

Sistematizar a través de una herramienta financiera el marco administrativo y contable de la repostería Love Cake

Isabella Galvis

Michelle Rubiano

Veronica Valencia

Universidad Católica Luis Amigó

Posgrado en Finanzas

Docente: Catalina Valencia

Medellín, Colombia

Diciembre de 2024

Tabla de Contenido

Resumen.....	4
Abstract.....	5
Marco Teórico.....	6
Reseña histórica Love Cake Repostería Artesanal	6
Planteamiento del Problema	7
Misión	8
Visión.....	8
Portafolio.....	9
Justificación del planteamiento del problema.....	10
Objetivo General.....	10
Objetivos Específicos.....	10
Marco Teórico.....	11
1.1 Emprendimiento.....	11
Población por grupo de edad, sexo y estrato socioeconómico	14
Aumento de Precio de Insumos Panificadores	16
1.3 Competencia.....	17
Comparativo de los Competidores Existentes.....	18
Diseño de la Metodología	20
Análisis de datos.....	21
Recomendaciones.....	30
Recomendaciones por área:.....	31
Recomendaciones por Línea de Productos.....	34
Conclusiones	35
Bibliografía	37

Tabla de Ilustraciones

Ilustración 1 Portafolio Love Cake	9
Ilustración 2 Población de Medellín/https:/ (Medellín COMO VAMOS, 2023)	14
Ilustración 3 Tendencia Poblacional/ (Alcaldía de Medellín, 2019).....	15
Ilustración 4 Aumento de precios insumos panificadores/ (La República, 2023)	16
Ilustración 5 Comparativo de Competidores Existentes	20

Resumen

Love Cake es una repostería artesanal en Medellín fundada en 2022, especializada en tortas personalizadas y productos como cupcakes y postres. Ofrece calidad, frescura y atención personalizada, destacándose en un mercado competitivo al enfocarse en eventos infantiles y clientes de estratos 1, 2 y 3.

La empresa enfrenta retos por la falta de una estructura financiera y administrativa que permita calcular costos, fijar precios y analizar su rentabilidad. El proyecto busca implementar una herramienta financiera para organizar costos directos e indirectos, establecer puntos de equilibrio y proyectar su sostenibilidad.

Con una visión a 2030 de expandir sus operaciones y generar empleo, Love Cake aspira a liderar el sector mediante calidad e innovación. Este plan asegura una base sólida para su crecimiento en un mercado en evolución.

Love Cake muestra fortaleza en su liquidez \$7.000.000 Millones en la caja y una sólida base operativa gracias a su inversión en maquinaria (77.1% de los activos). Sin embargo, depende significativamente de deuda a corto plazo (53.1% de los activos)

El proyecto es altamente rentable, con un VPN de \$ 181.835.820,31 Millones y una TIR del 46.68%, aunque los beneficios mayores se concentran en los años 4 y 5. Se identifican riesgos de flujo de caja negativo en los primeros meses y una fuerte dependencia de temporadas altas.

Se recomienda reducir costos variables (70% del CVU), optimizar la mezcla de productos priorizando los cakes (\$330.889 de margen) y establecer un fondo de contingencia. Además, es

crucial implementar mantenimiento preventivo para maquinaria clave y planificar la sustitución de activos de vida corta para asegurar operaciones sostenibles.

Abstract

Love Cake is an artisan bakery in Medellin founded in 2022, specializing in custom cakes and products such as cupcakes and desserts. It offers quality, freshness and personalized attention, standing out in a competitive market by focusing on children's events and clients of strata 1, 2 and 3.

The company faces challenges due to the lack of a financial and administrative structure to calculate costs, set prices, and analyze profitability. The project seeks to implement a financial tool to organize direct and indirect costs, establish break-even points, and project sustainability.

With a 2030 vision of expanding its operations and generating employment, Love Cake aspires to lead the sector through quality and innovation. This plan ensures a solid foundation for growth in an evolving market.

Love Cake shows liquidity strength of \$7,000,000 million in cash and a solid operating base thanks to its investment in machinery (77.1% of assets). However, it is significantly dependent on short-term debt (53.1% of assets).

The project is highly profitable, with a NPV of \$ 181.835.820,31 million and an IRR of 46.68%, although the highest returns are concentrated in years 4 and 5.

It is recommended to reduce variable costs (70% of CVU), optimize the product mix prioritizing cakes (\$330,889 margin) and establish a contingency fund. In addition, it is crucial to

implement preventive maintenance for key machinery and plan the replacement of short-lived assets to ensure sustainable operations.

Palabras clave: Repostería, artesanal, costos, producción, liquidez, emprendimiento, utilidades, flujo de caja, VPN, TIR, proyección.

Marco Teórico

Reseña histórica Love Cake Repostería Artesanal

Es una empresa dedicada a la elaboración y comercialización de tortas artesanales, busca convertir esos momentos especiales en momentos inolvidables. Su horneado es casero, así que su sabor es inigualable y todo tiene un ingrediente adicional, que es el amor y el cariño que se le impregna al producto. Es un manjar de alta calidad, duración y frescura desde el momento de la entrega, cuenta con una variable facilitadora como lo es su personalización, es decir, son preparadas según el gusto del cliente permitiendo abarcar fechas especiales como día de la madre, día del padre, cumpleaños, día de X profesión, etc.

Las tortas están elaboradas con un Glase industrial que le da un toque de sabor distintivo de las demás sin perder ninguna de las características principales descritas anteriormente, adicional a esto las tortas son secas, es decir que no necesitan refrigeración. Estas se pueden realizar de diferentes sabores según el gusto del cliente como son naranja, vainilla, maría luisa, frutos rojos, entre otros, permitiendo variabilidad y múltiples opciones. Los productos de la compañía se podrán encontrar en la ciudad de Medellín directamente en su establecimiento.

