

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN RESTAURANTE DE
COMIDAS TÍPICAS COLOMBIANAS EN EL CORREGIMIENTO DE DAPA
MUNICIPIO DE YUMBO

ANDRÉS FERNANDO CAICEDO PARRA
NINI JHOANA BAHOS
SANDRA PATRICIA PAZ OREJUELA

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL
PROYECTO DE GRADO
SANTIAGO DE CALI
2013

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN RESTAURANTE DE
COMIDAS TÍPICAS COLOMBIANAS EN EL CORREGIMIENTO DE DAPA
MUNICIPIO DE YUMBO

Autores:

ANDRÉS FERNANDO CAICEDO PARRA
NINI JHOANA BAHOS
SANDRA PATRICIA PAZ OREJUELA

Trabajo de grado para optar al título de Administrador de Empresas

Director:

CESAR RICARDO KLINGER

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA CATÓLICA LUMEN GENTIUM
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ADMINISTRACIÓN EMPRESARIAL
PROYECTO DE GRADO
SANTIAGO DE CALI
2013

NOTA DE ACEPTACIÓN:

Proyecto de Grado aprobado por la Facultad de Ciencias Empresariales de la Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium, válido como requisito parcial para optar al Título de Administrador de Empresas.

Firma del presidente del jurado

Firma del jurado

Firma del jurado

Santiago de Cali, _____, / _____, / _____

DEDICATORIA

A Dios Padre creador del universo y dueño absoluto de nuestras vidas.

A mis padres JORGE ENRIQUE PAZ y LUZ MARINA OREJUELA; a todos quienes con su apoyo incondicional, nos impulsan y motivan al logro de éste tan anhelado sueño, de ser profesionales.

A JHON JAIRO OSORIO y CRISTIAN STEVEN OSORIO esposo e hijo por su apoyo, comprensión y por el tiempo que no pude dedicar a ustedes, pero que fue fundamental para el logro de este sueño.

A todos nuestros profesores de la UNIVERSIDAD CATÓLICA LUMEN GENTIUM quienes han sido nuestros mentores y ejemplo de profesionalismo, dedicación y trabajo.

A todas aquellas personas que de una u otra forma colaboraron o hicieron parte de esta investigación, para todos ellos hacemos nuestros más sinceros agradecimientos.

SANDRA PAZ OREJUELA

A Dios, por permitirme llegar a este momento tan especial en mi vida. Por los triunfos y los momentos difíciles que me han enseñado a valorarlo cada día más.

A mi madre AMELIA MARTINEZ y padre FEDERICO BAHOS por sacarme adelante y formarme con principios y valores. A Mi hija KAREN BRIGITTE por servirme de inspiración y aliento, porque su llegada a este mundo ha sido el empujón final para la culminación de este sueño. WILLIAM, mi esposo, amigo y compañero, quien me brindó su amor, cariño, estímulo y apoyo constante. A mis HERMANOS, por los principios inculcados, su determinación y su incesante aliento en momentos de dificultad.

A mis maestros gracias por su tiempo, por su apoyo así como por la sabiduría que me transmitieron en el desarrollo de mi formación profesional y nuestra Institución Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium, por permitirme ser parte de una generación de triunfadores y gente productiva para el país.

NINI JOHANA BAHOS MARTINEZ

Dedico este proyecto de grado a Dios por brindarme la convicción y fortaleza para continuar a pesar de las adversidades.

A nuestra Institución Fundación Universitaria Católica Lumen Gentium quien ha brindado las herramientas necesarias para nuestra formación, suministrando la infraestructura adecuada para la formación de los nuevos profesionales, los docentes que han brindado su conocimiento para nuestra formación, del mismo modo a todos los empleados quienes han suministrado el soporte cuando lo hemos requerido.

A mi familia por estar dispuestos con su amor, fidelidad y compañía. A la mujer maravillosa que me dio la vida, quien con su ejemplo, dedicación y fortaleza me alentaba día a día a seguir luchando por seguir viviendo, llenándome de valores para dedicar mi tiempo a estudiar y lograr las metas propuestas con mis propios logros. Para ella solo tengo agradecimientos y elogios por su gran vocación. Escucha, hijo mío, la disciplina de tu padre, y no abandones la instrucción de tu madre; porque diadema de gracia serán a tu cabeza y collares a tu cuello. Proverbios 1:8-9. Y para ustedes queridos compañeros quienes con su compañía y respaldo fueron parte de nuestro desarrollo personal y social.

ANDRÉS FERNANDO CAICEDO PARRA

AGRADECIMIENTOS

La presente Tesis es un esfuerzo mancomunado en el que de alguna manera, directa o indirectamente participaron varias personas, a las cuales queremos expresar nuestros más sinceros agradecimientos: a nuestro director de proyecto CESAR RICARDO KLINGER, por la paciencia y por brindarnos el apoyo incondicional en el momento que más lo necesitábamos.

A los Docentes, GERARDO CÁRDENAS, GLADYS GONZÁLEZ y SANDRA LUCY CARDONA por sus valiosas sugerencias y acertados aportes; al docente LUIS MARIO GUERRERO por enseñarnos que el esfuerzo, es una herramienta para el éxito, por su generosidad al brindarnos la oportunidad de apelar a sus conocimientos y por acompañarnos aun en los momentos más críticos.

Gracias a nuestros compañeros, que nos permitieron entrar en sus vidas durante estos cuatro años de convivencia.

A todos nuestros profesores que desde primer semestre nos acompañaron en esta etapa de aprendizaje, con su conocimiento y pasión por la enseñanza; a todos los recordaremos con cariño siempre, y sus nombres están escritos en nuestros corazones por el aprecio que les tenemos.

A la Universidad Católica como entidad, pues nos brindó la oportunidad de estudiar a nivel profesional y a volver a creer en nosotros, abriendo sus puertas con una visión clara de facilitar el acceso a la educación superior de calidad.

