



Corporación Unificada Nacional
de Educación Superior

CREACION DE EMPRESA 3
MODELOS DE INNOVACION

AGOSTO 2020

BOGOTA D.C. - COLOMBIA

CREACION EMPRESA III

Presentado por:

LINA MERCEDES AGUDELO CARRILLO

LEIDY TATIANA SALAMANCA RIVERA

KELLY JOHANNA ORJUELA TORRES

Primer Corte, Segundo Corte y Tercer Corte
Direccionamiento Estratégico y Estudio Legal
Estudio Financiero, Estados y Análisis Financiero

Profesor: MIGUEL GUTIERREZ

Corporación Unificada Nacional de Educación Superior - C U N

18 – Agosto - 2020

BOGOTA - COLOMBIA

TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción.....	4
1.1 Presentación del Proyecto.....	5-6
2. Presentación de la empresa.....	7
3. Portafolio	8-9
4. Direccionamiento Estratégico.....	10-12
4.1. Cadena de Valor.....	13
5. Estructura organizacional	14-17
6. Estudio Legal.....	18-20
7. Estudio Financiero	21-28
8. Análisis punto equilibrio	29
9. Estado de Resultados.....	30
10. Balance General	31
11. Flujo de Caja.....	32
12. Análisis Financiero.....	33-38
13. Conclusiones.....	39
14. Bibliografía	40

INTRODUCCIÓN

La industria de las comidas rápidas ha mejorado su entorno en cuanto a la economía y en la vida cotidiana. Es un hábito donde la comida se prepara mucho más rápido, a un precio accesible.

En el mercado colombiano se ha incrementado el consumo de comidas rápidas, por esta razón será una gran oportunidad para aplicar nuestro proyecto y encaminarlo hacia el cuidado de la salud en la población y brindarles un producto exquisito.

Una encuesta hecha por Groupon a 762 colombianos, entre los 18 y 65 años, determinó que el menú que más les atrae son las recetas nacionales, la parrilla y las propuestas italianas y mexicanas; datos de Raddar enfatizan que lo que más buscan los consumidores son las comidas rápidas, que en el país representan 15% del mercado total, siendo las hamburguesas las que se llevan la mayor tajada, con 32%.

Nuestra empresa hamburguesa de ALOE VERA busca generar un espacio donde se pueda compartir libremente con la familia cuidando de la salud de todos, ya que en los últimos años se han generado muchos estudios donde el porcentaje de obesidad, de problemas de azúcar entre otros son, en su mayoría por consumir alimentos que dañan nuestro organismo.

Se busca generar soluciones para que la gente pueda consumir comida rápida que mantenga el equilibrio del cuidado de la salud y obtener una experiencia distinta.

PRESENTACION DEL PROYECTO

<p>¿Cuál es el producto o servicio?</p>	<p>La idea surge ya que hoy en día en la sociedad se presentan grandes índices de enfermedades por no llevar una sana alimentación nuestro objetivo principal es brindar un alimento 100% natural, con la finalidad de ofrecer bienestar para cada uno de Nuestros clientes Nuestro producto principal son las Hamburguesas con aloe ya que son viables para la salud de las personas, debido a que sus componentes logran prevenir enfermedades en el organismo está compuesta por:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Carne de res • Sal marina: sirve de antibiótico exfoliación retira las células muertas. • Tostada integral • Huevo: contiene proteínas, vitamina A, • AJO: Vitaminas • Cebolla larga • Tomillo • Laurel • Aceite de oliva <p>También manejaremos una segunda línea de hamburguesas vegetarianas y malteadas dietéticas todos nuestros productos se distinguirán por la calidad de servicio y rapidez en la atención, como otro factor de distinción se propone ofrecer promociones y realización de eventos que ayuden a promover la vida saludable.</p>
<p>¿Quién es el cliente potencial?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Personas fitness que se preocupan por mantenerse en forma y por mantener una vida saludable sana • Para las personas con problemas de diabetes, obesidad, hipertensión
<p>¿Cuál es la necesidad?</p>	<p>Ofrecer productos exquisitos que contribuyen a la buena salud de las</p>

	personas
¿Cómo?	Brindando un producto de alta calidad que asegure nuestra confiabilidad con nuestros clientes.
¿Por qué lo preferirían?	Por ser un producto que contribuyen a nuestra salud.
¿Cuál es el factor de innovación?	Realizar la carne de las hamburguesas con aloe vera el cual hace el producto confiable Las personas tendrán la oportunidad de consumir un producto muy común, pero de forma saludable las hamburguesas tendrán varios productos saludables e integrales, también beneficiara a las personas que de una manera u otra buscan que las comidas sean integrales y no generen problemas de salud.

2. PRESENTACION DE LA EMPRESA

LOGO:



MISIÓN:

Somos una empresa dedicada a la producción y venta de comida rápida de forma saludable, con la mejor calidad encontrada en la localidad de Fontibón, siempre buscando el buen estado de salud y la mejor satisfacción de nuestros clientes, ofreciendo nuestros productos que cuiden y sean buenos para el organismo, generando un espacio para compartir en familia.

VISIÓN

Para el 2022 ALOE BURGUER S.A.S estará posicionada en el mercado de las comidas rápidas, cautivará a sus clientes cumpliendo con sus gustos, caracterizándose por ser una empresa que genera satisfacción para sus clientes al mismo tiempo que se preocupa por el cuidado de su salud, consolidándose como la mejor empresa de comidas rápidas, logrando así extenderse por varias zonas de la ciudad.

ACTIVIDAD ECONOMICA:

Sector industrial: Incluye un proceso de transformación básico en la elaboración de la carne, igualmente corresponde al sector de servicios

3 PORTAFOLIO

NUESTROS PRODUCTOS:

Clásica: \$8.000



XXL: \$ 10.000



Lentejas: \$8.500



Hongos: \$12.000



ACOMPAÑAMIENTOS:



LINEA DE MALTEADAS DESLATOSADAS \$7.000



JUGOS NATURALES: \$6.000



SABOR AUTENTICO QUE HACE BIEN

DOMICILIOS

7048250-3124066952
WWW.BURGERALOE.COM
CALLE 17#96C-20 FONTIBON



Creado con EDIT.org

DIRECCIONAMIENTO ESTRATEGICO

OBJETIVOS ESTRATEGICOS:

- Brindar un servicio rápido y eficaz
- Ofrecer un buen sistema de ofertas para aumentar las ventas
- Manejar costos más bajos a diferencia de la competencia

FUTURO PREFERIDO:

Ser una sociedad líder, proporcionar bienestar a los clientes y las personas que conforman la empresa, brindando un producto saludable y exquisito

IDEA DE MISION:

ALOE BURGUER lograra darle la oportunidad de consumir productos exquisitos a todas aquellas personas que poseen problemas de salud, ofreciendo un alto bienestar con nutrientes beneficiosos.

VALORES:

- Respecto
- Lealtad
- Compromiso
- Humildad
- Empatía

INDICADORES DE DESEMPEÑO

ANALISIS DE LA INFORMACION

HALLAZGOS			
NECESIDADES	BENEFICIOS	LIMITACIONES FRUSTRACIONES	SOLUCIONES ACTUALES
Falta de tiempo para una buena alimentación		Que el producto guste	Ofrecer un producto 100% natural e informar a nuestros clientes
Las personas no tiene el respectivo conocimiento frente a los alimentos que		Dar a conocer nuestra marca	Publicidad

ofrecen bienestar para la salud			
Economía	Excelente calidad a bajos precios	Falta de dinero	Tener un alto porcentaje en ventas
Satisfacer un gusto	Tener un cliente satisfecho genera más recursos para la empresa	Las personas consumen de 5 a 6 veces hamburguesas en el mes	Tener lo que el cliente desee

Necesidades Jobs

El segmento de mercado son las personas entre 18 y 65 años de edad que habitan en la localidad de Fontibón.

El mercado PERFIL DEMOGRAFICO

Ocupación: tipo de trabajo
Raza/

grupo étnico: blanco, negros, mestizos
criollos.

Edad: las personas entre 20 y 60 años

Sexo: femenino y masculino

PERFIL PSICOGRAFICO:

- Actividad de buena vida
- Actividad de alta tecnología
- Actividad deportiva
- Actividad al aire libre
- Actividad domestico

PERFIL GEOGRAFICO:

-localidad de Fontibón

Beneficios

- 1 Proporcionan una importante cantidad de fibra y proteínas
- 2 Proporcionan el hierro, un mineral esencial para las personas
- 3 Bajo en grasa y baja en calorías

Expectativas

- 1.El cuidado del cuerpo
2. Mas durabilidad de producto
3. haya menos obesidad, debido a que es un Alto indice dentro de la población.

