



**UNIVERSIDAD ESTATAL PENÍNSULA DE SANTA
ELENA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**COMPONENTE PRÁCTICO DE EXAMEN COMPLEXIVO
PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

ENSAYO:

**ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA IDEA DE
NEGOCIO HEALTHY FOOD, CANTON SALINAS,
PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2020**

AUTOR:

ASCENCIO PLUAS KATHERINE MICHELLE

TUTOR:

ING. MANUEL SERRANO L., MSc.

**La Libertad, Ecuador
2021**

APROBACIÓN DEL PROFESOR TUTOR

En mi calidad de Profesor Tutor del Ensayo titulado, **“ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA IDEA DE NEGOCIO HEALTHY FOOD, CANTON SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2020”** elaborado por la Srta. **KATHERINE MICHELLE ASCENCIO PLUAS** de la Carrera Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Península de Santa Elena, previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas, con la modalidad Trabajo de Integración Curricular, me permito declarar que luego de haber dirigido científicamente y técnicamente su desarrollo y estructura final del trabajo, éste cumple y se ajusta a los estándares académicos y científicos, razón por la cual la apruebo en todas sus partes.

Atentamente



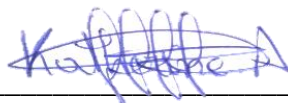
Ing. Manuel Serrano Luyo

PROFESOR TUTOR

AUTORÍA DEL TRABAJO

El presente Trabajo de Titulación constituye un requisito previo a la obtención del título de Licenciado en Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Estatal Península de Santa Elena.

Yo, **KATHERINE MICHELLE ASCENCIO PLUAS** con cédula de identidad número 2400106130 declaro que la investigación es absolutamente original, auténtica y los resultados y conclusiones a los que he llegado son de mi absoluta responsabilidad; el patrimonio intelectual del mismo pertenece a la Universidad Estatal Península de Santa Elena.



Katherine Michelle Ascencio Pluas

CI: 2400106130

DEDICATORIA

Dedico de todo corazón y de forma muy especial el presente trabajo a mis padres, quienes son un pilar fundamental para mí y me brindan su apoyo incondicional, siendo así que todos mis logros se los debo a ellos, asentando siempre valores y principios en mi vida desde niña basados en la responsabilidad y el deseo de superación constante, a mis hermanas, mi novio y mi familia en general por la calidez de hogar y su sincero amor.

Katherine Michelle Ascencio Pluas.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por la sabiduría y la fortaleza que me concedió, a mis padres por ser mi motivación diaria, por el tiempo, los consejos y la dedicación que me brindaron para hoy en día ser una mujer forjada en valores, caracterizando siempre el amor familiar. Extendiendo también mi agradecimiento a los docentes por todo el conocimiento impartido durante mi carrera universitaria.

Katherine Michelle Ascencio Pluas.

TRIBUNAL DE GRADO



Lic. José Xavier Tomalá U., MSc

**DIRECTOR DE LA CARRERA
ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**



Ing. Manuel Serrano Luyo, MSc.


**DOCENTE TUTOR DE LA
CARRERA ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**



**Ing Divar Castro.
DOCENTE ESPECIALISTA DE LA
CARRERA ADMINISTRACIÓN
DE EMPRESAS**



**Ing. Sabina Villón Perero, Mgt.
DOCENTE GUÍA DE LA CARRERA
ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**



**Katherine Michelle Ascencio Plas
ESTUDIANTE.**

INDICE

RESUMEN	9
ABSTRACT	9
DESARROLLO	12
CONCLUSIONES.....	22
RECOMENDACIONES	22
REFERENCIAS.....	23
ANEXOS	25

INDICE DE TABLAS

Tabla 1 LIENZO CANVAS	25
Tabla 2 ACTIVOS FIJOS	26
Tabla 3 SUELDOS Y SALARIOS	27
Tabla 4 GASTOS DE VENTAS	28
Tabla 5 GASTOS ADMINISTRATIVOS	28
Tabla 6 GASTOS DE CONSTITUCIÓN.....	28
Tabla 7 COSTOS PROYECTADOS	29
Tabla 8 PRÉSTAMO BANCARIO	29
Tabla 9 ESTADO DE RESULTADO	29
Tabla 10 FLUJO E EFECTIVO.....	30
Tabla 11 INDICADORES FINANCIEROS.....	30

ESTRUCTURA DE COSTOS PARA LA IDEA DE NEGOCIO HEALTHY FOOD, CANTON SALINAS, PROVINCIA DE SANTA ELENA, AÑO 2020

RESUMEN

Para la puesta en marcha de un emprendimiento o empresa es importante poseer cimientos y bases sólidas, desde el conocimiento de los instrumentos que se requieren para su funcionamiento, hasta el establecimiento de precios de los productos a distribuir. Por lo cual, el presente ensayo contiene información referente al componente Estructura de costos, pues mediante una investigación de tipo exploratoria, permitió determinar todos los elementos necesarios para la operacionalización de la idea de negocio Healthy Food, obteniendo así, un resultado conciso y una proyección más segura. A través de este componente, se logró identificar todo el movimiento monetario que se dará para la creación de valor, además de demostrar su rentabilidad, siendo la inversión total para la puesta en marcha de la idea de negocio es de \$ 65.449,68.

