALARIOS	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	20.033.280	20.862.658	21.708.430	22.548.546	23.371.568
Auxilio de transporte	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	2.081.959	2.168.152	2.256.049	2.343.358	2.428.890
Cesantías	153.578	153.578	153.578	153.578	153.578	153.578	153.578	153.578	153.578	153.578	153.578	153.578	1.842.937	1.919.234	1.997.040	2.074.325	2.150.038
Interés Cesantías	18.429	18.429	18.429	18.429	18.429	18.429	18.429	18.429	18.429	18.429	18.429	18.429	221.152	230.308	239.645	248.919	258.005
Primas	153.578	153.578	153.578	153.578	153.578	153.578	153.578	153.578	153.578	153.578	153.578	153.578	1.842.937	1.919.234	1.997.040	2.074.325	2.150.038
Vacaciones	69.560	69.560	69.560	69.560	69.560	69.560	69.560	69.560	69.560	69.560	69.560	69.560	834.720	869.277	904.518	939.523	973.815
Salud	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pensiones	200.333	200.333	200.333	200.333	200.333	200.333	200.333	200.333	200.333	200.333	200.333	200.333	2.403.994	2.503.519	2.605.012	2.705.826	2.804.588
ARP	8.724	8.724	8.724	8.724	8.724	8.724	8.724	8.724	8.724	8.724	8.724	8.724	104.694	109.028	113.448	117.839	122.140
CAJA DE COMPENSACIÓN	66.778	66.778	66.778	66.778	66.778	66.778	66.778	66.778	66.778	66.778	66.778	66.778	801.331	834.506	868.337	901.942	934.863
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	**2.513.917**	**2.513.917**	**2.513.917**	**2.513.917**	**2.513.917**	**2.513.917**	**2.513.917**	**2.513.917**	**2.513.917**	**2.513.917**	**2.513.917**	**2.513.917**	**30.167.003**	**31.415.917**	**32.689.518**	**33.954.602**	**35.193.945**
DATOS AL FLUJO DE CAJA																	
SALARIOS	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	1.669.440	20.033.280	20.862.658	21.708.430	22.548.546	23.371.568
Auxilio de transporte	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	173.497	2.081.959	2.168.152	2.256.049	2.343.358	2.428.890
Cesantías													0	1.842.937	1.919.234	1.997.040	2.074.325
Interés Cesantías													0	221.152	230.308	239.645	248.919
Primas						921.468						921.468	1.842.937	1.919.234	1.997.040	2.074.325	2.150.038
Vacaciones												834.720	834.720	869.277	904.518	939.523	973.815
Salud	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pensiones	200.333	200.333	200.333	200.333	200.333	200.333	200.333	200.333	200.333	200.333	200.333	200.333	2.403.994	2.503.519	2.605.012	2.705.826	2.804.588
ARP	8.724	8.724	8.724	8.724	8.724	8.724	8.724	8.724	8.724	8.724	8.724	8.724	104.694	109.028	113.448	117.839	122.140
CAJA DE COMPENSACIÓN	66.778	66.778	66.778	66.778	66.778	66.778	66.778	66.778	66.778	66.778	66.778	66.778	801.331	834.506	868.337	901.942	934.863
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	**2.118.771**	**2.118.771**	**2.118.771**	**2.118.771**	**2.118.771**	**3.040.240**	**2.118.771**	**2.118.771**	**2.118.771**	**2.118.771**	**2.118.771**	**3.874.960**	**28.102.914**	**31.330.463**	**32.602.376**	**33.868.043**	**35.109.147**

Fuente: autores.

5.11 VENTAS Y COSTOS

Las ventas y costos, están determinadas por la demanda, el precio de ventas, los costos, y los costos indirectos de fabricación como se muestra en el cuadro.

Tabla 20. Ventas y costos

VENTAS Y COSTOS

PRODUCTOS

PRODUCTOS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mandarina	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	450	5.400	5.577	5.760	5.949	6.144
Mango	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	7.800	8.056	8.320	8.593	8.874
Naranja	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	750	9.000	9.295	9.600	9.914	10.239
Manzana	570	570	570	570	570	570	570	570	570	570	570	570	6.840	7.064	7.296	7.535	7.782
Banano	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640	640	7.680	7.932	8.192	8.460	8.738
Uva	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	3.480	3.594	3.712	3.834	3.959
Granadilla	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	3.480	3.594	3.712	3.834	3.959
Brócoli	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	460	5.520	5.701	5.888	6.081	6.280
Papa	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	1.760	21.120	21.812	22.527	23.266	24.029
Zanahoria	780	780	780	780	780	780	780	780	780	780	780	780	9.360	9.667	9.984	10.311	10.649
Tomate	785	785	785	785	785	785	785	785	785	785	785	785	9.420	9.729	10.048	10.377	10.717
Lechuga	980	980	980	980	980	980	980	980	980	980	980	980	11.760	12.146	12.544	12.955	13.380
Cebolla	1.790	1.790	1.790	1.790	1.790	1.790	1.790	1.790	1.790	1.790	1.790	1.790	21.480	22.184	22.911		
Repollo	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	680	8.160	8.428	8.704		
TOTAL	**10.875**	**10.875**	**10.875**	**10.875**	**10.875**	**10.875**	**10.875**	**10.875**	**10.875**	**10.875**	**10.875**	**10.875**	**100.860**	**104.166**	**107.581**	**111.108**	**114.750**

PRECIOS DE VENTA

PRODUCTOS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mandarina	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.041	1.084	1.126	1.167
Mango	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.083	2.167	2.251	2.333
Naranja	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	417	433	450	467
Manzana	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.900	1.979	2.059	2.139	2.217
Banano	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	625	650	675	700
Uva	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.041	1.084	1.126	1.167
Granadilla	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.300	2.395	2.492	2.589	2.683
Brócoli	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.300	1.354	1.409	1.463	1.517
Papa	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	400	417	433	450	467
Zanahoria	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	833	867	900	933
Tomate	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	625	650	675	700
Lechuga	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	625	650	675	700
Cebolla	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	800	833	867		
Repollo	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	600	625	650		

COSTO UNITARIO

PRODUCTOS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mandarina	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	337	351	364	378
Mango	954	954	954	954	954	954	954	954	954	954	954	954	954	993	1.033	1.073	1.113
Naranja	254	254	254	254	254	254	254	254	254	254	254	254	254	264	275	286	296
Manzana	414	414	414	414	414	414	414	414	414	414	414	414	414	431	448	466	483
Banano	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	384	400	416	432	448
Uva	544	544	544	544	544	544	544	544	544	544	544	544	544	566	589	612	634
Granadilla	1.214	1.214	1.214	1.214	1.214	1.214	1.214	1.214	1.214	1.214	1.214	1.214	1.214	1.264	1.315	1.366	1.416
Brócoli	854	854	854	854	854	854	854	854	854	854	854	854	854	889	925	961	996
Papa	254	254	254	254	254	254	254	254	254	254	254	254	254	264	275	286	296
Zanahoria	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	284	295	307	319	331
Tomate	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	324	337	351	364	378
Lechuga	374	374	374	374	374	374	374	374	374	374	374	374	374	389	405	421	436
Cebolla	404	404	404	404	404	404	404	404	404	404	404	404	404	420	437		
Repollo	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	344	358	372		

VENTAS TOTALES

PRODUCTOS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mandarina	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	450.000	5.400.000	5.807.911	6.241.476	6.695.547	7.167.438
Mango	1.300.000	1.300.000	1.300.000	1.300.000	1.300.000	1.300.000	1.300.000	1.300.000	1.300.000	1.300.000	1.300.000	1.300.000	15.600.000	16.778.409	18.030.931	19.342.891	20.705.933
Naranja	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	3.600.000	3.871.941	4.160.984	4.463.698	4.778.292
Manzana	1.083.000	1.083.000	1.083.000	1.083.000	1.083.000	1.083.000	1.083.000	1.083.000	1.083.000	1.083.000	1.083.000	1.083.000	12.996.000	13.977.705	15.021.153	16.113.950	17.249.635
Banano	384.000	384.000	384.000	384.000	384.000	384.000	384.000	384.000	384.000	384.000	384.000	384.000	4.608.000	4.956.084	5.326.060	5.713.533	6.116.214
Uva	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	290.000	3.480.000	3.742.876	4.022.285	4.314.908	4.619.016
Granadilla	667.000	667.000	667.000	667.000	667.000	667.000	667.000	667.000	667.000	667.000	667.000	667.000	8.004.000	8.608.614	9.251.255	9.924.288	10.623.736
Brócoli	598.000	598.000	598.000	598.000	598.000	598.000	598.000	598.000	598.000	598.000	598.000	598.000	7.176.000	7.718.068	8.294.228	8.897.638	9.524.729
Papa	704.000	704.000	704.000	704.000	704.000	704.000	704.000	704.000	704.000	704.000	704.000	704.000	8.448.000	9.086.154	9.764.443	10.474.811	11.213.059
Zanahoria	624.000	624.000	624.000	624.000	624.000	624.000	624.000	624.000	624.000	624.000	624.000	624.000	7.488.000	8.053.636	8.654.847	9.284.492	9.938.848
Tomate	471.000	471.000	471.000	471.000	471.000	471.000	471.000	471.000	471.000	471.000	471.000	471.000	5.652.000	6.078.947	6.532.745	7.008.006	7.501.919
Lechuga	588.000	588.000	588.000	588.000	588.000	588.000	588.000	588.000	588.000	588.000	588.000	588.000	7.056.000	7.589.003	8.155.529	8.748.848	9.365.453
Cebolla	1.432.000	1.432.000	1.432.000	1.432.000	1.432.000	1.432.000	1.432.000	1.432.000	1.432.000	1.432.000	1.432.000	1.432.000	17.184.000	18.482.063	19.861.764		
Repollo	408.000	408.000	408.000	408.000	408.000	408.000	408.000	408.000	408.000	408.000	408.000	408.000	4.896.000	5.265.839	5.658.938		
TOTAL	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**111.588.000**	**120.017.250**	**128.976.639**	**110.982.409**	**118.804.272**

COSTOS TOTALES

PRODUCTOS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mandarina	145.645	145.645	145.645	145.645	145.645	145.645	145.645	145.645	145.645	145.645	145.645	145.645	1.747.738	1.879.760	2.020.086	2.167.048	2.319.778
Mango	619.876	619.876	619.876	619.876	619.876	619.876	619.876	619.876	619.876	619.876	619.876	619.876	7.438.510	8.000.408	8.597.645	9.223.129	9.873.160
Naranja	190.241	190.241	190.241	190.241	190.241	190.241	190.241	190.241	190.241	190.241	190.241	190.241	2.282.897	2.455.348	2.638.638	2.830.600	3.030.896
Manzana	235.783	235.783	235.783	235.783	235.783	235.783	235.783	235.783	235.783	235.783	235.783	235.783	2.829.401	3.043.132	3.270.304	3.508.220	3.755.474
Banano	245.539	245.539	245.539	245.539	245.539	245.539	245.539	245.539	245.539	245.539	245.539	245.539	2.946.472	3.169.045	3.405.617	3.653.378	3.910.862
Uva	157.660	157.660	157.660	157.660	157.660	157.660	157.660	157.660	157.660	157.660	157.660	157.660	1.891.920	2.034.834	2.186.736	2.345.822	2.511.152
Granadilla	351.960	351.960	351.960	351.960	351.960	351.960	351.960	351.960	351.960	351.960	351.960	351.960	4.223.520	4.542.561	4.881.667	5.236.810	5.605.892
Brócoli	392.681	392.681	392.681	392.681	392.681	392.681	392.681	392.681	392.681	392.681	392.681	392.681	4.712.177	5.068.130	5.446.470	5.842.704	6.254.488
Papa	446.433	446.433	446.433	446.433	446.433	446.433	446.433	446.433	446.433	446.433	446.433	446.433	5.357.197	5.761.875	6.192.004	6.642.475	7.110.626
Zanahoria	221.251	221.251	221.251	221.251	221.251	221.251	221.251	221.251	221.251	221.251	221.251	221.251	2.655.012	2.855.569	3.068.740	3.291.993	3.524.007
Tomate	254.069	254.069	254.069	254.069	254.069	254.069	254.069	254.069	254.069	254.069	254.069	254.069	3.048.832	3.279.138	3.523.928	3.780.296	4.046.725
Lechuga	366.182	366.182	366.182	366.182	366.182	366.182	366.182	366.182	366.182	366.182	366.182	366.182	4.394.185	4.726.117	5.078.926	5.448.420	5.832.416
Cebolla	722.543	722.543	722.543	722.543	722.543	722.543	722.543	722.543	722.543	722.543	722.543	722.543	8.670.513	9.325.475	10.021.630		
Repollo	233.686	233.686	233.686	233.686	233.686	233.686	233.686	233.686	233.686	233.686	233.686	233.686	2.804.226	3.016.055	3.241.206		
TOTAL	**4.583.550**	**4.583.550**	**4.583.550**	**4.583.550**	**4.583.550**	**4.583.550**	**4.583.550**	**4.583.550**	**4.583.550**	**4.583.550**	**4.583.550**	**4.583.550**	**55.002.600**	**59.157.443**	**63.573.596**	**53.970.895**	**57.774.677**