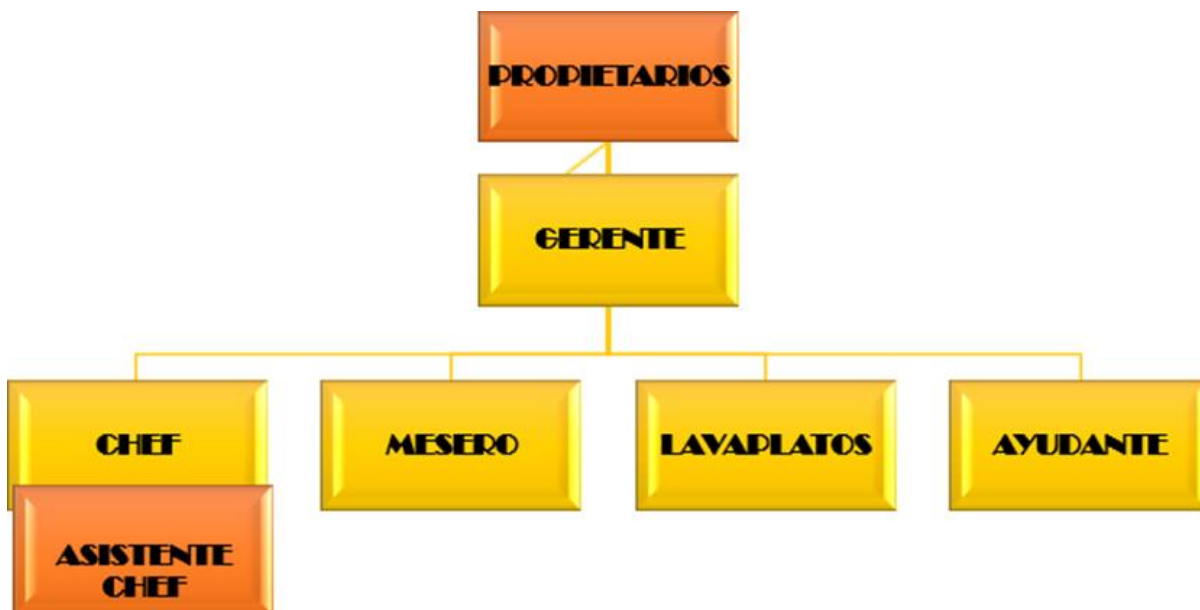
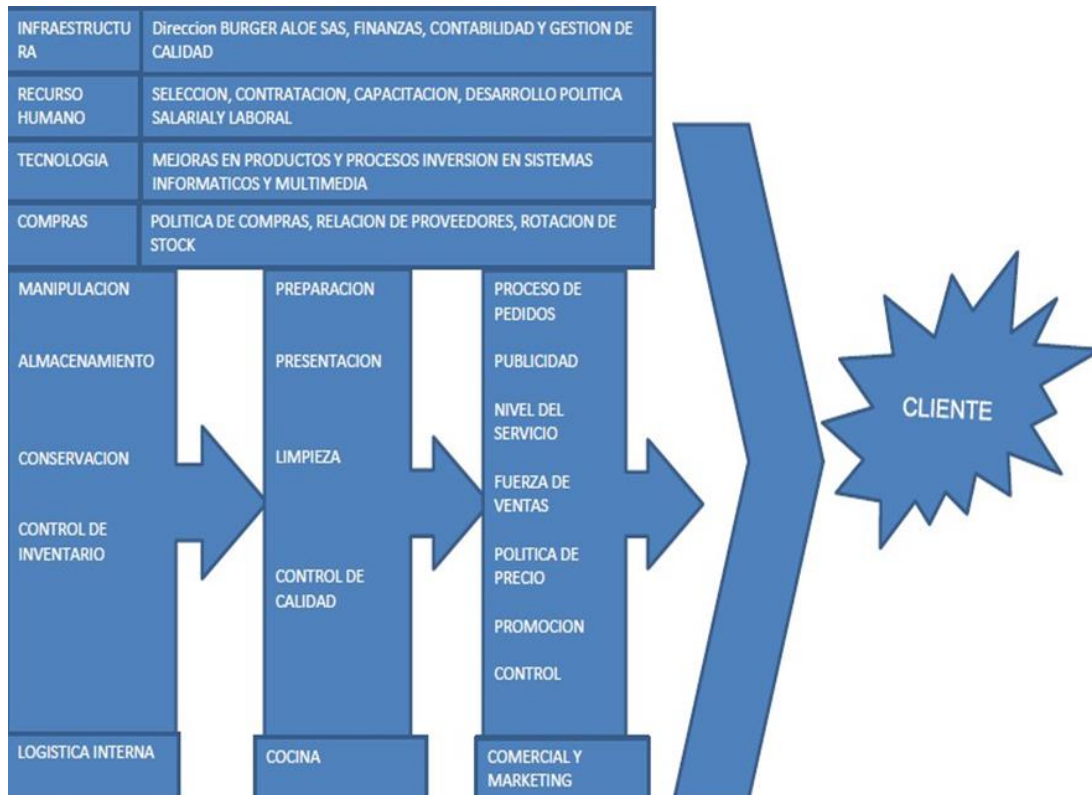
Inconformidades, frustraciones y limitaciones

Inconformidad	Frustración	Limitación
Demora al atender	El cliente se va	No vuelve
Mesero sucio	Mala imagen	El cliente no compra
Pelo en la comida	Devolución del producto	Perdidas

Soluciones actuales

- 1 Ofrecer un producto 100% natural e informar a nuestros clientes
- 2 Publicidad
- 3 tener un alto porcentaje en ventas
- 4 Tener lo que el cliente desee

4.1 CADENA DE VALOR



5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL
ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL

MANUAL DE FUNCIONES	
PERFIL DE CARGO	
1. Antecedentes generales	
DEPENDENCIA:	GERENTE
2. Requisitos formales	
ESTUDIOS REQUERIDOS:	Carrera profesional de Administración de Empresas Turísticas y Hoteleras, Administración de Empresas.
ESTUDIOS DE ESPECIALIZACION, CAPACITACION	Cursos o especializaciones en gestión de restaurantes
TRAYECTORIA LABORAL	
EXPERIENCIA	Mínima: 2 años en cargos de administración, dirección y/o gerencia en establecimientos acreditados pertenecientes al sector.
OTROS	* Superar las expectativas del cliente como cabeza de la organización * Optimizar el desarrollo de la actividad * Garantizar el cumplimiento de normas y reglamentación que obliga la actividad * Proponer cambios
3. Objetivos del cargo	
4. Principales funciones	
<ul style="list-style-type: none"> * Actuar para el cliente * Controlar y evaluar * Elaborar informes y documentos de la actividad y funcionamiento general del establecimiento 	
5. Competencias laborales y personales	
Montaje, operación, planeación, dirección, organización, planeación, orden y control de restaurantes – Gestión del talento Humano – Gestión financiera – Legislación para restaurantes.	

MANUAL DE FUNCIONES	
PERFIL DE CARGO	
1. Antecedentes generales	
DEPENDENCIA:	MESERO
2. Requisitos formales	
ESTUDIOS REQUERIDOS:	Estudiantes universitarios en cualquier área, preferiblemente hotelera
ESTUDIOS DE ESPECIALIZACION, CAPACITACION	
TRAYECTORIA LABORAL	
EXPERIENCIA	Ninguna indispensable
OTROS	
3. Objetivos del cargo	
<ul style="list-style-type: none"> * Reducir índice de ocurrencia de errores de servicio * Estar en capacidad de sugerir y/o vender al cliente los productos * Brindar condiciones necesarias para la correcta presentación de mesas * Generar una buena impresión y hacer sentir cómodo al cliente 	
4. Principales funciones	
<ul style="list-style-type: none"> * Conocer la carta en su totalidad y con lujo de detalles * Desempeñar sus funciones con una excelente presentación personal * Montar y limpiar el establecimiento * Realizar funciones extraordinarias 	
5. Competencias laborales y personales	
Funcionamiento de restaurantes – Técnicas, mecanismos y procedimientos de servicio – Tipos de servicio – Componentes de vajilla, cristalería y cubertería	

MANUAL DE FUNCIONES	
PERFIL DE CARGO	
1. Antecedentes generales	
DEPENDENCIA:	CHEF-JEFE DE COCINA
2. Requisitos formales	
ESTUDIOS REQUERIDOS:	Profesional de cocina
ESTUDIOS DE ESPECIALIZACION, CAPACITACION	Cursos de actualización y especialización
TRAYECTORIA LABORAL	
EXPERIENCIA	Mínima: 2 años como jefe de partida en diferentes cocinas de restaurantes y/u hoteles acreditados
OTROS	
3. Objetivos del cargo	
<ul style="list-style-type: none"> * Satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes * Evaluar el desempeño del personal a su cargo * Proponer cambios en beneficio del establecimiento * Abastecer la despensa 	
4. Principales funciones	
<ul style="list-style-type: none"> * Controlar la calidad de los procesos * Coordinar los asuntos del personal de cocina * Elaborar informes de la actividad y funcionamiento del área * Elaborar y autorizar pedidos o transferencias 	
5. Competencias laborales y personales	
Creatividad, originalidad, sentido común, capacidad de concentración, agilidad.	

