

VIABILIDAD FINANCIERA EN LA AMPLIACIÓN DEL PORTAFOLIO DE
SERVICIO DE ALIMENTOS DE LA EMPRESA “RESTAURANTE EL PARAÍSO”

GERMAN ENRIQUE PERDOMO CHAPARRO
HECTOR YAIR TORRES LOPEZ

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMIA Y FINANZAS
PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS
VILLAVICENCIO
2016

VIABILIDAD FINANCIERA EN LA AMPLIACIÓN DEL PORTAFOLIO DE
SERVICIO DE ALIMENTOS DE LA EMPRESA “RESTAURANTE EL PARAÍSO”

GERMAN ENRIQUE PERDOMO CHAPARRO
HECTOR YAIR TORRES LOPEZ

Trabajo de grado como requisito para optar al título de Especialista en Finanzas

Director
Marcos Edilson Hernandez

UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ECONOMIA Y FINANZAS
PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS
VILLAVICENCIO
2016

AUTORIDADES ACADÉMICAS

JAIRO IVAN FRIAS CARREÑO
Rector

DORIS CONSUELO PULIDO
Vicerrector Académico

JOSE MILTON PUERTO GAITAN
Secretario General

RAFAEL OSPINA INFANTE
Decano Facultad de Ciencias Económicas

CARLOS LEONARDO RIOS VIASUS
Director Escuela de Economía y Finanzas

JAVIER DIAZ CASTRO
Director del Centro de Investigaciones

MARCOS EDILSON HERNANDEZ
Director de Programa De Postgrado en Finanzas

Nota de aceptación:

MARCOS EDILSON HERNADEZ
Director de Programa

FERNANDO BAQUERO CORTES
Jurado

CARLOS LEONADOR RIOS
Jurado

Villavicencio, febrero de 2016.

AGRADECIMIENTO

El presente trabajo fue posible gracias a Dios primero que todo, el apoyo y colaboración de numerosas personas.

Compañeros de estudio.

Tutores de la especialización

A todos ellos mi agradecimiento hasta haber culminado dicho propósito.

Los Autores.

TABLA DE CONTENIDO

	pág.
1. FORMULACION DEL PROBLEMA	12
1.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	12
1.2 DESCRIPCION DEL PROBLEMA	13
1.3 FORMULACION DEL PROBLEMA	13
2. JUSTIFICACION	144
3. OBJETIVOS	15
3.1 OBJETIVO GENERAL	15
3.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS	15
4. MARCO REFERENCIAL	16
4.1 MARCO TEORICO	16
4.1.1 Importancia de las finanzas.	16
4.1.2 Formulacion y evaluacion de proyector de inversion	17
4.1.3 Clasificacion de los proyectos de inversion	17
4.1.4 Pasos desarrollo del proyecto	18
4.1.5 Estudio Legal	¡Error! Marcador no definido.
4.2 MARCO HISTORICO	20
4.3 MARCO CONCEPTUAL	21
4.4 ESTADO ACTUAL	23
4.4.1 Encuesta anual de servicios	23
4.4.2 Comportamiento de las 2000 empresas mas grandes	24
4.4.3 Aporte de restaurante y hoteles en la economia colombia	25
4.4.4 Contribucion ocupacional del sector en Villavicencio	26
5. DESARROLLO	30
5.1 TIPO DE ESTUDIO	28
5.2 MUESTRA	28
5.3 DEFINICION DE VARIABLES	28
5.4 FUENTES DE RECOLECCION DE INFORMACION	29
5.4.1 Fuentes primarias	29
5.4.2 Fuentes secundarias	29
6. METODOLOGIA	30
6.1 ESTUDIO DEL MERCADO	30
6.1.1 Generalidades del producto	30
6.1.2 Análisis y fijación de precios	33
6.1.3 Características el mercado local	36
6.1.4 Estrategias de comercialización	36
6.1.5 Canal de distribución	38
6.1.6 Análisis de demanda y oferta	38

7.	MATRIZ DOFA	43
8.	ESTUDIO TÉCNICO	44
8.1	LOCALIZACION	44
8.2	MACRO LOCALIZACION	44
8.3	MICRO LOCALIZACION	44
8.4	DESCRIPCION DEL PROCESO PRODUCCION	46
8.5	INVERSIONES	47
8.5.1	Características de las inversiones	48
9.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO	50
10.	ESTUDIO ECONÓMICO Y FINANCIERO	51
10.1	COSTO MATERIA PRIMA	52
10.2	COSTO DE PERSONAL	53
10.3	COSTOS FIJOS	54
10.4	GASTOS FINANCIACION	54
10.5	DEPRECIACION	55
10.6	PLAN DE VENTAS MENSUAL	56
10.7	PUNTO DE EQUILIBRIO	57
11.	PROYECCIONES	60
11.1	PROYECCION MATERIA PRIMA	60
11.2	PROYECCION NOMINA + PRESTACIONES	61
11.3	PROYECCION COSTOS FIJOS	62
11.4	PROYECCION DE INGRESOS	64
11.5	PROYECCION ESTADO DE RESULTADOS SIN APALANCAMIENTO	65
11.6	RAZONES DE RENTABILIDAD	66
11.7	COSTO DE OPORTUNIDAD DEL DINERO SIN APALANCAMIENTO	67
11.8	PROYECCION FLUJO DE EFECTIVO SIN APALANCAMIENTO	68
11.9	INDICADORES FINANCIEROS	70
11.10	PROYECCION ESTADO DE RESULTADOS CON APALANCAMIENTO	71
11.11	COSTO OPORTUNIDAD DEL DINERO CON APALANCAMIENTO	72
11.12	PROYECCION FLUJO DE EFECTIVO CON APALANCAMIENTO	73
11.13	INDICADORES FINANCIEROS CON APALANCAMIENTO	75
12.	PROYECCION DE ESCENARIO	76
12.1	PROYECCION FLUJOS DE CAJA NETOS DE LOS ESCENARIOS	77
12.2	INDICADORES FINANCIEROS DE LOS ESCENARIOS	77
13.	CONCLUSIONES	78
14.	RECOMENDACIONES	79
	BIBLIOGRAFÍA	80
	ANEXOS	82

LISTA DE FIGURAS

	pág.
Figura 1. Estudio Tecnico.	19
Figura 2. Indicador de proyeccion	29
Figura 3. Estudio del Mercado	30
Figura 4. Generalidades del Producto	31
Figura 5. Analisis y Fijacion de los precios	33
Figura 6. Estrategias de comercializacion	37
Figura 7. Matriz Dofa	43
Figura 8. Secuencia de produccion	¡Error! Marcador no definido.
Figura 9. Estructura Organizaci3n de la empresa	50

LISTA DE TABLAS

	pág.
Tabla 1. Productos por categoria.	30
Tabla 2. Precios de produccion.	33
Tabla 3. Relacion de precios de la competencia.	34
Tabla 4. Relacion de precio de la competencia Vs Ofertar.	34
Tabla 5. Tabulacion pregunta No 3.	35
Tabla 6. Margen ganancia.	36
Tabla 7. Tabulacion pregunta No 5	39
Tabla 8. Tabulacion pregunta No 1	40
Tabla 9. Tabulacion pregunta No 4	42
Tabla 10. Evaluacion de microlizacion	45
Tabla 11. Presupuesto de la inversion	47
Tabla 12. Utensilios.	49
Tabla 13. Relacion costos de materia prima.	52
Tabla 14. Estimacion plan de compras mensual	53
Tabla 15. Costos de mano de obra directa e indirecta	53
Tabla 16. Costos de mano de obra indirecta.	54
Tabla 17. Costos Fijos.	54
Tabla 18. Tabla de amortizacion.	55
Tabla 19. Tabla de depreciacion	56
Tabla 20. Base de las ventas.	56
Tabla 21. Tabla base punto de equilibrio	57

Tabla 22.	Punto de equilibrio	57
Tabla 23.	Punto de equilibrio global	58
Tabla 24.	Punto de equilibrio por producto	59
Tabla 25.	Proyeccion materia prima	60
Tabla 26.	Proyeccion gastos de empleado + carga prestacional	61
Tabla 27.	Proyeccion costos fijos	62
Tabla 28.	Proyeccion de ingresos	64
Tabla 29.	Proyeccion estado de resultados sin apalancamiento	65
Tabla 30.	Calculo TIO	67
Tabla 31.	Flujo caja libre	68
Tabla 32.	Proyeccion estado de resultados con apalancamiento	71
Tabla 33.	Calculo TIO con apalancamiento	72
Tabla 34.	Flujo caja con apalancamiento	73
Tabla 35.	Escenarios	76
Tabla 36.	Proyeccion de escenarios	77
Tabla 37.	Proyeccion indicadores financieros por escenarios.	77

LISTA DE GRÁFICAS

	pág.
Gráfica 1. Participacion en el crecimiento de ingresos por sector.	24
Gráfica 2. Participacion en el crecimiento de activos por sector.	24
Gráfica 3. Pregunta No 4.	35
Gráfica 4. Pregunta No 5.	39
Gráfica 5. Pregunta No 1.	40
Gráfica 6. Pregunta No 2.	41
Gráfica 7. Pregunta No 5.	42
Gráfica 8. Punto de Equilibrio.	¡Error! Marcador no definido.8
Gráfica 9. Razones de Rentabilidad.	66

LISTA DE ANEXOS

	pág.
Anexo A. Formato de encuesta a clientes comirrapidas el paraiso del sector de la comuna 4 de la ciudad de Villavicencio.	82

1. FORMULACION DEL PROBLEMA

1.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

Los hábitos alimenticios de las personas cada vez más están en continua transformación, debido a diferentes aspectos económicos, sociales, culturales, geográficos. El ritmo de vida que se experimenta en estos tiempos es cada vez más acelerado e intenso, lo que genera que sea menos el tiempo que dedican para preocuparse por su alimentación y por tanto su salud.

La alimentación es uno de los principales aspectos mínimos que se debe satisfacer para tener una aceptable calidad de vida, el crecimiento y desarrollo físico e intelectual de las personas depende en gran medida de una completa y balanceada alimentación. Es por esto que se hace muy importante contar con una amplia gama de posibilidades, como las que existen en el presente, las cuales generan variedad y diferenciación a la hora de elegir el consumo de alimentos.

Esta variedad de gastronomía y facilidad de acceso a productos alimenticios debe ir acompañada de una adecuada manipulación, que asegure la inocuidad de estos productos y esté inmersa en cada etapa de la cadena de producción. Las medidas sanitarias adoptadas en estos establecimientos, igualmente son muy importantes, deben guardar estrecha relación con el portafolio de productos y servicios que ofertan.

El marketing es otro aspecto esencial, para posicionar nuestra empresa y que muchos de los emprendedores no tienen en cuenta al momento de creación, conocer las opiniones, gustos y preferencias acerca de un nuevo modelo de negocio nos brinda algunas pautas para determinar nuestro nicho de mercado, validación de precios, diagnóstico de la competencia, variedad de productos a ofertar, entre otros. Herramientas fundamentales para iniciar una planeación estratégica que defina claramente los objetivos a cumplir para la organización. Igualmente, la innovación y la rapidez de adaptarnos a las características y necesidades del mercado, hace que seamos más competitivos y aseguremos la continuidad del negocio en una región que está en constante crecimiento.

La ciudad de Villavicencio ha venido sufriendo una transformación demográfica bastante considerable, originada principalmente por la migración poblacional de distintos grupos de personas de estratos y sectores de la economía provenientes de todo el país, las cuales ven a la capital del Meta como polo de desarrollo en la región y así mismo se convierten en futuros clientes potenciales de los diferentes productos y servicios ofertados en ella. Al mismo tiempo, se ha posicionado como uno de los principales destinos turísticos del país, convirtiéndose en atractivo para la inversión y fuente generadora de ocupación formal e informal, principalmente de actividades relacionadas con hotelería, gastronomía, transporte, diversión.

1.2 DESCRIPCION DEL PROBLEMA

La empresa Comirrapidas el Paraíso, objeto de estudio, se encuentra ubicada en local esquinero en el barrio paraíso de la ciudad de Villavicencio (Meta), fundada hace dos años y establecida en una zona comercial como punto estratégico. Tiene como objeto social la elaboración de alimentos de parrilla y comidas rápidas en el horario nocturno, con una completa infraestructura y permisos legales para su funcionamiento.

Se pretende ampliar el portafolio de servicios de dicha empresa; con el objeto satisfacer la demanda alimenticia, originada a partir del crecimiento de la población acentuada y circulante del sector. Adicionalmente, existe más del 50% del tiempo donde sus activos permanecen sub-utilizados, generando por consiguiente, una serie de costos de activos fijos y de inventarios, por lo que se espera tener un aprovechamiento al 100% de la capacidad instalada del negocio, dado que el servicio de la empresa se encuentra establecido exclusivamente en horario nocturno. Los costos fijos, que son aquellos que la empresa debe asumir independientemente de su nivel de operación, es decir se produzca o no, tales como arriendo de local, gastos de mantenimiento, impuestos, depreciación y costos financieros, representan una erogación para le empresa que podrían disminuir con el nuevo modelo de negocio.

En la zona donde presta su funcionamiento, convergen distintas empresas del sector público municipal y empresas de servicios relacionadas principalmente con tramites y asesorías de tránsito, por ende presenta alto flujo de personas y tránsito automotor, este crecimiento poblacional en el sector ha originado el aumento de la demanda de servicios alimenticios. Una ventaja que no se analizó detenidamente en el momento de creación de la empresa y que representa oportunidad de generar nuevos puestos de trabajo y mayores niveles producción. De esta manera, las utilidades podrían aumentar y la tasa de interés de oportunidad para el inversionista sería mucho más atractiva, siempre y cuando este acompañado por un plan de negocio dirigido al posicionamiento, innovación y mejoramiento continuo, que asegure la estabilidad y continuidad de la empresa a largo plazo.

1.3 FORMULACION DEL PROBLEMA

¿Existe viabilidad financiera para ampliar el portafolio de servicios de alimentos de la empresa Comirrapidas el Paraíso en Villavicencio – Meta?

2. JUSTIFICACIÓN

El actual proyecto se lleva a cabo con el propósito de establecer la viabilidad financiera en la ampliación del portafolio del establecimiento Comirrapidas el Paraíso.

En el proceso de estudio de viabilidad se realizara estudio de mercado, técnico, administrativo, normativo y financiero, además se aplicaran indicadores financieros tales como: valor presente neto (VPN), tasa interna de retorno (TIR), tasa de interés de oportunidad (TIO), costo promedio ponderado de capital (WACC). Se manejaran 3 escenarios; uno optimista, otro negativo y otro genérico, con el fin de analizar las diferentes posibilidades que puede incurrir la empresa en el marco de la creación de un nuevo portafolio de servicios.

Al mismo tiempo, aplicar los conocimientos adquiridos en el aula durante todo el tiempo de estudio de la especialización, para una empresa del sector real servicio, que le permita asegurar su continuidad en el negocio a mediano y largo plazo, ampliar el horizonte comercial, diversificar su portafolio, minimizar costos y maximizar sus utilidades.

Igualmente, fortalecer nuestro perfil ocupacional como futuros consultores y asesores financieros en empresas de la región y el país en general. Examinar sus necesidades financieras y perfil de riesgo para llevar acabo recomendaciones que logren optimizar la rentabilidad de las inversiones del empresario, evaluar el origen, causas y consecuencias de la toma de decisiones en Las organizaciones, enfocándolas a una planeación estratégica que asegure el cumplimiento eficiente del presupuesto.

El estudio realizado podrá ser tomado como estudio de caso para los programas del área financiera y afines, Debido a que contiene conceptos y herramientas, administrativas, económicas, contables y de análisis financiero, que permiten realizar diagnóstico y proyección la empresa en el mercado y frente a su competencia, así mismo la factibilidad de implementación de un nuevo modelo de negocio, además es elaborado a partir de una empresa existente en la ciudad de Villavicencio.

3. OBJETIVOS

3.1 OBJETIVO GENERAL

Establecer la viabilidad financiera en ampliar el portafolio de servicios de alimentos de la empresa Comirrapidas el Paraíso en Villavicencio - Meta.

3.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

-) Realizar estudio de mercado, administrativo y legal para la empresa comirrapidas el Paraíso.
-) Analizar el beneficio económico y financiero de la inclusión de nuevos servicios y productos.
-) Proyectar los flujos de caja netos a 18 meses.
-) Realizar la evaluación financiera en la ampliación del portafolio de servicios

4. MARCO REFERENCIAL

4.1 Marco Teórico

4.1.1 *Importancia de las Finanzas.*

En el mundo globalizado, con libre transabilidad de bienes y servicios, aperturas de nuevos y mercados, economías de escala y una lucha constante por el posicionamiento de las empresas, las finanzas juegan un papel fundamental para asegurar su permanencia, crecimiento y desarrollo a través del tiempo. Es tal su grado de complejidad e importancia, que dejaron de ser empleadas exclusivamente por las áreas relacionadas con ciencias económicas, y fueron trascendiendo hasta ser aplicadas por otras disciplinas como ingenierías, ciencias políticas, ciencias de la salud, ciencias humanas, entre otras. Son adoptadas como elemento estratégico de planeación, ejecución y control en la toma de decisiones de un individuo u organización en cuanto al dinero. A continuación daremos una breve descripción del concepto de las finanzas:

Las finanzas son una rama de la economía que estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, un individuo, o del propio Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos, y de los criterios con que dispone de sus activos; en otras palabras, lo relativo a la obtención y gestión del dinero, así como de otros valores o sucedáneos del dinero, como lo son los títulos, los bonos, etc.

El estudio académico de las finanzas se divide principalmente en dos ramas, que reflejan las posiciones respectivas de aquel que necesita fondos o dinero para realizar una inversión, llamada finanzas corporativas, y de aquel que quiere invertir su dinero dándoselo a alguien que lo quiera usar para invertir, llamada valuación de activos.

El área de finanzas corporativas estudia cómo le conviene más a un inversionista conseguir dinero, por ejemplo, si vendiendo acciones, pidiendo prestado a un banco o vendiendo deuda en el mercado.

El área de valuación de activos estudia cómo le conviene más a un inversionista invertir su dinero, por ejemplo, si comprando acciones, prestando/comprando deuda, o acumulado dinero en efectivo. (Wikipedia, 2016)

4.1.2 Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión.

Definición del Término: “Proyecto de Inversión”.

Al momento de examinar el concepto de “proyecto de inversión”, existen múltiples definiciones y un sin número de autores, para esta investigación se mencionaran dos de ellas, las cuales consideramos que se justan más a dicho concepto. La primera es utilizada en el “Manual de Proyectos de Desarrollo Económico”, elaborado por el ingeniero Julio Melnick editado por las Naciones Unidas. Y la segunda definición es mencionada por el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES) en su “Guía para la Presentación de Proyectos”.