TABLA DE CONTENIDO

Pág.

INTRODUCCIÓN	16
RESUMEN	17
ABSTRACT	18
I. CONTEXTUALIZACION DEL PROBLEMA DE INVESTIGACION	19
1.1. TITULO DEL PROYECTO:.....	19
1.2. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	19
1.3. PROBLEMA DE INVESTIGACION.....	19
1.3.1. Planteamiento del problema	19
1.3.2. Formulación del problema.....	20
1.3.4. Sistematización del problema	20
1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION	21
1.4.1. Objetivo general:	21
1.4.2. Objetivos específicos:	21
1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	22
1.6. MARCOS REFERENCIALES.....	23
1.6.2. Referente contextual:.....	24
1.6.2. Análisis Porter de las cinco fuerzas:	24
1.6.4. Marco conceptual:.....	25
1.7. ASPECTOS METODOLÓGICOS.....	28
1.7.1. Tipo de investigación	28
1.7.2. Método de Investigación	28
II. ESTUDIO DE MERCADO	30
2.1. ANÁLISIS DEL SECTOR.....	30
2.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	32

2.2.1. Análisis del Mercado Específico.	32
2.2.2. Caracterización del Producto	33
2.2.5. Diseño de la Investigación	36
2.3. ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS	37
2.3.1. Resultados:	48
2.3.2. Conclusión de las encuestas:	50
2.4. PLAN DE MERCADEO.....	51
2.4.1. Plaza:	51
2.4.2. Precio:.....	54
2.4.3. Promoción:.....	55
2.4.5. Cuantificación de la demanda:.....	59
III. ESTUDIO TÉCNICO Y OPERACIONAL	61
3.1. INGENIERÍA DE PROYECTO	61
3.1.1. Descripción de proceso productivo	61
3.2. EL PRODUCTO	62
3.2.1. Proceso de abastecimiento de materia prima:	65
3.2.2. Tipos de equipos y maquinarias:	67
3.2.3. Selección de Proveedores:	70
3.2.4. Menú De Los Platos & Ficha Técnica:	71
3.2.5. Análisis de gastos:	75
3.3. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO:	77
3.3.1. Macrolocalización:	77
3.3.2. Microlocalización:.....	81
IV. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL	85
4.1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO	85
4.1.1. Misión:.....	86
4.1.2. Visión:	86
4.1.3. Valores corporativos y principios:	87
4.1.4. Filosofía de trabajo:	87

4.1.5. Competencias organizacionales:	87
4.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	88
4.2.1. Organigrama:	88
4.2.2. Descripción de cargos.....	91
4.2.3. Funciones Específicas por Cargo:	98
4.2.4. Administración de Sueldos y Salarios:	99
4.3. MODELO DE RECLUTAMIENTO DE PERSONAL.....	101
4.3.1. Contratación del personal	101
4.3.2. Flujograma de reclutamiento:.....	102
4.4. PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL	103
4.4.1. Solicitud de empleo:.....	103
4.4.2. Entrevista:	103
4.4.3. Exámenes:	105
4.5. PROCESO DE CONTRATACIÓN	106
4.5.1. Inducción al personal:	108
4.6. PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO DEL PERSONAL ...	109
4.6.1. Capacitación del personal:.....	109
4.7. PROGRAMA DE INCENTIVOS.....	110
4.8. ASPECTOS LEGALES.....	110
4.8.1. Marco legal	110
4.8.2. Estudio administrativo y legal.....	112
4.8.3. Creación de la empresa	115
V. ANÁLISIS FINANCIERO.....	116
5.1. INVENTARIO	117
5.2. INVERSIÓN INICIAL Y DEPRECIACIÓN	118
5.3. DEPRECIACIÓN.....	120
5.4. BALANCE INICIAL SIN FINANCIACIÓN	120
5.5. BALANCE INICIAL CON FINANCIACIÓN	122
5.6. AMORTIZACIÓN.....	123
5.7. LEASING.....	123

5.8. PARÁMETROS GENERALES	124
5.9. PROYECCIÓN GASTOS Y NÓMINAS.....	129
5.10. DEMANDA	131
5.11. VENTAS Y COSTOS, IVA, INC RECAUDOS	132
5.12. INC Y RECAUDOS.....	135
5.13. ESTADOS DE RESULTADOS Y FLUJOS DE CAJA.....	136
5.14. BALANCES GENERALES PROYECTADOS Y ANÁLISIS DE FLUJOS DE CAJA.....	138
5.15. ANÁLISIS FLUJOS DE CAJA:.....	139
5.16. ANÁLISIS FLUJOS DE CAJA:.....	142
5.17. RAZONES FINANCIERA, PUNTO DE EQUILIBRIO Y ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	147
CONCLUSIONES	151
BIBLIOGRAFÍA.....	155

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Pág.

Ilustración 1: Análisis de las 5 fuerzas de Porter	25
Ilustración 2: Balcón de Dapa	34
Ilustración 3: Bariloche.....	35
Ilustración 4: Dapa Aventura.....	35
Ilustración 5: Plan de mercadeo.....	51
Ilustración 6: Kilómetro 7 vía a Dapa.	52
Ilustración 7: Perfil en Twitter: @diralpaladar	56
Ilustración 8: Grupo en Facebook:	57
Ilustración 9: Logo Directo al Paladar.	58
Ilustración 10: Proceso de abastecimiento de materia prima.....	65
Ilustración 11: Mapa satelital de Colombia	78
Ilustración 12: Mapa satelital Valle del Cauca.....	80
Ilustración 13: Mapa satelital de Yumbo Valle	81
Ilustración 14: Mapa satelital corregimiento de Dapa	82
Ilustración 15: Plano instalaciones “Directo al Paladar”	83
Ilustración 16: SLOGAN: “El sabor de Colombia”	86
Ilustración 17: Estructura “Directo al Paladar”.....	89
Ilustración 18: Flujograma “Directo al Paladar”	102