MANUAL DE FUNCIONES	
PERFIL DE CARGO	
1. Antecedentes generales	
DEPENDENCIA:	AUXILIAR DE COCINA
2. Requisitos formales	
ESTUDIOS REQUERIDOS:	Formación técnica
ESTUDIOS DE ESPECIALIZACION, CAPACITACION	
TRAYECTORIA LABORAL	
EXPERIENCIA	Mínima: 1 año en cargos similares en establecimientos de preparación y elaboración de alimentos que cumplan con las normas mínimas de manipulación de alimentos.
OTROS	
3. Objetivos del cargo	
<ul style="list-style-type: none"> * Mantener limpia la cocina * Ofrecer al cliente alimentos agradables y seguros * Aportar la parte correspondiente de los pedidos que llegan a la cocina * Evitar inconvenientes por faltantes 	
4. Principales funciones	
<ul style="list-style-type: none"> * Colaborar con el orden y aseo * Cumplir normas de manipulación de alimentos y estándares * Preparar alimentos * Realizar funciones extraordinarias 	
5. Competencias laborales y personales	
Capacidad de rápida aprehensión de procedimientos, destreza manual.	

6. MARCO LEGAL

Las leyes o reglamentaciones por las cuales se rige la empresa BURGER ALOE SAS corresponden a las normas que reglamentan y amparan su constitución y funcionamiento. La Constitución Política de Colombia en el Título XII del Régimen Económico y de la Hacienda Pública Art.333. Establece la libertad económica y considera la empresa como la base para el desarrollo. Indicando lo siguiente “La actividad económica y la iniciativa privada son libres dentro de los límites del bien común

Trámites hasta el registro correspondiente	Código	Trámites relacionados según la ubicación de la empresa	Código	Trámites relacionados con la vinculación de personal	Código
Certificado de homonimia	TR1	Certificado del uso del suelo	TRE1	Aportes parafiscales	
Escritura pública	TR2	Paz y Salvo y/o recibo de pago de Impuesto de Industria y Comercio	TRE2	Afiliación en la Caja de Compensación Familiar	TRL1
Inscripción ante la Cámara de Comercio	TR3	Certificado de Condiciones de Sanidad	TRE3	Afiliación en la EPS	TRL2
Registro mercantil	TR4	Certificado de Seguridad y Prevención	TRE4	Afiliación en las Administradoras de Riesgos Profesionales, ARP	TRL3
Matrícula mercantil	TR5	Certificado de Condiciones ambientales	TRE5	Registro de los contratos laborales	TRL4
Certificado de Existencia y Representación Legal	TR6	Certificado de Sayco y ACIM-PRO	TRE6		
Registro Único Tributario RUT	TR7				

En el sistema de gestión en materia de seguridad alimentaria aplicable a la cadena de abastecimientos de alimentos ISO 22000 se deriva de los sistemas de gestión relacionados HACCP e ISO 9001:2008 / ISO 15161 conducente a certificación – Sistema de Gestión en Seguridad Alimentaria.

ISO 22000 establece los requisitos internacionales para la seguridad en la cadena de alimentos, desde el agricultor hasta llegar al consumidor. Por tanto, aplica a toda la cadena de alimentos incluyendo transportes, restaurantes, elaboradores, fabricantes de utensilios y equipos, agentes químicos de sanidad, comidas, sector agrícola. Etc

En el sistema de gestión en materia de seguridad alimentaria aplicable a la cadena de abastecimientos de alimentos ISO 22000 se deriva de los sistemas de gestión relacionados HACCP e ISO 9001:2008 / ISO 15161 conducente a certificación – Sistema de Gestión en Seguridad Alimentaria.

ISO 22000 establece los requisitos internacionales para la seguridad en la cadena de alimentos, desde el agricultor hasta llegar al consumidor. Por tanto, aplica a toda la cadena de alimentos incluyendo transportes, restaurantes, elaboradores, fabricantes de utensilios y equipos, agentes químicos de sanidad, comidas, sector agrícola. Etc.

Las siguientes son las normas que se deben contemplar al momento del establecimiento de un restaurante de comidas rápidas:

- NTS-USNA 001(Preparación de alimentos de acuerdo al orden de producción)
- NTS-USNA 002(Servicio a los clientes con los estándares establecidos)
- NTS-USNA 003(Control en el manejo de materia prima e insumos en el área de producción)
- NTS-USNA 004(Manejo de recursos)
- NTS-USNA 005(Coordinación con la producción de acuerdo con los procedimientos y estándares establecidos)
- NTS-USNA 006(Estructura básica de establecimientos de la industria gastronómica)
- NTS-USNA 007(Norma sanitaria de manipulación de alimentos)
- NTS-USNA 008(Categorización de restaurantes por tenedores)
- NTS-USNA 009(Seguridad Industrial para Restaurantes)
- NTS-USNA 010(Servicio al cliente en establecimientos de comida rápida)

ESTUDIO FINANCIERO

PLAN DE INVERSION:

Para el inicio de nuestra empresa BURGUER ALOE SAS se necesita maquinaria tales como estufa, horno, nevera, etc., los cuales son fundamentales para la operación del restaurante. También tenemos en cuenta los instrumentos de cocina con los que contara el Chef y sus ayudantes como: Licuadoras, ollas, sartenes, planchas, entre otros. A continuación, se discriminan estos rubros con su respectivo costo, así:

MAQUINARIA Y EQUIPO	
ESTUFAS	\$300.000
HORNO	\$1.500.000
HORNO MICROONDAS	\$250.000
NEVERAS	\$2.500.000
LICUADORAS	\$350.000
PLANCHAS Y SARTENES	\$1.500.000
UTENSILIOS	\$2.000.000
TOTAL	\$8.400.000

Presupuesto Inicial de Emprendimiento

Financiamiento	Estimado	Real	Diferencia
Inversores			
Inversor 1	\$ 50.000.000,00	\$ 50.000.000,00	\$ 0,00
Inversor 2	\$ 50.000.000,00	\$ 50.000.000,00	\$ 0,00
Inversor 3	\$ 50.000.000,00	\$ 50.000.000,00	\$ 0,00
Total Inversión	\$ 150.000.000,00	\$ 150.000.000,00	\$ 0,00
Préstamos			
Préstamos del Banco 1	\$ 100.000.000,00	\$ 100.000.000,00	\$ 0,00
Préstamos del Banco 2	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Préstamo no bancario	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Total Préstamos	\$ 100.000.000,00	\$ 100.000.000,00	\$ 0,00
Total Financiamiento	\$ 250.000.000,00	\$ 250.000.000,00	\$ 0,00

Plan de inversión

Activos	Estimado	Real	Diferencia	Recursos propios	Recursos externos
Activos fijos					
Estufas	\$ 300.000,00	\$ 300.000,00	\$ 0,00	\$ 300.000,00	\$ 0,00
Horno	\$ 1.500.000,00	\$ 1.500.000,00	\$ 0,00	\$ 1.500.000,00	\$ 0,00
Horno Microondas	\$ 250.000,00	\$ 250.000,00	\$ 0,00	\$ 250.000,00	\$ 0,00
Neveras	\$ 2.500.000,00	\$ 2.500.000,00	\$ 0,00	\$ 2.500.000,00	\$ 0,00
Licadoras	\$ 350.000,00	\$ 350.000,00	\$ 0,00	\$ 350.000,00	\$ 0,00
Planchas y sartenes	\$ 1.500.000,00	\$ 1.500.000,00	\$ 0,00	\$ 1.500.000,00	\$ 0,00
Utensilios	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 0,00	\$ 2.000.000,00	\$ 0,00
Muebles y Sillas	\$ 8.000.000,00	\$ 8.000.000,00	\$ 0,00	\$ 8.000.000,00	\$ 0,00
Otros 1	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00	\$ 0,00	\$ 2.000.000,00	\$ 0,00
Activos nominales					
Licencias y permisos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Constitución	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00	\$ 0,00	\$ 1.000.000,00	\$ 0,00
Publicidad web por apertura	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00	\$ 0,00	\$ 500.000,00	\$ 0,00
Sitio online del negocio	\$ 3.200.000,00	\$ 3.200.000,00	\$ 0,00	\$ 3.200.000,00	\$ 0,00
Otros	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
InversiónTotal	\$ 23.100.000,00	\$ 23.100.000,00	\$ 0,00	\$ 23.100.000,00	\$ 0,00
Resultado de la estimación Inversión vs financiamiento	\$ 226.900.000,00	\$ 226.900.000,00	\$ 0,00	\$ 23.100.000,00	\$ 0,00

INVERSION MUEBLES Y ENSERES:

