

PLAN DE NEGOCIO PARA RESTAURANTE DE COMIDAS RÁPIDAS

Vinnie Giuliano Mellizo
Cristian David Merchan
Ernesto Bastias Pulido

Tomado de:

<https://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/5881/CaviedesDiego2013.pdf?sequence=4&isAllowed=y>





1. DKPAPAHOT

En este documento se consignan los datos obtenidos con el objetivo de la creación de un nuevo restaurante en Bogotá, DKPAPAHOT, el plato central son las papas horneadas combinadas con distintos ingredientes formando así variedad de opciones de comida a elección del cliente, incluyendo los tradicionales comoditis de las comidas rápidas como nuggets, pinchos, croquetas o ensaladas; una oferta variada para que los clientes puedan disfrutar de una agradable comida, nutritiva, de excelente calidad y servicio (objetivo principal de la empresa).



2. OBJETIVOS

- **Objetivo general**

Formular un plan de negocios para la creación de un restaurante de comidas rápidas cuyo ingrediente principal es la papa al horno, en la ciudad de Bogotá (Colombia), que será lanzado el 30 de julio del 2013.

- **Objetivos específicos**

- Realizar el estudio de mercado para identificar la oferta y demanda de este tipo de restaurante de comidas rápidas, para así determinar el mercado meta de la misma.
- Identificar los factores que justifican el desarrollo del proyecto, teniendo en cuenta la economía y análisis del sector de comidas rápidas, identificando la ubicación en que será establecido el negocio.



2. OBJETIVOS

- **Objetivos específicos**
- Determinar los costos operativos, costos de producción e infraestructura que se deben tener en cuenta para la puesta en marcha del proyecto, así como los costos administrativos del mismo.
- Definir la estructura organizacional de la empresa facilitando la integración de los empleados con el cumplimiento de las metas planteadas para la misma.
- Identificar los aspectos legales que se deben cumplir para formalizar la empresa.
- Elaborar los estados financieros proyectados a 5 años con el fin de identificar la viabilidad financiera a corto, mediano y largo plazo.



3. ALCANCE

La ubicación de la empresa, conformada por un único establecimiento, será la zona T, debido a su gran reconocimiento dentro del sector, gracias a los bares que existen dentro de la zona y los Centros Comerciales Andino y Atlantis.

La empresa tiene **15.431** clientes potenciales en la localidad, de estratos 4, 5 y 6 y en un rango de edad que va desde los 10 hasta los 55 años de edad, además de una población flotante en el sector de un millón de personas al día.



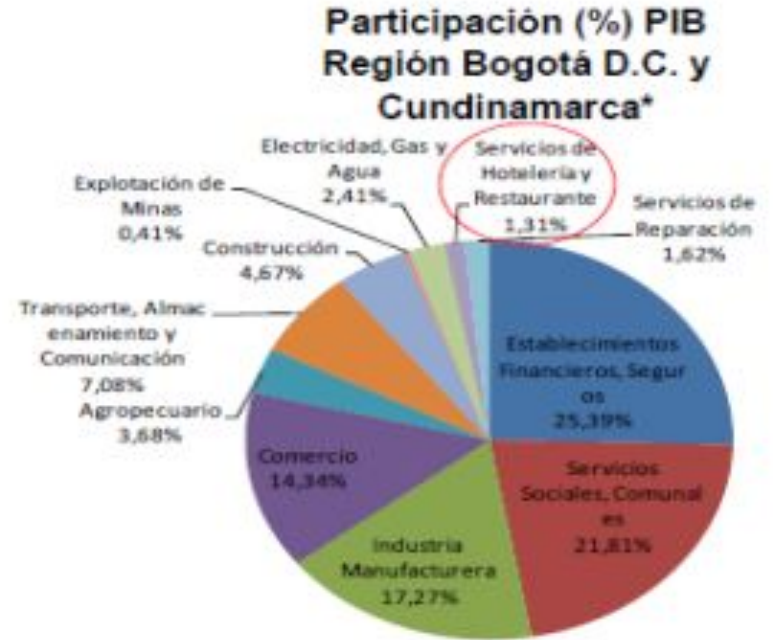
4. ESTUDIO DE MERCADO

4.1 Investigación de Mercados

4.1.1 Análisis del Sector.

La idea de negocio enfocada a la creación de una empresa de comidas rápidas pertenece al sector servicios, es decir, que no se dedica a la fabricación de un producto o bien material pero es fundamental para el funcionamiento de la economía del país.

4. ESTUDIO DE MERCADO



Fuente: (NIETO, 2009)

4. ESTUDIO DE MERCADO



En cuanto al sector de los restaurantes en Bogotá, se ve el notable incremento de puntos abiertos, sin duda es un mercado muy grande, capaz de acoger cada vez más nuevos conceptos de comida. Su notable crecimiento está dado en parte a inversión extranjera que cada vez está más interesada en el país, mostrándolo como una industria fuerte y desarrollada. También el cambio de hábitos de consumo de la población, ha favorecido mucho más a esta industria.

En el 2012 el gasto de los colombianos en comida fuera del hogar, fue de 21,8 billones de pesos, incrementándose un 17 por ciento con respecto al 2011, de los cuales 3,6 billones corresponden a restaurantes de comida rápida, según la firma de consultoría de mercados Raddar (Raddar).

4. ESTUDIO DE MERCADO

En el siguiente gráfico se muestra la distribución de los restaurantes de la ciudad según su caracterización:



Debilidades

- El gremio de los restauranteros se caracteriza por ser muy improvisador.
- Aunque en la actualidad se ha registrado una impresionante mejoría en el servicio, es necesario trabajar en aspectos como la rapidez de las entregas y en la atención de los comensales.
- Existe todavía un gran desconocimiento de las leyes y políticas que regulan el funcionamiento de establecimientos.

Oportunidades

- Expansión hacia otros países. Claro ejemplo de ello es la entrada de marcas como Archie's, Kokoriko y Crepes & Waffles a Ecuador, Panamá y Estados Unidos.
- Un ambiente cosmopolita. Esto hace de Colombia un mercado muy interesante donde se pueden poner a disposición del público un sinnúmero de opciones gastronómicas con muy buenos resultados.
- La dinámica del turismo.

DOFA

Fortalezas

- Profesionalización de los propietarios de restaurantes. Es un hecho que se ha traducido en óptimo servicio y en el crecimiento de la oferta de productos.
- Propietarios con una gran visión empresarial, los cuales han puesto a Colombia en el mapa de la élite gastronómica en Latinoamérica.
- Adopción de recursos tecnológicos en el sector.

Amenazas

- La informalidad tan alta que se presenta en el sector, generando competencia desleal.
- Encarecimiento de los alimentos
- La poca capacidad de endeudamiento de los propietarios de restaurantes, limitando las inversiones en mobiliario, equipos e implementos que mejoren las condiciones de producción.



4. ESTUDIO DE MERCADO

Se observa que este es un sector que tiene grandes fortalezas, en el que es necesario tener en cuenta que si se pretende tener estabilidad en el mercado, se hace necesario ofrecer comidas saludables e innovadoras a bajo costo, tener empleados capacitados para prestar excelentes servicios a sus clientes y utilizar programas tecnológicos que permitan crecer competitivamente en este mercado.

- **Competencia ...**
- **Franquicias colombianas ...**
- **Bogotá - población ...**



4. ESTUDIO DE MERCADO

4.1.2 Mercado potencial.

La ubicación de la empresa será la zona T, debido a su gran reconocimiento dentro del sector, gracias a los bares que existen dentro de la zona, los Centros Comerciales Andino y Atlantis, la importancia financiera, entre otros, hacen que el flujo de gente que se mueve por allí no solo es del mismo sector sino que concurren personas de todos los sectores. Por estas razones, además de la estratificación, la empresa se establecerá en este sector.

