

El presente formato tiene como propósito obtener información detallada acerca de los aspectos técnicos de la modalidad de trabajo de grado en Emprendimiento y Empresarismo. En cada uno de los ítems, encontrará una breve descripción que puede servir de apoyo para su diligenciamiento.

Recomendaciones y normas básicas del formato
<p>Tenga en cuenta que, para la construcción del proyecto, el documento debe respetar las siguientes normas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Los títulos deben ser Calibri, tamaño 14 en mayúsculas, color negro 2. Los subtítulos deben tener texto Calibri tamaño 12 en negrita 3. El texto debe ser Calibri de tamaño 11, interlineado 1.5 sencillo 4. El documento debe estar justificado 5. Los márgenes son: 2,5 cm en superior e inferior y 3 cm de derecha a izquierda 6. Use la norma APA vigente para hacer citación y referenciación a los autores. 7. Para el referenciación de las gráficas, figuras y tablas el título debe ir en la parte superior y debe estar referenciado en la norma APA vigente. Solo ponga en bibliografía, las referencias que están citadas dentro del texto. 8. En caso de usar ecuaciones, enumere y mencione dicha ecuación en el texto; para construirlas use el editor de ecuaciones de Word. <p>Nota 1: Al finalizar el trabajo puede eliminar este cuadro.</p> <p>Nota 2: El estudiante deberá integrar los conocimientos adquiridos en el desarrollo de sus asignaturas del plan de estudios, retomando conceptos y estructura de las asignaturas de Plan de Negocios y Procesos de Emprendimiento y Formulación y Evaluación de Proyectos.</p>

INTEGRANTES (En este ítem se debe adjuntar el nombre y apellidos completos de cada estudiante, asimismo, su número de identificación). Máximo 3 estudiantes	
Nombres y Apellidos	Identificación: CC
Sebastián Báez Grajales	1094933405
NOMBRE DEL PLAN DE NEGOCIO (El título debe ser coherente con el objetivo general del plan de negocio)	
Diseño un plan de negocios para la apertura de un punto de venta de la pastelería - panadería CAMELE	
RESUMEN (En este ítem se debe incluir la información necesaria para darle al lector una idea precisa de la pertinencia y calidad del plan de negocio. Debe contener una síntesis de lo que desea realizar, objetivo, y como lo realizó, y finalmente que resultados encontró) <u>-Máximo 300 palabras.</u>	
Camale actualmente es una pastelería-panadería ubicada en envigado Antioquia que fabrica y comercializa productos de este sector por canales virtuales, en este momento Camale no cuenta con un punto de venta para público presencial y esta es la razón que desprende el objetivo general ; crear un punto físico que no solo sea una panadería pastelería sino un Taller de pastelería en el cual el valor agregado será que tendremos un punto de venta en el que tendrá un protagonismo especial el Café de origen y sus métodos de preparación aprovechando que se cuenta con toda la cadena de suministro desde	

la siembra del mismo en Armenia Quindío en la finca de la familia de uno de sus fundadores (Sebastián Báez) y otro valor agregado será que el local tendrá coworking con una sala de negocios para el mismo. Este proyecto se llevará a cabo con un monto de inversión que asumirán los dos socios y el plan de desarrollo del mismo esta para realizarse en el transcurso del año 2023. De igual manera para lograr las proyecciones financieras y los objetivos de venta a corto y mediano plazo se busca que Camale fortalezca sus canales iniciales de distribución y venta online apalancándose en la expansión al nuevo punto ya que tendrá mayor capacidad de producción por medio de la incursión de nuevos espacios y adquisición de maquinaria para eficiencia en los procesos.