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: Plan de Ordenación Yumbo	24
Tabla 2: ¿visitaría usted un restaurante de comidas típicas colombianas?	37
Tabla 3: ¿Cuál de los siguientes platos es su preferido?	38
Tabla 4: ¿Con qué frecuencia visita usted un restaurante?	39
Tabla 5: ¿De los servicios cual le gustaría encontrar en un restaurante?	40
Tabla 6: ¿Organiza en importancia las siguientes características?	41
Tabla 7: ¿Dónde le gustaría que estuviera ubicado el restaurante?	42
Tabla 8: ¿Con que relaciona el nombre Directo al paladar?	43
Tabla 9: ¿Suele ir acompañado a un restaurante?	44
Tabla 10: ¿Que horario prefiere para ir a un restaurante?	45
Tabla 11: ¿Reside en Yumbo?	46
Tabla 12: Barrio	47
Tabla 13: ¿Con qué frecuencia visita usted un restaurante?	60
Tabla 14: Artículos requeridos para el restaurante.	67
Tabla 15: Equipos de bajo costo.....	68
Tabla 16: Equipos de alto costo.....	69
Tabla 17: Selección de proveedores.....	70
Tabla 18: Ficha técnica Arroz con pollo	71
Tabla 19: Ficha técnica Ajiaco	71
Tabla 20: Ficha técnica Tamal	72
Tabla 21: Ficha técnica Bandeja Paisa	72
Tabla 22: Ficha técnica Pollo en salsa.....	72
Tabla 23: Ficha técnica Churrasco	73
Tabla 24: Ficha técnica Sopa de callo	73
Tabla 25: Ficha técnica Pescado a la naranja	73
Tabla 26: Ficha técnica Guiso carne & alcachofas	74
Tabla 27: Ficha técnica Sancocho de Gallina	74
Tabla 28: Detalle adecuaciones.....	75
Tabla 29: gastos administración en pesos.....	75
Tabla 30: Gastos ventas en pesos.....	76
Tabla 31: gastos producción en pesos	77
Tabla 32: Producción anual	84
Tabla 33: Descripción Chef.....	91
Tabla 34: Descripción cargos mesero.....	92
Tabla 35: Descripción cargos auxiliar cocina	93

Tabla 36: Descripción Cargos cajero	94
Tabla 37: Descripción Cargos limpieza.....	95
Tabla 38: Descripción Cargos vigilancia	96
Tabla 40: Descripción Cargos contabilidad.....	97
Tabla 41: Funciones por cargo.	98
Tabla 42: Formación de los aspirantes a cargos.	99
Tabla 43: Responsabilidades de los aspirantes a cargos.	99
Tabla 44: Asignación de salarios a los aspirantes	100
Tabla 45: Inversión inicial / Inventario	117
Tabla 46: Inversión inicial y depreciación total.....	119
Tabla 46: Depreciación	120
Tabla 48: Balance inicial sin financiación.....	121
Tabla 49: Balance inicial con financiación	122
Tabla 49: Amortización	123
Tabla 50: Leasing	123
Tabla 51: Parámetros Económicos	124
Tabla 52: Parámetros laborales	125
Tabla 53: Recaudos.....	125
Tabla 54: Pagos.....	126
Tabla 55: Cálculo Registro Mercantil	126
Tabla 56: Márgenes Brutos.....	127
Tabla 57: Gastos de Administración.	127
Tabla 58: Gastos de Ventas.....	128
Tabla 59: Gastos de Producción.....	128
Tabla 60: Proyección gastos en pesos	129
Tabla 61: Nómina administración.....	130
Tabla 62: Nómina Producción.....	131
Tabla 63: Demanda	131
Tabla 64: Unidades o Servicios	132
Tabla 65: Precios de Venta.....	133
Tabla 66: Costos Unitarios.....	133
Tabla 67: Ventas Totales	134
Tabla 68: Costos Totales	134
Tabla 69: Costos Unitarios.....	135
Tabla 70: Costos Totales	135
Tabla 71: INC. Y recaudos.....	136
Tabla 72: Estados de resultados sin financiación	137
Tabla 73: Estados de resultados con Financiación.....	137
Tabla 74: Flujo de caja sin financiación.	139

Tabla 75: Flujo de caja con financiación.	140
Tabla 76: Balance general proyectado sin financiación.	141
Tabla 77: Balance general proyectado con financiación.	142
Tabla 78: Análisis vertical balance general sin financiación	143
Tabla 79: Análisis vertical balance general con financiación	144
Tabla 80: Análisis vertical estado de resultados sin financiación.....	144
Tabla 81: Análisis vertical estado de resultados con financiación.....	145
Tabla 82: Análisis Horizontal balance proyectado sin financiación	146
Tabla 83: Análisis Horizontal balance proyectado con financiación.....	146
Tabla 84: Análisis Horizontal estado de resultados sin financiación	147
Tabla 85: Análisis Horizontal estado de resultados con financiación.....	147
Tabla 86: Razones Financieras de Estados Financieros sin Financiación.	148
Tabla 87: Punto de equilibrio	149
Tabla 88: Análisis de sensibilidad flujo de caja sin Financiación.	150
Tabla 89: Análisis de sensibilidad flujo de caja con Financiación.	150

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Pág.