Sector	Microempresa	Pequeña	Mediana	Grande	Total
No informa	48	-	-	-	48
Agricultura	266	330	168	30	794
Pesca	2	1	-	-	3
Explotación de minas y canteras	112	41	32	39	224
Industrias manufactureras	1.064	200	64	62	1.390
Suministro de electricidad, gas y agua	29	9	11	12	61
Construcción	631	469	206	67	1.373
Comercio y reparación de vehículos automotores	4.143	940	218	86	5.387
Hoteles y restaurantes	1.524	109	29	8	1.670
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	879	270	97	46	1.292
Intermediación financiera	1.019	512	245	211	1.987
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	4.719	1.853	454	97	7.123
Administración pública y defensa	14	-	1	3	18
Educación	206	29	4	-	239
Servicios sociales y de salud	707	169	22	8	906
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales	917	106	27	12	1.062
Hogares con servicio doméstico	3	1	-	-	4
Organizaciones y órganos extraterritoriales	-	-	-	-	-
Total	16.283	5.039	1.578	681	23.581

Localidad	Hombres	Mujeres	Total	%	Posición
Bogotá	3.240.469	3.538.222	6.778.691	100	
Kennedy	451.990	485.841	937.831	13,83	1
Suba	428.066	483.859	911.925	13,45	2
Engativá	375.702	419.403	795.105	11,73	3
Ciudad Bolívar	274.785	287.840	562.625	8,30	4
Bosa	244.612	256.968	501.580	7,40	5
Usaquén	190.951	227.841	418.792	6,18	6
San Cristóbal	195.673	208.712	404.385	5,97	7
Rafael Uribe	181.760	193.865	375.625	5,54	8
Fontibón	140.425	157.311	297.736	4,39	9
Usme	144.116	150.607	294.723	4,35	10
Puente Aranda	124.090	132.887	256.977	3,79	11
Barrios Unidos	107.209	117.329	224.538	3,31	12
Tunjuelito	90.018	94.475	184.493	2,72	13
Teusaquillo	62.490	74.689	137.179	2,02	14
Chapinero	55.275	66.814	122.089	1,80	15
Antonio Nariño	55.240	60.534	115.774	1,71	16
Santa Fe	50.878	51.710	102.588	1,51	17
Los Mártires	46.960	48.785	95.745	1,41	18
La Candelaria	12.183	11.432	23.615	0,35	19
Población Rural. Incluye Su-mapaz	8.046	7.320	15.366	0,23	20



4. ESTUDIO DE MERCADO

El **mercado objetivo** para la empresa está conformado por el 88.3% equivalente a 107.804 personas de la población total de la localidad, correspondiente a personas de estrato 4, 5 y 6, que cuentan con el poder adquisitivo para realizar la compra de los productos.

El **nicho de mercado** al que apunta la empresa es al subsector de las comidas rápidas, establecido dentro del sector alimenticio.

La localidad en donde se desarrollará la empresa será Chapinero, con el estudio del sector definido antes, según el DANE dice que el sector cuenta con una población de 122.089 personas, el rango de edades son personas de 10 a 54 años pueden ser hombres o mujeres, lo que daría un total de 87.379 personas que cumplen el rango de edad, en cuanto el estrato la empresa se dirigirá a el 4, 5 y 6, representados en la zona por el 88.3% equivalente a 77.156 personas que cumplen el perfil, tomando el **20% como el nicho de mercado**. Según esto, LA EMPRESA tiene **15.431** clientes potenciales en la localidad, de estratos 4, 5 y 6 y en un rango de edad que va desde los 10 hasta los 55 años de edad, además de una población flotante en el sector de un millón de personas al día.



4. ESTUDIO DE MERCADO

4.2 Estrategias de mercado

Estrategias de distribución: La distribución es de forma directa, lo que quiere decir que no existen intermediarios, el producto pasa de la empresa directamente al consumidor, por medio del local físico: El producto se pide en la caja pero los empleados se lo llevan a la mesa, el punto más fuerte que tendrá La empresa consistirá en la facilidad, la rapidez y el servicio perfecto garantizando la satisfacción total del cliente, en un principio no se tendrá en cuenta el servicio a domicilio mientras se posiciona la empresa, lo cual ahorraría inversión en vehículos y empleados de domicilios, pero se contemplará después de la puesta en marcha de la empresa.

Estrategias de precio: Para realizar la tarea de fijación de precios, la empresa tuvo que realizar un estudio acerca de cuánto estarían dispuestos a pagar los consumidores por los productos, enfocándose exactamente al segmento al cual estará dirigida la empresa. Con ese estudio DK PAPA HOT, establece como el precio inicial que estarían dispuestos a pagar los clientes por los productos; como la mayoría de los productos son de precio estándar, se variara el precio en aquellos que ofrezcan menos ingredientes o cuyo proceso de preparación sea menos complicado. De acuerdo con lo anterior, el precio del combo estrella será de \$13.500



4. ESTUDIO DE MERCADO

Marketing directo: Se creara una base de datos de los clientes que visiten el restaurante, con información como nombre, teléfono, dirección y correo electrónico con el fin de enviar publicidad personalizada acerca de las promociones, además de conocer la preferencia de los clientes a la hora de realizar sus compras en la empresa, por este canal se harán también encuestas para conocer la percepción del cliente en cuanto a servicio y producto, a esta figura se le denominara El Club Dk, ubicado en un punto del almacén en donde uno de los empleados realizará la inscripción al club, obteniendo beneficios como descuentos en el producto del mes lo cual generaría un costo promedio de \$384.000 ya que se descontaran \$3000 del producto seleccionado para la promoción . En cuanto al software, la estrategia costaría \$1'200'000 correspondiente al costo del software.

Marketing interno: Para que todos los empleados se encuentren informados de lo que ocurre en la empresa, se diseñaron mecanismos de comunicación que permitan interactuar con ellos y mantener una doble vía de comunicación, esto se puede realizar por medio de reuniones mensuales en donde los empleados expresaron su percepción del negocio, dando sugerencias de desarrollo, en estas reuniones se darán informes por parte de la gerencia acerca de cómo evoluciona en su crecimiento. se establecerá un mail para tener contacto preferente con los empleados, allí también podrá dar sus opiniones y recibir comunicados, además de la inscripción al Club DK, lo cual formula una estrategia gratuita para retroalimentaciones entre la empresa y los empleados.



4. ESTUDIO DE MERCADO

Merchandising: Se dará por medio del Club Dk, allí se ofrecerán promociones constantes a los clientes por medio de su inscripción. Al realizar su compra el funcionario le preguntara al cliente si es miembro del club, de ser así accederá a los siguientes beneficios:

- Descuentos en productos seleccionados.
- Podrá conocer anticipadamente los eventos que se realizarán en las Instalaciones (Cantantes, shows de magia. Payasos, títeres, etc.)
- Recibirá publicidad de los productos, además de los recomendados del mes.
- Recibirá stikers de muñequitos que se promocionen en el restaurante en la línea de Papa Kids.
- Se darán descuentos por eventos empresariales.

Esta estrategia supondría una inversión cerca de \$3'000.000 mensuales correspondiente a publicidad.



4. ESTUDIO DE MERCADO

Otras estrategias de mercado trabajadas:

- Especificaciones de los Productos
- Diseño
- Calidad
- Fortalezas del producto
- Debilidades del producto



4. ESTUDIO DE MERCADO

Estrategias de comunicación:

- Realizar publicidad en la calle por medio de los paraderos de buses, en estaciones de Transmilenio, afiches y volantes.
- Se realizara publicidad radial por medio de las estaciones de radio más escuchadas, tanto por jóvenes como por adultos en las dos cadenas de radio más importantes (Caracol Radio y RCN Radio) estas estaciones serán: La Mega, Los 40 Principales, Tropicana, Candela, Bésame, Rumba estéreo, Olímpica Estéreo, Radio Caracol, La FM, Vibra
- En cuanto a la publicidad gráfica, se dirigirá a las revistas que son consumidas por personas ejecutivas, de alto poder adquisitivo, como la revista Dinero, Semana, Cromos, Caras, y otro tipo de revistas de gran flujo, como la revista Soho, además de periódicos como el tiempo, portafolio y el espectador, y periódicos de flujo gratuito como el periódico Hoy o Mío.



