

**OPCIÓN DE GRADO
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PORTAL DEL OCOBO
RESTAURANTE**

**Presentado a:
CAROLINA PEREZ
ALEJANDRO CASTILLO**

**Presentado por:
JAVIER YESID ARIAS
MARCELA OROZCO**



**UNIVERSIDAD CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL CUN
CONTADURÍA PÚBLICA
BOGOTA D.C. 2012**

**OPCIÓN DE GRADO
PROYECTO DE INVESTIGACIÓN
PORTAL DEL OCOBO
RESTAURANTE**

**Presentado por:
JAVIER YESID ARIAS
MARCELA OROZCO**



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

**UNIVERSIDAD CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL CUN
CONTADURÍA PÚBLICA
BOGOTÁ D.C. 2012**

TABLA DE CONTENIDO

1. TÍTULO

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

3. JUSTIFICACIÓN

4. OBJETIVOS GENERALES

5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

6. MARCO REFERENCIAL

6.1 Visión

6.2 Misión

6.3 Valores corporativos

7. MARCO LEGAL

8. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

9. ESTRATEGIAS DE MERCADEO

9.1 Portafolio

9.1.1 Servicios disponibles

9.1.2 Productos disponibles

9.1.3 Asignación de precios

9.1.4 Publicidad

9.1.5 Justificación de la localización

9.1.6 Fuerza de ventas

9.1.7 Perfiles

9.1.8 Actividades

10. DISEÑO METODOLÓGICO

10.1 Distribución del lugar

10.2 Servicio

10.2.1 Cadena del servicio

10.3 Funciones

10.5 Valores agregados

10.6 Población

10.7 Muestra

11. CONTROL ADMINISTRATIVO

12. VIABILIDAD

12.1 Viabilidad Técnica

12.2 Viabilidad Mercadológica

12.3 Viabilidad Financiera

13. PRESUPUESTO

13.1 Tabla FFN

14. BIBLIOGRAFÍA



2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

Portal del Ocobo, será una empresa netamente colombiana innovadora, generadora de empleo, con políticas de calidad en alta cocina orientadas a bienestar de la sociedad su actividad económica será orientada a la gastronomía nacional e internacional y creadora de eventos prestando servicios a empresa y eventos sociales en la ciudad de Bogotá D.C. estará enfocado a la manipulación de alimentos y eventos, sus instalaciones estarán ubicadas en la localidad de Usaqué en el barrio Toberin.

Dentro del contexto nuestro restaurante será con un ambiente moderno sin perder identidad colombiana ya que los fundadores somos del país, mostrándoles y enseñándoles otras culturas y conocimientos gastronómicos, contando con grandes chef de cocina del país, preparados con un gran conocimiento. Para implementar el desarrollo de las siguientes actividades se encontró para el precio de venta al mercado no existe una base sólida en lo referente a costos, estudiando la zona nos pudimos dar cuenta que no hay restaurante con estas características, hay restaurantes internacionales pero dedicados solo a una cultura en especial. Por lo tanto seremos los fundadores y tendremos en cuenta las actividades a seguir y estructurar para obtener el control de los diferentes procesos, secciones y áreas funcionales de la empresa.¹

Además con la creación de la empresa se pretende satisfacer nuestros objetivos económicos, en cuanto a la rentabilidad y su impacto social, para el fortalecimiento de nuestra compañía.

¹ ARIAS ODON, Fidias G.

El Proyecto de Investigación: Guía para su elaboración - - 3ra. ed. - Episteme, 1999.
96 p. 22 cm.

Bibliografía: p. 85-89 Apéndices: p. 91-95

2.2 FORMULACIÓN

Para estructurar la empresa se definirá costos y recursos que se utilizarán para los procesos que se llevarán a cabo para cada uno de los departamentos y las actividades que se conformarán en estos procesos que permitan determinar con precisión el coste final para llevar a cabo la empresa.

²

2.3 FORMULACIÓN

- Se tiene algún conocimiento sobre los costos que generará el restaurante a través de su centro de costos e inversión dentro del área de producción de la empresa al desarrollar sus actividades en el proceso de la fabricación de los platos y servicios prestados.
- Se conoce y se proporciona el consumo de la materia prima, mano de obra e insumos en el momento de la fabricación y servicio que prestará el restaurante.
- Se contará con un sistema estadístico enfocado al mejoramiento y armar estrategias para el funcionamiento perfecto del negocio. ³

3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 JUSTIFICACIÓN

El entorno del restaurante, como todas las empresas que se mueven hoy y que hemos ido perfilando, a la medida del desarrollo de nuestro país, siendo empresas emprendedoras sin perder identidad. Con la estrategia de innovación y competitividad a través de calidad de los servicios, que hacen incurrir en mayores esfuerzos administrativos y estratégicos para aumentar año a año o al menos mantener estable la empresa. En los primeros 5 años. Todo esto es con el fin de lograr un posicionamiento no por más privilegiado en el mercado gastronómico de ámbito nacional e internacional. Para poder crecer en el país ubicarnos en las ciudades principales de cada departamento de Colombia, enfocándonos para estructurar la empresa fuera del país. ⁴

² <http://200.69.103.48/comunidad/dependencias/planeacion/documentos/2009/guiaFormulaciondeProyectos>

³ http://www.minambiente.gov.co/documentos/4794_100210_manual_formulacion_proyt_coop_marco_logico

⁴ Investigación - Metodología. 2. Proyectos, Redacción de. 3.

4. OBJETIVO GENERAL

4.1 OBJETIVO

Desarrollar y estructurar el análisis de las actividades, para estudiar los costos para mirar la productividad del negocio, y que nos permita determinar con precisión, los costos finales del restaurante y llevar a cabo el proyecto.⁵

5. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

5.1 OBJETIVOS

- Determinar los costos que generará el proyecto y poder llevar a cabo el desarrollo de la empresa.
- Establecer cuál es el consumo de la materia prima y mano de obra, que otro tipo afecta nuestro proceso de investigación.
- Analizar el análisis de mercado de la zona del norte de Bogotá D.C.
- Instaurar un sistema de registros estadísticos de las actividades que realizarán cada empleado del restaurante.⁶
- Evaluar las alternativas de mercado para financiar nuestro proyecto y su competencia.
- Identificar los productos más apetecidos que permitan la competitividad a nivel nacional.
- Establecer alianzas con empresas reconocidas que nos permitan fortalecer nuestra compañía en el mercado.⁷

6. MARCO REFERENCIAL

6.1 MISIÓN

El restaurante **PORTAL DEL OCOBO** tiene como misión suplir las necesidades de los clientes brindándoles un menú de comidas y bebidas variado y selecto, prestando un insuperable servicio

⁵ http://es.wikipedia.org/wiki/Proyecto_de_investigaci%C3%B3n

⁶ http://jorgearodriguez.com/joomla/index2.php?option=com_docman&task=doc_view&gid=36&Itemid=45

<http://es.scribd.com/doc/64879316/Hector-Lerma-Propuesta>

⁷ <http://www.inventariocoruna.com/es/inventario-de-actividades-economicas/objetivo-del-proyecto>

y buscando día a día perfeccionar todos y cada uno de los procesos en que incurre la empresa para con sus empleados, proveedores y clientes.

6.2 VISIÓN

Visualizamos al restaurante **PORTAL DEL OCOBO** como uno de los establecimientos más reconocidos y prestigiosos de todo el departamento y del país, en un plazo no mayor a tres años desde su inauguración, esforzándonos por ser cada día una empresa más competitiva e impulsados por el deseo de servir y deleitar de manera única y especial a todos nuestros clientes, que son quienes le dan vida a nuestro negocio.

6.3 VALORES CORPORATIVOS

Los valores a exaltar en el restaurante **PORTAL DEL OCOBO** para con sus empleados, proveedores, clientes y en general con toda la comunidad son:

- Honestidad
- Responsabilidad
- Amabilidad
- Respeto
- Cumplimiento

7. MARCO LEGAL

LEY 1014 DE 2006 FOMENTO A LA CULTURA DEL EMPRENDIMIENTO

Artículo 2:

a) Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley;

b) Disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas.⁸

c) Crear un marco interinstitucional que permita fomentar y desarrollar la cultura del emprendimiento y la creación de empresas;

⁸ <http://investigaciones.unicartagena.edu.co/marcolegalcienciaytecnologia.pdf>

- d) Establecer mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos de fomento productivo;⁹
- e) Crear un vínculo del sistema educativo y sistema productivo nacional mediante la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales a través de una cátedra transversal de emprendimiento; entendiéndose como tal, la acción formativa desarrollada en la totalidad de los programas de una institución educativa en los niveles de educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, a fin de desarrollar la cultura de emprendimiento;
- f) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de nuevas empresas;
- g) Propender por el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas innovadoras, generando para ellas condiciones de competencia en igualdad de oportunidades, expandiendo la base productiva y su capacidad emprendedora, para así liberar las potencialidades creativas de generar trabajo de mejor calidad, de aportar al sostenimiento de las fuentes productivas y a un desarrollo territorial más equilibrado y autónomo
- h) Promover y direccionar el desarrollo económico del país impulsando la actividad productiva a través de procesos de creación de empresas competentes, articuladas con las cadenas y clúster productivos reales relevantes para la región y con un alto nivel de planeación y visión a largo plazo;
- i) Fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial.
- j) Buscar a través de las redes para el emprendimiento, el acompañamiento y sostenibilidad de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador.¹⁰

Artículo 3: Principios generales. Los principios por los cuales se regirá toda actividad de emprendimiento son los siguientes:

- a) Formación integral en aspectos y valores como desarrollo del ser humano y su comunidad, autoestima, autonomía, sentido de pertenencia a la comunidad, trabajo en equipo, solidaridad, asociatividad y desarrollo del gusto por la innovación y estímulo a la investigación y aprendizaje permanente;
- b) Fortalecimiento de procesos de trabajo asociativo y en equipo en torno a proyectos productivos con responsabilidad social;
- c) Reconocimiento de la conciencia, el derecho y la responsabilidad del desarrollo de las personas como individuos y como integrantes de una comunidad;

⁹

http://www.antioquia.gov.co/antioquia-v1/organismos/planeacion/descargas/banco_proyectos/libro/7_marco_legal_institucional.pdf

¹⁰ http://www.elabedul.net/San_Alejo/Leyes/Leyes_2006/ley_1014_2006.php

d) Apoyo a procesos de emprendimiento sostenibles desde la perspectiva social, cultural, ambiental y regional.¹¹

Artículo 4: Obligaciones del Estado. Son obligaciones del Estado para garantizar la eficacia y desarrollo de esta ley, las siguientes:

1. Promover en todas las entidades educativas formales y no formales, el vínculo entre el sistema educativo y el sistema productivo para estimular la eficiencia y la calidad de los servicios de capacitación.

2. Buscar la asignación de recursos públicos para el apoyo a redes de emprendimiento debidamente registradas en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

3. Buscar la asignación de recursos públicos periódicos para el apoyo y sostenibilidad de las redes de emprendimiento debidamente registradas en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

4. Buscar acuerdos con las entidades financieras para hacer que los planes de negocios de los nuevos empresarios sirvan como garantía para el otorgamiento de créditos.

5. Establecer acuerdos con las entidades financieras para hacer que los planes de negocios de los nuevos empresarios sirvan como garantía para el otorgamiento de crédito, con el aval, respaldo y compromiso de seguimiento de cualquiera de los miembros que conforman la Red Nacional para el Emprendimiento.¹²

LEY 1429 DE 2010 FORMALIZACIÓN Y GENERACIÓN DE EMPLEO

Artículo 3: Focalización de los Programas de Desarrollo Empresarial. **Dentro de los seis (6) meses siguientes a la entrada en vigencia de la presente ley, el Gobierno Nacional bajo la coordinación del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, deberá:**

a) Diseñar y promover programas de microcrédito y crédito orientados a empresas del sector rural y urbano, creadas por jóvenes menores de 28 años Técnicos por competencias laborales, técnicos profesionales, tecnólogos o profesionales, que conduzcan a la formalización y generación empresarial, y del empleo, para lo cual utilizará herramientas como: incentivos a la tasa, incentivos al capital, periodos de gracia, incremento de las garantías financieras que posee el Estado y simplificación de trámites.

Para el desarrollo de lo contenido en el anterior literal, la Superintendencia Financiera de Colombia o la entidad que corresponda facilitará y simplificará los trámites a los que se encuentren sujetos los establecimientos de crédito y demás Operadores financieros.

¹¹ <http://www.epsa.com.co/Default.aspx?tabid=317>

¹² Congreso de Colombia –Ley 1014 de 2006.y estatuto de Colombia

http://www.elabedul.net/San_Alejo/Leyes/Leyes_2006/ley_1014_2006.php

b) Diseñar y promover, en el nivel central y en las entidades territoriales, el desarrollo de programas de apoyo técnico y financiero para asistencia técnica, capital de trabajo y activos fijos, que conduzca la formalización y generación empresarial, y del empleo en el sector rural.