Gráfico 1: Participación por ramas de actividad.....	31
Gráfico 2: ¿visitaría usted un restaurante de comidas típicas?	37
Gráfico 3: ¿Cuál de los siguientes platos es su preferido?	38
Gráfico 4: ¿Con qué frecuencia visita usted un restaurante?	39
Gráfico 5: ¿De los servicios cual le gustaría encontrar?	40
Gráfico 6: Organiza en importancia las siguientes características.....	41
Gráfico 7: ¿Dónde le gustaría que estuviera ubicado el restaurante?	42
Gráfico 8: ¿Con que relaciona el nombre Directo al paladar?	43
Gráfico 9: ¿Suele ir acompañado a un restaurante?	44
Gráfico 10: ¿Que horario prefiere para ir a un restaurante?	45
Gráfico 11: ¿Reside en Yumbo?.....	46
Gráfico 12: Barrio.....	47
Gráfico 13: ¿Con qué frecuencia visita usted un restaurante?	60
Gráfico 14: Flujograma atención al cliente.....	66
Gráfico 15: Jerarquía	100

INTRODUCCIÓN

La industria de la gastronomía es una radiografía directa de la evolución de la sociedad en la cual se encuentra. La sociedad ha avanzado a un nivel social más evolucionado y más complicado que a su vez implica un desplazamiento que se aleja de los alimentos elaborados en masa para dar camino a los alimentos producidos y destinados exclusivamente a satisfacer las exigencias de los Paladares más exquisitos.

La forma en la que la sociedad actual se alimenta cambia vertiginosamente con el correr de los tiempos, ya que día por día las personas velan más por su salud y la escogencia de los alimentos que se rigen por este principio.

Es por este motivo que se está desarrollando una nueva tendencia de consumo basada en la comida saludable, cada vez elaborada con los productos más frescos y orgánicos.

En el mundo actual las personas se inclinan más por todo aquello que les apetece y, por ende, les produce determinado placer; como el placer de alimentarse de una forma sana pero a su vez que deleite su Paladar.

Salir a cenar o almorzar se ha vuelto algo cotidiano, dejando de ser algo solo para festejar determinado acontecimiento. En las grandes metrópolis las personas encuentran los restaurantes como un espacio para socializar y por qué no, hacer negocios, por esto con esta investigación se pretende profundizar y desarrollar el restaurante par cada ocasión y directo al paladar incursionara en el mercado para satisfacer al cliente en todos estos aspectos y ser la mejor opción a la hora de una necesidad como las anterior.

RESUMEN

La presente tesis pretende realizar una evaluación detallada de todos los aspectos que deben tenerse en cuenta para la creación de un restaurante de comidas típicas llamado “DIRECTO AL PALADAR”.

La alta demanda de flora y fauna en el corregimiento de Dapa tiene como consecuencia, la generación de una visita elevada de ecoturismo convirtiendo esta actividad en un nicho altamente fructuoso, en este sentido se evaluó la posibilidad de crear un restaurante

Para la consolidación del proyecto se evaluaron los aspectos fundamentales como la legislación y estructura organizacional que más se ajusten al tipo de compañía estudiada. El estudio de mercado mostro las tendencias en la demanda de comidas típicas, convirtiéndose en una gran oportunidad para la materialización del proyecto.

Es interesante examinar el proyecto también desde el aspecto técnico operativo pues este determina la capacidad de comercialización de los platos típicos y la capacidad en cuanto a la mano de obra requerida.

Por último y no menos importante se realizó la evaluación financiera determinante para los socios inversionistas evidenciando que con el desarrollo del presente proyecto obtendrán una maximización de la inversión, dato relevante para la toma de decisión a la hora de comparar con otro tipo de inversión.

Palabras clave: Evaluación detallada, demanda de restaurante, comida típica

ABSTRACT

This thesis aims to perform a detailed assessment of all aspects to be taken into account in the design of a typical food restaurant called "DIRECT TO PALATE".

High demand for wildlife in the path Dapa results in the generation of high ecotourism check this activity becoming a highly successful niche in this sense the possibility of creating a restaurant evaluated

To consolidate the fundamental aspects of the project as assessed Legislation and organizational structure that best fit the type of company studied. The market study showed trends in the demand for local foods, making it a great opportunity for the realization of project.

It is also interesting to examine the project from the technical aspect as operating this determines the marketability of the dishes and the capacity in terms of manpower required.

Last but not least the financial evaluation for determining investment partners was conducted showing that the development of this project will gain maximizing investment, relevant data for

Keywords: Detailed review, demand for restaurant, typical food

I. CONTEXTUALIZACIÓN DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. TÍTULO DEL PROYECTO:

PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN RESTAURANTE DE COMIDAS TÍPICAS COLOMBIANAS EN EL CORREGIMIENTO DE DAPA MUNICIPIO DE YUMBO

1.2. LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

Emprendimiento

1.3. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.3.1. Planteamiento del problema

El corredor gastronómico de Dapa, situado en el municipio de Yumbo Km7 vía a Dapa, podremos disfrutar además de un clima muy agradable y zonas destinadas al ecoturismo. Un sector destinado a la gastronomía visitando lugares como: Balcón de Dapa Restaurante bar, Bariloche parrilla, café gourmet, Dapaventura Ecoturismo y La Casona Restaurante Bar.

Entre sus atractivos naturales se destacan: La Cuenca del Río Arroyohondo, caracterizada por los variados charcos, cascadas y chorreras que son del goce y disfrute de bañistas que visitan este sector. También las visuales panorámicas del valle, geografía del Río Cauca y el Parque Ecológico.

Como se puede ver luego de haber “analizado” la zona en cuestión, se encontró que existe un VACIO, un nicho sin explotar, y es el de las comidas típicas colombianas. De la lista de restaurantes anterior la gran mayoría están incursionando en el tema de la “Cocina Fusión”, mezclando diferentes sabores; es por esto, que luego de haber realizado ese sondeo se puede determinar, que no existe un restaurante con las características específicas, del restaurante en estudio; “el de comidas típicas colombianas”.

- **Espacio:** Corregimiento de DAPA, Municipio de Yumbo Valle
- **Tiempo:** Febrero de 2010 a Diciembre de 2013
- **Universo:** El sector de la gastronomía en el corredor gastronómico de Dapa hallarás espléndidos miradores paisajísticos en los corregimientos de Montañita y La Olga. De igual manera, puede practicarse el avistamiento de aves en el corregimiento de San Marcos, tomarse fotografías en las cascadas de Yumbillo o relajarse en los balnearios de Mulaló, apodado como Pueblito Vallecaucano.