Palabras claves: estructura de costos, costos, segmentación, recuperación del capital.

ABSTRACT

For the implementation of an enterprise or company, it is important to have solid foundations and bases, from the knowledge of the instruments required for its operation, to the establishment of prices of the products to be distributed. Therefore, this essay contains information regarding the cost structure component, because through an exploratory type of research, it was possible to determine all the necessary elements for the operationalization of the Healthy Food business idea, thus obtaining a concise result and a more secure projection. Through this component, it was possible to identify all the monetary movement that will be given for the creation of value, in addition to demonstrating its profitability, being the total investment for the implementation of the business idea is \$ 65,449.68.

Keywords: costs, cost structure, segmentation, capital recovery.

INTRODUCCIÓN

Las organizaciones actualmente atraviesan cambios de manera constante en su entorno, sean estos a nivel empresarial, en el mercado, avances tecnológicos, aumento de competencia, y demás factores, que los obliga estar actualizados y a la vanguardia de lo que suceda en el mundo entero, para mantenerse en el tiempo y no perder rentabilidad. Hoy en día existen modelos de negocios que contribuyen al desarrollo efectivo de empresas y emprendimientos, unos de los que ha causado mayor tendencia es el modelo Canvas diseñado por Osterwalder y Pigneur.

El modelo de negocio Canvas, es una de las herramientas más sencillas de comprender y aplicar en una organización sobre todo si es una nueva en el mercado, y requieren de una perspectiva más clara, para evitar futuros problemas y no quedarse estancado en el tiempo. Se clasifica en nueve componentes con sus respectivas funciones, que permitirá generar valor para el cliente, representándose en un lienzo. Es una forma muy practica de establecer lo que se va hacer, para quien va dirigido, y todo lo que requiera cada componente para el cumplimiento de la propuesta que define la empresa.

Entre los componentes se encuentra la estructura de costos, que será la encargada de especificar todos los costos que se necesitan en la empresa para su funcionamiento, considerando especialmente la estructura organizacional, además permitirá establecer el precio de la propuesta y determinar la rentabilidad o viabilidad de la misma, donde la finalidad primordial es minimizar los costos para obtener mayores ingresos y beneficios.

El error más común en los emprendimientos y los negocios radica porque a pesar de conocer la importancia de elaborar la estructura de costos para asegurar el desarrollo de la empresa y su rentabilidad, prefieren omitir pasos muy importantes y operacionalizar el negocio directamente sin conocer si tendrán beneficios o no, causando grandes problemas en la organización e incluso la extinción de la misma, esto nos lleva a formularnos la siguiente interrogante ¿Cómo elaborar una correcta estructura de costos, para el funcionamiento y el desarrollo de la idea de negocio Healthy food?

El proyecto posee como objetivo elaborar la estructura costos en la idea de negocio Healthy Food para su correcto funcionamiento. Esta idea de negocio se refiere a un emprendimiento dedicado a comercializar kits saludables, y con finalidad de obtener resultados más concisos, se requiere de una estructura de costos que indique todos los valores y recursos exactos que se necesitarán para poner en marcha la idea.

La metodología utilizada es de tipo de investigación documental, debido a la recolección de información de diferentes medios, como fuentes bibliográficas, libros, artículos, que dieron pauta para argumentar y sustentar el tema, establecido bajo un método descriptivo y un enfoque cuantitativo, puesto que, con la aplicación de encuestas en línea, se pudo determinar la participación del mercado y el grado de aceptación de la idea de negocio, que son puntos muy importantes para estructurar costos.

El presente trabajo este compuesto por tres partes, que incluye introducción, desarrollo, conclusiones y recomendaciones, en la parte introductoria, se dará a conocer brevemente los antecedentes e información sobre el tema. En el desarrollo, estará todo el contenido referenciado por autores, junto a sus respectivos resultados. Finalmente encontrarán las conclusiones y recomendaciones basados en todo lo que se ha analizado.

DESARROLLO

El modelo canvas o también denominado modelo de negocio, fue creado por Alexander Osterwalder como una herramienta que permite la generación de una propuesta de valor para empresas y emprendimientos, por medio de una estructura parecida a la de un lienzo muy sencillo de interpretar, identificando los principales componentes para la creación de la idea de negocio, y como esta debe generar valor al cliente.