En todo caso, los montos de los apoyos y las condiciones de reembolso estarán sometidos al logro de los objetivos previstos por el proyecto productivo o empresarial que se desarrolle. El Gobierno Nacional, en cada uno de los sectores, definirá mediante reglamento los criterios para su aplicación e implementación.

c) Diseñar y promover programas de formación, capacitación, asistencia técnica y asesoría especializada, que conduzcan a la formalización y generación empresarial, del empleo y el teletrabajo.

d) Fortalecer las relaciones entre Universidad-Empresa-Estado, fomentando en todo el país iniciativas tendientes a que estos tres sectores trabajen mancomunadamente en el desarrollo innovador en sus regiones.

e) Mejorar la ocupabilidad de los/as jóvenes, diseñando, gestionando y evaluando una oferta que contemple todas las necesidades formativas de una persona en situación de exclusión y que cubra todas las etapas que necesite para su inserción social y laboral.

Parágrafo 3°. El Gobierno Nacional expedirá el reglamento para que el Fondo Nacional de Garantías otorgue condiciones especiales de garantía a empresas creadas por Jóvenes menores de veintiocho (28) años tecnólogos, técnicos o profesionales, que conduzcan a la formalización y generación empresarial y del empleo, por el ochenta por ciento (80%) del valor del crédito requerido.¹³

Artículo 4: Progresividad en el pago del impuesto sobre la renta. Las pequeñas empresas que inicien su actividad económica principal a partir de la promulgación de la presente ley cumplirán las obligaciones tributarias sustantivas Correspondientes al Impuesto sobre la Renta y Complementarios de forma progresiva, salvo en el caso de los Regímenes especiales establecidos en la ley, siguiendo los parámetros que se mencionan a continuación:

Cero por ciento (0%) de la tarifa general del impuesto de renta aplicable a las personas Jurídicas o asimiladas, o de la tarifa marginal según corresponda a las personas naturales o asimiladas, en los dos primeros alias gravables, a partir del inicio de su actividad económica principal.¹⁴

Veinticinco por ciento (25%) de la tarifa general del impuesto de renta aplicable a las personas jurídicas o asimiladas, o de la tarifa marginal según corresponda a las personas

¹³

<http://www.monografias.com/trabajos88/marco-legal-proyectos-comunitarios/marco-legal-proyectos-comunitarios.shtml>

¹⁴

http://www.iiap.org.pe/biodamaz/faseii/download/literatura_gris/Microsoft%20Word%20-%207%20-%20Informe%20Legal%20-%20Pedro%20Zolano.pdf

naturales o asimiladas, en el tercer año gravable, a partir del inicio de su actividad económica principal.

Cincuenta por ciento (50%) de la tarifa general del impuesto de renta aplicable a las personas jurídicas o asimiladas, o de la tarifa marginal según corresponda a las personas naturales o asimiladas, en el cuarto año gravable, a partir del inicio de su actividad económica principal.

Setenta y cinco por ciento (75%) de la tarifa general del impuesto de renta aplicable a las personas jurídicas o asimiladas, o de la tarifa marginal según corresponda a las personas naturales o asimiladas en el quinto año gravable, a partir del inicio de su actividad económica principal.

Ciento por ciento (100%) de la tarifa general del impuesto de renta aplicable a las personas jurídicas o asimiladas, o de la tarifa marginal según corresponda a las personas naturales o asimiladas del sexto año gravable en adelante, a partir del inicio de su actividad económica principal.

ARTÍCULO 5: PROGRESIVIDAD EN EL PAGO DE LOS PARAFISCALES Y OTRAS CONTRIBUCIONES DE NÓMINA. Las pequeñas empresas que inicien su actividad económica principal a partir de la promulgación de la presente ley, realizarán sus aportes al Sena, ICBF y cajas de compensación familiar, así como el aporte en salud a la subcuenta de solidaridad del Fosyga de forma progresiva, siguiendo los parámetros mencionados a continuación:

- Cero por ciento (0%) del total de los aportes mencionados en los dos primeros años gravables, a partir del inicio de su actividad económica principal.
- Veinticinco por ciento (25%) del total de los aportes mencionados en el tercer año gravable, a partir del inicio de su actividad económica principal.
- Cincuenta por ciento (50%) del total de los aportes mencionados en el cuarto año gravable, a partir del inicio de su actividad económica principal.
- Setenta y cinco por ciento (75%) del total de los aportes mencionados en el quinto año gravable, a partir del inicio de su actividad económica principal.
- Ciento por ciento (100%) del total de los aportes mencionados del sexto año gravable en adelante, a partir del inicio de su actividad económica principal.

ARTÍCULO 6: PROGRESIVIDAD EN EL PAGO DEL IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO Y OTROS IMPUESTOS. El Gobierno Nacional promoverá y creará incentivos para los entes territoriales que aprueben la progresividad en el pago del Impuesto de Industria y Comercio a las pequeñas empresas, así como su articulación voluntaria con los impuestos nacionales. Igualmente, promoverá entre los Concejos Municipales, Alcaldías, Asambleas Departamentales y Gobernaciones del país, la eliminación de los gravámenes que tengan como

hecho generador la creación o constitución de empresas, así como el registro de las mismas o de sus documentos de constitución.¹⁵

PROYECTO DE ACUERDO DE 2004 POR MEDIO DEL CUAL SE ADOPTA EL PLAN DE DESARROLLO DEL MUNICIPIO DE ANOLAIMA CUNDINAMARCA: "UN GOBIERNO DE PARTICIPACIÓN Y TRABAJO COMUNITARIO

Agropecuario, agro-industrial y social

ARTÍCULO 1:

OBJETIVOS GENERALES

1. Coordinación de acciones administrativas, departamentales y nacionales, enfocando recursos y estrategias para el apoyo de los sectores agropecuario, agroindustrial y financiero, dirigiendo su gestión en la disminución del desempleo, bajo el concepto de microempresas.
2. Potencializar el uso racional de los recursos naturales enfatizando el uso de los suelos de una manera técnica aprovechando al máximo la calidad de éstos.
3. Hacer uso eficiente de la gran producción frutícola, bajo el concepto de agroindustria.
4. Incrementar la productividad agropecuaria, incentivando la explotación agroindustrial en los remanentes de cosecha.

ARTÍCULO 2:

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

1. Creación de microempresas y asociaciones a todo nivel de producción con recursos Municipales, Departamentales, Nacionales e internacionales.
2. Creación de granjas integrales demostrativas de los productos, estableciendo sistemas de clasificación a nivel de fincas.
3. Estudios de pre factibilidad y factibilidad para el montaje de distritos de riego para adecuar y sostener las áreas de alta producción agropecuaria.

¹⁵ Congreso de Colombia –Ley 1429 de 2010

4. Fortalecimiento integral del sector agropecuario.¹⁶

DECRETO 3075 DE DICIEMBRE DE 1997: Este decreto regula todas las actividades que puedan generar factores de riesgo por el consumo de alimentos, a través de la aplicación de las buenas prácticas de manufactura.¹⁷

DECRETO 60 DE ENERO DE 2002: Por el cual se promueve la aplicación del Sistema de Análisis de Peligros y Puntos de Control Crítico – Haccp en las fábricas de alimentos y se reglamenta el proceso de certificación.¹⁸

Normas de buenas prácticas de manufactura.

Buenas Prácticas de Manufactura (BPM)

Con base en todo lo anterior, se realiza la especificación de las BPM, que son considerados como los principios básicos y prácticas generales de higiene en las diferentes fases del proceso, con la finalidad de brindar la garantía de que los productos sean fabricados en condiciones sanitarias adecuadas disminuyendo los riesgos inherentes a la producción.¹⁹

En el caso de elaborar el sistema HACCP para un hotel y cada una de sus puntos de venta de Alimentos y Bebidas, es necesario y conveniente establecer el control por medio de los Diagramas de Flujo a través de los diferentes grupos de inventario:

- Carnes y salsamentaria
- Aves y caza
- Pescados y mariscos
- Frutas y Verduras
- Lácteos
- Enlatados y envasados

¹⁶16 Plan De Desarrollo Anolaima-Cundinamarca

¹⁷http://www.invima.gov.co/Invima/normatividad/docs_alimentos/decreto_3075_1997.htm

¹⁸ <http://www.catering.com.co/Bancomedios/archivos/decreto60.pdf>

¹⁹ <http://www.juntadeandalucia.es/boja/2012/60/1>

La estandarización de los diferentes procesos se puede ver identificada en los diagramas de flujo anexos, que muestran en forma simplificada los símbolos que se pueden encontrar en la manipulación de productos como son frutas, verduras, carne de res, pollo, pescado y mariscos.²⁰

NORMAS DE HIGIENE

Presentación personal: El artículo 15 del decreto 3075 hace mención a las prácticas higiénicas y medidas de protección que el personal manipulador de alimentos debe adoptar como aspecto fundamental en su trabajo ya que tiene contacto directo con los clientes.

Por este motivo debe extremar sus cuidados en su aseo y presentación personal, cumpliendo las siguientes reglas de higiene:²¹

1. Uso de vestimenta de trabajo que cumpla con los requisitos estipulados en el decreto y mantener siempre limpio el uniforme completo.
2. Lavarse las manos a conciencia cada vez que sea necesario.
3. Mantener las uñas limpias, cortas y sin esmalte.
4. Usa calzado cerrado.
5. Uso de guantes de ser necesario.
6. Usar dos cucharas una para revolver y otra para probar.
7. Utilizar pinzas o cubiertos para manejar los alimentos.
8. Mantener limpias las áreas de trabajo.
9. Mantener el cabello corto, recogido y bien cubierto.
10. No se debe utilizar anillos, joyas o aretes durante sus labores.
11. Limpiar los regueros y las moronas; éstas atraen insectos y roedores.
12. Tomar los vasos por las bases; las tazas por las asas; los platos por los bordes, y los cubiertos por el mango.
13. Lavar y desinfectar el equipo para preparación de alimentos; en las ranuras de la tabla quedan gérmenes, utilice jabón y agua caliente.
14. Mantener a la mano un pañuelo limpio.
15. Bañarse a diario, es importante para conservar la salud.

Manipulación de alimentos: Es el proceso mediante el cual se tiene contacto directo o indirecto en actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte y expendio de alimentos.

²⁰ Consultor de norma américa latina [en línea] [consultado 19 de Agosto de 2012 Disponible en internet URL. https://americalatina.aibonline.org/Proposals/Sp_BPMs_CO_Proposal_2009.pdf>.

²¹ http://clinicalopezcastro.com/files/normas_higiene_0.pdf

Es importante que los manipuladores de alimentos tengan formación en materia de educación sanitaria, especialmente en cuanto a prácticas higiénicas en la manipulación de alimentos. Igualmente deben estar capacitados para llevar a cabo las tareas que se les asignen, con el fin de que sepan adoptar las precauciones necesarias para evitar la contaminación de alimentos.²²

8. DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

EL restaurante “**PORTAL DEL OCOBO**” es un establecimiento ubicado en la carrera 19B No. 164ª – 52 Barrio Toberín de la ciudad de Bogotá, en este establecimiento se ofrece un variado menú de comidas y bebidas, preparadas con los más altos estándares de la alta cocina y por personal capacitado para tal fin, está dirigido a personas de un alto poder adquisitivo y con el deseo por asistir a lugares que le den status y reconocimiento, el “**RESTAURANTE EL PORTAL DE OCOBO**” garantiza a sus clientes excelentes productos y un insuperable servicio, nos caracterizaremos por tener productos y servicios innovadores para satisfacer los gustos y deseos de nuestros clientes.²³

9. ESTRATEGIAS DE MERCADEO

9.1. PORTAFOLIO

9.1.1 Servicios disponibles:

- **Organización de reuniones empresariales**
 - Desayunos de negocios (20 personas)
 - Almuerzos de negocios (20 personas)
 - Cenas de negocios (20 personas)
- **Organización de eventos sociales (250 personas)**
- **Alquiler de salones con servicios adicionales.**

²² Invima, normas de higiene [en línea], [consultado el 19 de agosto de 2012] disponible en

Internet URL. http://www.invima.gov.co/Invima/normatividad/docs_alimentos/decreto_3075_

● 1997. htm>

²³ http://www.elabedul.net/San_Alejo/Leyes/Leyes_2006/ley_1014_2006.php

9.1.2 Productos disponibles:

MENÚ

- **Platos a la parrilla**

- o Costillas
- o Alitas de pollo
- o Chuletas de cerdo
- o Punta de anca
- o Pincho de lomo
- o Filetes New York
- o Churrasco
- o Rebanadas de salmón a la parrilla
- o Comidas internacionales

- **Carnes**

- o Filete Mignon
- o Chateaubriand
- o Steak pimienta
- o Steak mostaza
- o Baby beef
- o Carne cocida Nueva Inglaterra
- o Filetes del sur
- o Agujas en Escabeche
- o Cuete al Horno
- o Filete Mignon a la pimienta doble
- o Filete suizo
- o Sirloin con calabaza
- o Hígado de res con manzanas

- **Pollo**

- o Pollo al ajillo
- o Pollo al perejil
- o Pollo californiano
- o Pollo a la naranja

- o Pollo Miranda
- o Pollo al Portal
- o Pollo horneado en salsa
- o Pollos con verduras Juliana
- o Pollo hervido con arroz
- o Pollo al vino

- **Pescados y mariscos**

- o Trucha al plancha
- o Trucha Meniere
- o Salmón en salsa de champiñones
- o Salmón al ajillo
- o Trucha al ajillo
- o Trucha en salsa de champiñones
- o Camarones al jengibre
- o Langosta de Maine al Horno
- o Langosta Newburg
- o Langostinos al horno
- o Almejas al vapor
- o Ostiones Rockefeller
- o Mejillones a la italiana
- o Ancas de rana fritas