1.3.2. Formulación del problema

¿Es viable desde el punto de vista, organizacional, administrativo, técnico, legal y financiero, la creación de un restaurante de comidas típicas colombianas, ubicado en el corregimiento de Dapa?

1.3.4. Sistematización del problema

1. ¿Qué factores referentes al mercado como clientes, producto, precio, tipo de distribución, competidores y proveedores son necesarios para la creación de un restaurante de comidas típicas?
2. ¿Qué variables técnicas operativas se debe tener en cuenta para determinar la viabilidad operacional de la organización?
3. ¿Cuáles son los componentes organizacionales y legales necesarios para la implementación y desarrollo del proyecto investigado?
4. ¿Qué tipo de información monetaria de los estudios precedentes se debe sistematizar para analizar la viabilidad financiera de la organización?

1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1. Objetivo general:

Desarrollar un plan de negocio óptimo que permita determinar la viabilidad y factibilidad para crear un restaurante de comidas típicas colombianas, en el corregimiento de Dapa, departamento del Valle del Cauca.

1.4.2. Objetivos específicos:

1. **DESARROLLAR UN ESTUDIO DE MERCADO** que permita conocer el grado de aceptación para un restaurante de comidas típicas colombianas ubicado en el Km 7 vía Dapa municipio de Yumbo (Valle).
2. **DISEÑAR UN ESTUDIO TÉCNICO** que permita aprovechar los recursos ya existentes, tales como, la zona campestre, el clima templado, el turismo hacia esta zona y de esta forma convertir el restaurante en un lugar para compartir en familia.
3. **REALIZAR UN ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL** con los componentes necesarios para la implementación y desarrollo del proyecto
4. **EJECUTAR UN ESTUDIO FINANCIERO** que permita conocer la estimación de costos, inversiones y beneficios del proyecto.

1.5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

En el 2012, el sector de restaurantes en el corregimiento de Dapa se desarrolla como sector turístico gastronómico, brindando la oportunidad a emprendedores que buscan aprovechar este nicho y así poder desarrollar nuevas propuestas en cuestión de restaurantes.

El nicho de mercado está enfocado a personas entre los 20 y 60 años de edad, habitantes del municipio de Yumbo y Cali, que visitan el sector de Menga y buscan un lugar diferente, tranquilo con un clima agradable donde se pueda compartir con la familia o amigos.

Para la investigación Teórica los restaurantes están obligados a enfrentar una constante actualización de su menú, porque el consumidor siempre está a la vanguardia de las nuevas tendencias hacia la comida saludable y nuevos productos.

Para la investigación Metodológica utilizaremos como ejemplo a Bogotá, que ya experimentó un crecimiento considerable en el alta cocina. La gastronomía es objeto de millonarias inversiones por la entrada de competidores nuevos y grandes proyectos que transforman de manera positiva la variedad y calidad de la oferta, no solo gastronómica, sino también de la vida nocturna en la capital.

Para la investigación Práctica se fusionara el paladar, el alto índice de ecoturismo y sus paisajes dándole la máxima importancia. Con esto aprovecharemos para hacer de directo al Paladar el boom al ser un restaurante exquisito por sus platos típicos y un lugar predilecto para departir un rato ameno.

1.6. MARCOS REFERENCIALES

1.6.1. Marco teórico:

El modelo de Plan de Negocios a utilizar es el de Rodrigo Varela: *“Innovación Empresarial, Arte y Ciencia en la Creación de Empresas”*. (Varela, 2008, p. 66)

Varela (2008) En este sentido, el plan de empresa es un proceso que busca darle identidad y vida propia a la entidad. Es un procedimiento para enunciar en forma clara y precisa los propósitos, las ideas, los conceptos, las formas operativas, los resultados, y en resumen, la visión del empresario sobre el proyecto. Es un mecanismo para proyectar la empresa en el futuro, prever dificultades e identificar posibles soluciones ante las coyunturas que pudieran presentarse.

Benchmarking

Benchmarking es el proceso continuo de medir productos, servicios y prácticas contra los competidores más duros o aquellas compañías reconocidas como líderes en la industria. (Gerencie.com, 2013)

Para efectos de la zona en estudio encontramos los siguientes competidores potenciales: Balcón de Dapa Restaurante bar, Bariloche parrilla café gourmet, Dapaventura Ecoturismo y La Casona Restaurante. A quienes se analizó para tomar como punto de referencia la demanda existente en dicha zona y el nivel de precios que se manejan para las comidas.

El Benchmarking ha sido presentado en este proyecto como una herramienta para la mejora de las prácticas dentro del restaurante y para llegar a ser más competitivos dentro del mercado ya establecido en Dapa, que inicialmente para competidores nuevos resulta difícil, sin embargo aspectos como los mencionados anteriormente en el Benchmarking son muy importantes para tener en cuenta y revisar.

1.6.2. Referente contextual:

Yumbo es uno de los 42 municipios del Valle del Cauca. Está situado al norte de la ciudad de Cali, capital del departamento y principal centro urbano del suroccidente colombiano. Ubicado a 10 minutos del Aeropuerto Internacional Alfonso Bonilla Aragón y a 2 horas del Primer Puerto sobre el Pacífico. Se comunica por vía terrestre con el Puerto de Buenaventura, el más importante puerto de Colombia sobre el océano Pacífico. Está localizado a 3.35 de Latitud Norte y 79.29 Longitud Oeste División Geográfica. Área Rural: 10 corregimientos y 16 veredas. Área Urbana: 4 Comuna y 23 Barrios. (Yumbo.gov, 2013)

Tabla 1: Plan de Ordenación Yumbo

Corregimiento	Área (has.)	Porcentaje (%)
Arroyohondo	870,09	13,04
Dapa	312,47	4,68
La Buitrera	506,43	7,59
Mulaló	1282,69	19,22
Santa Inés	1486,23	22,27
Yumbillo	1419,56	21,27
Zona urbana	795,94	11,93
AREA TOTAL	6673,4	100

Fuente: <http://www.yumbo.gov.co/portalcamy/index.php/nuestra-ciudad/geografia>

1.6.2. Análisis Porter de las cinco fuerzas:

Porter (2008) El **Análisis Porter de las cinco fuerzas** demuestra que si en un sector de la economía entran a competir nuevas empresas, se producirá un aumento en la competencia y por ende provocará un impacto positivo al consumidor logrando que los precios de los productos de la misma clase disminuyan.