4. ESTUDIO DE MERCADO

En publicidad web la marca estará en páginas como:

- www.dkpapahot.com
- www.los40principales.com
- www.lamega.com 66
- www.cocacola.com

El costo total de la estrategia será \$3.000.000 mensuales.



4. ESTUDIO DE MERCADO

4.3 Mezcla de mercado La mezcla de mercadeo se dará para tres escenarios distintos que pueden ocurrir en el lanzamiento del restaurante, uno será un escenario netamente pesimista, uno normal y el otro optimista con el fin de diferenciar las estrategias a los tres escenarios.

ESCENARIOS	ESTRATEGIA	PRESUPUESTO MENSUAL	PRESUPUESTO ANUAL
Escenario pesimista	Se ofrecerán descuentos en cinco de los productos, con el fin de integrar más personas a la empresa y así mismo lograr el reconocimiento del mercado, dejando de lado la estrategia de diferenciación y pasando a una estrategia de precios más bajos dentro del mercado	\$9.213.383 correspondiente al rubro de publicidad, el cual permanecera constante mas 1.200.000 que corresponde al ingreso que se deja de percibir al disminuir precios Y 384.000 en descuentos promocionales. Total: 10.797.383	\$ 124.960.596

Escenario normal	Los precios se mantendrán constantes, siguiendo así la estrategia de exclusividad y diferenciación, gracias a los productos de alta calidad y lo excelente servicio.	\$9.213.383 correspondientes al costo publicitario normal de la estrategia	\$ 110.560.596
Escenario optimista	Debido a la alta demanda generada por los productos y los servicios se procederá a incrementar el precio por medio de nuevos productos que incorporen ingredientes distintos.	\$9.213.383 correspondientes al costo publicitario normal de la estrategia mas \$3.000.000 de inversion para la creacion, desarrollo y comercializacion de nuevos productos.	\$ 12.213.383



4. ESTUDIO DE MERCADO

4.5 Política de cartera: No se hace necesaria, ya que no existe crédito para los clientes.

4.5 Proyección de ventas: Según el estudio de mercado, la empresa tiene 77.156 clientes potenciales en la localidad, de estratos 4,5 y 6 y en un rango de edad que va desde los 10 hasta los 55 años de edad, en base a los clientes potenciales, se sacó el porcentaje de participación esperado para cada periodo de tiempo, En cuanto a la capacidad instalada se puede atender un promedio de 40 personas por hora, 400 personas por día y 1.200.000 al mes, sin embargo la proyección está calculada para 16 personas por hora, 57 diarias y 6.860 al mes.

Productos	Mensuales	Diarias	x por hora
Papas	4463	148	10
Ensaladas	1020	34	2
Tradicionales	1275	42	3
Cervezas y agua	102	3	1



4. ESTUDIO DE MERCADO

TOTAL VENTAS MENSUALES (la tabla completa está discriminada por producto)

- Enero \$ 78.514.500
- Febrero \$ 81.285.600
- Marzo \$ 89.598.900
- Abril \$ 84.056.700
- Mayo \$ 84.980.400
- Junio \$ 90.037.500
- Julio \$ 89.889.553
- Agosto \$ 88.675.200
- Septiembre \$ 85.904.100
- Octubre \$ 90.522.600
- Noviembre \$ 91.446.300
- Diciembre \$ 89.889.553



5. ESTUDIO TÉCNICO

RECURSOS

Maquinaria y equipo	\$ 32.977.980
Material de consumo	\$ 3.735.000
Materia prima	\$ 14.023.420
Publicidad	\$ 9.213.383
Mano de obra directa	\$ 14.723.752
Mano de obra indirecta	\$ 2.677.833
Servicios publicos admon	\$ 94.000
Servicios publicos operación	\$ 1.786.000
Arriendo local administrativo	\$ 2.000.000
Arriendo local operativo	\$ 8.000.000
Mantenimiento mensual	\$ 166.666
Requerimientos administrativos	\$ 1.559.980
Gastos puesta en marcha	\$ 314.930
Adecuaciones	\$ 1.000.000
Total recursos	\$ 92.272.944



5. ESTUDIO TÉCNICO

NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

- Plancha para asar, 1 unidad. Precio \$400.000.
- Freidoras, 1 unidad. Precio \$800.000.
- Campana de extracción mural. Precio \$750.000.
- Mesa refrigerada para salsas, 1 unidad. Precio \$1.700.000.
- Armario refrigerador, 1 unidad. Precio \$2.400.000.
- Hornos para papas, 1 unidad. Precio \$1.200.000.
- Congelador vertical, 1 unidad. Precio \$1.050.000.
- Horno microondas, 2 unidades. Precio por unidad \$550.000.



5. ESTUDIO TÉCNICO

NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

- Barra auxiliar para salsas, 1 unidad. Precio \$450.000.
- 20 Mesas Redondas. Valor total \$3.200.000.
- Silla Free, 80 unidades. Valor total \$6.400.000.
- Computador personal. Precio: \$789.990.
- Pantalla. 3 unidades. Precio por unidad \$300.000.
- Impresora de código de barras, 1 unidad. Precio \$355.000



5. ESTUDIO TÉCNICO

MATERIAL DE CONSUMO

CAJAS	6000 UND	\$ 120	\$ 720.000
SERVILLETAS	100 PQ	\$ 900	\$ 90.000
PITILLOS	600 CAJAS	\$ 1.100	\$ 660.000
VASOS	6000 UND	\$ 200	\$ 1.200.000
BANDEJAS	100 UND	\$ 8.000	\$ 800.000
PAPEL HIGIENICO INDUSTRIAL	20 ROLLOS	\$ 3.000	\$ 60.000
HOJAS	2 RESMAS	\$ 5.500	\$ 11.000
ESFEROS	20 UND	\$ 300	\$ 6.000
JABON	20 LT	\$ 2.850	\$ 57.000
ESCOBAS	4 UND	\$ 3.000	\$ 12.000
TRAPEROS	4 UND	\$ 3.500	\$ 14.000
LIMPIONES	20 UND	\$ 800	\$ 16.000
DETERGENTE	20 LT	\$ 2.500	\$ 50.000
AROMATIZANTES	10 LT	\$ 3.000	\$ 30.000
PAPEL PARA CAJA REGISTRADORA	10 ROLLOS	\$ 900	\$ 9.000
TOTAL			\$ 3.735.000