- **Pastas**

- o Spaghetti napolitano
- o Spaghetti Bolognesi
- o Spaghetti Alfredo
- o Caneloni de tomate y Mozzarella
- o Caneloni de pollo
- o Lasaña

- **Adicionales**

- o Lomo de res Napolitano
- o Lomo de cerdo a la naranja
- o Chuleta de cerdo a la naranja
- o Pato a la naranja
- o Sopa ligera

- o Sopa ligera de cebolla
- o Sopa china
- o Sopa cotidiana de verduras
- o Cena vegetariana
- o Calabacitas con queso
- o Salteado de puerco
- o Hígado de ternera en salsa
- o Ensalada de papas
- o Trucha sencilla

- **Postres**

- o Tartaletas individuales de mora
- o Budín de cerezas
- o Flan de licor de café
- o Budín de arroz
- o Choux de crema con queso
- o Choux de Moka
- o Ensalada de frutas con yogurt
- o Soufflé frío

- **Crepes**

- o Crepes suzette
- o Crepes portal
- o Crepes flameados

- **Ensaladas**

- o Ensalada ligera de verduras
- o Ensalada de frutas frescas
- o Dip de queso y verduras
- o Verduras con Alioli
- o Ensalada de pollo con verduras
- o Ensalada fría de Col
- o Ensalada Cesar
- o Croutons Caseros al Ajo

9.1.3 ASIGNACIÓN DE PRECIOS

● Platos a la parrilla: Con pollo y acompañamientos		\$28.000
	Con pecado y acompañamientos	\$30.000
	Con carne de res y acompañamientos	\$35.000
● Carnes	Entre	\$15.000 - \$35.000
● Pollo	Entre	\$17.000 - \$25.000
● Pescados y mariscos	Entre	\$19.000 - \$28.000
● Pastas	Entre	\$15.000 - \$30.000
● Adicionales	Entre	\$14.000 - \$45.000
● Postres	Entre	\$ 7.000 - \$12.000
● Crepes		\$6.000
● Ensaladas		\$6.000

9.1.4 PUBLICIDAD

La estrategia publicitaria del restaurante **PORTAL DEL OCOBO** será inicialmente PULL, es decir, se hará una campaña de lanzamiento en donde se mostrará que somos una empresa innovadora, eficiente y dirigida a suplir las necesidades de un segmento muy selecto:

Se ubicará el aviso en la fachada del restaurante, indicando la fecha, hora, de inauguración y los servicios mas importantes que prestamos.

La campaña se hará en televisión con un comercial que se emitirá entre las 11:00 AM y las 3:00 PM con tres repeticiones.

Se instalarán pasacalles, afiches y se repartirán volantes en las entradas de empresas financieras, universidades, hoteles, agencias de viajes, empresas del sector público y centros comerciales de la ciudad de Bogotá.

También se tendrán avisos en periódicos y otros medios escritos del departamento. A continuación se muestran los elementos y el paquete publicitario a utilizar en la campaña de lanzamiento:²⁴

9.1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA LOCALIZACIÓN:

El restaurante “**PORTAL DEL OCOBO**” estará ubicado en la carrera 19B No. 164^a -52 en el barrio TOBERIN , debido a que es una zona cercana a una extensa e importante área comercial,

²⁴ http://html.rincondelvago.com/publicidad_proyecto.html

allí encontramos variadas empresas cuyos dueños, administradores, accionistas, ejecutivos están dentro del segmento al cual se quiere llegar.²⁵

9.1.6 FUERZAS DE VENTAS

El personal del Restaurante **PORTAL DEL OCOBO** debe acreditar experiencia en el buen uso y manejo de los muebles, enseres implementos y demás elementos utilizados para preparar los alimentos y para prestar los servicios del restaurante, además debe tener claro que el buen servicio al cliente construye el pilar para fortalecer y dar credibilidad al restaurante.²⁶

²⁵<http://www.grupoag.es/refineriabalboa/medioambiente/pdf/justificacion.pdf>

²⁶ <http://www.laboratoriosfeltrex.com/index.php/noticias/146-proyecto-de-automatizacion-de-fuerza-de-ventas>

9.1.7 PERFILES POR CARGOS

<p><u>VIGILANTE</u> Sexo: Hombre Edad: entre 25 -35 años Estudios y aptitudes: * Curso de vigilancia Bachiller</p>	<p><u>CAJERA</u> Sexo: Mujer Edad: entre 18-35 años Experiencia: 1 año Estudios y aptitudes Tecnología en contabilidad y costos Conocimientos en sistemas Nociones en servicio al cliente</p>
<p><u>MESERO</u> Sexo: Hombre Edad: entre 18 -35 años Experiencia: mínimo 1 años Estudios y aptitudes: Bachiller Curso de etiqueta y protocolo Curso de manipulación de alimentos Nociones en servicio al cliente</p>	<p><u>CHEF</u> Sexo: Hombre o Mujer Edad: mínimo 25 años Experiencia: 3 años Estudios y aptitudes: Curso de Alta cocina Curso manipulación de alimentos</p>
<p><u>AYUDANTE DE COCINA</u> Sexo: Hombre o Mujer Edad: entre 18 -35 años Experiencia: mínimo 1 año</p> <p>Estudios y aptitudes: Bachiller Curso básico de cocina Curso de manipulación de alimentos</p>	<p><u>RECREACIONISTA</u> Sexo: Mujer Edad: entre 18-25 años Experiencia: 1 año</p> <p>Estudios y aptitudes: Bachiller Capacidades de recreación de niños Nociones de servicio al cliente</p>
<p><u>ADMINISTRADOR</u> Sexo: Hombre Edad: entre 25 -40 años Experiencia: mínimo 5 años Estudios y aptitudes: Administración de empresas ó profesional en mercado Conocimientos en finanzas.</p>	<p><u>MÚSICOS DE AMBIENTACIÓN</u> Que tengan experiencia en restaurantes de alta calidad para ambientar cualquier ocasión además que tengan un buen repertorio para cualquier evento que se realice la empresa en sus respectivas temáticas.</p>

Experiencia en el manejo de personal

9.1.8 ACTIVIDADES POR CARGOS

<p><u>VIGILANTE:</u></p> <ul style="list-style-type: none">● Recibir y dar ficha de estacionamiento al cliente● Dar orientación al cliente para un correcto parqueo● Garantizar la seguridad de los vehículos que se encuentren en el parqueadero● Pedir la ficha de parqueo a la salida● Despedir agradablemente al cliente.	<p><u>CAJERA</u></p> <ul style="list-style-type: none">● Elaboración de pedidos a proveedores.● Liquidación y revisión de facturas.● Hacer balance diario de caja.
<p><u>MESERO</u></p> <ul style="list-style-type: none">● Recibir al cliente en la recepción● Asignarle una mesa al cliente● Entregar la carta de productos (MENÚ) al cliente, brindar asesoría y tomar pedido.● Llevar a la mesa el pedido solicitado.● Entregar la factura de cobro y recibir el pago.	<p><u>CHEF</u></p> <ul style="list-style-type: none">● Preparación de los platos ofrecidos por el restaurante y los pedidos de los clientes.● Revisar la calidad de los ingredientes.● Revisar la presentación de los diferentes platos.● Revisar el inventario del mercado semanalmente.
<p><u>RECREACIONISTA</u></p> <ul style="list-style-type: none">● Recibir y entregar el niño a sus padres● Hacer actividades recreativas a los niños antes y después del almuerzo.● Estar pendiente de que los niños se alimenten adecuadamente.	<p><u>ADMINISTRADOR</u></p> <ul style="list-style-type: none">● Controlar las cuentas del restaurante● Realizar el pago de servicios, arriendos y pago de nómina.● Selección y control del personal
<p><u>RECEPCIONISTA</u></p> <ul style="list-style-type: none">● <u>A</u>tender llamadas● <u>H</u>acer reservaciones● <u>D</u>ar información acerca de los servicios que se prestan.● <u>A</u>tender quejas y reclamos y hacerlas saber al administrador.● Recolectar base de datos.	<p><u>MÚSICOS DE AMBIENTACIÓN</u></p> <ul style="list-style-type: none">● Amenizar las horas de comida con música suave y relajada.● Complacer a los clientes con sus pedidos.● Tocar música acorde al evento o reunión.



10 DISEÑO METODOLÓGICO

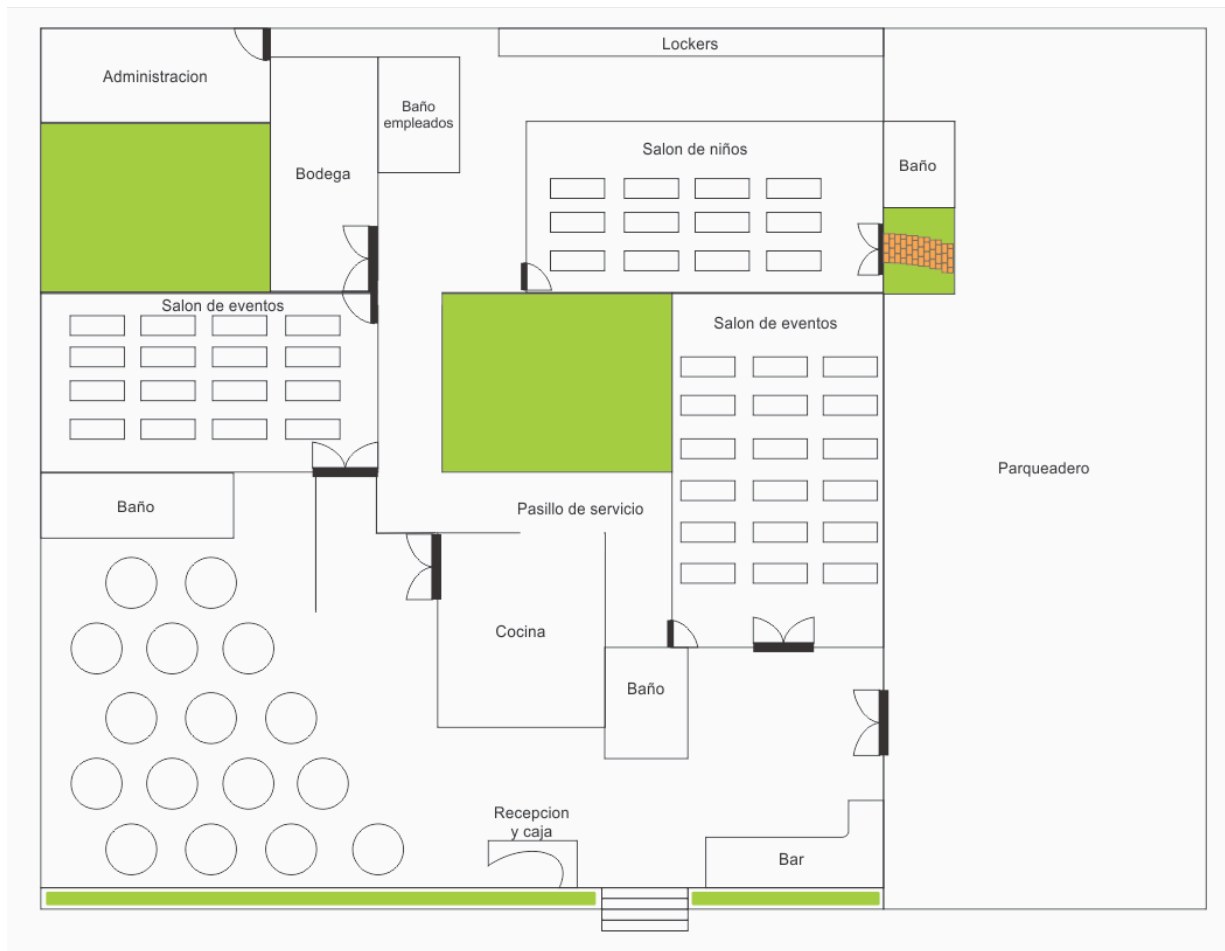
10.1 DISTRIBUCIÓN DEL LOCAL:

El establecimiento estará ubicado sobre la carrera 19B No. 164^a-52 del barrio TOBERÍN de la ciudad de Bogotá, cuenta con una amplia entrada y zona de parqueo, y con suficientes zonas verdes y jardines para conservar un ambiente campestre, tiene una capacidad para instalar 28 mesas y 104 sillas, está distribuido en dos salones con divisiones en su interior para conservar la privacidad y el confort de nuestros clientes, el portal de la alegría cuenta con un pequeño parque y una zona de alimentación para los niños, con mesas acondicionadas para 5 niños.