Love Cake a finales del 2022 en cabeza de la repostera Shirley Correa, técnico en panadería y repostería, quien a raíz de su pasión por la repostería tomó la decisión de crear su

negocio, capitalizarse y darle su toque a cada producto, inicialmente trabajó únicamente con el ofrecimiento de tortas, pero su portafolio se ha ido ampliando, contando con productos como Cupcakes, postres, galletería, y mesas de dulces para eventos. Hasta el momento ha tenido muy buena acogida en el mercado, dado que es una compañía que brinda un servicio con carisma, empatía y respeto por los gustos del cliente.

Love Cake está orientado principalmente al público infantil, siendo esta línea el fuerte para el negocio, sin dejar de lado cualquier otro tipo de ocasión a celebrar. En consecuencia, con lo anterior, los papás primordialmente son quienes adquieren el producto para el festejo con los niños de edades promedio entre 1 a 13 años. La repostería permite el acceso de sus servicios a clase baja y media, estratos habitualmente 1,2 y 3 en todos los rangos de edad.

La competencia directa de Love Cake son las reposterías caseras de tamaño micro, que en algunos casos presentan un precio inferior, pero no trabajan con productos de calidad y una preparación casera, por lo cual cuando un cliente llega y prueba los artículos, se fideliza fácilmente por su variación en sabor y lado estético, como figuras, colores y tamaño, sin dejar de lado la entrega en el punto que el cliente indique que requiere el servicio, contando con la alternativa del acceso a acercarse al punto de fabricación.

Planteamiento del Problema

La repostería Love Cake, requiere de una estructura financiera y administrativa, que le permita determinar los costos de producción, operación y su mano de obra con sus factores prestacionales, así mismo poder establecer los precios y costos de cada producto, teniendo en cuenta los indirectos de fabricación que faciliten calcular el precio de venta en el mercado.

Así mismo, es de vital importancia sistematizar y organizar el balance general de la empresa y su tabla de precios, con el fin de realizar un análisis financiero teniendo en cuenta el valor presente neto (VPN), la tasa interna de retorno (TIR) y el flujo de caja, lo cual nos ayudará a localizar el punto de equilibrio de Love Cake.

A raíz de las necesidades objetivas de Love Cake, ¿es significativo elaborar una herramienta financiera para la compañía que permita determinar los costos de producción, mano de obra y carga fabril para su sostenibilidad financiera?

Misión

Ser una empresa líder en el sector de repostería reconocida en la ciudad de Medellín, destacándose por calidad, sabor, personalizaciones innovadoras, atención y servicio al cliente; utilizando los más altos estándares de calidad.

Visión

Love Cake proyecta al 2030 expandir su negocio, contando con sedes estratégicas en zonas de la ciudad de fácil acceso, generando empleo a madres y padres cabezas de hogar, aportando a la microeconomía del país y crecimiento personal y laboral con oportunidades de ascenso a todos los colaboradores de la repostería.

Portafolio



Una selección de nuestros mejores productos.

Cakes Personalizados

- Cakes personalizados para cualquier ocasión con rellenos caseros de fruta natural como Maracuyá, naranja, fresa, manzana y nueces, chocolate, vainilla con chispas de chocolate, zanahoria, banano.



Cupcakes

- Cupcakes frescos y esponjosos tradicionales de vainilla o zanahoria, acompañados de tu relleno a elegir.

Postres

- Cheesecake de fresa, limón, chocolate, tres leches, frutos rojos.
- Napoleón Napoleón



Galletería

- Galletas en la forma que desees, figuras geométricas o corazón, con sabores de: Macarron, alfajores, galletas de coco, panderos, chocolate.

Pedidos

 315 649 2405

 **LOVE
CAKE**
Enviado Antioquia

Ilustración 1 Portafolio Love Cake

Justificación del planteamiento del problema

Es importante destacar que las organizaciones requieren ser estructuradas financieramente, ya que se abarcan aspectos relacionados con el capital, la deuda y las inversiones, adicional juega un papel crucial en la determinación de su capacidad para crecer, competir y sostenerse en el mercado. Su principal objetivo es maximizar el valor de la empresa, lo cual se logra a través del manejo eficiente de los recursos, al implementar una herramienta de sistematización para calcular los costos de producción, mano de obra y carga fabril, se aporta a la empresa consolidación de la información la cual contribuirá para la toma de decisiones y determinación de estrategias.

Objetivo General

Organizar la estructura administrativa y de costos directos, de producción, mano de obra y su carga fabril, que garantice en el tiempo su sostenibilidad financiera y administrativa.

Objetivos Específicos

- Identificar los costos directos e indirectos asociados a la producción de la repostería, que permita el control financiero de la empresa.
- Diagnosticar si Love Cake cuenta con los elementos necesarios para la creación e implementación de una herramienta financiera.
- Elaborar los estados de costeo variable y de resultados por líneas de producto y realizar los puntos de equilibrio en pesos y unidades, que permitan calcular el valor y las cantidades a producir y vender.

Marco Teórico

1.1 Emprendimiento

Con la motivación de aprovechar oportunidades por medio de la creación de un proyecto o negocio para llevar a cabo la venta de un producto o la prestación de un servicio, comienza la ejecución de una pequeña empresa derivada de un emprendimiento, debido a esto, actualmente se evidencia una gran diversidad de microempresas en el mercado y así mismo diferentes tipos de consumidores. (Correa, 2024)

Por otra parte, dando una perspectiva conceptual al emprendimiento se menciona que es significativo para el desarrollo de cualquier país, evidenciándose en el beneficio que la sociedad recibe de los emprendedores, no solo es hacer referencia a la resolución de problemas del consumidor y la satisfacción de necesidades del mercado, sino también, es reconocer su aporte en la creación de empleos, el desarrollo de políticas públicas para fomentar el emprendimiento, la promoción de una sociedad inclusiva cuya participación se dé de forma equitativa en todos los ámbitos, la innovación de procesos y productos, además del crecimiento económico del país. (Ávila, 2021)