Los muebles y enseres son los activos relacionados directamente con el servicio, dado que son aquellos instrumentos y equipos con los que cada cliente tendrá interacción directa

MUEBLES Y ENSERES	
MESAS Y SILLAS	\$8.000.000
OTROS	\$2.000.000
TOTAL	\$10.000.000

INVERSION CAPITAL DE TRABAJO:

El restaurante contara con personal compuesto:

- Gerente
- Chef
- Asistente de Chef
- Dos Meseros
- Lavaplatos
- Ayudante

La siguiente tabla muestra los costos reales de cada empleado, así como el costo real total de la inversión en capital de trabajo

EMPLEADO	SUELDO BASE
Chef	\$877.803
Asistente de Chef	\$877.803
Meseros	\$877.803

Costos por producto o servicio

Salario mínimo mensual ejemplo pagado por empleador 2020

Concepto	Valor
Salario Mensual	\$ 877.803
Subsidio de transporte	\$ 102.854
Prima (1 salario anual + transporte)	\$ 81.721
Cesantías (1 salario anual)	\$ 81.721
Intereses sobre cesantías (12% cesantías año anterior)	\$ 9.807
Aporte Seguridad Social - Salud (8.5%)	\$ 74.613
Aporte Seguridad Social - Pensión (12%)	\$ 105.336
Aporte Seguridad Social - ARL (Riesgo V - 0,522%)	\$ 4.582
Parafiscales - Caja de compensación (4%)	\$ 35.112
Parafiscales - ICBF (3%)	\$ 26.334
Parafiscales - Sena (2%)	\$ 17.556
Total Pagado	\$ 1.417.440

<i>Costos variables</i>		
	\$ 4.726.321	
Mano de obra directa	\$ 4.252.321	3
Materias primas	\$ 474.000	
Mano de obra directa por unidad producida	\$ 425	10.000

<i>HAMBURGUESAS</i>		<i>Costo por producir 10 unidades</i>	<i>Costo por producir 50 unidades</i>	<i>Costo por producir 100 unidades</i>
	<i>Costo unitario</i>			
Carne de res	\$ 1.750	\$ 17.500	\$ 87.500	\$ 175.000
Sal marina	\$ 10	\$ 100	\$ 500	\$ 1.000
Tostada Integral	\$ 200	\$ 2.000	\$ 10.000	\$ 20.000
Cebolla	\$ 50	\$ 500	\$ 2.500	\$ 5.000
Aceite	\$ 50	\$ 500	\$ 2.500	\$ 5.000
tomate	\$ 50	\$ 500	\$ 2.500	\$ 5.000
cilantro	\$ 60	\$ 600	\$ 3.000	\$ 6.000
Huevo	\$ 20	\$ 200	\$ 1.000	\$ 2.000
Hiervas	\$ 50	\$ 500	\$ 2.500	\$ 5.000
Total materia prima	\$ 2.240	\$ 22.400	\$ 112.000	\$ 224.000

<i>MALTEADAS Y JUGOS</i>		<i>Costo por producir 10 unidades</i>	<i>Costo por producir 50 unidades</i>	<i>Costo por producir 100 unidades</i>
	<i>Costo unitario</i>			
Fruta	\$ 1.000	\$ 10.000	\$ 50.000	\$ 100.000
Leche	\$ 1.500	\$ 15.000	\$ 75.000	\$ 150.000
Total materia prima	\$ 2.500	\$ 25.000	\$ 125.000	\$ 250.000

Costos y gastos

	<u>Enero</u>	<u>Febrero</u>	<u>Marzo</u>	<u>Abril</u>	<u>Mayo</u>	<u>Junio</u>	<u>Julio</u>	<u>Agosto</u>	<u>Septiembre</u>	<u>Octubre</u>	<u>Noviembre</u>	<u>Diciembre</u>	<u>Anual</u>
Costos Fijos	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	1.800.000
Envío/transporte	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	20.000	
Empaques	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	
Costos variables	4.726.321	4.726.321	4.726.321	4.726.321	4.726.321	4.726.321	4.726.321	4.726.321	4.726.321	4.726.321	4.726.321	4.726.321	56.715.855
Mano de obra directa	4.252.321	4.252.321	4.252.321	4.252.321	4.252.321	4.252.321	4.252.321	4.252.321	4.252.321	4.252.321	4.252.321	4.252.321	51.027.855
Materias primas	474.000	474.000	474.000	474.000	474.000	474.000	474.000	474.000	474.000	474.000	474.000	474.000	5.688.000
Gastos administrativos	865.000	865.000	865.000	865.000	865.000	865.000	865.000	865.000	865.000	865.000	865.000	865.000	10.380.000
Hojas	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	360.000
Tinta	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000	180.000
Teléfono	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	30.000	360.000
Internet	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	35.000	420.000
Luz	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	150.000	1.800.000
Gas	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	25.000	300.000
Aseo y cafetería	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	960.000
Alquiler/arriendo	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	500.000	6.000.000

PLAN DE FINANCIACION:

Para la puesta en marcha de nuestro restaurante es necesaria una inversión considerable por lo que la opción de un préstamo bancario es necesaria para la adquisición de todo el equipo que se requiere, así como los gastos de los primeros meses de arriendo, sueldos y gastos administrativos.

PERIODO	SALDO INICIAL	TASA	INTERESES	CUOTA	CAPITAL	SALDO FINAL
2020	\$92.596.052	27.57%	\$25.528.731	\$36.261.192	\$10.732.460	\$81.863.591
2021	\$81.863.591	27.57%	\$22.569.792	\$36.261.192	\$13.691.400	\$68.172.191
2022	\$68.172.191	27.57%	\$18.795.073	\$36.261.192	\$17.466.119	\$50.706.073
2023	\$50.706.073	27.57%	\$13.979.664	\$36.261.192	\$22.281.528	\$28.424.545
2024	\$28.424.545	27.57%	\$7.836.647	\$36.261.192	\$28.424.545	0

Precio de venta Hamburguesa

Formula exacta - recomendada

Producto	
Costo unitario	\$ 2.665
Utilidad Esperada	(787/(1-0,3))
Ganancia por producto	1.125-787

Formula exacta

Producto	
Costo unitario	\$ 2.665
Precio de venta	\$ 6.663
Ganancia por producto	\$ 3.998

Precio de venta Malteada y Jugo

Formula exacta

Producto	
Costo unitario	\$ 2.925
Precio de venta	\$ 5.850
Ganancia por producto	\$ 2.925

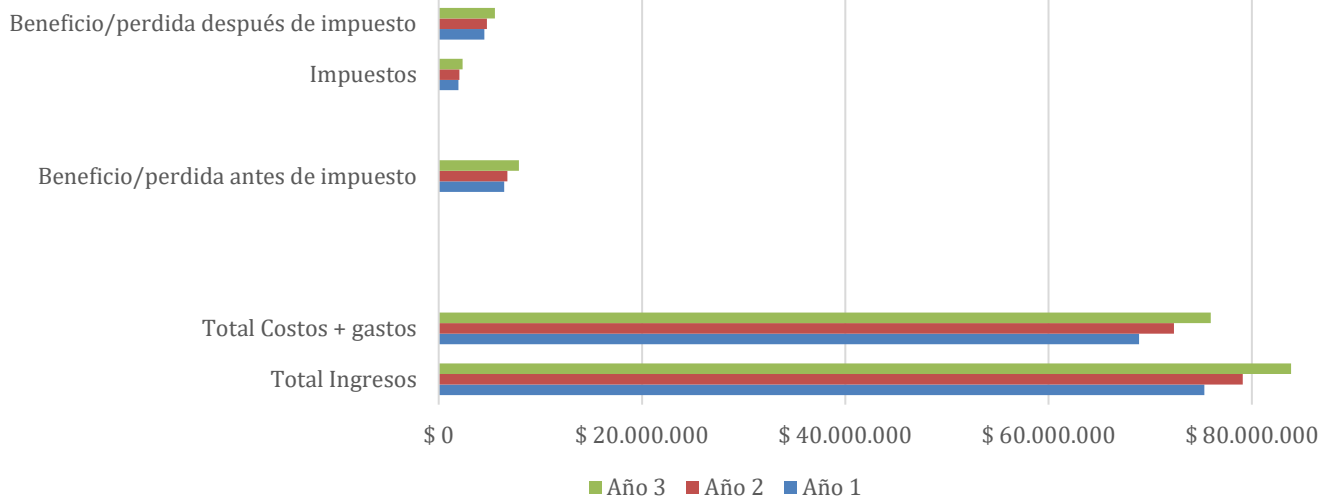
Ingresos

	<u>Enero</u>	<u>Febrero</u>	<u>Marzo</u>	<u>Abril</u>	<u>Mayo</u>	<u>Junio</u>	<u>Julio</u>	<u>Agosto</u>	<u>Septiembre</u>	<u>Octubre</u>	<u>Noviembre</u>	<u>Diciembre</u>
Ingresos Operativos	3.690.000	4.130.000	4.050.000	4.415.000	4.690.000	4.980.000	4.530.000	4.440.000	4.790.000	5.570.000	5.870.000	24.180.000
Ventas Hamburguesa Clasica \$8,000	1.200.000	1.400.000	1.350.000	1.600.000	1.800.000	1.900.000	1.600.000	1.500.000	1.400.000	1.900.000	1.950.000	19.900.000
Ventas Hamburguesa Lenteja \$8,500	500.000	490.000	480.000	495.000	470.000	520.000	550.000	520.000	600.000	760.000	820.000	800.000
Ventas Hamburguesa Hongo \$12,000	300.000	320.000	280.000	300.000	340.000	360.000	380.000	400.000	390.000	460.000	480.000	490.000
Ventas Hamburguesa XXL \$10,000	1.000.000	1.200.000	1.150.000	1.200.000	1.300.000	1.400.000	1.200.000	1.100.000	1.300.000	1.250.000	1.300.000	1.560.000
Ventas Malteada \$7,000	390.000	400.000	410.000	460.000	400.000	410.000	420.000	500.000	600.000	800.000	900.000	950.000
Ventas Jugos Naturales \$6,000	300.000	320.000	380.000	360.000	380.000	390.000	380.000	420.000	500.000	400.000	420.000	480.000