5. ESTUDIO TÉCNICO

COSTO MATERIA PRIMA

PRODUCTOS	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	PRECIO	COSTO
SUPER DK PAPAHOT	\$ 2.023.680	\$ 2.095.104	\$ 2.309.376	\$ 2.166.528	\$ 2.190.336	\$ 2.356.992	\$ 2.380.800	\$ 2.285.568	\$ 2.214.144	\$ 2.333.184	\$ 2.356.992	\$ 2.380.800	\$ 13.500	\$ 1.984
BOLONESA	\$ 308.040	\$ 318.912	\$ 351.528	\$ 329.784	\$ 333.408	\$ 358.776	\$ 362.400	\$ 347.904	\$ 337.032	\$ 356.152	\$ 358.776	\$ 362.400	\$ 12.000	\$ 1.208
ARGENTINA	\$ 310.980	\$ 342.672	\$ 377.718	\$ 354.354	\$ 358.248	\$ 385.506	\$ 389.400	\$ 373.824	\$ 362.142	\$ 381.632	\$ 385.506	\$ 389.400	\$ 12.000	\$ 1.298
NEW YORK	\$ 148.288	\$ 153.516	\$ 160.217	\$ 158.750	\$ 160.494	\$ 172.706	\$ 174.450	\$ 167.472	\$ 162.238	\$ 170.961	\$ 172.706	\$ 174.450	\$ 10.000	\$ 1.163
MEXICANA	\$ 138.210	\$ 143.088	\$ 157.722	\$ 147.960	\$ 149.592	\$ 160.974	\$ 162.600	\$ 156.096	\$ 151.218	\$ 159.348	\$ 160.974	\$ 162.600	\$ 12.000	\$ 1.084
CALA	\$ 147.645	\$ 152.856	\$ 168.489	\$ 158.067	\$ 159.804	\$ 171.963	\$ 173.700	\$ 166.752	\$ 161.541	\$ 170.226	\$ 171.963	\$ 173.700	\$ 12.000	\$ 1.158
BARCO	\$ 142.673	\$ 147.708	\$ 162.815	\$ 152.744	\$ 154.422	\$ 166.172	\$ 167.850	\$ 161.136	\$ 156.101	\$ 164.493	\$ 166.172	\$ 167.850	\$ 12.000	\$ 1.119
PAPA DEL BOSQUE	\$ 167.790	\$ 173.712	\$ 191.478	\$ 179.634	\$ 181.608	\$ 195.426	\$ 197.400	\$ 189.504	\$ 183.582	\$ 193.452	\$ 195.426	\$ 197.400	\$ 12.000	\$ 1.316
PAPA HAMBURGUESA	\$ 206.423	\$ 213.708	\$ 235.565	\$ 220.994	\$ 223.422	\$ 240.422	\$ 242.850	\$ 233.136	\$ 225.851	\$ 237.993	\$ 240.422	\$ 242.850	\$ 13.000	\$ 1.619
PAPA MEDITERRANEA	\$ 138.720	\$ 143.616	\$ 158.304	\$ 148.512	\$ 150.144	\$ 161.568	\$ 163.200	\$ 156.672	\$ 151.776	\$ 159.936	\$ 161.568	\$ 163.200	\$ 12.000	\$ 1.088
TROPICANA	\$ 138.720	\$ 143.616	\$ 158.304	\$ 148.512	\$ 150.144	\$ 161.568	\$ 163.200	\$ 156.672	\$ 151.776	\$ 159.936	\$ 161.568	\$ 163.200	\$ 10.000	\$ 1.088
SENCILLA	\$ 128.520	\$ 133.056	\$ 146.664	\$ 137.592	\$ 139.104	\$ 145.688	\$ 151.200	\$ 145.152	\$ 140.616	\$ 148.176	\$ 149.688	\$ 151.200	\$ 7.000	\$ 1.008
CLASICA	\$ 264.435	\$ 273.768	\$ 301.767	\$ 283.101	\$ 286.212	\$ 307.989	\$ 311.100	\$ 298.656	\$ 289.323	\$ 304.878	\$ 307.989	\$ 311.100	\$ 10.000	\$ 1.037
AVANZADA	\$ 315.435	\$ 326.568	\$ 359.967	\$ 337.701	\$ 341.412	\$ 367.389	\$ 371.100	\$ 356.256	\$ 345.123	\$ 363.678	\$ 367.389	\$ 371.100	\$ 12.000	\$ 1.237
BACON	\$ 334.560	\$ 346.368	\$ 381.792	\$ 358.176	\$ 362.112	\$ 389.664	\$ 393.600	\$ 377.856	\$ 366.048	\$ 385.728	\$ 389.664	\$ 393.600	\$ 12.000	\$ 1.312
PID	\$ 328.185	\$ 339.768	\$ 374.517	\$ 351.351	\$ 355.212	\$ 382.239	\$ 386.100	\$ 370.656	\$ 359.073	\$ 378.378	\$ 382.239	\$ 386.100	\$ 12.000	\$ 1.287
PID MAS BACON	\$ 334.560	\$ 346.368	\$ 381.792	\$ 358.176	\$ 362.112	\$ 389.664	\$ 393.600	\$ 377.856	\$ 366.048	\$ 385.728	\$ 389.664	\$ 393.600	\$ 12.000	\$ 1.312
SUPER PAPA	\$ 909.840	\$ 941.952	\$ 1.038.288	\$ 974.064	\$ 984.768	\$ 1.055.696	\$ 1.070.400	\$ 1.027.584	\$ 995.472	\$ 1.048.992	\$ 1.059.696	\$ 1.070.400	\$ 13.000	\$ 1.784
ENSALADAS														
PLAYA	\$ 374.850	\$ 388.080	\$ 427.770	\$ 401.310	\$ 405.720	\$ 436.590	\$ 441.000	\$ 423.360	\$ 410.130	\$ 432.180	\$ 436.590	\$ 441.000	\$ 10.000	\$ 1.470
POLO	\$ 317.650	\$ 335.820	\$ 390.730	\$ 354.190	\$ 360.280	\$ 402.910	\$ 406.800	\$ 390.910	\$ 380.200	\$ 401.910	\$ 406.800	\$ 410.700	\$ 12.000	\$ 1.260
BOGOTA	\$ 949.174	\$ 982.674	\$ 1.083.175	\$ 1.016.174	\$ 1.027.341	\$ 1.105.508	\$ 1.116.675	\$ 1.072.008	\$ 1.038.508	\$ 1.094.342	\$ 1.105.508	\$ 1.116.675	\$ 13.000	\$ 1.482
JAMON	\$ 383.919	\$ 390.410	\$ 409.884	\$ 396.901	\$ 399.065	\$ 424.211	\$ 426.375	\$ 407.720	\$ 401.229	\$ 422.048	\$ 424.211	\$ 426.375	\$ 10.000	\$ 1.443
TRADICIONALES														
NUGETS DE POLLO	\$ 642.600	\$ 665.280	\$ 733.320	\$ 687.960	\$ 695.520	\$ 748.440	\$ 761.408	\$ 725.760	\$ 703.080	\$ 740.880	\$ 748.440	\$ 761.408	\$ 10.000	\$ 2.520
PINCHOS DE POLLO	\$ 450.000	\$ 475.200	\$ 523.800	\$ 491.400	\$ 496.800	\$ 534.400	\$ 546.480	\$ 518.400	\$ 502.200	\$ 528.200	\$ 534.400	\$ 546.480	\$ 10.000	\$ 1.800
CROQUETAS DE POLLO O JAMON	\$ 642.600	\$ 665.280	\$ 733.320	\$ 687.960	\$ 695.520	\$ 748.440	\$ 761.408	\$ 725.760	\$ 703.080	\$ 740.880	\$ 748.440	\$ 761.408	\$ 10.000	\$ 2.520
CRISOLITAS	\$ 51.000	\$ 52.800	\$ 58.200	\$ 54.600	\$ 55.200	\$ 59.400	\$ 60.600	\$ 57.600	\$ 55.800	\$ 58.800	\$ 59.400	\$ 60.600	\$ 8.000	\$ 200
PAPAS A LA FRANCESA	\$ 255.000	\$ 264.000	\$ 291.000	\$ 273.000	\$ 276.000	\$ 297.000	\$ 304.500	\$ 288.000	\$ 279.000	\$ 294.000	\$ 297.000	\$ 304.500	\$ 6.000	\$ 1.000
BEBIDAS														
COCA COLA ZERO,	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	400 LT	\$ 700
COCA COLA,	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	400 LT	\$ 700
CUATRO,	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	400 LT	
DASANI,	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	400 LT	
MR TEA,	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	400 LT	
SPRITE,	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	\$ 280.116	400 LT	
HENKEN	\$ 39.000	\$ 39.000	\$ 43.500	\$ 40.500	\$ 42.000	\$ 43.500	\$ 45.000	\$ 43.500	\$ 42.000	\$ 43.500	\$ 45.000	\$ 45.000	\$ 8.000	\$ 1.500
CORONA	\$ 44.200	\$ 44.200	\$ 49.300	\$ 45.900	\$ 47.600	\$ 49.300	\$ 51.000	\$ 49.300	\$ 47.600	\$ 49.300	\$ 51.000	\$ 51.000	\$ 8.000	\$ 1.700
CLUB COLOMBIA	\$ 23.400	\$ 23.400	\$ 26.100	\$ 24.300	\$ 25.200	\$ 26.100	\$ 27.000	\$ 26.100	\$ 25.200	\$ 26.100	\$ 27.000	\$ 27.000	\$ 5.000	\$ 900
AGUA	\$ 15.600	\$ 15.800	\$ 17.400	\$ 16.200	\$ 16.800	\$ 17.400	\$ 18.000	\$ 17.400	\$ 16.800	\$ 17.400	\$ 18.000	\$ 18.000	\$ 3.000	\$ 600
TOTAL COSTOS MES	(\$ 8.779.604)	(\$ 9.153.104)	(\$ 10.259.504)	(\$ 9.521.904)	(\$ 9.641.704)	(\$ 10.508.504)	\$ 13.845.428	(\$ 10.135.004)	(\$ 9.766.204)	(\$ 10.384.004)	(\$ 10.503.804)	\$ 13.845.428		