La cocina posee muebles y enseres de última tecnología distribuidos de tal forma que permite al chef y a su asistente tener los ingredientes de preparación al alcance de sus manos, también para facilitar la entrada de los meseros para hacer y recoger los pedidos. Esta cocina posee cinco puertas que tienen usos diferentes y están discriminadas así:²⁷

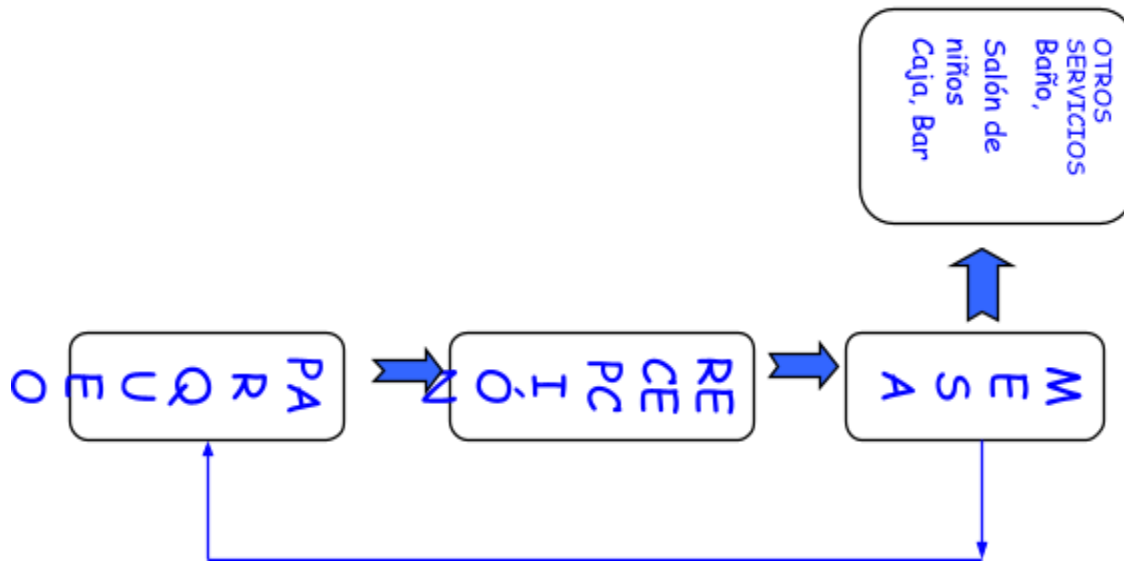
- Una con acceso al lugar de almacenamiento de desechos en la parte exterior trasera del restaurante.
- Una con acceso desde el corredor de empleados y las oficinas.
- Una con acceso desde la cocina a la recepción y la caja (esta puerta permite a los meseros comunicar el pedido tanto a la cocina como a la caja y la recepción, para agilizar el trámite de pagos, quejas y/o reclamos y hacer la base de datos de los clientes)
- Dos con acceso a los diferentes salones.}

²⁷ <http://virtual.funlam.edu.co/repositorio/sites/default/files/DisenoMetodologico.pdf>



10.2 SERVICIO

10.2.1 CADENA DEL SERVICIO



10.3 FUNCIONES

Funciones del parqueo:

- Tener espacio para maniobras del vehículo.
- Poseer zonas de acceso amplias.
- Gozar de espacio suficiente para gran cantidad de vehículos en el caso de realizarse eventos o reuniones.
- Brindar seguridad a los vehículos de los clientes.

Funciones de la recepción:

- Recibir al cliente y asignarle un mesero.
- Destinarle una mesa al cliente.
- Hacer recolección de las base de datos.
- Brindar atención a las quejas y reclamos de los clientes.
- Tener Información al cliente acerca de los servicios del restaurante.

Funciones de la mesa:

- Tener muebles cómodos para los clientes
- Poseer ambientación musical adecuada

- Suplir las necesidades, gustos y deseos alimenticios de los clientes.
- Tener información adecuada de los platos y bebidas que se ofrecen (MENÚ)

OTRAS FUNCIONES

Funciones del baño:

- Tener instalaciones limpias y seguras para los clientes.
- Poseer servicios de lavamanos, secado de manos, jabón, etc.
- Tener zonas de acceso fáciles de distinguir por los clientes.

Funciones de la caja:

- Recolectar el pago por el pago de productos y/o servicios.
- Realizar el pago a proveedores.
- Liquidación de cuentas del bar

Funciones del bar:

- Poseer un variado menú de bebidas.
- Tener equipos e implementos adecuados para la preparación de las bebidas.

Funciones de la cocina:

- Poseer los equipos, muebles, utensilios y demás elementos para preparar adecuadamente las comidas
- Tener espacio suficiente para la movilidad del chef, el asistente y los meseros
- Conservar y almacenar el mercado que se hace semanalmente.

Funciones de la administración:

- Organizar eventos
- Manejo y control general de inventarios
- Realización del pago de la nómina y servicios.
- Administrar la base de datos
- Llevar al día la contabilidad

10.4 VALORES AGREGADOS

- Parqueadero amplio para clientes y otro para empleados.

- Seguridad a los vehículos
- Formas de pago:
 - Tarjeta crédito
 - Tarjeta débito
 - Efectivo

- Teléfono par clientes en recepción
- Zona de alimentación para los niños.
- Organización de eventos
- Organización de desayunos, almuerzos o cenas de negocios.

10.5 POBLACIÓN

Este proyecto de investigación tomó como población a la comunidad del barrio toberin y aledaños a este ya que se presume que sea un restaurante muy lujoso situado en donde se encuentra rodeado de muchas empresas a la expectativa de un buen menú.

10.6 MUESTRA

Para este proceso realizamos una encuesta a los habitantes del barrio toberin de que tan viable seria poner el restaurante. La encuesta fue realizada a 100 personas en un promedio de edades de los 23 a los 38.

10.6.1 ENCUESTA

Nunca (1) Casi Nunca (2) Algunas Veces (3) A Menudo (4) Siempre (5)

1. ¿Con qué frecuencia sale usted a comer fuera de su casa (a un restaurante)?
(1) (2) (3) (4) (5)

2. ¿Le gustaría ir a un restaurante exclusivo?
Si ____ No ____

3. ¿Con qué frecuencia iría a un restaurante exclusivo?
(1) (2) (3) (4) (5)

4. ¿Acompaña usted con vino las comidas?
Si ___ No ___
5. ¿Le gustaría asistir a un restaurante con temática internacional y nacional?
Si ___ No ___
6. ¿le gusta a usted la comida típica y conocimientos culturales?
Si ___ No ___
7. ¿Desearía usted conocer un poco más acerca de las culturas?
Si ___ No ___
8. ¿Le gustaría a usted un restaurante con ambiente cultural?
Si ___ No ___
9. ¿Convoca o celebra eventos sociales y/o fechas especiales?
(1) (2) (3) (4) (5)
10. ¿Desearía usted contar con un restaurante exclusivo cerca y precios cómodos?
Si ___ No ___
11. ¿Se encuentra usted satisfecho con los restaurantes que actualmente que hay en la zona de Usaquén?
Si ___ No ___
12. ¿Apoyaría usted un restaurante que rescate las culturas nacionales e internacionales?
Si ___ No ___

10.6.2 RESULTADOS

1. ¿Con qué frecuencia sale usted a comer fuera de su casa (a un restaurante)?
(1) (2) (3) (4) (5)

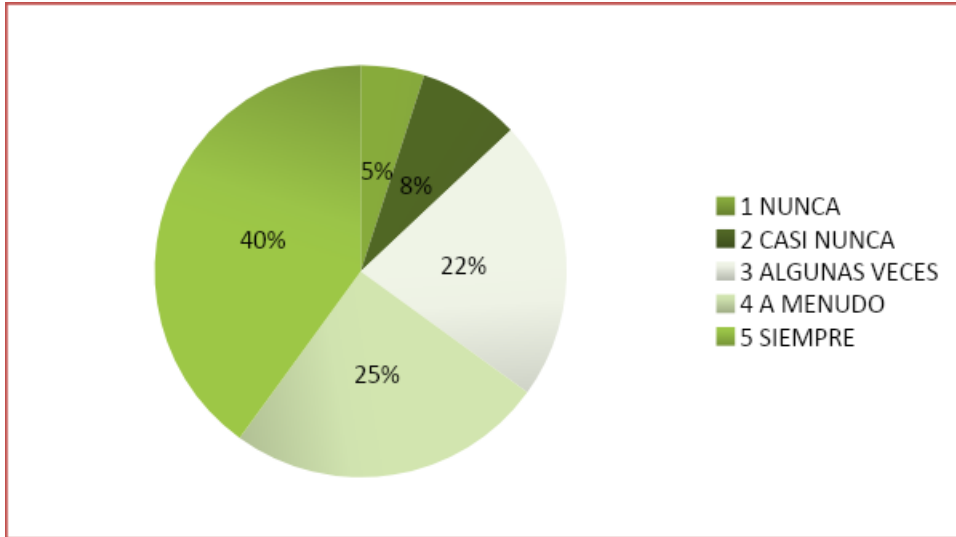


Figura 2. Frecuencia con la que come fuera de casa

2. ¿Le gustaría ir a un restaurante exclusivo?

Si ___ No ___

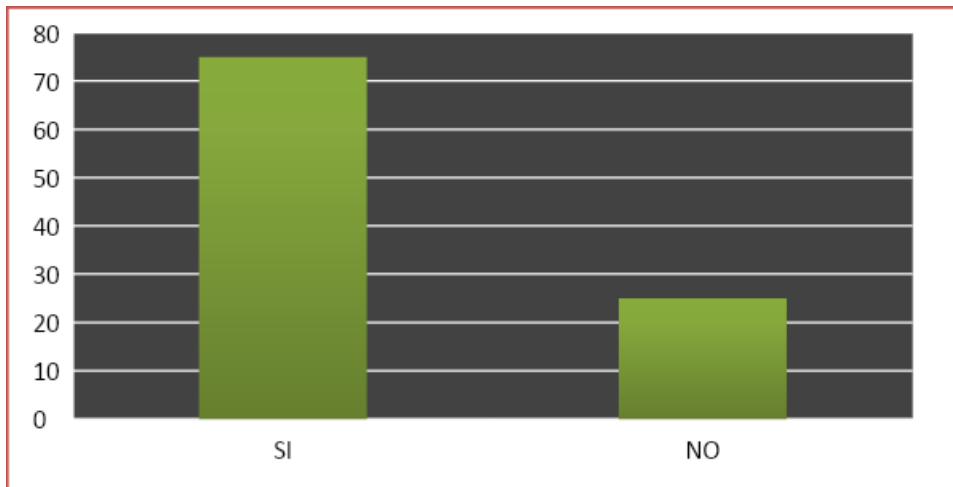


Figura 3. Porcentaje que le gusta ir a un restaurante exclusivo

3. ¿Con qué frecuencia iría a un restaurante exclusivo?

(1) (2) (3) (4) (5)

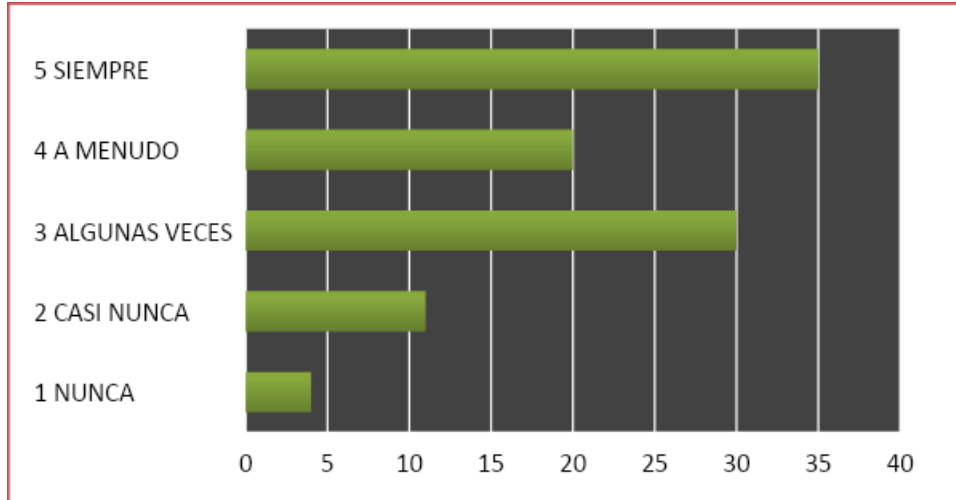


Figura 4. Frecuencia con la que iría a un restaurante

4. ¿Acompaña usted con vino las comidas?

Si ___ No ___

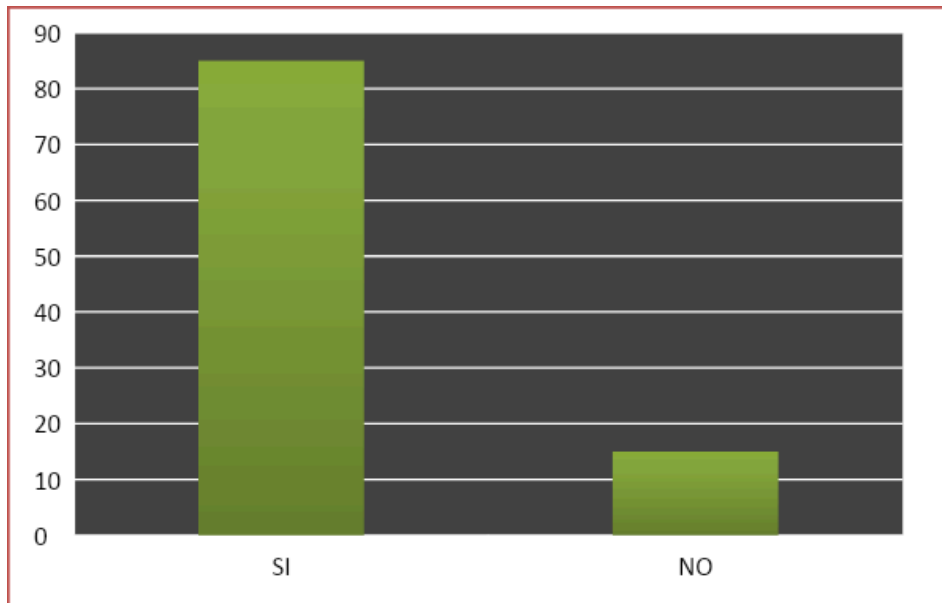


Figura 5. Porcentaje de si acompañaría sus comidas con vino

5. ¿Le gustaría asistir a un restaurante con temática internacional y nacional?