<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>
\$ 75.335.000	\$ 79.101.750	\$ 83.847.855
\$ 37.500.000	\$ 39.375.000	\$ 41.737.500
\$ 7.005.000	\$ 7.355.250	\$ 7.796.565
\$ 4.500.000	\$ 4.725.000	\$ 5.008.500
\$ 14.960.000	\$ 15.708.000	\$ 16.650.480
\$ 6.640.000	\$ 6.972.000	\$ 7.390.320
\$ 4.730.000	\$ 4.966.500	\$ 5.264.490

<u>RESUMEN</u>	<u>Año 1</u>	<u>Año 2</u>	<u>Año 3</u>
Total Ingresos	\$ 75.335.000	\$ 79.101.750	\$ 83.847.855
Total Costos + gastos	\$ 68.895.855	\$ 72.340.648	\$ 75.957.680
<u>Beneficio/perdida antes de impuesto</u>	\$ 6.439.145	\$ 6.761.102	\$ 7.890.175
-			
Impuestos	\$ 1.931.743	\$ 2.028.331	\$ 2.367.052
<u>Beneficio/perdida después de impuesto</u>	\$ 4.507.401	\$ 4.732.771	\$ 5.523.122

Costos y ventas proyectadas a 3 años



Punto de equilibrio en volumen

Resultado:

PRODUCTO	HAMBURGUESAS
PRECIO UNITARIO	\$ 6.663,00

PUNTO DE EQUILIBRIO	1436,13
----------------------------	----------------

Cantidad de unidades a vender como mínimo para equiparar los costos

Detalle los costos

COSTO FIJO Y GASTOS	\$ 5.741.321,26
----------------------------	------------------------

COSTO VARIABLE	\$ 2.665,23
-----------------------	--------------------

Simulador

Cambie las unidades a producir y observe los cambios

UNIDADES A PRODUCIR	10000,00	
VENTAS TOTALES	COSTOS Y GASTOS TOTALES	UTILIDAD TOTAL
\$ 66.630.000,00	\$ 32.393.642,52	\$ 34.236.357,50

Gráfico

UNIDADES	VENTAS	COSTOS	UTILIDAD
2000,00	\$ 13.326.000,00	\$ 11.071.785,51	\$ 2.254.214,49
10000,00	\$ 66.630.000,00	\$ 32.393.642,52	\$ 34.236.357,50
15000,00	\$ 99.945.000,00	\$ 45.719.803,15	\$ 54.225.196,85

Proyección Estado de Resultados

Nombre de la Empresa Período de Ejercicio	BURGUER ALOE SAS diciembre 2020	BURGUER ALOE SAS diciembre 2021	BURGUER ALOE SAS diciembre 2022
Ingresos:			
Ventas brutas	\$75.335.000	\$79.101.750	\$83.847.855
Menos: Devoluciones y provisiones	\$0	\$0	\$0
Ventas netas	\$75.335.000	\$79.101.750	\$83.847.855
Costo de las ventas/Producción			
Materia prima	\$5.688.000	\$5.972.400	\$6.330.744
Mano de obra directa	\$51.027.855	\$53.579.248	\$56.794.003
Costos fijos	\$1.800.000	\$1.890.000	\$2.003.400
Costo de las ventas	\$58.515.855	\$61.441.648	\$65.128.147
Ganancia (pérdida) bruta	\$16.819.145	\$17.660.102	\$18.719.708
Gastos:			
Papelería	\$540.000	\$567.000	\$601.020
Telefono	\$360.000	\$378.000	\$400.680
Internet	\$420.000	\$441.000	\$467.460
Energía	\$1.800.000	\$1.890.000	\$2.003.400
Gas	\$300.000	\$315.000	\$333.900
Aseo y cafetería	\$960.000	\$1.008.000	\$1.068.480
Alquiler/arrendamiento	\$6.000.000	\$6.300.000	\$6.678.000
Total de gastos	\$10.380.000	\$10.899.000	\$11.552.940
Gastos financieros:			
Gastos financieros	\$0	\$0	\$0
Utilidad/Perdida antes de impuestos	\$6.439.145	\$6.761.102	\$7.166.768
Impuestos			
Renta	\$1.931.743	\$2.028.331	\$2.150.030
Utilidad/Perdida neta	\$4.507.401	\$4.732.771	\$5.016.738
Reserva legal	\$450.740	\$473.277	\$501.674
Ganancia (pérdida) neta	\$4.056.661	\$4.259.494	\$4.515.064

**KELLY JOHANA ORJUELA
REPRESENTANTE LEGAL**

**LINA MERCEDES AGUDELO
CONTADORA**

**LEIDY TATIANA
SALAMANCA
AUDITORA**

Balance general

Nombre de la empresa :

BURGUER ALOE SAS

Nit de la empresa:

890.332.834-1

Años de Análisis

31 de dic 2020

31 de dic 2021

31 de dic 2022

BALANCE GENERAL

ACTIVOS

Activos corrientes

Caja y bancos	75.336.000	79.102.800	83.848.968
Inventarios	7.488.000	7.862.400	8.334.144
Total Activos corrientes	82.824.000	86.965.200	92.183.112

Activos no corrientes

Inmuebles, maquinaria y equipo	18.400.000	19.320.000	20.479.200
Menos: Depreciación acumulada	-100.000	-105.000	-111.300
Intangibles	3.200.000	3.360.000	3.561.600
Otros activos no corrientes	62.944.000	58.592.399	53.107.943
Total Activos no corrientes	84.444.000	81.167.399	77.037.443

Total Activos	167.268.000	168.132.599	169.220.555
----------------------	--------------------	--------------------	--------------------

PASIVO

Pasivo corriente

Cuentas por pagar proveedores	10.380.000	10.899.000	11.552.940
Impuestos por pagar	1.931.000	2.027.550	2.149.203
Total pasivos corrientes	12.311.000	12.926.550	13.702.143

Total pasivos no corrientes

Otros pasivos no corrientes

Total pasivos no corrientes

Total Pasivos	12.311.000	12.926.550	13.702.143
----------------------	-------------------	-------------------	-------------------

PATRIMONIO

Capital social	150.000.000	150.000.000,00	150.000.000
Utilidades retenidas	4.507.000	4.732.771	5.016.738
Reservas	450.000	473.278	501.674

Total Patrimonio Neto	154.957.000	155.206.049	155.518.412
------------------------------	--------------------	--------------------	--------------------

Total Pasivo y Patrimonio	167.268.000	168.132.599	169.220.555
----------------------------------	--------------------	--------------------	--------------------

KELLY JOHANA ORJUELA
REPRESENTANTE LEGAL

LINA MERCEDES AGUDELO
CONTADORA

LEIDY TATIANA SALAMANCA
AUDITORA

FLUJO DE CAJA BURGUER ALOE SAS			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS			
Ventas	\$ 75.335.000	\$ 79.101.750	\$ 83.847.855
Financiación	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Aportes	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL INGRESOS	\$ 75.335.000	\$ 79.101.750	\$ 83.847.855
EGRESOS			
Personal	\$ 51.027.855	\$ 53.579.248	\$ 56.794.003
Materiales	\$ 5.688.000	\$ 5.972.400	\$ 6.330.744
Maquinaria	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Gastos de venta (variables)	\$ 1.800.000	\$ 1.890.000	\$ 2.003.400
Servicios públicos	\$ 2.880.000	\$ 3.024.000	\$ 3.205.440
Mantenimiento de equipos	\$ 0	\$ 0	\$ 0
Aseo y Cafetería	\$ 960.000	\$ 1.008.000	\$ 1.068.480
Impuestos	\$ 1.931.743	\$ 2.028.331	\$ 2.150.030
Alquiler	\$ 6.000.000	\$ 6.300.000	\$ 6.678.000
		\$ 0	\$ 0
TOTAL EGRESOS	\$ 70.287.599	\$ 73.801.979	\$ 78.230.097
Diferencia INGRESOS-EGRESOS	\$ 5.047.401	\$ 5.299.771	\$ 5.617.758
SALDO FINAL DISPONIBLE	\$ 5.047.401	\$ 10.347.173	\$ 15.964.931