Dentro de este marco, y teniendo en cuenta la ubicación de la repostería Love Cake es importante hablar acerca del emprendimiento en el departamento de Antioquia, es por esto por lo que en una entrevista realizada por caracol radio a Alejandro Olaya, gerente de innovación y emprendimiento de la "ANDI", gerente de la seccional Antioquia, menciona que Medellín y Antioquia se han destacado por su carácter emprendedor:

“Es la cuna de grandes empresas del país y eso se respira y se vive en el día a día; de cerca de 400 emprendedores innovadores por toda Colombia, el 50% están en Antioquia,

aquí nació ANDI del Futuro que es la comunidad empresarial de nuevos emprendimientos innovadores y con gran futuro”. (Caracol Radio, 2023)

Teniendo en cuenta esto, se da una gran relevancia a los pequeños emprendedores Antioqueños, ya que conforman mayormente el tejido empresarial aportando a la economía y el desarrollo del país, y así mismo proyectándose a un crecimiento exponencial a futuro.

Así mismo, de acuerdo con una encuesta realizada en Colombia sobre emprendimiento social, se evidencia que los emprendedores del país están dando prioridad a las necesidades sociales como salud, educación y cuidado del medio ambiente dentro de sus emprendimientos, por otra parte, dicha encuesta muestra como resultado un posicionamiento del tercer lugar para Antioquia como uno de los departamentos con más iniciativa de este tipo, para mayo del 2023 aproximadamente 25 mil empresas. (Diana Sofia Maldonado, 2023)

1.2 Mercado Sector Repostero

Industria Panificadora y Repostera de Medellín

A pesar de que la capital antioqueña es la tercera ciudad del país con mayor cantidad de establecimientos de este tipo, según un informe del Sector Industria Panificadora, para el año 2017, los 1532 registrados están lejos de los 7000 que se pueden encontrar en Bogotá, una ciudad que, a simple vista, tiene un mayor consumo de pan y pastelería debido a factores geográficos y culturales.

Sin embargo, hay una realidad que golpeó a todas las microempresas de la ciudad, y es que, aunque la oferta de la ciudad se haya duplicado en la última década, en los años posteriores

a la pandemia el ritmo de producción ha sido relativamente bajo por una moderación en la demanda y una coyuntura económica desafiante. (JLL, 2024)

También teniendo en cuenta, el ritmo con el que ha venido creciendo el valor de los insumos, lo que obliga al sector a ser eficaces con la administración de los insumos. (Rubiano, 2024)

“Medellín lo tiene todo, equipos, insumos, personal y ganas de hacer muy buena pastelería” (Alvarez, 2019)

Es importante resaltar que en el mercado de la ciudad hay gran variedad de reposterías, las más fuertes y frecuentadas son Don Jacobo y el Portal. El factor diferenciador del servicio de Love Cake Repostería es el grado de personalización del producto, su variación contiene tanto sabor, como lado estético, adicional si es encargado por vía electrónica, telefónica o vía WhatsApp, su entrega será en el establecimiento pactado con el cliente. Como factor adicional y relevante, se cuenta con la preparación y los ingredientes que se utilizan ya que todos son caseros y su preparación es 100% manual.

En la descripción del mercado objetivo se tiene qué de acuerdo con la gráfica de la ciudad de Medellín, el segmento de mercado está enfocado en personas que se encuentren entre un rango de 19 y 90 años los cuales se encuentran en estratos 2 y 3, que abarca una población aproximada de 2.291.711 habitantes en total. Lo anterior es equivalente a un porcentaje del 86.36% siendo el público objetivo del sector repostero.

Población por grupo de edad, sexo y estrato socioeconómico



Estrato socioeconómico

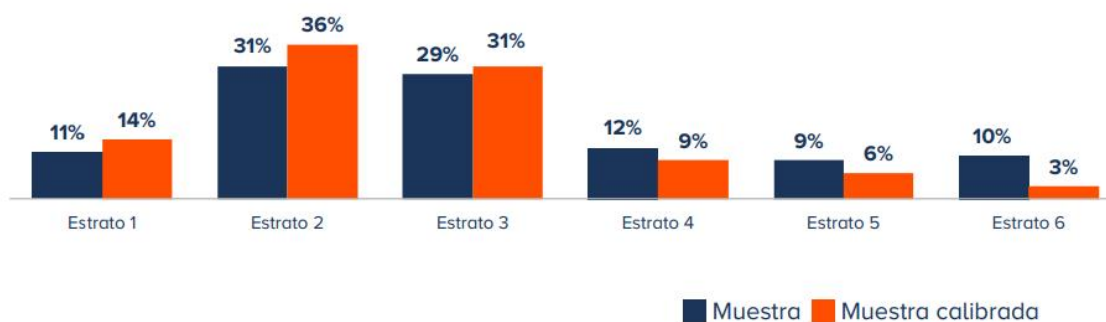


Ilustración 2 Población de Medellín/https:// (Medellín COMO VAMOS, 2023)

A pesar de que los productos de panadería siguen siendo uno de los productos alimentarios más importantes en todo el mundo, la volatilidad del mercado ha venido aumentando debido a los cambios que se han producido en los patrones de producción y consumo; los cuales están obligando a los actores de la industria a adaptarse para no quedarse fuera del sector. (Rubiano, 2024)

No deja de ser cierto que los productos de panadería y repostería son altamente reconocidos por su valor nutricional, pero también es una realidad que dichos productos han venido siendo desacreditados en diferentes medios de comunicación, y que su consumo se ha asociado con el surgimiento de algunos problemas de la salud como la obesidad, la hipertensión y algunas alergias. Como una respuesta a lo anterior, las nuevas tendencias en alimentación se vienen orientando a la inclusión de nuevas posibilidades, con nuevos ingredientes que satisfagan

las cambiantes y dinámicas necesidades del cliente. Las tendencias con más fuerza en el mundo en la innovación en alimentos son la variedad sensorial que brinda el alimento (20,1%) y el naturismo (13,3%); estos datos dejan ver las posibilidades que tiene.