Si ___ No ___

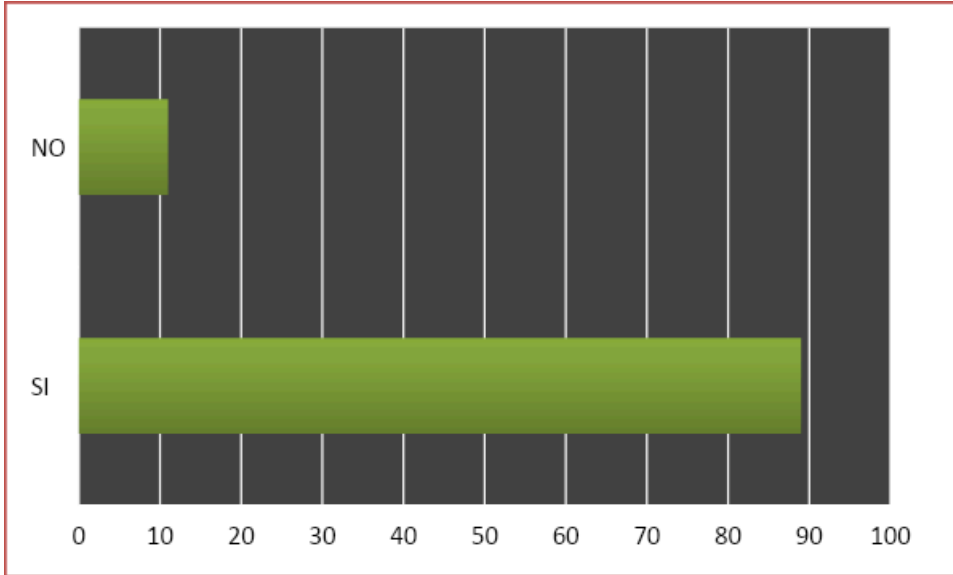


Figura 6. Personas que les gustaría ir a un restaurante con temática internacional y nacional

6. ¿le gusta a usted la comida típica y conocimientos culturales?

Si ___ No ___

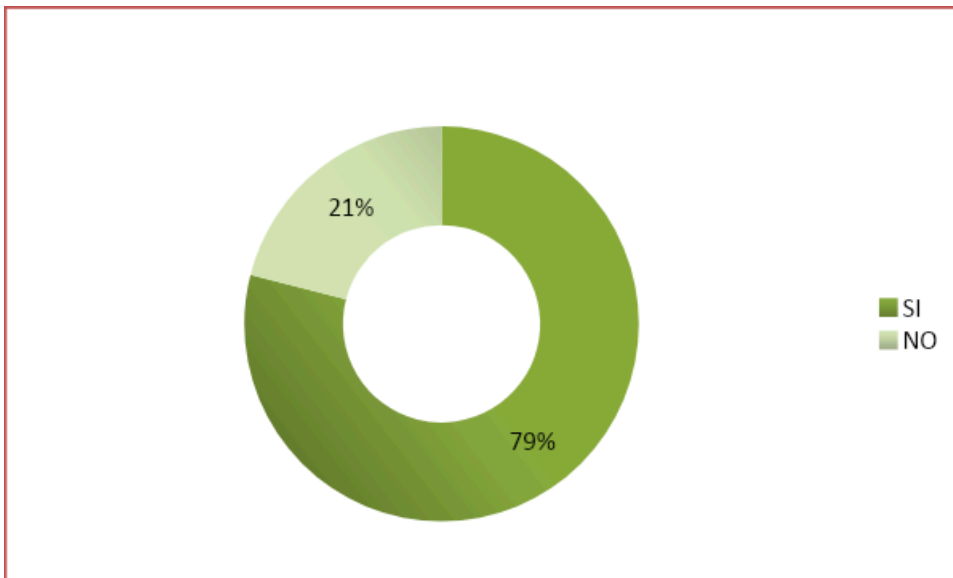


Figura 7. Porcentaje de personas que les gusta la comida típica

7. ¿Desearía usted conocer un poco más acerca de las culturas?

Si ___ No ___

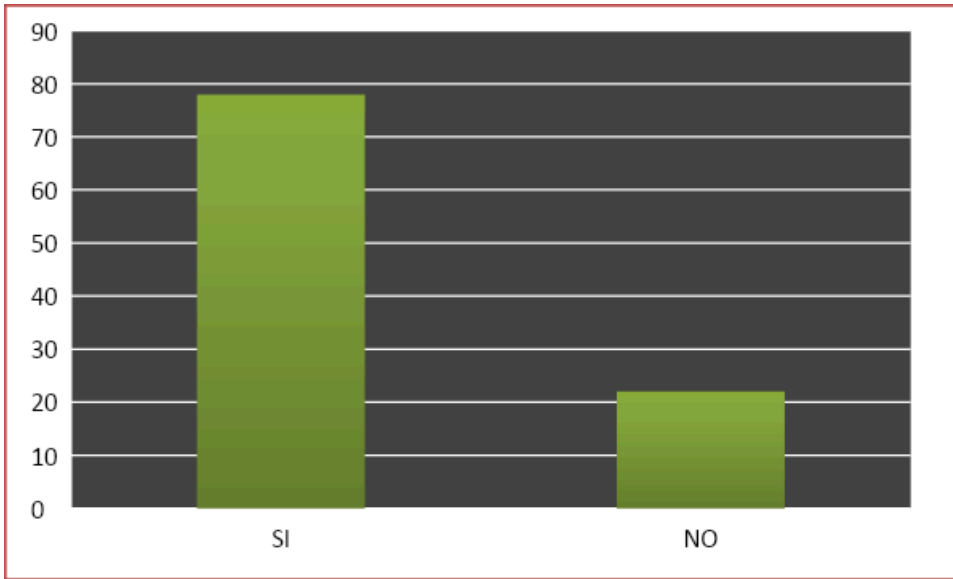


Figura 8. Personas que les gustaría conocer acerca de las culturas

8. ¿Le gustaría a usted un restaurante con ambiente cultural?

Si ___ No ___

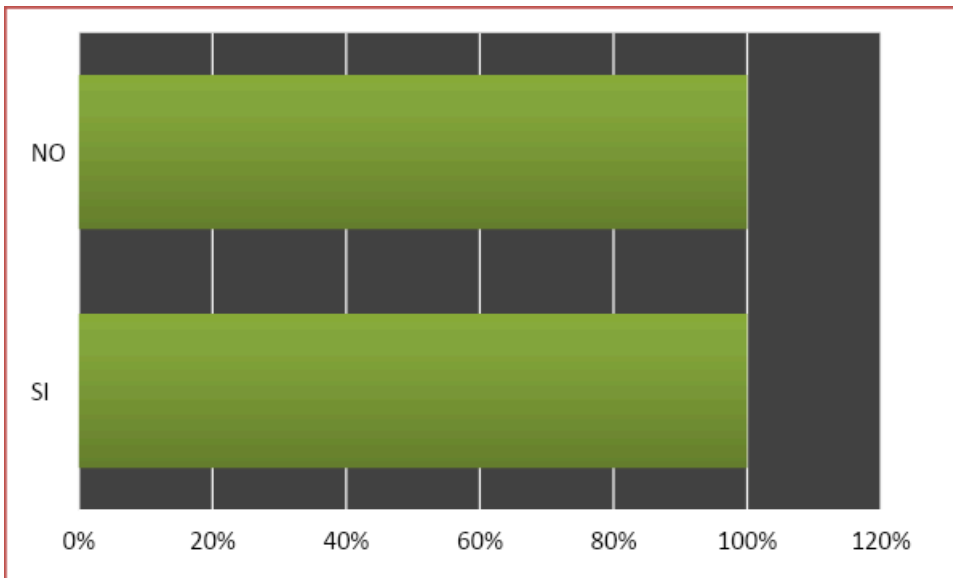


Figura 9. Personas que les gustaría un restaurante con un ambiente cultural

9. ¿Convoca o celebra eventos sociales y/o fechas especiales?

(1) (2) (3) (4) (5)

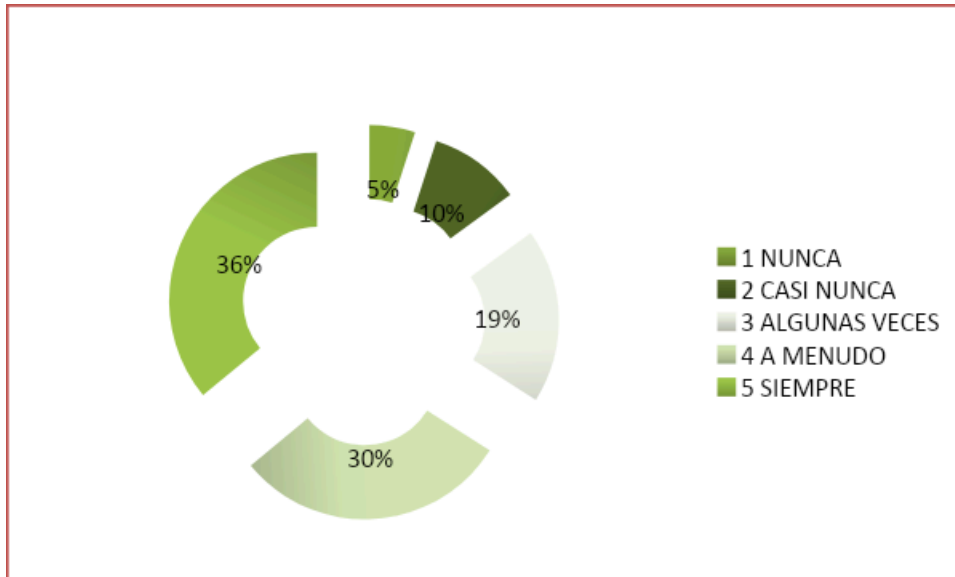


Figura 10. Personas que les gusta celebrar eventos sociales

10. ¿Desearía usted contar con un restaurante exclusivo cerca y aprecios cómodos?

Si ___ No ___

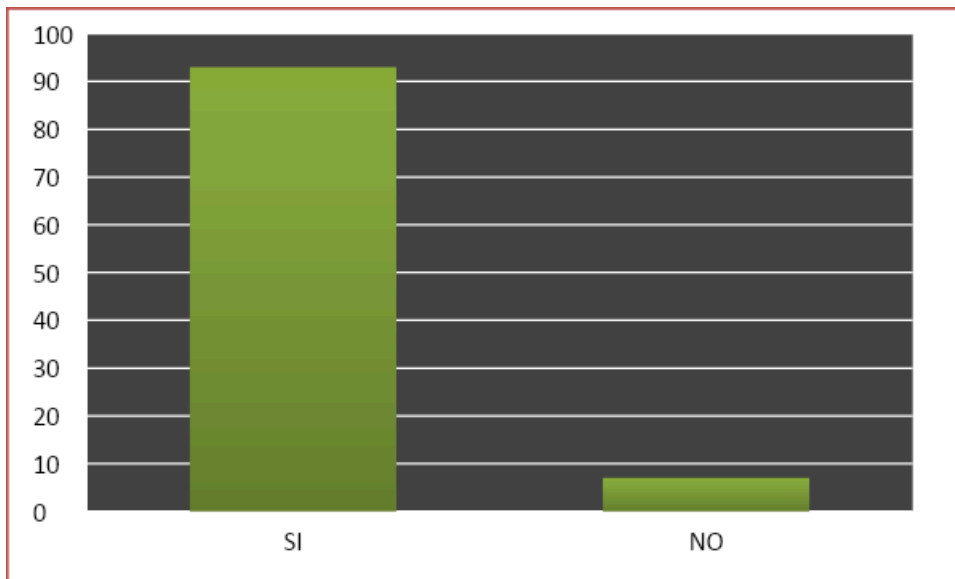


Figura 11. Porcentaje de personas que les gustaría tener cerca un restaurante

11. ¿Se encuentra usted satisfecho con los restaurantes que actualmente que hay en la zona de Usaquéen?

Si ___ No ___

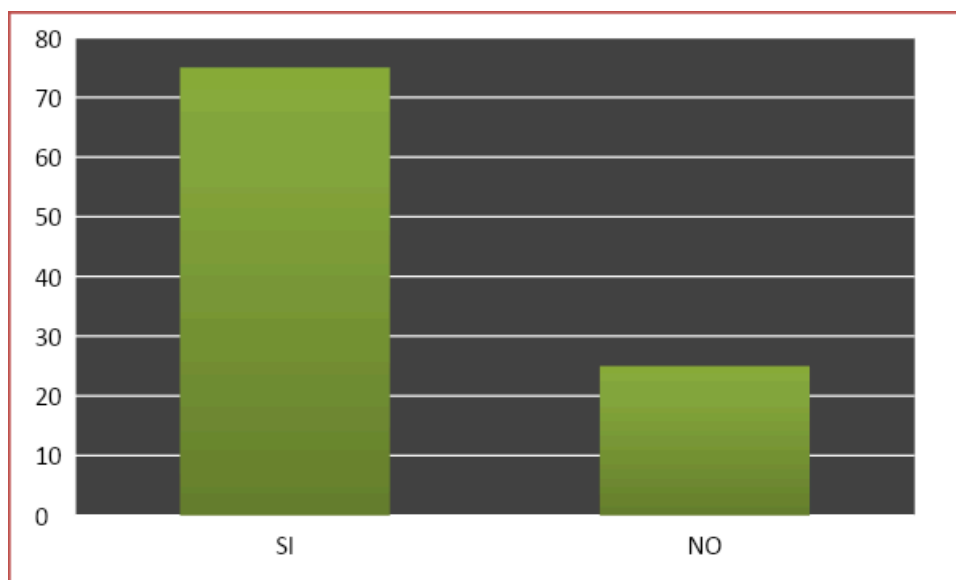


Figura 12. Satisfacción por parte de los clientes hacia los restaurantes cercanos

12. ¿Apoyaría usted un restaurante que rescate las culturas nacionales e internacionales?

