



CREPES Y CAFE

LUZ ELENA GUEVARA GARZON
DANIELA CASTAÑEDA TRUJILLO
DIEGO FELIPE MORALES CERÓN



@crepesycafe

<https://www.facebook.com/crepesycafe>

CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR “CUN”

CREACIÓN DE EMPRESA 3

BOGOTA D.C.

2020

COMPROMISOS DE LOS AUTORES

Yo Daniela Castañeda Trujillo identificado con C.C. 1.022.405.434 estudiante del programa Administración Turística y Hotelera.

Yo Luz Elena Guevara Garzón identificado con C.C. 39.674.053 estudiante del programa Administración de Empresas.

Yo Diego Felipe Morales Cerón identificado con C.C. 1`077.865.894 estudiante del programa Ingeniería en Sistemas declaramos que:

El contenido del presente documento es un reflejo de nuestro trabajo grupal y manifestamos que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, somos responsables directo legal, económico y administrativo sin afectar al director del trabajo, a la Universidad y a cuantas instituciones hayan colaborado en dicho trabajo, asumiendo las consecuencias derivadas de tales prácticas.

Daniela Castañeda Trujillo

C.C 1`022.405.434

Bogotá

Luz Elena Guevara Garzón

C.C. 39.674.053

Diego Felipe Morales Cerón

C.C 1`077.865.894

INDICE

COMPROMISOS DE LOS AUTORES.....	II
1. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 HISTORIA DEL PRODUCTO	2
1.2 CARACTERÍSTICAS DE LOS CREPES	2
1.3 CLASES DE CREPES	2
1.4 Estrategia de producto	3
1.5 Estrategia de marca.....	3
1.6 Definición del Mercado Objetivo.....	3
1.7 Estrategia de precios.....	4
2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA	5
3. PORTAFOLIO	6
4. DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO.....	7
4.1 Objetivo General	7
4.1.1 Objetivos Específicos	7
4.1.2 Misión.....	7
4.1.3 Visión	7
4.1.4 Identidad estratégica	8
4.1.5 Valores.....	8
4.1.6 Indicadores de gestión	8
4.2 CADENA DE VALOR	9
4.2.2 Análisis de Pestel.....	10
5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL	12
5.1 Manual de funciones.....	12
6 ESTUDIO LEGAL	22
6.1 Permisos requeridos para el funcionamiento.....	22
7 ESTUDIO FINANCIERO	23
7.1 PLAN DE INVERSIÓN	23
7.2 PLAN DE FINANCIACIÓN.....	25
7.3COSTOS.....	26
7.4 GASTOS.....	26
7.5 INGRESOS.....	27
7.6 ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	28

7.7 ESTADO DE RESULTADOS.....	30
7.8 BALANCE GENERAL.....	34
7.9 FLUJO DE CAJA.....	35
7.10 INDICADORES DE EVALUACION.....	37
CONCLUSIONES FINANCIERAS	38
8. LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES.....	39
BIBLIOGRAFIA.....	40

1. INTRODUCCIÓN

En el país actualmente se está apoyando el desarrollo económico por medio de creación de empresas y generación de nuevos empleos, esto debido a la situación actual donde abunda la mano de obra, pero hay pocos empleos disponibles. Además del enfoque que la universidad CUN brinda a los estudiantes para la generación de empresas.

Por lo anterior, y teniendo en cuenta el deseo de contar con unos ingresos justos y no dependientes de un empleador presento mi idea de negocio.

Es la puesta en marcha de un negocio de comidas rápidas teniendo en cuenta el estilo de vida de hoy día donde entre el trabajo, estudio y otras actividades no tenemos tiempo para cocinar y nos vemos obligados a comer fuera de nuestros hogares.

Adicional a esto, existe una tendencia que está tomando fuerza y es la comida saludable, por esto, pienso en ofrecer una solución diferente, una opción conocida pero más sana que lo que normalmente conocemos como comidas rápidas (hamburguesas, pizzas, empanadas, etc.) las cuales presentan un alto contenido en grasas, carbohidratos, salsas y demás., y esto es los crepes.

Aunque las crepes no son una comida light si lo podemos encontrar un poco más saludables teniendo en cuenta que la masa con la que estos se preparan es ligera y su preparación en general no incluye la misma cantidad de grasas que las demás comidas de este estilo.

Adicional a esto, este producto no solo se aplica como un almuerzo o cena, sino que lo puedes consumir a cualquier hora del día teniendo en cuenta la variedad de ingredientes con los que se pueden preparar.

1.1 HISTORIA DEL PRODUCTO

Las crepes son originarias de la región de Bretaña, al oeste de Francia, allí les llaman krapouezh, que es un plato de consumo diario.

En Europa central se llama palacinka, en Austria se llama palatschinken y en Hungría palascinta.

En España generalmente se consumen acompañadas de nata mojada, mermelada, chocolate o embutido con jamón y queso y son platos típicos de desayunos o meriendas en los restaurantes y/o cafeterías del país (Peticrepre.com/blog, 2016).

1.2 CARACTERÍSTICAS DE LOS CREPES

El nombre crepe viene del latín cresco que es una receta europea que se prepara con harina de trigo con la cual se elabora una masa en forma de disco. Se sirve como base de un plato o postre a la cual se agrega toda clase de ingredientes dulces o salados según el gusto del consumidor.

Los ingredientes de esta masa son harina de trigo, huevos, leche, mantequilla y azúcar (Clubsazon.com, 2016).

1.3 CLASES DE CREPES

Aunque existe una gran cantidad de platos basados en las crepes, se distinguen básicamente en dulces y salados.

Dulce: Se acompaña con helado, frutas y demás ingredientes dulces llevando por encima aderezos como mermelada, chocolate y demás, según el gusto.

Salados: Se acompaña con pollo, carne, pescado o embutidos y gran variedad de vegetales. Estos pueden llevar encima salsa blanca, champiñones o vinagretas.

1.4 Estrategia de producto

La estrategia principal de nuestro producto es la innovación ya que, aunque la crepe es una comida rápida, tiene el beneficio de no contener un alto grado de grasas y demás ingredientes que nos llevan a subir de peso, por lo cual, al reemplazar una comida principal o secundaria por una crepe estamos dándonos un gusto y cuidándonos al mismo tiempo.

Adicional a esto, se ofrecerán diferentes bebidas calientes y frías para acompañar la crepe con el fin de contar con una comida completa.

1.5 Estrategia de marca

El factor de innovación de **CREPES Y CAFE** es que estamos enfocados en ofrecer una comida rápida que al mismo tiempo permita cuidar la salud y bienestar de la gente por lo cual nuestro lema es *“Comida rápida y saludable al mejor precio”*, de esta manera invitamos a los clientes y trabajadores a cuidar de su salud y al mismo tiempo cuidar este negocio a través de sus observaciones y sugerencias que nos aporten con el fin de lograr mejorar nuestro producto día a día y brindando una mejor atención y satisfacción al cliente.

1.6 Definición del Mercado Objetivo

Nuestros clientes potenciales serán los universitarios, ya que hemos tenido en cuenta que este tipo de clientes siempre buscan lugares donde sean económicos y rápidos debido a sus horarios de estudio, teniendo en cuenta los focos comerciales se aproxima a un número de población apta para consumo del producto y teniendo un rango de venta del servicio entre 18-68 años de vida H-M, demandante de este servicio.

En la época de pandemia hemos implementado los domicilios a los sectores cercanos para así incrementar el mercado objetivo hacia familias.



1.7 Estrategia de precios

La estrategia de precios de que se va a utilizar es de penetración ya que esta se usa con el fin de conseguir la entrada en el mercado.

De esta manera vamos a ofrecer un producto de alta calidad a un precio mucho más bajo del esperado. Esta combinación no ayudará a entrar en el mercado pese a que existen competidores más fuertes, y construye lealtad con nuevos clientes desde el comienzo. La estrategia de penetración puede aumentar drásticamente el tiempo de duración de los clientes, porque están "enganchados" con la oferta excepcional del primer producto y/o cliente frecuente, de esta manera realizan más compras consumiendo nuestros productos más días de los que el mercado marca como días de mejores ventas.