COSTO UNITARIO SIN MDO Y SIN CIF

PRODUCTOS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mandarina	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	302	314	326	338
Mango	920	920	920	920	920	920	920	920	920	920	920	920	920	958	997	1.036	1.073
Naranja	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	238	248	257	257
Manzana	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	380	396	412	428	443
Banano	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	364	379	394	408
Uva	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	510	531	553	574	595
Granadilla	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180	1.180	1.229	1.279	1.328	1.377
Brócoli	820	820	820	820	820	820	820	820	820	820	820	820	820	854	889	923	957
Papa	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	220	229	238	248	257
Zanahoria	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	260	271	281	292
Tomate	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	290	302	314	326	338
Lechuga	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	340	354	368	383	397
Cebolla	370	370	370	370	370	370	370	370	370	370	370	370	370	385	401		
Repollo	310	310	310	310	310	310	310	310	310	310	310	310	310	323	336		

COSTO TOTALES SIN MDO Y SIN CIF

PRODUCTOS	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Mandarina	130.500	130.500	130.500	130.500	130.500	130.500	130.500	130.500	130.500	130.500	130.500	130.500	1.566.000	1.684.294	1.810.028	1.941.709	2.078.557
Mango	598.000	598.000	598.000	598.000	598.000	598.000	598.000	598.000	598.000	598.000	598.000	598.000	7.176.000	7.718.068	8.294.228	8.897.638	9.524.729
Naranja	165.000	165.000	165.000	165.000	165.000	165.000	165.000	165.000	165.000	165.000	165.000	165.000	1.980.000	2.129.567	2.288.541	2.455.034	2.628.061
Manzana	216.600	216.600	216.600	216.600	216.600	216.600	216.600	216.600	216.600	216.600	216.600	216.600	2.599.200	2.795.541	3.004.231	3.222.790	3.449.927
Banano	224.000	224.000	224.000	224.000	224.000	224.000	224.000	224.000	224.000	224.000	224.000	224.000	2.688.000	2.891.049	3.106.868	3.332.894	3.567.792
Uva	147.900	147.900	147.900	147.900	147.900	147.900	147.900	147.900	147.900	147.900	147.900	147.900	1.774.800	1.908.867	2.051.365	2.200.603	2.355.698
Granadilla	342.200	342.200	342.200	342.200	342.200	342.200	342.200	342.200	342.200	342.200	342.200	342.200	4.106.400	4.416.593	4.746.296	5.091.591	5.450.439
Brócoli	377.200	377.200	377.200	377.200	377.200	377.200	377.200	377.200	377.200	377.200	377.200	377.200	4.526.400	4.868.320	5.231.744	5.612.356	6.007.906
Papa	387.200	387.200	387.200	387.200	387.200	387.200	387.200	387.200	387.200	387.200	387.200	387.200	4.646.400	4.997.385	5.370.444	5.761.146	6.167.183
Zanahoria	195.000	195.000	195.000	195.000	195.000	195.000	195.000	195.000	195.000	195.000	195.000	195.000	2.340.000	2.516.761	2.704.640	2.901.404	3.105.890
Tomate	227.650	227.650	227.650	227.650	227.650	227.650	227.650	227.650	227.650	227.650	227.650	227.650	2.731.800	2.938.158	3.157.493	3.387.203	3.625.927
Lechuga	333.200	333.200	333.200	333.200	333.200	333.200	333.200	333.200	333.200	333.200	333.200	333.200	3.998.400	4.300.435	4.621.468	4.957.680	5.307.090
Cebolla	662.300	662.300	662.300	662.300	662.300	662.300	662.300	662.300	662.300	662.300	662.300	662.300	7.947.600	8.547.954	9.186.066		
Repollo	210.800	210.800	210.800	210.800	210.800	210.800	210.800	210.800	210.800	210.800	210.800	210.800	2.529.600	2.720.684	2.923.785		
TOTAL	**4.217.550**	**4.217.550**	**4.217.550**	**4.217.550**	**4.217.550**	**4.217.550**	**4.217.550**	**4.217.550**	**4.217.550**	**4.217.550**	**4.217.550**	**4.217.550**	**50.610.600**	**54.433.676**	**58.497.196**	**49.762.048**	**53.269.198**

ITEM	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PRECIO PROMEDIO	855	855	855	855	855	855	855	855	855	855	855	855	1.106	1.152	1.199	999	1.035
COSTO PROMEDIO	421	421	421	421	421	421	421	421	421	421	421	421	545	568	591	486	503

Fuente: autores.

5.12 IVA, RECAUDOS Y PAGOS

El IVA a pagar es del $0, dado que el IVA para las frutas y verduras es el 0%. Los pagos de harán del 60% de contado, y el 40% a crédito a 30 días. Los recaudos se harán con el 100% en efectivo, teniendo en cuenta la clase de producto.

Tabla 21. IVA, recaudos y pagos

IVA EN PESOS																		
PAQUETES	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
IVA COBRADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
IVA PAGADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
IVA CAUSADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
IVA FLUJO DE CAJA					0				0				0	0	0	0	0	
IVA AÑO SIGUIENTE													0	0	0	0	0	0
TOTAL IVA AL F.C	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

MESES AÑO	12
MESES IVA PAGADOS POR AÑO	8
MESES IVA POR PAGAR	4

RECUADO EN PESOS																		
PAQUETES	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
CONTADO	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	111.588.000	120.017.250	128.976.639	110.982.409	118.804.272	
CREDITO		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	111.588.000	120.017.250	128.976.639	110.982.409	118.804.272	

MESES AÑO	12
MESES RECAUDADOS	11

PAGOS EN PESOS																		
PAQUETES	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
CONTADO	2.530.530	2.530.530	2.530.530	2.530.530	2.530.530	2.530.530	2.530.530	2.530.530	2.530.530	2.530.530	2.530.530	2.530.530	30.366.360	52.619.220	56.547.289	48.103.313	51.493.558	
CREDITO		1.687.020	1.687.020	1.687.020	1.687.020	1.687.020	1.687.020	1.687.020	1.687.020	1.687.020	1.687.020	1.687.020	18.557.220	1.687.020	1.814.456	1.949.907	1.658.735	1.775.640
TOTAL	2.530.530	4.217.550	4.217.550	4.217.550	4.217.550	4.217.550	4.217.550	4.217.550	4.217.550	4.217.550	4.217.550	4.217.550	48.923.580	54.306.240	58.361.745	50.053.220	53.152.293	

MESES AÑO	12
MESES PAGADOS	11

Fuente: autores.

5.13 ESTADO DE RESULTADOS

5.13.1 **Estado de resultados sin financiación.** Se visualizan los estados financieros del Fruver SU MANO AMIGA S.A.S sin obtener algún préstamo en el banco, se proyectaron ventas productivas en el primer año de $107.076.000, aunque la utilidad no tiene un impacto deseado, las ventas que se generan en el quinto año fueron favorables de $112.815.480.

Tabla 22. Estado de resultados SF

ESTADO DE RESULTADOS SF EN PESOS						
INGRESOS	**ENE.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
VENTAS	9.299.000	111.588.000	120.017.250	128.976.639	110.982.409	118.804.272
COSTOS	4.583.550	55.002.600	59.157.443	63.573.596	53.970.895	57.774.677
UTILIDAD BRUTA	**4.715.450**	**56.585.400**	**60.859.807**	**65.403.042**	**57.011.515**	**61.029.595**
EGRESOS						
Nomina Administración	3.091.359	37.096.311	38.632.098	40.198.243	41.753.915	43.277.933
Gastos de Administración	109.331	1.311.971	1.366.287	1.421.676	1.476.695	1.530.594
Gastos de ventas	39.649	475.790	495.488	515.575	535.528	555.075
Gastos de Depreciación	262.455	3.149.457	3.149.457	3.149.457	41.890	41.890
Gastos Diferidos	315.975	3.791.700	713.359	742.279	771.005	799.146
ICA	92.990	1.115.880	1.200.172	1.289.766	1.109.824	1.188.043
TOTAL EGRESOS	**3.911.759**	**46.941.109**	**45.556.861**	**47.316.996**	**45.688.857**	**47.392.681**
UTILIDAD OPERACIONAL	**803.691**	**9.644.291**	**15.302.945**	**18.086.046**	**11.322.658**	**13.636.914**
OTRO INGRESOS Y EGRESOS						
Gastos financieros prestamo		0				
Gastos financieros leasing		0				
TOTAL OTRO INGRESOS Y EGRESOS	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
UTILIDAD NETA ADI	**803.691**	**9.644.291**	**15.302.945**	**18.086.046**	**11.322.658**	**13.636.914**
Impuesto de Renta	265.218	3.182.616	5.049.972	5.968.395	3.736.477	4.500.182
UTILIDAD NETA DDI	**538.473**	**6.461.675**	**10.252.973**	**12.117.651**	**7.586.181**	**9.136.732**
Reserva Legal	53.847	646.168	1.025.297	1.211.765	758.618	913.673
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**484.626**	**5.815.508**	**9.227.676**	**10.905.886**	**6.827.563**	**8.223.059**
UTILIDAD ACUMULADA		5.815.508	15.043.184	25.949.070	32.776.632	40.999.691
RESERVA LEGAL ACUMULADA		646.168	1.671.465	2.883.230	3.641.848	4.555.521

Fuente: autores.

5.13.2 **Estado de resultados con financiación.** Se refleja que la financiación impacta positivamente en el primer año ya que se obtuvo ganancias de $1.000.162, para el segundo año hubo cambios en las ventas que aumentaron y disminuyo el total de egreso aumentando así en el segundo año las ganancias a 6.230.582 por otro lado al llegar el quinto año del estado de resultado se obtendrá utilidades de $5.461.087.