Si ___ No ___

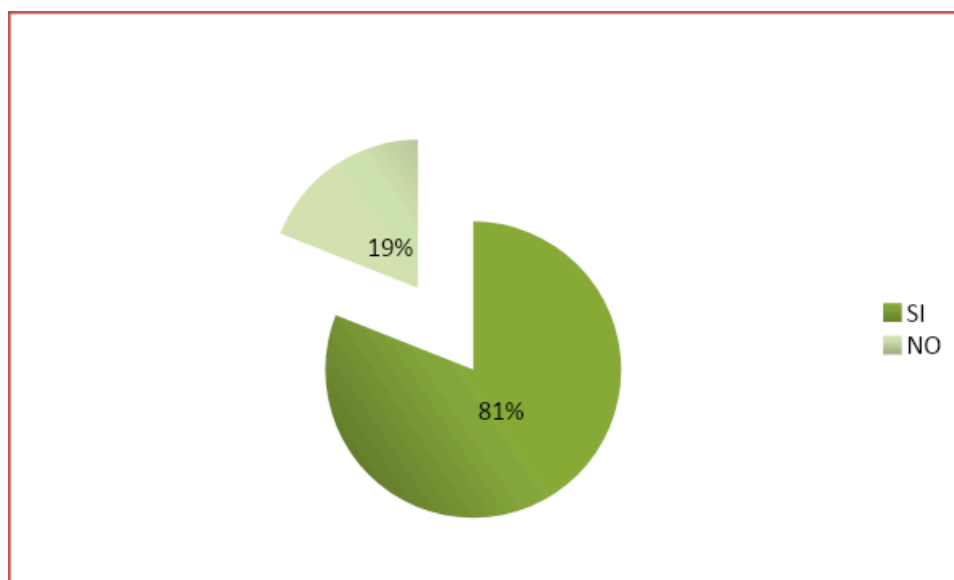


Figura 13. Gente que apoyaría a un restaurante con tendencias culturales

11. CONTROL ADMINISTRATIVO²⁸

El sistema de inventario a utilizar en el restaurante **PORTAL DEL OCOBO** será CONTINUO, pues es claro que la alta rotación de productos para la preparación de los alimentos exige que diariamente se revise que hay y que falta, ya sea en la alacena o en las neveras. Esta tarea será responsabilidad conjunta del administrador, el chef, el ayudante de cocina, que son quienes alteran el inventario de productos existentes en la cocina.

Los pedidos a proveedores serán hechos por la cajera, que estará encargada también de efectuar los pagos a estos.

Los pagos de servicios, arriendo y nómina serán tareas del administrador que será el directo responsable del control de cuentas, deudas y demás obligaciones en que incurra la empresa, también estará encargado de recaudar el dinero de la caja para depositarlo en una caja fuerte, semanalmente hará los pagos correspondientes y remitirá el dinero a una cuenta bancaria.

Los pagos a los empleados temporales y de planta se harán quincenalmente y el pago a proveedores se hará semanalmente.²⁹

CONTABILIDAD: Los documentos utilizados para llevar el control administrativo interno del restaurante PORTAL DEL OCOBO son:

1. Relación de proveedores: Aquí se irán anotando todas las compras que se vayan realizando en el establecimiento, tanto las que se efectúen a crédito como las que se paguen de contado por caja, el documento posee las siguientes especificaciones:
 - a. Nombre del proveedor
 - b. Identificación del proveedor y su respectivo NIT
 - c. Número y fecha de la toma de pedido
 - d. Producto adquirido
 - e. Pago por servicios
 - f. Subtotales
 - g. Total

2. Reporte de ventas diarias: aquí se irán anotando las ventas diarias provenientes del bar, restaurante o servicios prestados, así mismo se anotará el depósito bancario, especificando el valor del efectivo o cheque.

²⁸

http://ediciones.uniandes.edu.co/index.php?Itemid=83&option=com_zoo&view=item&category_id=0&item_id=28
89

²⁹ <http://www.monografias.com/trabajos12/cofas/cofas.shtml>

3. Ventas y clientes por turno: este documento tiene como finalidad analizar la capacidad de compra de nuestros clientes mediante un promedio semanal de venta por cliente.
4. Concentración semanal de ventas y depósitos bancarios: es el documento donde se vacían los datos de todos los reportes de ventas diarias de cada semana.
5. reporte de nómina real: se utiliza para llevar un análisis detallado de las cantidades que se están pagando por conceptos de salarios de todo el personal, agrupándolos por el puesto que desempeñan:
 - a. Administrativos
 - b. Restaurante
 - c. Temporales

Con el fin de disponer de una reserva para el pago de diversas prestaciones, se deduce un 47 % del salario que devengue cada empleado, cabe anotar que a aquellos empleados que trabajan por horas (temporales) no se les hace el pago de prestaciones.

12. VIABILIDAD

12.1 VIABILIDAD TÉCNICA

PORTAL DEL OCOBO, posee todos los elementos y cualidades necesarios para ser uno de los restaurantes más prestigiosos, reconocidos y competitivos de la ciudad de Bogotá, puesto que cuenta con personal capacitado para el buen manejo del servicio al cliente y personal con conocimientos en la preparación de diversos platos de entrada, acompañamientos, bebidas y postres.

Además goza con un local amplio, con buena iluminación y con capacidad suficiente para organizar y atender eventos y reuniones a empresas y a todas aquellas personas que estén interesadas en contratar nuestros servicios.

Todos los elementos esenciales para la dotación de la cocina y los salones como son el horno, mesas, refrigerador, etc.; son de fácil adquisición en la ciudad pues hay varias empresas especializadas en equipar restaurantes y negocios similares.

En cuanto a la capacitación del chef y el auxiliar de cocina se puede decir que en la ciudad de Bogotá, el Servicio Nacional de Aprendizaje –SENA- desarrolla programas culinarios que dan la talla para la elaboración de un menú exquisito de comidas, bebidas, postres y cócteles. El recreacionista, cajero, vigilante y los meseros deben demostrar habilidades y experiencia en sus labores, además deben capacitarse y actualizar sus conocimientos constantemente³⁰

12.2 VIABILIDAD MERCADOLÓGICA

Debido a la escasez de restaurantes de prestigio en la zona para los empresarios, ejecutivos y personas prestantes económicamente de la ciudad de Bogotá, **PORTAL DEL OCOBO** aparece en la ciudad zona norte, como la mejor opción para atender a estos clientes con los mejores platos acompañados por una exquisita ambientación musical y además tienen la ventaja de poder llevar a sus hijos para que disfruten “*El portal de la alegría*” que es un espacio acondicionado para su recreación y alimentación.³¹

El segmento al cual está dirigido el “Restaurante **PORTAL DEL OCOBO**” son hombres y mujeres, ejecutivos, empresarios, profesionales en diversas áreas, de estrato socio-económico 4, 5 y 6, con hijos y sin límite de edad, también cabe anotar que es un segmento prácticamente de fin de semana, puesto que es en estos días en que la familia sale a almorzar o cenar fuera de su casa.

Entre semana el negocio tiene grandes ventajas ya que por estar en una zona donde hay diversos negocios, por ejemplo las diferentes empresas financieras, de servicios públicos, universidades, etc. tendrá afluencia grande de clientes que aprovecharán la cercanía para ahorrarse el tiempo de ir hasta su casa y deleitarse con nuestros excelentes productos y servicios y así llegar a tiempo a sus trabajos después del comer.

12.3 VIABILIDAD FINANCIERO

FINANCIACIÓN

³⁰ <http://definicion.de/viabilidad/>

³¹ <http://www.oas.org/dsd/publications/Unit/oea06s/ch09.htm>

<http://www.gerencia.com/diferencia-entre-un-proyecto-viable-y-factible.html>

El dinero destinado para la financiación del restaurante “**PORTAL DEL OCOBO**” será un 0 a 0% capital propio, el 0 a 0% restante se obtendrá en créditos individuales que cada socio hará, a continuación se muestran los montos dispuestos que serán en partes iguales para la inversión:

INVERSIÓN POR SOCIO TOTAL

CONCEPTO	SOCIO 01	SOCIO 02	SOCIO 3
CAPITAL PROPIO	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000	\$ 100.000.000
CRÉDITO BANCARIO	\$ 66.666.667	\$ 66.666.666	66.666.667
TOTAL	\$ 166.666.667	\$ 166.666.666	166.666.667

TOTAL CAPITAL	\$ 500.000.000
----------------------	-----------------------

PRESUPUESTO EN ACTIVOS

DOTACIÓN DEL LOCAL			
DOTACION DE SALONES			
CANTIDAD	CONCEPTO	VLR/UNI	VLR TOTAL
30	MESAS REDONDAS PARA 4 PERSONAS	\$ 50,000	\$ 1,500,000
15	MESAS RECTANGULARES PARA 6 PERSONAS	\$ 80,000	\$ 1,200,000
10	MESAS CON PARASOL PAR4 4 PERSONA	\$ 200,000	\$ 2,000,000
250	SILLAS	\$ 20,000	\$ 5,000,000
1	TARIMA DE EVENTOS DE 250CM * 250 CM	\$ 2,500,000	\$ 2,500,000
1	RECEPCIÓN EN MADERA	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000
1	CAJA REGISTRADORA	\$ 925,000	\$ 925,000
5	TELÉFONOS	\$ 80,000	\$ 400,000
1	FAX	\$ 150,000	\$ 150,000
DOTACIÓN DE LA COCINA			
1	ESTUFA INDUSTRIAL DE 8 FOGONES	\$ 7,000,000	\$ 7,000,000
1	PARRILLA INDUSTRIAL	\$ 5,000,000	\$ 5,000,000
1	FREIDORA	\$ 2,500,000	\$ 2,500,000
1	CAMPANA EXTRACTORA	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000
1	REFRIGERADOR CONGELADOR	\$ 5,000,000	\$ 5,000,000
1	HORNO DE CUATRO CÁMARAS	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000
1	ESTANTE PARA POSTRES	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000

1	BAJILLAS	\$ 1,500,000	\$ 1,500,000
35	BANDEJA	\$ 15,000	\$ 525,000
100	SET CUBIERTOS	\$ 30,000	\$ 3,000,000
1	CRISTALERÍA	\$ 15,000,000	\$ 15,000,000
50	MANTELES	\$ 15,000	\$ 750,000
DOTACION SLON NIÑOS			
10	MESAS EN FORMA DE TRAPECIO PARA UNIR 5 NIÑOS	\$ 35,000	\$ 350,000
50	SILLAS	\$ 10,000	\$ 500,000
1	MINI PARQUE	\$ 3,000,000	\$ 3,000,000
DOTACIÓN DE OFICINA			
3	COMPUTADORES	\$ 1,500,000	\$ 4,500,000
1	ARCHIVADOR	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000
1	CARRO	\$ 36,000,000	\$ 36,000,000
3	ESCRITORIO	\$ 1,050,000	\$ 3,150,000
OTROS ACTIVOS			\$ 115,450,000
OTROS IMPLEMENTOS			
1	OTROS ENSERES Y COSAS PARA EL NEGOCIO	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000
1	CARRO	\$ 36,000,000	\$ 36,000,000
1	ARRIENDO LOCAL	\$ 5,000,000	\$ 5,000,000
1	DOTACIÓN DEL NEGOCIO COCINA COMIDA	\$ 25,000,000	\$ 25,000,000
GASTOS FIJOS			\$ 72,000,000
12	NOMINA	\$ 6,922,500	\$ 83,070,000
1	SERVICIOS VALOR PUEDE VARIAR	\$ 12,000,000	\$ 12,000,000
GASTOS VARIABLES			\$ 95,070,000
TOTAL			\$ 282,520,000

GASTOS

GASTOS FIJOS	
CONCEPTO	TOTALES
ARRIENDO	\$ 5,000,000
NOMINA	\$ 83,070,000
ASEO	\$ 6,000,000
SERVICIOS CARGO FIJOS	\$ 12,000,000
TOTAL	\$ 106,070,000

NOMINA DE PLANTA

NOMINA DE PLANTA					
CARGO		Nº de empleados	SALARIO BÁSICO	CARGA PRESTACIONAL	TOTAL NOMINA DEL MES
1	Administrador	1	\$ 1,500,000	\$ 429,000	\$ 1,929,000
2	Chef	1	\$ 1,200,000	\$ 310,200	\$ 1,510,200

3	Cajera	1	\$ 670,000	\$ 188,000	\$ 858,000
4	Mesero	7	\$ 670,000	\$ 155,100	\$ 825,100
5	Ayudante de cocina	3	\$ 670,000	\$ 155,100	\$ 825,100
6	Vigilante	1	\$ 820,000	\$ 155,100	\$ 975,100
TOTALES			\$ 5,530,000	\$ 1,392,500	\$ 6,922,500
TOTAL POR AÑO			\$ 83,070,000		