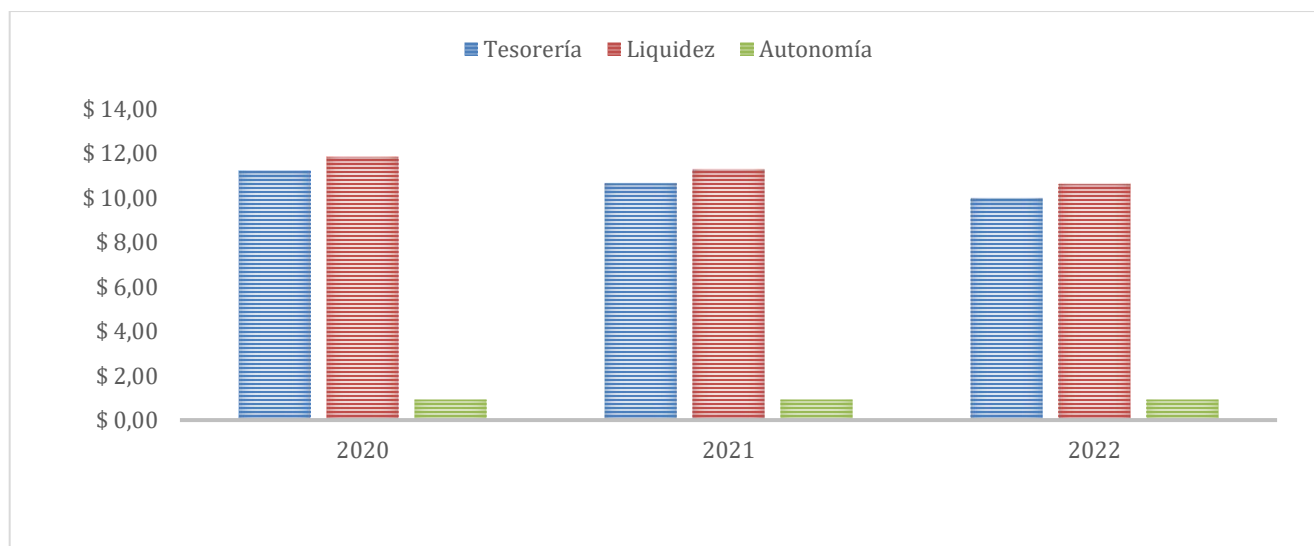
RATIOS FINANCIEROS

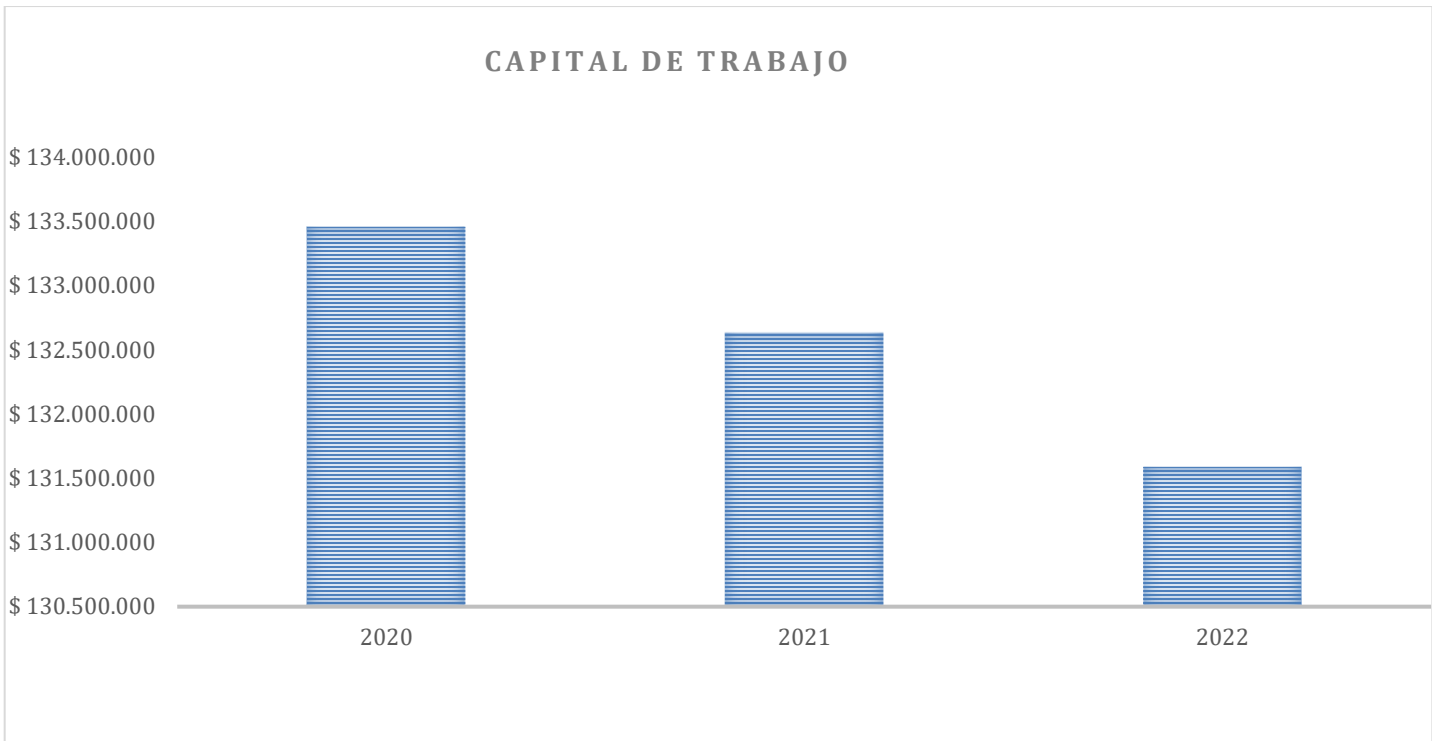
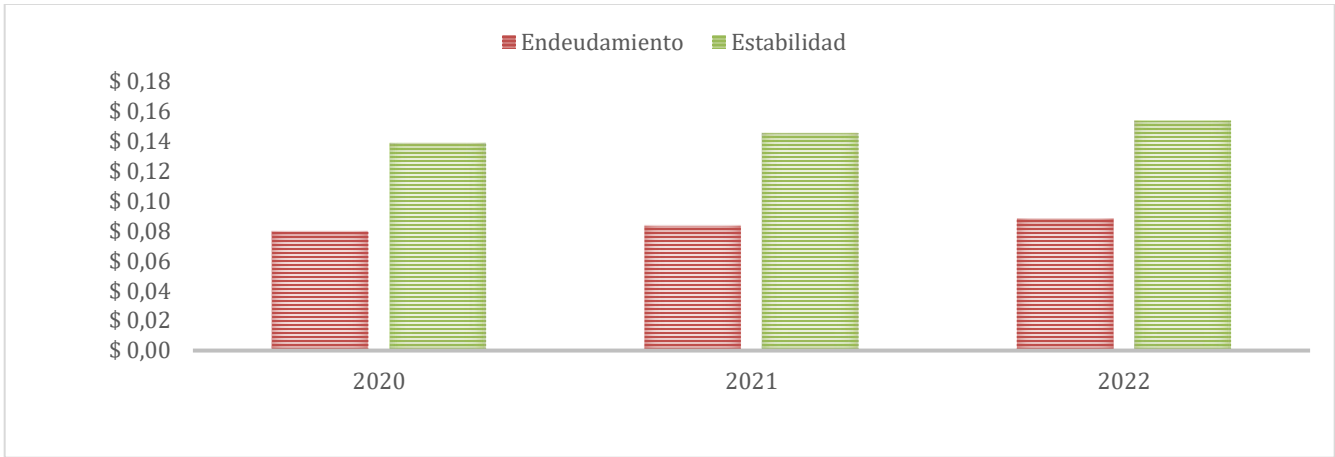
Análisis de Balances