Definición 1:

Es el conjunto de antecedentes que permite estimar las ventajas y desventajas económicas que se derivan de asignar ciertos recursos de un país para la producción de determinados bienes o servicios.

Definición 2:

Es el plan prospectivo de una unidad de acción capaz de materializar algún aspecto del desarrollo económico o social. Esto implica desde el punto de vista económico, proponer la producción de algún bien o la prestación de algún servicio, con el empleo de ciertas técnicas y con miras a obtener un determinado resultado o ventaja económica o social.

4.1.3 Clasificación de los Proyectos de Inversión.

Igualmente, existen diferentes formas de clasificar los proyectos de inversión, para el presente trabajo consideraremos solo dos de ellas, las cuales se ajustan a los objetivos definidos anteriormente. Por su actividad y modalidad

Clasificación de los Proyectos de Inversión Según la Actividad.

De acuerdo a la actividad o características de los bienes que en el proyecto se estima producir, este se puede clasificar en cualquiera de las siguientes categorías:

-) Proyectos agropecuarios.
-) Proyectos industriales.
-) Proyectos de servicio.

Clasificación de los Proyectos de Inversión según la Modalidad.

Según la modalidad los proyectos de inversión se pueden agrupar en cualquiera de las siguientes tres categorías:

-) Proyectos de instalación.
-) Proyectos de ampliación.
-) Proyecto de traslado. (Pimentel, 2008)

En cuanto a la clasificación de los proyectos según su actividad, el nuestro se ubica dentro de los proyectos industriales y también de servicios, debido a que por un lado, se realizara transformación de materias primas (preparación de alimentos) y por otro lado se ofrecerá un portafolio de servicio gastronómico. Así mismo, con respecto a la modalidad, aplica como proyecto de ampliación en razón que se desarrollara un nuevo modelo de negocio relacionado al que posee actualmente la empresa Comirrapidas el paraíso.

Etapas para la Realización de un Proyecto.

Dentro del contexto de la planificación y ejecución de proyectos para la toma de decisiones existen varias etapas conectadas en serie, de forma tal que el producto de una etapa se convierta en insumo de la siguiente. Para (Pimentel, 2008) son cinco (5) etapas:

-) Primera etapa: Concepción de la idea.
-) Segunda etapa: El Estudio de Prefactibilidad.
-) Tercera etapa: Formulación del proyecto:
-) Cuarta etapa: Evaluación.
-) Quinta etapa: Ejecución del proyecto.

4.1.4 Pasos para desarrollar el proyecto: Estudio técnico, administrativo, de mercado, legal.

Como lo acabamos de ver, el desarrollo de un proyecto de inversión debe tener varias etapas y distintos análisis de todo tipo de variables. La finalidad es determinar la viabilidad o rentabilidad en su ejecución. La aplicación de diferentes estudios, como administrativos, técnicos, legales, de mercado y financieros, son fundamentales para que el proyecto sea exitoso. A continuación daremos una breve descripción de algunos de ellos.

Estudio técnico.

El estudio técnico es uno de los tantos que se realiza para determinar el grado de factibilidad que puede tener un proyecto de inversión, consiste principalmente en obtener las bases para el estudio financiero y generar la información suficiente

para desarrollar una adecuada evaluación económica. Se realiza luego de haber finalizado el estudio de mercado.

“Consiste en resolver las preguntas referente a dónde, cuándo, cuanto, cómo y con qué producir lo que se desea, por lo que el aspecto técnico operativo de un proyecto comprende todo aquello que tenga relación con el funcionamiento y la operatividad del propio proyecto” (Baca, 2001)

Figura No 1 Estudio Técnico



Fuente. Autores.

Estudio administrativo.

Un Estudio Administrativo proporciona las herramientas necesarias para administrar adecuadamente una empresa, cuando esta última se encuentra ya en funcionamiento y si aún no se inician las actividades de la misma, marca el rumbo a seguir en la administración de la nueva empresa. Estas herramientas son los llamados manuales administrativos, entre los que se pueden mencionar, sin desestimar a otros, los más importantes como:

-) Manual de organización.
-) Manual de funciones.
-) Manual de Procedimientos.
-) Manual de administración ambiental. (Estudio, 2016)

Estudio de mercado.

El estudio de mercado es un proceso sistemático de recolección y análisis de datos e información acerca de los clientes, competidores y el mercado. Sus usos incluyen ayudar a crear un plan de negocios, lanzar un nuevo producto o servicio, mejorar productos o servicios existentes y expandirse a nuevos mercados. Puede ser utilizado para determinar que porción de la población comprara un producto o servicio, basado en variables como el género, la edad, ubicación y nivel de ingresos. (Shujel, 2008)

Para nuestra investigación desarrollaremos diferentes entrevistas dirigidas a la población acentuada y flotante de la zona del barrio Jordán Paraíso, como también al propietario de la empresa objeto de estudio, el fin de es determinar el grado de aceptación del nuevo portafolio de servicios y su viabilidad financiera.

Estudio legal.

El objetivo del estudio legal es determinar las implicaciones técnicas y económicas que se deriven de la normativa legal que regula la instalación y operación del proyecto. El estudio de un proyecto de inversión no debe ignorar las normas y leyes bajo las cuales se regulan las actividades del proyecto en su etapa de ejecución. Ningún proyecto, por muy rentable que sea, podrá llevarse a cabo si no se encuadra en el marco legal constituido. (Benavides, 2014)

A través de dicho estudio, podremos determinar todas las regulaciones y normas que se relacionen con la creación del nuevo modelo de negocio de la empresa, los requisitos para su constitución y funcionamiento.

4.2 Marco Histórico

La empresa Comirrapidas el Paraíso, objeto de estudio, se encuentra ubicada en el barrio paraíso de la ciudad de Villavicencio (Meta), fundada el 9 de octubre de 2013 por sus socios, el señor German Perdomo Colina y su hijo German perdomo chaparro. Nace de la idea y tradición familiar que realizan algunos miembros en Villavicencio y otras ciudades del país, en cuanto a establecimientos similares enfocados a la gastronomía, de los cuales se recibieron observaciones, sugerencias y recomendaciones para la creación, funcionamiento y éxito de la empresa. Los recursos destinados para esta inversión procedieron una parte de capital propio y otra, apalancamiento financiero. Su principal objetivo es ofrecer una variedad de comidas rápidas que permitan satisfacer la demanda de este tipo de alimentos al público en general y amantes del concepto “*fast food*”.

Así mismo, como cualquier inversionista cuando decide invertir en un proyecto económico, sus propietarios buscaban obtener un buen margen de utilidad, convertir la empresa en un modelo de negocio competitivo, generar nuevos puestos de trabajos formales y ser sostenible financieramente a través del tiempo.

Actualmente, cuenta con 3 empleados fijos y 1 temporal, que es requerido para el servicio al cliente los fines de semana con el propósito de apoyar y atender el incremento de la demanda que se origina principalmente sábados, domingos y festivos. Tiene como objeto social la elaboración de alimentos de parrilla y comidas rápidas en el horario nocturno, con una completa infraestructura y permisos legales para su funcionamiento.

La empresa se encuentra establecida en una de las zonas comerciales más reconocidas en cuanto a restaurantes y comidas rápidas de la ciudad. Su ubicación de local esquinero en el sector, crea una ventaja frente a la competencia ya que permite ser referente en la zona de este tipo de comida y resaltar el

establecimiento en general, además el tráfico peatonal y vehicular que convergen en el lugar, convierten a Comirrapidas el paraíso en punto estratégico y una de las primeras opciones al momento de elegir donde apreciar este tipo de gastronomía.

4.3 Marco Conceptual

VIABILIDAD FINANCIERA: Es la capacidad que tiene un proyecto u organización de generar recursos para financiar sus inversiones y gastos a corto, mediano y largo plazo. Así mismo, de obtener la rentabilidad esperada para sus accionistas.

APALANCAMIENTO: Hace referencia a la utilización de recursos obtenidos a través de endeudamiento financiero con un costo fijo, para realizar inversiones y compra de activos que permitan maximizar las utilidades netas de una empresa. Se espera que la tasa de rendimiento que genera esta decisión sea mayor que la tasa de interés que se cancela por los fondos obtenidos en los créditos, en este caso la relación sería positiva.

TASA DE INTERES: Se define como el precio que se paga por el uso de los fondos que fueron utilizados en un préstamo. Generalmente es expresado en porcentaje y representa el precio del dinero en una unidad de tiempo determinado.

PRESUPUESTO: Se basa en el cálculo y la previsión de ingresos y gastos de una actividad económica para un periodo de tiempo determinado, generalmente se realiza para un año. Este plan de acción es un elemento fundamental para priorizar, evaluar y alcanzar los objetivos de todo tipo de organización; llámese gobierno, empresa privada o familias. Para alcanzar estos resultados puede ser necesario incurrir en déficit (que los gastos superen a los ingresos) o, por el contrario, puede ser posible ahorrar, en cuyo caso el presupuesto presentará un superávit (los ingresos superan a los gastos).

COSTES DE OPORTUNIDAD: Es el costo que asume un inversionista o una empresa en general al momento de decidirse o no, tomar una alternativa. Se entiende también como, el valor o utilidad que se sacrifica por tomar una opción A y rechazar una opción B. En este caso, elegir una decisión, representa descartar el beneficio que ofrece la alternativa no seleccionada.

ESTADOS FINANCIEROS: “También denominados estados contables, informes financieros o cuentas anuales son informes que utilizan las instituciones para dar a conocer la situación económica y financiera y los cambios que experimentan la misma a una fecha o periodo determinado”. Generalmente se presentan posterior a un año contable.

FLUJO DE CAJA: Es uno de los estados financieros más frecuentes, el cual registra todas las entradas de efectivo que realiza la empresa originadas por su actividad productiva o de servicios, ventas de activos o subvenciones; como también sus salidas, necesarias para cumplir su objeto social: costos variables y costos fijos. Permite a las organizaciones evaluar su capacidad de generar flujos

de efectivo positivos, cumplir con las obligaciones contraídas y repartir utilidades en efectivo, entre otras. Es por esto que constituye un importante indicador de liquidez de una empresa.

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL (*Weighted Average Cost of Capital*) –WACC-: Sabemos que el dinero tiene un costo y toda organización busca que el rendimiento del dinero sea el mayor posible con respecto a su costo. El costo promedio ponderado de capital se conoce como un indicador financiero que determina el costo de las diferentes fuentes de financiamiento que tomara una empresa para desarrollar algún proyecto en específico, en otras palabras, es lo que le cuesta a la compañía cada peso que se está utilizando, independiente si es financiado con recursos foráneos o propios. En este orden de ideas, el rendimiento del proyecto debe ser mayor al WACC.

VALOR ECONOMICO AGREGADO (*Economic Value Added*) –EVA-: Es una herramienta financiera que puede definirse como el importe que resulta una vez que se han descontado de los ingresos operacionales la totalidad de los gastos operacionales, el valor de los impuestos y el costo de oportunidad del capital. Expresado de otra forma, el EVA es el resultado alcanzado luego de haberse cubierto todos los gastos y generado una rentabilidad mínima esperada por parte de los inversionistas. Se dice que el éxito empresarial está relacionado con la generación de valor económico agregado.

VALOR PRESENTE NETO (VPN): permite calcular el valor presente de los flujos de caja futuros de una inversión con el objetivo de comparar esta equivalencia frente al desembolso inicial y determinar si es recomendable aceptar el proyecto. En cuanto a la creación de valor de la empresa se considera, si el $VPN > 0$ crea valor lo que significa que el proyecto puede aceptarse, si el $VPN < 0$ destruye valor en este caso debería rechazarse el proyecto, si el $VPN = 0$ la inversión no producirá ni ganancias ni pérdidas. De esta manera, podemos determinar si una inversión puede incrementar o reducir el valor de la empresa.

TASA INTERNA DE RETORNO (TIR): también conocida como la tasa interna de rentabilidad, es una herramienta financiera que se utiliza para conocer los rendimientos futuros de una inversión, esta se mide en porcentaje. En este caso se compara con una tasa de descuento, si la tasa interna de retorno es mayor que la tasa de descuento; el proyecto es viable, pues genera un rendimiento mayor al mínimo requerido, siempre y cuando se reinviertan los flujos netos de efectivo, si la tasa interna de retorno es menor que la tasa de descuento; el proyecto se debe descartar, pues estima un rendimiento menor al mínimo esperado.

TASA DE INTERES DE OPORTUNIDAD (TIO): Otro nombre que recibe es la tasa mínima de descuento, y se refiere a la tasa de interés mínima que un inversionista está dispuesto a percibir por invertir en un proyecto. Se utiliza para determinar el valor presente neto de los flujos futuros de efectivo de un proyecto y es la rentabilidad mínima que se espera del mismo para no decidir invertir en otra

alternativa de negocio. Al igual que los indicadores anteriores esta expresada en porcentaje.

4.4 Estado Actual

4.4.1 Encuesta anual de servicios.

El sector de servicios de hoteles y restaurantes, del cual hace parte nuestra empresa, se destacó en la encuesta anual de servicios realizada por el Dane, analizando los coeficientes de insumo producto. El segmento de turismo y restaurantes definitivamente, está empezando a tomar cada vez mayor fuerza en Colombia, realizando un aporte importante en la producción nacional y dinamizando la economía de las principales ciudades del país, siendo Villavicencio una de ellas.

La Encuesta Anual de Servicios- EAS en el 2014p investigó a 5.351 empresas. En este año los mayores valores de producción bruta de las actividades investigadas los registraron las telecomunicaciones con \$24,2 billones, seguido de salud humana privada con \$22,2 billones y las actividades de empleo, seguridad e investigación privada y servicios a edificios con \$19,3 billones.

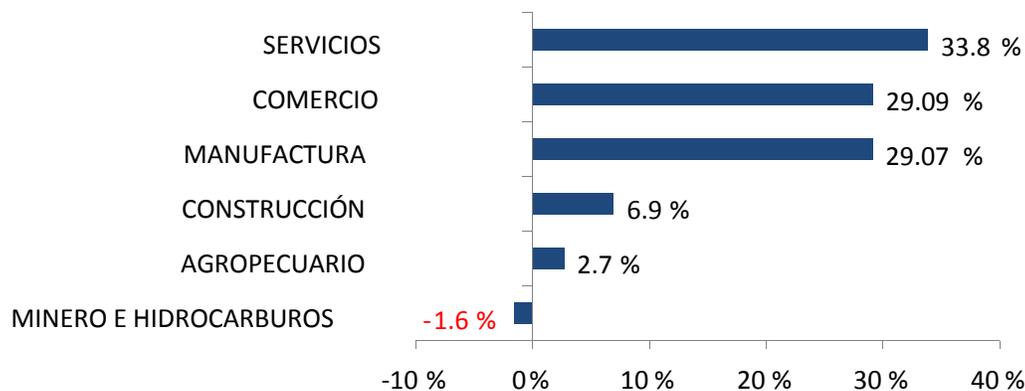
Los mayores coeficientes técnicos insumo-producto de las empresas de servicios investigadas, entendido este como la relación porcentual entre el consumo intermedio y la producción bruta con el que se mide la proporción de bienes y servicios de otros sectores de la economía utilizados en la producción de los servicios en estudio, se presentaron en los servicios de correo y servicios de mensajería con 69,9 %, actividades de programación y transmisión de televisión con 67,5 %, salud humana privada con 67,1 % y restaurantes, catering y bares con 66,6 %.

Por su parte, los subsectores que registraron los coeficientes más bajos y, por ende, los mayores porcentajes de valor agregado, fueron: actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios con 9,1 %, educación superior privada con 29,6 % y otras actividades administrativas y de apoyo a oficina y otras actividades de apoyo a las empresas con 33,4 %. En 2014p las actividades que generaron los mayores niveles de ocupación fueron las actividades de empleo, seguridad e investigación privada, servicios a edificios con 916.673 personas, salud humana privada con 176.304 personas y actividades administrativas y de apoyo a oficina con 112.109 personas. (Dane, 2015)

4.4.2 Comportamiento de las 2000 empresas más grandes por ingresos del sector real.

Igualmente, en el estudio relacionado A continuación se analiza el comportamiento financiero de los siguientes sectores que integran las 2.000 empresas más grandes para el 2014: agropecuario, comercio, construcción, manufactura, minero e hidrocarburos y servicios. Encontramos la evolución positiva y el posicionamiento que tiene el sector de los servicios a nivel nacional, sobre sectores de la economía que anteriormente habían marcado la pauta en el desarrollo del país.

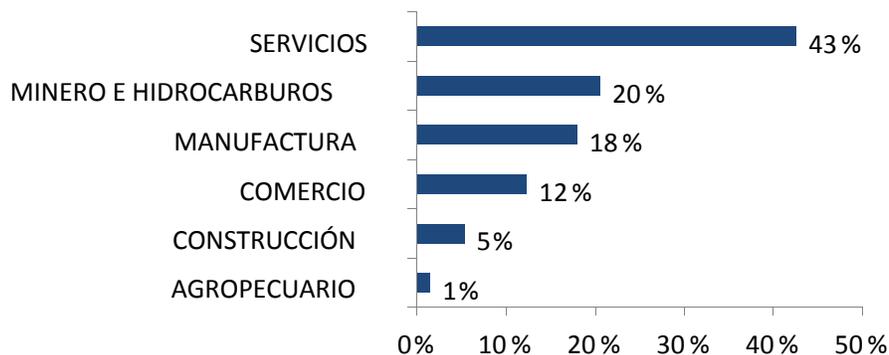
Grafica No 1 Participación en el crecimiento de ingresos por sector



Fuente: Superintendencias, CGN y Coljuegos Variación de los Ingresos Operacionales. Cálculos Grupo de Estudios Económicos y Financieros

En la anterior gráfica se puede observar que el sector de servicios fue el que más contribuyó al crecimiento de las ventas totales para 2014, con una participación del 33,8%. Le siguen los sectores de comercio y manufactura, con el 29% cada uno.

Grafica No 2 Participación en el crecimiento de activos por sector



Como se puede ver, el sector que más contribuyó al crecimiento de los activos durante 2014 para las 2.000 empresas analizadas fue el de servicios, con un 43%, seguido de minería e hidrocarburos, con 20% y manufactura con 18%, como se muestra a continuación. (Sociedades, 2015)

4.4.3 Aporte de servicio de restaurantes y hoteles en la economía Colombiana.

Otra investigación es el análisis publicado por la revista la barra, principal fuente de publicaciones, información, artículos, notas y demás temas relacionados con la gastronomía de Colombia y el mundo, donde se ratifica la importancia y posicionamiento del segmento de restaurantes y hoteles en el país.