PALABRAS CLAVE (En este ítem debe incluir los términos que mejor describan la temática del plan de negocio)- Mínimo 3 máximo 6 palabras clave

1.Panadería	4.Alimentación
2.Pastelería	5.Artesanal
3.Café	6.Taller

OBJETIVO GENERAL (En este ítem se deben incluir los puntos de referencia que guían el plan de negocios y deben guardar total coherencia con la estructura del mismo. Se recomienda formular un solo objetivo general)

Elaborar un plan de negocios para la apertura de un punto de venta de la pastelería - panadería CAMALE

OBJETIVOS ESPECÍFICOS (En este ítem se deben describir los objetivos que permitan dar cumplimiento al objetivo general, estos indican el cómo del plan de negocios) -Mínimo 3 objetivos, máximo 5 objetivos.

1. Definir la estructura administrativa para la atención del punto de venta de CAMALE.	4.
2. Realizar el análisis del entorno y de mercado, planteando estrategias que permitan su crecimiento	5.
3. Analizar los aspectos económicos, financieros y legales para la para la apertura del punto de venta.	6.

INTRODUCCIÓN (Consta de la contextualización de lo que se encontrará en el documento)

En este trabajo tendremos la formulación de proyecto para una panadería pastelería en la ciudad de Medellín, en esta entraremos desde un análisis cualitativo en el que tendremos análisis del mercado y competidores, misión, visión y estructura del proyecto y de igual manera abarcaremos el análisis cuantitativo del proyecto en que veremos los presupuestos iniciales y operativos, un presupuesto comercial y proyecciones de la empresa los primeros años.

ANÁLISIS DEL ENTORNO Y DE MERCADO (En este ítem constituye el análisis interno y externo de la organización, es

una radiografía de la industria o el mercado seleccionado, asimismo, determina qué estrategias implementarás para crear un plan de ventas y de mercadotecnia que garantice un flujo constante de ingresos en la empresa)

- **Pestel**

Ver Anexo CAMALE EXC001

- **Público objetivo:**

Hombres y mujeres entre los 20 y 65 años residentes en el valle de Aburrá que buscan productos de pastelería y panadería artesanal de alta calidad e innovación en un lugar que puedan utilizar para encuentro social, familiar y laboral. De igual manera se pretende captar clientes que quieran conocer y aprender del mundo de la panadería y la pastelería por medio de clases.

- **Datos Demográficos del Mercado**

El local estará en la comuna 14 Poblado por tal motivo se realizó una búsqueda de datos en la cual se encontró que para el 2023 la proyección demográfica es la siguiente:

En edades entre 20 y 64 años la población tendrá un número cercano a los 10.000 Habitantes, de estos habitantes alrededor de 3.500 son residentes del micro sector que nos impacta directamente que es el barrio Santa María de los Ángeles; de estas personas el 21% son estrato 4 y el 79% estrato 5 además en el barrio se evidencia que no existe sino 1 negocio con el mismo objeto social lo cual engrandece las posibilidades de impacto del target objetivo de esta zona.

En los últimos años se ha visto un crecimiento en el segmento de puntos de venta de productos de panadería, pastelería y café a nivel país dando como resultado empresas como Los hornitos que tiene un margen de utilidad de más de 2.500'000.000 de pesos anual, así pues a nivel local después de la pandemia y la gran acogida del trabajo remoto también se puede observar cómo incrementa la búsqueda de cafés para las personas que desean trabajar desde un lugar que les brinde un espacio tranquilo y agradable y a su vez supla las necesidades alimenticias del momento.

- **Determinar con qué frecuencia se adquiere el producto o servicio en el mercado**

Los productos de Camale en el mercado al estar en el sector de alimentos y bebidas son productos que en primera instancia suplen la necesidad alimenticia y en segunda suplen el gusto de una población específica, por tal motivo en el mercado objetivo planteado se estima una compra de nuestros productos con una frecuencia cercana a las 3 veces por semana, aclarando que en nuestro producto mix se contempla una venta de un número importante de bebidas a

base de café.

- **Competidores directos**

Principalmente Camale compete en la categoría de panadería artesanal con empresas participantes del mercado local como Valentina Bakery, Mateo Fernandez, 3 Trigos, Santa leña, Al Alma entre otros.