“El modelo de lienzo se basa en la creación de valor al tratar de resolver la inconsistencia de los clientes potenciales. Describe la lógica de cómo la organización crea, entrega y captura valor. También se desarrolla a través de nueve módulos básicos que muestran cómo la organización tiene la intención de ganar dinero La dinámica de la empresa cubre cuatro áreas clave de la empresa: clientes, suministro, infraestructura y viabilidad financiera” (Mejía-Giraldo & Mejía-Giraldo, 2019).

Es importante incorporar este modelo en la planificación de un proyecto, sobre todo si el autor, es una persona que desea emprender por primera vez, debido a que garantiza el desarrollo y crecimiento eficiente de la organización, siempre y cuando se establezca de manera minuciosa los elementos que realmente son requeridos en cada proceso, porque al tener un error en cualquier etapa, es probable que no se obtenga los objetivos planteados.

“El informe del Global Entrepreneurship Monitor, indica que el espíritu emprendedor sigue aumentando, lo que se traduce en un triple esfuerzo para lograr la fusión de nuevas empresas. En este caso, el tiempo de supervivencia de las nuevas

empresas muchas veces no depende de su intención original. Depende de cómo se produzca. Por ello, se recomienda implementar y gestionar estas herramientas, que ayudan al proceso y brindan una mayor garantía de sostenibilidad y supervivencia.” (Sánchez Vázquez et al., 2015).

Healthy Food es un nuevo negocio dedicado a la venta de kits de menús alimenticios saludables online a través de redes sociales, “El uso de las redes sociales no solo hace de la comunicación interpersonal una fuente de interacción y distracción, sino que también promueve el desarrollo del campo empresarial porque permite a la empresa mantener un mayor contacto con los clientes potenciales.” (Sierra Sánchez & Liberal Ormaechea, 2017). Bajo este criterio, se consideró la comercialización por este medio. Los kits contienen productos de los siete grupos correspondiente a la rueda de alimentos, clasificados según los nutrientes que requiere el cuerpo humano para el cumplimiento adecuado de sus funciones.

“Aunque estamos inmersos en la era del conocimiento y la innovación, este no un problema nuevo, ya que, siempre ha existido en las grandes organizaciones. Aquí, no solo es necesario tener las últimas tendencias, sino, poseer talento humano o recursos que puedan aportar y motivar, porque solo las personas tienen la capacidad de innovar y ser creativas” (Saratxaga, 2016).

Debido al entorno cambiante, la empresa y todo el personal se ven obligadas a estar a la vanguardia de lo que ocurra en el mercado, preparadas para enfrentar cualquier situación, por ende, es necesario absorber toda la información sobre negocios e instruirnos de conocimientos que aporten a la gestión de la empresa, permitiendo transformar cualquier amenaza en oportunidad, aplicando estrategias

que mantengan una rentabilidad sostenible y la fidelización de los clientes. Al atravesar circunstancias como las mencionadas anteriormente, la organización no solo está expuesta a cambiar su estructura o realizar un rediseño en su planificación, sino también cambiar los costos, provocando un incremento o una disminución en las ganancias, donde el principal objetivo será no perjudicar a la empresa, ni al consumidor, para no perder la aceptación que ha logrado.

“El paradigma de la innovación empresarial se ha convertido en un fenómeno de crecimiento continuo, y es particularmente valorado en la actualidad. Para ello es necesario aplicar la metodología y modelos creados por la empresa, uno de ellos es el lienzo, que puede ser el más popular por su sencillez.” (Mejía-Giraldo & Mejía-Giraldo, 2019).

Por esta razón la idea de negocio Healthy Food debe estar preparada para enfrentar cualquier circunstancia, tener cimientos sólidos que brinden seguridad en el futuro, sobre todo en la estructura de costos, que será la indicadora de los ingresos esperados y la rentabilidad de la misma, siendo este, el tema que se expondrá con mayor profundidad. Este negocio se piensa localizar en el cantón Salinas, y para su implementación se utilizará el modelo canvas ofreciendo así, valor al cliente, incrementando la captación de clientes potenciales, a través de la comercialización de kits alimenticios saludables en porciones, el cual constará de un menú indicando la forma de preparación de alimentos, de una manera sana y sencilla, a personas que, por falta de tiempo o algún otro factor, no puede cuidar de la salud correctamente. Además, se pretende ofrecer entregas a domicilio por medio de empresas dedicadas a delivery, facilitando el acceso a los productos, todos estos datos son relevantes para definir correctamente los costos

“El costo es el valor monetario o valor equivalente sacrificado por un producto o servicio, que se espera que brinde beneficios actuales o futuros a la organización.” (Laporta Pomi, 2016). En la estructura de costos de Healthy Food, se debe analizar todos los gastos asociados a cada componente, desde la creación, desarrollo, mantenimiento, relaciones, hasta la entrega del producto, la finalidad principal es reducir al máximo los costos que generan al elaborar el producto, obteniendo más utilidad.