Los mercados actuales obligan a las empresas a ofrecer diferentes productos en su portafolio para aquellos clientes con necesidades o gustos especiales, lo que se constituye en un factor diferenciador que, además, les dará paso a ensanchar su horizonte competitivo. (Alcaldía de Medellín, 2019)

Tendencia poblacional

EJE	TENDENCIA
Placer	Sofisticación, exotismo, variedad sensorial, diversión
Salud	Naturismo, productos vegetarianos, funciones medicinales
Forma	Cuidado de línea, energía, bienestar, función cosmética
Practicidad	Facilidad de manipulación, ahorro de tiempo, nomadismo
Ética	Solidaridad, ecología

Ilustración 3 Tendencia Poblacional/ (Alcaldía de Medellín, 2019)

La economía a nivel país se ha visto gravemente afectada por el alza en los precios de los insumos vitales con los cuales trabaja el sector panificador, se ha reducido la venta de los productos, aunque siguen siendo productos muy buscados por los colombianos, ya que habitualmente son tradición cultural. (Rubiano, 2024)

Aumento de Precio de Insumos Panificadores

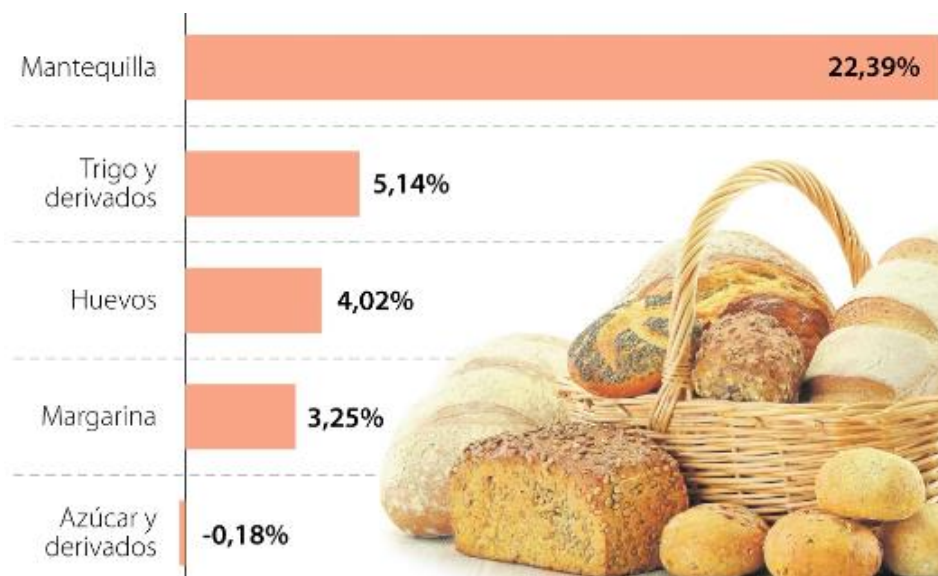


Ilustración 4 Aumento de precios insumos panificadores/ (La República, 2023)

Como perspectiva del mercado de pastelería, según informe de expertos indica que “Se espera que el mercado de pastelería crezca a una tasa de crecimiento anual compuesta (TCAC) del 5,8% durante el periodo de pronóstico 2024-2032.” (Informes de Expertos, 2023)

El mercado de pastelería está ampliando su tamaño y sus rutas comerciales con una ampliación en las ventas internacionales impulsado por la creciente demanda derivada de la popularidad de la comida preparada. Además, el crecimiento de la cuota de mercado de bollería a escala mundial es directamente proporcional a la expansión de la industria panadera y repostería.

La mayor parte de las ventas de bollería, pastelería y pasteles precocinada se realizan a través de canales fuera de línea, lo que también ha provocado un aumento de los precios. Casi el 72% de los compradores adquieren los productos de confitería y pastelería en tiendas primarias y canales fuera de línea, de los cuales la mayoría son mujeres (31%) frente a hombres (18%). En

conjunto, los millennials son una población clave, y su creciente renta disponible está impulsando un sector de pastelería resurgente e increíblemente diverso en la economía mundial. (Informes de Expertos, 2023)

1.3 Competencia

La repostería en Antioquia, Colombia, es una industria vibrante y competitiva, con numerosas marcas y negocios que se destacan por su calidad, creatividad y tradición. Cabe destacar que la competencia directa de la compañía son todos aquellos microempresarios del mismo sector, sin embargo como no se tiene un dato que nos pueda revelar mayor información, se realizó un análisis competitivo y referente de las marcas de repostería más reconocidas en Medellín y se encuentran, “REPOSTERIA ASTOR”, durante sus años de vida, Astor ha logrado liderar el mercado de las reposterías en aspectos como producto, innovación, variedad y calidad convirtiéndose en unas de las marcas más queridas “top of mind” en personas mayores de 25 años. (Gómez, s.f)

Otra marca destacada es “PASTELERIA SANTA ELENA”, El esmero y cuidado en la producción, que los productos sean artesanales y que la selección de materias primas sea rigurosa, otros valores para que la Pastelería Santa Elena siga siendo una de las preferidas es la elegancia y el buen gusto en la decoración de las tiendas. (santaelena.com.co, s.f.)