ACTIVO	PERÍODOS		
	2020	2021	2022
INMOVILIZADO	\$ 21.500.000	\$ 22.575.000	\$ 23.929.500
Terrenos y construcciones	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Otro inmovilizado material	\$ 18.400.000	\$ 19.320.000	\$ 20.479.200
Inmovilizado inmaterial	\$ 3.200.000	\$ 3.360.000	\$ 3.561.600
Amortiz. inmovilizado material	\$ 100.000	\$ 105.000,00	\$ 111.300
Existencias	\$ 7.488.000	\$ 7.862.400	\$ 8.334.144
REALIZABLES	\$ 62.944.000	\$ 58.592.399	\$ 53.107.943
Clientes	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Otro realizable	\$ 62.944.000	\$ 58.592.399	\$ 53.107.943
DISPONIBLE	\$ 75.336.000	\$ 79.102.800	\$ 83.848.968
Caja	\$ 75.336.000	\$ 79.102.800	\$ 83.848.968
Bancos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
TOTAL ACTIVO	\$ 167.268.000	\$ 168.132.599	\$ 169.220.555
PASIVO	2020	2021	2022
RECURSOS PROPIOS	\$ 154.957.000	\$ 155.206.049	\$ 155.518.412
Capital	\$ 150.000.000	\$ 150.000.000	\$ 150.000.000
Reservas	\$ 450.000	\$ 473.278	\$ 501.674
Perdidas y ganancias	\$ 4.507.000	\$ 4.732.771	\$ 5.016.738
Otros recursos			
ACREEDORES A LARGO PLAZO	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Deudas con entidades de crédito	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Otras deudas a largo plazo			
ACREEDORES A CORTO PLAZO	\$ 12.311.000	\$ 12.926.550	\$ 13.702.143
Proveedores	\$ 10.380.000	\$ 10.899.000	\$ 11.552.940
Entidades de crédito	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Otras deudas a corto	\$ 1.931.000	\$ 2.027.550	\$ 2.149.203
TOTAL PASIVO	\$ 167.268.000	\$ 168.132.599	\$ 169.220.555
CUENTA DE RESULTADOS	2020	2021	2022
INGRESOS	\$ 75.335.000	\$ 79.101.750	\$ 83.847.855
Ventas	\$ 75.335.000	\$ 79.101.750	\$ 83.847.855
Otros ingresos	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
CONSUMOS	\$ 5.688.000	\$ 5.972.400	\$ 6.330.744
Compras	\$ 5.688.000	\$ 5.972.400	\$ 6.330.744
Variación de existencias	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
GASTOS	\$ 65.139.598	\$ 68.396.579	\$ 72.500.373
Gastos de personal	\$ 51.027.855	\$ 53.579.248	\$ 56.794.003
Servicios y suministros	\$ 1.800.000	\$ 1.890.000	\$ 2.003.400
Tributos	\$ 1.931.743	\$ 2.028.331	\$ 2.150.030
Otros gastos	\$ 10.380.000	\$ 10.899.000	\$ 11.552.940
GENERACIÓN BRUTA DE FONDOS	\$ 4.507.402	\$ 4.732.771	\$ 5.016.738
Gastos financieros	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
CASH FLOW	\$ 4.507.402	\$ 4.732.771	\$ 5.016.738
Dotación amortizaciones	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	\$ 4.507.402	\$ 4.732.771	\$ 5.016.738
Resultados extraordinarios	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
Impuesto sobre beneficios	\$ 450.740	\$ 473.277	\$ 501.674
RESULTADO NETO	\$ 4.056.662,00	\$ 4.259.494,00	\$ 4.515.064,00

ANALISIS FINANCIERO

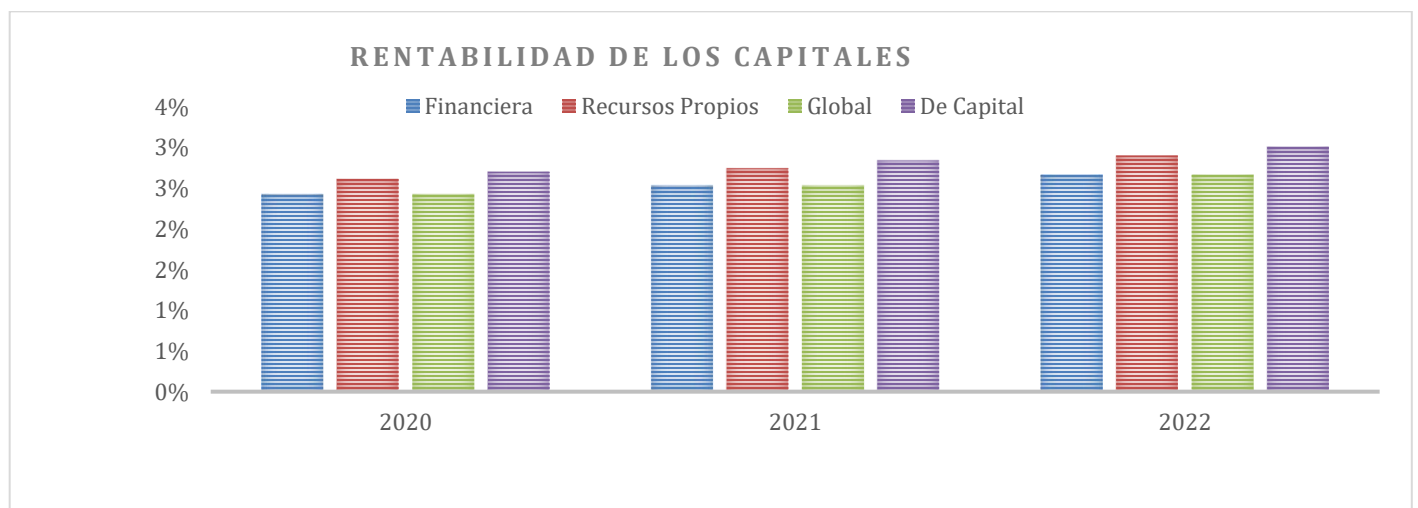
RATIOS FINANCIEROS					
RATIOS FINANCIEROS	2020	2021	2022	FÓRMULA	SIGNIFICADO
Tesorería	\$ 11,23	\$ 10,65	\$ 10,00	$\frac{\text{DISPON. + REALIZABLE}}{\text{EXIGIBLE A CORTO PLAZO}}$	Capacidad para atender las obligaciones de pago a corto sin vender existencias
Liquidez	\$ 11,84	\$ 11,26	\$ 10,60	$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$	Capacidad para hacer frente a las obligaciones a corto basándose en la realización del activo circulante
Autonomía	\$ 0,93	\$ 0,92	\$ 0,92	$\frac{\text{RECURSOS PROPIOS}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$	Autonomía financiera que indica nivel de autofinanciación
Endeudamiento	\$ 0,08	\$ 0,08	\$ 0,09	$\frac{\text{PASIVO EXIGIBLE}}{\text{RECURSOS PROPIOS}}$	Relación entre financiación propia y ajena
Estabilidad	\$ 0,14	\$ 0,15	\$ 0,15	$\frac{\text{INMOVILIZADO}}{\text{EXIG. LARGO + R. PROP.}}$	Estructura de financiación del inmovilizado
Capital de trabajo	\$ 133.457.000	\$ 132.631.049,0000	\$ 131.588.912	RECURSOS A LARGO PLAZO	Capital de trabajo. Parte de activo circulante financiado con recursos a largo plazo.