- **Competidores indirectos**

Camale al estar en el sector gastronómico en el segmento de panadería y pastelería tiene a nivel local competidores como Pippos, Breeds, Chipre, la miguería entre otras Panaderías y pastelerías locales y a nivel nacional comparte parte del mercado objetivo con Tostao, Juan Valdez, Oma y cafeterías de grandes superficies.

- **Precio del producto y/o servicio**

Se adjunta Pdf con la carta del punto físico y el catálogo de productos de venta por canales digitales en los archivos: Ver anexo CATALOGO 2022 CAMALE Pdf 001, MENU CAMALE Pdf 002.

- **Planes de Pago**

Al ser un punto de venta de productos alimenticios pero teniendo en cuenta el segmento en el cual se encuentra (panadería y pastelería) Camale tendrá un cliente principal que compra de contado para el cual no se contará con planes de pago pero de igual manera a un futuro a corto plazo después de la apertura y al tener la infraestructura y la capacidad de producción analizada se buscarán clientes corporativos para venta de productos por contratos específicos a los cuales si se optara por brindar planes de pago a crédito.

- **Fuerza de ventas**

El contacto con el cliente se establece en primera instancia por medios digitales, de igual manera presencialmente se tendrán asesores de servicio quienes son los encargados de potencializar las ventas y hacer que los clientes conozcan más productos de los que llegan buscando.

- **Canales de comercialización o distribución**

Camale en este momento ya cuenta con canales de comercialización virtuales como lo es el domicilio particular, al abrir el punto de venta propio de proyecta la venta al público en punto de venta, continuar con la venta de domicilios particulares y la entrada a plataformas de comercialización virtual como "RAPPI Y UBEREATS".

- **Canales de comunicación o promoción**

Camale cuenta con dos canales de comunicación establecidos los cuales son el INSTAGRAM Y FACEBOOK, por estos mismos aparte de establecer el primer contacto con el cliente y ser el medio oficial de comunicación también se realizará promoción de los mismos por medio de pauta digital y una estrategia de contenido para mantener un contacto cerca con nuestros clientes sobre los productos y nuevos lanzamientos. De igual manera se tendrá un e-commerce de la empresa en la página web en el que se pueda ordenar productos en tiempo real en los horarios de servicio y de tal manera se vuelva mucho más amigable y visible el domicilio particular.

- **Análisis del sector bajo las 5 fuerzas de Porter**

1. Amenaza de nuevos competidores: debido a que el nicho del mercado en el que se operará no es tan alto como lo es la oferta emergente del sector industrial podemos decir que la amenaza estará reducida pero claramente nunca estará anulada.
2. Poder de negociación de proveedores: Sobre esta fuerza se tiene en el análisis técnico del producto en el estudio técnico continuo en el cual se puede resaltar que se tendrán 3 proveedores de cada producto para de esta manera operar con el que mas se acople a las necesidades de la empresa, necesidades de orden financiero, de calidad y en tiempos de entrega.
3. Poder de negociación de clientes: para este apartado tenemos una gran fortaleza debido al productos que ofrecemos ya que nuestro producto-servicio se planteó analizando detenidamente los tres componentes que lo harían exitoso en el sector alimentos y bebidas y de esta manera poder ser referente al momento de llevar una negociación.
4. Rivalidad entre competidores existentes: Si bien es cierto como lo vimos que tenemos competidores directos y competidores indirectos, en el momento no existe como tal una empresa dedicada a brindar lo que nosotros brindamos por tal motivo bajo estas cinco fuerzas podemos decir que esta fuerza es la que nos podrá dar un indicio de éxito en este proyecto.
5. Amenaza de productos sustitutivos : si bien es cierto como lo hablamos en el apartado anterior existe unos productos similares pero no que sustituyan en 100% lo que ofrecemos en cuanto a relación producto – servicio esto puede garantizar que no exista un sustitutivo total pero cuando hablamos de producto si existe por tal motivo en un alto

grado esta fuerza no será la que dictamine el éxito de este proyecto.

