

WORDFIT



ESTUDIANTES

KENDY ESTHER DIAZ JARABA

LESLY VANESSA REYES TOLEDO

JEISON ANDRES RUIZ FARFAN

OPCIÓN DE GRADO 3

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR

CUN

BOGOTÁ D.C.

2020



**Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior**

TABLA DE CONTENIDO

COMPROMISO DEL AUTOR	5
JUSTIFICACIÓN.....	6
PROBLEMÁTICA.....	7
DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO.....	8
QUIENES SOMOS	9
LOGO	9
ESLOGAN	9
PRODUCTO	10
DESAYUNOS	11
ALMUERZOS.....	11
SNACKS:.....	12
ENSALADAS	12
PRECIO	12
DESARROLLO ESTRATÉGICO	14
OBJETIVO GENERAL.....	14
OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	14
MISIÓN	15
VISIÓN.....	16
VALORES CORPORATIVOS.....	17
CADENA DE VALOR	18
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	19
PERFILES ORGANIZACIONALES.....	19
ORGANIGRAMA.....	26
MARCO LEGAL	27
1. CONSTITUCIÓN EMPRESARIAL.....	27

2.	LEGISLACIÓN SANITARIA 1.1 DECRETO 3075 DE 1997.....	27
1.1	NORMA TÉCNICA SECTORIAL COLOMBIANA NTS-USNA 007.....	29
1.2	LEY 9 DE 1979 CÓDIGO SANITARIO NACIONAL.....	29
1.3	RESOLUCIÓN 5109 DE 2005.....	30
1.4	DECRETO 1575 DE 2007.....	30
1.5	RESOLUCIÓN 765 de 2010: Deroga a Res.1090 de 1998 y 127 del 2001.....	30
	ESTUDIO FINANCIERO.....	32
	PLAN DE INVERSIÓN:.....	32
	PLAN DE FINANCIACIÓN:.....	33
	COSTOS:.....	34
	GASTOS:.....	38
	INGRESOS:.....	39
	PROYECCION DE VENTAS.....	44
	ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO.....	50
	ESTADO DE RESULTADOS.....	53
	BALANCE GENERAL.....	55
	FLUJO DE CAJA.....	56
	INDICADORES DE EVALUACIÓN.....	57
	LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES.....	58
	RESUMEN EJECUTIVO.....	59
	BIBLIOGRAFÍA.....	60
	Ilustración 1 Ilustración 2.....	9
	Ilustración 3.....	10
	Ilustración 4.....	26
	Ilustración 5.....	37

Ilustración 6	42
Ilustración 7	42
Ilustración 8	43
Ilustración 9	43
Tabla 1	18
Tabla 2	20
Tabla 3	21
Tabla 4	22
Tabla 5	23
Tabla 6	24
Tabla 7	25
Tabla 8	32
Tabla 9	33
Tabla 10	35
Tabla 11	36
Tabla 12	40
Tabla 13	40
Tabla 14	41
Tabla 15	41
Tabla 16	46
Tabla 17	48
Tabla 18	50
Tabla 19	52
Tabla 20	52
Tabla 21	53
Tabla 22	56
Tabla 23	56
Tabla 24	57
Tabla 25	57

COMPROMISO DEL AUTOR

Yo JEISON ANRES RUIZ FARFAN identificado con C C. 1.019.108.898 estudiante del programa Administración de Empresas declaro que El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que , ante cualquier notificación de plagio , copia o falta a la fuente original, soy responsable 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.

Yo LESLY VANESSA REYES TOLEDO identificado con C C. 1.022.414.374 estudiante del programa Administración de servicios de salud declaro que El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que , ante cualquier notificación de plagio , copia o falta a la fuente original, soy responsable 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.

Yo KENDY ESTHER DIAZ JARABA identificada con C C. 1.100.550.587 estudiante de programa administración de los servicios de salud declaro que El contenido del presente documento es un reflejo de mi trabajo personal y manifiesto que, ante cualquier notificación de plagio, copia o falta a la fuente original, soy responsable 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.

JUSTIFICACIÓN

Teniendo como base la problemática que tienen varias personas de la localidad de Engativá quienes por medio de su comportamiento se ha evidenciado la necesidad de cambiar muchos hábitos actuales y comunes del ser humano, son factores que la gente demuestra para sentirse mejor, actualmente se ve mucha moda *Fit* y saludable en los diferentes medios pero no es tan fácil adquirir este estilo de vida si no se tiene fácil acceso al mismo, debido a la escasez de tiempo o falta de destreza para buscar y preparar, buscan soluciones acomodadas a sus bolsillos. Para que esto sea posible este proyecto se dio a la tarea de recolectar información básica y precisa para iniciarse de una manera clara y eficiente.

Este proyecto lleva por nombre WORDFIT no solo busca ser una solución alimenticia, sino que también busca ser una marca reconocida a la hora de referirse a lo saludable.

PROBLEMÁTICA

Las personas del sector de Engativá, necesitan cambiar su estilo de vida por uno más saludable, debido a que se demuestran patrones donde quieren mejorar muchos hábitos para sentirse mejor, pero debido a la escasez de tiempo o falta de aptitudes para buscar y preparar, indagan soluciones acomodadas a su economía.

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO

Un restaurante no convencional donde prevalezca el cuidado hacia la alimentación y la salud sin necesidad de cohibir y dejar a un lado la costumbre de comer solo por obtener un objetivo físico o estético.

Este restaurante no es nada ordinario. Debido a que muy cerca de donde se pueda estar existen alimentos con mala preparación que a muchos llama su atención solo por la grasa o condimentos que se utilizan en la preparación. Tanto en comidas rápidas o comidas fritas que en realidad son los mismos, solo mal preparados como son por ejemplo la frutas y verduras, la leche y sus derivados, alimentos de origen animal, cereales, etc. que en otros términos son llamados como carbohidratos, grasas, fibras, vitaminas, proteínas y minerales.

Estos alimentos con una preparación y sin necesidad de dejar de consumirlos se puede tener excelentes resultados dependiendo el objeto saludable o físico.

Siendo este un breve resumen de lo que es la comida en el restaurante. El sitio donde se encontrará esta exquisita comida, será un lugar bastante llamativo para la vista de las personas hacia un sitio agradable donde además de ir a desayunar, se puede almorzar o cenar; sino también un lugar donde se pueda disfrutar tener una charla mientras se disfruta de música y exquisitos pasa bocas, y bebidas que siempre complementaran la nutrición saludable, un lugar muy rústico algo clásico juvenil, pero con su estilo a la moda.

Inicialmente se ofrecerá un punto de venta y atención al público para la presentación de los diferentes productos los cuales permitirán dar un impacto esperado según las investigaciones de que la localidad de Engativá alberga gran parte de la población saludable de Bogotá. Nuevamente mencionando que se sale de lo convencional y surge como alternativa la ofrecer productos para las tres comidas ordinarias de los seres humanos, con la diferencia de ser saludables y siguiendo un protocolo de cuidado personalizado y perfilado para cada y uno de los clientes.

Pues lo regular es encontrar restaurantes de comida común que no cuida la estética ni la formación de cada producto, poniendo en riesgo a mediano y largo plazo el desequilibrio alimenticio el cual no tendrá responsable alguno para los futuros. S así, como se acopla la atención personalizada con las alternativas de alimentación ofrecidas por *WORDFIT*.

QUIENES SOMOS

En WORDFIT principalmente se establece la participación de tres socios los culés hacen parte principal de la creación y formulación del proyecto. Siendo así una sociedad conjunta con participación igualitaria para el beneficio colectivo. En cuanto a la representación legal, la minuta de constitución establecerá unos parámetros que en las actas se establezca la responsabilidad legal por la elección de los socios para la misma compañía de carácter periódico.

Es por tal, que en la compañía su naturaleza jurídica deberá ser SAS. Una figura que permita una sociedad conjunta en decisiones, participación y costo beneficio. Regulado de la mención anterior, frente a las instituciones y superintendencias distritales y el entorno nacional de los tributos respectivos.

LOGO

El logo representa la actitud energizante, optimista y audaz. Representando también la alegría por mantener saludable el cuerpo. Promoviendo los valores: respeto, integridad y nuestro amor por lo saludable.



Ilustración 1



Ilustración 2

ESLOGAN

Esta famosa frase "somos lo que comemos" es de Ludwig Feuerbach, filósofo y antropólogo alemán. Comer comida saludable es la forma más simple de librarse del exceso de peso y llegar a ser saludable y delgado para siempre, La relación entre estado mental y físico y la alimentación es evidente.

Alimentarse bien no solo ayuda en la curación de las enfermedades, sino que las previene, Somos lo que comemos, nuestra salud y bienestar depende de nuestra alimentación. Cada quien es responsable de su vida.

PRODUCTO

En WORDFIT se establece cuatro líneas principales con el objetivo de distribuir los costes y poder evaluar los primeros meses de funcionamiento la rentabilidad de cada una de esas líneas, ofrecerá a sus clientes y al mercado un menú variado de comida sana, nutritiva y balanceada entre ellos podrás encontrar:

- Desayunos
- Almuerzos
- Snacks, batidos y complementos
- Ensaladas

Como vemos, cada una de estas líneas de producto puede diferenciarse tanto por la materia prima, como por el grado de elaboración y el momento en el que cada uno de ellos suele consumirse. Con estas 4 líneas de producto, lo que se pretende, además de proporcionar una oferta completa en términos de alimentación, es poder obtener ingresos a lo largo de todo el periodo de apertura del local.

La primera y segunda línea de productos pretende servir de plato principal. Como es obvio, la oferta no incluye 2 platos en ninguno de los menús, ni acompañamientos similares a los fritos muy extendidos en los locales de la competencia: son aportes calóricos que están por encima de las necesidades de prácticamente cualquier individuo y con un interés nutricional muy escaso.



Ilustración 3

DESAYUNOS

- Café, tostadas integrales, sándwiches y complementos según la preferencia del cliente
- Jugos naturales (naranja, mandarina, mango, uva entre otros)
- Copa de fruta (mango, fresa, banano) con yogurt Fitness y avena en hojuelas
- Homelet rellena con tomate, maíz dulce y cebollín adición tipo de carne opcional (pollo, jamón de pavo) con queso mozzarella light
- Granola con leche deslactosada con fruta (una fruta) Homelet de champiñones y pollo adición de un vegetal opcional (tomate, cebolla, espinaca) con queso mozzarella light
- Ensalada de frutas (4 frutas)
- Granola con yogurt fitness y una fruta a elección. · Arepa de quinua con cebolla, tomate y espinaca
- Arepa integral con claras de huevo encebolladas con queso crema fat free derretido

ALMUERZOS

- Rollo de pollo relleno de pimientos asados arroz integral (ensalada del día)
- Cazuela de lentejas con papas cocidas y finas hiervas acompañado con pollo a la plancha.
- Salmón al horno con pimienta acompañado de pasta integral con vegetales mixtos
- Filete de robalo asado con salsa de mostaza y arroz integral con quinua (ensalada del día)
- Pechuga de pollo con cebolla caramelizada, arroz integral (ensalada del día).
- Crepes pollo desmechado y salsa de yogurt natural, con vegetales (tomate y lechuga Batavia).
- Crepes con jamón de pavo con adición de mostaza rellena de pimientos rojos, champiñones y espinaca.
- Lomo de res asado acompañado con arroz integral y ensalada del día.

SNACKS:

Además de tentempié, sirven para completar cualquier comida principal, siendo un producto mucho más saludable que lo tradicional, y qué duda cabe que los batidos elaborados con productos naturales son altamente nutritivos y muy con muy bajo aporte calórico.