Para su desarrollo es primordial enlistar lo que se va a necesitar en cada uno de los componentes que requieran dinero, ya que serán necesarios al momento de realizar la fijación de precio, debido a que permitirá conocer el precio final que se podrá establecer para el público, además de demostrar si es conveniente o no efectuar la idea de negocio. Debido a la naturaleza de la empresa se aplican los costos de producción. “Estos se generan en el área de producción y consisten en materias primas, mano de obra y costos indirectos de producción.”(Gomez Agundiz & Gomez Agundiz, 2018).

Este negocio produce kits con tres menús diferentes, es decir, se elaboran con productos de varios tipos, donde cada uno tiene su forma de trato y de almacenamiento dependiendo del ambiente que demande para mantenerse fresco y en buen estado, en algunos casos requieren de frigoríficos o simplemente colocarlos en anaqueles, es un punto importante a considerar ya que está destinado al consumo personal, pero antes se necesita realizar una verificación, que se considera en el área de producción, puesto que, el principal objetivo de Healthy Food, es cuidar la salud de las personas, y para brindar productos de calidad que garantice el

cumplimiento de dicho objetivo, considerando un porcentaje adicional del 5% a cancelar a los proveedores, para obtener los mejores insumos.

“El control de costos es una de las partes más importantes de la gestión empresarial, genera ventajas para la gestión eficaz de la empresa, también es una de las funciones que muchas veces no cuentan con una organización y organización adecuadas.” (Soriano Soriano, 2014).

Al definir los costos es más fácil interpretar cada inversión que debe realizar para operacionalizar el negocio, conociendo con exactitud el total de dinero para invertir, y los movimientos internos del mismo, para que exista un mayor control y una administración adecuada, trabajando con eficacia y eficiencia, tomando decisiones de forma correcta, que conduzca al éxito de la propuesta establecida.

Para establecer los costos del proyecto se tomó en cuenta la segmentación de clientes y los perfiles determinados, obteniendo como resultado 15509 mujeres del Cantón Salinas en un rango de edad entre 20 a 54 años, como indica la población del Inec en el año 2010.

Al considerar una participación de mercado de 12% con un evento repetitivo de cuatro veces al mes, se definió un total de 7200 productos en el primer año e ira incrementando para los años siguientes en un 2,83% de acuerdo al promedio entre la tasa de crecimiento de 1,56% y el aumento del PIB de 4,10% que corresponde a los últimos 5 periodos.

La propuesta de valor que ofrece Healthy Food consiste en realizar menús saludables con alimentos en porciones para familias de cuatro integrantes, incluyendo una receta con las indicaciones de preparación, bajo el asesoramiento

de un nutricionista, la presentación se dará por kits, los cuales se clasificaron en pollo, carne y mariscos, debido a que en las encuestas realizadas fueron las tres proteínas con mayor porcentaje de preferencia, siendo 38%, 30% y 32% respectivamente.

Según (Berrío Guzmán & Castrillón Cifuentes, 2008) “Los costos mixtos se refieren a costos con costos fijos y costos variables. La parte fija de los costos semivARIABLES generalmente representa una pequeña cantidad de gastos cuando se fabrica un artículo específico o se brinda un servicio; la parte variable es la tarifa que se cobra por usar realmente el servicio.”. La empresa inicia su actividad comercial brindando tres menús específicos, los cuales irán variando a medida que surja la necesidad y aumente la demanda, por esta razón para los costos de materia prima se consideró un costo mínimo y un costo máximo en cada kit. “Todos los insumos identificables y cuantificables en el producto terminado se consideran materias primas”(Laporta, 2016).

Estos costos mixtos permitirán a la empresa variar los productos que contendrá cada kit sin alterar el precio ni la proteína, siempre y cuando se mantenga dentro del límite asignado en el costo mínimo y el costo máximo. “También conocido como método de punto alto-bajo. Esta técnica de cálculo consiste en intentar dividir el costo mixto en una parte fija y otra variable para ver cómo se comporta en los diferentes niveles de actividad (punto más alto y punto más bajo). El método de cálculo mixto es muy sencillo y no requiere operaciones complicadas o descripciones gráficas.” (Mac, 2019).