ESTUDIO TÉCNICO (Este apartado describe el producto o servicio que se está analizando tales)

- **Aspectos técnicos del producto y/o servicio**

Se venderán productos de panadería artesanal para consumo personal en el punto de venta y para compartir de igual manera también tendremos venta de los mismos por domicilios o para llevar entre los cuales podemos destacar: Croissants, brioche, panes de molde y pan sordough así mismo en la rama de pastelería venderemos productos personales y para compartir del mismo modo, en los personales tendremos galletas, porciones de tortas y pasteles de sal y dulce a base de masas de diferentes harinas, por último y con un gran factor de importancia tendremos bebidas a base de café de origen las cuales serán vendidas en punto con preparaciones de métodos y a base de máquina de spresso, finalmente cabe resaltar que venderemos nuestro café en presentación molido y en grano para los clientes que prefieran prepararlo en casa; para todos los productos serán elaborados por un equipo capacitado y experto en el tema, estos productos serán vendidos en un espacio físico en el cual el cliente además de encontrarlos también podrá pasar un rato ameno en un espacio propicio para trabajar, tener reuniones presenciales o virtuales; así pues el único medio de entrega para los servicios es de manera presencial en el punto físico mientras que para los productos se desarrollará un medio de entrega a domicilio además de la entrega en punto físico, en cuanto refiere al cobro de los mismos, se hará directamente al cliente en la entrega cuando sea en punto de venta y al momento de realizar el pedido cuando sea por domicilio.

Los productos de panadería y pastelería tienen su mayor pico de ventas en las horas de la mañana y de la tarde y en cuanto a los días de la semana tiene un comportamiento similar siendo el domingo el único día de ventas por debajo del promedio. Para las fechas especiales tendremos picos de ventas en los productos de pastelería ya que es un segmento en el cual la compra de estos productos es la principal.

Para dar una cercanía del crecimiento del sector veremos la siguiente gráfica:



- Componentes del producto y/o servicio

Cualidad:

Los productos de Camale son atractivos al público pues tienen un alto grado de calidad por los insumos que se utilizan en su fabricación y de igual manera su factor diferencial lo presenta en la fabricación artesanal conservando técnicas poco industrializadas, y sus servicios en el punto de venta físico hacen mucho más atractiva la entrega de estos productos.

Diseño y envase:

El diseño al igual que los productos y su packaging preservan ese toque artesanal para guardar armonía con la manera en que se fabrica y se comercializa el producto, pese a lo antes mencionado los empaques preservan la vida útil del producto cuando es un producto para consumo posterior y en cuanto a refiere a punto de venta se tendrá un mensaje que de igual manera guarde armonía y sincronía con lo que se desea transmitir con los productos y el servicio.

Marca :

Actualmente el logo de la marca es un camaleón ya que una de sus fundadoras es amante de los camaleones por su facilidad de adaptación al cambio, así pues, la parte inicial del nombre del animal cam es la misma de la fundadora que se llama Camila dando como resultado una identidad a la marca, dicha marca ya se encuentra registrada ante la superintendencia de comercio. Teniendo planteadas las bases de esta marca se haría un Branding y refuerzo de la marca para

darnos a conocer a nuevos clientes además se plantearía desarrollar una estrategia de marca desde la adaptación al cambio del camaleón aplicada al desarrollo de nuevos productos teniendo en cuenta técnicas y procesos innovadores enfocados al Mercado que siempre está en constante cambio , de esta manera realizar siempre reinvencción de los productos para satisfacer los gustos y búsquedas de los clientes .



Servicio al cliente:

Se plantean desarrollar en primera instancia una investigación para conocer a profundidad nuestro cliente, sus verdaderas necesidades , deseos ,expectativas, miedos y frustraciones para entender de una manera general cómo se comporta y poder así desarrollar estrategias de servicio enfocadas en nuestros usuarios teniendo así un buyer persona identificado para tomar acciones con las diferentes puntos que tienen nuestros clientes con la marca y cómo se relacionan entre ellas desde que tienen su primer acercamiento con la marca por nuestros medios de comunicación y promoción hasta que finalizan adquiriendo productos y los consumen .