Tabla 23. Estado de resultados CF

ESTADO DE RESULTADOS CF EN PESOS						
INGRESOS	**ENE.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
VENTAS	9.299.000	111.588.000	120.017.250	128.976.639	110.982.409	118.804.272
COSTOS	4.583.550	55.002.600	59.157.443	63.573.596	53.970.895	57.774.677
UTILIDAD BRUTA	**4.715.450**	**56.585.400**	**60.859.807**	**65.403.042**	**57.011.515**	**61.029.595**
EGRESOS						
Nomina Administración	3.091.359	37.096.311	38.632.098	40.198.243	41.753.915	43.277.933
Gastos de Administración	109.331	1.311.971	1.366.287	1.421.676	1.476.695	1.530.594
Gastos de ventas	39.649	475.790	495.488	515.575	535.528	555.075
Gastos de Depreciación	262.455	3.149.457	3.149.457	3.149.457	41.890	41.890
Gastos Diferidos	315.975	3.791.700	713.359	742.279	771.005	799.146
ICA	92.990	1.115.880	1.200.172	1.289.766	1.109.824	1.188.043
TOTAL EGRESOS	**3.911.759**	**46.941.109**	**45.556.861**	**47.316.996**	**45.688.857**	**47.392.681**
UTILIDAD OPERACIONAL	**803.691**	**9.644.291**	**15.302.945**	**18.086.046**	**11.322.658**	**13.636.914**
OTRO INGRESOS Y EGRESOS						
Gastos financieros prestamo	381.504	3.766.448	1.533.771			
Gastos financieros leasing		0				
TOTAL OTRO INGRESOS Y EGRESOS	**381.504**	**3.766.448**	**1.533.771**	**0**	**0**	**0**
UTILIDAD NETA ADI	**422.186**	**5.877.843**	**13.769.175**	**18.086.046**	**11.322.658**	**13.636.914**
Impuesto de Renta	139.322	1.939.688	4.543.828	5.968.395	3.736.477	4.500.182
UTILIDAD NETA DDI	**282.865**	**3.938.155**	**9.225.347**	**12.117.651**	**7.586.181**	**9.136.732**
Reserva Legal	28.286	393.815	922.535	1.211.765	758.618	913.673
UTILIDAD DEL EJ ERCICIO	**254.578**	**3.544.339**	**8.302.812**	**10.905.886**	**6.827.563**	**8.223.059**
UTILIDAD ACUMULADA		3.544.339	11.847.151	22.753.037	29.580.600	37.803.659
RESERVA LEGAL ACUMULADA		393.815	1.316.350	2.528.115	3.286.733	4.200.407

Fuente: autores.

5.14 FLUJO DE CAJA

Los flujos de caja sin y con financiación, muestran la liquidez de la empresa, observando que el VPN para el primer caso es de $13.871.208, y para el segundo caso es de $4.243.391, lo que permite concluir que se tiene ganancias desde el primer año, haciendo que por cada peso invertido se recuperan $1,87, y $1,26 pesos si se financia el proyecto.

5.14.1 **Flujo de caja sin financiación.**

Tabla 24. Flujo de caja SF

FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION EN PESOS																	
INGRESOS	**ENE.**	**FEB.**	**MAR.**	**ABR.**	**MAY.**	**JUN.**	**JUL.**	**AGO.**	**SEP.**	**OCT.**	**NOV.**	**DIC.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
RECAUDOS	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	111.588.000	120.017.250	128.976.639	110.982.409	118.804.272
IVA COBRADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**111.588.000**	**120.017.250**	**128.976.639**	**110.982.409**	**118.804.272**
EGRESOS													0				
Nomina	2.605.090	2.605.090	2.605.090	2.605.090	2.605.090	3.735.238	2.605.090	2.605.090	2.605.090	2.605.090	2.605.090	4.778.638	34.564.779	38.527.293	40.091.366	41.647.753	43.173.931
Gastos de Administración	109.331	109.331	109.331	109.331	109.331	109.331	109.331	109.331	109.331	109.331	109.331	109.331	1.311.971	1.366.287	1.421.676	1.476.695	1.530.594
Gastos de ventas	39.649	39.649	39.649	39.649	39.649	39.649	39.649	39.649	39.649	39.649	39.649	39.649	475.790	495.488	515.575	535.528	555.075
IVA PAGADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA DIAN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SEGUROS													0	713.359	742.279	771.005	799.146
Impuesto de Renta													0	3.182.616	5.049.972	5.968.395	3.736.477
ICA													0	1.115.880	1.200.172	1.289.766	1.109.824
PAGOS	2.896.530	4.583.550	4.583.550	4.583.550	4.583.550	4.583.550	4.583.550	4.583.550	4.583.550	4.583.550	4.583.550	4.583.550	53.315.580	59.030.007	63.438.146	54.262.066	57.657.772
TOTAL EGRESOS	**5.650.600**	**7.337.620**	**7.337.620**	**7.337.620**	**7.337.620**	**8.467.769**	**7.337.620**	**7.337.620**	**7.337.620**	**7.337.620**	**7.337.620**	**9.511.169**	**89.668.120**	**104.430.930**	**112.459.186**	**105.951.209**	**108.562.820**
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	**3.648.400**	**1.961.380**	**1.961.380**	**1.961.380**	**1.961.380**	**831.231**	**1.961.380**	**1.961.380**	**1.961.380**	**1.961.380**	**1.961.380**	**(212.169)**	**21.919.880**	**15.586.320**	**16.517.453**	**5.031.201**	**10.241.453**
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos Financieros prestamos													0				
Amortización prestamos													0				
Gastos Financieros Leasing													0				
Amortización Leasing													0				
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL FLUJO DE CAJA NETO	**3.648.400**	**1.961.380**	**1.961.380**	**1.961.380**	**1.961.380**	**831.231**	**1.961.380**	**1.961.380**	**1.961.380**	**1.961.380**	**1.961.380**	**(212.169)**	**21.919.880**	**15.586.320**	**16.517.453**	**5.031.201**	**10.241.453**
Saldo Inicial de Caja	2.500.000	6.148.400	8.109.779	10.071.159	12.032.539	13.993.919	14.825.150	16.786.530	18.747.909	20.709.289	22.670.669	24.632.048	2.500.000	24.419.880	40.006.200	56.523.652	61.554.853
SALDO FINAL DE CAJA	**6.148.400**	**8.109.779**	**10.071.159**	**12.032.539**	**13.993.919**	**14.825.150**	**16.786.530**	**18.747.909**	**20.709.289**	**22.670.669**	**24.632.048**	**24.419.880**	**24.419.880**	**40.006.200**	**56.523.652**	**61.554.853**	**71.796.306**

ITEM		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DTF % (EA)	4,98%	(16.033.300)	21.919.880	15.586.320	16.517.453	5.031.201	10.241.453
SPREAD % (EA)	40,00%						
CDO %	46,97%						
VPN ($)	13.671.208						
TIR %	111,97%						
B/C (VECES)	1,87						

Fuente: autores.

5.14.2 **Flujo de caja con financiación**

Tabla 25. Flujo de caja CF

FLUJO DE CAJA CF EN PESOS																	
INGRESOS	**ENE.**	**FEB.**	**MAR.**	**ABR.**	**MAY.**	**JUN.**	**JUL.**	**AGO.**	**SEP.**	**OCT.**	**NOV.**	**DIC.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
RECAUDOS	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	9.299.000	111.588.000	120.017.250	128.976.639	110.982.409	118.804.272
IVA COBRADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	**9.299.000**	111.588.000	**120.017.250**	**128.976.639**	**110.982.409**	**118.804.272**
EGRESOS																	
Nomina	2.605.090	2.605.090	2.605.090	2.605.090	2.605.090	3.735.238	2.605.090	2.605.090	2.605.090	2.605.090	2.605.090	4.778.638	34.564.779	38.527.293	40.091.366	41.647.753	43.173.931
Gastos de Administración	109.331	109.331	109.331	109.331	109.331	109.331	109.331	109.331	109.331	109.331	109.331	109.331	1.311.971	1.366.287	1.421.676	1.476.695	1.530.594
Gastos de ventas	39.649	39.649	39.649	39.649	39.649	39.649	39.649	39.649	39.649	39.649	39.649	39.649	475.790	495.488	515.575	535.528	555.075
IVA PAGADO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
IVA DIAN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SEGUROS													0	713.359	742.279	771.005	799.146
Impuesto de Renta													0	1.939.688	4.543.828	5.968.395	3.736.477
ICA													0	1.115.880	1.200.172	1.289.766	1.109.824
PAGOS	2.896.530	4.583.550	4.583.550	4.583.550	4.583.550	4.583.550	4.583.550	4.583.550	4.583.550	4.583.550	4.583.550	4.583.550	53.315.580	59.030.007	63.438.146	54.262.066	57.657.772
TOTAL EGRESOS	**5.650.600**	**7.337.620**	**7.337.620**	**7.337.620**	**7.337.620**	**8.467.769**	**7.337.620**	**7.337.620**	**7.337.620**	**7.337.620**	**7.337.620**	**9.511.169**	**89.668.120**	**103.188.002**	**111.953.042**	**105.951.209**	**108.562.820**
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	**3.648.400**	**1.961.380**	**1.961.380**	**1.961.380**	**1.961.380**	**831.231**	**1.961.380**	**1.961.380**	**1.961.380**	**1.961.380**	**1.961.380**	**(212.169)**	**21.919.880**	**16.829.248**	**17.023.597**	**5.031.201**	**10.241.453**
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos Financieros prestamos	381.504	370.387	358.939	347.150	335.011	322.511	309.639	296.384	282.735	268.679	254.206	239.303	3.766.448	1.533.771	0	0	0
Amortización prestamos	373.781	384.899	396.347	408.135	420.275	432.775	445.647	458.902	472.551	486.606	501.080	515.983	5.296.981	7.529.659			
Gastos Financieros Leasing													0				
Amortización Leasing													0				
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	**755.286**	**755.286**	**755.286**	**755.286**	**755.286**	**755.286**	**755.286**	**755.286**	**755.286**	**755.286**	**755.286**	**755.286**	**9.063.430**	**9.063.430**	**0**	**0**	**0**
TOTAL FLUJO DE CAJA NETO	**2.893.114**	**1.206.094**	**1.206.094**	**1.206.094**	**1.206.094**	**75.946**	**1.206.094**	**1.206.094**	**1.206.094**	**1.206.094**	**1.206.094**	**(967.454)**	**12.856.450**	**7.765.818**	**17.023.597**	**5.031.201**	**10.241.453**
Saldo Inicial de Caja	2.500.000	5.393.114	6.599.208	7.805.302	9.011.396	10.217.489	10.293.435	11.499.529	12.705.623	13.911.717	15.117.811	16.323.905	2.500.000	15.356.450	23.122.268	40.145.865	45.177.066
SALDO FINAL DE CAJA	**5.393.114**	**6.599.208**	**7.805.302**	**9.011.396**	**10.217.489**	**10.293.435**	**11.499.529**	**12.705.623**	**13.911.717**	**15.117.811**	**16.323.905**	**15.356.450**	**15.356.450**	**23.122.268**	**40.145.865**	**45.177.066**	**55.418.519**

ITEM		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
DTF % (EA)	4,98%	(16.033.300)	12.856.450	7.765.818	17.023.597	5.031.201	10.241.453
SPREAD % (EA)	40,00%						
CDO %	46,97%						
VPN ($)	4.243.391						
TIR %	64,57%						
B/C (VECES)	1,26						

Fuente: autores.

5.15 BALANCE GENERAL PROYECTADO

Los balances generales proyectos permiten observar el estado financiero de la empresa, desde los activos pasivos y patrimonio proyectado a 5 años.

5.15.1 **Balance general proyectado sin financiación .** El balance general proyectado refleja todo lo presupuestado en cada año para el Fruver SU MANO AMIGA S.A.S, en la caja tiene un saldo inicial de $2.500.000 y muestra un incremento importante en el quinto año de $53.910.630, de esta forma enseña un estado liquidez óptimo para el negocio.