Restaurantes y hoteles jalaron la economía colombiana en un 4,8% con respecto al mismo periodo del 2014, según reveló el Dane, convirtiéndose así en el principal motor de crecimiento del país.

El informe destacó que la rama de comercio, reparación, hoteles y restaurantes, presentó una variación de 1,8%. Este resultado obedeció al crecimiento de servicios de hoteles, bares y restaurantes en un 2,6%, el cual estuvo seguido por el del comercio en un 1,6% y el de servicios de mantenimiento y reparación de automotores en un 1,5%.

En el tercer trimestre del año 2015, el PIB creció 3,2% con relación al mismo trimestre del año anterior. Los mayores crecimientos se presentaron en las actividades de comercio, reparación, restaurantes y hoteles con 4,8%, agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca con 4,5% y establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas con 4,3%.

Con respecto al mismo periodo del 2014, el crecimiento de servicios de hoteles, restaurantes y bares fue de 8,4%. (barra, 2015)

Productos	Variación porcentual - Series desestacionalizadas		
	Variación porcentual (%)		
	Anual	Trimestral	Año Corrido
Comercio	3,7	1,6	3,8
Servicios de reparación de automotores	5,0	1,5	5,0
Servicios de alojamiento, comidas y bebidas	8,4	2,6	6,9
Comercio, reparación, restaurantes y hoteles	4,8	1,8	4,6

Fuente: DANE

4.4.4 Contribución del sector comercio hotelero y restaurantes en la ocupación de Villavicencio.

Analizando la situación actual y características del sector de hoteles y restaurantes en la ciudad de Villavicencio, encontramos que se ha destacado en los últimos años siendo uno de los principales segmentos de la economía de nuestra ciudad, generando nuevas fuentes de empleo, y contribuyendo así al aumento de la tasa de ocupación, una de las razones por las cuales se justificó la realización de este proyecto de investigación. A continuación se relaciona el análisis de ocupados según la rama de actividad para los años entre 2010 y 2015.

De acuerdo a ramas de actividad, para 2014, en Villavicencio comercio, hoteles y restaurantes tuvo la mayor demanda de empleo, 37,4%, seguido, de servicios comunales, sociales y personales, 21,4%; mientras intermediación financiera y otros sectores presentaron las menores demandas, en 1,5% y 3,5%, respectivamente. De otro lado, los mayores crecimientos se presentaron en otras ramas, 20,7% e intermediación financiera, 18,8%; en contraste, el mayor decrecimiento lo registró la actividad de construcción.

Ocupados según rama de actividad 2010-2014

Ramas de actividad	Miles de personas				
	2010	2011	2012	2013	2014
Total	183	190	199	193	202
Industria manufacturera	18	19	18	15	16
Construcción	17	17	18	19	19
Comercio, hoteles y restaurantes	67	71	76	72	76
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	20	22	21	20	21
Intermediación financiera	2	2	3	3	3
Actividades Inmobiliarias	14	14	16	16	18
Servicios comunales, sociales y personales	39	40	41	42	43
Otras ramas ¹	5	5	7	6	7

¹ Agricultura, ganadería, pesca, caza y silvicultura; explotación de minas y canteras; y suministro de electricidad, gas y agua.

Fuente: DANE.

Otro subsector no menos importante, aunque aún por desarrollarse, es el de hoteles, restaurantes, bares y similares, cuya participación en el valor del PIB departamental, si bien es bajo comparado con otras actividades, registró en los años 2000 una transformación importante, luego de su incipiente representatividad en la década pasada. En efecto, esta actividad señaló una tasa de crecimiento en los últimos trece años de 5,9%, lo que confirmó un cambio de tendencia jalonado por el desarrollo paulatino de actividades relacionadas con ecoturismo, que forjaron la apertura de nuevos hoteles, hostales y sitios afines. (Informe de Coyuntura Económica Regional, 2015)

5. METODOLOGIA

5.1 TIPO DE ESTUDIO

Teniendo en cuenta el estudio del proyecto, corresponde al tipo de investigación descriptivo, cualitativo y cuantitativo. Se realizara estas investigaciones a través de encuestas, tabulación, análisis, proyección de cifras y observación del sector muestra. El proceso determinara tomar como unidad de análisis la empresa Comirrapidas Paraiso. Su objetivo es reseñar las características, procesos y procedimientos, factores y fenómenos en relación con al negocio.

5.2 MUESTRA

La población objetivo del proyecto se localiza en la comuna 4 de la ciudad de Villavicencio principalmente en el Barrio Paraiso, en donde está ubicado el establecimiento actualmente.

En este sector se encuentran entidades del sector público las cuales son la Secretaria de Movilidad, Sertravi – Consorcio Servicios De Transito y Empresa Acueducto y alcantarillado de Villavicencio e.s.p (E.A.A.V) Adicionalmente empresas del sector privado dedicadas al servicio y comercio.

En razón al tamaño de la muestra, el trabajo de campo se tomó como base la planta de personal de 700 empleados del sector público además de los 300 comerciantes del sector comercial con el fin de obtener datos objetivos sobre el comportamiento y las tendencias de demanda de este sector.

5.3 Definición de Variables

Para realizar las proyecciones de los ingresos, costos y gastos, se consideran los datos de inflación del año 2015. Lo anterior con el fin obtener la inflación promedio mensual y realizar objetivamente los incrementos correspondientes. Este dato como se muestra el informe grafico del DANE es del 1,08%.

En el caso de los sueldos, se estableció como base el SLMV del 2016 puesto es el curso con el que el negocio va estar en marcha.

Figura 2. Indicador de Proyección: 1.08% Inflación Grupo Alimentos.



Fuente: Dane

Indicador de Proyección: 1.08% Inflación Grupo Alimentos.

5.4 FUENTES DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Se emplean fuentes primarias y secundarias.

5.4.1 Fuentes Primarias. Se aplica una encuesta dirigida a la población del sector del Barrio Paraiso..

5.4.2 Fuentes Secundarias. La revisión Bibliográfica, Webgrafía, Artículos y revistas que facilitan la identificación del desempeño sectorial actual, además de suministrar estadísticas y pronósticos de las diferentes variables que intervienen en la investigación

6. DESARROLLO

6.1 ESTUDIO DEL MERCADO

Figura 3. Estudio del Mercado



Fuente: Autor. 2016

6.1.1 Generalidades del Producto

El servicio a ofrecer es un portafolio de comidas en el horario de la mañana y el medio día el cual esta categorizado de la siguiente forma:

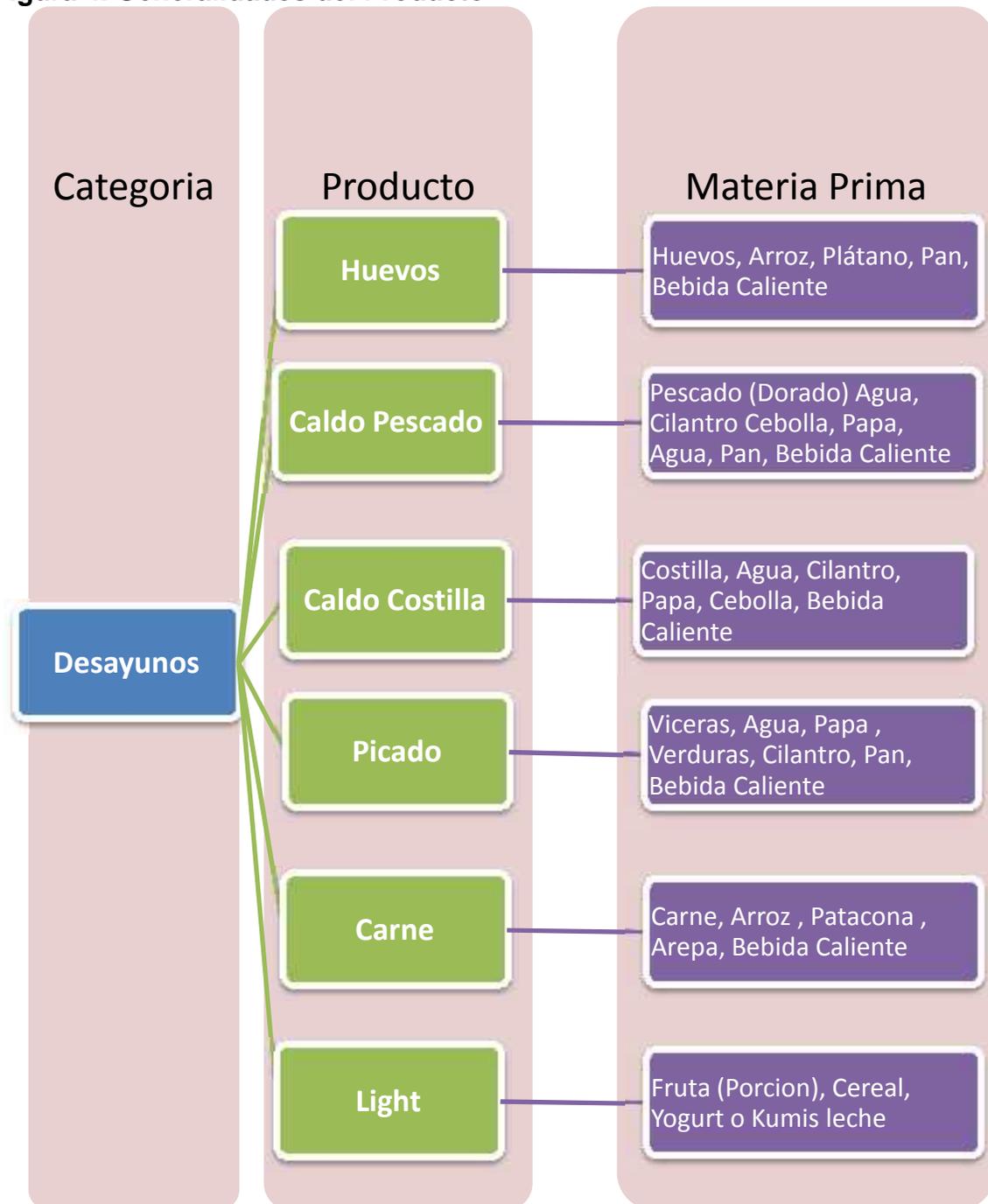
Tabla No 1. Productos por Categoría

Productos	Categorías
Desayunos	Huevos
	Caldos
	Carne
	Light Saludable
Almuerzos	Corriente
	Ejecutivo
	Carta

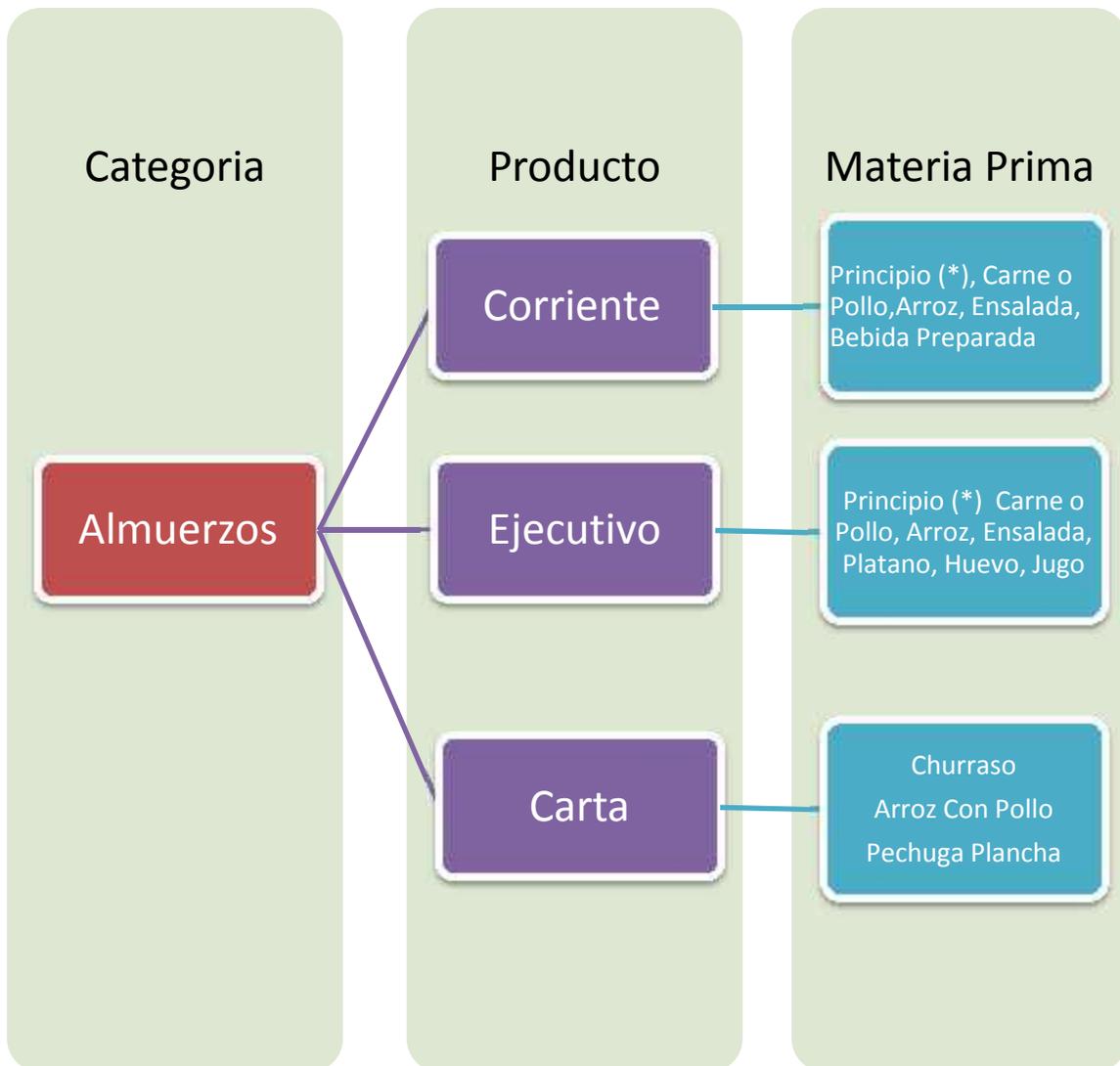
Fuente: Autor 2016

Dentro de la materia prima que intervienen en la fabricación de cada una de las categorías anteriormente son:

Figura 4. Generalidades del Producto



Fuente: Autor 2016



Fuente: Autor 2016

La materia prima de los productos son básicamente tubérculos, cereales, vegetales, lácteos grasas, huevos y carnes.

El producto será servido en la mesa bajo una presentación de loza y cubiertos metálicos y plásticos.

(*) Principio: Frijol, Alverja y Lenteja.

6.1.2 Análisis y fijación de los precios.

Figura 5. Análisis y fijación de los precios



Fuente: Autor 2016

En la gráfica se determina los factores que se tuvieron en cuenta para determinar el precio de venta del producto final. Se estudia las variables internas que son los puntos 1. Costos de Producción y 4. Margen de Ganancia Prefijada adicionalmente las variables externas que son los puntos 2. Precios de la Competencia y 3. Oferta por parte del consumidor.

Los Costos de Producción de cada producto.

Tabla No 2. Precios de producción

Productos	Categorías	Costos
Desayunos	Huevos	\$ 2.000
	Caldos	\$ 2.500
	Carne	\$ 2.400
	Light Saludable	\$ 1.500
Almuerzos	Corriente	\$ 3.500
	Ejecutivo	\$ 4.200
	Carta	\$ 4.500

Fuente: Autor

Precios De La Competencia

Se visitó tres establecimientos de restaurantes de la zona, con el objetivo de información, a través de cotizaciones se conoció el precio de la competencia para determinar un precio promedio de los productos.

Tabla No 3. Relación de precios de la competencia

Productos	Categorías	ESTABLECIMIENTOS			Promedio
		1	2	3	
Desayunos	Huevos	\$ 4.800	\$ 5.000	\$ 5.500	\$ 5.100
	Caldos	\$ 4.500	\$ 5.500	\$ 5.000	\$ 5.000
	Carne	\$ 4.500	\$ 5.000	\$ 5.500	\$ 5.000
	Light Saludable			\$ 5.000	\$ 5.000
Almuerzos	Corriente	\$ 7.000	\$ 6.500	\$ 6.000	\$ 6.500
	Ejecutivo	\$ 8.000	\$ 7.500	\$ 7.000	\$ 7.500
	Carta	\$ 11.000	\$ 10.000	\$ 12.000	\$ 11.000

Fuente: Autor.

Tabla No 4 Relación de precios de la competencia Vs Ofertar

Productos	Categorías	Precios Competencia	Variación	Precios Ofertar
Desayunos	Huevos	\$ 5.100	\$ 100	\$ 5.000
	Caldos	\$ 5.000	\$ -	\$ 5.000
	Carne	\$ 5.000	\$ -	\$ 5.000
	Light Saludable	\$ 5.000	\$ 1.000	\$ 4.000
Almuerzos	Corriente	\$ 6.500	\$ 500	\$ 6.000
	Ejecutivo	\$ 7.500	\$ (500)	\$ 8.000
	Carta	\$ 11.000	\$ 1.000	\$ 10.000

Fuente: Autor

De acuerdo a la tabla 3 en la cual se estableció un precio promedio de la competencia; se adiciono unas posibles variaciones por producto para determinar un precio a ofertar.

Ofrece El Mercado

Mediante el respectivo trabajo de campo en la cual se realiza la encuesta a 50 personas entre Hombres y Mujeres de la zona acerca de cuanto estaría dispuesto a pagar por un almuerzo entre los cuales la persona tenía una serie de opciones:

a. Promedio de \$6.000 a \$8.000

- b. Promedio de \$8.000 a \$10.000
- c. Promedio de \$10.000a \$12.000
- d. Superior a \$12.000

Tabla No 5 Tabulación Pregunta 3

OPCION	FEMENINO	MASCULINO	T. GENERAL	%
A	9	13	22	44%
B	5	9	14	28%
C	7	5	12	24%
D	2		2	4%
Total general	23	27	50	100%

Fuente: Autor

Grafica No 3 Cuanto estaría dispuesto a pagar por un almuerzo.