5. ESTUDIO TÉCNICO

MATERIA PRIMA PAPAS HORNEADAS AL MES

PRODUCTO	KILOS	PRECIO POR KILO	TOTAL
Jamon	368	\$ 2.700	\$ 992.250
Maiz	270	\$ 800	\$ 216.000
pollo	53	\$ 5.000	\$ 262.500
salchicha	68	\$ 4.000	\$ 270.000
atun	80	\$ 4.000	\$ 320.000
bacon	135	\$ 5.500	\$ 742.500
queso	368	\$ 2.800	\$ 1.029.000
tomate	192	\$ 350	\$ 67.200
carne molida	45	\$ 4.000	\$ 180.000
lechuga	239	\$ 600	\$ 143.100
carne hamburguesa	15	\$ 6.000	\$ 90.000
cebolla	39	\$ 230	\$ 8.970
champiñones	8	\$ 800	\$ 6.000
piña	53	\$ 800	\$ 42.000
papa	630	\$ 275	\$ 173.250
TOTAL			\$ 4.542.770

5. ESTUDIO TÉCNICO

MATERIA PRIMA ENSALADAS AL MES

ENSALADAS	PESO EN KILOS MES	PRECIO KILO	COSTO TOTAL MES
JAMÓN	120	\$ 2.700	\$ 324.000
PECHUGAS DI	75	\$ 5.000	\$ 375.000
ATÚN,	45	\$ 4.000	\$ 180.000
CEBOLLA,	30	\$ 230	\$ 6.900
LECHUGA,	180	\$ 600	\$ 108.000
MAÍZ,	120	\$ 800	\$ 96.000
PIÑA	38	\$ 800	\$ 30.400
TOMATE,	75	\$ 350	\$ 26.250
ZANAHORIA	60	\$ 200	\$ 12.000
QUESO,	120	\$ 2.800	\$ 336.000
			\$ 1.494.550



5. ESTUDIO TÉCNICO

MATERIA PRIMA ADICIONALES AL MES

PRODUCTO	COSTO UNITARIO	VENTA MENSUAL	COSTO TOTAL
NUGETS DE POLLO	\$ 2.520	255	\$ 642.600
PINCHOS DE POLLO	\$ 1.800	255	\$ 459.000
CROQUETAS DE POLLO O JAMON	\$ 2.520	255	\$ 642.600
CRIOLLITAS	\$ 200	255	\$ 51.000
PAPAS A LA FRANCESA	\$ 1.000	255	\$ 255.000
TOTAL			\$ 2.050.200



5. ESTUDIO TÉCNICO

MATERIA PRIMA COMPLEMENTOS AL MES

BEBIDAS	COSTO UNIT.	VENTA MEN.	COSTO TOTAL
ACEITE GIRASOL	\$ 2.500	50	\$ 125.000
ACEITE OLIVA	\$ 3.500	10	\$ 35.000
AZUCAR	\$ 800	20	\$ 16.000
HARINA	\$ 920	40	\$ 36.800
SAL	\$ 400	20	\$ 8.000
ZANAHORIA	\$ 200	50	\$ 10.000
OREGANO	\$ 900	10	\$ 9.000
ZUMO LIMON	\$ 300	10	\$ 3.000
CREMA DE LECHE	\$ 1.500	50	\$ 75.000
LECHE	\$ 900	150	\$ 135.000
MANTEQUILLA	\$ 600	50	\$ 30.000
MAYONESA,	\$ 1.200	750	\$ 900.000
QUESO,	\$ 2.800	368	\$ 1.030.400
TOTAL			\$ 2.413.200



5. ESTUDIO TÉCNICO

BEBIDAS AL MES

PRODUCTO	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
HEINEKEN	26	\$ 1.500	\$ 39.000
CORONA	26	\$ 1.700	\$ 44.200
CLUB COLOMBIA	26	\$ 900	\$ 23.400
AGUA	26	\$ 600	\$ 15.600
COCA COLA ZERO	400 LT	\$ 700	\$ 280.000
COCA COLA	400 LT	\$ 700	\$ 280.000
CUATRO	400 LT	\$ 700	\$ 280.000
DASANI	400 LT	\$ 700	\$ 280.000
MR TEA	400 LT	\$ 700	\$ 280.000
SPRITE	400 LT	\$ 700	\$ 280.000
TOTAL			\$ 1.802.200

SALSAS AL MES

SALSAS	COSTO UNIT.	VENTA MEN.	COSTO TOTAL
PULPA DE TOMAT	\$ 1.200	100	120000
SALSA BBQ	\$ 1.650	100	\$ 165.000
SALSA BECHAMEL	\$ 1.900	100	\$ 190.000
SALSA BOLOÑESA	\$ 2.200	100	\$ 220.000
SALSA DE QUESO	\$ 1.800	100	\$ 180.000
SALSA DE TOMAT	\$ 1.600	100	\$ 160.000
SALSA ROSADA	\$ 1.600	100	\$ 160.000
SALSA TABASCO	\$ 1.950	100	\$ 195.000
TARTARA	\$ 1.800	100	\$ 180.000
VINAGRE	\$ 1.250	40	\$ 50.000
NUEZ MOSCADA	\$ 800	30	\$ 24.000
PAPRIKA	\$ 1.200	30	\$ 36.000
PICANTE	\$ 1.450	20	\$ 29.000
PIMENTA BLANCA	\$ 1.150	10	\$ 11.500
TOTAL			1720500



5. ESTUDIO TÉCNICO

RESUMEN DE COSTOS DE MATERIAS PRIMAS

Materia prima papas	\$ 4.542.770
Materia prima ensaladas	\$ 1.494.550
Materia prima adicionales	\$ 2.050.200
Materia prima complementos	\$ 2.413.200
Bebidas	\$ 1.802.200
Salsas	\$ 1.720.500
TOTAL COMPRAS MATERIA PRIMA	\$ 14.023.420

5. ESTUDIO TÉCNICO

MANO DE OBRA

CARGO	PERSONAL	SALARIO MENSUAL	TOTAL SALARIO MENSUAL
GERENTE	1	1.500.000	1.500.000
CHEF	2	1.080.000	2.160.000
CONTADOR	1	400.000	400.000
AUXILIARES DE COCINA	4	566.700	2.266.800
MESEROS	4	566.700	2.266.800
CAJEROS	4	566.700	2.266.800
TOTAL MENSUAL	\$ 10.860.400		
TOTAL ANUAL	\$ 130.324.800		



5. ESTUDIO TÉCNICO

SERVICIOS PÚBLICOS

SERVICIOS PUBLICOS	
AGUA	\$ 650.000
LUZ	\$ 730.000
GAS	\$ 320.000
TELEFONO	\$ 180.000
TOTAL	\$ 1.880.000

SERVICIOS PUBLICOS	Operación	Administracion
AGUA	\$ 617.500	\$ 32.500
LUZ	\$ 693.500	\$ 36.500
GAS	\$ 304.000	\$ 16.000
TELEFONO	\$ 171.000	\$ 9.000
TOTAL	\$ 1.786.000	\$ 94.000



5. ESTUDIO TÉCNICO

VIABILIDAD TÉCNICA

Mes	Intereses a pagar	Abono a capital	Saldo Obligacion
1	\$2,050,129.60	\$6,989,062.65	\$87,632,303.35
2	\$1,898,699.91	\$7,140,492.34	\$80,491,811.01
3	\$1,743,989.24	\$7,295,203.01	\$73,196,608.00
4	\$1,585,926.51	\$7,453,265.74	\$65,743,342.26
5	\$1,424,439.08	\$7,614,753.16	\$58,128,589.10
6	\$1,259,452.76	\$7,779,739.48	\$50,348,849.62
7	\$1,090,891.74	\$7,948,300.50	\$42,400,549.11
8	\$918,678.56	\$8,120,513.68	\$34,280,035.43
9	\$742,734.10	\$8,296,458.15	\$25,983,577.29
10	\$562,977.51	\$8,476,214.74	\$17,507,362.55
11	\$379,326.19	\$8,659,866.06	\$8,847,496.49
12	\$191,695.76	\$8,847,496.49	\$0.00