2. PRESENTACIÓN DE LA EMPRESA

¿Quiénes somos?



CREPES Y CAFÉ, es un servicio de cocina con una perspectiva diferente, saludable e innovadora, un lugar de exploración culinaria, de amor por la sazón y la técnica, de un arte manual el cual provee dedicación a la alimentación de clientes quienes se preocupan por su salud o se encuentran en la búsqueda constante de una alimentación adecuada sin que pierda el gusto de la buena comida.

“Comida rápida y saludable al mejor precio”

Nuestra actividad económica es de servicios y ante la cámara y comercio se define como:

Restaurantes, cafés y otros establecimientos que expenden comidas y bebidas.

Y ante la DIAN registra de esta manera:

56 actividades de servicios de comidas y bebidas.

5611 expendio a la mesa de comidas preparadas.

Sistema empresarial

El sistema de gestión empresarial que se va a utilizar es un software ERP (Enterprise Resource Planning – Planificación de Recursos Empresariales) que nos ofrece un manejo útil y adecuado de la información, donde todas las sedes deberán estar conectadas; de esta manera se garantizará el flujo correcto de la información, actualización de precios y control de ventas y personal entre otros.



3. PORTAFOLIO



Bogotá D.C.

Crepes y Café

Crepes de Sal		PRECIO \$9.500	Se acompaña con pollo, carne, pescado o embutidos y gran variedad de vegetales. Estos pueden llevar encima salsa blanca, de champiñones o vinagretas.
Crepes de Dulce		PRECIO \$7.500	Se acompaña con helado, frutas y demás ingredientes dulces llevando por encima aderezos como mermelada, chocolate y demás, según el gusto.
Capuchino		PRECIO \$4.100	Un capuchino se compone de 125 ml de leche y 25 ml de café expreso, en ocasiones se agrega cacao en polvo o canela según el gusto del consumidor.


CREPES Y CAFÉ

Para obtener más ofertas, ¡Síguenos!

+1 (639) 392-0687

@crepesycafe
<https://www.facebook.com/crepesycafe/>



4. DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

4.1 Objetivo General

Determinar si la creación e implementación de negocio de comidas rápidas CREPES Y CAFÉ es viable financieramente.

4.1.1 Objetivos Específicos

- Establecer el monto económico mínimo necesario para iniciar con la idea de negocio y el tiempo de retorno de la inversión.
- Identificar aspectos de la propuesta de valor que generan fidelización del cliente a lo largo del tiempo y ayuden a la sostenibilidad del proyecto.
- Determinar los aspectos de la propuesta de valor que generan mayor retorno a la inversión.

4.1.2 Misión

Somos una empresa colombiana dedicada a la elaboración y venta de CREPES Y CAFE ofreciendo el mejor servicio para las personas que lo requieran, mediante talento humano ampliamente capacitado, idóneo y práctico asegurando la satisfacción y fidelización de nuestros clientes.

4.1.3 Visión

Para el 2025 seremos líderes en el servicio de comidas rápidas con una perspectiva diferente y la prestación de servicios íntegros, utilizando con nuestros clientes una comunicación permanente y eficaz que brinde satisfacción oportuna y con altos estándares de calidad.

4.1.4 Identidad estratégica

Servicio de cocina con una perspectiva diferente, saludable e innovadora, un lugar de exploración culinaria, de amor por la sazón y la técnica, de un arte manual el cual provee dedicación a la alimentación de clientes quienes se preocupan por su salud o se encuentran en la búsqueda constante de una alimentación adecuada sin que pierda el gusto de la buena comida.

4.1.5 Valores

Toda empresa debe tener claros los valores bajo los cuales va a operar, por lo cual CREPES Y CAFÉ no va a ser la excepción ya que estos definen una organización.

Dicho esto, nuestros valores corporativos son:

- **CALIDAD:** Entregar a los clientes un producto de excelente calidad, preparado bajo las normas exigidas para que lo consuma y disfrute con tranquilidad.
- **HONESTIDAD:** en el desarrollo de las labores diarias y los recursos utilizados, siendo coherentes y responsables con la calidad del producto.
- **RESPONSABILIDAD:** Cumpliendo las normas establecidas tanto legales como internas para poder ofrecer el producto esperado por los clientes.
- **TRABAJO EN EQUIPO:** Es un activo que toda organización de cualquier clase debería mimar y proteger para incrementar la eficiencia de sus trabajadores.

4.1.6 Indicadores de gestión

Teniendo en cuenta la importancia de los indicadores de gestión al momento de realizar un análisis de la gestión y desarrollo de este proyecto, los indicadores de medición que vamos a tener son los siguientes:

- 4.1.6.1 Cantidad de ventas
- 4.1.6.2 Las ventas del mes / el valor de los recursos utilizados
 - 4.1.6.2.1 Quejas, reclamos y sugerencias recibidas
- 4.1.6.3 El número de clientes satisfechos / el número total de los clientes atendidos por mes.

4.2 CADENA DE VALOR

4.2.1 Requerimiento para el desarrollo del proyecto

Local: Alquiler de un local en la zona universitaria con su respectiva adecuación para el funcionamiento.

Para la puesta en marcha se necesitan los siguientes activos

- Maquinaria y equipo

DESCRIPCION	CANTIDAD
ESTUFA	1
GRECA	1
UTENSILIOS DE COCINA	1
BATERIA DE COCINA	1
NEVERA	1
MESON DE COCINA	1
EXTRACTOR	1
TELEVISOR	1

- Equipos de oficina

DESCRIPCION	CANTIDAD
REGISTRADORA	1
COMPUTADOR	1
SOFTWARE CONTABLE	1

TELEFONO	1
----------	---

- Muebles

DESCRIPCION	CANTIDAD
MESAS Y SILLAS	6
MANTELERIA	8
DISEÑO DE IMAGEN CORPORATIVA	
PUBLICIDAD	
MESA Y SILLA DEL COMPUTADOR	1
MATERIALES DE DECORACION	

4.2.2 Análisis de Pestel

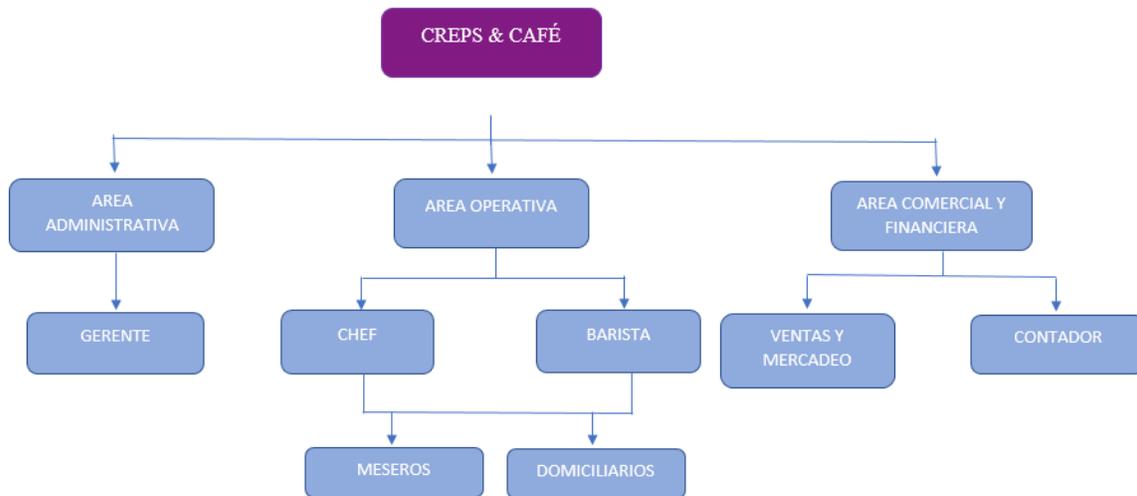
- I. **POLÍTICO:** En la situación actual de nuestro país es necesario focalizar nuestras fuerzas en el desarrollo de empresas con el fin de generar oportunidad laboral a más personas, de esta manera, al poner en marcha el desarrollo de un nuevo negocio entramos a apoyar el desarrollo de las personas que va a formar parte del equipo.
- II. **ECONÓMICO:** Este es un proyecto con una inversión inicial estimada de \$25.407.000 pesos teniendo en cuenta la inversión inicial del proyecto, es decir, la adquisición de todo lo necesario para su puesta en marcha y la proyección del capital de trabajo y los imprevistos que son los gastos adicionales que se puedan presentar y no tuvimos en cuenta en la proyección inicial de inversión.