- **Descripción de proceso productivo y/u operativo del servicio**

Anexo documento: MAPA PROCESO OPERATIVO Pdf 003

- **Capacidad de producción o de atención del servicio**

Para la atención del servicio se proyecta tener 40 puestos para atención al público en mesa los cuales estarán distribuidos en 4 mesas de 2 personas, 6 mesas de 4 personas y 8 sillas para atención en barra. Así pues, se estima tener una capacidad productiva que enfoque la producción en horas valle para la venta de productos de llevar y venta por canales virtuales y en las horas de servicio se enfoquen en la atención al público de esta manera darles una rotación deseada a los 40 puestos 4 veces al día atendiendo en promedio a 160 personas al día en un escenario ideal.

- **Distribución del local (en caso de que aplique)**

Anexo documento: PLANO CAMALE Png 001

- **Control de calidad**

Anexo documento: MAPA DE PROCESO CALIDAD Pdf 004

ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA(En este ítem se constituye como el aspecto base de la planeación estratégica de una organización)- 2000 palabras.

- **Nombre de la organización**

Camale Medellín SAS

- **Descripción del negocio**

Camale actualmente es una pastelería-panadería ubicada en envigado Antioquia que fabrica y comercializa productos de este sector por canales virtuales, en este momento Camale no cuenta con un punto de venta para público presencial y esta es la razón que desprende el objetivo presencial ; crear un punto físico que no solo sea una panadería pastelería sino un Taller de pastelería en el cual el valor agregado será que tendremos un punto de venta en el que tendrá un protagonismo especial el Café de origen y sus métodos de preparación aprovechando que se cuenta con toda la cadena de suministro desde la siembra del mismo en Armenia Quindío en la finca de la familia de uno de sus fundadores (Sebastián Báez) y otro valor agregado será que el local tendrá coworking con una sala de negocios para el mismo. Este proyecto se llevará a cabo con un monto de inversión que asumirán los dos socios y el plan de desarrollo del mismo esta para realizarse en el transcurso del año 2022. De igual manera para lograr las proyecciones financieras y los objetivos de venta a corto y mediano plazo se busca que Camale fortalezca sus canales iniciales de distribución y venta online apalancándose en la expansión al nuevo punto ya que tendrá mayor capacidad de producción por medio de la incursión de nuevos espacios y adquisición de maquinaria para eficiencia en los procesos.

- **Actividad económica y naturaleza del negocio**

C1081

La sociedad tendrá como objeto social principal la elaboración y comercialización de productos de repostería y panadería, expendio de comidas preparadas en cafeterías, expendio a la mesa de comidas preparadas, compra y venta de productos de panadería y productos naturales así como

su comercialización importación, exportación y afines, expendio de bebidas alcohólicas para el consumo dentro del establecimiento, en general, ejecutar todos los actos y celebrar todos los contratos directamente relacionados con las actividades arriba descritas, y todos aquellos que tengan como finalidad ejercer los derechos y cumplir las obligaciones, legal o convencionalmente, derivados de la existencia y actividades desarrolladas por la sociedad, así mismo, podrá realizar cualquier otra actividad económica lícita tanto en Colombia como en el extranjero.

- **Constitución legal del negocio**

La empresa es una S.A.S, adjunto archivo con certificado de existencia y representación legal.

Anexo: Camara_comercio_Camale Pdf 005

- **Ubicación**

Antioquia -Medellín-Comuna 14 (Poblado)-Barrio Santa María de los Ángeles

- **Misión**

Somos una organización dedicada a brindar servicios de panadería y pastelería, a partir de ingredientes naturales y frescos, mediante preparaciones artesanales e innovadoras, ofreciendo a nuestros clientes momentos únicos e inolvidables

- **Visión**

“Camale en el 2030 será una organización líder y referente en el sector panadero y pastelero a través de la constante innovación de productos con el sello artesanal; con colaboradores apasionados y enfocados por el buen servicio y la excelencia, con un claro compromiso de mejoramiento continuo en toda nuestra organización, un aporte social y responsable con el medio ambiente”.