Fuente: Autor Grafica

Según los resultados obtenidos se determinó que la mayoría de la población tiene la viabilidad de pagar por un almuerzo entre \$ 6.000. - \$ 8.000. (Ver grafica No x), Sin embargo cabe resaltar que tanto la opción B y C tienden un alto margen de aceptación con un 28% y 24% (Ver Tabla 4) lo cual refleja que la población estaría dispuesta a pagar hasta \$ 12.000 por un almuerzo puesto que cuenta con la capacidad de pago.

Margen Ganancia Prefijado

Por política de la empresa se estimó un margen utilidad bruto promedio del 50% de ganancia sobre los costos totales de producción. Como lo establece la tabla comparativa.

Tabla No 6 Margen Ganancia.

Productos	Categorías	Precio Producción	Precios Ofertar	M. G
Desayunos	Huevos	\$ 2.000	\$ 5.000	40%
	Caldos	\$ 2.500	\$ 5.000	50%
	Carne	\$ 3.000	\$ 5.000	60%
	Light Saludable	\$ 2.000	\$ 4.000	50%
Almuerzos	Corriente	\$ 3.500	\$ 6.000	58%
	Ejecutivo	\$ 4.200	\$ 8.000	53%
	Carta	\$ 4.500	\$ 10.000	45%
MARGEN GANANCIA TOTAL				50%

Fuente Autor

6.1.3 Características Del Mercado Local.

Entre las principales características del mercado se encuentra que la zona de donde está ubicado el negocio está formada dos segmentos la zona residencial y comercial que comprende empresas del sector público y privado.

En este sector se encuentran entidades del sector público las cuales son la Secretaria de Movilidad, Sertravi – Consorcio Servicios De Transito y Empresa Acueducto y alcantarillado de Villavicencio e.s.p (E.A.A.V) Adicionalmente empresas del sector privado dedicadas al servicio y comercio.

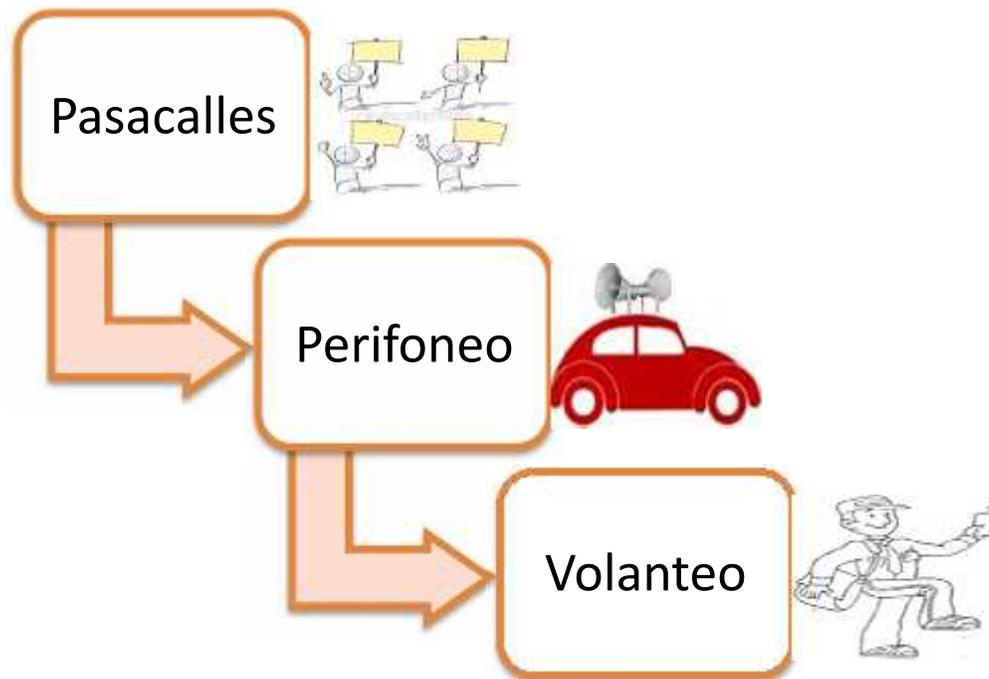
El punto de venta estará localizado en el Barrio El Paraíso, dentro del cual se encuentra el nicho de mercado que son los funcionarios del sector público y privado del sector.

6.1.4 Estrategias De Comercialización.

El mecanismo de promoción y difusión del producto durante el primer mes se hará a través del perifoneo, pancarta publicitaria y volanteo en el establecimiento de comida rápida y a sus alrededores.

Se estableció que antes de la instalación o puesta en marcha del proyecto se elabora la pancarta publicitaria. Con el objetivo de informar y generar expectativa del nuevo servicio a ofrecer.

Figura 6 Estrategias de Comercialización



Fuente: Autor

Pasacalles.

Se ubicará un pasacalle sobre la avenida principal y ruta de buses del sector, anunciando la apertura del nuevo restaurante.

Características: Las medidas de 80 cm de alto x 10 m de largo, el cual estará situado a 12 m del suelo, entre los postes de luz contiguos al local. Se podrá observar aproximadamente desde una distancia de 100 m.

Perifoneo

Se contratará servicio de perifoneo móvil, dirigido a los habitantes y transeúntes del sector, captando su atención y generando expectativa del nuevo establecimiento, dicho servicio realizará desplazamientos por las diferentes

cuadras de la zona anunciando la inauguración, fecha de apertura y servicios a ofertar.

Características: El servicio se prestara en horario de la mañana, entre las 8 am y las 10 am y en la tarde de 2 pm a 4 pm, 2 días antes de la apertura. Posteriormente, se seguirá con dicha estrategia solo en horario de la mañana por 2 días más.

Volanteo

Se elaboraran 1000 volantes full color mencionando el portafolio de servicios y fecha de apertura del nuevo restaurante, 800 de ellos serán entregados 2 días antes por una persona designada para tal fin en las diferentes cuadras y principalmente en las empresas públicas y privadas de servicios ubicadas en el sector.

Dicha persona se le asignara un pago de \$30.000 para realizar esta labor. Los restantes 200 serán entregados una semana antes de la apertura a los clientes que visiten el establecimiento en la jornada laboral actual de la empresa (nocturna), esta función estará a cargo de los empleados actuales.

6.1.5 Canal De Distribución.

Los canales de distribución a aplicar:

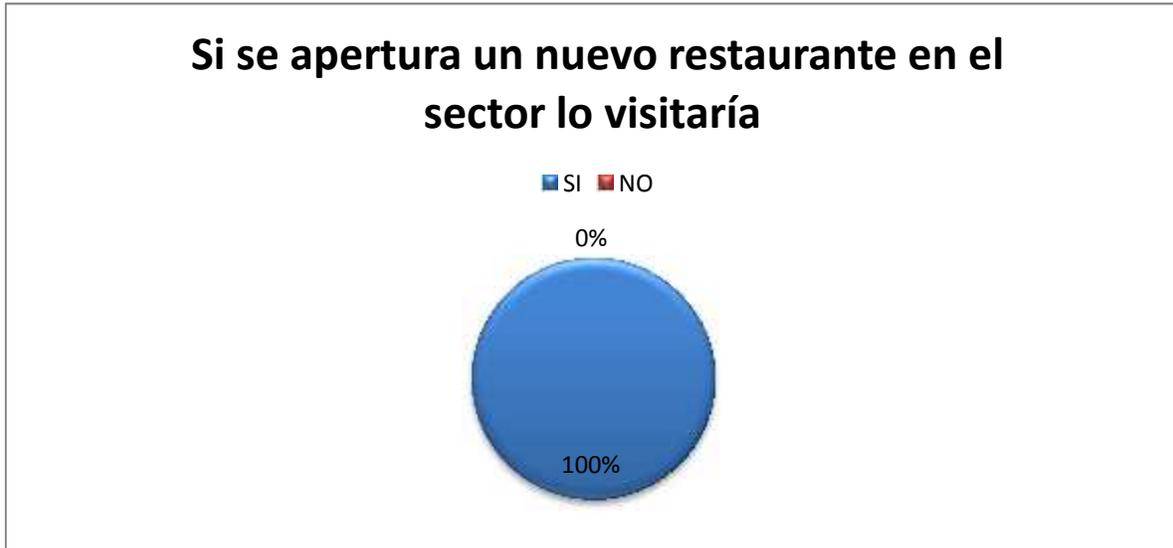
- ✓ Punto Venta Propio
- ✓ Centro de llamadas (Call Center).

6.1.6 Análisis de la demanda y oferta:

Los clientes de los restaurantes del sector son básicamente los empleados de las empresas públicas, las empresas comerciales y las familias del sector de la comuna 4.

Las encuestas realizada a las 50 personas ubicadas en el sector, donde se localiza el establecimiento. Los resultados arrojados fueron analizados en función de conocer demanda del producto, frecuencia de compra, preferencias, la oportunidad de consumir un nuevo producto, entre otros aspectos relevantes.

Grafica No 4. Pregunta No 5



Fuente: Autor

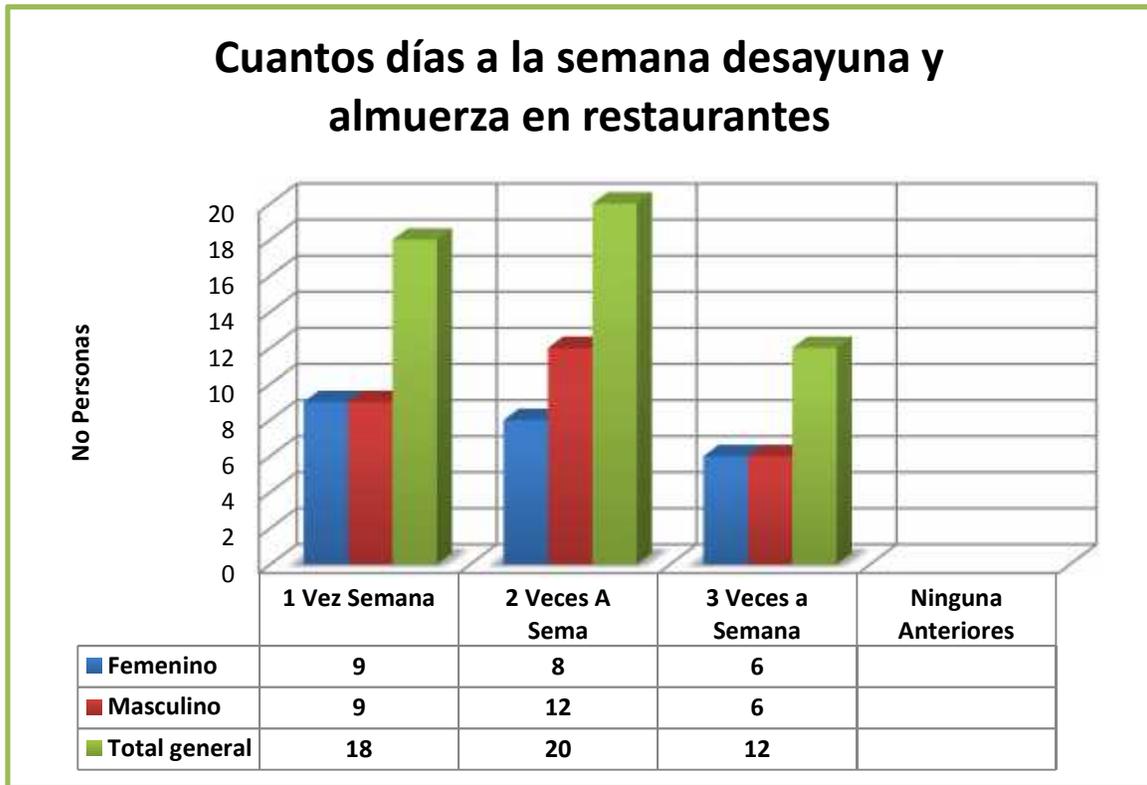
Tabla No 7. Tabulación Pregunta No 5

RESPUESTA	TOTAL
SI	50
NO	0
TOTAL	50

Fuente: Autor Tabla No

Se estableció como primero medida el grado de aceptación de un nuevo establecimiento en el sector, los datos reflejan que el 100% de las personas estarían dispuestas a visitar un nuevo local de comidas.

Grafica No 5.Pregunta No 1



Fuente. Autor

Tabla No 8. Tabulación Pregunta No 1

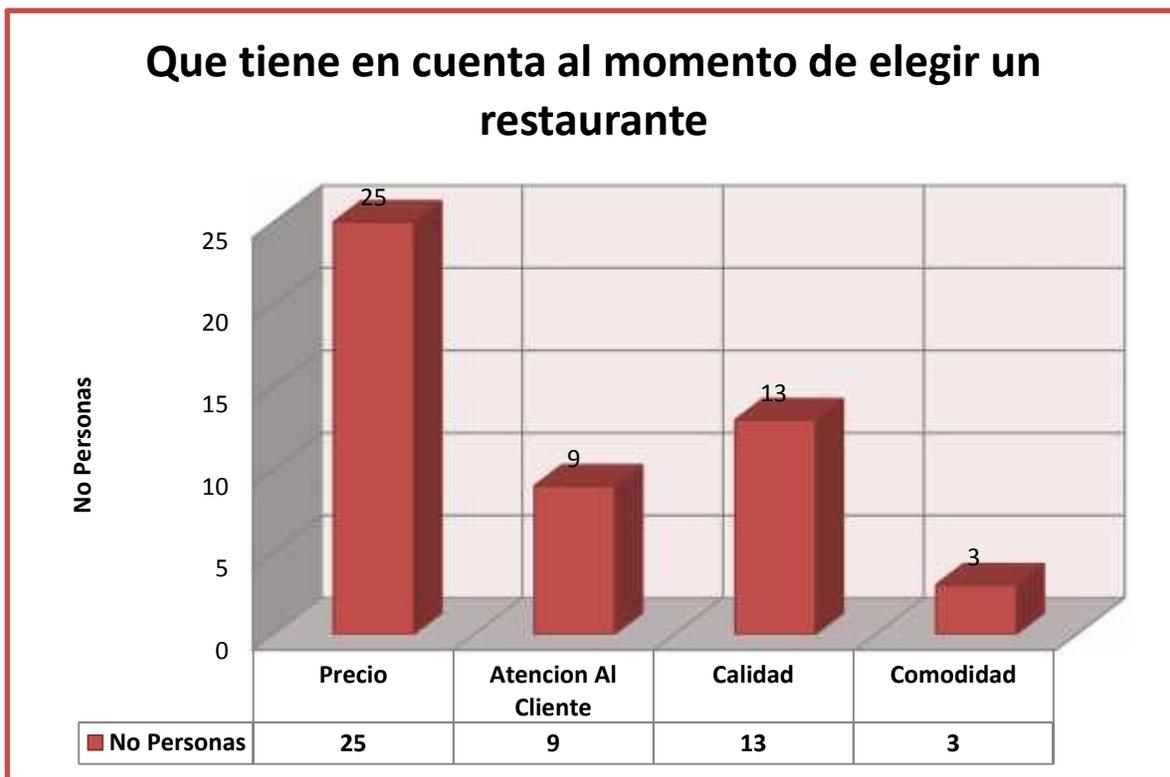
Genero	1 Vez Semana	2 Veces A Semana	3 Veces a Semana	Ninguna Ante	Total
Femenino	9	8	6		23
Masculino	9	12	6		27
Total	18	20	12		50

Fuente. Autor Tabla No

De acuerdo a las cifras obtenidas reflejan un patrón relevante, primero que toda la población encuestada se alimenta a través de los restaurantes, segundo ay un alto nivel de consumo. La mayor cantidad de personas desayuna y almuerza en restaurante 20 Personas (Ver Grafica)

La frecuencia de personas que ingresan a un local de comidas más de tres veces a la semana tiende más acudir a la hora del almuerzo.

Grafica No 6.Pregunta No 2



Fuente. Autor

Se refleja que el principal motivo que tiene en cuenta las personas al momento de escoger un restaurante es el precio con una representación el 50% de las personas encuestadas adicionalmente el aspecto de calidad a tener en cuenta en la preparación del alimento

Esto enfatiza que los puntos claves a valorar son el precio y calidad para abarcar el mercado.

Tabla No 9. Tabulación Pregunta No 4

RESPUESTA	TOTAL
SI	44
NO	6
TOTAL GENERAL	50

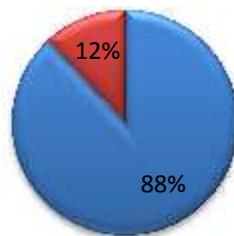
Fuente. Autor

De acuerdo a la posibilidad de ofrecer un producto saludable de desayuno, la población responde de una manera positiva con un 88% esto fortalece la idea de ofrecer este producto.

Grafica No 7. Pregunta No 5

Adicional al menú tradicional del desayuno ofrecido en restaurantes,
le gustaría contar con la posibilidad de una línea de desayuno
saludable

■ SI ■ NO



Fuente. Autor

7.2 MATRIZ FODA

Figura 7. Matriz Dofa



Fuente. Autor

8 ESTUDIO TECNICO

8.1 Localización

El restaurante el Paraiso se ubica en la siguiente dirección:

CI 37 A 19 a 02 Barrio Jordán Paraiso en el municipio de Villavicencio.

Esta ubicación está establecida puesto que se encuentra el negocio de las comirrapidas el punto es un local esquinero y cuenta con ruta de buses. Además tiene una alta circulación de personas.