5. ESTUDIO TÉCNICO

BALANCE PROYECTADO

DKPAPAHOT																	
BALANCES GENERALES																	
PRIMER AÑO DE FUNDAMENTO																	
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL AÑO	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Activo:																	
Activo corriente:																	
Caja y Bancos	90.983.386,06	86.969.558,41	87.043.770,88	95.268.295,16	68.883.324,39	88.829.624,25	88.358.539,95	82.831.661,33	75.924.148,40	73.200.564,83	72.727.258,36	69.784.229,71	988.643.967,77	1.089.684.624,83	1.284.543.218,23	1.517.434.381,89	1.972.686.899,48
Total Activo Corriente	90.983.386,06	86.969.558,41	87.043.770,88	95.268.295,16	68.883.324,39	88.829.624,25	88.358.539,95	82.831.661,33	75.924.148,40	73.200.564,83	72.727.258,36	69.784.229,71	988.643.967,77	1.089.684.624,83	1.284.543.218,23	1.517.434.381,89	1.972.686.899,48
Activo a largo plazo:																	
Inmuebles, maquinaria y equipo, neto	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	37.891.775,80	37.891.775,80	37.891.775,80	37.891.775,80
Otros activos, neto	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Activo a largo plazo	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	34.537.878,06	37.891.775,80	37.891.775,80	37.891.775,80	37.891.775,80
Total Activo	124.621.264,06	121.444.538,41	121.443.748,89	129.886.273,18	103.221.302,39	123.366.888,28	122.896.517,95	117.369.539,39	110.862.134,40	107.738.543,83	107.265.236,36	104.322.217,71	1.024.179.845,77	1.127.894.469,35	1.302.837.994,03	1.588.446.158,13	2.015.882.473,17
Pasivo:																	
Pasivo corriente:																	
Credito bancario	6.989.962,65	7.143.492,34	7.295.203,01	7.453.265,74	7.614.753,16	7.776.739,49	7.940.363,50	8.103.513,88	8.266.458,15	8.429.214,74	8.609.860,08	8.847.486,49	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Intereses bancarios	3.055.126,68	1.889.689,91	1.743.889,24	1.585.926,51	1.434.408,08	1.259.452,70	1.080.891,74	918.678,58	742.736,10	582.877,81	379.338,15	191.685,79	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Pasivo corriente	9.039.182,25	8.999.182,25	8.999.182,25	8.999.182,25	8.999.182,25	8.999.182,25	8.999.182,25	8.999.182,25	8.999.182,25	8.999.182,25	8.999.182,25	8.999.182,25	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Pasivo a largo plazo:																	
Deudas a largo plazo	87.632.333,35	80.491.811,81	73.196.608,06	65.743.342,26	58.128.588,10	50.349.649,62	42.400.549,11	34.289.035,43	25.963.577,29	17.937.362,05	8.847.486,49	0,00	94.621.386,06	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Pasivo a largo plazo	87.632.333,35	80.491.811,81	73.196.608,06	65.743.342,26	58.128.588,10	50.349.649,62	42.400.549,11	34.289.035,43	25.963.577,29	17.937.362,05	8.847.486,49	0,00	94.621.386,06	0,00	0,00	0,00	0,00
Total Pasivo	89.671.485,60	89.531.852,26	82.238.830,25	74.782.824,81	67.467.761,34	59.388.841,85	51.439.741,28	43.319.227,87	35.927.154,54	26.846.544,30	17.886.668,74	8.999.182,25	94.621.386,06	0,00	0,00	0,00	0,00
Patrimonio																	
Capital	19.613.853,48	21.365.258,84	23.496.762,72	25.639.858,89	28.223.922,89	31.266.265,18	34.382.825,70	37.832.108,27	41.615.319,06	45.776.651,00	50.354.536,15	55.389.989,72	415.151.351,84	456.685.487,19	505.164.690,27	630.189.763,32	818.258.878,03
Resultado del Ejercicio	8.536.816,91	10.588.294,31	15.875.185,90	13.388.713,74	14.330.984,42	17.391.248,82	18.872.584,08	17.545.918,28	16.278.116,49	19.137.020,63	19.888.890,88	19.986.044,06	192.487.228,24	211.748.982,18	243.559.936,51	292.210.867,81	379.874.055,15
Utilidad retenida en ejercicios anteriores				15.875.185,90	13.388.713,74	14.330.984,42	17.391.248,82	18.872.584,08	17.545.918,28	16.278.116,49	19.137.020,63	19.986.044,06	192.487.228,24	211.748.982,18	243.559.936,51	292.210.867,81	379.874.055,15
Total Patrimonio	27.849.876,49	31.953.553,15	39.266.948,64	54.023.735,63	55.933.621,39	62.978.554,42	71.496.774,60	74.430.611,63	75.439.554,86	81.191.888,12	89.379.547,62	95.376.033,78	1.127.894.469,25	1.302.837.994,03	1.588.446.158,13	2.015.882.473,17	
Total Pasivo y Patrimonio	124.621.264,06	121.444.538,41	121.443.748,89	129.886.273,18	103.221.302,39	123.366.888,28	122.896.517,95	117.369.539,39	110.862.134,40	107.738.543,83	107.265.236,36	104.322.217,71	1.024.179.845,77	1.127.894.469,35	1.302.837.994,03	1.588.446.158,13	2.015.882.473,17