Tabla 26. Balance general proyectado SF

BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS						
ITEM	**BALANCE INICIAL**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja Bancos	2.500.000	24.419.880	40.006.200	56.523.652	61.554.853	71.796.306
C x C	0	0	0	0	0	0
Inventario	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**2.500.000**	**24.419.880**	**40.006.200**	**56.523.652**	**61.554.853**	**71.796.306**
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
Muebles y Enseres	7.899.900	7.899.900	7.899.900	7.899.900	7.899.900	7.899.900
Equipos de Computo y Comunicaciones	1.422.800	1.422.800	1.422.800	1.422.800	1.422.800	1.422.800
Vehiculos	418.900	418.900	418.900	418.900	418.900	418.900
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0	3.149.457	6.298.913	9.448.370	9.490.260	9.532.150
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**9.741.600**	**6.592.143**	**3.442.687**	**293.230**	**251.340**	**209.450**
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	3.791.700	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**3.791.700**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**13.533.300**	**6.592.143**	**3.442.687**	**293.230**	**251.340**	**209.450**
TOTAL ACTIVOS	**16.033.300**	**31.012.023**	**43.448.886**	**56.816.882**	**61.806.193**	**72.005.756**
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
C x P	0	1.687.020	1.814.456	1.949.907	1.658.735	1.775.640
Cesantias x P	0	2.260.297	2.353.873	2.449.299	2.544.087	2.636.946
Intereses a las Cesantias x P	0	271.236	282.465	293.916	305.290	316.434
Impuesto de Renta x P	0	3.182.616	5.049.972	5.968.395	3.736.477	4.500.182
IVA x P	0	0	0	0	0	0
INC x P	0	0	0	0	0	0
ICA x P	0	1.115.880	1.200.172	1.289.766	1.109.824	1.188.043
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**8.517.048**	**10.700.938**	**11.951.283**	**9.354.413**	**10.417.244**
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones Financieras	0					
Leasing Financiero	0					
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL PASIVOS	**0**	**8.517.048**	**10.700.938**	**11.951.283**	**9.354.413**	**10.417.244**
PATRIMONIO						
Capital Social	16.033.300	16.033.300	16.033.300	16.033.300	16.033.300	16.033.300
Utilidad Acumulada	0	5.815.508	15.043.184	25.949.070	32.776.632	40.999.691
Reserva Legal Acumulada	0	646.168	1.671.465	2.883.230	3.641.848	4.555.521
TOTAL PATRIMONIO	**16.033.300**	**22.494.975**	**32.747.948**	**44.865.599**	**52.451.780**	**61.588.512**
PASIVO + PATRIMONIO	**16.033.300**	**31.012.023**	**43.448.886**	**56.816.882**	**61.806.193**	**72.005.756**
	0	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**

Fuente: autores.

5.15.2 **Balance general proyectado con financiación.** Fruver "SU MANO AMIGA S.A.S" está bien en cuanto a tema financiero y esto se puede deducir al ver el movimiento de sus activos corrientes ya que estos tienen un crecimiento constantes desde el año 1 hasta el año 5 lo que lleva asegurar la capacidad de cumplimiento de obligaciones financieras o deudas a corto plazo que hayan obtenido.

Tabla 27. Balance general proyectado CF

BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS						
ITEM	**BALANCE INICIAL**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
ACTIVOS						
ACTIVOS CORRIENTES						
Caja Bancos	2.500.000	15.356.450	23.122.268	40.145.865	45.177.066	55.418.519
C x C	0	0	0	0	0	0
Inventario	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**2.500.000**	**15.356.450**	**23.122.268**	**40.145.865**	**45.177.066**	**55.418.519**
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJ OS						
Muebles y Enseres	7.899.900	7.899.900	7.899.900	7.899.900	7.899.900	7.899.900
Equipos de Computo y Comunicaciones	1.422.800	1.422.800	1.422.800	1.422.800	1.422.800	1.422.800
Vehiculos	418.900	418.900	418.900	418.900	418.900	418.900
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0	3.149.457	6.298.913	9.448.370	9.490.260	9.532.150
TOTAL ACTIVOS FIJ OS	**9.741.600**	**6.592.143**	**3.442.687**	**293.230**	**251.340**	**209.450**
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	3.791.700	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**3.791.700**	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**13.533.300**	**6.592.143**	**3.442.687**	**293.230**	**251.340**	**209.450**
TOTAL ACTIVOS	**16.033.300**	**21.948.594**	**26.564.955**	**40.439.095**	**45.428.406**	**55.627.969**
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
C x P	0	1.687.020	1.814.456	1.949.907	1.658.735	1.775.640
Cesantias x P	0	2.260.297	2.353.873	2.449.299	2.544.087	2.636.946
Intereses a las Cesantias x P	0	271.236	282.465	293.916	305.290	316.434
Impuesto de Renta x P	0	1.939.688	4.543.828	5.968.395	3.736.477	4.500.182
IVA x P	0	0	0	0	0	0
INC x P	0	0	0	0	0	0
ICA x P	0	1.115.880	1.200.172	1.289.766	1.109.824	1.188.043
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**7.274.120**	**10.194.794**	**11.951.283**	**9.354.413**	**10.417.244**
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones Financieras	12.826.640	7.529.659	0			
Leasing Financiero	0					
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**12.826.640**	**7.529.659**	**0**	**0**	**0**	**0**
TOTAL PASIVOS	**12.826.640**	**14.803.779**	**10.194.794**	**11.951.283**	**9.354.413**	**10.417.244**
PATRIMONIO						
Capital Social	3.206.660	3.206.660	3.206.660	3.206.660	3.206.660	3.206.660
Utilidad Acumulada	0	3.544.339	11.847.151	22.753.037	29.580.600	37.803.659
Reserva Legal Acumulada	0	393.815	1.316.350	2.528.115	3.286.733	4.200.407
TOTAL PATRIMONIO	**3.206.660**	**7.144.815**	**16.370.161**	**28.487.812**	**36.073.993**	**45.210.725**
PASIVO + PATRIMONIO	**16.033.300**	**21.948.594**	**26.564.955**	**40.439.095**	**45.428.406**	**55.627.969**
	0	**0**	**0**	**0**	**0**	**0**

Fuente: autores.

5.16 ANÁLISIS VERTICAL

5.16.1 **Análisis vertical balance proyectado SF.** Se observa en este análisis que las cuentas más representativas son la cuenta caja bancos, que representa cada año más del 70% de los activos incluso desde el primer año, lo que permite concluir que la empresa tiene una excelente liquidez desde el inicio de su constitución.

Por otro lado, los pasivos no tienen una representación superior al 30% y disminuye conforme a los años, lo que demuestra que cada año la empresa tiene menos deudas con terceros y más utilidades.

Las utilidades acumuladas cada año aumentan, hasta llegar a representar un 56,94% del total del patrimonio y los pasivos en el 5 año.

Tabla 28. Análisis vertical balance general proyectado SF

ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS												
ITEM	BALANCE INICIAL	ANALSIS VERTICAL	AÑO 1	ANALSIS VERTICAL	AÑO 2	ANALSIS VERTICAL	AÑO 3	ANALSIS VERTICAL	AÑO 4	ANALSIS VERTICAL	AÑO 5	ANALSIS VERTICAL
ACTIVOS												
ACTIVOS CORRIENTES												
Caja Bancos	2.500.000	15,59%	24.419.880	78,74%	40.006.200	92,08%	56.523.652	99,48%	61.554.853	99,59%	71.796.306	99,71%
C x C	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Inventario	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**2.500.000**	**15,59%**	**24.419.880**	**78,74%**	**40.006.200**	**92,08%**	**56.523.652**	**99,48%**	**61.554.853**	**99,59%**	**71.796.306**	**99,71%**
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
Muebles y Enseres	7.899.900	49,27%	7.899.900	25,47%	7.899.900	18,18%	7.899.900	13,90%	7.899.900	12,78%	7.899.900	10,97%
Equipos de Computo y Comunicaciones	1.422.800	8,87%	1.422.800	4,59%	1.422.800	3,27%	1.422.800	2,50%	1.422.800	2,30%	1.422.800	1,98%
Vehiculos	418.900	2,61%	418.900	1,35%	418.900	0,96%	418.900	0,74%	418.900	0,68%	418.900	0,58%
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0	0,00%	3.149.457	10,16%	6.298.913	14,50%	9.448.370	16,63%	9.490.260	15,35%	9.532.150	13,24%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**9.741.600**	**60,76%**	**6.592.143**	**21,26%**	**3.442.687**	**7,92%**	**293.230**	**0,52%**	**251.340**	**0,41%**	**209.450**	**0,29%**
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	3.791.700	23,65%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**3.791.700**	**23,65%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**13.533.300**	**84,41%**	**6.592.143**	**21,26%**	**3.442.687**	**7,92%**	**293.230**	**0,52%**	**251.340**	**0,41%**	**209.450**	**0,29%**
TOTAL ACTIVOS	**16.033.300**	**100,00%**	**31.012.023**	**100,00%**	**43.448.886**	**100,00%**	**56.816.882**	**100,00%**	**61.806.193**	**100,00%**	**72.005.756**	**100,00%**
PASIVOS												
PASIVOS CORRIENTES												
C x P	0	0,00%	1.687.020	5,44%	1.814.456	4,18%	1.949.907	3,43%	1.658.735	2,68%	1.775.640	2,47%
Cesantias x P	0	0,00%	2.260.297	7,29%	2.353.873	5,42%	2.449.299	4,31%	2.544.087	4,12%	2.636.946	3,66%
Intereses a las Cesantias x P	0	0,00%	271.236	0,87%	282.465	0,65%	293.916	0,52%	305.290	0,49%	316.434	0,44%
Impuesto de Renta x P	0	0,00%	3.182.616	10,26%	5.049.972	11,62%	5.968.395	10,50%	3.736.477	6,05%	4.500.182	6,25%
IVA x P	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
INC x P	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
ICA x P	0	0,00%	1.115.880	3,60%	1.200.172	2,76%	1.289.766	2,27%	1.109.824	1,80%	1.188.043	1,65%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**0,00%**	**8.517.048**	**27,46%**	**10.700.938**	**24,63%**	**11.951.283**	**21,03%**	**9.354.413**	**15,14%**	**10.417.244**	**14,47%**
PASIVOS NO CORRIENTES												
Obligaciones Financieras	0	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Leasing Financiero	0	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
TOTAL PASIVOS	**0**	**0,00%**	**8.517.048**	**27,46%**	**10.700.938**	**24,63%**	**11.951.283**	**21,03%**	**9.354.413**	**15,14%**	**10.417.244**	**14,47%**
PATRIMONIO												
Capital Social	16.033.300	100,00%	16.033.300	51,70%	16.033.300	36,90%	16.033.300	28,22%	16.033.300	25,94%	16.033.300	22,27%
Utilidad Acumulada	0	0,00%	5.815.508	18,75%	15.043.184	34,62%	25.949.070	45,67%	32.776.632	53,03%	40.999.691	56,94%
Reserva Legal Acumulada	0	0,00%	646.168	2,08%	1.671.465	3,85%	2.883.230	5,07%	3.641.848	5,89%	4.555.521	6,33%
TOTAL PATRIMONIO	**16.033.300**	**100,00%**	**22.494.975**	**72,54%**	**32.747.948**	**75,37%**	**44.865.599**	**78,97%**	**52.451.780**	**84,86%**	**61.588.512**	**85,53%**
PASIVO + PATRIMONIO	**16.033.300**	**100,00%**	**31.012.023**	**100,00%**	**43.448.886**	**100,00%**	**56.816.882**	**100,00%**	**61.806.193**	**100,00%**	**72.005.756**	**100,00%**
	0		**0**		**0**		**0**		**0**		**0**	

Fuente: autores.

5.16.2 **Análisis vertical balance proyectado CF.** Se observa en este análisis que las cuentas más representativas son la cuenta caja bancos, que representa cada año más del 65% de los activos incluso desde el primer año, lo que permite concluir que la empresa tiene una excelente liquidez desde el inicio de su constitución.

Por otro lado, los pasivos no tienen una representación superior al 70% en el primer año, 35% en el segundo año, 30% en el tercer año, 21% en el cuarto año y 20% en el quinto año, y disminuye conforme a los años, lo que demuestra que cada año la empresa tiene menos deudas con terceros y más utilidades.

Las utilidades acumuladas cada año aumentan, hasta llegar a representar un 67,96% del total del patrimonio y los pasivos en el 5 año, es mayor al caso en que son se financia la inversión, porque en este punto ya no existen deudas con entidades bancarias.