8.2 Macro Localización

El estudio del negocio se realiza en el País Colombia Departamento Meta en el Municipio de Villavicencio

8.3 Micro Localización

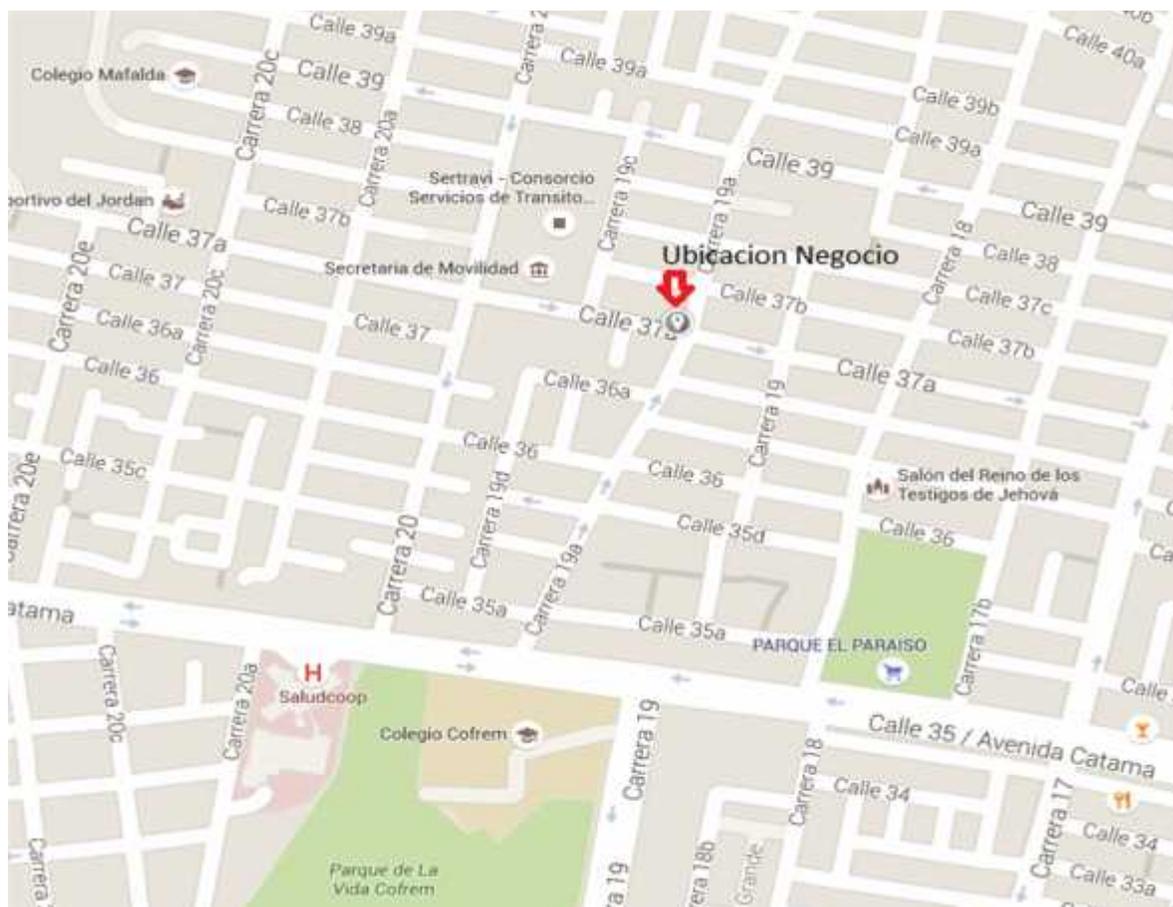


Foto Google Maps

Tabla No 10. Evaluación Microlizacion

Variables	% Part	Lugar A	Punt A	Lugar B	Punt B	Lugar C	Punt C
Transeúntes	0,45	8	3,6	7	3,15	9	4,05
Seguridad	0,20	7	0,56	6	1,2	8	1,6
Accesos MP	0,15	7	1,4	5	0,75	7	1,05
Competencia	0,1	5	0,75	2	0,2	1	0,1
Servicios Públicos	0,08	5	0,1	4	0,32	5	0,4
Recurso Humano	0,02	4	0,08	3	0,06	3	0,06
Total	1		6,49		5,68		7,2

Fuente. Autor

La Micro- localización del proyecto establecida en la Comuna 4 en la cual se tomaron tres puntos para realizar la evaluación de factores fundamentales para fortalecer el nivel de impacto de localización del negocio.

Se valoraron de la siguiente forma se estableció una variables con % Participación de las cuales se dio una puntuación a cada una por lugar este rango de 1 – 10 se determinó 1 como bajo y 10 como alto.

Según la valoración y el mapa el Lugar A es donde actualmente se encuentra ubicado el establecimiento lo cual nos indicó que esta en un punto medio superior en el sector.

Se enfatiza que el establecimiento se encuentra en un punto central el cual limita con varias fuentes de consumidores. Al norte se encuentra las empresas del sector público y privado, al sur la zona residencial y comercial al Este los Parques y al Oeste zona residencial.

La materia prima es un lugar de varios accesos y cercanías con avenidas principales, cabe aclarar que el proceso de compra se realizara a través de las plazas principales de mercado.

Además se enfatiza que el tema de seguridad es claves en el sector por cercanías con lugares denominadas zonas rojas.

8.4 Descripción del Proceso Producción

Figura 8 Secuencia producción



Fuente. Autor Grafica No

Compra Materia Prima

La materia prima para la elaboración de los alimentos ofertados en el portafolio de servicios de la nueva unidad de negocio de la empresa Comirrapidas el paraíso, se realizara en la central de abastos mayorista de la ciudad de Villavicencio.

El segmento de granos se comprara una sola vez para la semana, las frutas y verduras cada 3 días y las carnes (res, cerdo, pollo, pescado) diariamente; mediante un convenio con un expendio de carnes, el cual realiza domicilios por mayor y detal a las diferentes tiendas, supermercados y restaurantes de la ciudad. De esta manera podemos asegurar el abastecimiento continuo de los productos necesarios para realizar nuestra actividad.

Almacenaje y Clasificación

Una vez adquirida la materia prima se trasladara al establecimiento donde quedara almacenada de forma tal, que facilite su manejo, permita una adecuada administración y se asegure su conservación hasta el momento que deba ser utilizada para la preparación del producto final.

Las carnes, frutas y verduras serán almacenadas en una zona exclusiva para tal fin, en las neveras con las que cuenta actualmente la empresa, las carnes que no se alcancen a consumir el mismo día, estarán depositadas en el congelador para asegurar su adecuada preservación. Igualmente, los granos estarán ubicados en un área de despensa que permita un apropiado manejo tanto para su utilización como su inventario.

Elaboración

Todos los días se preparará un menú a la hora del desayuno que incluirá carne en bistec o a la plancha, huevos al gusto, 2 tipos de caldos, los cuales irán rotando en el transcurso de la semana, y estará disponible igualmente la línea light saludable dependiendo de la demanda. Así mismo, al momento del almuerzo se ofrecerá 3 opciones para la línea corriente, que tendrán variaciones en el menú en lo corrido de la semana, la línea ejecutiva estará ligada al menú del día de la línea corriente, la línea corriente y ejecutiva ira acompañada de un postre que será el plus que marcará la diferenciación del negocio, ya que en la zona no existe ningún restaurante que adicione este producto en su servicio; y finalmente la línea de platos a la carta estará sujeta a la demanda que se realice en el transcurso de la jornada. Cabe mencionar que estos platos será elaborados por la parrillera del establecimiento, personal con los conocimientos necesarios para realizar un excelente producto final y capacitado para una adecuada manipulación de los mismos.

Venta

El horario de atención será a partir de las 7 am hasta las 3. pm, los empleados de la empresa entraran a laborar 1 hora antes, con el fin de elaborar los alimentos para la primer jornada del día, realizar limpieza y desinfección del establecimiento y sus utensilios, realizar inventario y asegurar el adecuado funcionamiento del negocio al momento de la apertura. Se realizara preventa a las empresas más representativas del sector con el fin de incrementar la producción y utilidades, la venta directa se hará en el establecimiento a los consumidores que demanden el portafolio de servicios, el cual estará servido a la mesa dependiendo la línea de producto solicitado (ver tabla xx).

8.5 Inversiones

El esquema de inversión para poner en marcha el establecimiento se relaciona de en el siguiente cuadro.

Tabla No 11. Presupuesto de la Inversión

Conceptos	Cantidad	Costo Unitario	Total
Activo Fijo			
Campana Extractora	1	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Utensilios	392		\$ 1.500.000
Poli sombra (Cortina)	1	\$ 800.000	\$ 800.000

Total Inversion Activo Fijo			\$ 3.800.000
Activo Diferido			
Instalacion de Gas	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Papeleria – Plastico	1	\$ 200.000	\$ 200.000
Cartas Menu	20	\$ 10.000	\$ 200.000
Publicidad			\$ -
Pasacalles	1	\$ 120.000	\$ 120.000
Perifoneo	12	\$ 35.000	\$ 420.000
Volanteo	1000	\$ 60	\$ 60.000
Total Inversion Activo Diferido			\$ 2.200.000
Capital Trabajo			
Materia Prima (1 Semana)	1	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000
Total Inversion Capital de Trabajo			\$ 1.600.000
Total			\$ 7.600.000

Fuente Autor

8.5.1 Características de la Inversión

Campana Extractora

Para el adecuado funcionamiento y proceso de elaboración de los diferentes alimentos a ofertar, se instalara una campana extractora que permitirá evacuar el calor, humo, vapor, olores y cualquier elemento que esté presente en el aire que pueda generar contaminación; estará elaborada en acero inoxidable de 2mts x 0.60 cm x 0.50 cm, con filtros de acero. .

Cortina Roller Blackout

La mayor parte de las mesas del establecimiento estarán ubicadas en la parte exterior del local, quedando expuestas a las condiciones del clima, rayos ultra violeta y distintos residuos en el ambiente. Para esto se contará con una cortina roller blackout, que permitirá la protección térmica y por consiguiente la comodidad de los clientes a la hora de consumir los diferentes productos del nuevo portafolio de la empresa. Esta cortina, al mismo tiempo tendrá una publicidad llamativa, pero conservadora del restaurante, logrando un producto sofisticado y elegante. Sus medidas serán de 2 mts de alto x 6 mts de largo.

Utensilios

Implementar el nuevo modelo de negocio de la empresa requiere adicionalmente la adquisición de utensilios y herramientas con las que no cuenta en este momento la empresa, por lo cual se debe realizar una inversión en elementos como:

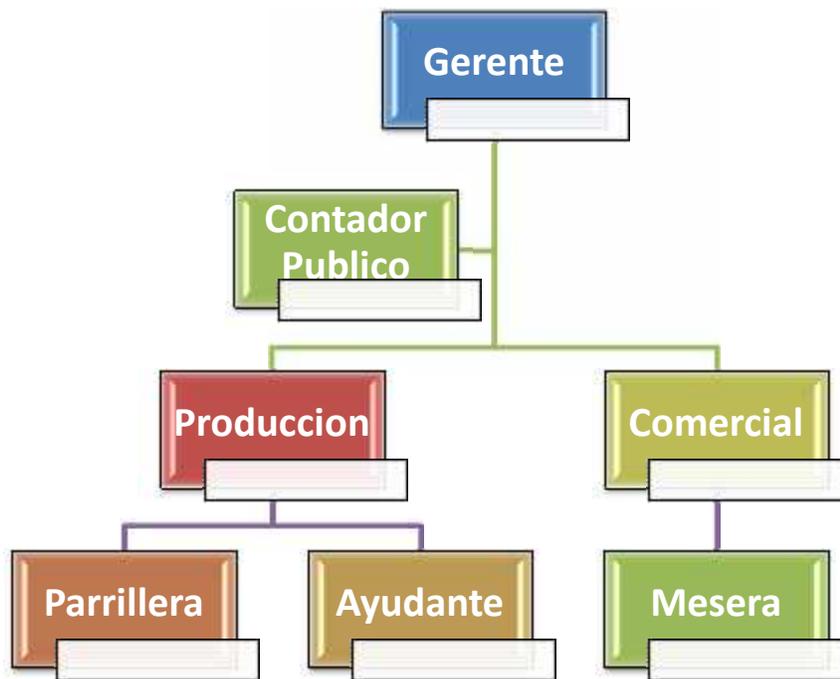
Tabla No 12. Utensilios

UTENSILIOS	CANTIDADES
Plato Hondo	38
Plato Cuadrado	24
Plato para Postre	32
Bandejas	42
Sartenes	6
Ollas	10
Cuchillos de Cocina	6
Vasos de Vidrio	40
Pocillos	40
Cucharas	50
Tenedores	50
Cuchillos de Mesa	50
Tablas para Picar	4

Fuente. Autor

9. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Figura 9. Estructura Organizacional de la Empresa



Fuente. Autor

El restaurante el paraíso por su actividad productora y comercializadora se enfoca en 2 Áreas estratégicas del negocio. Se establecen una serie de funciones y tareas específicas para cada uno de los integrantes del negocio.

Cargo: Gerente

Funciones

- ✓ Representación Legal Empresa
- ✓ Realizar todas la actividades administrativas y comerciales
- ✓ Organizar las operaciones diarias de la Empresa
- ✓ Las demás Funciones al Cargo

Cargo: Contador Publico

Funciones

- ✓ Diligenciamiento del Libro Fiscal

- ✓ Informe de Resultados Mensuales
- ✓ Generación de Nominas – Aportes Seguridad Social
- ✓ Las demás Funciones al Cargo

Cargo: Parrillera

Funciones

- ✓ Almacenamiento De la Materia Prima
- ✓ Elaboración de los Alimentos
- ✓ Las demás Funciones al Cargo

Cargo: Ayudante

Funciones

- ✓ Asistir a la Parrillera
- ✓ Preparación de Los alimentos.
- ✓ Mantener en orden y limpio el lugar de trabajo
- ✓ Las demás funciones del Cargo

Cargo: Mesera

Funciones

- ✓ Atención al cliente.
- ✓ Limpieza y orden en la zona externa del establecimiento.
- ✓ Captar clientes
- ✓ Las demás funciones del Cargo

10. ESTUDIO ECONOMICO Y FINANCIERO

El proyecto fue evaluado bajo las siguientes políticas y características para tener en cuenta:

El proyecto se estableció Mensual.

Su tiempo de proyección y valoración realizado fue de 18 Meses.

La producción se realiza de forma diaria

La compra de Materia Prima Semanal

La ventas se realiza diarias (5 Días a la Semana)

10.1 COSTO DE MATERIA PRIMA

Tabla No 13 Relación de Costos Materia Prima.

Categoría	Producto	Materia Prima	Valor	Valor	Cos Prom Uni
Desayunos	Huevos	2 Huevos	\$ 600	\$ 600	\$ 2.000
		Arroz	\$ 3.000	\$ 300	
		Plátano	\$ 300	\$ 300	
		Pan	\$ 200	\$ 200	
		Bebida Caliente	\$ 600	\$ 600	
	Caldo Costilla Base Producción 20	Costilla	\$ 29.000	\$ 1.450	\$ 2.500
		Cilantro	\$ 700	\$ 35	
		Cebolla	\$ 1.800	\$ 90	
		Papa	\$ 6.000	\$ 300	
		Agua	\$ 1.000	\$ 50	
		Bebida	\$ 7.000	\$ 350	
		Pan	\$ 5.000	\$ 250	
	Caldo Pescado Base Producción 20	Pescado (Dorado)	\$ 38.500	\$ 1.925	\$ 3.000
		Cilantro	\$ 700	\$ 35	
		Cebolla	\$ 1.800	\$ 90	
		Papa	\$ 6.000	\$ 300	
		Agua	\$ 1.000	\$ 50	
		Bebida	\$ 7.000	\$ 350	
		Pan	\$ 5.000	\$ 250	
	Picado Base Producción 20	Viseras	\$ 17.000	\$ 850	\$ 2.000
		Cilantro	\$ 1.000	\$ 50	
		Cebolla	\$ 2.000	\$ 100	
		Papa	\$ 7.000	\$ 350	
		Agua	\$ 1.000	\$ 50	
Bebida		\$ 7.000	\$ 350		
Pan		\$ 5.000	\$ 250		
Carne	Carne	1200	\$ 1.200	\$ 2.400	
	Arroz	300	\$ 300		
	Patacona	300	\$ 300		
	Bebida Caliente	600	\$ 600		
Ligth	Fruta (Porcion)	600	\$ 600	\$ 1.500	
	Cereal	300	\$ 300		
	Yogur	600	\$ 600		
Almuerzos	Corriente	* Principio Porcio	\$ 3.500	\$ 3.500	\$ 3.500
	Ejecutivo	* Principio Inc Porc	\$ 4.200	\$ 4.200	\$ 4.200
	Carta	* Especial	\$ 4.200	\$ 4.500	\$ 4.500

Fuente. Autor

Se determinó de acuerdo del estudio de mercado que la operación de la actividad del negocio y las variables a considerar se determinarían de la siguiente forma.

Días W	5
Semanas	4

Las operación tanto de compra y ventas se realizaran semanal y se evaluó mensualmente el proyecto.

Tabla No 14 Estimación Plan De Compras Mensual

Productos	Categorías	Q Diaria	Semanal	C/u	Vr Costo Semanal	Vr Costo Mensual
Desayunos	Huevos	9	45	\$ 2.000	\$ 90.000	\$ 360.000
	Caldos	20	100	\$ 2.500	\$ 250.000	\$ 1.000.000
	Carne	6	30	\$ 3.000	\$ 90.000	\$ 360.000
	Light Saludable	20	100	\$ 2.000	\$ 200.000	\$ 800.000
Almuerzos	Corriente	30	150	\$ 3.500	\$ 525.000	\$ 2.100.000
	Ejecutivo	10	50	\$ 4.200	\$ 210.000	\$ 840.000
	Carta	5	25	\$ 4.500	\$ 112.500	\$ 450.000
Total		100	500	\$ 3.100	\$ 1.477.500	\$ 5.910.000

Fuente. Autor

La tabla establece la cantidad de platos a producir en el mes y el valor de producción de cada plato, se enfatiza que la producción y venta es diaria; Plan De compras mensual

10.2 COSTO DE PERSONAL

Debido a que el restaurante el paraíso desarrolla actividades de producción, es necesario para fines presupuestales discriminar el costo de la mano de obra directa, indirecta y administrativa que llevará la operación.

Tabla No 15. Costo de Mano de obra Directa e indirecta de producción

Cargo	No Personas	Remuneración Mensual + Carga Pres
Mano de Obra Directa		
Parrillera	1	\$1.263.831
Ayudante Cocina	1	\$1.068.293
Mano de Obra Indirecta		
Mesera	1	\$989.366
Total	3	\$3.321.491

Fuente: Cálculo del estudio.

Tabla No 16. Costo de Mano de obra Indirecta.

Cargo	No Personas	Remuneración
Gerente	1	Utilidad Ejercicio Mensual
Contador	1	\$150.000,00

Fuente: Cálculo del estudio.

10.3 COSTOS FIJOS

Los costos fijos del proyecto básicamente corresponde a una parte del arriendo y a los servicios públicos que mensualmente genera.

Tabla No 17 Costos Fijos

Costos Fijos	2015
Arriendos	\$ 300.000
Gas	\$ 100.000
Agua	\$ 50.000
Teléfono – Internet	\$ 68.000
Luz	\$ 150.000
Servicio Asesoría	
Contador Publico	\$ 150.000
Total Costos Fijos	\$ 818.000

Fuente Autor. Calculo del Estudio

10.4 GASTOS DE FINANCIACION

Se realiza estimación de crédito para escenario de financiación total de la inversión.