GASTOS

GASTOS VARIABLES	
CONCEPTOS	TOTALES
SERVICIO - CONSUMO	\$ 12,000,000
OTROS GASTOS	\$ 7,000,000
TOTAL	\$ 19,000,000
ACTIVOS FIJOS	\$ 500,000,000
(-) OTROS ACTIVOS	\$ 115,450,000
(-) GASTOS FIJOS	\$ 106,070,000
(-) GASTOS VARIABLES	\$ 23,788,200
TOTAL	\$ 235,691,800

RESTAURANTE PORTAL DEL OCOBO			
BALANCE INICIAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
CORRIENTES		CORRIENTES	
CAJA Y BANCOS	\$ 384,550,000		\$ 0
TOTAL CORRIENTES	\$ 384,550,000	TOTAL CORRIENTES	\$ 0
FIJOS		LARGO PLAZO	
MUEBLES Y ENSERES	\$ 79,450,000	BANCOS	\$ 115,450,000
CARRO	\$ 36,000,000		
TOTAL ACTIVOS FIJOS	\$ 115,450,000	TOTAL PASIVOS LARGO PLAZO	\$ 115,450,000
		TOTAL PASIVOS	\$ 115,450,000

		PATRIMONIO	
		CAPITAL	\$ 384,550,000
		TOTAL PATRIMONIO	\$ 384,550,000
TOTAL ACTIVOS	\$ 500,000,000	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 500,000,000

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL

COSTO PROMEDIO PONDERADO DE CAPITAL		
TASA DEL PRÉSTAMO	11%	E.A.
TASA DE LOS INVERSIONISTAS	20%	E.A.
	TASA	CPPC
10%	11.00%	1.10%
90%	20.00%	18.00%
100%	CPPC	19.10%

RESTAURANTE PORTAL DEL OCOBO				
PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 1				
PRODUCTO	UNIDADES	UNIDADES	PRECIO	VALOR TOTAL
	MES	AÑO	UNITARIO	
PLATOS	415	4980	\$ 35,000	\$ 174,300,000
SERVICIOS	10	120	\$ 3,000,000	\$ 360,000,000
TOTAL				\$ 534,300,000
0.3				

RESTAURANTE PORTAL EL OCOBO						
PRESUPUESTO DE SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS AÑO 1						
	CANTIDAD	SUELDO	SUELDO BÁSICO	PRESTACIONES	CESANTÍAS	TOTALES
		MENSUAL	ANUAL			
ADMINISTRADOR	1	\$ 1,929,000	\$ 23,148,000	\$ 0	\$ 0	\$ 23,148,000

CHEF	1	\$ 1,200,000	\$ 14,400,000	\$ 7,200,000	\$ 1,200,000	\$ 22,800,000
CAJERA	1	\$ 670,000	\$ 8,040,000	\$ 4,020,000	\$ 670,000	\$ 12,730,000
MESEROS	1	\$ 698,000	\$ 8,376,000	\$ 4,188,000	\$ 698,000	\$ 13,262,000
MESEROS	1	\$ 698,000	\$ 8,376,000	\$ 4,188,000	\$ 698,000	\$ 13,262,000
MESEROS	1	\$ 1,200,000	\$ 14,400,000	\$ 7,200,000	\$ 1,200,000	\$ 22,800,000
MESEROS	1	\$ 670,000	\$ 8,040,000	\$ 4,020,000	\$ 670,000	\$ 12,730,000
MESEROS	1	\$ 670,000	\$ 8,040,000	\$ 4,020,000	\$ 670,000	\$ 12,730,000
MESEROS	1	\$ 670,000	\$ 8,040,000	\$ 4,020,000	\$ 670,000	\$ 12,730,000
MESEROS	1	\$ 670,000	\$ 8,040,000	\$ 4,020,000	\$ 670,000	\$ 12,730,000
MESEROS	1	\$ 670,000	\$ 8,040,000	\$ 4,020,000	\$ 670,000	\$ 12,730,000
AYUDANTE DE COCINA	1	\$ 670,000	\$ 8,040,000	\$ 4,020,000	\$ 670,000	\$ 12,730,000
AYUDANTE DE COCINA	1	\$ 670,000	\$ 8,040,000	\$ 4,020,000	\$ 670,000	\$ 12,730,000
AYUDANTE DE COCINA	1	\$ 670,000	\$ 8,040,000	\$ 4,020,000	\$ 670,000	\$ 12,730,000
VIGILANTE	1	\$ 820,000	\$ 9,840,000	\$ 4,920,000	\$ 820,000	\$ 15,580,000
TOTAL						\$ 212,692,000

Sueldos de administración	\$ 35,878,000
Sueldos de administración sin cesantías	\$ 35,208,000
Sueldos de ventas sin cesantías	\$ 94,968,000
Cesantías por pagar	\$ 9,976,000
Incremento de sueldos y cesantías	20%

PROYECCIÓN DE CESANTÍAS POR PAGAR				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$ 0	\$ 9,976,000	\$ 11,971,200	\$ 14,365,440	\$ 17,238,528

PROYECCIÓN DE SUELDOS DE ADMON				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$ 35,208,000	\$ 42,249,600	\$ 50,699,520	\$ 60,839,424	\$ 73,007,309

PROYECCIÓN DE SUELDOS DE VENTAS				
AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
\$ 94,968,000	\$ 113,961,600	\$ 136,753,920	\$ 164,104,704	\$ 196,925,645

VALOR DE PRÉSTAMO	\$ 200,000,000	
n	60	MESES
J	10%	12
i del periodo	0.833%	
E.A.	10.47%	

PANTALONES Y CAMISAS LTDA				
PLAN DE AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO A LARGO PLAZO				
MESES	SALDO	CUOTA	INTERÉS	ABONO A CAPITAL
0	\$ 200,000,000			
1	\$ 197,417,258	\$ 4,249,409	\$ 1,666,667	\$ 2,582,742
2	\$ 194,812,993	\$ 4,249,409	\$ 1,645,144	\$ 2,604,265
3	\$ 192,187,025	\$ 4,249,409	\$ 1,623,442	\$ 2,625,967
4	\$ 189,539,175	\$ 4,249,409	\$ 1,601,559	\$ 2,647,850
5	\$ 186,869,259	\$ 4,249,409	\$ 1,579,493	\$ 2,669,916
6	\$ 184,177,094	\$ 4,249,409	\$ 1,557,244	\$ 2,692,165
7	\$ 181,462,494	\$ 4,249,409	\$ 1,534,809	\$ 2,714,600
8	\$ 178,725,273	\$ 4,249,409	\$ 1,512,187	\$ 2,737,221
9	\$ 175,965,241	\$ 4,249,409	\$ 1,489,377	\$ 2,760,032
10	\$ 173,182,209	\$ 4,249,409	\$ 1,466,377	\$ 2,783,032
11	\$ 170,375,985	\$ 4,249,409	\$ 1,443,185	\$ 2,806,224
12	\$ 167,546,376	\$ 4,249,409	\$ 1,419,800	\$ 2,829,609
13	\$ 164,693,187	\$ 4,249,409	\$ 1,396,220	\$ 2,853,189
14	\$ 161,816,221	\$ 4,249,409	\$ 1,372,443	\$ 2,876,966
15	\$ 158,915,281	\$ 4,249,409	\$ 1,348,469	\$ 2,900,940
16	\$ 155,990,166	\$ 4,249,409	\$ 1,324,294	\$ 2,925,115
17	\$ 153,040,675	\$ 4,249,409	\$ 1,299,918	\$ 2,949,491
18	\$ 150,066,605	\$ 4,249,409	\$ 1,275,339	\$ 2,974,070
19	\$ 147,067,751	\$ 4,249,409	\$ 1,250,555	\$ 2,998,854
20	\$ 144,043,907	\$ 4,249,409	\$ 1,225,565	\$ 3,023,844
21	\$ 140,994,864	\$ 4,249,409	\$ 1,200,366	\$ 3,049,043
22	\$ 137,920,412	\$ 4,249,409	\$ 1,174,957	\$ 3,074,452
23	\$ 134,820,340	\$ 4,249,409	\$ 1,149,337	\$ 3,100,072
24	\$ 131,694,434	\$ 4,249,409	\$ 1,123,503	\$ 3,125,906
25	\$ 128,542,478	\$ 4,249,409	\$ 1,097,454	\$ 3,151,955

26	\$ 125,364,257	\$ 4,249,409	\$ 1,071,187	\$ 3,178,222
27	\$ 122,159,550	\$ 4,249,409	\$ 1,044,702	\$ 3,204,707
28	\$ 118,928,137	\$ 4,249,409	\$ 1,017,996	\$ 3,231,413
29	\$ 115,669,796	\$ 4,249,409	\$ 991,068	\$ 3,258,341
30	\$ 112,384,302	\$ 4,249,409	\$ 963,915	\$ 3,285,494
31	\$ 109,071,429	\$ 4,249,409	\$ 936,536	\$ 3,312,873
32	\$ 105,730,949	\$ 4,249,409	\$ 908,929	\$ 3,340,480
33	\$ 102,362,631	\$ 4,249,409	\$ 881,091	\$ 3,368,318
34	\$ 98,966,244	\$ 4,249,409	\$ 853,022	\$ 3,396,387
35	\$ 95,541,554	\$ 4,249,409	\$ 824,719	\$ 3,424,690
36	\$ 92,088,324	\$ 4,249,409	\$ 796,180	\$ 3,453,229
37	\$ 88,606,318	\$ 4,249,409	\$ 767,403	\$ 3,482,006
38	\$ 85,095,295	\$ 4,249,409	\$ 738,386	\$ 3,511,023
39	\$ 81,555,014	\$ 4,249,409	\$ 709,127	\$ 3,540,281
40	\$ 77,985,230	\$ 4,249,409	\$ 679,625	\$ 3,569,784
41	\$ 74,385,698	\$ 4,249,409	\$ 649,877	\$ 3,599,532
42	\$ 70,756,170	\$ 4,249,409	\$ 619,881	\$ 3,629,528
43	\$ 67,096,395	\$ 4,249,409	\$ 589,635	\$ 3,659,774
44	\$ 63,406,123	\$ 4,249,409	\$ 559,137	\$ 3,690,272
45	\$ 59,685,099	\$ 4,249,409	\$ 528,384	\$ 3,721,025
46	\$ 55,933,065	\$ 4,249,409	\$ 497,376	\$ 3,752,033
47	\$ 52,149,765	\$ 4,249,409	\$ 466,109	\$ 3,783,300
48	\$ 48,334,938	\$ 4,249,409	\$ 434,581	\$ 3,814,828
49	\$ 44,488,320	\$ 4,249,409	\$ 402,791	\$ 3,846,618
50	\$ 40,609,647	\$ 4,249,409	\$ 370,736	\$ 3,878,673
51	\$ 36,698,652	\$ 4,249,409	\$ 338,414	\$ 3,910,995
52	\$ 32,755,065	\$ 4,249,409	\$ 305,822	\$ 3,943,587
53	\$ 28,778,615	\$ 4,249,409	\$ 272,959	\$ 3,976,450
54	\$ 24,769,028	\$ 4,249,409	\$ 239,822	\$ 4,009,587
55	\$ 20,726,027	\$ 4,249,409	\$ 206,409	\$ 4,043,000
56	\$ 16,649,335	\$ 4,249,409	\$ 172,717	\$ 4,076,692
	\$ 12,538,671	\$ 4,249,409	\$ 138,744	\$ 4,110,664
58	\$ 8,393,751	\$ 4,249,409	\$ 104,489	\$ 4,144,920
59	\$ 4,214,290	\$ 4,249,409	\$ 69,948	\$ 4,179,461

60	\$ 0	\$ 4,249,409	\$ 35,119	\$ 4,214,290
----	------	--------------	-----------	--------------

GTOS FINANCIEROS 1	\$ 18,539,283
AMORTI. AÑO 1	\$ 50,992,907
AMORTI. AÑO 2	\$ 50,992,907
AMORTI. AÑO 3	\$ 50,992,907
AMORTI. AÑO 4	\$ 50,992,907
AMORTI. AÑO 5	\$ 50,992,907
GTOS FINANCIEROS 2	\$ 15,140,965
GTOS FINANCIEROS 3	\$ 11,386,798
GTOS FINANCIEROS 4	\$ 7,239,521
GTOS FINANCIEROS 5	\$ 2,657,969