Para el sector de Dapa se determinó que no existen competidores bajo la misma línea de emprendimiento o modalidad que “Directo al Paladar” desea brindar a sus clientes como lo es la especialidad en comidas típicas colombianas.

Las 5 fuerzas de Porter

Ilustración 1: Análisis de las 5 fuerzas de Porter



Fuente: construido a partir de la teoría de las 5 fuerzas competitivas de Porter

1.6.4. Marco conceptual:

A continuación se presentan los conceptos relacionados con el proyecto de negocio del restaurante de comidas típicas colombianas:

El plan de negocios: *Puede definirse como un documento que reúne la información para evaluar un negocio y los requerimientos generales para ponerlo en marcha, que abarca desde la definición de la idea a desarrollar hasta el la forma concreta de llevarlo a la planta. (Sellens 2012)*

Emprendimiento: *El emprendimiento es la actitud que asume el empresario para aprovechar las oportunidades que brinda el mercado y de esta manera lograr un lucro al mismo tiempo que beneficia la economía y la sociedad. (Sellens 2012)*

Innovación: Es la implementación de tecnología y de nuevos procesos para mejorar determinado producto o servicio, de esta manera estar a la vanguardia en un mundo constantemente cambiante.

Segmentación de mercado: Es cada una de las partes en que se divide determinado mercado, los posibles compradores presentan características similares, de ubicación geográfica, clima, edad, género, ingresos, gustos y otros factores que los hace demandantes de determinados productos.

Chef: Es aquel que aparte de ser maestro en el oficio, tiene estudios y conocimientos culinarios, su labor no está limitada únicamente en la cocina, sino también en la creación de platos también plasmados en arte.

El chef tiene a su cargo a determinado número de personas que desarrollan tareas y ayudan en la elaboración de los platos, pero que no son totalmente responsables del sabor final de éstos.

Estudio de precios: Cantidad de unidades dadas en dinero que se entregan para obtener una unidad de bien o servicio. El total de beneficio que un comprador espera recibir del artículo que quiere.

Mondongo: Sopa de tripas que lleva carne de cerdo picada, pata de res, chorizo, papa, yuca y un guiso.

Viabilidad de idea: Proceso en el cual se analiza sobre las posibilidades de mercado que tiene una idea de negocio acorde con las características tecnológicas, innovadoras o de atención a una necesidad determinada.

Empresa: La empresa es un ente económico organizado y conformado por capital humano, material, tecnológico y financiero con el fin de generar un lucro y satisfacer la necesidad de una demanda producto o servicio existente en la sociedad.

Empresario: El empresario o empresarios son aquellas personas encargadas de dar direccionamiento al ente comercial para desarrollar exitosamente todos los procesos de la actividad económica que ahí se realiza.

Restaurante: Establecimiento de servicio al público, en donde se ofertan gran variedad de alimentos, entre los cuales encontramos: comidas típicas, bebidas, postres, manjares entre otros. En este establecimiento el objetivo principal es la plena satisfacción del cliente o comensal por ende se manejan esenciales normas de protocolo y etiqueta.

Gastronomía: La gastronomía busca conocer, mejorar y tecnificar los platos más representativos de un determinado territorio, tomando como eje principal la cultura, las costumbres de las personas nativas en dicho lugar.

El estudio de la gastronomía nos lleva a profundizar en los diferentes componentes culturales con la comida como eje central. Por lo tanto, está relacionada con otras muchas materias desde las Bellas Artes o las Ciencias Sociales como economía, antropología, sociología, geografía, e incluso a las Ciencias Naturales o de la salud.

La gastronomía es por tanto una materia interdisciplinaria. Hoy incluso la gastronomía "coquetea" con las ciencias puras. Así recientemente ha

nacido gastronomía molecular, término con el que se conoce la aplicación del conocimiento científico a la cocina y la gastronomía. (Eugenio, 2009)

Menú o carta: El menú es el puente entre el establecimiento y el cliente o comensal, en donde está consignada toda la información de los platos, ingredientes, bebidas, precios, etc. Disponibles en el establecimiento. De esta manera se da a conocer con detalle lo que el cliente necesita conocer sobre determinado alimento.

1.7. ASPECTOS METODOLÓGICOS

1.7.1. Tipo de investigación

La investigación usada en este proyecto es un estudio de tipo exploratorio descriptivo que permite establecer las características demográficas del problema investigado, la situación actual del problema, en cuanto a la parte descriptiva se busca determinar las variables concretas identificando sus rasgos más peculiares y de este modo generar datos de primera mano para realizar posteriormente un análisis general y presentar un panorama del problema. Señalando la conducta y actitud de la población frente a la propuesta del proyecto.

1.7.2. Método de Investigación

1.7.2.1. Método de observación. Con este método se obtienen la mayor parte de datos para registrarlos y realizar el análisis respectivo, pretendiendo mediante una observación estructurada la comprobación de una hipótesis y la descripción sistemática del fenómeno de estudio.