Tabla 29. Análisis vertical balance general proyectado CF

ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS												
ITEM	**BALANCE INICIAL**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 1**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 2**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 3**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 4**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 5**	**ANALSIS VERTICAL**
ACTIVOS												
ACTIVOS CORRIENTES												
Caja Bancos	2.500.000	15,59%	15.356.450	69,97%	23.122.268	87,04%	40.145.865	99,27%	45.177.066	99,45%	55.418.519	99,62%
C x C	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Inventario	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**2.500.000**	**15,59%**	**15.356.450**	**69,97%**	**23.122.268**	**87,04%**	**40.145.865**	**99,27%**	**45.177.066**	**99,45%**	**55.418.519**	**99,62%**
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJ OS												
Muebles y Enseres	7.899.900	49,27%	7.899.900	35,99%	7.899.900	29,74%	7.899.900	19,54%	7.899.900	17,39%	7.899.900	14,20%
Equipos de Computo y Comunicaciones	1.422.800	8,87%	1.422.800	6,48%	1.422.800	5,36%	1.422.800	3,52%	1.422.800	3,13%	1.422.800	2,56%
Vehiculos	418.900	2,61%	418.900	1,91%	418.900	1,58%	418.900	1,04%	418.900	0,92%	418.900	0,75%
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0	0,00%	3.149.457	14,35%	6.298.913	23,71%	9.448.370	23,36%	9.490.260	20,89%	9.532.150	17,14%
TOTAL ACTIVOS FIJ OS	**9.741.600**	**60,76%**	**6.592.143**	**30,03%**	**3.442.687**	**12,96%**	**293.230**	**0,73%**	**251.340**	**0,55%**	**209.450**	**0,38%**
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	3.791.700	23,65%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**3.791.700**	**23,65%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**13.533.300**	**84,41%**	**6.592.143**	**30,03%**	**3.442.687**	**12,96%**	**293.230**	**0,73%**	**251.340**	**0,55%**	**209.450**	**0,38%**
TOTAL ACTIVOS	**16.033.300**	**100,00%**	**21.948.594**	**100,00%**	**26.564.955**	**100,00%**	**40.439.095**	**100,00%**	**45.428.406**	**100,00%**	**55.627.969**	**100,00%**
PASIVOS												
PASIVOS CORRIENTES												
C x P	0	0,00%	1.687.020	7,69%	1.814.456	6,83%	1.949.907	4,82%	1.658.735	3,65%	1.775.640	3,19%
Cesantias x P	0	0,00%	2.260.297	10,30%	2.353.873	8,86%	2.449.299	6,06%	2.544.087	5,60%	2.636.946	4,74%
Intereses a las Cesantias x P	0	0,00%	271.236	1,24%	282.465	1,06%	293.916	0,73%	305.290	0,67%	316.434	0,57%
Impuesto de Renta x P	0	0,00%	1.939.688	8,84%	4.543.828	17,10%	5.968.395	14,76%	3.736.477	8,22%	4.500.182	8,09%
IVA x P	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
INC x P	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
ICA x P	0	0,00%	1.115.880	5,08%	1.200.172	4,52%	1.289.766	3,19%	1.109.824	2,44%	1.188.043	2,14%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**0,00%**	**7.274.120**	**33,14%**	**10.194.794**	**38,38%**	**11.951.283**	**29,55%**	**9.354.413**	**20,59%**	**10.417.244**	**18,73%**
PASIVOS NO CORRIENTES												
Obligaciones Financieras	12.826.640	80,00%	7.529.659	34,31%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Leasing Financiero	0	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**12.826.640**	**80,00%**	**7.529.659**	**34,31%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
TOTAL PASIVOS	**12.826.640**	**80,00%**	**14.803.779**	**67,45%**	**10.194.794**	**38,38%**	**11.951.283**	**29,55%**	**9.354.413**	**20,59%**	**10.417.244**	**18,73%**
PATRIMONIO												
Capital Social	3.206.660	20,00%	3.206.660	14,61%	3.206.660	12,07%	3.206.660	7,93%	3.206.660	7,06%	3.206.660	5,76%
Utilidad Acumulada	0	0,00%	3.544.339	16,15%	11.847.151	44,60%	22.753.037	56,26%	29.580.600	65,11%	37.803.659	67,96%
Reserva Legal Acumulada	0	0,00%	393.815	1,79%	1.316.350	4,96%	2.528.115	6,25%	3.286.733	7,23%	4.200.407	7,55%
TOTAL PATRIMONIO	**3.206.660**	**20,00%**	**7.144.815**	**32,55%**	**16.370.161**	**61,62%**	**28.487.812**	**70,45%**	**36.073.993**	**79,41%**	**45.210.725**	**81,27%**
PASIVO + PATRIMONIO	**16.033.300**	**100,00%**	**21.948.594**	**100,00%**	**26.564.955**	**100,00%**	**40.439.095**	**100,00%**	**45.428.406**	**100,00%**	**55.627.969**	**100,00%**
	0		**0**		**0**		**0**		**0**		**0**	

Fuente: autores.

5.16.3 **Análisis vertical estado de resultados SF.**

Aunque los costos cada año representen más del 48,29%, que es casi el 50% de las ventas totales, se tiene una utilidad superior al 50%, lo que es bueno, porque esto prueba que se tiene una rentabilidad alta, que aunque los gastos también sean altos y superen el 40%, aún queda utilidad, y conforme pasan los años, esta es cada vez mayor, porque cada vez, se van cubriendo los gastos incurridos en la inversión inicial.

Tabla 30. Análisis vertical estado de resultados SF

ANALISIS VERTICIAL ESTADO DE RESULTADOS SF EN PESOS											
INGRESOS	**ENE.**	**AÑO 1**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 2**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 3**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 4**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 5**	**ANALSIS VERTICAL**
VENTAS	9.299.000	111.588.000	100,00%	120.017.250	100,00%	128.976.639	100,00%	110.982.409	100,00%	118.804.272	100,00%
COSTOS	4.583.550	55.002.600	49,29%	59.157.443	49,29%	63.573.596	49,29%	53.970.895	48,63%	57.774.677	48,63%
UTILIDAD BRUTA	**4.715.450**	**56.585.400**	**50,71%**	**60.859.807**	**50,71%**	**65.403.042**	**50,71%**	**57.011.515**	**51,37%**	**61.029.595**	**51,37%**
EGRESOS											
Nomina Administración	3.091.359	37.096.311	33,24%	38.632.098	32,19%	40.198.243	31,17%	41.753.915	37,62%	43.277.933	36,43%
Gastos de Administración	109.331	1.311.971	1,18%	1.366.287	1,14%	1.421.676	1,10%	1.476.695	1,33%	1.530.594	1,29%
Gastos de ventas	39.649	475.790	0,43%	495.488	0,41%	515.575	0,40%	535.528	0,48%	555.075	0,47%
Gastos de Depreciación	262.455	3.149.457	2,82%	3.149.457	2,62%	3.149.457	2,44%	41.890	0,04%	41.890	0,04%
Gastos Diferidos	315.975	3.791.700	3,40%	713.359	0,59%	742.279	0,58%	771.005	0,69%	799.146	0,67%
ICA	92.990	1.115.880	1,00%	1.200.172	1,00%	1.289.766	1,00%	1.109.824	1,00%	1.188.043	1,00%
TOTAL EGRESOS	**3.911.759**	**46.941.109**	**42,07%**	**45.556.861**	**37,96%**	**47.316.996**	**36,69%**	**45.688.857**	**41,17%**	**47.392.681**	**39,89%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**803.691**	**9.644.291**	**8,64%**	**15.302.945**	**12,75%**	**18.086.046**	**14,02%**	**11.322.658**	**10,20%**	**13.636.914**	**11,48%**
OTRO INGRESOS Y EGRESOS											
Gastos financieros prestamo		0	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
Gastos financieros leasing		0	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL OTRO INGRESOS Y EGRESOS	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
UTILIDAD NETA ADI	**803.691**	**9.644.291**	**8,64%**	**15.302.945**	**12,75%**	**18.086.046**	**14,02%**	**11.322.658**	**10,20%**	**13.636.914**	**11,48%**
Impuesto de Renta	265.218	3.182.616	2,85%	5.049.972	4,21%	5.968.395	4,63%	3.736.477	3,37%	4.500.182	3,79%
UTILIDAD NETA DDI	**538.473**	**6.461.675**	**5,79%**	**10.252.973**	**8,54%**	**12.117.651**	**9,40%**	**7.586.181**	**6,84%**	**9.136.732**	**7,69%**
Reserva Legal	53.847	646.168	0,58%	1.025.297	0,85%	1.211.765	0,94%	758.618	0,68%	913.673	0,77%
UTILIDAD DEL EJ ERCICIO	**484.626**	**5.815.508**	**5,21%**	**9.227.676**	**7,69%**	**10.905.886**	**8,46%**	**6.827.563**	**6,15%**	**8.223.059**	**6,92%**

Fuente: autores.

5.16.4 **Análisis vertical estado de resultados CF.**

Aunque los costos cada año representen más del 48,29%, en el caso en que se financia el proyecto, se tiene una utilidad bruta mayor al 50%, esto prueba que se tiene una rentabilidad alta, y aun cuando los gastos son mayores por las obligaciones financieras, la utilidad también es cada vez mayor, porque el préstamo fue pagadero a 2 años, así como también se van cubriendo los gastos incurridos en la inversión inicial.

Por otro lado, comprado con el estado de resultados sin financiación la utilidad del ejercicio es menor solo en un 2%.

Tabla 31. Análisis vertical estado de resultados CF

ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS CF EN PESOS											
INGRESOS	**ENE.**	**AÑO 1**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 2**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 3**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 4**	**ANALSIS VERTICAL**	**AÑO 5**	**ANALSIS VERTICAL**
VENTAS	9.299.000	111.588.000	100,00%	120.017.250	100,00%	128.976.639	100,00%	110.982.409	100,00%	118.804.272	100,00%
COSTOS	4.583.550	55.002.600	49,29%	59.157.443	49,29%	63.573.596	49,29%	53.970.895	48,63%	57.774.677	48,63%
UTILIDAD BRUTA	**4.715.450**	**56.585.400**	**50,71%**	**60.859.807**	**50,71%**	**65.403.042**	**50,71%**	**57.011.515**	**51,37%**	**61.029.595**	**51,37%**
EGRESOS											
Nomina Administración	3.091.359	37.096.311	33,24%	38.632.098	32,19%	40.198.243	31,17%	41.753.915	37,62%	43.277.933	36,43%
Gastos de Administración	109.331	1.311.971	1,18%	1.366.287	1,14%	1.421.676	1,10%	1.476.695	1,33%	1.530.594	1,29%
Gastos de ventas	39.649	475.790	0,43%	495.488	0,41%	515.575	0,40%	535.528	0,48%	555.075	0,47%
Gastos de Depreciación	262.455	3.149.457	2,82%	3.149.457	2,62%	3.149.457	2,44%	41.890	0,04%	41.890	0,04%
Gastos Diferidos	315.975	3.791.700	3,40%	713.359	0,59%	742.279	0,58%	771.005	0,69%	799.146	0,67%
ICA	92.990	1.115.880	1,00%	1.200.172	1,00%	1.289.766	1,00%	1.109.824	1,00%	1.188.043	1,00%
TOTAL EGRESOS	**3.911.759**	**46.941.109**	**42,07%**	**45.556.861**	**37,96%**	**47.316.996**	**36,69%**	**45.688.857**	**41,17%**	**47.392.681**	**39,89%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**803.691**	**9.644.291**	**8,64%**	**15.302.945**	**12,75%**	**18.086.046**	**14,02%**	**11.322.658**	**10,20%**	**13.636.914**	**11,48%**
OTRO INGRESOS Y EGRESOS											
Gastos financieros prestamo	381.504	3.766.448	3,38%	1.533.771	1,28%		0,00%		0,00%		0,00%
Gastos financieros leasing		0	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%
TOTAL OTRO INGRESOS Y EGRESOS	**381.504**	**3.766.448**	**3,38%**	**1.533.771**	**1,28%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**	**0**	**0,00%**
UTILIDAD NETA ADI	**422.186**	**5.877.843**	**5,27%**	**13.769.175**	**11,47%**	**18.086.046**	**14,02%**	**11.322.658**	**10,20%**	**13.636.914**	**11,48%**
Impuesto de Renta	139.322	1.939.688	1,74%	4.543.828	3,79%	5.968.395	4,63%	3.736.477	3,37%	4.500.182	3,79%
UTILIDAD NETA DDI	**282.865**	**3.938.155**	**3,53%**	**9.225.347**	**7,69%**	**12.117.651**	**9,40%**	**7.586.181**	**6,84%**	**9.136.732**	**7,69%**
Reserva Legal	28.286	393.815	0,35%	922.535	0,77%	1.211.765	0,94%	758.618	0,68%	913.673	0,77%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**254.578**	**3.544.339**	**3,18%**	**8.302.812**	**6,92%**	**10.905.886**	**8,46%**	**6.827.563**	**6,15%**	**8.223.059**	**6,92%**

Fuente: autores.