Competidores Existentes

- Repostería Astor
- Pastelería Santa Elena

Comparativo de los Competidores Existentes

VARIABLE	REPOSTERIA ASTOR	PASTELERIA SANTA ELENA
VOLUMEN DE VENTAS	12,34%	
LINEAS DE PRODUCTO	Tortas, Chocolates, Confitería, Mazapán, Moros, Sin azúcar adicionada, Para preparar en casa, Productos de Temporada, Snacks y Galletas.	Tortas, Postres, Pastelería Dulce, Pastelería de Sal, Galletas, Para Preparar en Casa, Dulces y Bebidas.
SEGMENTACION DE CLIENTES	Un rango de la población de 25 años en adelante.	Sus productos van dirigidos a las Familia, al Viajero, Al camínate, A la persona que va a hacer una diligencia o a una cita.
CANALES DE DISTRIBUCION	Ventas Directas	Exportaciones, Al por mayor y Detal.
ESTRATEGIAS	La contratación de mujeres cabeza de familia estrato 1,2 y 3.	Línea institucional que ofrece Regalos Corporativos, Refrigerios para todo tipo de

	<p>Empaques amigables con el medio ambiente a partir de pulpa de caña de azúcar.</p> <p>Implementación de la metodología kaizen.</p>	<p>eventos o Convenciones Empresariales.</p> <p>Técnicas de cocina internacional para desarrollar recetas de elaboración artesanal con productos locales típicos de Colombia.</p>
PUBLICICO	<p>Para fidelizar a sus clientes Astor al lanzar nuevas líneas de productos hace envíos de muestras para conocer su opinión y tener en cuenta sus opiniones, descuentos de un 10% en el mes de sus cumpleaños y una copa de helado gratis presentando la cedula.</p>	<p>En Pastelería Santa Elena se comprometen a deleitar con cariño y calidez a sus clientes, para esto, día a día se fortalecen, adaptan y trabajan en equipo.</p>
ESTRATEGIAS DE MARKETING	<p>Su publicidad va siempre enfocada al tema de producto y a causas sociales, cuenta con un sitio</p>	<p>Incrementar alianzas a un 20% frente al actual, con organizaciones y universidades participación</p>

	web, actualizado en cuanto a tema de navegación y diseño.	activa de las licitaciones que se realizan año a año, para el crecimiento de la compañía.
FORTALEZAS	La empresa resolvió quedarse con ocho líneas y más de 600 productos, de los cuales cinco representan el 80% de las ventas	Implementación de técnicas de cocina internacional para desarrollar recetas de elaboración artesanal con productos locales típicos de Colombia.
DEBILIDADES	Productos de baja rotación.	Poca inversión publicitaria, No cuenta con domicilios propios y directos.

Ilustración 5 Comparativo de Competidores Existentes

Diseño de la Metodología

La metodología de investigación adoptada para este proyecto se basa en un enfoque cuantitativo de intervención, el cual se considera esencial para realizar un análisis detallado y estratégico de los datos financieros de la empresa de manera objetiva. El uso del método cuantitativo permite estructurar la información recolectada de forma sistemática y facilitar la toma de decisiones informadas, ya que se enfoca en la medición precisa y la interpretación numérica.

Para la recolección de datos, se utiliza una herramienta (plantilla estandarizada) que recopila información financiera clave de la empresa. Entre los datos solicitados se incluyen el balance general mensual, los activos fijos necesarios para las operaciones, los costos fijos mensuales, los costos unitarios de los cinco principales productos de la compañía, y los puntos de equilibrio tanto en unidades como en términos monetarios, así mismo, se incorpora un análisis detallado del flujo de caja de los últimos cinco años.

Se emplean indicadores financieros fundamentales como el Valor Presente (VP), el Valor Presente Neto (VPN) y la Tasa Interna de Retorno (TIR). Estos indicadores son esenciales para evaluar la viabilidad y rentabilidad de la empresa, ya que permiten analizar no solo el estado actual de la misma, sino también proyectar su rendimiento futuro bajo distintas condiciones. El uso de estos indicadores facilita la validación del proyecto desde una perspectiva financiera y administrativa.

Análisis de datos

El **balance general** de Love Cake proporciona una visión detallada de su situación al cierre del 2023, con las siguientes características:

- **Activos:**
- Activos Corrientes: \$11,039,173.00, indica la cantidad de recursos que la empresa puede convertir en efectivo en el corto plazo.
- Caja general y menor suman \$7,000,000, reflejando buena liquidez, permitiendo a la empresa cumplir con sus obligaciones inmediatas sin problemas financieros.

- Inventarios: \$4,039,173, sin productos terminados, ya que Love Cake opera bajo un modelo de producción bajo demanda. Esto puede ser beneficioso para minimizar los costos de almacenamiento y reducir el riesgo de obsolescencia de los productos.
- **Activos Fijos:** \$51,050,796.11
 - Maquinaria y equipos son la principal inversión \$39,784,500, con depreciación de \$416,470, esto indica un enfoque significativo en la capacidad productiva de la empresa.
 - Otros activos relevantes incluyen muebles \$5,520,000 y equipos de cómputo \$6,314,000.
 - Otros Activos: \$1,940,000.00, invertidos en adecuaciones físicas, lo que puede reflejar mejoras en las instalaciones para optimizar la producción o el ambiente de trabajo.

Total Activos: \$64,029,969.11, lo que proporciona una base sólida para sus operaciones y futuras inversiones.

- **Pasivos:**
 - Pasivos Corrientes: \$34,029,969.11
 - Obligaciones bancarias: \$15,000,000 (Constituyendo el 44% de los pasivos corrientes).
 - Cuentas por pagar a proveedores: \$17,580,809.11.
 - Prestaciones y cesantías: \$1,449,160.
 - Pasivos a Largo Plazo: No hay registros en esta categoría.

Total Pasivos: \$34,029,969.11, lo que proporciona una visión clara de las obligaciones financieras de la empresa.

- **Patrimonio:**

- Capital: \$30,000,000.00 representando el 46.8% del total de activos, esto indica una sólida base de capital que puede ser utilizada para financiar operaciones y crecimiento sin depender excesivamente de deuda externa.
- Utilidades Retenidas: \$0, lo que sugiere una oportunidad para mejorar la reinversión de ganancias en el negocio, potenciando el crecimiento y la innovación.

Total Patrimonio: \$30,000,000.00, lo que refleja la inversión de los propietarios y la capacidad de la empresa para financiarse internamente.