- MAQUINARIA Y EQUIPOS: \$10.450.000
- MESAS Y SILLAS: \$1.520.000
- SERVICIOS: \$1.150.000.000
- ARRENDAMIENTO Y ADECUACION: \$2.000.000
- IMAGEN CORPORATIVA: \$1.000.000
- LICENCIAS: \$2.700.000

- 5% PARA IMPREVISTOS: \$941000
- 30% K. TRABAJO: \$5.646.000

- III. SOCIAL:** Junto con la generación de empleo también consideramos importante el apoyo a los empleados para su crecimiento personal y laboral por lo cual apoyaremos la preparación no solo de ellos sino de sus familias.
- IV. TECNOLÓGICO:** La adecuada capacitación de los trabajadores en el manejo de cocina y la maquinaria adquirida para el desarrollo de las labores, aprovechando de igual manera los recursos de capacitación que permanentes que brindan las entidades del estado con el SENA.
- V. JURIDICO:** Esta revisión es por parte de la secretaría de salud o cuyo ente autorizado es el respectivo hospital de la localidad y sus supervisores, para las auditorias de sanidad adecuadas, adicional contar con los requerimientos de ley como cámara de comercio, RUT y manipulación de alimentos.
- VI. AMBIENTAL:** Realizar el respectivo control de los desechos adecuados para evitar infecciones cruzadas.

5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL



5.1 Manual de funciones

PERFIL DE CARGO	
I. Antecedentes Generales	
Nombre del cargo	Gerente
Experiencia	Mínima: 2 años en cargos de administración, dirección y/o gerencia en establecimientos acreditados pertenecientes al sector
II. Requisitos Formales	
Estudios requeridos	Carrera profesional de Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras u/o Administración de Empresas.
Estudios de especialización, capacitaciones.	Cursos o especializaciones en gestión de establecimientos de alimentos y bebidas.
Trayectoria laboral	Experiencia en cargos de administración, dirección y/o gerencia en establecimientos acreditados pertenecientes al sector.
Experiencia	Mínima: 2 años
Otros	

<p>III. Objetivos del Cargo</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Satisfacer y superar las expectativas del cliente como cabeza de la organización. ● Optimizar el desarrollo de la actividad.
<ul style="list-style-type: none"> ● Garantizar el cumplimiento de normas y reglamentación que obliga la actividad. ● Evitar pérdidas y robos de dinero. ● Identificar fallas y aplicar correctivos. ● Establecer comparaciones con el presupuesto. ● Asegurar la legalidad de las compras. ● Obtener información para tomar decisiones. ● Evitar pagos equívocos. ● Determinar los resultados de la relación costo – beneficio. ● Asegurar la higiene en los procesos. ● Orientar a los empleados en el curso de sus labores. ● Facilitar el cumplimiento de metas y objetivos trazados por los socios.
<p>IV. Principales Funciones</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Administrar estratégica y objetivamente el establecimiento. ● Actuar para el cliente. ● Controlar y evaluar. ● Elaborar informes y documentos de la actividad y funcionamiento general del establecimiento. ● Organizar la estructura del establecimiento. ● Planear estratégicamente el desarrollo de la actividad del establecimiento.
<p>V. Competencias</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Competencias Personales y Laborales <ul style="list-style-type: none"> ➤ Conocimientos específicos <p>Montaje, operación, planeación, dirección, organización, planeación, orden y control de restaurantes y bares – Gestión del talento Humano – Producción y Servicio de A y B – Gestión financiera – Legislación para restaurantes y bares.</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Habilidades <p>Creatividad, originalidad, gusto, sentido común, capacidad de concentración, agilidad y certeza en toma de decisiones y solución de problemas, trato con personas y capacidad para identificar oportunidades, minimizar amenazas, construir fortalezas y eliminar debilidades.</p>

PERFIL DE CARGO	
I. Antecedentes Generales	
Nombre del cargo	Contador
Experiencia	Mínima: 2 años
II. Requisitos Formales	
Estudios requeridos	Profesional en financiera contable.
Estudios de especialización, capacitaciones.	*Técnico, profesional en contabilidad financiera. *Dirección financiera y contable. *Cursos de Excel.
Trayectoria laboral	Cargos en el área contable.
Experiencia	Mínima de dos años en el área contable en empresas conocidas o amenas a la empresa.
Otros	
III. Objetivos del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> ● Planificar los movimientos económicos. ● Ayudar a optimizar los recursos ● Registrar las operaciones del negocio. ● Crear la imagen del negocio en razón de sus finanzas. 	
IV. Principales Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> ● Proporcionar información sobre cualquier hecho económico y financiero que se dé en una compañía. ● Llevar un control y revisión constante en el tiempo de dichos movimientos, trazando así cuál es la marcha de la empresa en comparación con las metas y objetivos previamente propuestos. ● Determinar los resultados de manera acertada, para saber si las acciones económicas implantadas y diseñadas son o no las adecuadas. 	
V. Competencias	
<ul style="list-style-type: none"> ● Competencias Personales y Laborales ● Habilidades Creatividad, originalidad, sentido común, capacidad de concentración, agilidad y certeza en toma de decisiones y solución de problemas, compromiso y capacidad para identificar oportunidades, minimizar amenazas, construir fortalezas y eliminar debilidades. 	

PERFIL DE CARGO	
I. Antecedentes Generales	
Nombre del cargo	Ventas y mercadeo
Experiencia	Mínima: 6 meses
II. Requisitos Formales	
Estudios requeridos	Carreras a menas a ventas y mercadeo
Estudios de especialización, capacitaciones.	*Cursos de marketing. *Cursos de ventas *Cursos informáticos *Cursos en gestión comercial
Trayectoria laboral	Cargos amenos en ventas, marketing.
Experiencia	Cargos similares basados en el área de marketing, ventas y publicidad
Otros	
III. Objetivos del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> ● Dar a conocer el producto. ● Mostrar los beneficios del producto a los clientes. ● Conocer las necesidades de los clientes. ● Diseñar la publicidad de la empresa. 	
IV. Principales Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> ● Diseñar la estrategia comercial y de marketing. ● Concretar los canales de marketing y comercialización de los que se servirá la empresa. ● Elaborar previsiones de ventas. ● Establecer la política de precios. ● Administrar el presupuesto de marketing y ventas de la forma más eficiente posible. ● Elegir y gestionar los sistemas tecnológicos propios del departamento, como software CRM y herramientas de marketing en estrecha colaboración con el Director de TI (Tecnologías de la Información). ● Tomar decisiones para adaptar la estrategia a las circunstancias y los cambios disruptivos del mercado. ● Reportar al gerente. 	
V. Competencias	
<ul style="list-style-type: none"> ● Competencias Personales y Laborales 	

- **Habilidades**

Creatividad, originalidad, buen servicio al cliente, gusto, sentido común, capacidad de concentración, agilidad y certeza en toma de decisiones y solución de problemas y capacidad para identificar oportunidades, minimizar amenazas, construir fortalezas y eliminar debilidades.