“la MOD se clasifica en administración, ventas y de fábrica. Los recursos monetarios invertidos en actividades de administración y ventas se reconocen como gastos, mientras que los invertidos en las actividades fabriles se reconocen como costos de fábrica, los cuales se dividen en dos tipos: costos directos e indirectos” (Villarreal & Rincon Soto, 2014). Healthy Food requiere de cuatro empleados, dos se encuentran en el área administrativa y de ventas respectivamente, y en el área operativa se necesita de un nutricionista que desempeña el papel de jefe de producción y un operario encargado de armar cada kit, ambos reciben un sueldo con todos los beneficios que indica la ley, representando un costo anual de \$ 16.638,00. (Anexo tabla N°3)

Para establecer la mano de obra directa se tomó en cuenta el valor diario a pagar a los dos colaboradores dividido para la demanda diaria de los kits que fue de \$ 1,54 dólares, dicho valor sirvió para la fijación de precio, junto con los valores de la materia prima y los costos indirectos de fabricación. Los CIF, corresponde a todos los costos que necesita el área operativa, desde empaque, utensilios, servicios básicos y el 70% de la depreciación total de los activos fijos. “Después de la mano de obra directa y las materias primas directas, este es el tercer factor de producción que utiliza su inversión para producir productos o brindar servicios. En otras palabras, la suma de la mano de obra directa más las materias primas directas más los costos indirectos de fabricación constituye el costo de producción del producto o el costo de prestación de servicios.” (Castelblanco, 2019).

Entre los activos que se utilizaran están edificios, maquinarias, equipos de computación, muebles y enseres, que corresponde a la adecuación del lugar donde

se llevará a cabo la gestión con todos los implementos, obteniendo un costo total de \$ 4.428,00.

Con los tres datos mencionados anteriormente MOD, MPR Y CIF, se determinaron los precios para el público de los tres kits, con un margen de utilidad del 65%, considerando que son productos de consumo, se estableció una proyección de ventas anuales con un incremento de 3,8583%, tomando en cuenta la demanda y la inflación del 1% para los periodos siguientes, generando un valor de costo total en el primer año de \$43.571,29 y los años siguientes ira aumento según la proyección de la demanda.

Entre los gastos se encuentran: gastos administrativos, gastos de ventas y gastos de constitución. Obteniendo un total de gastos administrativos anuales de \$ 8.071,15 dólares, valor que contiene sueldos y salarios, útiles de oficina, servicios básicos y depreciaciones, estas últimas corresponden al 30% de todos los activos adquiridos para el funcionamiento de la empresa. En los gastos de ventas se desglosa la publicidad tanto en redes sociales como en tarjetas de presentación, sueldos y salarios, adicionalmente el servicio a domicilio que obtuvo el 47% de aceptación en las encuestas generando un total de \$8.989,23 anualmente, mientras tanto, los gastos de constitución se clasifican en patentes de marca, permiso de funcionamiento y sanidad, permiso de cuerpo de bomberos, entre otros que sumados dan un total de \$ 390,00.

Posteriormente todos esos datos servirán para determinar el capital de trabajo “Se denomina como activo circulante, el capital necesario para las operaciones de la empresa.”(Buenaventura Vera, 2019). Siendo la suma de los tres

gastos analizados y los costos totales, generando un valor de \$ 61.021,68 este valor es importante para identificar la inversión total del proyecto, que, al sumarlo con los activos totales, da como resultado \$ 65.449,68. Para el financiamiento se acordó realizar un aporte por parte de los socios, estableciendo un porcentaje de 46,53% del valor total, en este caso, cada socio deberá aportar \$ 6.089,94 dólares. El porcentaje de diferencia que es de 53,48% será financiado con un préstamo bancario a la Corporación Financiera Nacional, de \$35.000,00 dólares a 5 años de plazo con un interés del 8.95%.

Para los ingresos del primer año se espera unas ventas de \$124.489,41 dólares, con un total de costos \$ 43.571,29 dólares, que luego de restar todos los gastos y las utilidades correspondientes del estado resultado genera una utilidad de \$ 40.157,29 dólares. “Al preparar el estado de resultados, separe los costos de producción y los costos de no producción. El motivo de la separación es que los costos de producción son el costo de los costos del producto que se deben inventariar antes de vender las unidades, y estarán relacionados con el marketing y costos de no producción relacionados con la gestión. El costo se muestra como el costo del período” (Hansen & Avolio Alecchi, 2018).

“Toda organización debe implementar un proceso de planificación formal, mientras recuerda que el éxito de un plan estratégico depende en gran medida de la capacidad de crear valor, es decir, la capacidad de generar beneficios o ganancias. Por tanto, cuando los ingresos generados son mayores que los gastos, todo negocio es rentable” (Alvarado Verdin, 2016). La recuperación del capital es básicamente el tiempo que la empresa necesita para recuperar todo lo que se ha invertido para su creación y desarrollo, y donde se puede analizar los indicadores. La empresa

Healthy Food basado en la tasa interna de retorno, recuperará la inversión en 11 meses, con un porcentaje de 120% y un valor actual neto de \$151.383,35 dólares, bajo esta primicia se considera que es un proyecto factible y se acepta la ejecución.