- Granola con mousse de frutos rojos con yogurt Fitness
- Torta de zanahorias light.
- Barras de cereales nutritivas
- Porciones fruta picada
- Brownies light sin azúcar
- Batidos

ENSALADAS

En la última línea fácil de elaborar y cómodo, siendo la ensalada el producto más light de los ofertados en la carta, proporcionan un aporte calórico algo más elevado, siendo un producto destinado principalmente a las personas con un nivel de actividad física elevado.

Ensalada de rúcula con *crutons* de centeno, cebollas marinadas en cítricos.

Ensalada frutos verdes lechuga, pepino, brócoli, mostaza, polvo de ajo, pimienta y aceite de oliva una carne a elección (pollo en trozos asados, jamón de pavo).

Ensalada griega (lechuga, tomate cherry, aceitunas, queso mozzarella light, ramas de hinojo) con salsa de mostaza y aceite de oliva.

En definitiva, el planteamiento del producto es el principal elemento diferenciador de la propuesta, no siendo suficiente la selección de la materia prima, sino que es necesario trasladar sus ventajas al cliente, que en muchos casos no será capaz de reconocer estos atributos por sí mismo, pero sí con la información que pueda completar la oferta. También el menú puede variar a petición del cliente o sugerencia de la nutricionista.

PRECIO

Teniendo en cuenta que un precio elevado representa una desventaja competitiva con respecto a la competencia, y por lo tanto una pérdida de rentabilidad en el largo plazo. Puesto que la carta de productos definitiva puede sufrir leves variaciones una vez se determinen los proveedores, y, además, esta variará durante los primeros meses en función de la acogida que tenga cada una de las propuestas, hemos determinado los precios medios con la ayuda de una propuesta base de lo que será la propuesta definitiva.

La estrategia de WordFit se precisa en varios factores:

- El primero es cumplir con los objetivos ya propuestos implementar productos de calidad al mercado, buena presentación y que hagan parte de la dieta saludable
- Hemos evidenciado que algunos productos utilizados en el menú que hacen parte de una dieta Fitness diaria, tienen un alto costo en el mercado como lo es el yogurt Fitness, Yogurt griego, esplenda, estevia, todos los productos de la línea light, las granolas, arroz e integral, quinua, proteínas, los vegetales y frutas están expuestos a una variación en sus precios diarios
- De qué depende estos cambios; del factor climáticos y entre otros. La idea con los precios establecidos es que se puedan llevar estos cambios y no exponer al cliente a la variación del mismo ya que puede ser incómodo y una desventaja para la empresa.
- De acuerdo con el estudio realizado a la competencia se puede determinar que los precios de WordFit se encuentran en un rango más bajos que los precios ofrecidos por la competencia lo cual hace que la compañía sea competitiva con el mercado. Los precios promedios encontrados fueron:

DESARROLLO ESTRATÉGICO

OBJETIVO GENERAL

Prestar un servicio con variedad gastronómica y con productos de alta calidad para la preparación de un menú saludable. Creado para personas que buscan un bienestar físico; ya sea para mantenerse en forma, cuidar su figura, o simplemente para estar saludable; mediante un programa de comidas acorde a sus necesidades y que cumplan con las normas de higiene adecuadas para su preparación.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Realizar un análisis financiero para determinar la viabilidad financiera del negocio
- ✓ Realizar un estudio de marketing para la buena toma de decisiones, que costos y gastos se tendrán y que publicidad según el presupuesto es más viable.
- ✓ Realizar un estudio estratégico para determinar, exigencias del mercado y requerimientos de negocio.
- ✓ Determinar el ciclo de producción y rotación de cada producto mercado.
- ✓ Crear conciencia de una nueva nutrición la cual es favorable para el cuerpo humano
- ✓ Tener un punto estratégico para que el lugar sea más asequible a los clientes.
- ✓ Ofrecer la mejor atención a nuestros clientes de forma atenta y confiable.
- ✓ Se brindará atención personalizada para el comienzo de una vida saludable

MISIÓN

Ofrecer un servicio de calidad frente a la venta de platos gastronómicos tipo *fit*, con la finalidad de mantener un estado saludable para los clientes a quienes se les hará un estudio primario de balanceo alimenticio acorde a los ofrecimientos de WORDFIT para así colectivamente satisfacer las necesidades de los clientes.

VISIÓN

WordFit es en el 2025 será un restaurante reconocido, por su calidad, servicio y resultados con sus clientes, siendo un intermediario de los objetivos físicos y saludables capaz de brindar una experiencia única. Creciendo gradualmente e incorporándose en la cultura de cuidado personal para poder garantizar el servicio de restaurante.

VALORES CORPORATIVOS

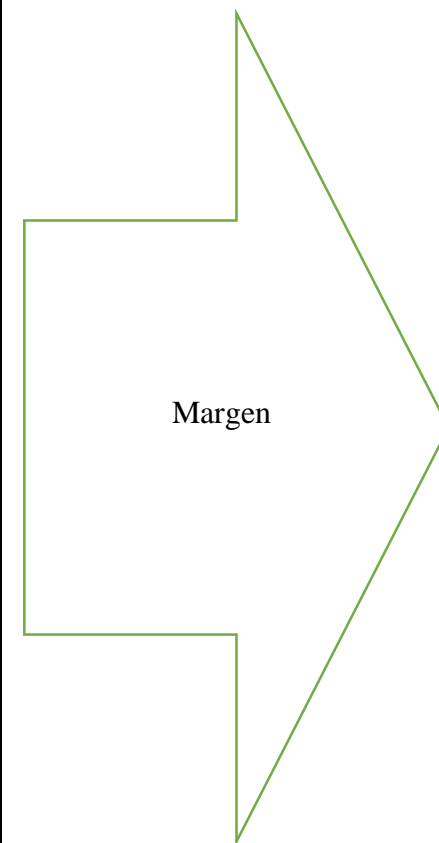
La compañía se establece con objetos sociales que permitan la buena marcha y el cumplimiento de las metas a corto, mediano y largo plazo.

- ✓ Trabajo en equipo: Se entiende que entre más unión mejores resultados se lograrán, se tendrán en cuenta las ideas del equipo de trabajo para la mejora del día a día
- ✓ Compromiso: Contribuir al desarrollo y crecimiento de la empresa por medio de una excelente alimentación sana con nuestros clientes.
- ✓ Respeto: Con el personal, clientes, y demás personas que rodeen prestigiosa empresa como lo es WordFit
- ✓ Integridad: La técnica es ser coherentes entre lo que pensamos, decimos y emprendemos dentro de los ámbitos personales y empresariales.

CADENA DE VALOR

Actividades de soporte	Infraestructura de la empresa				
	<ul style="list-style-type: none"> • Planificación, gestión de calidad • Finanzas, dirección, contabilidad 				
	Gestión de recursos humanos				
	<ul style="list-style-type: none"> • Contratación, selección • Retribución y motivación • Formación 				
	Desarrollo de tecnología				
	<ul style="list-style-type: none"> • Mejora de productos y procesos • Nuevas tecnologías en el campo de conservación y regeneración de alimentos • Mejorar los procesos de control y de marketing 				
Compras					
<ul style="list-style-type: none"> • Políticas y actividades de compra (mejores productos en la mejor condición) • Relación con los proveedores 					
	<ul style="list-style-type: none"> - Logística de entrada - Recepción y almacenaje de materia prima. - Manipulación, almacenamiento, conservación de alimentos. - Control de inventario - Devoluciones a proveedores 	<ul style="list-style-type: none"> - Operaciones (cocina) - Preparación y concisión de alimentos transformándolos en platos. - Proceso de preparación, presentación y limpieza. - Mantenimiento y control de calidad 	<ul style="list-style-type: none"> Logística de salida (sala) Servicio y entrega del producto al cliente Proceso de pedidos Organización limpieza mantenimiento atención 	<ul style="list-style-type: none"> Marketing y ventas Hospitalidad Publicidad Guía Políticas de precio Control de las ventas 	<ul style="list-style-type: none"> Servicios Base de datos Ajuste de productos Atención personalizada
Actividades primarias					

Tabla 1



ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

PERFILES ORGANIZACIONALES

Para la funcionalidad de la compañía, se estableció unos perfiles corporativos con el fin de conocer los lineamientos para ejercer los diferentes cargos dentro de la misma. Es así, como la organización exige unos conocimientos técnicos, prácticos y especializados según el nivel de estrategias a prescindir dentro de las operaciones.

Así mismo, se estableció las pautas necesarias durante cada proceso, los enlaces dentro de los departamentos, sus responsabilidades y deberes. Algunos beneficios también se ven detallados esto con el fin práctico de permitirle conocer su nivel de alcance en la toma de decisiones.

1. PERFIL DEL CARGO:	
Nombre del Cargo:	Gerente General
Dependencia:	Administrativa
2. REQUISITOS FORMALES:	
Estudios Requeridos	Administrador en Salud, administrador de empresas Contador Público, Ingeniero industrial
Estudios de especialización, capacitación	Gerencia de proyectos en salud – Gerencia administrativa
Trayectoria Laboral	Gerencia en organizaciones y/o cadenas alimenticias
Experiencia	1 año de experiencia
3. OBEJTIVOS DE CARGO	
Planificar, Ejecutar, Dirigir, Controlar, Coordinar, analizar	
4. FUNCIONES PRINCIPALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Planificar los objetivos generales y específicos del restaurante a corto y largo plazo 2. Organización de la parte alimentos, 3. Gestionar permisos ante los entes de control, realizar auditorías de alimentos 	
4. COMPETENCIAS PERSONALES Y LABORALES:	
Responsabilidad, sentido de pertenencia con la organización, respeto, puntualidad, alto conocimiento en temas relacionados con nutrición	

Tabla 2

1. PERFIL DEL CARGO:	
Nombre del Cargo:	Gerente De Alimentos
Dependencia:	Administrativa
2. REQUISITOS FORMALES:	
Estudios Requeridos	Nutricionista, Administración en Salud, Ingeniero industrial
Estudios de especialización, capacitación	Gerencia en Servicios en salud
Trayectoria Laboral	Que cuente con trayectoria en el área de alimentación
Experiencia	2 años de experiencia
3. OBEJTIVOS DE CARGO	
Planificar, Ejecutar, Dirigir, Controlar, Coordinar, Analizar, Conducir, contratar	
4. FUNCIONES PRINCIPALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Planificar los objetivos generales y específicos del restaurante a corto y largo plazo 2. Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos 3. Decidir respecto de contratar, seleccionar, capacitar y ubicar el personal adecuado para cada cargo 4. Presentación de informes de gestión 	
4. COMPETENCIAS PERSONALES Y LABORALES:	
Responsabilidad, sentido de partencia con la organización, respeto, puntualidad	

Tabla 3

1. PERFIL DEL CARGO:	
Nombre del Cargo:	Gerente De Alimentos
Dependencia:	Administrativa
2. REQUISITOS FORMALES:	
Estudios Requeridos	Administrador en servicios de salud, administrador de empresas
Estudios de especialización, capacitación	Estudios relacionados con los recursos humanos
Trayectoria Laboral	Que cuente con trayectoria en el área de alimentación
Experiencia	1 años de experiencia
3. OBEJTIVOS DE CARGO	
Planificar, Ejecutar, Dirigir, Controlar, Coordinar, Analizar, Conducir, contratar	
4. FUNCIONES PRINCIPALES	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Verificar el respectivo cumplimiento de los procesos implementados 2. Velar por el recurso humano del restaurante 3. Generar Nomina de los diferentes empleados, reporte de ausencias y calamidades al área de recursos humanos 4. Entrega de informes de gestión de la operación 	
4. COMPETENCIAS PERSONALES Y LABORALES:	
Debe ser una persona responsable, puntualidad, con alto sentido de pertenencia	