PERFIL DE CARGO	
I. Antecedentes Generales	
Nombre del cargo	Chef – Cocinero
Experiencia	Mínima: 1- 2 años en cargos similares en establecimientos de preparación y elaboración de alimentos que cumplan con las normas mínimas de manipulación de alimentos.
II. Requisitos Formales	
Estudios requeridos	Carrera en gastronomía
Estudios de especialización, capacitaciones.	*Técnico, Tecnólogo, Profesional en gastronomía. * Curso de manipulación de alimentos. *Administración de servicios de alimentos y bebidas. *Cursos de bioseguridad.
Trayectoria laboral	Experiencia en cargos de cocina
Experiencia	cargos similares en establecimientos de preparación y elaboración de alimentos que cumplan con las normas mínimas de manipulación de alimentos.
Otros	
III. Objetivos del Cargo	

<ul style="list-style-type: none"> ● Satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes. ● Garantizar el servicio al cliente de un producto de la más alta calidad. ● Cumplir estándares establecidos. ● Mantener buenas relaciones de trabajo entre el personal. ● Rendir cuentas a la administración. ● Justificar acciones. ● Proponer cambios en beneficio del establecimiento. ● Brindar información que soporte la toma de decisiones. ● Identificar fortalezas y debilidades. ● Abastecer la despensa. ● Evitar inconvenientes y retrasos en el servicio al cliente.
<ul style="list-style-type: none"> ● Controlar el proceso de producción.
<p>IV. Principales Funciones</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● Colaborar con el orden y aseo. ● Controlar la calidad de los procesos. ● Elaborar informes de la actividad y funcionamiento del área. ● Elaborar y autorizar pedidos o transferencias ● Procesar las comandas.
<p>V. Competencias</p>
<ul style="list-style-type: none"> ● Competencias Personales y Laborales ● Conocimientos específicos <ul style="list-style-type: none"> Dirección, organización, planeación, orden y control de cocinas – Conocimiento materias primas, equipos y técnicas de preparación de alimentos – Tiempos de cocción – Sistemas de trabajo en la cocina – Procesos de menú y carta – Manipulación de alimentos – BPF – Métodos de conservación y almacenamiento – Legislación Sanitaria – Factores de alteración de los alimentos. ● Habilidades <p>Capacidad de rápida aprehensión de procedimientos, destreza manual, buen servicio al cliente.</p>

PERFIL DE CARGO	
I. Antecedentes Generales	
Nombre del cargo	Barista
Experiencia	Mínimo: 1 año
II. Requisitos Formales	
Estudios requeridos	Curso de Barismo
Estudios de especialización, capacitaciones.	*Cursos de Barismo. *Cursos de mesa y bar. *Cursos de manipulación de alimentos. *Cursos de bioseguridad.
Trayectoria laboral	Cargos de mesero y barista.
Experiencia	Mínima de un año con conocimientos en todo el arte late.
Otros	
III. Objetivos del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> ● Realizar arte late. ● ayudar a optimizar los recursos. ● Satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes. ● Garantizar el servicio al cliente de un producto de la más alta calidad. ● Cumplir estándares establecidos. ● Mantener buenas relaciones de comunicación en el ámbito laboral. ● Rendir cuentas a la administración. 	
IV. Principales Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> ● Manejo de su estación de trabajo. ● Conocimientos sobre el café, su proceso desde la transformación del grano hasta la bebida final. ● El barista informa, enseña y sensibiliza al cliente acerca de los temas relacionados con el café. ● Conocimientos sobre todas las técnicas de preparaciones del café. ● Conocimiento de manejo y cuidado de la maquinaria y utensilios para la preparación de las bebidas. 	
V. Competencias	
<ul style="list-style-type: none"> ● Competencias Personales y Laborales ● Conocimientos Específicos 	

Funcionamiento de restaurantes – Técnicas de arte late, mecanismos y procedimientos de servicio – Tipos de servicio – conocimientos del proceso del café, conocimiento de los tipos de preparación de las bebidas derivadas al café.

PERFIL DE CARGO	
I. Antecedentes Generales	
Nombre del cargo	Mesero
Experiencia	Ninguna indispensable
II. Requisitos Formales	
Estudios requeridos	Estudiantes universitarios en cualquier área, preferiblemente hotelera.
Estudios de especialización, capacitaciones.	*Cursos de manipulación de alimentos. *Cursos de mesa y bar. *Cursos de bioseguridad.
Trayectoria laboral	Trabajar con todo lo relacionado en servicio al cliente.
Experiencia	Experiencia con el servicio al cliente.
Otros	
III. Objetivos del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> ● Ofrecer un excelente servicio. ● Estar en capacidad de sugerir y/o vender al cliente los productos. ● Reconocer al cliente, darle su lugar e importancia e identificar necesidades ● Fidelizar al cliente. ● Atender necesidades del personal. ● Solucionar conflictos. ● Colaborar en el cumplimiento tanto de metas y objetivos profesionales, como personales. ● Evitar robos de cualquier tipo que perjudiquen a cualquiera de las partes que conforman la organización. ● Garantizar el cumplimiento de normas y reglamentación que obliga la actividad. ● Verificar el aspecto adecuado de las instalaciones. ● Asegurar el correcto funcionamiento de la empresa. ● Identificar fallas de los procesos y corregirlas. 	
IV. Principales Funciones	

- Conocer la carta en su totalidad y con lujo de detalles.
- Atender a los clientes de la empresa.

- Controlar el desarrollo de la actividad nocturna.
- Controlar el manejo de dinero en efectivo.
- Elaborar informes de la actividad y funcionamiento del área.
- Realizar funciones extraordinarias.

V. Competencias

- Competencias Personales y Laborales
- Conocimientos Específicos
Funcionamiento de restaurantes y bares – Técnicas, mecanismos y procedimientos de servicio – Tipos de servicio – Terminología de A y B – Componentes de vajilla, cristalería y cubertería.

PERFIL DE CARGO	
I. Antecedentes Generales	
Nombre del cargo	Domiciliario
Experiencia	Mínimo: 3 meses
II. Requisitos Formales	
Estudios requeridos	Bachillerato
Estudios de especialización, capacitaciones.	*cursos de conducción *cursos de manipulación de alimentos. *cursos de bioseguridad
Trayectoria laboral	Trabajos relacionados a domiciliario
Experiencia	Mínima 3 meses realizando domicilios por la ciudad.
Otros	
III. Objetivos del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> ● Llevar el producto a las casas garantizando un buen servicio. ● Brindar un buen servicio al cliente. ● Evitar robos de cualquier tipo que perjudique cualquiera de las partes que conforman la organización. ● 	

IV. Principales Funciones

- Organiza la ruta de transporte en función del número de pedidos y la localización de los domicilios de entrega.
- Conduce el vehículo desde el lugar de elaboración y envasado hasta el domicilio de entrega.
- Carga y descarga platos preparados, bebidas, contenedores y termos de alimentos.
- Entrega el pedido, cuidando que la atención al cliente sea la correcta.
- Solicita al cliente la firma del albarán de entrega.
- Cobra el importe exacto correspondiente a la mercancía, devolviendo la cantidad correcta en caso de ser necesario.
- Justifica correctamente todos los cobros efectuados.

- Se responsabiliza del vehículo de reparto y su documentación durante el servicio.
- Informa a sus superiores de las necesidades mecánicas y de mantenimiento del vehículo de reparto.

V. Competencias

- Competencias Personales y Laborales
- Conocimientos Específicos

Tener una buena orientación y conocimiento de la ciudad y direcciones, conducir con prudencia por las calles, cuidar el producto en el momento de su desplazamiento.

6 ESTUDIO LEGAL.

Crepes y café será una sociedad comandita simple constituida ya que se pueden construir con personas naturales y tiene la ley 1258 de 2008 que se creó con el fin de apoyar el emprendimiento.

6.1 Permisos requeridos para el funcionamiento

Todo local, independiente del tipo de comercio que realice debe contar con los permisos de ley establecidos para su funcionamiento.