La empresa muestra un equilibrio financiero, aunque depende en gran medida de deuda a corto plazo y aunque no presenta utilidades en el periodo base (periodo 0), se tiene presente que es un emprendimiento nuevo, el cual se encuentra en curva de crecimiento.

- **Puntos Destacados:**

- Equilibrio Financiero: El balance está correctamente cuadrado con activos igual a pasivos más patrimonio.
- Dependencia de Deuda a Corto Plazo: La alta proporción de pasivos corrientes (53.1% del total de activos) podría generar presiones de liquidez si no se administra adecuadamente.
- Inversiones Fijas Significativas: La empresa ha invertido considerablemente en activos fijos, lo que sugiere una infraestructura sólida para operar.
- Oportunidades de Mejora: Generar utilidades retenidas para fortalecer el patrimonio.
- Analizar la alta dependencia de la deuda bancaria a corto plazo.

Análisis de los **activos fijos** y su **depreciación**, muestran una distribución equilibrada de los diferentes tipos de activos de la empresa, con información detallada sobre su costo inicial y la depreciación asignada a lo largo de su vida útil. A continuación, se presentan algunas conclusiones clave:

- **Distribución de Activos por Categoría**

- Maquinaria y Equipo, representa la mayor inversión con un valor total de \$39.784.500, lo que equivale al 77.1% del total de activos.
- Equipos de Cómputo tienen un valor de \$6.314.000, aportando el 12.2% del total de activos.
- Muebles y Enseres tienen un valor de \$5.520.000, representando el 10.7% del total de activos.

- **Depreciación Anual y Mensual**

- La depreciación total anual es de \$6.812.446,67, y la depreciación mensual es de \$567.703,89.
- Maquinaria y Equipo tiene la mayor contribución a la depreciación anual \$4.997.646,67 y mensual \$416.470,56.
- Los Equipos de Cómputo generan una depreciación anual de \$1.262.800 y mensual de \$105.233,33.
- Muebles y Enseres tienen la menor depreciación anual (\$552.000) y mensual \$46.000.

- **Vida Útil de los Activos**

- Los activos con vida útil más corta (3 años) son los utensilios, bandejas y bailarinas, lo que implica una depreciación acelerada.
- Activos con vida útil de 10 años, como el horno panadero, muebles y enseres, permiten una depreciación más lenta y estable.

- **Puntos Relevantes**

- Los equipos más costosos son el Horno Panadero \$21.200.000 y las Mesas de Acero Inoxidable \$3.600.000, con una depreciación significativa en su categoría.
- Activos pequeños, como utensilios y moldes, aunque tienen menor valor, su corta vida útil aumenta su impacto proporcional en la depreciación mensual.

- **Implicaciones Financieras**

- Una alta depreciación mensual de \$567.703,89 puede impactar directamente en los resultados financieros mensuales de la empresa.
- Es importante priorizar la optimización y cuidado de los activos más costosos, como la maquinaria principal y los equipos de cómputo, para prolongar su vida útil efectiva.

Punto de equilibrio:

- En unidades: 66.17 unidades en total.
- En pesos: \$ 28.154.637 en total.
- Los costos fijos altos \$12.405.137 y el peso de los costos variables limitan la rapidez para alcanzar el punto de equilibrio.

- La línea con mayor impacto es "Cupcakes tradicionales", con un 37.7% de participación y el mayor costo variable unitario.

Estrategias para optimizar:

- Reducir costos variables: Especialmente en materiales directos, que representan el 70.08% del CVU total.
- Incrementar precios de venta: Si es viable en el mercado, pequeñas alzas podrían mejorar los márgenes de contribución.
- Optimizar el mix de productos: Priorizar la producción de líneas con mayores márgenes de contribución, como "Cakes" (\$330.889) y "Postres" (\$164.454).

Análisis General del Flujo de Caja

- Ventas e Ingresos:

- Se observa un patrón de ingresos fluctuantes en el Año 1, seguido por un incremento proyectado en años posteriores. Esto indica una expectativa de crecimiento del negocio.
- El crecimiento de ingresos converge bajo los incrementos porcentuales del IPC, pero es fundamental comparar estas proyecciones con datos históricos para validar su realismo.

- Costos Variables y Margen Bruto:

- Los costos variables (Materiales Directos, Mano de Obra Directa y CIF) representan un porcentaje significativo de las ventas. Por ejemplo, en el Año 1, el costo de producción se aproxima al 56%-60% de los ingresos.

- Esto deja márgenes brutos razonables, pero podrían optimizarse reduciendo costos unitarios o incrementando los precios, si el mercado lo permite.
- **Costos Fijos:**
 - Los costos fijos mensuales son altos y constituyen una carga significativa, particularmente por conceptos como arrendamiento, nómina y servicios públicos.
 - Esto resalta la importancia de mantener un flujo constante de ingresos para cubrir los costos fijos recurrentes.
- **Préstamos y Financiamiento:**
 - Los pagos de capital y los costos financieros son consistentes y están controlados, pero representan una parte fija del flujo de caja que limita la flexibilidad financiera.
- **Identificación de Problemas y Riesgos**
 - Saldo Inicial Negativo:
 - Los primeros meses tienen un saldo inicial acumulado negativo. Esto podría ser un riesgo si no se cuenta con una reserva de efectivo o financiamiento adicional.
 - Optimizar ingresos o ajustar costos durante los meses críticos (Enero-Marzo) podría ser clave.
- **Dependencia de Ventas Altas:**
 - Los picos de ventas en meses como mayo y junio compensan los bajos ingresos en otros periodos. Esto puede generar problemas de liquidez en meses con menores ventas.

- **Ajustes por Inflación e Incrementos Salariales:**

- Aunque el modelo incluye ajustes por inflación y aumentos salariales, es importante validar que los incrementos en ingresos superen estos aumentos en costos para evitar presiones sobre los márgenes.