CONCLUSIONES

Para el desarrollo del componente estructura de costos se necesitaron conocer todas las actividades y recursos que se requirieron para la elaboración del lienzo canvas, permitiendo establecer de forma rápida y concisa los valores monetarios que se utilizaron en cada componente para realizar de manera correcta la propuesta de valor, identificando rápidamente costos, gastos y activos que posteriormente sirvieron para conocer la inversión total, junto con las formas de financiamiento. Al realizar una proyección de 5 años en el estado de resultado y el flujo de ingreso con sus respectivos indicadores que son la tasa interna de retorno y el valor actual neto, se logró demostrar buena rentabilidad y pronta recuperación de la inversión, estableciendo que la propuesta de valor es factible.

RECOMENDACIONES

Para el desarrollo de emprendimientos y negocios es importante establecer una estructura de costos que permita el crecimiento y funcionamiento de forma eficiente y eficaz, teniendo así, una garantía infalible de obtener éxito con la propuesta que se platee, además será de soporte para un modelo de negocios como es el canvas, debido a que permite revisar de forma minuciosa y detallada los valores económicos requeridos. Además de los indicadores que establezcan se podrá conocer si la propuesta es factible o no, por esa razón se recomienda que, para la implementación de próximos proyectos, se considere aplicar la tasa interna de retorno y el valor actual neto, ya que son los más utilizados y más comprensibles de analizar.

REFERENCIAS.

- Alvarado Verdin, V. M. (2016). *Ingeniería de costos*. Grupo Editorial Patria.
<https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/40454>
- Buenaventura Vera, G. (2019). *Gestión financiera del capital de trabajo en la empresa* (Ecoe Edici). <https://www.ebooks7-24.com:443/?il=9104>
- Gomez Agundiz, X., & Gomez Agundiz, X. (2018). *Gestión de costos y precios*. Grupo Editorial Patria. <https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/40538>
- Laporta, R. (2016). *Costos y gestión empresarial: incluye costos con ERP*. Ecoe Ediciones. <https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/114323>
- Mejia-Giraldo, J. F., & Mejía-Giraldo, J. F. (2019). Propósitos organizacionales como alternativa a los problemas que proponen los modelos Canvas y Lean Canvas. *Innovar*, 29(72), 31–40.
<https://doi.org/10.15446/innovar.v29n72.77891>
- Sánchez Vázquez, J. M., Vélez Elorza, M. L., & Araújo Pinzón, P. (2015). Balanced scorecard para emprendedores: desde el modelo canvas al cuadro de mando integral. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 24(1), 37–47.
<https://doi.org/10.18359/rfce.1620>
- Saratxaga, K. (2016). *Un nuevo estilo de relaciones: para el cambio organizacional pendiente*. Pearson Educacion.
<https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/53852>
- Soriano Soriano, C. L. (2014). *Control de costes*. Ediciones Diaz de Santos.
<https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/62729>

Villarreal, F., & Rincon Soto, C. A. (2014). *Costos I*. Ediciones de la U.

<https://elibro.net/es/lc/upse/titulos/70231>

Hansen , D., & Avolio Alecchi, B. (2018). *Administración de costos*. Cengage.

Berrío Guzmán, D., & Castrillón Cifuentes, J. (2008). *Costos para gerenciar organizaciones manufactureras, comerciales y de servicios*. Bogotá:

Ediciones Uninorte.

Castelblanco, O. (2019). *Costos empresariales*. Ecoe Ediciones.

Laporta Pomi, R. (2016). *Costos y gestión empresarial*. Ecoe Ediciones.

Mac, E. (28 de Mayo de 2019). Obtenido de

<https://www.cuidatudinero.com/13142355/el-metodo-de-maximos-y-minimos-en-contabilidad>

Sierra Sánchez, J., & Liberal Ormaechea, S. (2017). *Uso y aplicación de las redes sociales en el mundo audiovisual y publicitario*. McGraw-Hill

Interamericana.

ANEXOS
MODELO CANVAS DE HEALTHY FOOD.










SOCIOS CLAVE 	ACTIVIDADES CLAVE 	PROPUESTA DE VALOR 	RELACIONES CON LOS CLIENTES 	SEGMENTO DE CLIENTES 
	RECURSOS CLAVE 		CANALES DE DISTRIBUCIÓN 	
ESTRUCTURA DE COSTOS <ul style="list-style-type: none"> - Costos de producción. - Sueldos y salarios. - Gastos de venta. - Gastos administrativos. - Gastos de constitución - Compra de activos. - Indicadores de factibilidad. 		FLUENTES DE INGRESOS 		

Tabla 1 LIENZO CANVAS

FUENTE: ELABORADO POR AUTORES.

ACTIVOS FIJOS DE HEALTHY FOOD.