- **Valores**

Respeto – Trabajo en equipo – Responsabilidad social

- **Propuesta de valor (o factor innovador de la iniciativa)**

La propuesta de valor del punto físico de Camale es que brindara un espacio adecuado con instalaciones idóneas como punto de encuentro para desarrollar actividades laborales o personales y complementándolo con la comercialización de productos de panadería y pastelería artesanal y café de origen.

- **Ventajas competitivas**

La ventaja competitiva más representativa para Camale es calidad e innovación debido a que en el mercado no encontramos un conjunto de producto-servicio igual al que se proyecta ofrecer, en el cual los productos artesanales no industrializados en conjunto con la venta del café de origen y el complemento de un espacio para disfrutarlo en un ambiente laboral, familiar o social lo hacen el factor diferenciador primordial a la hora de ponerlo como la ventaja competitiva, así pues internamente esto se desarrollará por medio de costos por debajo del promedio de los competidores directos, Know how y conocimientos del sector por parte de sus fundadores y por último y más importante la inversión sin apalancamiento en entidades financieras, este último viéndose reflejado en el cliente final ya que con el dinero que se pagaría en intereses o apalancamiento se puede dar desarrollo a un mejor plan comercial y de mercadeo.

ESTRUCTURA TALENTO HUMANO (En este ítem se deberá definir estructura organizacional de la organización, responsabilidades, socios, funciones y que tipo de contratación)

VER ANEXO: RRHH CAMALE Pdf006

ANÁLISIS LEGAL (En este apartado se realiza una búsqueda de todos los posibles componentes legales en el ámbito internacional, nacional y departamental de la temática de estudio, tales como: leyes, decretos, resoluciones, ordenanzas, resoluciones, acuerdos, entre otros)- 1000 palabras.

Marco Normativo:

El estudio legal de este proyecto busca determinar la viabilidad del mismo a la luz de las normas que lo rigen, para este caso por ser una empresa la cual su razón social será, fabricación y expendio de alimentos y bebidas a la mesa, lo rige DECRETO 3075 DE 1997, RESOLUCIÓN 5109 DE 2005, además de la correcta y autónoma Administración y Auditoría del Sistema.

Legislación Laboral

La empresa trabajará con contratos laborales a término fijo indefinido, se tendrán tercerizados los servicios de mercadeo, publicidad, contabilidad y distribución, igualmente para los colaboradores se contará con su respectiva Seguridad Social la cual estará contratadas así:

*arL positiva, salud pensión y cesantías a definir por el empleado.

Pólizas de seguros

Se contará con el Seguros para Industrias de Alimentación y Bebidas AXA, para cubrir eventualidades derivadas de accidentes propios del trabajo en la empresa, este seguro cabe aclarar que es extra a los requeridos por la ley para cada uno de los trabajadores

De igual manera se tendrá un seguro empresarial en el que se contemplen los equipos, el daño de infraestructura y en el futuro de vehículos cuando de posean.

Legislación Tributaria

Sera una sociedad por acciones simplificada, por tal motivo

Son agentes de retención en la fuente a título de Renta, Iva, Ica y demás

Son responsables del Iva en caso de realizar una actividad gravada con dicho tributo

Son contribuyentes del impuesto a la renta del régimen ordinario

Son responsables del impuesto de industria y comercio

Están obligadas a pagar el impuesto predial

Y por último al ser alimentos y bebidas son responsables del pago de impuesto de consumo que es trasladable al cliente.