5. ESTUDIO TÉCNICO

FLUJO DE CAJA PROYECTADO

PRIMER AÑO FLUJO DE CAJA MENSUAL																	
MES/ES	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 78.514.500	\$ 81.285.600	\$ 89.598.900	\$ 84.056.700	\$ 84.980.400	\$ 91.446.300	\$ 94.632.400	\$ 88.675.200	\$ 85.904.100	\$ 90.522.600	\$ 91.446.300	\$ 94.632.400	\$ 1.055.695.404	\$ 1.161.264.945	\$ 1.335.454.687	\$ 1.602.545.624	\$ 2.083.309.311
COMPRAS M.P	\$ 14.923.420	\$ 14.396.920	\$ 15.503.320	\$ 14.765.720	\$ 14.885.520	\$ 15.752.320	\$ 19.089.244	\$ 16.378.820	\$ 15.010.020	\$ 15.627.820	\$ 15.747.620	\$ 19.089.244	\$ 189.269.988	\$ 208.196.988	\$ 239.426.534	\$ 287.311.841	\$ 373.505.394
Compras Material de consumo	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 1.244.965.392	\$ 1.369.461.931	\$ 1.574.881.221	\$ 1.899.857.465	\$ 2.456.614.707
I. Ingresos Operativos																	
I. Ventas de Contado	\$ 78.514.500	\$ 81.285.600	\$ 89.598.900	\$ 84.056.700	\$ 84.980.400	\$ 91.446.300	\$ 94.632.400	\$ 88.675.200	\$ 85.904.100	\$ 90.522.600	\$ 91.446.300	\$ 94.632.400	\$ 1.055.695.404	\$ 1.161.264.945	\$ 1.335.454.687	\$ 1.602.545.624	\$ 2.083.309.311
I. Ventas a Crédito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
I. Rescates y Gastos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
I. Recuperación Cartera	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Total Ingresos Operativos	\$ 78.514.500	\$ 81.285.600	\$ 89.598.900	\$ 84.056.700	\$ 84.980.400	\$ 91.446.300	\$ 94.632.400	\$ 88.675.200	\$ 85.904.100	\$ 90.522.600	\$ 91.446.300	\$ 94.632.400	\$ 1.055.695.404	\$ 1.161.264.945	\$ 1.335.454.687	\$ 1.602.545.624	\$ 2.083.309.311
II. Gastos Operativos Fijos																	
A. Fijos:																	
A. Pagos Laborales:	\$ 17.401.585	\$ 17.401.585	\$ 17.401.585	\$ 17.401.585	\$ 17.401.585	\$ 17.401.585	\$ 17.401.585	\$ 17.401.585	\$ 17.401.585	\$ 17.401.585	\$ 17.401.585	\$ 17.401.585	\$ 208.819.620	\$ 229.700.922	\$ 264.156.060	\$ 316.987.272	\$ 412.963.454
A. Insumos	\$ 10.860.400	\$ 10.860.400	\$ 10.860.400	\$ 10.860.400	\$ 10.860.400	\$ 10.860.400	\$ 10.860.400	\$ 10.860.400	\$ 10.860.400	\$ 10.860.400	\$ 10.860.400	\$ 10.860.400	\$ 130.324.903	\$ 143.357.282	\$ 164.860.173	\$ 197.833.046	\$ 257.182.966
A. Inverciones	\$ 6.541.185	\$ 6.541.185	\$ 6.541.185	\$ 6.541.185	\$ 6.541.185	\$ 6.541.185	\$ 6.541.185	\$ 6.541.185	\$ 6.541.185	\$ 6.541.185	\$ 6.541.185	\$ 6.541.185	\$ 78.494.220	\$ 86.343.642	\$ 99.205.188	\$ 118.154.226	\$ 154.900.404
A. Arrendamientos	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 10.000.000	\$ 120.000.000	\$ 132.000.000	\$ 151.800.000	\$ 182.160.000	\$ 236.800.000
A. Servicios	\$ 1.880.000	\$ 1.880.000	\$ 1.880.000	\$ 1.880.000	\$ 1.880.000	\$ 1.880.000	\$ 1.880.000	\$ 1.880.000	\$ 1.880.000	\$ 1.880.000	\$ 1.880.000	\$ 1.880.000	\$ 22.560.000	\$ 24.816.000	\$ 27.297.600	\$ 32.757.120	\$ 42.984.256
A. Energía	\$ 730.000	\$ 730.000	\$ 730.000	\$ 730.000	\$ 730.000	\$ 730.000	\$ 730.000	\$ 730.000	\$ 730.000	\$ 730.000	\$ 730.000	\$ 730.000	\$ 8.760.000	\$ 9.636.000	\$ 11.081.400	\$ 13.297.680	\$ 17.286.964
A. Agua	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 7.800.000	\$ 8.580.000	\$ 9.867.000	\$ 11.840.400	\$ 15.392.624
A. Teléfono	\$ 180.000	\$ 180.000	\$ 180.000	\$ 180.000	\$ 180.000	\$ 180.000	\$ 180.000	\$ 180.000	\$ 180.000	\$ 180.000	\$ 180.000	\$ 180.000	\$ 2.160.000	\$ 2.376.000	\$ 2.613.800	\$ 3.136.320	\$ 4.077.214
A. Gas	\$ 320.000	\$ 320.000	\$ 320.000	\$ 320.000	\$ 320.000	\$ 320.000	\$ 320.000	\$ 320.000	\$ 320.000	\$ 320.000	\$ 320.000	\$ 320.000	\$ 3.840.000	\$ 4.224.000	\$ 4.857.600	\$ 5.829.120	\$ 7.577.856
A. Mantenimiento	\$ 166.666	\$ 166.666	\$ 166.666	\$ 166.666	\$ 166.666	\$ 166.666	\$ 166.666	\$ 166.666	\$ 166.666	\$ 166.666	\$ 166.666	\$ 166.666	\$ 1.999.992	\$ 2.199.991	\$ 2.529.991	\$ 3.035.988	\$ 3.946.784
A. Publicidad	\$ 9.213.383	\$ 9.213.383	\$ 9.213.383	\$ 9.213.383	\$ 9.213.383	\$ 9.213.383	\$ 9.213.383	\$ 9.213.383	\$ 9.213.383	\$ 9.213.383	\$ 9.213.383	\$ 9.213.383	\$ 110.560.896	\$ 121.616.686	\$ 133.778.321	\$ 160.533.965	\$ 208.084.181
Subtotal	\$ 38.661.634	\$ 38.661.634	\$ 38.661.634	\$ 38.661.634	\$ 38.661.634	\$ 38.661.634	\$ 38.661.634	\$ 38.661.634	\$ 38.661.634	\$ 38.661.634	\$ 38.661.634	\$ 38.661.634	\$ 463.939.600	\$ 510.333.565	\$ 579.561.971	\$ 695.474.366	\$ 904.116.671
A. Variables:																	
1. Compra de Contado Materia	\$ 14.923.420	\$ 14.396.920	\$ 15.503.320	\$ 14.765.720	\$ 14.885.520	\$ 15.752.320	\$ 19.089.244	\$ 16.378.820	\$ 15.010.020	\$ 15.627.820	\$ 15.747.620	\$ 19.089.244	\$ 189.269.988	\$ 208.196.988	\$ 239.426.534	\$ 287.311.841	\$ 373.505.394
2. Compra material de consumo	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 3.735.000	\$ 12.449.965	\$ 13.694.965	\$ 15.748.881	\$ 18.998.786	\$ 24.566.707
3. Compra a Crédito Materia Pr	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
2. Pago compras a crédito	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
3. Compra Insumos para Invent	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
4. Pago Proveedores Histórico	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Subtotal	\$ 17.758.420	\$ 18.131.920	\$ 19.238.320	\$ 18.500.720	\$ 18.620.520	\$ 19.487.320	\$ 22.824.244	\$ 19.113.820	\$ 18.746.020	\$ 19.362.820	\$ 19.482.620	\$ 22.824.244	\$ 234.089.988	\$ 257.498.988	\$ 296.123.634	\$ 355.348.601	\$ 461.953.105
Total Gastos Operativos	\$ 56.420.054	\$ 56.793.554	\$ 57.899.954	\$ 57.162.354	\$ 57.282.154	\$ 58.148.954	\$ 61.485.878	\$ 57.775.444	\$ 56.456.844	\$ 58.024.444	\$ 58.144.244	\$ 61.485.878	\$ 698.629.596	\$ 767.812.555	\$ 875.668.306	\$ 1.050.822.967	\$ 1.366.069.855
Superavit (deficit) Operativo	\$ 22.094.440	\$ 24.492.045	\$ 31.698.946	\$ 26.894.346	\$ 27.698.246	\$ 33.297.346	\$ 33.146.524	\$ 30.899.746	\$ 29.497.446	\$ 32.498.146	\$ 33.302.646	\$ 33.146.524	\$ 357.665.808	\$ 393.432.390	\$ 452.447.248	\$ 542.936.688	\$ 705.817.707
B. Inversiones Fijas																	
1. Terrenos	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
2. Edificaciones	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
3. Maquinaria y Equipo	\$ 34.537.960	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Subtotal	\$ 34.537.960	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
IV. Recursos Obtenidos																	
1. Préstamo Rembolsable	\$ 94.621.366																
2. Recursos Propios	\$ 20.000.000																
Subtotal	\$ 114.621.366																
V. Amortización Pasivos Financieros																	
A. Cuotas de Capital Crédito Pro																	
1. Intereses Crédito Pro	\$ 6.989.063	\$ 7.140.492	\$ 7.295.203	\$ 7.453.266	\$ 7.614.753	\$ 7.779.739	\$ 7.948.301	\$ 8.120.514	\$ 8.296.458	\$ 8.476.215	\$ 8.659.866	\$ 8.847.496	\$ 9.042.136	\$ 9.252.800	\$ 9.479.440	\$ 9.716.144	\$ 9.962.968
2. Cuotas Crédito Pro	\$ 2.050.134	\$ 1.898.700	\$ 1.741.989	\$ 1.585.927	\$ 1.424.476	\$ 1.259.651	\$ 1.090.802	\$ 918.678	\$ 743.734	\$ 589.878	\$ 439.326	\$ 291.696	\$ 134.848	\$ 81.944	\$ 40.976	\$ 20.988	\$ 10.994
Subtotal	\$ 9.039.197	\$ 9.039.192	\$ 9.039.192	\$ 9.039.192	\$ 9.039.192	\$ 9.039.192	\$ 9.039.192	\$ 9.039.192	\$ 9.039.192	\$ 9.039.192	\$ 9.039.192	\$ 9.039.192	\$ 9.039.192	\$ 9.039.192	\$ 9.039.192	\$ 9.039.192	\$ 9.039.192
Superavit (deficit) Financiero	\$ 13.055.254	\$ 15.452.854	\$ 22.659.754	\$ 17.855.154	\$ 18.655.054	\$ 24.258.154	\$ 24.107.332	\$ 21.860.554	\$ 20.456.254	\$ 22.456.954	\$ 24.302.854	\$ 24.107.332	\$ 249.195.500	\$ 303.432.390	\$ 452.447.248	\$ 542.936.688	\$ 705.817.707
Pago de Impuestos	\$ 5.278.148	\$ 6.490.196	\$ 8.008.759	\$ 9.480.471	\$ 10.778.357	\$ 12.295.787	\$ 13.961.306	\$ 15.788.808	\$ 17.788.808	\$ 19.961.306	\$ 22.311.306	\$ 24.841.306	\$ 27.561.306	\$ 30.471.306	\$ 33.571.306	\$ 36.861.306	\$ 40.341.306
SUPERAVIT / DEFICIT DE CAJA	\$ 7.777.156	\$ 9.962.658	\$ 13.692.994	\$ 10.414.682	\$ 10.860.697	\$ 14.482.567	\$ 14.305.336	\$ 12.744.656	\$ 11.161.580	\$ 13.699.120	\$ 14.157.377	\$ 13.990.618	\$ 146.199.192	\$ 200.125.440	\$ 322.144.266	\$ 396.973.119	\$ 502.545.095
ITC 1A FINAL																	
	\$ 7.777.156	\$ 9.962.658	\$ 13.692.994	\$ 10.414.682	\$ 10.860.697	\$ 14.482.567	\$ 14.305.336	\$ 12.744.656	\$ 11.161.580	\$ 13.699.120	\$ 14.157.377	\$ 13.990.618	\$ 146.199.192	\$ 200.125.440	\$ 322.144.266	\$ 396.973.119	\$ 502.545.095