5.17 ANÁLISIS HORIZONTAL

5.17.1 Análisis horizontal balance proyectado SF.

Tabla 32. Análisis horizontal balance proyectado SF

ANALISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACIÓN EN PESOS																
ITEM	**BALANCE INICIAL**	**AÑO 1**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 2**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 3**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 4**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 5**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**
ACTIVOS																
ACTIVOS CORRIENTES																
Caja Bancos	2.500.000	24.419.880	21.919.880	0,00%	40.006.200	15.586.320	63,83%	56.523.652	16.517.453	41,29%	61.554.853	5.031.201	8,90%	71.796.306	10.241.453	16,64%
C x C	0	0	0	0,00%	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!
Inventario	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0		0,00%	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**2.500.000**	**24.419.880**	**21.919.880**	**0,00%**	**40.006.200**	**15.586.320**	**63,83%**	**56.523.652**	**16.517.453**	**41,29%**	**61.554.853**	**5.031.201**	**8,90%**	**71.796.306**	**10.241.453**	**16,64%**
ACTIVOS NO CORRIENTES																
ACTIVOS FIJOS																
Muebles y Enseres	7.899.900	7.899.900	0	0,00%	7.899.900	0	0,00%	7.899.900	0	0,00%	7.899.900	0	0,00%	7.899.900	0	0,00%
Equipos de Computo y Comunicaciones	1.422.800	1.422.800	0	0,00%	1.422.800	0	0,00%	1.422.800	0	0,00%	1.422.800	0	0,00%	1.422.800	0	0,00%
Vehiculos	418.900	418.900	0	0,00%	418.900	0	0,00%	418.900	0	0,00%	418.900	0	0,00%	418.900	0	0,00%
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0	3.149.457	3.149.457	0,00%	6.298.913	3.149.457	100,00%	9.448.370	3.149.457	50,00%	9.490.260	41.890	0,44%	9.532.150	41.890	0,44%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**9.741.600**	**6.592.143**	**(3.149.457)**	**(32,33%)**	**3.442.687**	**(3.149.457)**	**(47,78%)**	**293.230**	**(3.149.457)**	**(91,48%)**	**251.340**	**(41.890)**	**(14,29%)**	**209.450**	**(41.890)**	**(16,67%)**
ACTIVOS DIFERIDOS																
Diferidos	3.791.700	0	(3.791.700)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**3.791.700**	**0**	**(3.791.700)**	**(100,00%)**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**#¡DIV/0!**	**0**	**0**	**#¡DIV/0!**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**13.533.300**	**6.592.143**	**(6.941.157)**	**(51,29%)**	**3.442.687**	**(3.149.457)**	**(47,78%)**	**293.230**	**(3.149.457)**	**(91,48%)**	**251.340**	**(41.890)**	**(14,29%)**	**209.450**	**(41.890)**	**(16,67%)**
TOTAL ACTIVOS	**16.033.300**	**31.012.023**	**14.978.723**	**93,42%**	**43.448.886**	**12.436.863**	**40,10%**	**56.816.882**	**13.367.996**	**30,77%**	**61.806.193**	**4.989.311**	**8,78%**	**72.005.756**	**10.199.563**	**16,50%**
PASIVOS																
PASIVOS CORRIENTES																
C x P	0	1.687.020	1.687.020		1.814.456	127.436	7,55%	1.949.907	135.451	7,47%	1.658.735	(291.172)	(14,93%)	1.775.640	116.905	7,05%
Cesantias x P	0	2.260.297	2.260.297		2.353.873	93.576	4,14%	2.449.299	95.426	4,05%	2.544.087	94.788	3,87%	2.636.946	92.859	3,65%
Intereses a las Cesantias x P	0	271.236	271.236		282.465	11.229	4,14%	293.916	11.451	4,05%	305.290	11.375	3,87%	316.434	11.143	3,65%
Impuesto de Renta x P	0	3.182.616	3.182.616		5.049.972	1.867.356	58,67%	5.968.395	918.423	18,19%	3.736.477	(2.231.918)	(37,40%)	4.500.182	763.705	20,44%
IVA x P	0	0	0		0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!
INC x P	0	0	0		0	0		0	0		0	0		0	0	
ICA x P	0	1.115.880	1.115.880		1.200.172	84.292	7,55%	1.289.766	89.594	7,47%	1.109.824	(179.942)	(13,95%)	1.188.043	78.219	7,05%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**8.517.048**	**8.517.048**		**10.700.938**	**2.183.890**	**25,64%**	**11.951.283**	**1.250.345**	**11,68%**	**9.354.413**	**(2.596.870)**	**(21,73%)**	**10.417.244**	**1.062.830**	**11,36%**
PASIVOS NO CORRIENTES																
Obligaciones Financieras	0		0			0			0			0			0	
Leasing Financiero	0		0			0			0			0			0	
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**0**	**0**	**0**		**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**#¡DIV/0!**	**0**	**0**	**#¡DIV/0!**
TOTAL PASIVOS	**0**	**8.517.048**	**8.517.048**		**10.700.938**	**2.183.890**	**25,64%**	**11.951.283**	**1.250.345**	**11,68%**	**9.354.413**	**(2.596.870)**	**(21,73%)**	**10.417.244**	**1.062.830**	**11,36%**
PATRIMONIO																
Capital Social	16.033.300	16.033.300	0	0,00%	16.033.300	0	0,00%	16.033.300	0	0,00%	16.033.300	0	0,00%	16.033.300	0	0,00%
Utilidad Acumulada	0	5.815.508	5.815.508		15.043.184	9.227.676	158,67%	25.949.070	10.905.886	72,50%	32.776.632	6.827.563	26,31%	40.999.691	8.223.059	25,09%
Reserva Legal Acumulada	0	646.168	646.168		1.671.465	1.025.297	158,67%	2.883.230	1.211.765	72,50%	3.641.848	758.618	26,31%	4.555.521	913.673	25,09%
TOTAL PATRIMONIO	**16.033.300**	**22.494.975**	**6.461.675**	**40,30%**	**32.747.948**	**10.252.973**	**45,58%**	**44.865.599**	**12.117.651**	**37,00%**	**52.451.780**	**7.586.181**	**16,91%**	**61.588.512**	**9.136.732**	**17,42%**
PASIVO + PATRIMONIO	**16.033.300**	**31.012.023**	**14.978.723**	**93,42%**	**43.448.886**	**12.436.863**	**40,10%**	**56.816.882**	**13.367.996**	**30,77%**	**61.806.193**	**4.989.311**	**8,78%**	**72.005.756**	**10.199.563**	**16,50%**
	0	**0**			**0**			**0**			**0**			**0**		

Fuente: autores.

5.17.2 Análisis horizontal balance proyectado CF.

Tabla 33. Análisis horizontal balance proyectado CF

ANALISIS HORIZONTAL BALANCE GENERAL PROYECTADO CON FINANCIACIÓN EN PESOS																
ITEM	**BALANCE INICIAL**	**AÑO 1**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 2**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 3**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 4**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 5**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**
ACTIVOS																
ACTIVOS CORRIENTES																
Caja Bancos	2.500.000	15.356.450	12.856.450	0,00%	23.122.268	7.765.818	50,57%	40.145.865	17.023.597	73,62%	45.177.066	5.031.201	12,53%	55.418.519	10.241.453	22,67%
C x C	0	0	0	0,00%	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!
Inventario	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	**2.500.000**	**15.356.450**	**12.856.450**	**0,00%**	**23.122.268**	**7.765.818**	**50,57%**	**40.145.865**	**17.023.597**	**73,62%**	**45.177.066**	**5.031.201**	**12,53%**	**55.418.519**	**10.241.453**	**22,67%**
ACTIVOS NO CORRIENTES																
ACTIVOS FIJOS																
Muebles y Enseres	7.899.900	7.899.900	0	0,00%	7.899.900	0	0,00%	7.899.900	0	0,00%	7.899.900	0	0,00%	7.899.900	0	0,00%
Equipos de Computo y Comunicaciones	1.422.800	1.422.800	0	0,00%	1.422.800	0	0,00%	1.422.800	0	0,00%	1.422.800	0	0,00%	1.422.800	0	0,00%
Vehiculos	418.900	418.900	0	0,00%	418.900	0	0,00%	418.900	0	0,00%	418.900	0	0,00%	418.900	0	0,00%
(-)DEPRECIACIÓN ACUMULADA	0	3.149.457	3.149.457	0,00%	6.298.913	3.149.457	100,00%	9.448.370	3.149.457	50,00%	9.490.260	41.890	0,44%	9.532.150	41.890	0,44%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	**9.741.600**	**6.592.143**	**(3.149.457)**	**(32,33%)**	**3.442.687**	**(3.149.457)**	**(47,78%)**	**293.230**	**(3.149.457)**	**(91,48%)**	**251.340**	**(41.890)**	**(14,29%)**	**209.450**	**(41.890)**	**(16,67%)**
ACTIVOS DIFERIDOS																
Diferidos	3.791.700	0	(3.791.700)	(100,00%)	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	**3.791.700**	**0**	**(3.791.700)**	**(100,00%)**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**0,00%**	**0**	**0**	**#DIV/0!**	**0**	**0**	**#DIV/0!**
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	**13.533.300**	**6.592.143**	**(6.941.157)**	**(51,29%)**	**3.442.687**	**(3.149.457)**	**(47,78%)**	**293.230**	**(3.149.457)**	**(91,48%)**	**251.340**	**(41.890)**	**(14,29%)**	**209.450**	**(41.890)**	**(16,67%)**
TOTAL ACTIVOS	**16.033.300**	**21.948.594**	**5.915.294**	**36,89%**	**26.564.955**	**4.616.362**	**21,03%**	**40.439.095**	**13.874.140**	**52,23%**	**45.428.406**	**4.989.311**	**12,34%**	**55.627.969**	**10.199.563**	**22,45%**
PASIVOS																
PASIVOS CORRIENTES																
C x P	0	1.687.020	1.687.020		1.814.456	127.436	7,55%	1.949.907	135.451	7,47%	1.658.735	(291.172)	(14,93%)	1.775.640	116.905	7,05%
Cesantias x P	0	2.260.297	2.260.297		2.353.873	93.576	4,14%	2.449.299	95.426	4,05%	2.544.087	94.788	3,87%	2.638.946	92.859	3,65%
Intereses a las Cesantias x P	0	271.236	271.236		282.465	11.229	4,14%	293.916	11.451	4,05%	305.290	11.375	3,87%	316.434	11.143	3,65%
Impuesto de Renta x P	0	1.939.688	1.939.688		4.543.828	2.604.140	134,26%	5.968.395	1.424.568	31,35%	3.736.477	(2.231.918)	(37,40%)	4.500.182	763.705	20,44%
IVA x P	0	0	0		0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!	0	0	#¡DIV/0!
INC x P	0	0	0		0	0		0	0		0	0		0	0	
ICA x P	0	1.115.880	1.115.880		1.200.172	84.292	7,55%	1.289.766	89.594	7,47%	1.109.824	(179.942)	(13,95%)	1.188.043	78.219	7,05%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	**0**	**7.274.120**	**7.274.120**		**10.194.794**	**2.920.673**	**40,15%**	**11.951.283**	**1.756.489**	**17,23%**	**9.354.413**	**(2.596.870)**	**(21,73%)**	**10.417.244**	**1.062.830**	**11,36%**
PASIVOS NO CORRIENTES																
Obligaciones Financieras	12.826.640	7.529.659	(5.296.981)	(41,30%)	0	(7.529.659)	(100,00%)		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
Leasing Financiero	0		0			0			0			0			0	
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	**12.826.640**	**7.529.659**	**(5.296.981)**	**(41,30%)**	**0**	**(7.529.659)**	**(100,00%)**	**0**	**0**	**#DIV/0!**	**0**	**0**	**#DIV/0!**	**0**	**0**	**#DIV/0!**
TOTAL PASIVOS	**12.826.640**	**14.803.779**	**1.977.139**	**15,41%**	**10.194.794**	**(4.608.985)**	**(31,13%)**	**11.951.283**	**1.756.489**	**17,23%**	**9.354.413**	**(2.596.870)**	**(21,73%)**	**10.417.244**	**1.062.830**	**11,36%**
PATRIMONIO																
Capital Social	3.206.660	3.206.660	0	0,00%	3.206.660	0	0,00%	3.206.660	0	0,00%	3.206.660	0	0,00%	3.206.660	0	0,00%
Utilidad Acumulada	0	3.544.339	3.544.339		11.847.151	8.302.812	234,26%	22.753.037	10.905.886	92,05%	29.580.600	6.827.563	30,01%	37.803.659	8.223.059	27,80%
Reserva Legal Acumulada	0	393.815	393.815		1.316.350	922.535	234,26%	2.528.115	1.211.765	92,05%	3.286.733	758.618	30,01%	4.200.407	913.673	27,80%
TOTAL PATRIMONIO	**3.206.660**	**7.144.815**	**3.938.155**	**122,81%**	**16.370.161**	**9.225.347**	**129,12%**	**28.487.812**	**12.117.651**	**74,02%**	**36.073.993**	**7.586.181**	**26,63%**	**45.210.725**	**9.136.732**	**25,33%**
PASIVO +PATRIMONIO	**16.033.300**	**21.948.594**	**5.915.294**	**36,89%**	**26.564.955**	**4.616.362**	**21,03%**	**40.439.095**	**13.874.140**	**52,23%**	**45.428.406**	**4.989.311**	**12,34%**	**55.627.969**	**10.199.563**	**22,45%**
	0	**0**			**0**			**0**			**0**			**0**		