RESTAURANTE PORTAL DEL OCOBO					
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS NETAS	\$ 534.300.000	\$ 694.590.000	\$ 902.967.000	\$ 1.173.857.100	\$ 1.526.014.230
COSTO DE VENTAS	\$ 374.010.000	\$ 486.213.000	\$ 632.076.900	\$ 821.699.970	\$ 1.068.209.961
INVENTARIO INICIAL	\$ 0	\$ 31.167.500	\$ 40.517.750	\$ 52.673.075	\$ 68.474.998
MAS: COMPRAS	\$ 405.177.500	\$ 495.563.250	\$ 644.232.225	\$ 837.501.893	\$ 1.088.752.460
MENOS: INVENTARIO FINAL	\$ 31.167.500	\$ 40.517.750	\$ 52.673.075	\$ 68.474.998	\$ 89.017.497
UTILIDAD BRUTA	\$ 160.290.000	\$ 208.377.000	\$ 270.890.100	\$ 352.157.130	\$ 457.804.269
ARRENDAMIENTOS	\$ 12.000.000	\$ 14.400.000	\$ 17.280.000	\$ 20.736.000	\$ 24.883.200
SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 35.878.000	\$ 43.053.600	\$ 51.664.320	\$ 61.997.184	\$ 74.396.621
DEPRECIACIONES	\$ 11.545.000	\$ 11.545.000	\$ 11.545.000	\$ 11.545.000	\$ 11.545.000
GASTOS GENERALES DE ADMINISTRACIÓN	\$ 10.000.000	\$ 12.000.000	\$ 14.400.000	\$ 17.280.000	\$ 20.736.000
SUELDOS DE VENTAS	\$ 15.580.000	\$ 18.696.000	\$ 22.435.200	\$ 26.922.240	\$ 32.306.688
PROPAGANDA Y OTROS GASTOS	\$ 9.000.000	\$ 10.800.000	\$ 12.960.000	\$ 15.552.000	\$ 18.662.400
TOTAL GASTOS GENERALES DE ADMON.	\$ 94.003.000	\$ 110.494.600	\$ 130.284.520	\$ 154.032.424	\$ 182.529.909
UTILIDAD OPERACIONAL	\$ 66.287.000	\$ 97.882.400	\$ 140.605.580	\$ 198.124.706	\$ 275.274.360
OTROS INGRESOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0

GASTOS FINANCIEROS	\$ 18.539.283	\$ 15.140.965	\$ 11.386.798	\$ 7.239.521	\$ 2.657.969
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 47.747.717	\$ 82.741.435	\$ 129.218.782	\$ 190.885.185	\$ 272.616.391
PROVISIÓN PARA IMPUESTOS	\$ 14.324.315	\$ 24.822.431	\$ 38.765.635	\$ 57.265.556	\$ 81.784.917
UTILIDAD NETA	\$ 33.423.402	\$ 57.919.005	\$ 90.453.147	\$ 133.619.630	\$ 190.831.473
RESERVA LEGAL	\$ 3.342.340	\$ 5.791.900	\$ 9.045.315	\$ 13.361.963	\$ 19.083.147
UTILIDAD DEL PERIODO	\$ 30.081.061	\$ 52.127.104	\$ 81.407.833	\$ 120.257.667	\$ 171.748.326
	81,6				
	51				
	0,833333333				
	\$ 42.500.000				

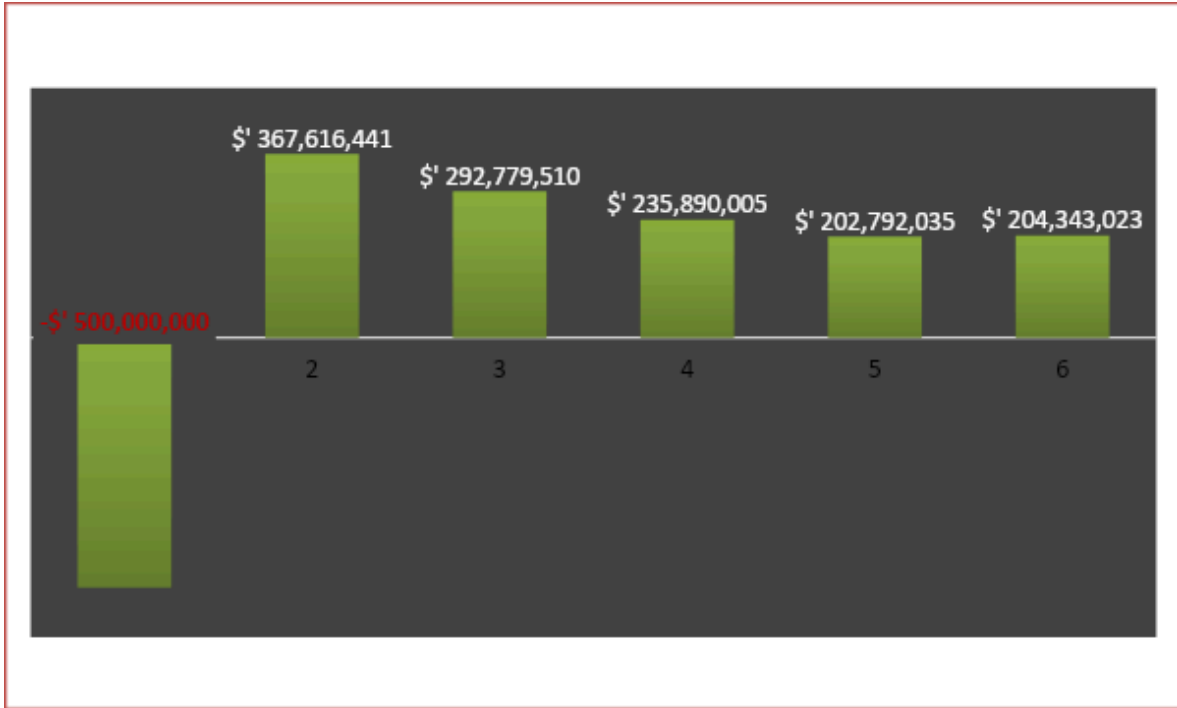
CONCEPTO		Incremento de gastos	Depreciación línea recta	Provisión de impuesto	Reserva Legal
Incremento anual ventas	Margen bruto	y nómina	\$ 115,450,000	30%	10%
30%	30%	20%	10		
			\$ 11,545,000		

RESTAURANTE PORTAL DEL OCOBO						
PRESUPUESTO DE EFECTIVO						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CAJA INICIAL	\$ 0	\$ 420,550,000	\$ 352,729,101	\$ 275,442,610	\$ 215,299,690	\$ 177,885,072
INGRESOS NETOS	\$ 0	\$ 534,300,000	\$ 694,590,000	\$ 902,967,000	\$ 1,173,857,100	\$ 1,526,014,230
OTROS INGRESOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL DISPONIBLE	\$ 0	\$ 954,850,000	\$ 1,047,319,101	\$ 1,178,409,610	\$ 1,389,156,790	\$ 1,703,899,302
COMPRA DE MERCANCÍAS	\$ 0	\$ 371,412,708	\$ 454,266,313	\$ 590,546,206	\$ 767,710,068	\$ 998,023,089
PAGO A PROVEEDORES	\$ 0	\$ 0	\$ 33,764,792	\$ 41,296,938	\$ 53,686,019	\$ 69,791,824
ARRENDAMIENTOS	\$ 0	\$ 12,000,000	\$ 14,400,000	\$ 17,280,000	\$ 20,736,000	\$ 24,883,200
SUELDOS DE ADMINISTRACIÓN	\$ 0	\$ 35,208,000	\$ 42,249,600	\$ 50,699,520	\$ 60,839,424	\$ 73,007,309
GASTOS DE MANTENIMIENTO	\$ 0	\$ 10,000,000	\$ 12,000,000	\$ 14,400,000	\$ 17,280,000	\$ 20,736,000
SUELDOS DE VENTAS	\$ 0	\$ 94,968,000	\$ 113,961,600	\$ 136,753,920	\$ 164,104,704	\$ 196,925,645

PROPAGANDA Y OTROS GASTOS	\$ 0	\$ 9,000,000	\$ 10,800,000	\$ 12,960,000	\$ 15,552,000	\$ 18,662,400
INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS	\$ 79,450,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
PAGO DE IMPORRENTA	\$ 0	\$ 0	\$ 14,324,315	\$ 24,822,431	\$ 38,765,635	\$ 57,265,556
REEMBOLSO SR CARVAJAL	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
PAGO DE CESANTÍAS	\$ 0	\$ 0	\$ 9,976,000	\$ 11,971,200	\$ 14,365,440	\$ 17,238,528
GASTOS FINANCIEROS	\$ 0	\$ 18,539,283	\$ 15,140,965	\$ 11,386,798	\$ 7,239,521	\$ 2,657,969
PAGOS DE CAPITAL	\$ 0	\$ 50,992,907	\$ 50,992,907	\$ 50,992,907	\$ 50,992,907	\$ 50,992,907
TOTAL EGRESOS	\$ 79,450,000	\$ 602,120,899	\$ 771,876,491	\$ 963,109,920	\$ 1,211,271,718	\$ 1,530,184,427
NETO DISPONIBLE	-\$ 79,450,000	\$ 352,729,101	\$ 275,442,610	\$ 215,299,690	\$ 177,885,072	\$ 173,714,876
APORTE DE SOCIOS	\$ 384,550,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
PRÉSTAMO	\$ 115,450,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
SALDO INICIAL DE CAJA	\$ 500,000,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
SALDO FINAL DE CAJA	\$ 420,550,000	\$ 352,729,101	\$ 275,442,610	\$ 215,299,690	\$ 177,885,072	\$ 173,714,876

RESTAURANTE PORTAL DEL OCOBO						
FCL - VPN - TIR						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO FINAL DE CAJA	\$ 0	\$ 352,729,101	\$ 275,442,610	\$ 215,299,690	\$ 177,885,072	\$ 173,714,876
DEPRECIACIONES	\$ 0	\$ 11,545,000	\$ 11,545,000	\$ 11,545,000	\$ 11,545,000	\$ 11,545,000
AMORTIZACIONES	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
RESERVA LEGAL	\$ 0	\$ 3,342,340	\$ 5,791,900	\$ 9,045,315	\$ 13,361,963	\$ 19,083,147
FLUJO NETO DE CAJA	-\$ 500,000,000	\$ 367,616,441	\$ 292,779,510	\$ 235,890,005	\$ 202,792,035	\$ 204,343,023

CPPC - CO	19.10%
VPN	\$ 286,105,694
TIR	51.83%



13 PRESUPUESTO

13.1 Tabla FFN

FLUJO DE CAJA RESTAURANTE PORTAL DEL OCOBO						
FFN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 0	\$ 534,300,000	\$ 694,590,000	\$ 902,967,000	\$ 1,173,857,100	\$ 1,526,014,230
ingresos netos	\$ 0	\$ 534,300,000	\$ 694,590,000	\$ 902,967,000	\$ 1,173,857,100	\$ 1,526,014,230
COSTOS	\$ 0	\$ 441,074,167	\$ 574,228,083	\$ 735,253,575	\$ 945,453,128	\$ 1,216,637,242
compra de mercancía	\$ 0	\$ 371,204,167	\$ 454,011,250	\$ 590,214,625	\$ 767,279,013	\$ 997,462,716
pago a proveedores	\$ 0	\$ 0	\$ 33,745,833	\$ 41,273,750	\$ 53,655,875	\$ 69,752,638
arrendamientos	\$ 0	\$ 12,000,000	\$ 14,400,000	\$ 17,280,000	\$ 20,736,000	\$ 24,883,200
sueldos de administración	\$ 0	\$ 57,870,000	\$ 69,444,000	\$ 83,332,800	\$ 99,999,360	\$ 119,999,232

pago de cesantías	\$ 0	\$ 0	\$ 2,627,000	\$ 3,152,400	\$ 3,782,880	\$ 4,539,456
GASTOS DE MANTENIMIENTO	\$ 0	\$ 10,000,000	\$ 12,000,000	\$ 14,400,000	\$ 17,280,000	\$ 20,736,000
INTERESES	\$ 0	\$ 1,419,800	\$ 1,123,503	\$ 796,180	\$ 434,581	\$ 35,119
Préstamo	\$ 0	\$ 1,419,800	\$ 1,123,503	\$ 796,180	\$ 434,581	\$ 35,119
DEPRECIACIÓN	\$ 0	\$ 11,545,000	\$ 11,545,000	\$ 11,545,000	\$ 11,545,000	\$ 11,545,000
VALOR DE SALVAMENTO	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 20,781,000
UTILIDAD NETA GRAVABLE	\$ 0	\$ 972,409,367	\$ 1,268,149,580	\$ 1,640,279,395	\$ 2,124,610,647	\$ 2,772,588,353
INTERESES DE RENTA 33%	\$ 0	\$ 320,895,091	\$ 418,489,361	\$ 541,292,200	\$ 701,121,514	\$ 914,954,156
DEPRECIACIÓN	\$ 0	\$ 11,545,000	\$ 11,545,000	\$ 11,545,000	\$ 11,545,000	\$ 11,545,000
AMORTIZACIONES	\$ 0	\$ 50,992,907	\$ 50,992,907	\$ 50,992,907	\$ 50,992,907	\$ 50,992,907
VALOR DE SALVAMENTO	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
INVERSIONES	\$ 300,000,000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
FFN	-\$ 300,000,000	\$ 612,066,369	\$ 810,212,312	\$ 1,059,539,288	\$ 1,384,041,226	\$ 1,818,186,290
DEPRECIACIÓN LÍNEA RECTA	10%	\$ 115,450,000				
	\$ 11,545,000					
VALOR SALVAMENTO		\$ 20,781,000				

14. BIBLIOGRAFÍA

Castro, J. N. (s.f.). Investigación Integral de Mercados. En J. N. Castro, Investigación Integral de Mercados. Bogotá.

Daniel, L. G. (s.f.). Metodología de la investigación.

Rafael, M. (s.f.). Formulación y evaluación de proyectos. En M. Rafael. Quebecor.

www.gerencie.com. (s.f.). Obtenido de <http://www.gerencie.com>

www.google.com

www.upsin.edu.mx/mec/digital/metod_invest.pdf