Para el caso de CREPES Y CAFÉ, los permisos son los siguientes:

- Matricula mercantil (RUES.)
- RUT y RIT
- Patente de sanidad expedida por la Secretaría de Salud
- Certificado de manipulación de alimentos.
- Registro INVIMA
- Concepto técnico de seguridad humana y protección contra incendios.

Beneficios

- La constitución de la empresa es sencilla y rápida, no presenta mayores trámites, la documentación requerida es mínima. RUT y RIT.
- La constitución de la empresa no requiere de mucha inversión, no hay necesidad de hacer mayores pagos legales. Certificado de manipulación de alimentos.
- No se les exige llevar y presentar tantos documentos contables.
- se puede ampliar o reducir el patrimonio de la empresa sin ninguna restricción.

7 ESTUDIO FINANCIERO

7.1 PLAN DE INVERSIÓN

Plan de Inversión Producto Y			
Activos	Monto	Fondos Propios	Financiamiento
Activos Fijos			
Arriendo Local	\$ 1 000 000	\$ 1 000 000	
Adecuación del Local	\$ 1 000 000	\$ 1 000 000	
Estufa	\$ 850 000	\$ 850 000	
Greca	\$ 500 000	\$ 500 000	
Utensilios de Cocina	\$ 1 000 000	\$ 1 000 000	
Batería de cocina	\$ 2 500 000	\$ 2 500 000	
Nevera	\$ 1 200 000	\$ 1 200 000	
Mesas y Sillas	\$ 720 000	\$ 512 800	\$ 207 200
Mantelería	\$ 800 000		\$ 800 000
Registradora	\$ 600 000	\$ 600 000	
Computador	\$ 1 000 000	\$ 1 000 000	
Mesón de Cocina	\$ 1 500 000		\$ 1 500 000
Extractor	\$ 300 000		\$ 300 000
Televisor	\$ 1 000 000		\$ 1 000 000
Diseño de Imagen	\$ 1 000 000		\$ 1 000 000
Línea Telefónica	\$ 150 000		\$ 150 000

Capital de Trabajo			
Servicios Publicos	\$	500 000	\$ 500 000
Publicidad	\$	500 000	\$ 500 000
Software Contable	\$	2 500 000	\$ 2 500 000
Licencia	\$	200 000	\$ 200 000
Imprevistos	\$	941 000	\$ 941 000
Costos de Producción	\$	5 646 000	\$ 5 646 000
Activos Nominales			
Honorario 2 Auxiliares	\$	1 523 716	
Honorario Administrador	\$	911 140	
Constitución	\$	2 434 856	\$ 2 434 856
Totales:	\$	27 841 856	\$ 10 162 800
			\$ 17 679 056

7.2 PLAN DE FINANCIACIÓN.

FUENTES DE FINANCIACIÓN	IMPORTE \$
SOCIO N° 1 (CAPITAL)	3.387,600
SOCIO N° 2 (CAPITAL)	3.387,600
SOCIO N° 3 (CAPITAL)	3.387,600
RECURSOS PROPIOS	10.162,800
CREDITOS A LARGO PLAZO	14.679,560
CREDITOS A CORTO PLAZO	3.000.000
RECURSOS AGENOS	17.679.056
TOTAL DE FUENTES DE FINANCIACION	27.841.856

- Los socios nos reunimos y decidimos cada uno aportar al capital de la empresa **3.387,600**.
- Para completar los recursos que se necesitan para la creación de la presa decidimos tomar diferentes créditos con diferentes bancos unos fueron a mas de un año y uno fue a menos de un año.

7.3 COSTOS.

COSTOS DE PRODUCCION

INGREDIENTES	CANTIDAD	PESO PRES.	VL. UNIT.	VL. UNIDAD
LECHE	1	LITRO	\$ 2.000	\$ 2.000
ARINA	400	LIBRA	\$ 1.000	\$ 3
AZUCAR	100	LIBRA	\$ 4.800	\$ 48
SAL	5	KILO	\$ 1.000	\$ 200
HUEVOS	8	UNIDAD	\$ 250	\$ 31
MANTEQUILLA	100	LIBRA	\$ 2.500	\$ 25
MASA 40 CREPES				\$ 2.307
VALOR UNITARIO				\$ 58
INGREDIENTES	CANTIDAD	PESO PRES.	VL. UNIT	VL. UNIDAD
CARNE	85	LIBRA	\$ 7.000	\$ 1.167
POLLO	85	LIBRA	\$ 4.000	\$ 667
GUISANTES	30	LIBRA	\$ 2.000	\$ 333
VALOR UNITARIO			\$ 13.000	\$ 2.167
DESECHABLES				\$ 100
COSTO TOTAL UNITARIO				\$ 2.324

7.4 GASTOS.

COSTOS FIJOS TOTALES

NOMINA	\$2.732.313	\$32.787.755
ARRENDAMIENTO	\$1.000.000	\$12.000.000
SERVICIOS PUBLICOS	\$650.000	\$7.800.000
LICENCIAS	\$225.000	\$2.700.000
TOTALES	\$4.607.313	\$55.287.755