- **Valor Presente Neto (VPN):**

- El VPN es de \$ 181.835.820,31, lo cual indica que el proyecto es **altamente rentable**. Este valor significa que, descontados los flujos futuros con la tasa del 12%, el proyecto generará beneficios adicionales significativos después de recuperar la inversión inicial de \$100,000,000.
- Un VPN positivo siempre señala que el proyecto es una buena inversión, suponiendo que las proyecciones de flujo de efectivo sean razonablemente precisas.

- **Tasa Interna de Retorno (TIR):**

- La TIR es del **46.68%**, lo que indica una rentabilidad muy superior a la tasa de descuento mínima del 12%. Esto sugiere que el proyecto tiene un gran margen de rentabilidad en comparación con la alternativa de invertir en otro proyecto o activo con rendimientos menores.

- **Flujos de Efectivo Descontados:**

- La recuperación de la inversión parece ocurrir entre el tercer y cuarto año, pues en el año 3 ya se ha acumulado un flujo significativo descontado (VP de \$ 48.836.030,12).
- La mayor parte del beneficio se produce en los años 4 y 5, donde los flujos de efectivo son mucho mayores y contribuyen de forma decisiva a un VPN alto.

- **Tasa de Descuento (TI):**
- La tasa de descuento del 12% parece razonable si representa el costo de capital o el rendimiento mínimo esperado. Dado que el proyecto supera esta tasa ampliamente, la decisión es favorable.

Recomendaciones

- Adoptar estrategias alineadas con el Objetivo de Desarrollo Sostenible 8 permite a la repostería contribuir al crecimiento económico inclusivo y sostenible, generando empleo decente y fortaleciendo la economía local a través de prácticas justas y responsables. Estas acciones no solo mejoran la calidad de vida de empleados y comunidades, sino que también posicionan a la empresa como un referente de responsabilidad social, fomentando la sostenibilidad y reforzando su reputación como un negocio comprometido con el bienestar colectivo y el medio ambiente.
- Se aconseja el uso de la herramienta entregada como método de crecimiento, ya que esta se adapta a las necesidades específicas del negocio. Al mismo tiempo mejora la eficiencia y la productividad, permitiendo a la empresa optimizar sus operaciones y responder de manera más efectiva a las demandas del mercado. La adopción de tecnologías y métodos innovadores puede ser un factor clave para el éxito continuo del negocio.
- Dado que el VPN y la TIR es alta, se considera usar parte de los beneficios futuros en reinversión para los años 4 y 5, con el fin de expandir el negocio, lanzar nuevos productos, fortalecimiento de las campañas de marketing y darle apertura a una nueva sede.
- Dado que los flujos en los primeros dos años son más bajos, se recomienda mantener un fondo de contingencia para cubrir cualquier imprevisto que pueda surgir durante la fase inicial del proyecto.
- Presentar a los stakeholders un informe que destaque el alto VPN y la TIR, enfatizando la fortaleza del proyecto a mediano plazo. Esto puede generar confianza para obtener financiamiento adicional si es necesario.

Recomendaciones por área:

- **A la maquinaria y Equipo:** Ya que estos representan la mayor inversión y depreciación anual, mantenerlos en buen estado es fundamental.
- **Mantenimiento Preventivo:** Implementa un plan regular de mantenimiento para equipos como el horno panadero, refrigerador, aire acondicionado y batidora. Esto ayudará a prevenir fallas costosas y prolongará su vida útil.
- **Capacitación del Personal:** Asegúrate de que el personal esté capacitado en el uso adecuado de la maquinaria para evitar daños por mal uso.
- **Sustitución de Activos de Vida Corta:** Elementos como utensilios, bandejas y moldes tienen una vida útil más corta. Evalúa el inventario periódicamente y reemplázalos antes de que afecten la operación.
- **Documentación de Uso:** Lleva un registro de uso y reparaciones realizadas a cada equipo para tomar decisiones informadas sobre mantenimiento y reemplazo.
- **Optimización Energética:** Equipos como el aire acondicionado y el refrigerador consumen energía significativa. Considere tecnologías eficientes para reducir costos operativos.
- **Equipos de Cómputo:** Estos activos tienen una vida útil de 5 años, por lo que es clave mantenerlos actualizados y funcionales.
- **Actualización de Software:** Asegurar que los equipos estén equipados con software actualizado y protegido contra amenazas cibernéticas.
- **Mantenimiento Técnico:** Realizar revisiones técnicas periódicas para evitar fallos inesperados, especialmente en el caso de la impresora y el computador.

- **Respaldo de Información:** Implementar sistemas de respaldo de datos en la nube o discos externos para proteger información crítica en caso de fallas.
- **Rotación de Equipos:** Considerar la rotación de equipos de menor uso o rentabilidad a áreas donde puedan ser más efectivos, optimizando su aprovechamiento.
- **Plan de Sustitución:** Al acercarse el final de su vida útil (5 años), preparar un plan financiero para reemplazarlos por equipos.
- **Muebles y Enseres:** Aunque tienen una depreciación baja, su mantenimiento es clave para asegurar su funcionalidad.
- **Revisión Periódica:** Evaluar el estado de muebles como escritorios, archivadores y gabinetes para identificar necesidades de reparación antes de que se deterioren gravemente.
- **Inventario Detallado:** Mantener un control del inventario para detectar pérdidas o deterioros en activos como extintores o tableros borrables.
- **Sustitución de Elementos Menores:** Elementos de bajo costo, como sillas y teléfonos, pueden ser reemplazados periódicamente para mantener una buena imagen y funcionalidad.

Para una gestión integral de los activos, es muy importante tener en cuenta estas acciones en todas las categorías:

Gestión Financiera:

- **Planificación de Depreciación:** Usar la depreciación como una herramienta para planificar inversiones futuras, reservando fondos para el reemplazo de equipos.

- Seguro de Activos: Proteger maquinaria, equipos de cómputo y muebles críticos con seguros contra daños, robos o desastres naturales.