CONSIDERACIONES AMBIENTALES Y DE RESPONSABILIDAD SOCIAL (Describa cómo la operación del negocio permite mantener unas consideraciones favorables con el medio ambiente y qué acciones de responsabilidad social se pueden llevar a cabo.)

PLASTIC FREE

La empresa actualmente es 80% plastic free, 100% en no utilización de plásticos de un solo uso y los empaques que se utilizan con compostables y reciclables. De esta manera se busca contribuir en el gran contaminante que es el plástico para el planeta tierra, para tener un panorama un poco más claro del daño medioambiental que causa el plástico podemos traer a colación la siguiente cita :

- “Aproximadamente al año se fabrican más de 100 millones de toneladas de este material, con lo que la contaminación de los plásticos en el medioambiente lejos de desaparecer, cada vez es mayor.
- De esas 100 millones de toneladas, 13 millones de toneladas acaban en los océanos. Y, lo peor, es que en el mar no hay fronteras y que, probablemente, acaben varadas en cualquier parte del mundo” (Rollet, 2019)

Así mismo el plan de saneamiento de la empresa se registrará por mantenimientos preventivos de sistemas de extracción y tanques de abastecimiento de agua potable desarrollados por empresas que utilizan productos amigables con el medio ambiente.

Se tendrá un proveedor para la disposición de residuos grasos que cumpla con la normativa de recolección y disposición de los mismos señalada por el ministerio del medio ambiente.

Implementación de metas de Objetivos de Desarrollo Sostenible

Se tendrá un plan que contemple el cumplimiento de algunos de los 17 ODS que sean pertinentes a la empresa basados desde la operación del negocio de cara a implementación de procesos.

Directamente tendremos un impacto positivo sobre el ODS 12: PRODUCCION Y CONSUMO RESPONSABLE, ya que en total medida se llevaran control de producciones, buenas practicas de manufactura y lo más importante rotación de inventarios analíticas para escatimar al máximo la perdida de materia prima y con un cardex y proyecciones de ventas solo fabricar comida que se vaya a vender.

ANÁLISIS ECONÓMICO Y FINANCIERO (Es la sustentación económica financiera del plan de negocios)

1. INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

- 1.1. Inversión activos fijos**
- 1.2. Inversión activos intangibles**
- 1.3. Capital de trabajo**
- 1.4. Inversión total requerida**
- 1.5. Estructura de inversión y financiación**
- 1.6. Fuentes financieras**
- 1.7. Condiciones de crédito**
- 1.8. Presupuesto de pago de la deuda**

2. Estudio de ingresos y egresos (proyectado a 5 años)

- 2.1. Presupuesto de ingresos**
 - 2.1.1. Presupuesto de ventas**
- 2.2. Presupuesto egresos**
 - 2.2.1. Presupuesto de compra de materia prima**
 - 2.2.2. Presupuesto de costo de producción**
 - 2.2.3. Presupuesto de gastos de administración**
 - 2.2.4. Presupuesto de gastos de ventas**
 - 2.2.5. Depreciación**
- 2.3. Punto de equilibrio**
- 2.4. Flujo de caja proyectado**
- 2.5. Estado de ganancias y perdidas proyectado**
- 2.6. Balance general inicial**

2.7. Balance general proyectado a 5 años

3. Evaluación

3.1. Evaluación económica

3.1.1. VAN Económico

3.1.2. TIR económica

3.1.3. Periodo de recuperación de la inversión

3.1.4. Rentabilidad en función a las ventas

3.1.5. Evaluación financiera

3.1.6. VAN financiero

3.1.7. TIR financiera

3.1.8. Validación de cifras con el sector

3.1.9. Simulaciones financieras

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES (Este ítem corresponde a las conclusiones generales del plan de negocios correspondiente a cada uno de los ítems o apartados realizados durante el proceso, así como las recomendaciones para futuros trabajos a realizar) –Mínimo 1000 palabras

El desarrollo de este plan de negocios dio importantes resultados como ser una herramienta de bastante utilidad en la proyección cualitativa y cuantitativa para el proyecto del ESTUDIO PARA EL MONTAJE DEL PUNTO FISICO DE “CAMALE” EN LA CIUDAD DE MEDELLIN.