Fuente: autores.

5.17.3 **Análisis horizontal estado de resultados SF.**

Tabla 34. Análisis horizontal estado de resultados SF

ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS SF EN PESOS														
INGRESOS	**ENE.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 3**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 4**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 5**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**
VENTAS	9.299.000	111.588.000	120.017.250	8.429.250	7,55%	128.976.639	8.959.389	7,47%	110.982.409	(17.994.229)	(13,95%)	118.804.272	7.821.863	7,05%
COSTOS	4.583.550	55.002.600	59.157.443	4.154.843	7,55%	63.573.596	4.416.153	7,47%	53.970.895	(9.602.701)	(15,10%)	57.774.677	3.803.783	7,05%
UTILIDAD BRUTA	**4.715.450**	**56.585.400**	**60.899.807**	**4.274.407**	**7,55%**	**65.403.042**	**4.543.236**	**7,47%**	**57.011.515**	**(8.391.528)**	**(12,83%)**	**61.029.595**	**4.018.081**	**7,05%**
EGRESOS														
Nomina Administración	3.091.359	37.096.311	38.632.098	1.535.787	4,14%	40.198.243	1.566.145	4,05%	41.753.915	1.555.672	3,87%	43.277.933	1.524.018	3,65%
Gastos de Administración	109.331	1.311.971	1.366.287	54.316	4,14%	1.421.676	55.389	4,05%	1.476.695	55.019	3,87%	1.530.594	53.899	3,65%
Gastos de ventas	39.649	475.790	495.488	19.698	4,14%	515.575	20.087	4,05%	535.528	19.953	3,87%	555.075	19.547	3,65%
Gastos de Depreciación	262.455	3.149.457	3.149.457	0	0,00%	3.149.457	0	0,00%	41.890	(3.107.567)	(98,67%)	41.890	0	0,00%
Gastos Diferidos	315.975	3.791.700	713.359	(3.078.341)	(81,19%)	742.279	28.920	4,05%	771.005	28.726	3,87%	799.146	28.142	3,65%
ICA	92.990	1.115.880	1.200.172	84.292	7,55%	1.289.766	89.594	7,47%	1.109.824	(179.942)	(13,95%)	1.188.043	78.219	7,05%
TOTAL EGRESOS	**3.911.759**	**46.941.109**	**45.556.861**	**(1.384.248)**	**(2,95%)**	**47.316.996**	**1.760.135**	**3,86%**	**45.688.857**	**(1.628.139)**	**(3,44%)**	**47.392.681**	**1.703.824**	**3,73%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**803.691**	**9.644.291**	**15.302.945**	**5.658.654**	**58,67%**	**18.086.046**	**2.783.101**	**18,19%**	**11.322.658**	**(6.763.389)**	**(37,40%)**	**13.636.914**	**2.314.256**	**20,44%**
OTRO INGRESOS Y EGRESOS														
Gastos financieros prestamo		0	0				0			0			0	
Gastos financieros leasing		0	0				0			0			0	
TOTAL OTRO INGRESOS Y EGRESOS	**0**	**0**	**0**	**0**		**0**	**0**		**0**	**0**		**0**	**0**	
UTILIDAD NETA ADI	**803.691**	**9.644.291**	**15.302.945**	**5.658.654**	**58,67%**	**18.086.046**	**2.783.101**	**18,19%**	**11.322.658**	**(6.763.389)**	**(37,40%)**	**13.636.914**	**2.314.256**	**20,44%**
Impuesto de Renta	265.218	3.182.616	5.049.972	1.867.356	58,67%	5.968.395	918.423	18,19%	3.736.477	(2.231.918)	(37,40%)	4.500.182	763.705	20,44%
UTILIDAD NETA DDI	**538.473**	**6.461.675**	**10.252.973**	**3.791.298**	**58,67%**	**12.117.651**	**1.864.678**	**18,19%**	**7.586.181**	**(4.531.470)**	**(37,40%)**	**9.136.732**	**1.550.552**	**20,44%**
Reserva Legal	53.847	646.168	1.025.297	379.130	58,67%	1.211.765	186.468	18,19%	758.618	(453.147)	(37,40%)	913.673	155.055	20,44%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	**484.626**	**5.815.508**	**9.227.676**	**3.412.169**	**58,67%**	**10.905.886**	**1.678.210**	**18,19%**	**6.827.563**	**(4.078.323)**	**(37,40%)**	**8.223.059**	**1.395.496**	**20,44%**

Fuente: autores.

5.17.4 **Análisis horizontal estado de resultados CF.**

Tabla 35. Análisis horizontal estado de resultados CF

ANALISIS HORIZONTAL ESTADO DE RESULTADOS CF EN PESOS														
INGRESOS	**ENE.**	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 3**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 4**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**	**AÑO 5**	**VARIACIÓN ABSOLUTA**	**VARIACIÓN RELATIVA**
VENTAS	9.299.000	111.588.000	120.017.250	8.429.250	7,55%	128.976.639	8.959.389	7,47%	110.982.409	(17.994.229)	(13,95%)	118.804.272	7.821.863	7,05%
COSTOS	4.583.550	55.002.600	59.157.443	4.154.843	7,55%	63.573.596	4.416.153	7,47%	53.970.895	(9.602.701)	(15,10%)	57.774.677	3.803.783	7,05%
UTILIDAD BRUTA	**4.715.450**	**56.585.400**	**60.859.807**	**4.274.407**	**7,55%**	**65.403.042**	**4.543.236**	**7,47%**	**57.011.515**	**(8.391.528)**	**(12,83%)**	**61.029.595**	**4.018.081**	**7,05%**
EGRESOS														
Nomina Administración	3.091.359	37.096.311	38.632.098	1.535.787	4,14%	40.198.243	1.566.145	4,05%	41.753.915	1.555.672	3,87%	43.277.933	1.524.018	3,65%
Gastos de Administración	109.331	1.311.971	1.366.287	54.316	4,14%	1.421.676	55.389	4,05%	1.476.695	55.019	3,87%	1.530.594	53.899	3,65%
Gastos de ventas	39.649	475.790	495.488	19.698	4,14%	515.575	20.087	4,05%	535.528	19.953	3,87%	555.075	19.547	3,65%
Gastos de Depreciación	262.455	3.149.457	3.149.457	0	0,00%	3.149.457	0	0,00%	41.890	(3.107.567)	(98,67%)	41.890	0	0,00%
Gastos Diferidos	315.975	3.791.700	713.359	(3.078.341)	(81,19%)	742.279	28.920	4,05%	771.005	28.726	3,87%	799.146	28.142	3,65%
ICA	92.990	1.115.880	1.200.172	84.292	7,55%	1.289.766	89.594	7,47%	1.109.824	(179.942)	(13,95%)	1.188.043	78.219	7,05%
TOTAL EGRESOS	**3.911.759**	**46.941.109**	**45.556.861**	**(1.384.248)**	**(2,95%)**	**47.316.996**	**1.760.135**	**3,86%**	**45.688.857**	**(1.628.139)**	**(3,44%)**	**47.392.681**	**1.703.824**	**3,73%**
UTILIDAD OPERACIONAL	**803.691**	**9.644.291**	**15.302.945**	**5.658.654**	**58,67%**	**18.086.046**	**2.783.101**	**18,19%**	**11.322.658**	**(6.763.389)**	**(37,40%)**	**13.636.914**	**2.314.256**	**20,44%**
OTRO INGRESOS Y EGRESOS														
Gastos financieros prestamo	381.504	3.766.448	1.533.771	(2.232.678)	(59,28%)		(1.533.771)	(100,00%)		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
Gastos financieros leasing		0		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!		0	#¡DIV/0!
TOTAL OTRO INGRESOS Y EGRESOS	**381.504**	**3.766.448**	**1.533.771**	**(2.232.678)**	**(59,28%)**	**0**	**(1.533.771)**	**(100,00%)**	**0**	**0**	**#DIV/0!**	**0**	**0**	**#DIV/0!**
UTILIDAD NETA ADI	**422.186**	**5.877.843**	**13.769.175**	**7.891.332**	**134,26%**	**18.086.046**	**4.316.872**	**31,35%**	**11.322.658**	**(6.763.389)**	**(37,40%)**	**13.636.914**	**2.314.256**	**20,44%**
Impuesto de Renta	139.322	1.939.688	4.543.828	2.604.140	134,26%	5.968.395	1.424.568	31,35%	3.736.477	(2.231.918)	(37,40%)	4.500.182	763.705	20,44%
UTILIDAD NETA DDI	**282.865**	**3.938.155**	**9.225.347**	**5.287.192**	**134,26%**	**12.117.651**	**2.892.304**	**31,35%**	**7.586.181**	**(4.531.470)**	**(37,40%)**	**9.136.732**	**1.550.552**	**20,44%**
Reserva Legal	28.286	393.815	922.535	528.719	134,26%	1.211.765	289.230	31,35%	758.618	(453.147)	(37,40%)	913.673	155.055	20,44%
UTILIDAD DEL EJ ERCICIO	**254.578**	**3.544.339**	**8.302.812**	**4.758.473**	**134,26%**	**10.905.886**	**2.603.074**	**31,35%**	**6.827.563**	**(4.078.323)**	**(37,40%)**	**8.223.059**	**1.395.496**	**20,44%**

Fuente: autores.