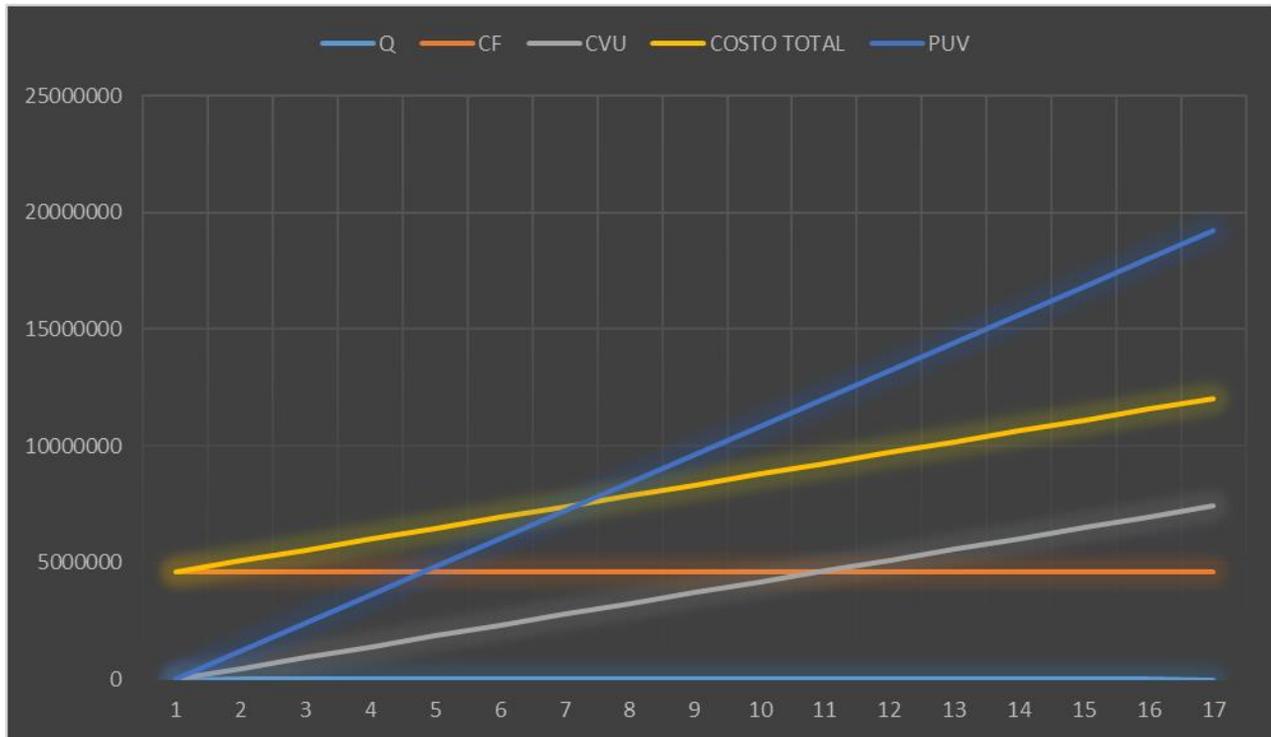
7.5 INGRESOS.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 1		Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
	% ind	Total anual	%Anual									
Estudio ventas netas	3%	2.7%	2.6%	2.8%	3.1%	\$ 148 454 706		\$	152 462 983	\$ 156 427 020	\$ 160 806 977	\$ 165 791 993
Coste de ventas	4.1%	4.2%	4.0%	3.9%	4.0%	\$ 57 509 755		\$	59 925 165	\$ 62 322 171	\$ 64 752 736	\$ 67 342 845
Beneficio Bruto						\$ 90 944 951		\$	92 537 818	\$ 94 104 849	\$ 96 054 241	\$ 98 449 148
Gastos controlables :								\$	-	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldo y salarios	3.6%	3.7%	3.9%	3.9%	4.0%	\$ 35 757 328		\$	37 080 349	\$ 38 526 482	\$ 40 029 015	\$ 41 630 176
Cargos								\$	-	\$ -	\$ -	\$ -
Gastos de nomina	0.3%	0.3%	0.2%	0.2%	0.3%	\$ 3 628 973		\$	3 639 860	\$ 3 647 140	\$ 3 654 434	\$ 3 665 398
Legales y contabilidad						\$ 12 000 000		\$	12 000 000	\$ 12 000 000	\$ 12 000 000	\$ 12 000 000
Publicidad	3.3%	3.2%	3.3%	3.4%	3.5%	\$ 7 218 173		\$	7 449 154	\$ 7 694 976	\$ 7 956 605	\$ 8 235 087
Viajes/vehiculos	2.0%	2.0%	2.1%	2.2%	2.3%	\$ -		\$	-	\$ -	\$ -	\$ -
								\$	-	\$ -	\$ -	\$ -
Cuota y suscripciones						\$ 2 400 000		\$	2 400 000	\$ 2 400 000	\$ 2 400 000	\$ 2 400 000
Servicios Publicos	4.0%	4.1%	4.1%	4.2%	4.3%	\$ 9 766 774		\$	10 167 211	\$ 10 584 067	\$ 11 028 598	\$ 11 502 827
Varios	2.4%	2.4%	2.4%	2.6%	2.7%	\$ 12 908 481		\$	13 218 285	\$ 13 535 523	\$ 13 887 447	\$ 14 262 408
Total gastos controlables						\$ 83 679 728		\$	85 954 859	\$ 88 388 189	\$ 90 956 100	\$ 93 695 896
Gastos fijos :								\$	-	\$ -	\$ -	\$ -
Alquiler	2.4%	2.4%	2.4%	2.5%	2.6%	\$ 12 000 000		\$	12 288 000	\$ 12 582 912	\$ 12 897 485	\$ 13 232 819
Depreciacion						\$ 60 000 000		\$	60 000 000	\$ 60 000 000	\$ 60 000 000	\$ 60 000 000
Seguro	0.1%	0.1%	0.3%	0.4%	0.4%	\$ -		\$	-	\$ -	\$ -	\$ -
Permiso y licencias	3.2%	3.2%	3.3%	3.0%	3.0%	\$ 4 900 000		\$	5 056 800	\$ 5 223 674	\$ 5 380 385	\$ 5 541 796
								\$	-	\$ -	\$ -	\$ -
Pagos de prestamos	1.75%	1.75%	4.27%	4.30%	4.31%	\$ 6 270 900		\$	6 380 641	\$ 6 653 094	\$ 6 939 177	\$ 7 238 256
Varios	2.0%	3.0%	3.0%	3.0%	3.0%	\$ 12 620 776		\$	12 999 400	\$ 13 389 382	\$ 13 791 063	\$ 14 204 795
Total de gastos fijos						\$ 95 791 676		\$	96 724 840	\$ 97 849 062	\$ 99 008 110	\$ 100 217 666
Gastos totales						\$ 179 471 405		\$	182 679 700	\$ 186 237 251	\$ 189 964 209	\$ 193 913 562
Beneficios y perdidas						-\$ 88 526 454		-\$	90 141 882	-\$ 92 132 402	-\$ 93 909 969	-\$ 95 464 414
Impuestos	32.0%	32.0%	30.0%	30.0%	30.0%	-\$ 28 328 465		-\$	28 845 402	-\$ 27 639 721	-\$ 28 172 991	-\$ 28 639 324
BENEFICIO/ PERDIDA						-\$ 60 197 989		-\$	61 296 479	-\$ 64 492 682	-\$ 65 736 978	-\$ 66 825 090

7.6 ANALISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.

PUNTO EQUILIBRIO UNIDADES	
PRECIO DE VENTA	\$ 6.000
COSTOS FIJOS	\$ 4.607.313
COSTOS VARIABLES	\$ 2.324
UNIDADES MENSUALES	\$1.253
UNIDADES ANUALES	\$15.042

Q	CF	CVU	COSTO TOTAL	PUV
0	\$ 4.607.313	\$ -	\$ 4.607.313	\$ -
200	\$ 4.607.313	\$ 464.867	\$ 5.072.180	\$ 1.200.000
400	\$ 4.607.313	\$ 929.734	\$ 5.537.047	\$ 2.400.000
600	\$ 4.607.313	\$ 1.394.601	\$ 6.001.914	\$ 3.600.000
800	\$ 4.607.313	\$ 1.859.468	\$ 6.466.781	\$ 4.800.000
1000	\$ 4.607.313	\$ 2.324.335	\$ 6.931.648	\$ 6.000.000
1200	\$ 4.607.313	\$ 2.789.203	\$ 7.396.515	\$ 7.200.000
1400	\$ 4.607.313	\$ 3.254.070	\$ 7.861.383	\$ 8.400.000
1600	\$ 4.607.313	\$ 3.718.937	\$ 8.326.250	\$ 9.600.000
1800	\$ 4.607.313	\$ 4.183.804	\$ 8.791.117	\$ 10.800.000
2000	\$ 4.607.313	\$ 4.648.671	\$ 9.255.984	\$ 12.000.000
2200	\$ 4.607.313	\$ 5.113.538	\$ 9.720.851	\$ 13.200.000
2400	\$ 4.607.313	\$ 5.578.405	\$ 10.185.718	\$ 14.400.000
2600	\$ 4.607.313	\$ 6.043.272	\$ 10.650.585	\$ 15.600.000
2800	\$ 4.607.313	\$ 6.508.139	\$ 11.115.452	\$ 16.800.000
3000	\$ 4.607.313	\$ 6.973.006	\$ 11.580.319	\$ 18.000.000
3200	\$ 4.607.313	\$ 7.437.873	\$ 12.045.186	\$ 19.200.000



PE unidades= Costes fijos / (Precio de venta unitario – Coste variable unitario)

Al realizar el reemplazo queda:

PE: $4.607.313 / (6.000 - 2.324)$

PE: 1.253

Por tanto, el punto de equilibrio para Crepes y café es de 1.253 unidades al mes que nos lleva a 15.042 unidades anuales.

El número de unidades que deseamos alcanzar es de 3.200 al mes lo que nos llevaría a unos ingresos de \$ 19'200.000.