Tabla 4

1. PERFIL DEL CARGO:	
Nombre del Cargo:	Nutricionista
Dependencia:	Operativa – Administrativa
2. REQUISITOS FORMALES:	
Estudios Requeridos	Nutricionista
Estudios de especialización, capacitación	Esp. Administración en servicios de salud
Trayectoria Laboral	Cuenta con experiencia en manejo de restaurantes preferiblemente hospitalarios
Experiencia	1 año
3. OBEJTIVOS DE CARGO	
<ol style="list-style-type: none"> 1. Evaluar las necesidades de cada cliente que ingresa al restaurante y así generar un plan de alimentación que se adecue a las necesidades de cada persona 2. Manejo de menús 3. Planificación del mercado 	
4. FUNCIONES PRINCIPALES	
<ul style="list-style-type: none"> - Elaboración de los diferentes Menús - Capacitación Chefs en cuanto a productos a utilizar - Elaboración de informes sobre los diferentes consumos de alimentación saludable 	
4. COMPETENCIAS PERSONALES Y LABORALES:	
<ul style="list-style-type: none"> - Proactiva - Responsabilidad - Puntualidad - Carácter 	

Tabla 5

1. PERFIL DEL CARGO:	
Nombre del Cargo:	Chef
Dependencia:	Operativa
2. REQUISITOS FORMALES:	
Estudios Requeridos	Cocina Internacional, Gastronomía
Estudios de especialización, capacitación	Cursos en comida internacional
Trayectoria Laboral	Cuenta con experiencia en manejo de restaurantes preferiblemente hospitalarios
Experiencia	1 año
3. OBEJTIVOS DE CARGO	
1. Realización de los platos indicados por el nutricionista	
4. FUNCIONES PRINCIPALES	
<ul style="list-style-type: none"> - Organización general de la cocina - Elaboración de pedidos de materia prima - Responsabilidad con la utilidad de la cocina - Contratar Personal para el área - Supervisar la cocina a la hora del servicio - Verificación de la limpieza 	
4. COMPETENCIAS PERSONALES Y LABORALES:	
<ul style="list-style-type: none"> - Proactiva - Responsabilidad - Puntualidad - Carácter - Experiencia en manejo de personal 	

Tabla 6

1. PERFIL DEL CARGO:	
Nombre del Cargo:	Ayudante de Cocina
Dependencia:	Operativa
2. REQUISITOS FORMALES:	
Estudios Requeridos	Técnico en Gastronomía
Estudios de especialización, capacitación	N/A
Trayectoria Laboral	Haber laborado en restaurantes preferiblemente hospitalarios que sean de alta demanda en el mercado
Experiencia	1 año
3. OBEJTIVOS DE CARGO	
Hacer la ejecución de los diferentes Menús	
4. FUNCIONES PRINCIPALES	
<ul style="list-style-type: none"> - Limpiar, pelar y cortar los alimentos - Mezcla de ingredientes - Prever por la limpieza de la cocina - Apertura de negocio 	
4. COMPETENCIAS PERSONALES Y LABORALES:	
<ul style="list-style-type: none"> - Responsabilidad - Puntualidad - Sentido de pertenencia - Limpieza 	

Tabla 7

ORGANIGRAMA

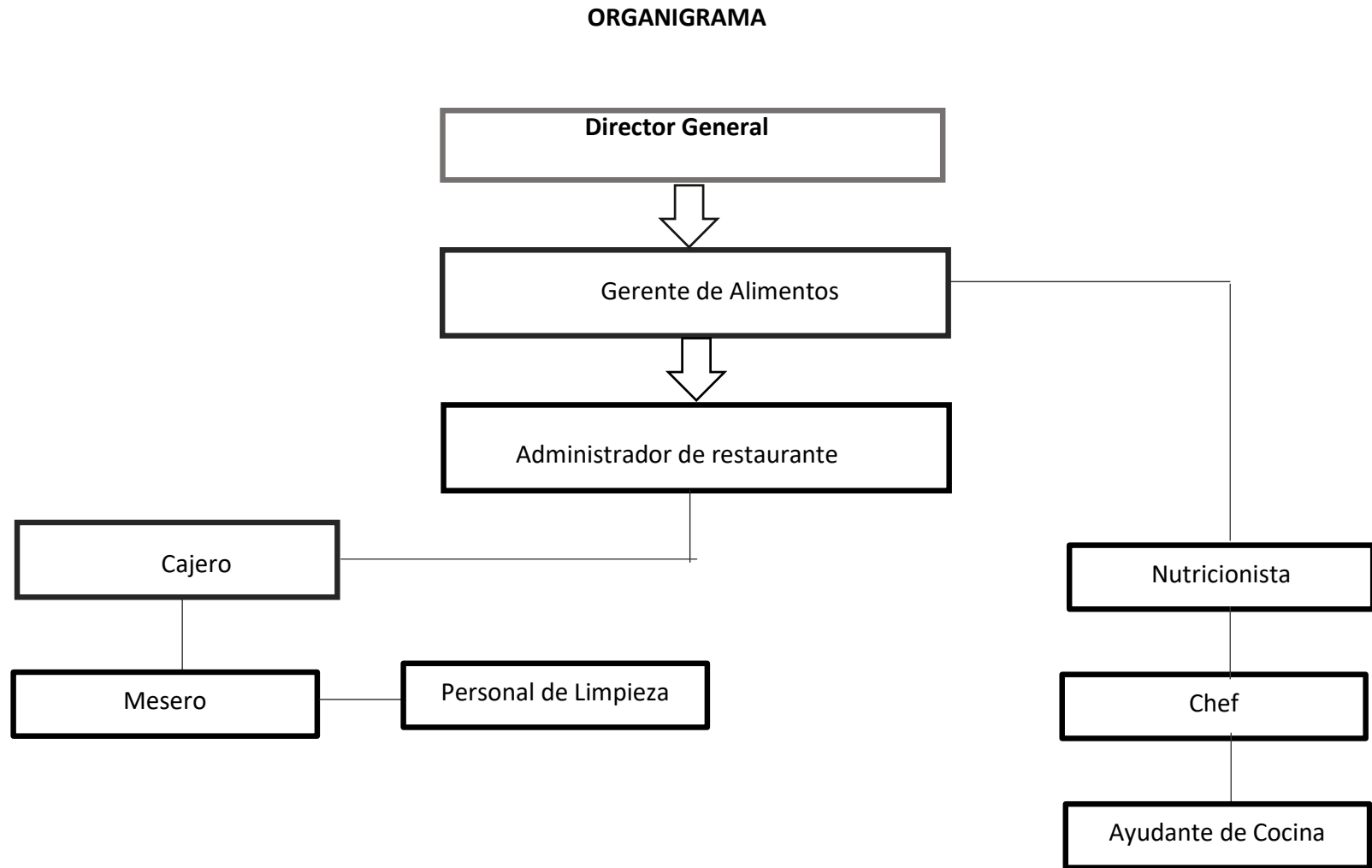


Ilustración 4

MARCO LEGAL

La normatividad colombiana deberá y hacer parte y tendrá lugar dentro del mismo proyecto e idea de negocio con el fin de establecer el objetivo empresarial y social frente a las demandas de la misma sociedad sin vulnerar algún derecho ni evadir algún otro deber. Dentro de ellos, se encuentra la siguiente legislación a la cual se acoge dicha idea.

1. CONSTITUCIÓN EMPRESARIAL

Para la definición de una organización empresarial o empresa, se debe tener ciertos criterios claros como la realización de matrícula en el registro mercantil como a continuación la oficina de Cámara y Comercio de Bogotá lo pone a disposición:

- Defina las razones para iniciar un negocio: oportunidad; necesidad; desempleo, plan de vida, etc.
- Encuentre una idea asociada a sus metas, conocimientos e ideales respondiendo a preguntas como: ¿esa idea resuelve una necesidad insatisfecha?, ¿su idea ya existe?, ¿cuál es el producto o servicio?, ¿fabricar o comercializar? Analice oportunidades de mercado para su idea: ¿quiénes son los clientes?, ¿cómo llegar a ellos?, ¿cuál es el valor diferencial que tiene el producto frente a los ya existentes en el mercado?
- Defina los recursos que necesita y analice su competencia, el potencial del mercado, las habilidades que necesita y la propuesta de valor de su modelo de negocio.
- Implemente el modelo de negocio definido teniendo en cuenta la propuesta de valor ofrecida a sus clientes. (BOGOTA C. D., PASOS PARA CREAR UNA EMPRESA, SF)

Por consiguiente, la misma entidad ofrece un procedimiento para legalizar formalmente la organización empresarial para así tener las reglamentaciones al día. (BOGOTA C. D., FORMALICE SU EMPRESA, SF)

2. LEGISLACIÓN SANITARIA 1.1 DECRETO 3075 DE 1997

Por el cual se reglamenta parcialmente la Ley 9 de 1979 y se dictan otras disposiciones. La salud es un bien de interés público. En consecuencia, las disposiciones contenidas en el presente Decreto son de orden público, regulan todas las actividades que puedan generar factores de riesgo por el consumo de alimentos, y se aplicarán: A todas las fábricas y establecimientos donde se

procesan los alimentos; los equipos y utensilios y el personal manipulador de alimentos. A todas las actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución y comercialización de alimentos en el territorio nacional. A los alimentos y materias primas para alimentos que se fabriquen, envasen, expendan, exporten o importen, para el consumo humano. A las actividades de vigilancia y control que ejerzan las autoridades sanitarias sobre la fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución, importación, exportación y comercialización de alimentos, sobre los alimentos y materias primas para alimentos.

CAPITULO III. PERSONAL MANIPULADOR DE ALIMENTOS

Artículo 13. ESTADO DE SALUD.

- a. El personal manipulador de alimentos debe haber pasado por un reconocimiento médico antes de desempeñar esta función. Así mismo, deber efectuarse un reconocimiento médico cada vez que se considere necesario por razones clínicas y epidemiológicas, especialmente después de una ausencia del trabajo motivada por una infección que pudiera dejar secuelas capaces de provocar contaminación de los alimentos que se manipulen. La dirección de la empresa tomar las medidas correspondientes para que al personal manipulador de alimentos se le practique un reconocimiento médico, por lo menos una vez al año.
- b. La dirección de la empresa tomara las medidas necesarias para que no se permita contaminar los alimentos directa o indirectamente a ninguna persona que se sepa o sospeche que padezca de una enfermedad susceptible de transmitirse por los alimentos, o que sea portadora de una enfermedad semejante, o que presente heridas infectadas, irritaciones cutáneas infectadas o diarrea. Todo manipulador de alimentos que represente un riesgo de este tipo deberá comunicarlo a la dirección de la empresa.

Artículo 14. EDUCACIÓN Y CAPACITACIÓN.

Todas las personas que han de realizar actividades de manipulación de alimentos deben tener 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 los alimentos. Las empresas deberán tener un plan de capacitación continuo y permanente para el personal manipulador de alimentos desde el momento de su contratación y luego ser reforzado mediante charlas, cursos u otros medios efectivos de actualización. Esta capacitación estará bajo la responsabilidad de la empresa y podrá ser efectuada por esta, por personas naturales o jurídicas contratadas y por las autoridades sanitarias. Cuando el plan de capacitación se realice a través de personas naturales o jurídicas diferentes a la empresa, estas deben contar con la autorización de la autoridad sanitaria competente. Para este efecto se tendrán en cuenta el contenido de la capacitación, materiales y ayudas utilizadas. La autoridad sanitaria en cumplimiento de sus actividades de vigilancia y control, verificara el cumplimiento del plan de capacitación para los manipuladores de alimentos que realiza la empresa. Para reforzar el cumplimiento de las prácticas higiénicas, se han de colocar en sitios estratégicos avisos alusivos a la obligatoriedad y necesidad de su observancia durante la manipulación de alimentos. El manipulador de alimentos debe ser entrenado para comprender y manejar el control de los puntos críticos que están bajo su responsabilidad y la importancia de su vigilancia o monitoreo; además, debe conocer los límites críticos y las acciones correctivas a tomar cuando existan desviaciones en dichos límites. Última Actualización: Resolución 2674 del 2013. A partir de Julio de 2014 entra en vigencia el Decreto 3075 de 2013. (POLITICA, DECRETO 3075 DE 1997, 1997)

1.1 NORMA TÉCNICA SECTORIAL COLOMBIANA NTS-USNA 007

7. REQUISITOS SANITARIOS PARA LOS MANIPULADORES DE ALIMENTOS

7.1 Todo manipulador de alimentos para desarrollar sus funciones debe recibir capacitación básica en materia de higiene de los alimentos y cursar otras capacitaciones de acuerdo con la periodicidad establecida por las autoridades sanitarias en las normas legales vigentes.