INVERSIONES	
Activo Fijo	\$ 3.800.000
Activo Diferido	\$ 2.200.000
Capital Trabajo	\$ 1.600.000
Total	\$ 7.600.000
% Financiación	100%
Valor Financiación	\$ 7.600.000

DATOS INFORMACION CREDITO		
Préstamo	7.600.000	
Tasa Interés	27%	Anual
Tasa. Interés Mensual	2,25%	EMV
Tiempo	18	Meses
Cuota	\$ 518.147	

Tabla No 18 Tabla de Amortización

Mes	Cuota	Interés	Capital	Saldo
				\$ 7.600.000
1	\$ 518.147	\$ 171.000	\$ 347.147	\$ 7.252.853
2	\$ 518.147	\$ 163.189	\$ 354.957	\$ 6.897.896
3	\$ 518.147	\$ 155.203	\$ 362.944	\$ 6.534.952
4	\$ 518.147	\$ 147.036	\$ 371.110	\$ 6.163.842
5	\$ 518.147	\$ 138.686	\$ 379.460	\$ 5.784.381
6	\$ 518.147	\$ 130.149	\$ 387.998	\$ 5.396.383
7	\$ 518.147	\$ 121.419	\$ 396.728	\$ 4.999.655
8	\$ 518.147	\$ 112.492	\$ 405.654	\$ 4.594.001
9	\$ 518.147	\$ 103.365	\$ 414.782	\$ 4.179.219
10	\$ 518.147	\$ 94.032	\$ 424.114	\$ 3.755.105
11	\$ 518.147	\$ 84.490	\$ 433.657	\$ 3.321.448
12	\$ 518.147	\$ 74.733	\$ 443.414	\$ 2.878.034
13	\$ 518.147	\$ 64.756	\$ 453.391	\$ 2.424.643
14	\$ 518.147	\$ 54.554	\$ 463.592	\$ 1.961.051
15	\$ 518.147	\$ 44.124	\$ 474.023	\$ 1.487.028
16	\$ 518.147	\$ 33.458	\$ 484.689	\$ 1.002.339
17	\$ 518.147	\$ 22.553	\$ 495.594	\$ 506.745
18	\$ 518.147	\$ 11.402	\$ 506.745	\$ (0)

Fuente Autor. Calculo del Estudio

La tabla de amortización se establece para 18 Meses el cual es el periodo que se va a evaluar el proyecto adicionalmente se estima que esta inversión financiera se realiza bajo una tasa de consumo.

10.5 DEPRECIACIÓN

Se realiza la respectiva depreciación de la maquinaria y equipo (Campana Extractora).

Campana Extractora	\$ 1.500.000
Vida Útil Años	10
Depreciación Anual	\$ 150.000
Depreciación Mensual	\$ 12.500

Fuente Autor. Calculo del Estudio

Tabla No 19. Tabla de Depreciación

Meses	Activo	Depreciación	Valor Del Activo
1	1.500.000	12.500	1.487.500
2		12.500	1.475.000
3		12.500	1.462.500
4		12.500	1.450.000
5		12.500	1.437.500
6		12.500	1.425.000
7		12.500	1.412.500
8		12.500	1.400.000
9		12.500	1.387.500
10		12.500	1.375.000
11		12.500	1.362.500
12		12.500	1.350.000
13		12.500	1.337.500
14		12.500	1.325.000
15		12.500	1.312.500
16		12.500	1.300.000
17		12.500	1.287.500
18		12.500	1.275.000

Fuente Autor. Calculo del Estudio

10.6 PLAN DE VENTAS MENSUAL

Tabla No 20 Base de las Ventas

Productos	categorias	Q	S	M	Pv/u	M. Ganancia	Vr Venta S	Vr Venta M
Desayunos	Huevos	9	45	180	\$ 5.000	250%	\$ 225.000	\$ 900.000
	Caldos	20	100	400	\$ 5.000	200%	\$ 500.000	\$ 2.000.000
	Carne	6	30	120	\$ 5.000	167%	\$ 150.000	\$ 600.000
	Light Saludable	20	100	400	\$ 4.000	200%	\$ 400.000	\$ 1.600.000
Almuerzos	Corriente	30	150	600	\$ 6.000	171%	\$ 900.000	\$ 3.600.000
	Ejecutivo	10	50	200	\$ 8.000	190%	\$ 400.000	\$ 1.600.000
	Carta	5	25	100	\$ 10.000	222%	\$ 250.000	\$ 1.000.000
Total		100	500	2000	\$ 6.143	200%	\$ 2.825.000	\$ 11.300.000

Fuente Autor. Calculo del Estudio

La tabla anterior describe las ventas Mensuales que se realizaran de acuerdo a los productos vendidos, se establece también el margen de ganancia generado por cada producto es claro afirmar que producen márgenes diferentes pero por política establecida se estimó un margen de ganancia del 50%.

10.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

De acuerdo a los datos anteriores se estableció el punto de equilibrio del proyecto global y por productos.

Tabla No 21 Tabla Base Punto De Equilibrio

TABLA INFORMATIVA	
Ventas	\$ 11.300.000
Costos Fijos	\$ 4.139.491
Costos Variables	\$ 5.910.000
% De Margen	48%
No Unidades Mes	2.000
Pv (Promedio)	5.650
Costo Variable Unitario	2.955

Fuente Autor. Calculo del Estudio

La tabla anterior se establece los rubros correspondientes para determinar el punto de equilibrio del proyecto.

Ventas son la base de los primeros 12 meses; los costos fijos están representados por empleados y servicios generales, los costos variables la materia prima. El margen de contribución que se estableció en la política de ventas.

De acuerdo a la siguiente información se determinaron los cálculos del punto de equilibrio.

Tabla No 22 Punto de Equilibrio

Punto Equilibrio en Base Costos Totales	\$ 8.678.339
Punto Equilibrio en Base Margen Contribución	\$ 8.678.339
Punto Equilibrio en Número de Unidades	1.536

Fuente Autor. Calculo del Estudio

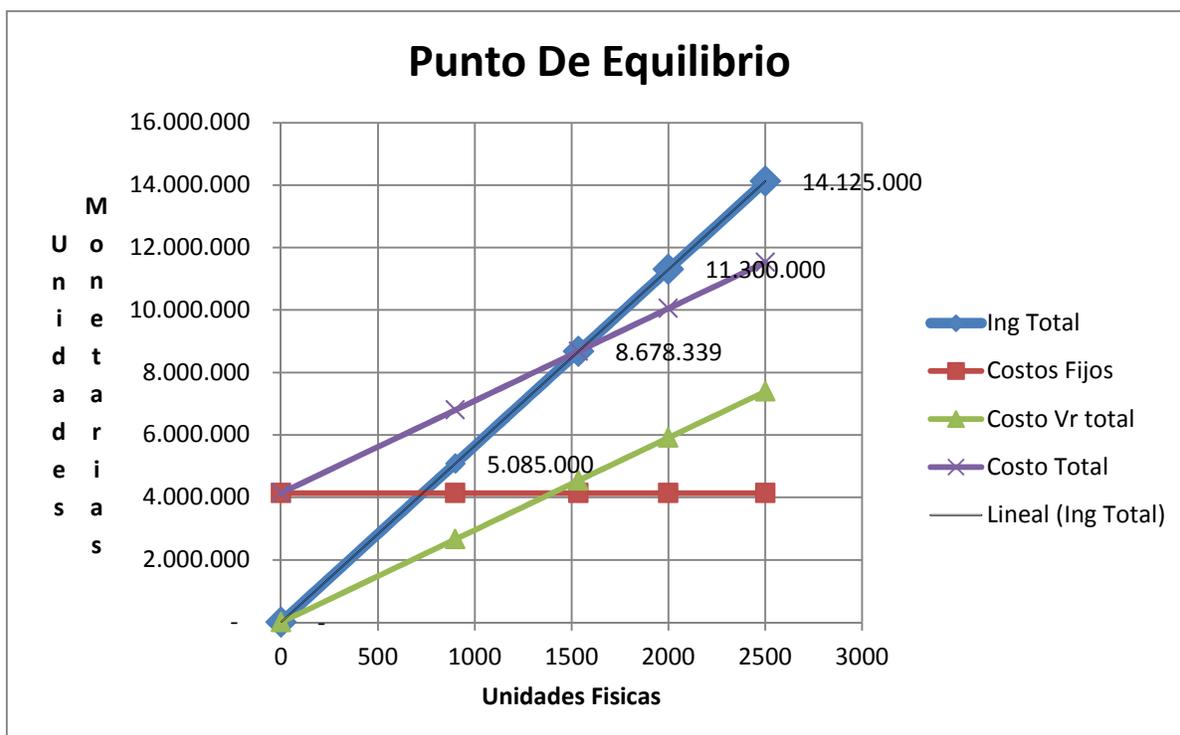
Analizando la tabla anterior se refleja que se necesitan 1.536 Unidades para estar en punto de equilibrio. Estas unidades representan un 77% del total a producir durante el mes.

Tabla No 23 Punto Equilibrio Global

A	B	C = A x B	D	E	F = B x E	G = D+F
P. Venta	Q	Ing. Total	Costos Fijos	Cost Var U	Costo Var total	Costo Total
5.650	0	-	\$ 4.139.491	2.955	-	\$ 4.139.491
5.650	900	5.085.000	\$ 4.139.491	2.955	2.659.500	\$ 6.798.991
5.650	1536	8.678.339	\$ 4.139.491	2.955	4.538.848	\$ 8.678.339
5.650	2000	11.300.000	\$ 4.139.491	2.955	5.910.000	\$ 10.049.491
5.650	2500	14.125.000	\$ 4.139.491	2.955	7.387.500	\$ 11.526.991

Fuente Autor. Calculo del Estudio

Grafica No 8 Punto Equilibrio



Fuente Autor. Calculo del Estudio

La tabla y la gráfica anterior reflejan los puntos de equilibrio de venta y unidades a producir para cada uno de los costos incurridos en el desarrollo del negocio. El punto más relevante es que se deben producir mínimo 1.536 Unidades y en Ventas \$ 8.678.339 para no incurrir ni en perdida ni ganancias.

Tabla No 24 Punto de Equilibrio por Producto.

Productos	Categorías	Q	% Par	C/u	Pv/u	M.C U	MC TOTAL	M. G	Costos Fijos	P.E Q	P.E \$
Desayunos	Huevos	180	9%	\$ 2.000	\$ 5.000	\$ 3.000	\$ 540.000	10%	\$ 414.717	138	\$ 691.195
	Caldos	400	20%	\$ 2.500	\$ 5.000	\$ 2.500	\$ 1.000.000	19%	\$ 767.995	307	\$ 1.535.989
	Carne	120	6%	\$ 3.000	\$ 5.000	\$ 2.000	\$ 240.000	4%	\$ 184.319	92	\$ 460.797
	Light Saludable	400	20%	\$ 2.000	\$ 4.000	\$ 2.000	\$ 800.000	15%	\$ 614.396	307	\$ 1.228.791
Almuerzos	Corriente	600	30%	\$ 3.500	\$ 6.000	\$ 2.500	\$ 1.500.000	28%	\$ 1.151.992	461	\$ 2.764.781
	Ejecutivo	200	10%	\$ 4.200	\$ 8.000	\$ 3.800	\$ 760.000	14%	\$ 583.676	154	\$ 1.228.791
	Carta	100	5%	\$ 4.500	\$ 10.000	\$ 5.500	\$ 550.000	10%	\$ 422.397	77	\$ 767.995
Total		2000	100%	\$ 3.100	\$ 6.143		\$ 5.390.000		\$ 4.139.491	1.536	\$ 8.678.339

Fuente Autor. Calculo del Estudio

La tabla anterior establece los puntos de equilibrio por cada uno de los productos que ofrecen, con el objetivo de conocer que productos son más representante a la hora de cubrir con los costos. Adicionalmente establecer como punto de relación que cada producto maneja un margen de ganancia diferente, se enfatiza que el producto de mayor relevancia son los almuerzos corrientes de los cuales representan el 37 % tanto en unidades como en ventas totales.

11. PROYECCIONES

11.1 PROYECCION MATERIA PRIMA

Tabla No 25. Proyección Materia Prima

PROYECCION MATERIA PRIMA										
Costo Del Proyecto		Mes								
Concepto	Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Desayuno	Huevos	\$ 360.000	\$ 363.888	\$ 367.818	\$ 371.790	\$ 375.806	\$ 379.864	\$ 383.967	\$ 388.114	\$ 392.305
	Caldos	\$ 1.000.000	\$ 1.010.800	\$ 1.021.717	\$ 1.032.751	\$ 1.043.905	\$ 1.055.179	\$ 1.066.575	\$ 1.078.094	\$ 1.089.737
	Carne	\$ 360.000	\$ 363.888	\$ 367.818	\$ 371.790	\$ 375.806	\$ 379.864	\$ 383.967	\$ 388.114	\$ 392.305
	Light Saludable	\$ 800.000	\$ 808.640	\$ 817.373	\$ 826.201	\$ 835.124	\$ 844.143	\$ 853.260	\$ 862.475	\$ 871.790
Almuerzos	Corriente	\$ 2.100.000	\$ 2.122.680	\$ 2.145.605	\$ 2.168.777	\$ 2.192.200	\$ 2.215.876	\$ 2.239.807	\$ 2.263.997	\$ 2.288.449
	Ejecutivo	\$ 840.000	\$ 849.072	\$ 858.242	\$ 867.511	\$ 876.880	\$ 886.350	\$ 895.923	\$ 905.599	\$ 915.379
	Carta	\$ 450.000	\$ 454.860	\$ 459.772	\$ 464.738	\$ 469.757	\$ 474.831	\$ 479.959	\$ 485.142	\$ 490.382
TOTAL COSTOS		\$ 5.910.000	\$ 5.973.828	\$ 6.038.345	\$ 6.103.559	\$ 6.169.478	\$ 6.236.108	\$ 6.303.458	\$ 6.371.536	\$ 6.440.348
Costo Del Proyecto		Mes								
Concepto	Producto	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Desayuno	Huevos	\$ 396.542	\$ 400.825	\$ 405.154	\$ 405.519	\$ 405.884	\$ 406.249	\$ 406.614	\$ 406.980	\$ 407.347
	Caldos	\$ 1.101.507	\$ 1.113.403	\$ 1.125.428	\$ 1.126.440	\$ 1.127.454	\$ 1.128.469	\$ 1.129.485	\$ 1.130.501	\$ 1.131.519
	Carne	\$ 396.542	\$ 400.825	\$ 405.154	\$ 405.519	\$ 405.884	\$ 406.249	\$ 406.614	\$ 406.980	\$ 407.347
	Light Saludable	\$ 881.205	\$ 890.722	\$ 900.342	\$ 901.152	\$ 901.963	\$ 902.775	\$ 903.588	\$ 904.401	\$ 905.215
Almuerzos	Corriente	\$ 2.313.164	\$ 2.338.146	\$ 2.363.398	\$ 2.365.525	\$ 2.367.654	\$ 2.369.785	\$ 2.371.918	\$ 2.374.052	\$ 2.376.189
	Ejecutivo	\$ 925.266	\$ 935.258	\$ 945.359	\$ 946.210	\$ 947.062	\$ 947.914	\$ 948.767	\$ 949.621	\$ 950.476
	Carta	\$ 495.678	\$ 501.031	\$ 506.442	\$ 506.898	\$ 507.354	\$ 507.811	\$ 508.268	\$ 508.726	\$ 509.183
TOTAL COSTOS		\$ 6.509.904	\$ 6.580.211	\$ 6.651.277	\$ 6.657.263	\$ 6.663.255	\$ 6.669.252	\$ 6.675.254	\$ 6.681.262	\$ 6.687.275

Fuente Autor. Calculo del Estudio

11.2 PROYECCION NOMINA + PRESTACIONES

La proyección de los sueldos se realiza en base al salario mínimo del año 2016 con las prestaciones sociales, se aclara adicionalmente que se aclara que toma el mismo crecimiento del 7% del año 2016 en los sueldos para el año 2017 y un 5% para el auxilio de transporte

PROYECCION NOMINAS		TRABAJADORES	2016	TRABAJADORES	2017
Sueldos	7%	Parrillera	\$ 900.000	Parrillera	\$ 963.000
Auxilio Transporte	5%	Ayudante Cocina	\$ 750.000	Ayudante Cocina	\$ 802.500
Auxilio Transporte 2016	77.000	Mesera	\$ 689.454	Mesera	\$ 737.716
Auxilio Transporte 2017	80.850				

Fuente Autor. Calculo del Estudio.

Tabla No 26 Proyección gastos de empleado + carga prestacional.

TOTAL GASTOS DE EMPLEADO + CARGA PRESTACIONAL									
Nominas	Mes								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Parrillera	\$ 1.263.831	\$ 1.263.831	\$ 1.263.831	\$ 1.263.831	\$ 1.263.831	\$ 1.263.831	\$ 1.263.831	\$ 1.263.831	\$ 1.263.831
Ayudante Cocina	\$ 1.068.293	\$ 1.068.293	\$ 1.068.293	\$ 1.068.293	\$ 1.068.293	\$ 1.068.293	\$ 1.068.293	\$ 1.068.293	\$ 1.068.293
Mesera	\$ 989.366	\$ 989.366	\$ 989.366	\$ 989.366	\$ 989.366	\$ 989.366	\$ 989.366	\$ 989.366	\$ 989.366
Nominas	Mes								
	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Parrillera	\$ 1.263.831	\$ 1.263.831	\$ 1.263.831	\$ 1.350.487	\$ 1.350.487	\$ 1.350.487	\$ 1.350.487	\$ 1.350.487	\$ 1.350.487
Ayudante Cocina	\$ 1.068.293	\$ 1.068.293	\$ 1.068.293	\$ 1.141.262	\$ 1.141.262	\$ 1.141.262	\$ 1.141.262	\$ 1.141.262	\$ 1.141.262
Mesera	\$ 989.366	\$ 989.366	\$ 989.366	\$ 1.056.810	\$ 1.056.810	\$ 1.056.810	\$ 1.056.810	\$ 1.056.810	\$ 1.056.810

Fuente Autor. Calculo del Estudio.

11.3 PROYECCION COSTOS FIJOS

La proyección de los costos fijos como son el arriendo, los servicios públicos y el servicio contable. Se tomó como incremento el promedio mensual de la inflación de Enero del 2015 a Enero del 2016.

Tabla No 27 Proyección costos fijos.

COSTOS FIJOS		
Inflación 2016 Promedio Mensual Enero 2015 - Enero 2016	5%	
Costos Fijos	2016	2017
Arriendos	\$ 300.000	\$ 316.000
Gas	\$ 100.000	\$ 105.000
Agua	\$ 50.000	\$ 53.000
Telefono – Internet	\$ 68.000	\$ 72.000
Luz	\$ 150.000	\$ 158.000
Contador Publico	\$ 150.000	\$ 158.000
Total Costos Fijos	\$ 818.000	\$ 862.000

Fuente Autor. Calculo del Estudio.