ACTIVOS FIJOS							
Grupo	Descripción	Cantidad	Costo Unitario	Costo Total	Depre. mensual	Depre. Anual	Departamento
Edificio	Adecuación Infraestructura	1	\$ 1.800,00	\$ 1.800,00	\$ 7,13	\$ 85,50	70% Operat. 30% Adm
Maquinaria	Congelador	1	\$ 740,00	\$ 740,00	\$ 5,55	\$ 66,60	Operativo
Maquinaria	Enfriador Frigorífico	2	\$ 369,00	\$ 738,00	\$ 5,54	\$ 66,42	Operativo
Muebles y enseres	Mesas de aluminio	1	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 0,90	\$ 10,80	Operativo
Equipo de computación	Computador de escritorio	1	\$ 550,00	\$ 550,00	\$ 10,19	\$ 122,23	Administrativo
Equipo de computación	Impresoras	1	\$ 220,00	\$ 220,00	\$ 4,07	\$ 48,89	Administrativo
Muebles y enseres	Escritorio ejecutivo	1	\$ 200,00	\$ 200,00	\$ 1,50	\$ 18,00	Administrativo
Muebles y enseres	Silla ejecutiva	1	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 0,45	\$ 5,40	Administrativo
				\$ 4.428,00	\$ 35,32	\$ 423,84	
				Depreciación Anual	Operativo	\$ 203,67	
					Administrativo	\$ 220,17	

Tabla 2 ACTIVOS FIJOS

Fuente: Elaborado por autores.

SUELDOS Y SALARIOS DE HEALTHY FOOD

No.	CARGO	COD	INGRESOS		EGRESOS		TOTAL A CANCELAR		TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL	
			Sueldo	Total Ingreso	Sueldo Anual	Ap.Pers. 9,45%	Total	BENEFICIOS			
AREA ADMINISTRATIVA Y VENTAS											
1	Administrador - Financiero	ADM	\$ 418,06	\$ 418,06	\$ 5.016,72	\$ 39,51	\$ 39,51	\$ 378,55	\$ 167,04	\$ 585,10	\$ 7.021,23
2	Jefe de Ventas	VENT	\$ 418,06	\$ 418,06	\$ 5.016,72	\$ 39,51	\$ 39,51	\$ 378,55	\$ 167,04	\$ 585,10	\$ 7.021,23
	Total área de Administración y Ventas		\$ 836,12	\$ 836,12	\$ 10.033,44	\$ 79,01	\$ 79,01	\$ 757,11	\$ 334,09	\$ 1.170,21	\$ 14.042,47
AREA OPERATIVA											
3	Nutricionista "jefe de producción	MOD	\$ 600,00	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 56,70	\$ 56,70	\$ 543,30	\$ 225,23	\$ 825,23	\$ 9.902,80
4	OPERARIO 1	MOD	\$ 400,00	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 37,80	\$ 37,80	\$ 362,20	\$ 161,27	\$ 561,27	\$ 6.735,20
	Total área Operativa		\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00	\$ 94,50	\$ 94,50	\$ 905,50	\$ 386,50	\$ 1.386,50	\$ 16.638,00
	Total MOD		\$ 1.000,00	\$ 1.000,00	\$ 12.000,00	\$ 94,50	\$ 94,50	\$ 905,50	\$ 386,50	\$ 1.386,50	\$ 16.638,00
	TOTAL GENERAL		\$ 1.836,12	\$ 1.836,12	\$ 22.033,44	\$ 173,51	\$ 173,51	\$ 1.662,61	\$ 720,59	\$ 2.556,71	\$ 30.680,47

Tabla 3 SUELDOS Y SALARIOS

Fuente: Elaborado por autores.

GASTOS DE VENTAS

GASTOS DE VENTAS	
Publicidad	\$ 276,00
Sueldos y salarios	\$ 7.021,23
Servicio delivery	\$ 1.692,00
Total	\$ 8.989,23

Tabla 4 GASTOS DE VENTAS

GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS	
Útiles de oficina	\$ 13,75
Servicios básicos	\$ 816,00
Sueldos y salarios	\$ 7.021,23
Depreciación	\$220,17
Total	\$ 8.071,15

Tabla 5 GASTOS ADMINISTRATIVOS

GASTOS DE CONSTITUCIÓN.

GASTOS DE CONTITUCIÓN	
Patente y Marca	\$ 208,00
Permiso Municipal	\$ 30,00
Permiso de Sanidad	\$ 20,00
Permiso de Cuerpo de Bomberos	\$ 32,00
Otros	\$ 100,00
Total	\$ 390,00

Tabla 6 GASTOS DE CONSTITUCIÓN

COSTOS PROYECTADOS

COSTOS PROYECTADOS						
	MENSUAL	AÑO 1	AÑO2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
KIT DE POLLO	1105,03281	\$ 13.260,39	\$ 13.635,66	\$ 14.021,55	\$ 14.418,36	\$ 14.826,40
KIT DE CARNE	1123,80295	\$ 13.485,64	\$ 13.867,28	\$ 14.259,72	\$ 14.663,27	\$ 15.078,24
KIT DE MARISCOS	1402,10528	\$ 16.825,26	\$ 17.301,42	\$ 17.791,05	\$ 18.294,54	\$ 18.812,27
TOTAL		\$ 43.571,29	\$ 44.804,36	\$ 46.072,32	\$ 47.376,17	\$ 48.716,92