7.2 Todo manipulador de alimentos se debe practicar exámenes médicos especiales: Frotis de garganta con cultivo, KOH de uñas @ara detectar hongos), coprocultivo y examen de piel antes de su ingreso al establecimiento de la industria gastronómica y de acuerdo con las

Normas legales vigentes.

1.2 LEY 9 DE 1979 CÓDIGO SANITARIO NACIONAL

Por cuanto dicta medidas sobre las condiciones sanitarias básicas para la protección en el medio ambiente, suministro de agua, saneamiento de edificaciones, alimentos, droga,

medicamentos, cosméticos, vigilancia y control epidemiológico, prevención y control de desastres, derechos de los habitantes respecto a la salud. (POLITICA, LEY 9 DE 1979, 1979)

1.3 RESOLUCIÓN 5109 DE 2005

Reglamento Técnico sobre los requisitos de rotulado o etiquetado para alimentos envasados y materias primas de alimentos para consumo humano, expedido por el Ministerio de Protección Social y publicado en el Diario Oficial 46150 de enero 13 de 2006. (SOCIAL, 2005)

1.4 DECRETO 1575 DE 2007

El objeto del presente decreto es establecer el sistema para la protección y control de la calidad del agua, con el fin de monitorear, prevenir y controlar los riesgos para la salud humana causados por su consumo, exceptuando el agua envasada. Aplica a todas las personas prestadoras que suministren o distribuyan agua para consumo humano, ya sea cruda o tratada, en todo el territorio nacional, independientemente del uso que de ella se haga para otras actividades económicas, a las direcciones territoriales de salud, autoridades ambientales y sanitarias y a los usuarios. (REPUBLICA, 2007)

1.5 RESOLUCIÓN 765 de 2010: Deroga a Res.1090 de 1998 y 127 del 2001

ARTÍCULO PRIMERO. - OBJETO. La presente resolución tiene por objeto regular el proceso de capacitación para manipulación de alimentos dirigida a:

1. Las personas Naturales y Jurídicas — establecimientos destinados al almacenamiento, distribución, preparación y/o expendio de alimentos y de transporte de éstos, en los que se deberá ofrecer al personal manipulador el curso de manejo higiénico de alimentos con intensidad mínima de seis (6) horas, desde el momento de su contratación.

Parágrafo: Las fábricas de Alimentos deberán regirse a lo estipulado en la Ley 1122 de 2007 en la que se establecen las competencias del INVIMA.

2. Las personas Naturales y Jurídicas — establecimientos donde se, almacenen, distribuyan, transporten, expendan y manipulen alimentos que no estén considerados en el numeral anterior y que deberán obtener constancia de asistencia al curso de educación sanitaria en manejo adecuado de alimentos, mínimo una vez al ario, el cual no podrá ser inferior a seis (6) horas.

PARÁGRAFO: En los establecimientos antes señalados, donde la capacitación se ofrezca por capacitador particular, deberá reposar como soporte junto a la certificación en manejo higiénico de alimentos, copia de la autorización vigente de los capacitadores particulares, solicitud de la supervisión la cual debe tener evidencia de radicación ante la autoridad competente y la lista de personas capacitadas.

ARTÍCULO SEGUNDO. - REQUISITOS PARA SER MANIPULADOR DE ALIMENTOS. Para ser manipulador de alimentos se requiere: Certificado de capacitación en educación sanitaria para el manejo adecuado de alimentos expedido por las Empresas Sociales del Estado o capacitador particular autorizado por el ente rector de salud o quién haga sus veces en el Distrito Capital. Reconocimiento médico con certificado sobre las condiciones del estado de salud del manipulador de alimentos.

PARÁGRAFO PRIMERO: De conformidad con lo establecido en el artículo 80 de la Resolución 2905 de 2007, cuando se trate de personal de establecimientos dedicados al expendio y almacenamiento de carne y productos cárnicos comestibles se deberá cumplir con los requisitos de capacitación de dicha norma. (BOGOTA A. D., 2010)

ESTUDIO FINANCIERO

PLAN DE INVERSIÓN:

El restaurante se establecerá con fondos propios y financiados por parte de los socios y el capital. En la constitución de la compañía los tres socios ofrecerán el capital inicial del cual contara con los ítems relacionados en la tabla a continuación. Los cuales se dividen en los activos fijos y el capital de trabajo.

Como tal la constitución se realizó como estudio con el inicio de operación en el año 2019.

PLAN DE INVERSIÓN			
ACTIVOS	MONTO	FONDOS PROPIOS	FINANCIAMIENTO
Activos Fijos	\$ 48.800.000		
Mobiliario y equipo	\$ 3.500.000	\$ 2.000.000	\$ 1.500.000
Maquinaria y equipo	\$ 1.500.000	\$ 1.000.000	\$ 500.000
Terreno	\$ 2.000.000	\$ 100.000	\$ 1.900.000
Edificio	\$ 1.800.000	\$ 800.000	\$ 1.000.000
Vehículo de distribución	\$ 40.000.000	\$ 10.000.000	\$ 30.000.000
Total			
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 42.100.000		
Costos de producción	\$ 5.000.000		\$ 5.000.000
Sueldos y carga prestacional	\$ 6.100.000		\$ 6.100.000
Gastos de venta	\$ 15.500.000		\$ 15.500.000
Gastos de administración	\$ 15.500.000		\$ 15.500.000
ACTIVOS NOMINALES	\$ 32.000.000	\$ 32.000.000	
Constitución	\$ 12.000.000		
Total	\$ 122.900.000	\$ 45.900.000	\$ 77.000.000

Tabla 8

La participación de los socios es de forma equitativa y se dividió los valores en cada aspecto. Por parte de la financiación, equivale a mas del 50% de lo proyectado, pero es elemental su proporción en cada aspecto.

PLAN DE FINANCIACIÓN:

<p style="text-align: center;">WORD FIT NIT. 800.999.999-9 PLAN DE FINANCIACIÓN 1 DE ENERO DE 2019</p>					
	Descripción	Cantidad / Periodo	Costo unitario estimado	Costo total estimado	
ANUAL	Planta				
	Computador	3	\$ 1.000.000	\$	3.000.000
	Impresora	2	\$ 600.000	\$	1.200.000
	Teléfono	3	\$ 220.000	\$	660.000
	Programa de desarrollo empresarial	1	\$ 800.000	\$	800.000
	Equipo caja registradora	2	\$ 1.500.000	\$	3.000.000
	Impuestos				
	Renta	6			
Iva	4				
	CREE				
MENSUAL	Servicios			\$	-
	Arriendo	1	\$ 1.800.000	\$	1.800.000
	Agua	1	\$ 250.000	\$	250.000
	Energía	1	\$ 250.000	\$	250.000
	Internet y telefonía	1	\$ 400.000	\$	400.000
	Nomina			\$	-
	Cajero	2	\$ 1.000.000	\$	2.000.000
	Asistente Administrativo	1	\$ 1.050.000	\$	1.050.000

Tabla 9

En el plan de financiación se tuvo en cuenta los diferentes aspectos relacionados con la inversión inicial donde se especifica sobre lo que se dispondrá para el desarrollo de la operación durante su inicio en 2019. Es así como se viene proyectando un producto de trabajo y financiación.

Se puede observar que el detalle mensual y anual se definen los movimientos que tendrá dicha operación desde su operación inicial.

COSTOS:

A continuación, se observará detalladamente lo que se determina como los costos de operación donde se incluyen cada aspecto para la operación directa e indirecta. Evaluando los costos de materia prima principalmente.

PRODUCTO	CANTIDAD	VALOR
Banano	Kilo	\$ 1.500
Mango tommy	Kilo	\$ 3.000
Fresa	Kilo	\$ 2.500
Naranja	Libra	\$ 3.000
Mandarina	Kilo	\$ 4.000
Mango	Kilo	\$ 4.200
Uva	Libra	\$ 4.500
Zanahoria	Kilo	\$ 1.500
Limón	Kilo	\$ 4.900
Champiñones	500 gramos	\$ 5.500
Tomate de guiso	Kilo	\$ 4.200
Espinaca	Kilo	\$ 2.500
Brócoli	Kilo	\$ 4.200
Lechuga	Libra	\$ 900
Cebolla Cabezona	Kilo	\$ 5.000
Queso mozzarella	500 gramos	\$ 8.500
Jamón pierna de Pavo	15 tajadas	\$ 15.000
Miel	500 ml	\$20.000
Queso	Libra	\$ 6.000
Pimienta	250 gramos	\$ 6.000
Sal	Libra	\$ 1.000
Proteína/Marca por definir	Kilo	\$180.000
Pimentón	Kilo	\$ 2.200
Arroz Integral	Kilo	\$ 6.000
Aceite de Oliva	1000 Cm3	\$25.000
Lentejas	Kilo	\$ 2.900
Papa Parda	Libra	\$ 700
Cilantro	Libra	\$2.000
Ajo	Libra	\$ 2.000
Maggie	Caja	\$ 3.200
Salmon	Libra	\$ 8.800
Quinua	250 gramos	\$ 5.200
Robalo	Libra	\$ 6.500

Tomillo y laurel	Libra	\$ 2.000
Yogurt Fitness		\$ 10.000
Crema de Leche Light	500 gramos	\$ 3.600
Harina	2500Gramo	\$ 5.400
Leche Descremada	Litro	\$3.500
Leche de almendras	Litro	\$ 10.000
Polvo para hornear	80 gramos	\$ 4.500
Cubeta de Huevos	15	\$ 10.000
Yogurt Natural sin sabor	litro	\$ 6.500
Mayonesa Light	500 gramos	\$ 4.200
Mostaza	215 gramos	\$ 7.900
Lomo	Libra	\$9.000
Empaque Desechable		\$40.000
Papel Aluminio	40 metros	\$ 5.500

Tabla 10

Lo cual da a conocer cuales exactamente serán los productos a utilizar de forma variable y fija. Sin embargo, este fue en el inicio de operación, según la proyección de ventas del año, la adquisición será diferente pues podrá incrementar o disminuir según la demanda.

En el cuadro anterior se quiere mostrar los precios de compra ofrecidos por los proveedores como: Carulla, Corabastos y la tienda campesina estas compras dependen del precio ofrecido y la calidad de los productos, la compra se realiza al proveedor más económico.