1.7.2.2. Método cualitativo y cuantitativo. Mediante el método cualitativo se describirán los diferentes platos típicos colombianos, exponiendo sus

características, mediante el análisis del entorno amas de casas y personas que comen por fuera de sus hogares. Con la aplicación del método estadístico se hace una sincronización de la información recopilada en las encuestas que validara las preferencias, disponibilidad de ingresos y aceptación del objeto investigado.

1.7.2.3. Método teórico. Permite la interpretación conceptual de los datos empíricos hallados en los métodos de recolección de la información, de la misma manera es una herramienta que aporta a la construcción de la hipótesis de la investigación. Por ser un método de participación en la asimilación de hechos, fenómenos y procesos del objeto de investigación.

1.7.3. Fuentes y técnicas para la recolección de la información. A continuación se describen las fuentes utilizadas que sirven como línea de argumentación de la presente investigación y de los resultados arrojados.

1.7.4. Tratamiento de la información. Para efectos de obtener un mejor aprovechamiento de la información recolectada a continuación se describe el tratamiento utilizado en las diferentes variables que componen el trabajo de investigación.

II. ESTUDIO DE MERCADO

El análisis del mercado comprende el estudio del sector de la gastronomía, la demanda, la oferta de los productos, proveedores, el plan de negocio, entre otros.

Las variables que se pretenden analizar están relacionadas directa e indirectamente en cómo se comporta el mercado, cuál son los clientes o mercado objetivo, y de qué manera se va llegar a estos clientes por medio de las estrategias de precio, plaza, producto y promoción.

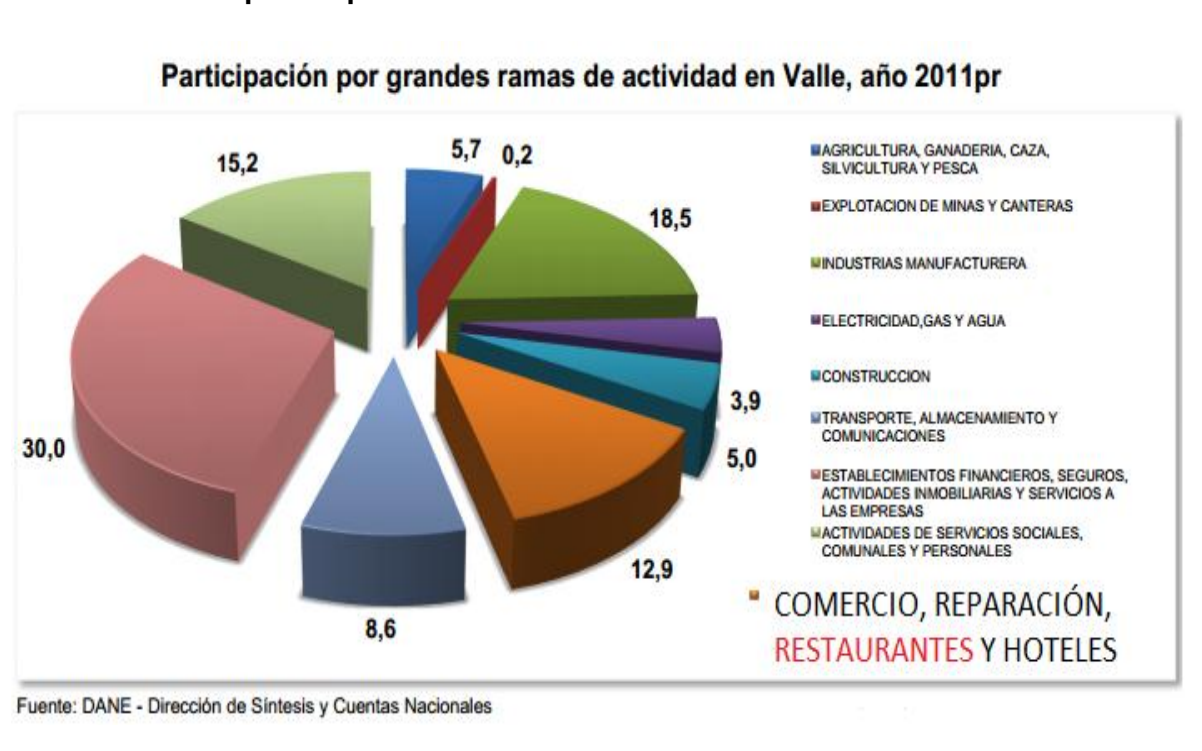
2.1. ANÁLISIS DEL SECTOR

El sector gastronómico en Colombia y específicamente en el municipio de Yumbo, corregimiento de DAPA, se ha convertido en uno de los más interesantes y atractivos para invertir en él. Un lugar privilegiado por contar con un clima agradable dado que está a 2.105 metros sobre el nivel del mar. Situado a 15 minutos de la ciudad de Cali y a 10 del municipio de Yumbo. La entrada de nuevos inversionistas y una tendencia para que el sector gastronómico sea más formal e innovador en esta zona, impulsan proyectos como “Directo al Paladar”.

Cuando se adentra montaña arriba en DAPA es muy reconfortante ser recibido por el aire puro, aroma de los eucaliptos y una temperatura que oscila entre 23°C en el día y 12°C en la noche, el agradable canto de 1500 especies de aves, fauna silvestre y el relajante sonido de arroyuelos en medio del bosque nativo que se encuentran en DAPA, son factores claves que se piensan aprovechar como valor agregado en “Directo al Paladar” para impulsar los más deliciosos y suculentos exponentes de la gastronomía Colombiana.

Según el DANE, la variación del IPC en la ciudad de Cali durante 2010 se explicó principalmente por la dinámica registrada por aquellos pertenecientes a vivienda, alimentos, transporte y educación las comidas fuera del hogar tuvieron una participación del 17,8%; y hortalizas y legumbres 11,5%. En su conjunto todos aportaron 72,5% del comportamiento del IPC. (DANE, 2010)

Gráfico 1: Participación por ramas de actividad



Descripción de grafico

La participación sectorial del Valle del Cauca en donde las actividades que más participan son servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas con 30%, industria manufacturera 18,5%, servicios sociales, comunales y personales 15,2%, comercio, reparación, restaurantes y hoteles 12,9%.