La planeación de este, ayudó a determinar las debilidades y fortalezas del proyecto, y la incidencia de las mismas en las fases y campos de implementación del mismo, así pues, abriendo campo para contemplar futuras consideraciones y sugerencias a desarrollar en el mismo, con la finalidad de poder desarrollar el negocio de la forma más apropiada y eficiente posible.

Se desarrolló el modelo de plan de negocio basado en la eficiencia de procesos de cara al cliente interno y externo.

Finalmente se hizo una revisión a detalle de cada una de las variables de las áreas con una incidencia en el plan de negocios y de esta manera dar como resultado principal poder determinar la viabilidad del proyecto.

BIBLIOGRAFÍA (En este ítem se deben incluir las referencias bibliográficas en el sistema de referenciación que sea de mayor uso en el área de conocimiento en la que se enmarca el proyecto)

Bibliografía

- Agustín Sojo Gonzalez. (2022). <https://www.smallairways.es/tendencias-futuras-en-asma/>.
Obtenido de <https://www.smallairways.es/tendencias-futuras-en-asma/>.
- Alejandro Reyes, J. C. (29 de Octubre de 2020). *Bvc*. Obtenido de Ser Emisor bvc, una decisión estratégica:
https://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc/Home/Empresas/Empresas/Ser_Emisor_BVC
- ARÉVALO, N. M. (22 de 11 de 2021). *LA REPUBLICA*. Obtenido de LA REPUBLICA:
<https://www.larepublica.co/empresas/pan-a-400-los-factores-que-estan-detras-del-aumento-en-los-precios-del-producto-3264860#:~:text=Bimbo%2C%20Comapan%20y%20Don%20Ma%C3%ADz,32%20billones%20seg%C3%BAAn%20Euromonitor%20International.>
- Dane. (2020). *Alcaldía de Medellín*. Obtenido de Alcaldía de Medellín:
https://www.medellin.gov.co/irj/go/km/docs/pccdesign/SubportaldelCiudadano_2/PlandeDesarrollo_0_17/IndicadoresyEstadsticas/Shared%20Content/Documentos/ProyeccionPoblacion2016-2020/Perfil%20Demogr%C3%A1fico%202016%20-%202020%20Comuna%2014_El%20Poblado.pdf
- icmagroup.com*. (2021). Obtenido de
<https://www.icmagroup.org/assets/documents/Regulatory/Green-Bonds/Translations/2021/Spanish-GBP-2021.pdf?vid=2>
- Joshua E. Daza. (20 de Enero de 2022). *Asuntos:Legales*. Obtenido de Asuntos:Legales:
<https://www.asuntoslegales.com.co/consultorio/requisitos-para-la-emision-de-bonos-verdes-3289526>
- Pilar Martinez. (29 de Marzo de 2019). *www.bbva.com*. Obtenido de *www.bbva.com*:
<https://www.bbva.com/es/la-emision-de-un-bono-paso-a-paso/>
- TERRITORIO MARKETING*. (02 de 10 de 2022). Obtenido de
<https://territoriomarketing.es/componentes-del-producto/#:~:text=Los%20productos%20tienen%20tanto%20componentes,de%20responder%20a%20la%20necesidad.>

ANEXOS (En este ítem puede agregar cuestionarios, instrumentos) Nota: en caso que el proyecto incluya consentimiento informado, debe anexarse en un archivo aparte.

PPT PRESENTACION DEL PROYECTO
CATALOGO 2022 CAMALE Pdf 001
MENU CAMALE Pdf 002.
MAPA PROCESO OPERATIVO Pdf 003
Anexo documento : PLANO CAMALE Png 001
MAPA DE PROCESO CALIDAD Pdf 004
Camara_comercio_Camale Pdf 005
RRHH CAMALE Pdf006