PRODUCTO	PRECIO VENTA	COSTO VENTA
DESAYUNOS		
Café	\$800	\$560
Tostadas	\$1.500	\$1.050
Sándwiches	\$2.500	\$1.750
Jugos naturales	\$5.000	\$3.500
Copa de fruta	\$5.500	\$3.850
Avena en Hojuelas	\$1.500	\$1.050
Arepa integral	\$ 1.500	\$1.050
Homelet	\$2.500	\$1.750
Granola con leche deslactosada con fruta	\$3.500	\$2.450
Ensalada de frutas (4 frutas)	\$7.000	\$4.900
Granola con yogurt fitness y una fruta a elección	\$4.000	\$2.800
Arepa de quinua	\$1.500	\$1.050
ALMUERZOS		

Almuerzo 1	\$12.000	\$ 8.400
Almuerzo 2	\$12.000	\$8.400
Almuerzo 3	\$12.000	\$8.400
Almuerzo 4	\$12.000	\$8.400
Almuerzo 5	\$12.000	\$8.400
Almuerzo 6	\$12.000	\$8.400
Almuerzo 7	\$12.000	\$8.400
Almuerzo 8	\$12.000	\$8.400
SNACKS		
Granola con mousse de frutos rojos con yogurt Fitness	\$2.000	\$1.400
Torta de zanahorias light.	\$2.000	\$1.400
Barras de cereales nutritivas	\$2.000	\$1.400
Porciones fruta picada	\$1.500	\$1.050
Brownies light sin azúcar	\$2.500	\$1.750
Batidos	\$3.000	\$2.100
ENSALADAS		
Ensalada 1	\$6.000	\$4.200
Ensalada 2	\$6.000	\$4.200
Ensalada 3	\$6.000	\$4.200

Tabla 11

Este valor también ha sido considerado según los índices de inflación e incremento del PIB puesto que en el país tuvo un incremento favorable en la economía en comparación al año anterior (2018). Sin embargo, en lo corrido del 2020 se tiene en cuenta la pandemia del COVID19, lo cual generó una caída bastante fuerte en la economía no solo la colombiana, se puede hablar de occidente y Europa. Los datos encontrados como el incremento y la disminución porcentual año a año se tendrán en cuenta frente a los costos e inversiones en los capitales. (BANCO, 2019)

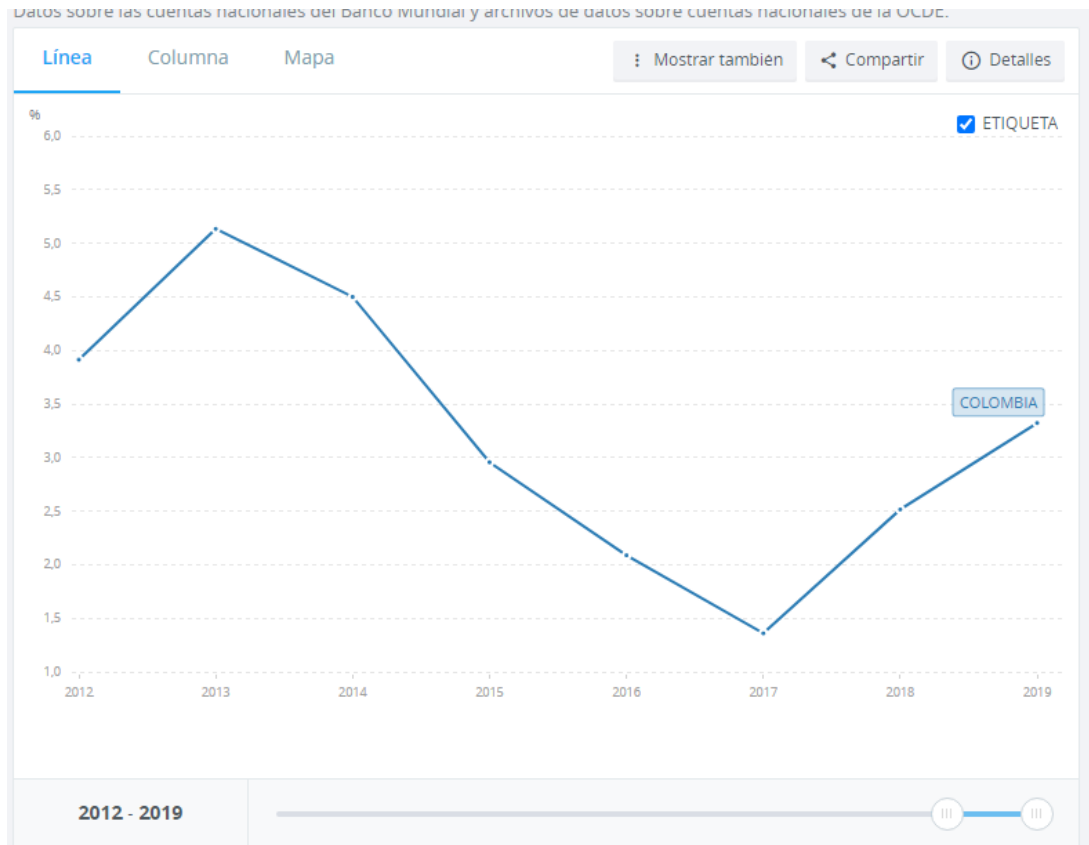


Ilustración 5

Después de entender el impacto que ha generado la crisis sanitaria y económica a nivel mundial, es importante tener como objetivo la importancia de cuidar los precios de venta, los costos de producción y los gastos de operación para ayudar a la sociedad como compañía.

Es claro que habrá una proyección diferente y no esta exenta ninguna empresa en el país y en el mundo. Esto causo que grandes decisiones fueran tomadas de forma directa, creando diferentes impactos para toda percepción positiva y negativa. A lo que los estudios financieros nunca estuvieron preparados para algo como esto, pero si tuvieron acción en el movimiento de crear alternativas de negocio y acomodarse a los requerimientos del mercado, junto con las herramientas que están disponibles o de las que se crearon para llevar a la cotidianidad a sobrevivir.

GASTOS:

Para el restaurante es importante encontrar los gastos que intervendrán en la operación directa e indirecta de la producción, así como la actuación de la inversión de los capitales. Aquí se determina de forma general lo que habrá disponible en la compañía del presupuesto financiero.

Los gastos están determinados en la operación, es decir, producción y administración. Los gastos requeridos son necesarios y altamente estudiados para la financiación del proyecto y encontrar la dirección para cumplir el cometido y seguir el horizonte del proyecto.

Es por eso, que se ha detallado frente a las estipulaciones impuestas por la academia la cual dirige de forma puntual el desarrollo de la inversión. A continuación, se refleja los gastos determinados y proyectado por la compañía según los diferentes escenarios nunca antes vistos como la actual pandemia.

Caja menor	\$ 300.000
Arriendo	\$ 1.200.000
Insumo	\$ 460.000
Salario chef mensual con sus prestaciones	\$ 2.017.860
Salario ayudante mensual con sus prestaciones	\$ 950.000
Salario mensajero mensual	\$ 1.100.000
Gerente de mercadeo mensual con sus prestaciones legales	\$ 2.328.300
Celular con minuto y plan de datos ilimitados	\$ 145.000
Cargo por servicios de la plataforma de pago en línea	\$ 8.000
Gastos fijos (agua, energía, gas, internet, teléfono y tv) mensual	\$ 750.000
TOTAL, DE GASTOS	\$ 9.259.160

De tal manera considerando los costos y gastos, es fundamental e las siguientes partes presentar las proyecciones debidas, demostrando un desarrollo financiero acoplándose a los diferentes escenarios que puedan afectar el funcionamiento de la compañía y poder cumplir con los objetivos propuestos desde el principio.

INGRESOS:

Los ingresos hacen parte fundamental de la operación y va encaminado y de la mano con los objetivos, las proyecciones, entre otros. Estas ultimas convierten a los ingresos en su principal factor. Los ingresos serán tenidos en cuenta para las proyecciones tanto de la producción como la comercialización y diferentes decisiones de inversión.

Es por eso, que se han realizado toma de datos de ventas mes a mes del ultimo año en cantidades y precio de cada producto que esta en el portafolio de la compañía. Tanto de los desayunos, almuerzos, snacks, entre otros.

Se hará un promedio que detalla la participación de cada producto entre sus ingresos mensuales e inversión. Estas tablas a continuación se realizaron teniendo en cuenta las ventas mensuales en el punto, sea por mayor o al detal, toda venta fue tomada en cuenta para poder conseguir la información completa.

DESAYUNOS													
PRODUCTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	MÁX ANUAL PROYECTADO
Café	1020	1056	1164	1092	1104	1188	1200	1152	1116	1176	1188	950	1200
Tostadas	255	281	309	339	373	411	452	497	547	601	661	529	661
Sándwiches	255	281	309	339	373	411	452	497	547	601	661	529	661
Jugos naturales	128	141	155	170	187	206	227	249	274	302	332	266	332
Copa de fruta	128	141	155	170	187	206	227	249	274	302	332	266	332
Avena en Hojuelas	128	141	155	170	187	206	227	249	274	302	332	266	332
Arepa integral	128	141	155	170	187	206	227	249	274	302	332	266	332
Homelet	128	141	155	170	187	206	227	249	274	302	332	266	332
Granola con leche deslactosada con fruta	128	141	155	170	187	206	227	249	274	302	332	266	332
Ensalada de frutas (4 frutas)	255	281	309	339	373	411	452	497	547	601	661	529	661
Granola con yogurt fitness y una fruta a elección	255	281	309	339	373	411	452	497	547	601	661	529	661
Arepa de quinua	510	561	617	679	747	821	903	994	1093	1203	1323	1058	1323
VENTAS MENSUALES POR UNIDAD	3318	3587	3947	4147	4465	4889	5273	5628	6041	6595	7147	5720	7159

Tabla 12

ENTRADAS													
PRODUCTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	MÁX ANUAL PROYECTADO
Ensalada 1	800	880	968	1065	1171	1288	1417	1559	1715	1886	2075	1660	2075
Ensalada 2	900	990	1089	1198	1318	1449	1594	1754	1929	2122	2334	1867	2334
Ensalada 3	950	1045	1150	1264	1391	1530	1683	1851	2036	2240	2464	1971	2464
VTAS MEN. UNID.	2650	2915	3207	3527	3880	4267	4694	5164	5680	6248	6873	5498	6873

Tabla 13

ALMUERZOS													
PRODUCTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	MÁX ANUAL PROYECTADO
Almuerzo 1	900	990	1089	1198	1318	1449	1594	1754	1929	2122	2334	1867	2334
Almuerzo 2	900	990	1089	1198	1318	1449	1594	1754	1929	2122	2334	1867	2334
Almuerzo 3	900	990	1089	1198	1318	1449	1594	1754	1929	2122	2334	1867	2334
Almuerzo 4	900	990	1089	1198	1318	1449	1594	1754	1929	2122	2334	1867	2334
Almuerzo 5	950	1045	1150	1264	1391	1530	1683	1851	2036	2240	2464	1971	2464
Almuerzo 6	1000	1100	1210	1331	1464	1611	1772	1949	2144	2358	2594	2075	2594
Almuerzo 7	980	1078	1186	1304	1435	1578	1736	1910	2101	2311	2542	2033	2542
Almuerzo 8	900	990	1089	1198	1318	1449	1594	1754	1929	2122	2334	1867	2334
VTA. MEN. UNIDAD	7430	8173	8991	9889	10880	11964	13161	14480	15926	17519	19270	15414	19270

Tabla 14

SNACKS													
PRODUCTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	MÁX ANUAL PROYECTADO
Granola con mousse de frutos rojos con yogurt Fitness	240	264	290	319	351	387	425	468	514	566	622	498	622
Torta de zanahorias light.	200	220	242	266	293	322	354	390	429	472	519	415	519
Barras de cereales nutritivas	240	264	290	319	351	387	425	468	514	566	622	498	622
Porciones fruta picada	240	264	290	319	351	387	425	468	514	566	622	498	622
Brownies light sin azúcar	240	264	290	319	351	387	425	468	514	566	622	498	622
Batidos	240	264	290	319	351	387	425	468	514	566	622	498	622
VENTAS MENSUALES POR UNIDAD	1400	1540	1692	1861	2048	2257	2479	2730	2999	3302	3629	2905	3629

Tabla 15



Ilustración 6

Las ventas de desayunos han sido ascendentes de forma lineal durante el año, sin embargo, en diciembre ha mostrado una disminución de ventas.