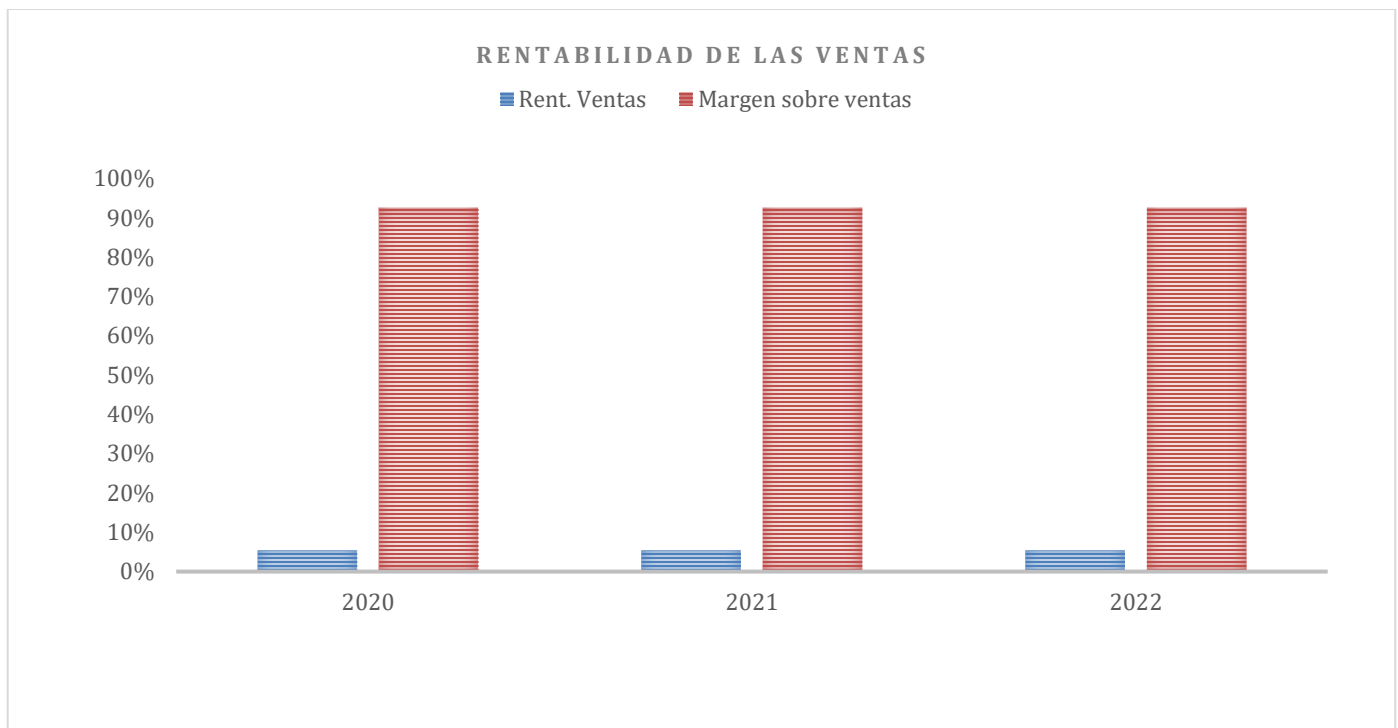




ANALISIS DE RENTABILIDAD

RATIOS FINANCIEROS					
RATIOS RENTABILIDAD	2020	2021	2022	Fórmula	Significado
Financiera	2%	3%	3%	$\frac{(B^e + G. FINANC.) \times 100}{\text{RECURS. TOTALES}}$	Rentabilidad financiera de todos los recursos empleados en la empresa
Recursos Propios	3%	3%	3%	$\frac{\text{RESULTADO NETO} \times 100}{\text{RECURSOS PROPIOS}}$	Rentabilidad de los recursos propios
Global	2%	3%	3%	$\frac{\text{RESULTADO NETO} \times 100}{\text{RECURSOS TOTALES}}$	Rentabilidad económica de todos los recursos empleados
De Capital	3%	3%	3%	$\frac{\text{RESULTADO NETO} \times 100}{\text{CAPITAL SOCIAL}}$	Rentabilidad del capital social
Rent. Ventas	5%	5%	5%	$\frac{\text{RESULTADO NETO} \times 100}{\text{VENTAS}}$	Rentabilidad de la ventas
Margen sobre ventas	92%	92%	92%	$\frac{\text{MARGEN} \times 100}{\text{VENTAS}}$	Porcentaje de margen sobre ventas

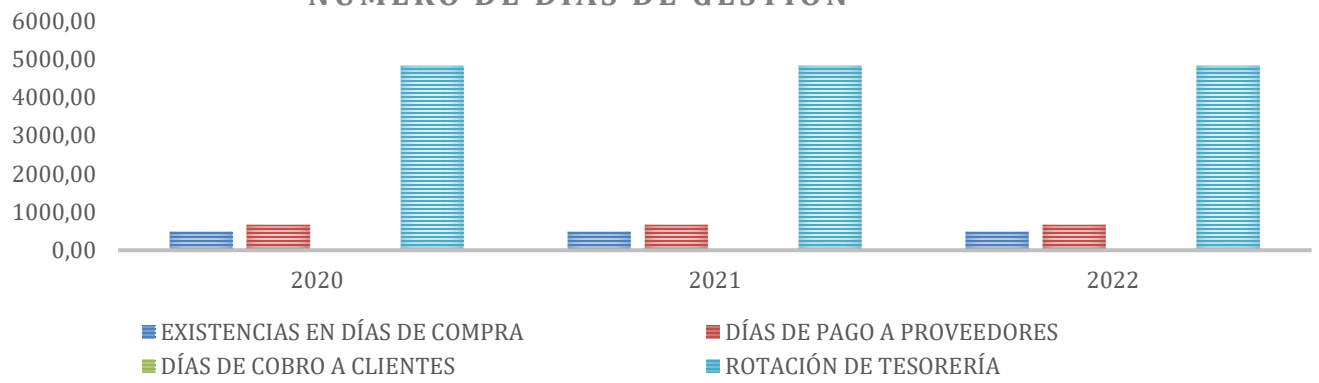




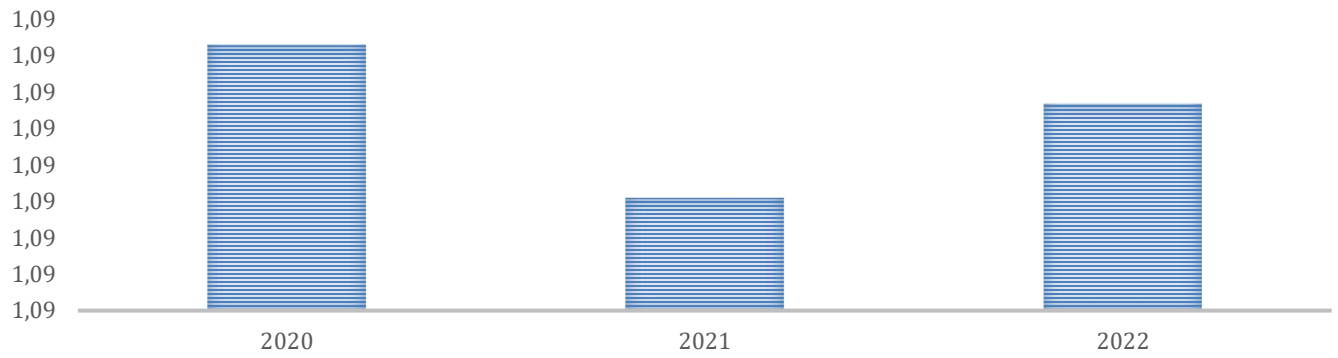
ANALISIS DE GESTION

RATIOS FINANCIEROS					
RATIOS DE GESTIÓN	2020	2021	2022	Fórmula	Significado
EXISTENCIAS EN DÍAS DE COMPRA	480,51	480,51	480,51	$\frac{365 \times \text{EXISTENCIAS}}{\text{CONSUMOS}}$	Número de días que tardan en vaciarse el saldo en inventarios
DÍAS DE PAGO A PROVEEDORES	666,09	666,09	666,09	$\frac{365 \times \text{PROVEEDORES}}{\text{COMPRAS}}$	Número de días concedidos por proveedores
DÍAS DE COBRO A CLIENTES				$\frac{365 \times \text{CLIENTES}}{\text{VENTAS}}$	Plazo medio concedido a clientes
ROTACIÓN DE TESORERÍA	4834,32	4834,32	4834,32	$\frac{365 \times \text{DISPONIBLE}}{\text{COMPRAS}}$	Días de compra cubiertos con el saldo disponible
PRODUCTIVIDAD	1,09	1,09	1,09	$\frac{\text{RESULTADO GESTIÓN}}{\text{GASTOS PERSONAL}}$	Relación entre el resultado de la gestión y los gastos de personal

NÚMERO DE DÍAS DE GESTIÓN



EVOLUCIÓN DE LA PRODUCTIVIDAD



CONCLUSIONES

Como resultado de la investigación y del análisis del proyecto, se puede concluir que empresa ÁLOE BURGUER obtendrá una alta posibilidad de ser desarrollada y puesta en marcha por sus altos beneficios y será un producto de alta calidad y al comparar varias ideas del mismo producto se obtiene la ventaja de que ninguno produce con áloe vera.

BIBLIOGRAFIA

- http://cadenaser.com/programa/2012/09/21/a_vivir_que_son_dos_dias/1348193617_850215.html
- <https://www.dinero.com/edicion-impres/negocios/articulo/como-es-el-mercado-de-comida-rapida-en-colombia/240021>
- <https://www.dinero.com/edicion-impres/negocios/articulo/como-es-el-mercado-de-comida-rapida-en-colombia/240021>
- <https://www.hogarmania.com/cocina/recetas/legumbres/201804/hamburguesa-azuki-arepa-maiz-39630.html>
- <http://www.palacios.es/para-ti/recetas-para-cocinar/hamburguesas-de-verduras-con-salsa-de-tomate>
- <http://www.portafolio.co/economia/la-importancia-de-invertir-en-investigacion-y-desarrollo-en-el-sector-real-de-la-513328>
- <http://www.agenciasinc.es/Noticias/La-obsolencia-tecnologica-va-unida-al-crecimiento-economico>
- <https://www.reasonwhy.es/actualidad/tecnologia/las-6-leyes-de-la-tecnologia-que-ya-deberias-conocer-2018-02-15>
- <https://prezi.com/mscojbbdh51x/caracterizacion-del-potencial-de-innovacion/>
- <http://www.wipo.int/about-ip/es/>
- <https://recetasveganitas.net/recipes/hamburguesa-vegetariana-de-lentejas>