7.7 ESTADO DE RESULTADOS.

		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
INGRESOS POR VENTAS		\$ 9.600.000	\$ 10.032.000	\$ 10.483.440	\$ 10.955.195	\$ 11.448.179	\$ 11.963.347
CF	\$ 4.607.313	\$4.607.313	\$ 4.607.313	\$4.607.313	\$4.607.313	\$4.607.313	\$4.607.313
NOMINA	\$ 2.732.313	\$ 2.732.313	\$ 2.732.313	\$ 2.732.313	\$ 2.732.313	\$ 2.732.313	\$ 2.732.313
ARRENDAMIENTO	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000
LICENCIAS	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000
UTILIDAD BRUTA		\$4.992.687	\$ 5.424.687	\$5.876.127	\$6.347.882	\$6.840.866	\$7.356.034
CV	\$ 2.324	\$3.718.937	\$ 3.886.289	\$4.061.172	\$4.243.925	\$4.434.901	\$4.634.472
MASA CREPE	\$ 58	\$ 92.270	\$ 96.422	\$ 100.761	\$ 105.295	\$ 110.034	\$ 114.985
CARNE	\$ 1.167	\$ 1.866.667	\$ 1.950.667	\$ 2.038.447	\$ 2.130.177	\$ 2.226.035	\$ 2.326.206
POLLO	\$ 667	\$ 1.066.667	\$ 1.114.667	\$ 1.164.827	\$ 1.217.244	\$ 1.272.020	\$ 1.329.261
GUISANTES	\$ 333	\$ 533.333	\$ 557.333	\$ 582.413	\$ 608.622	\$ 636.010	\$ 664.630
DESECHABLES	\$ 100	\$ 160.000	\$ 167.200	\$ 174.724	\$ 182.587	\$ 190.803	\$ 199.389
UTILIDAD DE OPERACIÓN		1.273.750	1.538.398	1.814.955	2.103.957	2.405.964	\$2.721.562
IMPUESTO	34%	433.075	523.055	617.085	715.345	818.028	\$ 925.331
UTILIDAD NETA		840.675	1.015.343	1.197.870	1.388.612	1.587.937	\$1.796.231

JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
\$ 12.501.697	\$ 13.064.274	\$ 13.652.166	\$ 14.266.513	\$ 14.908.506	\$ 15.579.389
\$4.607.313	\$4.607.313	\$4.607.313	\$4.607.313	\$ 4.607.313	\$ 4.607.313
\$ 2.732.313	\$ 2.732.313	\$ 2.732.313	\$ 2.732.313	\$ 2.732.313	\$ 2.732.313
\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000	\$ 650.000
\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000	\$ 225.000
\$7.894.384	\$8.456.961	\$9.044.853	\$9.659.200	\$ 10.301.194	\$ 10.972.076
\$4.843.023	\$5.060.959	\$5.288.702	\$5.526.694	\$ 5.775.395	\$ 6.035.288
\$ 120.160	\$ 125.567	\$ 131.217	\$ 137.122	\$ 143.292	\$ 149.741
\$ 2.430.886	\$ 2.540.275	\$ 2.654.588	\$ 2.774.044	\$ 2.898.876	\$ 3.029.326
\$ 1.389.077	\$ 1.451.586	\$ 1.516.907	\$ 1.585.168	\$ 1.656.501	\$ 1.731.043
\$ 694.539	\$ 725.793	\$ 758.454	\$ 792.584	\$ 828.250	\$ 865.522
\$ 208.362	\$ 217.738	\$ 227.536	\$ 237.775	\$ 248.475	\$ 259.656
\$3.051.361	\$3.396.002	\$3.756.151	\$4.132.507	\$ 4.525.799	\$ 4.936.789
\$ 1.037.463	\$ 1.154.641	\$ 1.277.091	\$ 1.405.052	\$ 1.538.772	\$ 1.678.508
\$2.013.898	\$2.241.361	\$2.479.060	\$2.727.454	\$ 2.987.027	\$ 3.258.280

P Y G CREPES Y CAFÉ

		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS POR VENTAS		\$ 148.454.706	\$ 159.484.890	\$ 171.334.618	\$ 184.064.780	\$ 197.740.793
CF	\$ 4.607.313	\$ 55.287.755	\$ 57.222.827	\$ 59.225.626	\$ 61.298.522	\$ 63.443.971
NOMINA	\$ 2.732.313	\$ 32.787.755	\$ 33.935.327	\$ 35.123.063	\$ 36.352.370	\$ 37.624.703
ARRENDAMIENTO	\$ 1.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.420.000	\$ 12.854.700	\$ 13.304.615	\$ 13.770.276
SERVICIOS PUBLICOS	\$ 650.000	\$ 7.800.000	\$ 8.073.000	\$ 8.355.555	\$ 8.647.999	\$ 8.950.679
LICENCIAS	\$ 225.000	\$ 2.700.000	\$ 2.794.500	\$ 2.892.308	\$ 2.993.538	\$ 3.098.312
UTILIDAD BRUTA		\$ 93.166.950	\$ 102.262.064	\$ 112.108.992	\$ 122.766.257	\$ 134.296.822
CV	\$ 2.324	\$ 57.509.755	\$ 61.782.730	\$ 66.373.187	\$ 71.304.714	\$ 76.602.655
MASA CREPE	\$ 58	\$ 1.426.866	\$ 1.532.882	\$ 1.646.776	\$ 1.769.131	\$ 1.900.577
CARNE	\$ 1.167	\$ 28.866.193	\$ 31.010.951	\$ 33.315.065	\$ 35.790.374	\$ 38.449.599
POLLO	\$ 667	\$ 16.494.967	\$ 17.720.543	\$ 19.037.180	\$ 20.451.642	\$ 21.971.199
GUISANTES	\$ 333	\$ 8.247.484	\$ 8.860.272	\$ 9.518.590	\$ 10.225.821	\$ 10.985.600
DESECHABLES	\$ 100	\$ 2.474.245	\$ 2.658.082	\$ 2.855.577	\$ 3.067.746	\$ 3.295.680
UTILIDAD DE OPERACIÓN		\$ 35.657.195	\$ 40.479.334	\$ 45.735.805	\$ 51.461.543	\$ 57.694.167
IMPUESTO	34%	\$ 12.123.446	\$ 13.762.974	\$ 15.550.174	\$ 17.496.925	\$ 19.616.017
UTILIDAD NETA		\$ 23.533.749	\$ 26.716.360	\$ 30.185.632	\$ 33.964.618	\$ 38.078.150

- En este estado de resultados PYG, podemos evidenciar que los ingresos esperados en la proyección de ventas de Crepes y café nos generan utilidades desde el primer mes de funcionamiento y para el primer año nos permitirán obtener una utilidad de operación de \$35.657.195 los cuales después de impuestos nos generaría una utilidad neta de \$23.533.749, lo cual nos lleva a resultados financieramente positivos.

SUPUESTOS ECONOMICOS

INFLACION	3,50%
INCREMENTO POR CALIDAD	1,70%
INCREMENTO POR Q PRODUCIDA	2,23%
TOTAL, INCREMENTO	7,43%

- Para realizar este análisis utilizamos los supuestos económicos relacionados a continuación, los cuales, teniendo en cuenta la inflación y los incrementos lo hallamos en un 7,43% aproximadamente.

7.8 BALANCE GENERAL.

BALANCE GENERAL

CREPES Y CAFÉ

	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVO						
CAJA Y BANCOS	6.587.000	22.221.952	46.586.234	73.858.298	104.213.821	137.821.310
INVENTARIOS	0	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	12.950.000	12.950.000	12.950.000	12.950.000	12.950.000	12.950.000
MUEBLES Y ENSERES	2.520.000	2.520.000	2.520.000	2.520.000	2.520.000	2.520.000
TOTAL, ACTIVO	22.057.000	43.691.952	68.056.234	95.328.298	125.683.821	159.291.310
PASIVO						
PASIVO CORRIENTE						
OBLIGACIONES BANCARIAS	15.244.200	13.345.403	10.993.325	8.079.757	4.470.661	0
TOTAL, PASIVO	15.244.200	13.345.403	10.993.325	8.079.757	4.470.661	0
PATRIMONIO						
CAPITAL	10.162.800	10.162.800	10.162.800	10.162.800	10.162.800	10.162.800
UTILIDADES PERIODO ANT.	-3.350.000	20.183.749	46.900.109	77.085.741	111.050.359	149.128.510
TOTAL, PATRIMONIO	6.812.800	30.346.549	57.062.909	87.248.541	121.213.159	159.291.310
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	22.057.000	43.691.952	68.056.234	95.328.298	125.683.821	159.291.310

- Al realizar el balance general podemos evidenciar que nos toma 4 años cubrir el préstamo que solicitamos para la inversión inicial sin dejar de recibir ganancias. Para el quinto año que ya hemos realizado la totalidad del pago de las obligaciones financieras tenemos un patrimonio de \$159'291.310, lo cual nos vuelve un negocio rentable financieramente.