5. ESTUDIO TÉCNICO

RATIO FINANCIERO PROYECTADO

Unidades	Descripción	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Ratios de Liquidez													
Ratio	Liquidez General	9,97	9,61	9,63	10,54	9,81	9,83	9,78	9,16	8,40	8,10	8,05	7,72
Millones de pesos	Capital de Trabajo	81.044.195,75	77.867.366,16	78.024.578,64	86.229.102,91	79.644.132,15	79.789.428,04	79.319.347,71	73.792.669,06	66.884.954,15	64.161.372,68	63.688.066,11	60.725.047,46
Ratios de solvencia													
%	Grado de Endeudamiento	77,57%	73,72%	67,63%	57,61%	54,51%	48,14%	41,86%	36,91%	31,71%	24,64%	16,68%	8,67%
Veces	Endeudamiento Patrimonial	3,46	2,81	2,09	1,36	1,20	0,93	0,72	0,58	0,46	0,33	0,20	0,09
Ratios de Rentabilidad													
%	Rentabilidad sobre Ventas	10,87%	12,99%	17,72%	15,83%	16,85%	20,11%	19,73%	19,75%	18,95%	21,14%	21,75%	21,12%
%	Margen Bruto	58,63%	59,58%	62,10%	60,47%	60,76%	62,59%	60,32%	61,84%	61,04%	62,34%	62,59%	60,32%
%	Margen Operativo	48,68%	49,97%	53,34%	51,17%	51,55%	54,31%	55,25%	53,00%	51,92%	53,68%	54,01%	55,25%
%	Rentabilidad del Activo (ROA)	10,22%	13,38%	20,08%	15,77%	17,88%	22,94%	23,37%	23,00%	22,67%	27,33%	28,52%	29,48%
	EBITDA	28%	31%	37%	35%	37%	41%	40%	41%	40%	43%	43%	42%



6. ESTUDIO FINANCIERO

Amortización

La empresa cuenta con un capital propio de \$30.000.000, el cual será reserva para posibles gastos que ocurran provenientes de la variación en la proyección de ventas.

El restante será financiado por medio de RENTABURSATIL GCMY

Mes	Intereses a pagar	Abono a capital	Saldo Obligacion
1	\$2,050,129.60	\$6,989,062.65	\$87,632,303.35
2	\$1,898,699.91	\$7,140,492.34	\$80,491,811.01
3	\$1,743,989.24	\$7,295,203.01	\$73,196,608.00
4	\$1,585,926.51	\$7,453,265.74	\$65,743,342.26
5	\$1,424,439.08	\$7,614,753.16	\$58,128,589.10
6	\$1,259,452.76	\$7,779,739.48	\$50,348,849.62
7	\$1,090,891.74	\$7,948,300.50	\$42,400,549.11
8	\$918,678.56	\$8,120,513.68	\$34,280,035.43
9	\$742,734.10	\$8,296,458.15	\$25,983,577.29
10	\$562,977.51	\$8,476,214.74	\$17,507,362.55
11	\$379,326.19	\$8,659,866.06	\$8,847,496.49
12	\$191,695.76	\$8,847,496.49	\$0.00



6. ESTUDIO FINANCIERO

- Balance proyectado.
- Estado de resultados proyectado.
- Flujo de caja proyectado.
- Ratio financiero proyectado.

Liquidez general	La liquidez tiene un índice de casi 10 veces, lo cual muestra que la empresa si tiene la capacidad de pagar sus deudas a corto plazo, cuando el indicador es mayor a 2 la empresa corre el riesgo de tener activos osciosos, pero hay que tener en cuenta que las compras de materias primas se realizan en efectivo, por lo tanto es necesario tener una alta solvencia.
Capital de trabajo	En el capital de trabajo el activo corriente es mas alto que el pasivo corriente, en parte debido a que las compras e realizan en efectivo, aun asi muestra que el excedente puede ser utilizado para la generacion de mas utilidades
Endeudamiento	En cuanto el endeudamiento, la empresa alcanza un endeudamiento del 77%. El cual va disminuyendo y no genera preocupaciones ya que se tiene un sólido activo corriente
Endeudamiento patrimonial	En la estructura del capital el impacto del pasivo total con respecto al patrimonio es del 3.46 veces, lo que indica el aporte que tiene Renta Bursátil, generada por la deuda mensual de capital, este porcentaje disminuye al pasar los meses hasta llegar a 0
Rentabilidad sobre las ventas	La rentabilidad mensual esta entre el 10% y el 20%, esto depende de la temporalidad del mes. Este indicador muestra la rentabilidad neta despues de descontar costos, impuestos, etc
Margen bruto	Lo que nos muestra este ratio es que realmente los costos del producto son muy bajos (58%). Lo que más consume recursos como tal es la parte operativa. Se puede concluir que después de que el negocio entre en marcha se puede evaluar que costos son reducibles en la parte operativa para aumentar la rentabilidad sobre las ventas.
Rentabilidad sobre el activo	Por cada peso que se invierte en el activo, este genera una rentabilidad del 10.22% en el primer mes. muestra la capacidad que tiene el activo de la empresa para generar utilidades.
TIR	La TIR del proyecto es del 11%, superior a la tasa bancaria, sin tener en cuenta que la inversion se recupera en tan solo un año, por lo tanto es conveniente llevar a cabo el proyecto
PUNTO DE EQUILIBRIO	El punto de equilibrio ponderado es de 7689 unidades minimas para cubrirlos costos de funcionamiento. La venta proyectada de unidades corresponde a 11332 unidades mensuales.
VPN	El proyecto maximiza la inversión en \$40.796.518 con una tasa de descuento del 5%. En conclusión el proyecto debe ejecutarse
EBITDA	El EBITDA en el proyecto refleja que el desempeño operativo de la empresa como tal es bueno, esta entre el 28% y el 43%, en el primer año, ya en los años siguientes este porcentaje aumentara, debido a la reduccion de gastos, al contar con un escenario optimista