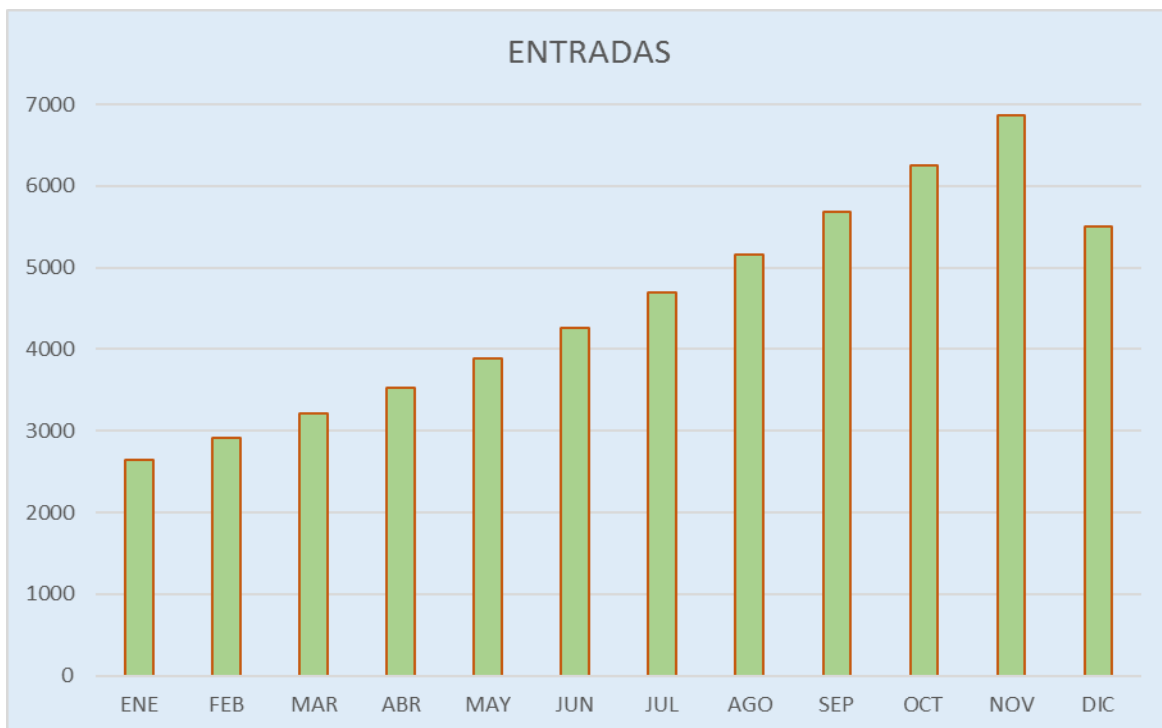


Ilustración 7

Al igual que el anterior grafico de desayunos los snacks tienen una variación lineal.

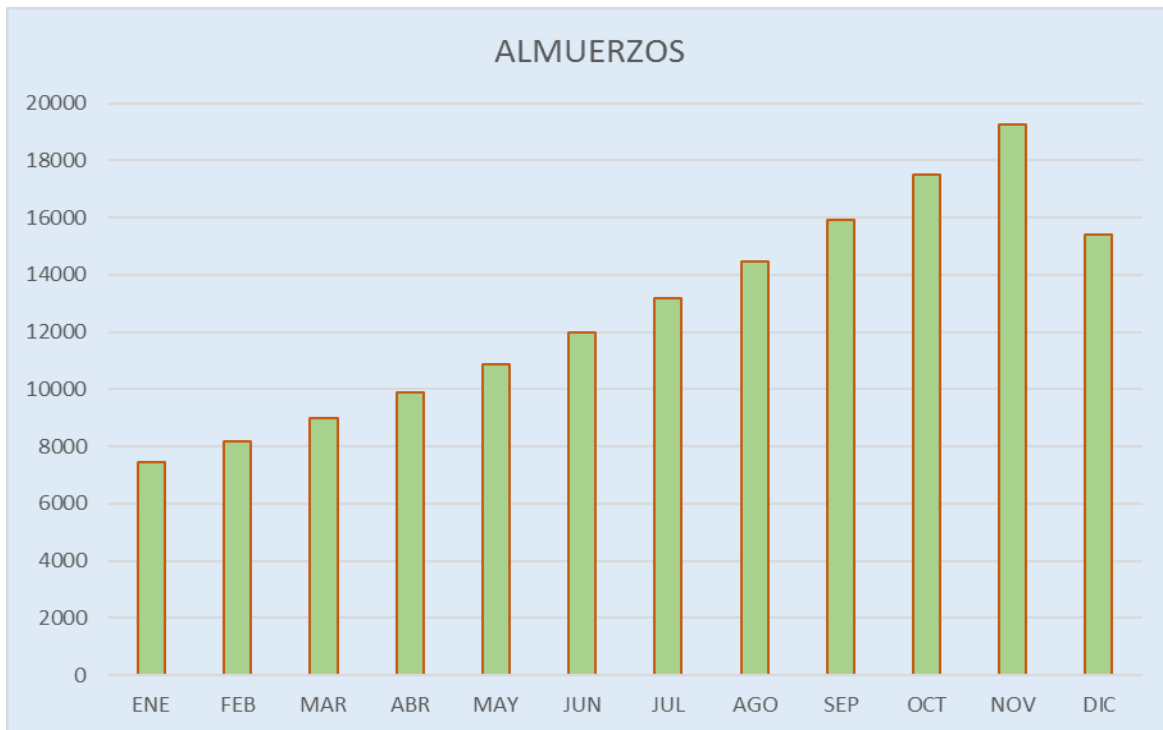


Ilustración 8

Al ser la función principal del restaurante, los almuerzos alcanzan a ser el producto estrella.

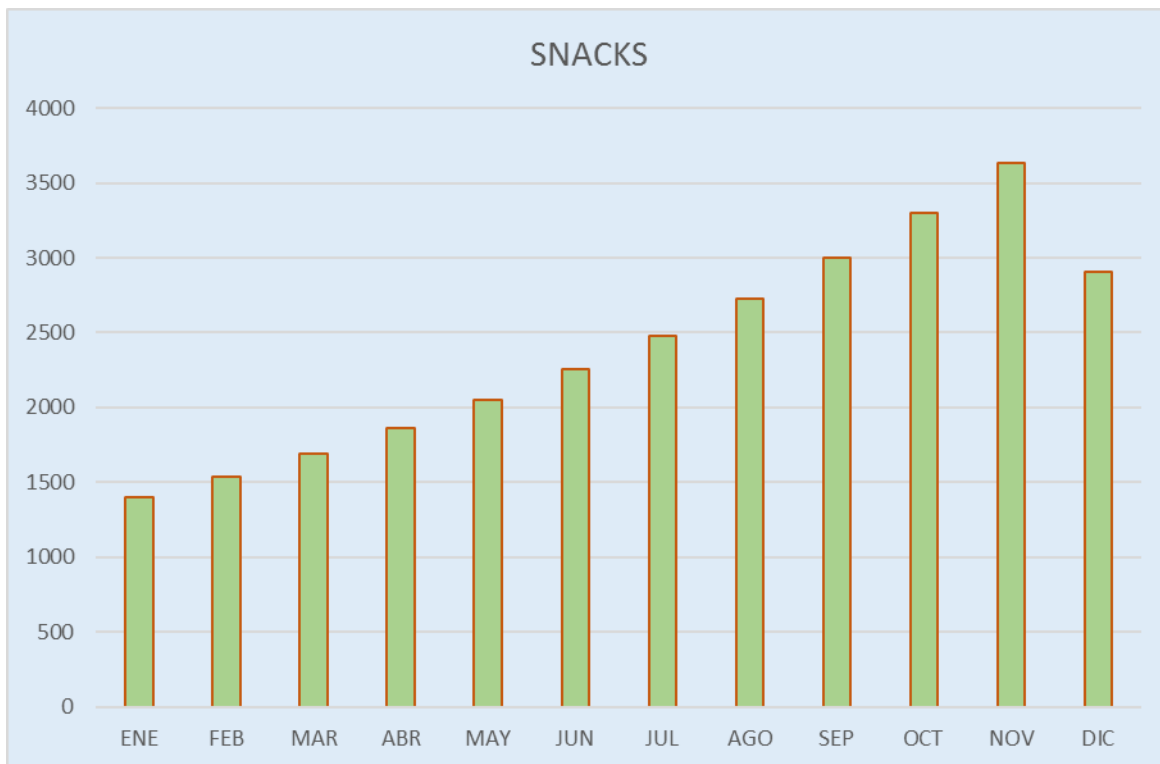


Ilustración 9

Por otro lado, los snacks parecen ser los menos vendidos, como un producto de relleno.

PROYECCION DE VENTAS

Según el estudio de mercado, la empresa debe tener 56.088 clientes potenciales en la UPZ Minuto de Dios, de estratos Medio-Bajo y en un rango de edad que va desde los 25 hasta los 46 años de edad, en base a los clientes potenciales, se sacó el porcentaje de participación esperado para cada periodo de tiempo, En cuanto a la capacidad instalada se puede atender un promedio de 40 personas por hora, 400 personas por día y 1.200.000 al mes, sin embargo la proyección está calculada para 16 personas por hora, 128 diarias y 6.860 al mes. Debido a la cantidad de productos ofrecidos, la diferencia de precios y el margen de ganancia, se discrimino la proyección de ventas mensual por cada uno de los productos del menú.

	% ind	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total, anual
Estudio ventas netas	21%	\$ 26.700.000	\$ 32.324.926	\$ 39.134.864	\$ 47.379.461	\$ 57.360.958	\$ 69.445.272	\$ 84.075.405	\$ 101.787.688	\$ 123.231.443	\$ 149.192.784	\$ 180.623.438	\$ 218.675.631	\$ 1.129.931.870
Coste de ventas	3%	\$ 2.857.700	\$ 2.929.143	\$ 3.002.371	\$ 3.077.430	\$ 3.154.366	\$ 3.233.225	\$ 3.314.056	\$ 3.396.907	\$ 3.481.830	\$ 3.568.876	\$ 3.658.098	\$ 3.749.550	\$ 39.423.552
Beneficio Bruto		\$ 23.842.300	\$ 29.395.784	\$ 36.132.493	\$ 44.302.030	\$ 54.206.592	\$ 66.212.047	\$ 80.761.349	\$ 98.390.781	\$ 119.749.613	\$ 145.623.909	\$ 176.965.340	\$ 214.926.081	\$ 1.090.508.319
Gastos controlables:														
Sueldo y salarios	2%	\$ 6.396.060	\$ 6.492.001	\$ 6.589.381	\$ 6.688.222	\$ 6.788.545	\$ 6.890.373	\$ 6.993.729	\$ 7.098.635	\$ 7.205.114	\$ 7.313.191	\$ 7.422.889	\$ 7.534.232	\$ 83.412.371
Cargos														
Gastos de nomina	2%	\$ 3.200.000	\$ 3.248.000	\$ 3.296.720	\$ 3.346.171	\$ 3.396.363	\$ 3.447.309	\$ 3.499.018	\$ 3.551.504	\$ 3.604.776	\$ 3.658.848	\$ 3.713.731	\$ 3.769.437	\$ 41.731.877
Legales y contabilidad		\$ 910.000	\$ 910.000	\$ 910.000	\$ 910.000	\$ 910.000	\$ 910.000	\$ 910.000	\$ 910.000	\$ 910.000	\$ 910.000	\$ 910.000	\$ 910.000	\$ 10.920.000
Publicidad	2%	\$ 235.000	\$ 240.170	\$ 245.454	\$ 250.854	\$ 256.373	\$ 262.013	\$ 267.777	\$ 273.668	\$ 279.689	\$ 285.842	\$ 292.130	\$ 298.557	\$ 3.187.526
Viajes/vehículos	2%	\$ 1.861.667	\$ 1.900.762	\$ 1.940.678	\$ 1.981.432	\$ 2.023.042	\$ 2.065.526	\$ 2.108.902	\$ 2.153.189	\$ 2.198.406	\$ 2.244.572	\$ 2.291.708	\$ 2.339.834	\$ 25.109.717
Cuota y suscripciones		\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 1.080.000
Servicios Públicos	2%	\$ 750.000	\$ 761.250	\$ 772.669	\$ 784.259	\$ 796.023	\$ 807.963	\$ 820.082	\$ 832.384	\$ 844.869	\$ 857.542	\$ 870.406	\$ 883.462	\$ 9.780.909
Varios	2%	\$ 122.000	\$ 123.830	\$ 125.687	\$ 127.573	\$ 129.486	\$ 131.429	\$ 133.400	\$ 135.401	\$ 137.432	\$ 139.494	\$ 141.586	\$ 143.710	\$ 1.591.028
Total, gastos controlables		\$ 13.564.727	\$ 13.766.013	\$ 13.970.589	\$ 14.178.510	\$ 14.389.832	\$ 14.604.612	\$ 14.822.909	\$ 15.044.780	\$ 15.270.287	\$ 15.499.489	\$ 15.732.450	\$ 15.969.232	\$ 176.813.427
Gastos fijos:														
Alquiler		\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 14.400.000
Depreciación		-\$ 650.000	-\$ 650.000	-\$ 650.000	-\$ 650.000	-\$ 650.000	-\$ 650.000	-\$ 650.000	-\$ 650.000	-\$ 650.000	-\$ 650.000	-\$ 650.000	-\$ 650.000	-\$ 7.800.000
Seguro		\$ 324.000	\$ 324.000	\$ 324.000	\$ 324.000	\$ 324.000	\$ 324.000	\$ 324.000	\$ 324.000	\$ 324.000	\$ 324.000	\$ 324.000	\$ 324.000	\$ 3.888.000
Permiso y licencias		\$ 990.000	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	
Pagos de prestamos		\$ 1.604.167	\$ 1.604.167	\$ 1.604.167	\$ 1.604.167	\$ 1.604.167	\$ 1.604.167	\$ 1.604.167	\$ 1.604.167	\$ 1.604.167	\$ 1.604.167	\$ 1.604.167	\$ 1.604.167	\$ 19.250.000