Maximización de Uso:

- Redistribución Interna: Activos poco utilizados, como algunos utensilios o escritorios auxiliares, podrían ser redistribuidos a áreas donde sean más útiles.
- Alquiler de Maquinaria: Si ciertos activos tienen periodos de inactividad prolongados, considera rentarlos temporalmente para generar ingresos adicionales.

Monitoreo y Control:

- Etiquetado de Activos: Implementar un sistema de etiquetado con códigos QR o códigos de barras para facilitar el seguimiento de cada activo.
- Software de Gestión de Activos: Uso de herramientas digitales para monitorear el estado, ubicación y depreciación de cada elemento.

Sustitución y Renovación:

- Preparar un plan de renovación para reemplazar equipos clave a medida que se acerquen al final de su vida útil, como:
- Priorizar Inversiones: Tener un enfoque en maquinaria con alto impacto operativo, como el horno panadero y refrigeradores.
- Evaluar Financiamiento: Si los recursos son limitados, considerar un financiamiento o arrendamiento para adquirir equipos de alto costo.

Eficiencia Operativa

- Reducir Inactividad: Asegurarse de que los activos sean usados de manera eficiente para evitar períodos de inactividad prolongados.
- Sostenibilidad: Considerar reemplazar equipos antiguos por opciones energéticamente eficientes para reducir costos a largo plazo.

Recomendaciones por Línea de Productos

- Cupcakes tradicionales:

- Contribuye con el 37.7% del volumen, pero su punto de equilibrio es alto (24.95 unidades y \$ 10.208.523).
- **Optimización:** Reducir los costos de materiales directos, dado su elevado impacto (\$141.818 por unidad). Negociar con proveedores o buscar sustitutos más económicos.

- Cakes:

- Es la línea más rentable por unidad (margen de contribución de \$330.889).
- **Optimización:** Aumentar producción si la capacidad lo permite, ya que con solo 6.68 unidades se alcanza su punto de equilibrio.

- Postres:

- Tiene un buen balance entre volumen y contribución.
- **Optimización:** Analizar posibles ajustes en el precio de venta (\$347.181) para aumentar la rentabilidad.

- **Galletería:**

- Aunque tiene el menor margen de contribución (\$145.199), su punto de equilibrio es bajo (16.71 unidades).
- **Optimización:** Incrementar ventas y explorar mejoras de eficiencia en costos indirectos (\$19.425 por unidad).

Conclusiones

- El análisis permitió clasificar de forma detallada los costos directos, como materiales y mano de obra, y los costos indirectos, como arrendamientos y depreciación de maquinaria. Esta identificación mejoró la capacidad de Love Cake para entender los elementos que afectan su estructura de costos. Gracias a esta sistematización, se determinaron márgenes de contribución específicos por producto, lo cual es crucial para la toma de decisiones estratégicas, como ajustar precios de venta o priorizar líneas más rentables.
- El análisis inicial evidenció que Love Cake carecía de una estructura financiera adecuada para sostener su crecimiento. La herramienta desarrollada abordó esta deficiencia, permitiendo consolidar información clave como balances generales, costos fijos y variables, flujo de caja proyectado y análisis de indicadores financieros (VPN y TIR). Adicionalmente, la herramienta permite tomar decisiones financieras más informadas, como priorizar inversiones o gestionar eficientemente la liquidez en periodos de baja demanda.

- La implementación de la herramienta financiera permitió estructurar estados de costeo variable y de resultados, calculando puntos de equilibrio específicos para cada línea de producto en términos de unidades y pesos:

Se determinó que Love Cake necesita vender 66.1 unidades para alcanzar el punto de equilibrio, cubriendo todos sus costos fijos y variables.

La línea más rentable, "cakes", alcanza su punto de equilibrio con solo 6.68 unidades, mientras que los "cupcakes tradicionales" requieren un mayor volumen debido a su alta participación de costos variables.

El análisis permitió también optimizar las decisiones sobre producción y precios, como incrementar la producción de "cakes" para capitalizar sus altos márgenes de contribución, evaluar alternativas de proveedores para reducir costos variables en los cupcakes y aumentar su rentabilidad.

Bibliografía

Alcaldía de Medellín. (2019).

Avila, E. (30 de Junio de 2021). *La evolución del concepto emprendimiento y su relación con la innovación y el conocimiento.* Obtenido de SCielo:
http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S2521-27372021000100032&script=sci_arttext

Ballesteros, A. (3 de Diciembre de 2018). *Antioquia, la segunda región con más emprendimientos sociales.* Obtenido de El Colombiano:
<https://www.elcolombiano.com/negocios/empresas/antioquia-la-segunda-region-con-mas-emprendimientos-sociales-EC9747530>

Caracol Radio. (19 de Mayo de 2023). *Ruta Regiones: los desafíos del ecosistema de emprendimiento en Antioquia.* Obtenido de Caracol Radio:
<https://caracol.com.co/2023/05/20/ruta-regiones-los-desafios-del-ecosistema-de-emprendimiento-en-antioquia/>

Correa, S. (2024).

Diana Sofia Maldonado. (Mayo de 2023). *LABARRA.* Obtenido de
<https://www.revistalabarra.com/es/noticias/panorama-actual-de-las-panaderias-en-colombia>

Gómez, J. G. (s.f). *eafit.edu.co.* Obtenido de
<https://www.eafit.edu.co/innovacion/emprendimiento/Documents/Art%C3%ADculo%20Astor.pdf>

JLL. (Septiembre de 2024). Obtenido de <https://www.jll.com.co/es/trends-and-insights/research/informe-industrial-medellin>

La República. (2023).

Medellín COMO VAMOS. (2023). Obtenido de
https://www.medellincomovamos.org/system/files/2023-10/docuprivados/20231013_EPC%20LARGA%20.pdf

Rubiano, M. (2024).

santaelena.com.co. (s.f.). Obtenido de <https://www.santaelena.com.co/nuestra-empresa/>