Costos Fijos	Mes								
Concepto	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Arriendos	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000	300.000
Servicios									
Gas	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000	100.000
Agua	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000	50.000
Inter -Tel	68.000	68.000	68.000	68.000	68.000	68.000	68.000	68.000	68.000
Luz	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
Ser Asesor									
Contador	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000
T.C.F	4.139.491								

Fuente Autor. Calculo del Estudio.

Costos Fijos	Mes								
Concepto	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Arriendos	300.000	300.000	300.000	316.000	316.000	316.000	316.000	316.000	316.000
Servicios									
Gas	100.000	100.000	100.000	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000	105.000
Agua	50.000	50.000	50.000	53.000	53.000	53.000	53.000	53.000	53.000
Interne -Tel	68.000	68.000	68.000	72.000	72.000	72.000	72.000	72.000	72.000
Luz	150.000	150.000	150.000	158.000	158.000	158.000	158.000	158.000	158.000
Ser Asesor									
Contador	150.000	150.000	150.000						
T.C.F	4.139.491	4.139.491	4.139.491	4.252.559	4.252.559	4.252.559	4.252.559	4.252.559	4.252.559

Fuente Autor. Calculo del Estudio.

11.4 PROYECCION INGRESOS

Tabla No 28 Proyección de Ingresos

		Mes								
Concepto	Producto	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Desayuno	Huevos	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000
	Caldos	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
	Carne	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000
	Light Saludable	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000
Almuerzo	Corriente	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000
	Ejecutivo	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000
	Carta	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
TOTAL COSTOS		\$ 1.300.000	\$ 11.300.000							
		Mes								
Concepto	Producto	10	11	12	13	14	15	16	17	18
Desayuno	Huevos	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 900.000	\$ 910.710	\$ 910.710	\$ 910.710	\$ 910.710	\$ 910.710	\$ 10.710
	Caldos	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.023.800	\$ 2.023.800	\$ 2.023.800	\$ 2.023.800	\$ 2.023.800	\$ 2.023.800
	Carne	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 600.000	\$ 607.140	\$ 607.140	\$ 607.140	\$ 607.140	\$ 607.140	\$ 607.140
	Light Saludable	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.619.040	\$ 1.619.040	\$ 1.619.040	\$ 1.619.040	\$ 1.619.040	\$ 1.619.040
Almuerzos	Corriente	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000	\$ 3.642.840	\$ 3.642.840	\$ 3.642.840	\$ 3.642.840	\$ 3.642.840	\$ 3.642.840
	Ejecutivo	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000	\$ 1.619.040	\$ 1.619.040	\$ 1.619.040	\$ 1.619.040	\$ 1.619.040	\$ 1.619.040
	Carta	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.011.900	\$ 1.011.900	\$ 1.011.900	\$ 1.011.900	\$ 1.011.900	\$ 1.011.900
TOTAL COSTOS		\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.434.470					

Fuente Autor. Calculo del Estudio.

La proyección de ingresos se realiza durante los 18 Meses que se evalúa el crédito se aclara que desde el mes 13 se refleja un incremento del 1.19% el cual corresponde al IPP mensual proyectado.

11.5 PROYECCION ESTADO DE RESULTADOS SIN APALANCAMIENTO

Tabla No 29. Proyección estado de resultados sin apalancamiento

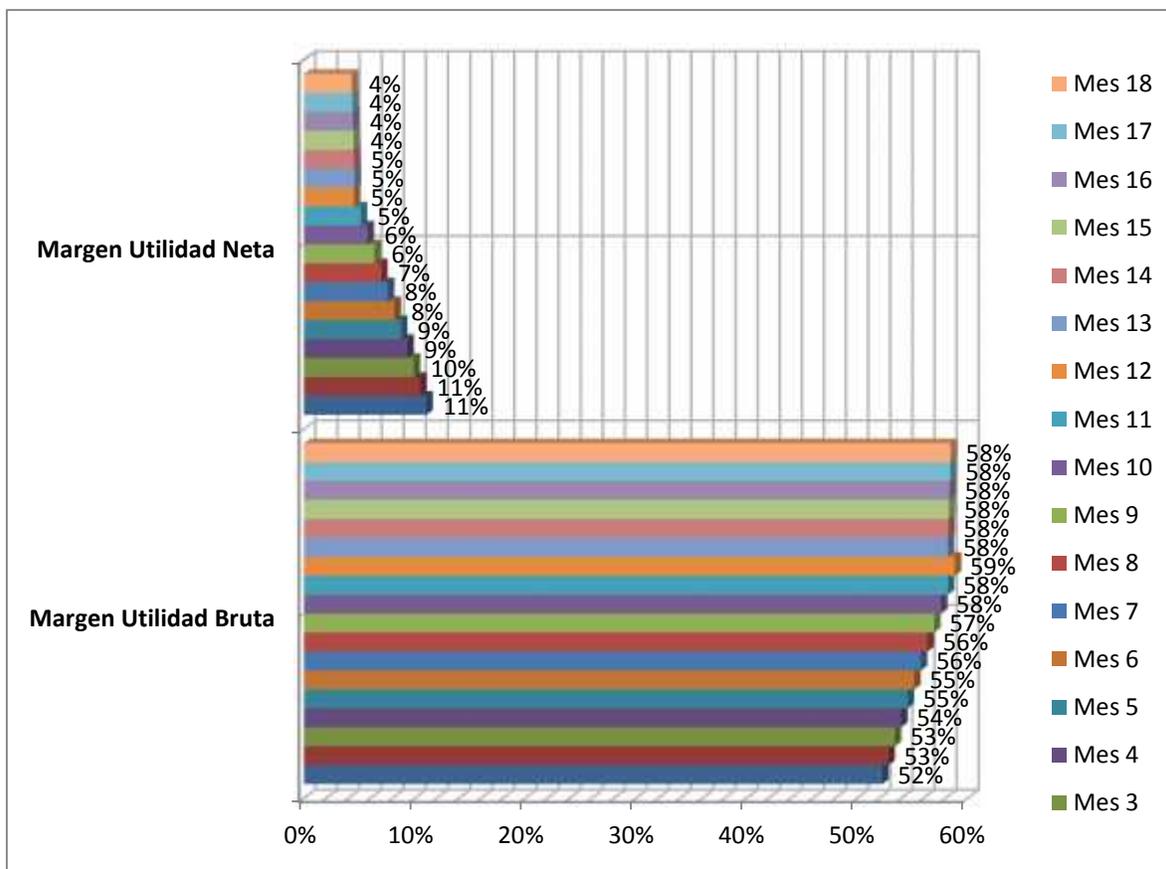
Conceptos		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9
(+)	Ventas	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000
(-)	Costos Materia Prima	\$ 5.910.000	\$ 5.973.828	\$ 6.038.345	\$ 6.103.559	\$ 6.169.478	\$ 6.236.108	\$ 6.303.458	\$ 6.371.536	\$ 6.440.348
(-)	Costos Fijos Adm	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491
(-)	Costos Totales	\$ 10.049.491	\$ 10.113.319	\$ 10.177.836	\$ 10.243.051	\$ 10.308.969	\$ 10.375.599	\$ 10.442.949	\$ 10.511.027	\$ 10.579.839
(=)	Utilidad Bruta	\$ 1.250.509	\$ 1.186.681	\$ 1.122.164	\$ 1.056.949	\$ 991.031	\$ 924.401	\$ 857.051	\$ 788.973	\$ 720.161
(-)	Depreciación									
(=)	Utilidad Antes De Impuestos	\$ 1.250.509	\$ 1.186.681	\$ 1.122.164	\$ 1.056.949	\$ 991.031	\$ 924.401	\$ 857.051	\$ 788.973	\$ 720.161
(-)	Impuestos									
(=)	Utilidad Del Ejercicio	\$ 1.250.509	\$ 1.186.681	\$ 1.122.164	\$ 1.056.949	\$ 991.031	\$ 924.401	\$ 857.051	\$ 788.973	\$ 720.161
	Margen Utilidad Bruta	48%	47%	47%	46%	45%	45%	44%	44%	43%
	Margen Utilidad Neta	11%	11%	10%	9%	9%	8%	8%	7%	6%

Conceptos		Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18
(+)	Ventas	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470
(-)	Costos Materia Prima	\$ 6.509.904	\$ 6.580.211	\$ 6.651.277	\$ 6.657.263	\$ 6.663.255	\$ 6.669.252	\$ 6.675.254	\$ 6.681.262	\$ 6.687.275
(-)	Costos Fijos Adm	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559
(-)	Costos Totales	\$ 10.649.395	\$ 10.719.702	\$ 10.790.768	\$ 10.909.823	\$ 10.915.814	\$ 10.921.811	\$ 10.927.813	\$ 10.933.821	\$ 10.939.834
(=)	Utilidad Bruta	\$ 650.605	\$ 580.298	\$ 509.232	\$ 524.647	\$ 518.656	\$ 512.659	\$ 506.657	\$ 500.649	\$ 494.636
(-)	Depreciación									
(=)	Utilidad Antes De Impuestos	\$ 650.605	\$ 580.298	\$ 509.232	\$ 524.647	\$ 518.656	\$ 512.659	\$ 506.657	\$ 500.649	\$ 494.636
(-)	Impuestos									
(=)	Utilidad Del Ejercicio	\$ 650.605	\$ 580.298	\$ 509.232	\$ 524.647	\$ 518.656	\$ 512.659	\$ 506.657	\$ 500.649	\$ 494.636
	Margen Utilidad Bruta	42%	42%	41%	42%	42%	42%	42%	42%	42%
	Margen Utilidad Neta	6%	5%	5%	5%	5%	4%	4%	4%	4%

Fuente Autor. Calculo del Estudio.

11.6 RAZONES DE RENTABILIDAD

Figura No 9 Razones de Rentabilidad



Fuente Autor. Calculo del Estudio

Se refleja en la gráfica anterior que durante el tiempo los dos márgenes de rentabilidad tienden a decrecer durante el primer año esto originado por el aumento inflacionario del costo de la materia prima, puesto que su nivel de ventas se mantiene constante. Se observa que desde el mes 1 al mes 18 inicia con margen de Utilidad Neta de 11% llegando a finalizar en 4% indicando que se deben realizar ajustes en el transcurso mensual de la operación del negocio.

Su margen Utilidad Bruta es constante en un rango de 50% al 60% debido a que la materia prima es la que sufre el efecto inflacionario mensual, se aclara que en el mes 13 al 18 hay un reajuste tanto del ingreso como de sus costos sin embargo se refleja que se mantiene constante ya que se estima un incremento en el precio de los productos más bajo, sin embargo se mantiene debido al aumento de los costos fijos.

11.7 COSTO OPORTUNIDAD DEL DINERO SIN APALANCAMIENTO.

$$i_{op} \times \frac{K_p}{K_t} f_{i_{kp}} \Gamma \frac{K_f}{K_t} f_{i_{kf}} \Gamma$$

Se utilizó la formula anterior para hallar la posible TIO del proyecto de la siguiente base de datos:

Tabla No 30. Calculo TIO

TABLA INFORMATIVA		
Interés Propio	0,100	1,100
Interés Financiamiento	-	
Inflación	0,068	1,068
Interese de Riesgo	0,01	1,010
Fuente Autor. Calculo del Estudio.		
TIO EFECTIVA ANUAL		0,19
CONVERSION NOMINAL		0,17
TIO EFECTIVA MENSUAL		1,4%

Fuente Autor. Calculo del Estudio.

Se aclara que los recursos son propios por tal razón no se maneja un interés de financiación.

- ✓ El interés propio se estableció en un 10% el cual es el que se está manejando en el mercado en colocación de fondos a entidades financieras.
- ✓ La tasa de inflación nacional del 2015 fue de 6.77%
- ✓ Se manejó una tasa de interés de riesgo de 1%

Realizando la formula obtenemos una TIO del 19% Anual
La convertimos a mensual obteniendo una TIO del 1.4%

Se determinó que la tasa de interese de oportunidad de la inversión del proyecto a desarrollar sea del 1.4% mensual, se considera una tasa razonable por la magnitud del proyecto.

11.8 PROYECCION FLUJO DE EFECTIVO SIN APALANCAMIENTO

Tabla No 31. Flujo Caja Libre

	Conceptos / Año	Año 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9
(+)	Ventas		\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000
(=)	Ingresos Totales		\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000
	Costos Fijos										
	Costos Variables		\$ 5.910.000	\$ 5.973.828	\$ 6.038.345	\$ 6.103.559	\$ 6.169.478	\$ 6.236.108	\$ 6.303.458	\$ 6.371.536	\$ 6.440.348
	Gastos Administración		\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491
(-)	Depreciación		\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500
	Amortización Diferido		\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000			
(=)	Costos Totales		\$10.261.991	\$10.325.819	\$10.390.336	\$10.455.551	\$10.521.469	\$10.588.099	\$10.455.449	\$10.523.527	\$10.592.339
(=)	Utilidad Antes De Impuestos		\$ 1.038.009	\$ 974.181	\$ 909.664	\$ 844.449	\$ 778.531	\$ 711.901	\$ 844.551	\$ 776.473	\$ 707.661
(+)	Depreciación		\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500
	Compra Activo Fijo	\$(3.800.000)									
	Compra Activo Diferido	\$(2.200.000)									
	Compra Capital De Trabajo	\$(1.600.000)									
(=)	Flujo Caja Neto	\$(7.600.000)	\$ 1.050.509	\$ 986.681	\$ 922.164	\$ 856.949	\$ 791.031	\$ 724.401	\$ 857.051	\$ 788.973	\$ 720.161

Fuente Autor. Calculo del Estudio.

Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18
\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470
\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470
\$ 6.509.904	\$ 6.580.211	\$ 6.651.277	\$ 6.657.263	\$ 6.663.255	\$ 6.669.252	\$ 6.675.254	\$ 6.681.262	\$ 6.687.275
\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559
\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500
\$ 10.661.895	\$ 10.732.202	\$ 10.803.268	\$ 10.922.323	\$ 10.928.314	\$ 10.934.311	\$ 10.940.313	\$ 10.946.321	\$ 10.952.334
\$ 638.105	\$ 567.798	\$ 496.732	\$ 512.147	\$ 506.156	\$ 500.159	\$ 494.157	\$ 488.149	\$ 482.136
\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500
\$ 650.605	\$ 580.298	\$ 509.232	\$ 524.647	\$ 518.656	\$ 512.659	\$ 506.657	\$ 500.649	\$ 494.636

Fuente Autor. Calculo del Estudio.

11.9 INDICADORES FINANCIEROS

TIO (Propuesta)	1,4%
VPN	\$ 3.545.394
TIR	6,989%
RELACION COSTO BENEFICIO	1,5

Fuente Autor. Calculo del Estudio.

VPN = \$3.545.394

El Valor Presente Neto correspondiente \$3.545.394, indica un flujo neto mensual positivo durante los 18 meses evaluados el cual indica una aceptación favorable del proyecto; sin embargo este valor también refleja que solo tiene la capacidad de recuperar el 47% del valor de la inversión en ese periodo de tiempo evaluado.

TIR = 6.89%

La tasa Interna de Retorno indica una tasa de rentabilidad del 6.89% E.M esto indica que es la tasa que de rentabilidad real de la inversión en valores actuales por encima de la tasa del mercado y la esperada.

RELACION BENEFICIO COSTO = 1.5 Veces

Con la relación beneficio costo de 1.5 Veces indica dos cosas la primera por ser $RBC > 1$ se acepta la alternativa, la segunda que por cada peso que se aplica en el plan de negocio existe de un reintegro de 1.5 sin recuperar en su totalidad la inversión.

11.9 PROYECCION ESTADO DE RESULTADOS CON APALANCAMIENTO

Tabla No 32. Proyección estado de resultados con apalancamiento

Conceptos		Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9
(+)	Ventas	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000
(-)	Costos Materia Prima	\$ 5.910.000	\$ 5.973.828	\$ 6.038.345	\$ 6.103.559	\$ 6.169.478	\$ 6.236.108	\$ 6.303.458	\$ 6.371.536	\$ 6.440.348
(-)	Costos Fijos Adm	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491
(-)	Costos Totales	\$10.049.491	\$10.113.319	\$10.177.836	\$10.243.051	\$10.308.969	\$10.375.599	\$10.442.949	\$10.511.027	\$10.579.839
(=)	Utilidad Bruta	\$ 1.250.509	\$ 1.186.681	\$ 1.122.164	\$ 1.056.949	\$ 991.031	\$ 924.401	\$ 857.051	\$ 788.973	\$ 720.161
(-)	Depreciación	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500
(-)	Gastos No Operacionales	\$ 171.000	\$ 163.189	\$ 155.203	\$ 147.036	\$ 138.686	\$ 130.149	\$ 121.419	\$ 112.492	\$ 103.365
(=)	Utilidad Antes De Imp.	\$ 1.067.009	\$ 1.010.992	\$ 954.461	\$ 897.413	\$ 839.845	\$ 781.752	\$ 723.132	\$ 663.981	\$ 604.296
(=)	Utilidad Del Ejercicio	\$ 1.067.009	\$1.010.992	\$ 954.461	\$ 897.413	\$ 839.845	\$ 781.752	\$ 723.132	\$ 663.981	\$ 604.296
	Margen Utilidad Bruta	52%	53%	53%	54%	55%	55%	56%	56%	57%
	Margen Utilidad Neta	9%	9%	8%	8%	7%	7%	6%	6%	5%

Conceptos		Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18
(+)	Ventas	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.434.470	\$11.434.470	\$11.434.470	\$11.434.470	\$11.434.470	\$11.434.470
(-)	Costos Materia Prima	\$ 6.509.904	\$ 6.580.211	\$ 6.651.277	\$ 6.657.263	\$ 6.663.255	\$ 6.669.252	\$ 6.675.254	\$ 6.681.262	\$ 6.687.275
(-)	Costos Fijos Adm	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559
(-)	Costos Totales	\$10.649.395	\$ 0.719.702	\$10.790.768	\$10.909.823	\$10.915.814	\$10.921.811	\$10.927.813	\$10.933.821	\$10.939.834
(=)	Utilidad Bruta	\$ 650.605	\$ 580.298	\$ 509.232	\$ 524.647	\$ 518.656	\$ 512.659	\$ 506.657	\$ 500.649	\$ 494.636
(-)	Depreciación	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500
(-)	Gastos No Operacionales	\$ 94.032	\$ 84.490	\$ 74.733	\$ 64.756	\$ 54.554	\$ 44.124	\$ 33.458	\$ 22.553	\$ 11.402
(=)	Utilidad Antes De Im	\$ 544.073	\$ 483.308	\$ 421.999	\$ 447.392	\$ 451.601	\$ 456.035	\$ 460.699	\$ 465.596	\$ 470.734
(=)	Utilidad Del Ejercicio	\$ 544.073	\$ 483.308	\$ 421.999	\$ 447.392	\$ 451.601	\$ 456.035	\$ 460.699	\$ 465.596	\$ 470.734
	Margen Utilidad Bruta	58%	58%	59%	58%	58%	58%	58%	58%	58%
	Margen Utilidad Neta	5%	4%							

Fuente Autor. Calculo del Estudio.