5.18 **RAZONES FINANCIERAS**

En el caso de los estados financieros sin y con financiación, el capital de trabajo aumenta cada año aproximadamente en $15.000.000, lo que muestra que cada vez la empresa está mejor.

La prueba acida y la razón corriente para el caso SF, es de 27, y para el caso CF, es de 2,11. Lo que muestra que por cada peso que debe tiene más de dos pesos para pagar sus obligaciones financieras.

El endeudamiento en ambos casos y en cada año es menor al 30%, este permite que la empresa tengas mayores posibilidades de acceder a créditos y que sean aprobados, porque la liquidez del negocio es excelente, porque tiene una buena capacidad de endeudamiento.

5.18.1 **Razones financieras SF.**

Tabla 36. Razones financieras SF

RAZONES FINANCIERAS					
ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIACIÓN					
ITEM	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Capital de trabajo	15.902.832	29.305.262	44.572.369	52.200.440	61.379.062
RAZON CORRIENTE	2,87	3,74	4,73	6,58	6,89
Prueba Acida	2,87	3,74	4,73	6,58	6,89
Dias Cartera	0	0	0	0	0
Rotacion	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Endeudamiento	27,46%	24,63%	21,03%	15,14%	14,47%
Rendimiento sobre activos	20,84%	23,60%	21,33%	12,27%	12,69%
Rendimiento sobre patrimonio	28,72%	31,31%	27,01%	14,46%	14,84%
Margen Bruto	50,71%	50,71%	50,71%	51,37%	51,37%
Margen Operacional	8,64%	12,75%	14,02%	10,20%	11,48%
Margen Neto	5,79%	8,54%	9,40%	6,84%	7,69%
DIAS DEL AÑO	360				

Fuente: autores.

5.18.2 **.Razones financieras CF.**

Tabla 37. Razones financieras CF

RAZONES FINANCIERAS					
ESTADOS FINANCIEROS CON FINANCIACIÓN					
ITEM	**AÑO 1**	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Capital de trabajo	8.082.330	12.927.475	28.194.582	35.822.653	45.001.275
Razon corriente	2,11	2,27	3,36	4,83	5,32
Prueba Acida	2,11	2,27	3,36	4,83	5,32
Dias Cartera	0	0	0	0	0
Rotacion	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!	#¡DIV/0!
Endeudamiento	67,45%	38,38%	29,55%	20,59%	18,73%
Rendimiento sobre activos	17,94%	34,73%	29,97%	16,70%	16,42%
Rendimiento sobre patrimonio	55,12%	56,35%	42,54%	21,03%	20,21%
Margen Bruto	50,71%	50,71%	50,71%	51,37%	51,37%
Margen Operacional	8,64%	12,75%	14,02%	10,20%	11,48%
Margen Neto	3,53%	7,69%	9,40%	6,84%	7,69%
DIAS DEL AÑO	360				

Fuente: autores.

5.19 PUNTO DE EQUILIBRIO

La empresa alcanza su equilibrio cuando vende para el primer caso 8.299 unidades mensuales y para el segundo caso 8.889. En estas cifras, la empresa no tiene ni perdidas ni ganancias.

Tabla 38. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO						
ITEM	ENE.	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUNTO EQUILIBRIO ERSF	8.299	76.970	80.006	81.247	94.739	95.990
PUNTO EQUILIBRIO ERCF	8.889	81.468	81.765	81.247	94.739	95.990

Fuente: autores.

5.20 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Si de disminuye el margen bruto en cada uno de los productos en un 17%, la empresa puede tener pérdidas, en incluso en ambos casos, de llega a tener menos en un peso para pagar cada peso que debe, es decir, que el proyecto sería inviable si por alguna razón aumentaran los costos y superaran este porcentaje.

Tabla 39. Análisis de sensibilidad

	DISMINUCIÓN DE MARGEN BRUTO EN 17%			
	FLUJO DE CAJA SF		FLUJO DE CAJA CF	
	VALOR ORIGINAL	VALOR MODIFICADO	VALOR ORIGINAL	VALOR MODIFICADO
VPN($)	13.871.208	(195.021)	4.243.391	(10.339.070)
TIR (%)	111,97%	45,93%	64,57%	(0,37%)
B/C(VECES)	1,87	0,99	1,26	0,36

Fuente: autores.

6 CONCLUSIONES

La investigación realizada para este proyecto de emprendimiento permitió concluir que la empresa FRUVER SU MANO AMIGA SAS, es viable, incluso cuando se proyecta a cinco años y se toma la decisión de financiar el 80% de la inversión inicial.

Este ayuda a concluir que la empresa tendrá un buen futuro económico, y como idea de negocio es una excelente oportunidad para los socios, al conocer todo lo que se necesita para constituir inicialmente la empresa.

Tabla 40. Análisis de sensibilidad

VPN, TIR Y B/C		
	VALOR ORIGINAL	VALOR ORIGINAL
VPN($)	13.871.208	4.243.391
TIR (%)	111,97%	64,57%
B/C(VECES)	1,87	1,26

Fuente: autores.

Por otro lado, el mundo está cambiando constantemente, y las exigencias de los clientes son cada vez mayores, sin importar el tipo de producto que eligen, siempre quieren la mejor atención y el mejor servicio, por lo que FRUVER SU MANO AMIGA SAS, marca la diferencia al ofrecer un servicio personalizado, y anticipado para los consumidores, así como un producto de calidad que este fresco y aun buen precio.

Además, es de vital importancia conocer los clientes potenciales, porque así se puede adaptar la empresa a sus gustos y preferencias conforme pasa el tiempo, con el fin de fidelizarlos y hacer que se genera una recordación de marca.

7 BIBLIOGRAFÍA

América Económica. (2017). *Colombia crece 13% en el último trimestre.* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de https://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/colombia-crece-13-en-el-segundo-trimestre-impulsada-por-sector-agricola-y

Banrepcultural. (2017).*Sectores económicos.* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/sectores_economicos

Clavijo, D. (2017). *Tendencias.* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de http://lahuertadigital.es/agtech-tendencias/#comments

Concepto de definición. (2014). *Comercializadora*. Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de http://conceptodefinicion.de/comercializadora/

Concepto de definición. (2017). *Bien*. Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de http://conceptodefinicion.de/bienes/

Concepto de definición. (2017). *Cliente*. Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de http://conceptodefinicion.de/cliente/

Crece negocios. (2015). *Que es el servicio al cliente y cual es su importancia.* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de https://www.crecenegocios.com/que-es-el-servicio-al-cliente-y-cual-es-su-importancia/

Departamento Administrativo nacional de Estadistica [DANE]. (2016). *Mayoristas en Cali [Cuadro].* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/agropecuario/bol_abas_1quincena_ene16.pdf

Departamento Administrativo nacional de Estadistica [DANE]. (2017). *Planeación [Cuadro].* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de http://www.cali.gov.co/publicaciones/107143/cali_en_cifras_planeacion/

De gerencia. (2017). *Gerencia de proyectos.* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de el 14 de septiembre de 2017, a partir de http://www.degerencia.com/tema/gerencia_de_proyectos

Definición ABC. (2017). *Galerías*. Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir https://www.definicionabc.com/general/galeria.php

Definición. (2015). *Fruta*. Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de https://definicion.de/fruta/

Definición. (2015). *Verdura*. Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de https://definicion.de/verdura/

Dinero. (2008). *Cadenas fruver de expansión*. Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de http://www.dinero.com/edicionimpresa/negocios/articulo/cadenas-fruver-expansion/61433

Economipedia. (2016). *Bien de primera necesidad.* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de http://economipedia.com/definiciones/bien-de-primera-necesidad.html

El País. (2015). *Disminuye la cifra de espacio público por cada habitante*. Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de http://www.elpais.com.co/cali/disminuye-la-cifra-de-espacio-publico-por-cada-habitante-de.html

El País. (2016). *Agricultores al borde del colapso*. Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de http://www.elpais.com.co/valle/agricultores-del-al-borde-del-colapso-por-paro-camionero.html

El País. (2017). *Sectores que mueven el Valle*. Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de http://www.elpais.com.co/economia/los-cuatros-sectores-que-mueven-la-del-valle.html

Eroski Consumer. (2017). *Alimentos de temporada*. Recuperado el 16 de septiembre de 2017, a http://www.consumer.es/web/es/alimentacion/en_la_cocina/alimentos_de_temporada/2004/11/01/110974.php

Eroski Consumer. (2017). *Brecol*. Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a http://verduras.consumer.es/brecol/introduccion

Eroski Consumer. (2017). *Verduras*. Recuperado el 20 de septiembre de 2017, a http://verduras.consumer.es

Escobar, M. (2013). *Administración financiera y análisis financiero para la toma de decisiones*. Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de https://www.gestiopolis.com/administracion-financiera-y-analisis-financiero-para-la-toma-de-decisiones/

Gómez, L. (2006). *Sectores económicos.* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/11456/1/ensayo%20final%20especilaización%202014%20%281%29.pdf

González, M. (2002). *Concepto de mercado y sus tipos*. Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de https://www.gestiopolis.com/concepto-mercado-tipos/

Los recursos humanos. (2016). *Principales teorías administrativas.* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de http://www.losrecursoshumanos.com/principales-teorias-administrativas-enfoques-y-representantes/

Mercado Libre. (2017). *Balanza [Cuadro].* Recuperado el 21 de septiembre de 2017, a partir de https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-455296909-balanza-o-bascula-mecanica-de-colgar-marca-detecto-_JM

Mercado Libre. (2017). *Caja Registradora [Cuadro].* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-456138963-caja-registradora-casio-se-s700refurbished-_JM

Mercado Libre. (2017). *Carritos [Cuadro].* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-453773887-carro-de-mercado-plegable-carrito-metalico-para-mercar-_JM

Mercado Libre. (2017). *Mesas [Cuadro].* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-457322277-estantes-y-muebles-para-fruver-_JM#redirectedFromParent

Mercado Libre. (2017). *Portatil HP [Cuadro].* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-448273242-portatil-hp-pro-4-nucleos-4gb-video-raedon-512-dedicado-1021-_JM

Mercado Libre. (2017). *Repisas [Cuadro].* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-457322277-estantes-y-muebles-para-fruver-_JM#redirectedFromParent

Mercado Libre. (2017). *Teléfono Motorola [Cuadro].* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-453223374-telefono-inalambrico-motorola-fox-500-_JM

Mercado Libre. (2017). *Ventilador [Cuadro].* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de https://articulo.mercadolibre.com.co/MCO-453205355-ventilador-industrial-kalley-20-pulgadas-garantia-de-2-anos-_JM

Portafolio. (2005). *Fruver modelo comerciantes crece atender clientes exigentes.* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de

http://www.portafolio.co/economia/finanzas/fruver-modelo-comerciantes-crece-atender-clientes-exigentes-161878

Portafolio. (2017). *Sector agropecuario durante el 2016 y el 2017.* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir http://www.portafolio.co/opinion/luis-arango-nieto/sector-agropecuario-durante-el-2016-y-perspectivas-para-el-2017-coyuntura-24-de-marzo-de-2017-504396

Servicio Nacional de Aprendizaje [SENA]. (2017). *Curso de atención y servicio al cliente.* Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de *http://senasofiapluscursos.info/curso-de-atencion-y-servicio-al-cliente-totalmente-gratis-en-el-sena-inscribete-ya-quedan-pocos-cupos/*

Word Reference. (2017). *Personalizado*. Recuperado el 14 de septiembre de 2017, a partir de http://www.wordreference.com/definicion/personalizado