Tabla 7 COSTOS PROYECTADOS

PRÉSTAMO BANCARIO

DATOS		RESUMEN CUOTAS MENSUALES A AÑOS		
PRÉSTAMO	35.000,00	AÑO	INTERES	CAPITAL
AÑOS		1	\$ 2.897,99	\$ 5.810,33
INTERES	8,95%	2	\$ 2.356,10	\$ 6.352,22
		3	\$ 1.763,66	\$ 6.944,66
		4	\$ 1.115,97	\$ 7.592,35
		5	\$ 407,88	\$ 8.300,44

Tabla 8 PRÉSTAMO BANCARIO

ESTADO DE RESULTADO

ESTADOS DE RESULTADOS ANUALES					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Ventas					
KIT DE POLLO	37886,83905	39348,62696	40866,81503	42443,57936	44081,17998
KIT DE CARNE	38530,38686	40017,00477	41560,98087	43164,52819	44829,94518
KIT DE MARISCOS	48072,18095	49926,94991	51853,28142	53853,93658	55931,78301
Total Ingresos	\$ 124.489,41	\$ 129.292,58	\$ 134.281,08	\$ 139.462,04	\$ 144.842,91
Costos de producción					
MPD	\$ 22.450,98	\$ 23.086,35	\$ 23.739,69	\$ 24.411,52	\$ 25.102,37
MOD	\$ 11.092,00	\$ 11.405,90	\$ 11.728,69	\$ 12.060,61	\$ 12.401,93
CIF	\$ 10.028,31	\$ 10.312,11	\$ 10.603,94	\$ 10.904,04	\$ 11.212,62
Total Costos	\$ 43.571,29	\$ 44.804,36	\$ 46.072,32	\$ 47.376,17	\$ 48.716,92
UTILIDAD BRUTA	\$ 80.918,11	\$ 84.488,22	\$ 88.208,75	\$ 92.085,87	\$ 96.125,99
Gastos Operativos					
Gastos Administrativos	\$ 8.071,15	\$ 8.380,28	\$ 8.701,24	\$ 9.034,50	\$ 9.380,52
Gastos de Ventas	\$ 8.989,23	\$ 9.079,13	\$ 9.169,92	\$ 9.261,62	\$ 9.354,23
Gastos de Constitución	\$ 390,00				
UTILIDAD ANTES DE OTROS GASTOS	\$ 63.467,73	\$ 67.028,82	\$ 70.337,59	\$ 73.789,76	\$ 77.391,24
Gastos Financieros	\$ 2.897,99	\$ 2.356,10	\$ 1.763,66	\$ 1.115,97	\$ 407,88
UTILIDAD ANTES DE PARTIC TRABJ	\$ 60.569,73	\$ 64.672,72	\$ 68.573,93	\$ 72.673,78	\$ 76.983,36
Participación Trabajadores	\$ 9.085,46	\$ 9.700,91	\$ 10.286,09	\$ 10.901,07	\$ 11.547,50
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 51.484,27	\$ 54.971,81	\$ 58.287,84	\$ 61.772,71	\$ 65.435,85
Impuesto a la Renta	\$ 11.326,54	\$ 12.093,80	\$ 12.823,33	\$ 13.590,00	\$ 14.395,89
UTILIDAD NETA	\$ 40.157,73	\$ 42.878,01	\$ 45.464,52	\$ 48.182,72	\$ 51.039,97

Tabla 9 ESTADO DE RESULTADO

FLUJO DE EFECTIVO

SALDO SOBRANTE		\$	\$	\$	\$	\$
		40.157,73	42.878,01	44.694,52	48.182,72	51.039,97
Inversión Activos Fijos	\$ 4.428,00					
Préstamo	\$ 35.000,00					
Amortización Préstamo bancario		\$ 5.810,33	\$ 6.352,22	\$ 6.944,66	\$ 7.592,35	\$ 8.300,44
(-)(+) Capital de trabajo	\$ 61.021,68					\$ 61.021,68
(+) Valor de desecho						\$ 204,77
FLUJO DE CAJA	-\$ 30.449,68	\$ 34.347,41	\$ 36.525,79	\$ 37.749,86	\$ 40.590,37	\$ 103.965,98

Tabla 10 FLUJO E EFECTIVO

INDICADORES FINANCIEROS

TMAR	10%
VAN	\$ 151.383,35
TIR	120%
B/C	5,97
DECISION DE INVERSION	ACEPTAR
RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN	11 meses

Tabla 11 INDICADORES FINANCIEROS