11.10 COSTO OPORTUNIDAD DEL DINERO CON APALANCAMIENTO.

$$i_{op} \times \left(\frac{K_p}{K_t} f_{i_{kp}} + \frac{K_f}{K_t} f_{i_{kf}} \right) A$$

Se utilizó la formula anterior para hallar la posible TIO del proyecto de la siguiente base de datos:

Tabla No 33. Calculo de TIO con apalancamiento

Interés Propio	-	1,022
Interés Financiamiento	0,02	
Inflación	0,068	1,068
Interés de Riesgo	0,01	1,010

Fuente Autor. Calculo del Estudio.

TIO EFECTIVA ANUAL		0,10
CONVERSION NOMINAL		0,10
TIO EFECTIVA MENSUAL		0,8%

Fuente Autor. Calculo del Estudio.

Se aclara que los recursos son 100% financiados por tal razón no se maneja un interés propio.

- ✓ El interés financiado se estableció en un 22% E.A tasa de consumo manejado por las entidades financieras.
- ✓ La tasa de inflación nacional del 2015 fue de 6.77%
- ✓ Se manejó una tasa de interés de riesgo de 1%

Realizando la formula obtenemos una TIO del 10% Anual
La convertimos a mensual obteniendo una TIO del 0.8%

Se determinó que la tasa de interese de oportunidad de la inversión del proyecto a desarrollar sea del 0.8% mensual.

11.7 PROYECCION FLUJO DE EFECTIVO CON APALANCAMIENTO.

Tabla No 34. Flujo de caja con apalancamiento

	Conceptos / Año	Año 0	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9
(+)	Ventas		\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000	\$11.300.000
-	Intereses		\$ 171.000	\$ 163.189	\$ 155.203	\$ 147.036	\$ 138.686	\$ 130.149	\$ 121.419	\$ 112.492	\$ 103.365
(=)	Ingresos Totales		\$11.471.000	\$11.463.189	\$11.455.203	\$11.447.036	\$11.438.686	\$11.430.149	\$11.421.419	\$11.412.492	\$11.403.365
	Costos Fijos		\$ 5.910.000	\$ 5.973.828	\$ 6.038.345	\$ 6.103.559	\$ 6.169.478	\$ 6.236.108	\$ 6.303.458	\$ 6.371.536	\$ 6.440.348
	Costos Variables										
	Gastos Adm		\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491
(-)	Depreciación		\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500
	Amortización Diferido		\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000	\$ 200.000			
(=)	Costos Totales		\$ 0.261.991	\$10.325.819	\$10.390.336	\$10.455.551	\$10.521.469	\$10.588.099	\$10.455.449	\$10.523.527	\$10.592.339
(=)	Utilidad Antes De Imp		\$ 1.209.009	\$ 1.137.370	\$ 1.064.866	\$ 991.486	\$ 917.217	\$ 842.049	\$ 965.969	\$ 888.966	\$ 811.026
(+)	Depreciación		\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500
+	Crédito	\$ 7.600.000									
-	Amortización Crédito		\$ 347.147	\$ 354.957	\$ 362.944	\$ 371.110	\$ 379.460	\$ 387.998	\$ 396.728	\$ 405.654	\$ 414.782
	Compra Activo Fijo	\$(3.800.000)									
	Compra Activo Diferido	\$(2.200.000)									
	Compra Capital De W	\$(1.600.000)									
(=)	Flujo Caja Neto	\$ -	\$ 874.362	\$ 794.913	\$ 714.422	\$ 632.876	\$ 550.257	\$ 466.551	\$ 581.741	\$ 495.811	\$ 408.744

Fuente Autor. Calculo del Estudio.

Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18
\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.300.000	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470	\$ 11.434.470
\$ 94.032	\$ 84.490	\$ 74.733	\$ 64.756	\$ 54.554	\$ 44.124	\$ 33.458	\$ 22.553	\$ 11.402
\$ 11.394.032	\$ 11.384.490	\$ 11.374.733	\$ 11.499.226	\$ 11.489.024	\$ 11.478.594	\$ 11.467.928	\$ 11.457.023	\$ 11.445.872
\$ 6.509.904	\$ 6.580.211	\$ 6.651.277	\$ 6.657.263	\$ 6.663.255	\$ 6.669.252	\$ 6.675.254	\$ 6.681.262	\$ 6.687.275
\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.139.491	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559	\$ 4.252.559
\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500
\$ 10.661.895	\$ 10.732.202	\$ 10.803.268	\$ 10.922.323	\$ 10.928.314	\$ 10.934.311	\$ 10.940.313	\$ 10.946.321	\$ 10.952.334
\$ 732.137	\$ 652.288	\$ 571.464	\$ 576.903	\$ 560.710	\$ 544.283	\$ 527.615	\$ 510.702	\$ 493.538
\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500	\$ 12.500
\$ 424.114	\$ 433.657	\$ 443.414	\$ 453.391	\$ 463.592	\$ 474.023	\$ 484.689	\$ 495.594	\$ 506.745
\$ 320.523	\$ 231.131	\$ 140.550	\$ 136.012	\$ 109.618	\$ 82.760	\$ 55.426	\$ 27.608	\$ (707)

Fuente Autor. Calculo del Estudio

11.7.1 INDICADORES FINANCIEROS CON APALANCAMIENTO

TIO (Propuesta)	0,8%
VPN	\$ 6.326.008
TIR	-2,318%
RELACION COSTO BENEFICIO	1

Fuente Autor. Calculo del Estudio.

VPN = \$6.326.008

El Valor Presente Neto correspondiente \$6.326.008, indica un capital actual mucho mas alto al de la inversion es decir debemos recoger el capital en ma

TIR = -2,318%

La tasa Interna de Retorno indica una tasa de rentabilidad negativa del -2.318% E.M esto indica que bajo este escenario de financiación no obtendríamos una tasa de rentabilidad positiva. No generaría ningún tipo de rentabilidad

RELACION BENEFICIO COSTO = 1 Veces

Con la relación beneficio costo de 1 Veces indica dos cosas la primera por ser RBC = 1 resulta indiferente la inversión, la segunda que por cada peso que se aplica en el plan de negocio existe de un reintegro de 1. sin recuperar en su totalidad la inversión.

12. PROYECCION DE ESCENARIOS

La proyección de los escenarios se planteó de acuerdo a los siguientes parámetros para determinar.

Muestra	2.000
Encuesta	50
Proyección - Cap	100
% Proyectado	5%

ESCENARIOS	CANTIDADES	%
OPTIMISTA	110	10%
NORMAL	100	
PESIMISTA	90	10%



Se estableció un 10% tanto de incremento para un escenario optimista como un decremento para un escenario pesimista, el anterior % se aplicara en la cantidades a producir en el escenario base-normal del proyecto.

Los costos fijos como servicios y nómina del proyecto mantendrán la misma tendencia base. Las variaciones en las que impactara la proyección de los escenarios serán en las ventas y la materia prima.

Tabla No 35. Escenarios

Productos	Categorías	Cantidades Escenarios		
		Pesimista	Normal	Optimo
Desayunos	Huevos	8	9	10
	Caldos	18	20	22
	Carne	5	6	7
	Light Saludable	18	20	22
Almuerzos	Corriente	27	30	33
	Ejecutivo	9	10	11
	Carta	5	5	6
Total		90	100	110

Fuente Autor. Calculo del Estudio

La tabla anterior detalla las cantidades a producir y vender en cada escenario respecto a los productos a ofrecer manejando la misma tendencia base, puesto que ahí productos que tienen márgenes de ganancia diferentes.

12.1 PROYECCION DE FLUJOS DE CAJA LIBRES NETOS DE LOS ESCENARIOS.

Tabla No 36. Proyección de Escenarios

ESCENARIOS	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9
F. C.N Optimista	\$ 1.589.509	\$ 1.519.298	\$ 1.448.329	\$ 1.376.594	\$ 1.304.083	\$ 1.230.790	\$ 1.356.705	\$ 1.281.820	\$ 1.206.126
F.C.N Normal	\$ 1.050.509	\$ 986.681	\$ 922.164	\$ 856.949	\$ 791.031	\$ 724.401	\$ 857.051	\$ 788.973	\$ 720.161
F.C.N Pesimista	\$ 511.509	\$ 454.064	\$ 395.998	\$ 337.305	\$ 277.979	\$ 218.012	\$ 357.397	\$ 296.127	\$ 234.196

ESCENARIOS	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18
F.C.N Optimista	\$ 1.129.615	\$ 1.052.277	\$ 974.104	\$ 1.002.368	\$ 995.777	\$ 989.181	\$ 982.578	\$ 975.970	\$ 969.355
F.C.N Normal	\$ 650.605	\$ 580.298	\$ 509.232	\$ 524.647	\$ 518.656	\$ 512.659	\$ 506.657	\$ 500.649	\$ 494.636
F.C.N Pesimista	\$ 171.595	\$ 108.319	\$ 44.359	\$ 46.927	\$ 41.534	\$ 36.137	\$ 30.735	\$ 25.328	\$ 19.916

Fuente Autor. Calculo del Estudio

12.2 INDICADORES FINANCIEROS DE LOS ESCENARIOS.

Tabla No 37. Proyección Indicadores Financieros por Escenarios

INDICADORES FINANCIEROS	VPN	TIR	R C/B
Escenario Optimista	11.353.785	16,40%	2,5
Escenario Normal	3.545.394	6,98%	1,5
Escenario Pesimista	-4.262.998	-10,83%	-1,6

Fuente Autor. Calculo del Estudio

Se aclara que se mantuvo la misma TIO del 1.4%

Se enfatiza que el escenario optimista con el incremento de 10% en las cantidades representa unos indicadores muy relevantes tienden a duplicar y triplicar su VPN, TIR Y R C/B ante un escenario normal sin embargo el escenario pesimista aunque presenta unos indicadores negativos se refleja en los flujos de caja que generan una utilidad, indica que posiblemente se demore un poco más de tiempo el proyecto en generar una recuperación del capital invertido.

12. CONCLUSIONES

Acorde con el diagnóstico realizado, permitió identificar los siguientes aspectos prioritarios: el mercado, la situación del sector, la inversión y los mecanismos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

Es importante indicar que los resultados de la aplicación de la encuesta dirigida a la población del sector permitieron establecer que las personas actualmente están dispuestas a visitar un nuevo restaurante para ser valorado de acuerdo a las exigencias del consumidor, además de incentivar la libre competencia. También el hábito alimenticio de las persona ha cambiado a un forma más saludable a través de desayunos nutritivos, cabe resaltar que el principal factor para demandar un producto es el precio y la calidad como punto clave.

De acuerdo al estudio de mercado se realizaron las proyecciones financieras las cuales arrojaron datos como la actividad de las comidas refleja un margen de utilidad bruta constante en un rango de 50% a 40%. Para evaluar el proyecto se realizaron proyección con valores legales como nomina, efecto inflacionario, indicadores de riesgo basados en esto muchos de los cuales en la actualidad se manejan de forma informal.

Cabe resaltar la importancia de los resultados obtenidos con los indicadores financieros que se aplicaron en la proyección de 18 meses establecido para la maduración del proyecto, entre los cuales encontramos una gran viabilidad financiera de ampliar el portafolio de productos.

Se establece que el proyecto es viable bajo una inversión de capital de recursos propios; sin embargo financiado necesitaría mayor tiempo para recuperar la inversión, el indicador de la tasa de retorno del 6.1% mensual con recursos propios genera una gran confianza de recuperar el capital también es comparable con lo que ofrece el mercado.

Cabe resaltar que el punto de equilibrio representa un 77% del total proyectado en ventas este punto de referencia, nos ayuda a determinar el objetivo fundamental luego de dar inicio al proyecto.

Los flujos de cajas proyectados bajo escenarios permiten tener un plus adicional de lo que el mercado ofrece y las metas a conseguir, se establece claramente que un aumento o disminución del 10% generaría un gran impacto en el proyecto.

La ampliación del portafolio de servicios además de generar un mayor recurso de efectivo al propietario, amplía su cadena de clientes, incentiva una mejor calidad de producto, origina la creación de empleo y contribuye al desarrollo sostenible del sector.

13. RECOMENDACIONES

De acuerdo a las conclusiones generadas durante el estudio de factibilidad, existe un alta posibilidad del proyecto, por esta razón para el inversiones se le enfatiza que realice la inyección de capital.

Se debe cumplir con las proyecciones establecidas y estar atento a cualquier tipo de cambios o inconvenientes que sucedan en el desarrollo del proyecto y tomar las medidas preventivas y correctivas según sea el escenario. Es fundamental tener claro que es un proyecto que aunque maneje un alto grado de rentabilidad también tiene un alto grado de riesgo tanto en su mano de obra como su materia prima.

Cumplir con las normas reglamentarias de sanidad para el trato de alimentos como punto fundamental en la preparación de la comida, igualmente estar atentos a los requerimientos exigidos por la entidad encargada de control y vigilancia en el tema de alimentos.

Mantener una planta de personal estable en la elaboración del alimento, además de incentivar todos los días el mercadeo en la zona, puesto que un incremento de las ventas tienen un impacto positivo en el negocio.

14. BIBLIOGRAFÍA

- Baca, G. U. (2001). *Evaluacion de proyectos* (Vol. 4 Edicion). Mexico, Mexico D.F: Mc GRAW-HILL. Recuperado el 16 de Febrero de 2016
- Banco de la Republica. (Noviembre de 2015). Recuperado el 18 de Febrero de 2016, de http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/icer_meta_2014.pdf
- barra, R. I. (10 de Diciembre de 2015). *Revista la barra*. Recuperado el 18 de Febrero de 2016, de <http://revistalabarra.com.co/noticias/Sector-Horeca-jalono-la-economia-en-un-4-8-%25>
- Benavides, G. s. (12 de Febrero de 2014). *Prezi*. Recuperado el 17 de febrero de 2016, de <https://prezi.com/ekzjid8etmig/estudio-legal-de-proyectos/>
- Dane. (11 de Diciembre de 2015). *Departamento Administrativo Nacional de Estadística*. Recuperado el 17 de Febrero de 2016, de <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-y-servicios/servicios/encuesta-anual-de-servicios>
- Estudio, M. y. (10 de Febrero de 2016). *Actiweb*. Recuperado el 16 de Febrero de 2016, de http://www.actiweb.es/estudiosymas/manuales_administrativos.html
- http://datateca.unad.edu.co/contenidos/108002/Libro_de_Proyectos_Edmundo_Pimentel_1_.pdf. (s.f.).
- <http://felyromero.blogspot.com.co/2015/07/para-poder-realizar-un-proyecto-de.html>. (s.f.).
- <http://revistalabarra.com.co/noticias/Sector-Horeca-jalono-la-economia-en-un-4-8-%25>. (s.f.).
- http://www.actiweb.es/estudiosymas/manuales_administrativos.html. (s.f.).
- http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/icer_meta_2014.pdf. (s.f.).
- <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>. (s.f.).
- <http://www.dane.gov.co/index.php/comercio-y-servicios/servicios/encuesta-anual-de-servicios>. (s.f.).
- <http://www.supersociedades.gov.co/asuntos-economicos-y-contables/estudios-y-supervision-por-riesgos/estudios-economicos-y-financieros/Documents/Sector%20Real%20de%20la%20Econom%C3%ADa/EE2-%20Estudio%20de%20las%202000%20FINAL-%2009072015.pdf>. (s.f.).
- <https://es.wikipedia.org/wiki/Finanzas>. (s.f.).
- <https://prezi.com/ekzjid8etmig/estudio-legal-de-proyectos/>. (s.f.).
- Pimentel, E. (2008). *www.unad.edu.co*. Recuperado el 15 de Febrero de 2016, de datateca.unad.edu.co/contenidos/108002/Libro_de_Proyectos_Edmundo_Pimentel_1_.pdf
- republica, b. d. (30 de 01 de 2016). *biblioteca luis angel arango*. Recuperado el 12 de 02 de 2016, de www.jsjkssp
- Shujel. (16 de Noviembre de 2008). *Emprendedor*. Recuperado el 17 de Febrero de 2016, de <http://www.blog-emprendedor.info/que-es-el-estudio-de-mercado/>

Sociedades, S. d. (4 de mayo de 2015). *Supersociedades.gov.co*. Recuperado el 17 de Febrero de 2016, de <http://www.supersociedades.gov.co/asuntos-economicos-y-contables/estudios-y-supervision-por-riesgos/estudios-economicos-y-financieros/Documents/Sector%20Real%20de%20la%20Econom%C3%ADa/EE2-%20Estudio%20de%20las%202000%20FINAL-%2009072015.pdf>

Wikipedia. (12 de Febrero de 2016). *Wikipedia*. Recuperado el 2016 de Febrero de 12, de Wikipedia: <https://es.wikipedia.org/wiki/Finanzas>

ANEXOS

ANEXO A. FORMATO DE ENCUESTA COMUNIDAD DE VILLAVICENCIO
UNIVERSIDAD DE LOS LLANOS
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN EN FINANZAS
VILLAVICENCIO
2015

Genero

1. ¿Cuántos días a la semana desayuna y almuerza en restaurante?
 - a. 1 Vez a la semana
 - b. 2 Veces a la Semana
 - c. 3 Veces a la Semana
 - d. Ninguna de las Anteriores

2. Que tiene en cuenta al momento de elegir un restaurante.
 - a. Precio
 - b. Atención al cliente
 - c. Calidad
 - d. Comodidad (Lugar)

3. Cuanto estaría dispuesto (a) a pagar por un almuerzo.
 - a. Promedio de \$6.000 a \$8.000
 - b. Promedio de \$8.000 a \$10.000
 - c. Promedio de \$10.000a \$12.000
 - d. Superior a \$12.000

4. Adicional al menú tradicional del desayuno ofrecido en restaurantes, le gustaría contar con la posibilidad de una línea de desayuno saludable.
 - a. Si
 - b. No

5. Si se apertura un nuevo restaurante en el sector lo visitaría.
 - a. Si
 - b. No

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

fbaquero@unillanos.edu.co Fernando baquero