Varios	2%	\$ 450.000	\$ 456.750	\$ 463.601	\$ 470.555	\$ 477.614	\$ 484.778	\$ 492.049	\$ 499.430	\$ 506.922	\$ 514.525	\$ 522.243	\$ 530.077	\$ 5.868.545
Total, de gastos fijos		\$ 3.918.167	\$ 2.934.917	\$ 2.941.768	\$ 2.948.722	\$ 2.955.780	\$ 2.962.944	\$ 2.970.216	\$ 2.977.597	\$ 2.985.088	\$ 2.992.692	\$ 3.000.410	\$ 3.008.244	\$ 36.596.545
Gastos totales		\$ 17.482.893	\$ 16.700.929	\$ 16.912.356	\$ 17.127.232	\$ 17.345.612	\$ 17.567.557	\$ 17.793.125	\$ 18.022.377	\$ 18.255.375	\$ 18.492.181	\$ 18.732.860	\$ 18.977.475	\$ 213.409.972
Beneficios y perdidas netos antes de impuesto		\$ 6.359.407	\$ 12.694.855	\$ 19.220.137	\$ 27.174.799	\$ 36.860.980	\$ 48.644.490	\$ 62.968.224	\$ 80.368.404	\$ 101.494.238	\$ 127.131.727	\$ 158.232.480	\$ 195.948.605	\$ 877.098.347
Impuestos	33%	\$ 2.098.604	\$ 4.189.302	\$ 6.342.645	\$ 8.967.684	\$ 12.164.123	\$ 16.052.682	\$ 20.779.514	\$ 26.521.573	\$ 33.493.099	\$ 41.953.470	\$ 52.216.718	\$ 64.663.040	\$ 289.442.454
BENEFICIO/ PERDIDA NETOS DESPUES DE IMPUESTOS		\$ 4.260.802	\$ 8.505.553	\$ 12.877.492	\$ 18.207.115	\$ 24.696.857	\$ 32.591.808	\$ 42.188.710	\$ 53.846.831	\$ 68.001.140	\$ 85.178.257	\$ 106.015.762	\$ 131.285.566	\$ 587.655.892

Tabla 16

La proyección realizada se determinó a cinco años lo que promete un fortalecimiento en la situación financiera, pues es aquí donde surgirán todas las decisiones, frente a un primer año, se tuvo en cuenta la participación de las ventas en su máximo número vendido dejando este factor como el más alto a lograr con la clara idea de los incrementos y disminuciones económicas de carácter social.

Es así como se quiere lograr los objetivos de la compañía y así fortalecer las relaciones comerciales en el sector y en la ciudad. Alcanzando niveles y resultado de optimo nivel que permitan confiar en las decisiones tomadas bajo los resultados mes a mes del primer año.

PROYECCIÓN

	% ind 1	% ind 2	% ind 3	% ind 4	% ind 5	Total, Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Estudio ventas netas	21%	21%	21%	22%	22%	\$ 1.129.931.870	\$ 1.370.359.623	\$ 1.664.858.890	\$ 2.026.214.731	\$ 2.470.377.189
Coste de ventas	3%	3%	1%	4%	4%	\$ 39.423.552	\$ 40.606.258	\$ 41.012.321	\$ 42.652.814	\$ 44.358.926
Beneficio Bruto						\$ 1.090.508.319	\$ 1.329.753.365	\$ 1.623.846.569	\$ 1.983.561.917	\$ 2.426.018.262
Gastos controlables:								\$ 0	\$ 0	\$ 0
Sueldo y salarios	2%	2%	2%	2%	3%	\$ 83.412.371	\$ 85.080.618	\$ 86.782.231	\$ 88.517.875	\$ 90.819.340
Cargos							\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos de nomina	2%	2%	2%	2%	3%	\$ 41.731.877	\$ 42.566.514	\$ 43.417.844	\$ 44.286.201	\$ 45.437.643
Legales y contabilidad						\$ 10.920.000	\$ 10.920.000	\$ 10.920.000	\$ 10.920.000	\$ 10.920.000
Publicidad	2%	2%	2%	2%	2%	\$ 3.187.526	\$ 3.254.464	\$ 3.316.299	\$ 3.372.676	\$ 3.440.130
Viajes/vehículos	2%	1%	1%	1%	1%	\$ 25.109.717	\$ 25.461.253	\$ 25.715.866	\$ 26.024.456	\$ 26.336.749
							\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Cuota y suscripciones						\$ 1.080.000	\$ 1.080.000	\$ 1.080.000	\$ 1.080.000	\$ 1.080.000
Servicios Públicos	2%	2%	2%	2%	3%	\$ 9.780.909	\$ 9.976.527	\$ 10.176.057	\$ 10.379.578	\$ 10.649.447
Varios	2%	2%	2%	2%	3%	\$ 1.591.028	\$ 1.622.848	\$ 1.655.305	\$ 1.688.411	\$ 1.732.310
Total, gastos controlables						\$ 176.813.427	\$ 179.962.225	\$ 183.063.602	\$ 186.269.198	\$ 190.415.619
Gastos fijos:							\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Alquiler		2%	2%	2%	3%	\$ 14.400.000	\$ 14.688.000	\$ 14.981.760	\$ 15.281.395	\$ 15.678.711
Depreciación						-\$ 7.800.000	-\$ 7.800.000	-\$ 7.800.000	-\$ 7.800.000	-\$ 7.800.000

Seguro		2%	2%	2%	2%	\$ 3.888.000	\$ 3.961.872	\$ 4.041.109	\$ 4.117.891	\$ 4.196.130
Permiso y licencias		2%	2%	2%	2%		\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
							\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Pagos de prestamos						\$ 19.250.000	\$ 19.250.000	\$ 19.250.000	\$ 19.250.000	\$ 19.250.000
Varios	2%	2%	2%	2%	3%	\$ 5.868.545	\$ 5.985.916	\$ 6.105.634	\$ 6.227.747	\$ 6.389.668
Total, de gastos fijos						\$ 36.596.545	\$ 36.085.788	\$ 36.578.504	\$ 37.077.033	\$ 37.714.510
Gastos totales						\$ 213.409.972	\$ 216.048.013	\$ 219.642.106	\$ 223.346.231	\$ 228.130.130
Beneficios y perdidas netos antes de impuesto						\$ 877.098.347	\$ 1.113.705.352	\$ 1.404.204.463	\$ 1.760.215.686	\$ 2.197.888.133
Impuestos	33%	32%	32%	32%	33%	\$ 289.442.454	\$ 367.522.766	\$ 449.345.428	\$ 570.309.882	\$ 714.313.643
BENEFICIO/ PERDIDA NETOS DESPUES DE IMPUESTOS						\$ 587.655.892	\$ 746.182.586	\$ 954.859.035	\$ 1.189.905.804	\$ 1.483.574.490

Tabla 17

Dentro de la participación se pudo observar que en la proyección hay buena cara hacia los años siguientes, concluyendo que puede haber y existirá un mejor manejo cada vez de los recursos financieros trabajados conjuntamente con los otros recursos. Para poder llegar a la meta anualmente, deben ajustarse los indicadores según lo consultado en las fuentes anteriores sobre eventualidades que comprometan los altos y bajos valor tanto en la producción como en el costo de producción. Claro esta cuidando la esencia de lo que debe considerarse para el buen funcionamiento organizacional de la compañía.

Se puede evidenciar, además, que los años siguientes no tendrán incrementos lineales, mas bien pueden llegar a ser cambiantes debido a los impactos sociales que se están viviendo en la actualidad, lo que lleva a actuar de una forma bastante drástica y conveniente para todo aspecto. es coherente tener esto bien claro y estipulado dentro de la proyección del proyecto para estar preparados ante cualquier situación que comprometa a la compañía en forma interna y de la externa.

ANÁLISIS DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

Dentro de las proyecciones estratégicas de la compañía es importante recalcar que hay que estudiar como el punto de equilibrio llega a ser el fundamento más importante para que el capital sea cuidado y no desperdiciado frente a las necesidades del proyecto para estar en función.

Adelante se demuestra lo que se establece específicamente mostrando un punto de equilibrio entre los costos fijos y variables. Se logró hacer un análisis mas detallado donde se plantea que el punto de equilibrio ajuste el valor de 1000 unidades vendidas y determinando su precio de venta, costo fijo y variable. La utilidad demuestra estar en cero, pues aquí se observa que el PE registra una satisfacción plena para el funcionamiento de la compañía en su primer momento.