7.9 FLUJO DE CAJA.

		Crepes y Café				
		1 Mes	2 Mes	3 Mes	4 Mes	5 Mes
Detalle Flujo de Caja 1er Año						
Ingresos						
Ingresos por Ventas	\$9 600 000	\$10 032 000	\$10 483 440	\$10 955 195	\$11 448 179	
Cobro de Deudas	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Otros Ingresos	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Total Ingresos:	\$9 600 000	\$10 032 000	\$10 483 440	\$10 955 195	\$11 448 179	
Detalle de Egresos						
Luz	\$200 000	\$206 000	\$224 000	\$244 000	\$260 000	
Agua	\$300 000	\$320 000	\$329 040	\$337 162	\$350 408	
Teléfono	\$150 000	\$150 000	\$150 000	\$150 000	\$150 000	
Egresos en Consumo:	\$650 000	\$676 000	\$703 040	\$731 162	\$760 408	
Compra de Mercadería	\$ 3 718 937	\$ 3 886 289	\$ 4 061 172	\$ 4 243 925	\$ 4 434 901	
Salarios	\$ 2 434 856	\$ 2 522 511	\$ 2 613 321	\$ 2 707 401	\$ 2 804 867	
Impuestos	\$ 3 297 864	\$ 2 468 361	\$ 2 436 859	\$ 2 403 248	\$ 2 367 412	
Amortizaciones	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	
Intereses	\$ 522 575	\$ 522 575	\$ 522 575	\$ 522 575	\$ 522 575	
Egresos Operativos:	\$9 974 232	\$9 399 736	\$9 633 927	\$9 877 148	\$10 129 756	
Total de Egresos:	\$10 624 232	\$10 075 736	\$10 336 967	\$10 608 310	\$10 890 164	
SALDO NETO	-\$1 024 232	-\$43 736	\$146 473	\$346 885	\$558 015	
SALDO ACUMULADO	-\$1 024 232	-\$1 067 967	-\$921 494	-\$574 609	-\$16 594	

		Crepes y Café		
		1 Año	2 Año	3 Año
Flujo de Caja				
Ingresos				
Ingresos por Ventas	\$ 148 454 706	\$ 152 462 983	\$ 156 427 020	
Cobro de Deudas	\$0	\$0	\$0	
Otros Ingresos	\$0	\$0	\$0	
Total Ingresos:	\$148 454 706	\$152 462 983	\$156 427 020	
Detalle de Egresos				
Luz	\$2 400 000	\$2 472 000	\$2 688 000	
Agua	\$3 600 000	\$3 840 000	\$3 948 480	
Teléfono	\$1 800 000	\$1 800 000	\$1 800 000	
Egresos en Consumo:	\$7 800 000	\$8 112 000	\$8 436 480	
Compra de Mercadería	\$ 57 509 755	\$ 59 925 165	\$ 62 322 171	
Salarios	\$ 35 757 328	\$ 37 080 349	\$ 38 526 482	
Impuestos	\$ 28 328 465	\$ 28 845 402	\$ 27 639 721	
Amortizaciones	\$0	\$0	\$0	
Intereses	\$ 6 270 900	\$ 6 380 641	\$ 6 653 094	
Egresos Operativos:	\$127 866 448	\$132 231 556	\$135 141 468	
Total de Egresos:	\$135 666 448	\$140 343 556	\$143 577 948	
SALDO NETO	\$12 788 258	\$12 119 426	\$12 849 072	
SALDO ACUMULADO	\$12 788 258	\$24 907 684	\$37 756 756	

- Se evidencia que el flujo de caja para Crepes y Café es efectivo ya que especificando los ingresos y egresos se obtiene que para las primeras fechas son más los gastos que los ingresos, pero con el tiempo se empiezan a estabilizar proyectando Mayores ganancias para los próximos años.

7.10 INDICADORES DE EVALUACION.

TASA	13%					
AÑO	0	1	2	3	4	5
FLUJO	-\$25.407.000,00	\$ 23.533.749	\$ 26.716.360	\$ 30.185.632	\$ 33.964.618	\$ 38.078.150

VPN	\$ 78.760.743
TIR	100%

- El Valor Presente Neto (VPN), nos indica el valor del proyecto a hoy, que Crepes y Café tiene un valor de \$78'760.743.
- La Tasa Interna de Retorno (TIR), nos indica la rentabilidad de la inversión.

CONCLUSIONES FINANCIERAS

LIQUIDEZ: Capacidad de pago a corto plazo

- Razón corriente $\frac{\text{Activo corriente}}{\text{pasivo corriente}}$ \$ 43.691.952 \$3,273.932.678
(solvencia.) \$ 13.345.403

Es decir que los activos que tiene CREPES Y CAFÉ cubren 1,45 veces sus pasivos.

- Prueba acida $\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventarios.}}{\text{Pasivo corriente}}$ \$ 37.691.952 \$ 2.824.339.675
\$ 13.345.403

CREPES Y CAFÉ cuenta con 1,05 de activos disponibles rápidamente por cada peso del activo.

- Capital de trabajo $\frac{\text{Activo corriente} - \text{pasivo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$ \$ 43.691.952 \$ 30.345.549
\$ 13.345.403

Una vez CREPES Y CAFÉ cancele sus obligaciones contara con \$30.345.549 para el desarrollo de sus actividades.

RENTABILIDAD

- Margen sobre Ventas $\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$ \$ 23.533.749 16%
\$ 148.454.706

CREPES Y CAFÉ gana un 16% sobre sus ventas totales en el año.

- Rentabilidad Patrimonio $\frac{\text{Resultados del periodo}}{\text{Patrimonio}}$ \$ 20.183.749 67%
\$ 30.346.549

CREPES Y CAFÉ ofrece una rentabilidad del 67% sobre la inversión inicial.

- Teniendo en cuenta el análisis financiero realizado se puede determinar que este proyecto es factible.
- Según el PYG desarrollado se evidencia que CREPES Y CAFÉ puede sostenerse en el mercado y prosperar.
- La inversión para la puesta en marcha de este proyecto es de \$25.407.000.
- La ventaja de este producto adicional a la poca presencia del mismo en el sector es también el margen de ganancia que deja.

8. LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES.

Al realizar este proyecto pudimos llegar a comprender de una forma mucho más clara el proceso de creación, administración de un negocio, al iniciar este ejercicio y abordarlo desde todos los aspectos vitales llegamos a un aprendizaje significativo del funcionamiento real de una empresa especialmente enfocados en el aspecto legal, administrativo y financiero.

La comprensión de los procesos y procedimientos que han de llevarse a cabo para emprender esta empresa, afianzan los saberes adquiridos a lo largo del proceso educativo, y plantean aspectos por mejorar como la organización, la profesionalización de aspectos contables y de producción que son vitales para la culminación de un proyecto como este en aras de generar el conocimiento requerido para embarcarnos en una cruzada en el mundo real.

Al terminar este proyecto podemos aseverar que las empresas fundadas en alimentos y bebidas generan un margen de ganancia y retorno óptimos y por ende son una buena opción de emprendimiento para futuros proyectos.



BIBLIOGRAFIA

[https://www.petitcrepe.com/blog-single1.php#:~:text=Las%20cr%C3%AAses%20son%20originarias%20de,se%20sirven%20acompa%C3%B1ados%20de%20sidra\).](https://www.petitcrepe.com/blog-single1.php#:~:text=Las%20cr%C3%AAses%20son%20originarias%20de,se%20sirven%20acompa%C3%B1ados%20de%20sidra).)

<https://clubsusazon.com/noticias/crepes-conoce-origen-deliciosas-variedades-mundo/>