COSTOS FIJOS	
Caja menor	\$ 300.000,00
Arriendo	\$ 1.200.000,00
Insumo	\$ 460.000,00
Salario chef mensual con sus prestaciones	\$ 2.017.860,00
Salario ayudante mensual con sus prestaciones	\$ 950.000,00
Salario mensajero mensual	\$ 1.100.000,00
Gerente de mercadeo mensual con sus prestaciones legales	\$ 2.328.300,00
Celular con minuto y plan de datos ilimitados	\$ 145.000,00
Cargo por servicios de la plataforma de pago en línea	\$ 8.000,00
Gastos fijos (agua, energía, gas, internet, teléfono y tv) mensual	\$ 750.000,00
TOTAL, DE GASTOS	\$ 9.259.160,00

Tabla 18

COSTOS VARIABLES

PRODUCTO	CANTIDAD	VALOR
Banano	Kilo	\$ 1.500,00
Mango tommy	Kilo	\$ 3.000,00
fresa	Kilo	\$ 2.500,00
Naranja	Libra	\$ 3.000,00
Mandarina	Kilo	\$ 4.000,00
Mango	Kilo	\$ 4.200,00
Uva	Libra	\$ 4.500,00
Zanahoria	Kilo	\$ 1.500,00
Limón	Kilo	\$ 4.900,00
Champiñones	500 gramos	\$ 5.500,00
Tomate de guiso	Kilo	\$ 4.200,00
Espinaca	Kilo	\$ 2.500,00
Brócoli	Kilo	\$ 4.200,00
Lechuga	Libra	\$ 900,00
Cebolla Cabezona	Kilo	\$ 5.000,00
Queso mozzarella	500 gramos	\$ 8.500,00
Jamón pierna de Pavo	15 tajadas	\$ 15.000,00
Miel	500 ml	\$ 20.000,00
Queso	Libra	\$ 6.000,00
Pimienta	250 gramos	\$ 6.000,00
Sal	Libra	\$ 1.000,00
Proteína/Marca por definir	Kilo	\$ 180.000,00
Pimentón	Kilo	\$ 2.200,00
Arroz Integral	Kilo	\$ 6.000,00
Aceite de Oliva	1000 Cm3	\$ 25.000,00
Lentejas	Kilo	\$ 2.900,00
Papa Parda	Libra	\$ 700,00
Cilantro	Libra	\$ 2.000,00
Ajo	Libra	\$ 2.000,00
Maggie	Caja	\$ 3.200,00
Salmon	Libra	\$ 8.800,00
Quinoa	250 gramos	\$ 5.200,00

Robalo	Libra	\$ 6.500,00
Tomillo y laurel	Libra	\$ 2.000,00
Yogurt Fitness		\$ 10.000,00
Crema de Leche Light	500 gramos	\$ 3.600,00
Harina	2500Gramo	\$ 5.400,00
Leche Descremada	Litro	\$ 3.500,00
Leche de almendras	Litro	\$ 10.000,00
Polvo para hornear	80 gramos	\$ 4.500,00
Cubeta de Huevos	15	\$ 10.000,00
Yogurt Natural sin sabor	Litro	\$ 6.500,00
Mayonesa Light	500 gramos	\$ 4.200,00
Mostaza	215 gramos	\$ 7.900,00
Lomo	Libra	\$ 9.000,00
Empaque Desechable		\$ 40.000,00
Papel Aluminio	40 metros	\$ 5.500,00
TOTAL		474.500

Tabla 19

Costos Fijos:	\$ 9.259.160
Precio * 1000 unid	\$ 24.000.000
Costos Variables:	\$ 5.860.000
P.E:	51%
Utilidades:	49%

Tabla 20

ESTADO DE RESULTADOS

En WORDFIT se realizó un Estado de resultados considerando el desarrollo del funcionamiento de la misma en I 2019 con valores sujetos a proyecciones y comportamientos del mismo. A continuación, se puede observar en detalle lo que se tuvo en cuenta para dicho valor:

WORDFIT	
NIT. 800.999.999-9	
ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL TOTAL ENTRE EL 1 DE ENERO Y EL 31 DE DICIEMBRE DE 2019	
EXPRESADOS EN PESOS COLOMBIANOS (COP)	
INGRESO DE VENTA	\$ 1.129.931.870
MENOS: DEVOLUCIONES	\$ -
<i>TOTAL INGRESOS</i>	<i>\$ 1.129.931.870</i>
MENOS: COSTO	\$ 99.423.552
<i>UTILIDAD BRUTA</i>	<i>\$ 1.030.508.318</i>
<i>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</i>	
GASTOS DE NOMINA	\$ 41.731.877
ARRENDAMIENTO	\$ 24.400.000
UTILES DE PAPELERIA OTROS	\$ 1.050.000
<i>UTILIDAD OPERACIONAL</i>	<i>\$ 963.326.441</i>
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 19.250.000
PERDIDAS	\$ 7.200.000
<i>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO</i>	<i>\$ 944.076.441</i>
PROVISION DE RENTA 33%	\$ 311.545.226
<i>UTILIDAD EJERCICIO</i>	<i>\$ 632.531.215</i>

Tabla 21

BALANCE GENERAL

Así como en el anterior punto se presenta un Balance General en el cual se detalla cada aspecto intentando contrarrestar las proyecciones con la inversión del grupo a participar en la gestión de la compañía.

WORDFIT
NIT. 800.999.999-9
ESTADOS DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019
EXPRESADOS EN PESOS COLOMBIANOS (COP)

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Bancos	\$ 26.000.000
Inversiones CDT	\$ 10.000.000
Cuentas por cobrar	\$ 7.980.000
Inventario de producto terminado	\$ 3.000.000
TOTAL ACTIVO CTE	\$ 46.980.000

ACTIVOS FIJOS

Propiedad planta y equipo	\$ 48.800.000
TOTAL ACTIVO	\$ 95.780.000

PASIVO

PASIVO CORRIENTE

Obligaciones bancarias	\$ 6.240.000
Proveedores nacionales	\$ 14.240.000
Arrendamientos	\$ 14.400.000
Obligaciones laborales (nomina)	\$ 12.000.000
TOTAL PASIVO CTE	\$ 46.880.000

OTROS PASIVOS

Otros pasivos	\$ 900.000
TOTAL PASIVO	\$ 47.780.000

PATRIMONIO

Aportes sociales	\$ 43.000.000
Reservas	\$ 5.000.000
utilidades del ejercicio	\$ -
TOTAL PATRIMONIO	\$ 48.000.000

TOTAL PASIVO Y PATIMONIO	\$ 95.780.000
---------------------------------	----------------------

Tabla 22

FLUJO DE CAJA

Dentro del ejercicio de analizar y plantear los Estados Financieros, es coherente mostrar como se ejecuta el flujo de caja a una proyección teniendo en cuenta los valores anteriores.

	MES 1 / AÑO1	MES 2 / AÑO 2
INGRESOS		
Ventas	\$ 26.700.000	\$ 27.501.000
Aportes	\$ 500.000	\$ 515.000
Préstamos	\$ 3.600.000	\$ 3.708.000
TOTAL INGRESOS	\$ 30.800.000	\$ 31.724.000
EGRESOS		
Inversiones	\$ 2.500.000	\$ 2.575.000
Personal	\$ 3.500.000	\$ 3.605.000
Materiales	\$ 8.900.000	\$ 9.167.000
Maquinaria	\$ 420.000	\$ 432.600
Gastos de Ventas	\$ 700.000	\$ 721.000
Servicios	\$ 90.000	\$ 92.700
Impuestos	\$ 240.000	\$ 247.200
Crédito	\$ 200.000	\$ 206.000
TOTAL EGRESOS	\$ 16.550.000	\$ 17.046.500
INGRESOS – EGRESOS	\$ 14.250.000	\$ 14.677.500
DISPONIBLE	\$ 14.250.000	\$ 14.677.500

Tabla 23

INDICADORES DE EVALUACIÓN

Para desarrollar y entender un indicador como el VPN es importante esclarecer el hecho de que para la inversión requerir de un buen interés y noción es óptimo.

Como ejemplo, se determinó una inversión de \$10.000.000 m/cte. Para recibir en el primer año \$15.000.000 M/cte., y el siguiente \$18.000.000 M/cte. Con un porcentaje del 15%. Es así como en el resultado formulado arrojó un resultado bastante alentador:

I	F1	F2	i
-\$ 10.000.000	\$ 15.000.000	\$ 18.000.000	15%

Tabla 24

AÑO	FLUJOS	VALOR PRESENTE
0	-\$ 10.000.000	-\$ 10.000.000
1	\$ 15.000.000	\$ 13.043.478
2	\$ 18.000.000	\$ 13.610.586

VPN	\$ 16.654.064,27
------------	------------------

Tabla 25

Siendo este resultado garantizado, es cuestión de iniciarlo lo cual generará beneficios para la organización y los accionistas principales.

LECCIONES APRENDIDAS Y RECOMENDACIONES

A forma de mejorar la calidad de estudio frente a los diferentes aspectos hechos dentro de este documento que se ajusta a un proyecto de creación de empresa mediante una idea de negocio, faculta toda necesidad de entender que requiere como colaborador, desarrollador y ejecutor como los estudiantes quienes ponen en apuesta todo lo que saben.

Es importante tener claro que cualquier idea es valida y se fundamenta en el simple concepto de crear e innovar en la sociedad y beneficio como sociedad y organización, llevando buena práctica y ética a la hora de realizar tal proyecto.

Para ello, se acomoda la necesidad de estudiar y determinar bajo ideas reales lo que se requiere como compañía para fundamentar un concepto original a desarrollar dentro de lo consistente entre la teoría y la puesta en acción.

La mala practica de “empresario” no solo radica en tener o poseer un capital y producirlo con aspiraciones mayores. Lleva una estrategia y un fundamento académico basado en las experiencias estudiadas que permitan generar ideas de solución reemplazando cualquier acto negativo y poco provechoso.

Brindar un buen servicio de forma amable y cordial con el fin de que los clientes sean atraídos y fieles a nuestro restaurante.

Darnos a conocer en el mercado con publicidades, folletos, etc.

Llamar la atención en el mercado con promociones y descuentos en los productos.

RESUMEN EJECUTIVO

Esta propuesta de plan es la creación de un restaurante que busca diferenciarse de los demás restaurantes en Engativá, en base a ciertas características como la calidad en el servicio y la comida que se ofrece. Este restaurante se especializará en la comida sana donde prevalezca el cuidado hacia la alimentación y la salud sin necesidad de cohibir y dejar a un lado la costumbre de comer solo por obtener un objetivo físico o estético. Además de proporcionarle una atención especial a los habitantes de Engativá.

El sector de la gastronomía a lo largo del tiempo ha tenido muchos cambios por lo cual las exigencias de las personas han cambiado. Los restaurantes mantienen una alta competencia por lo que se requiere innovar para poder adaptarse a las preferencias de los consumidores que cada vez son más exigentes.

Los restaurantes se ven obligados a innovar, no sólo en sus productos, sino también en sus procesos. Dejando oportunidad para la innovación en este sector. Por eso hay que tener en cuenta que, si se desea llegar a un público con un poder adquisitivo alto, se tiene que ofrecer algo distinto.

BIBLIOGRAFÍA

- BANCO, M. (2019). *CRECIMIENTO DEL PIB ANUAL COLOMBIA*. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?end=2019&locations=CO&start=2012&view=chart>
- BOGOTA, A. D. (2010). RESOLUCION 765 DE 2010. *MANIPULACION DE ALIMENTOS*. BOGOTÁ, COLOMBIA: ALCALDIA MAYOR.
- BOGOTA, A. M. (29 de MAYO de 2008). *REGIMEN LEGAL DE BOGOTÁ*. Obtenido de <https://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=30524>
- BOGOTA, C. D. (SF). *FORMALICE SU EMPRESA*. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Formalice-su-empresa>
- BOGOTA, C. D. (SF). *PASOS PARA CREAR UNA EMPRESA*. Obtenido de <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa>
- DANE. (JULIO de 2020). *GRAN ENCUESTA INTEGRADA DE HOGARES*. Obtenido de [https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo#:~:text=Para%20el%20mes%20de%20julio,anterior%20\(10%2C7%25\)](https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-y-desempleo#:~:text=Para%20el%20mes%20de%20julio,anterior%20(10%2C7%25)).
- POLITICA, C. (1979). LEY 9 DE 1979. *CODIGO SANITARIO*. COLOMBIA: CONGRESO DE LA REPUBLICA.
- POLITICA, C. (1997). DECRETO 3075 DE 1997. *LEGISLACION SANITARIA*. COLOMBIA: CONGRESO DE LA REPUBLICA.
- REPUBLICA, P. D. (2007). DECRETO 1575 DE 2007. *AGUA PARA EL CONSUMO HUMANO*. COLOMBIA: GOBIERNO DE COLOMBIA.
- SOCIAL, M. D. (2005). RESOLUCION 5109 DE 2005 . *REGLAMENTO DE ENVASADO Y ETIQUETADO*. COLOMBIA: MINISTERIO DE PROTECCION SOCIAL.