*La industria manufacturera presenta un crecimiento de 5%, servicios financieros, seguros, actividades inmobiliarias y servicios a las empresas 5,6% y comercio, reparación, **restaurantes** y hoteles 6,4%. (DANE, 2011)*

Una forma de la cual se puede demostrar la viabilidad del proyecto es realizando un completo análisis de mercado en sus aspectos más relevantes como lo son: el producto, los clientes y la competencia, las 4 P: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

2.2. INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.2.1. Análisis del Mercado Específico.

En la ciudad de Yumbo, corregimiento de Dapa; no hay un número significativo de restaurantes de comida típica Colombiana, dado que esta es una zona rural y se encuentra a las afueras de la ciudad, por ende, se está explotando poco a poco. Hoy día en esta zona existen menos de 10 restaurantes; situación que es óptima para crecer ya que brinda la oportunidad de destacarse en el mercado y obtener una participación importante en el mismo.

Durante los últimos años ha venido aumentando el interés y aprecio por la buena comida, como también por la innovación en nuevos espacios donde se pueda compartir y socializar.

Restaurantes como El Balcón De Dapa ha aumentado el gusto de los yumbeños, caleños y turistas, no solo por la comida, sino también por el sector como tal que tiene los elementos necesarios ya mencionados anteriormente, para hacer de este un lugar diferente y una oportunidad para la creación de nuevos establecimientos como “Directo Al Paladar”, que se dediquen a combinar las distintas culturas gastronómicas de Colombia, buscando siempre la total satisfacción de sus clientes.

2.2.2. Caracterización del Producto

2.2.2.1. Clientes:

El mercado objetivo que tiene este restaurante de comida típica va dirigido a las personas que puedan tener las siguientes características:

- Personas económicamente activas, que buscan deleitar su paladar con los platos más representativos de la gastronomía Colombiana, y que estén dispuestas a conocer nuevas combinaciones de sabores.
- Sin restricción de edad.
- Que residan cerca al sector de Dapa o regularmente visiten la zona de Menga.
- Que busquen un lugar diferente, buen servicio y calidad.

Toda la estrategia de mercadeo estará enfocada a los consumidores finales, ya que son quienes realmente degustarán el producto dentro del establecimiento. Esto permitirá mayor efectividad en los procesos de marketing.

En lo referente a la localización estratégica de los clientes, es importante resaltar que Dapa y el sector de Menga son lugares muy concurridos por personas de diferentes edades en busca de un lugar diferente donde puedan divertirse y compartir en familia y entre amigos. En este mismo orden de ideas, esta zona se consolida como la zona rosa de la ciudad de Yumbo y Cali al ofrecer múltiples alternativas de diversión, entretenimiento y gastronomía.

2.2.2.2. Competencia:

La competencia en general para un restaurante son todos los demás establecimientos que puedan ofrecen cualquier tipo de comida, ya que una persona puede inclinarse por ir a comer cualquier abrebocas en lugar de ir a un

restaurante. En este orden de ideas las personas se interesan cuando se encuentran ante una propuesta diferente que se destaca entre las demás, es este uno de los puntos que piensa aprovechar el restaurante para darse a conocer como un lugar distinto. Entre nuestras principales competencias podemos destacar:

“Balcón De Dapa” Un sitio de comida típica Vallecaucana.

Ilustración 2: Balcón de Dapa



Fuente: <http://www.balcondedapa.com/>

*Les Ofrecemos: Deliciosa comida típica vallecaucana
Parrilla Argentina Comida de Mar Buffet para eventos
Picaditas Criollas Música Colombiana Amplio Espacio
Celebraciones de todo tipo Cercanía a Cali Carta de Licores. Kilómetro 7 Vía a
Dapa, balcondedapa@vivedapa.com VIERNES Y SABADO 20% de DESCUENTO
LICORES. (Vivedapa.com, 2012)*

“Bariloche Parrilla” Café Gourmet.

Ilustración 3: Bariloche



Fuente: <http://destinodapa.com/donde-comer/bariloche-parrilla/>

La mejor Parrilla Argentina Los mejores Cafés Gourmet, un ambiente exclusivo, Música en vivo, Shows. Excelente carta de Vinos Licores Nacionales e Importados. Celebraciones de todo tipo, Kilómetro 10 vía a Dapa. (Vivedapa.com, 2012)

“Dapa Aventura”

Ilustración 4: Dapa Aventura



Fuente: <http://vivedapa.com/dapaventura/>

Comida Típica Vallecaucana, Sancocho de Gallina, Tamales, Sobre barriga a la Criolla entre otros. Bebidas calientes y frías, licores, Salón de Eventos para cumpleaños, eventos empresariales y familiares. Granjita Interactiva, Arborismo y puentes tibetanos Cabalgatas, Km. 13 a 2 Km. de la iglesia. (Vivedapa.com, 2012)

2.2.5. Diseño de la Investigación

Esta investigación será de tipo EXPLORATORIA ya que la misma tiene por objetivo la correlación de la situación-problema y con esto se busca identificar las variables más relevantes que afectarán directa o indirectamente el desarrollo de este proyecto.

Recolección de Datos

Metodología de Recolección de Datos:

Cuantitativa: Se realizaron 100 encuestas donde se evaluaron: hábitos, frecuencias, comportamientos, gustos y preferencias. Las encuestas se realizaron personalmente.

Tamaño de la Muestra:

Nivel de confianza: 95% correspondiente a 1.96

Proporción esperada: 5% correspondiente a 0.05

2.3. ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS

El análisis de las encuestas es un aspecto muy importante a la hora de desarrollar el proyecto de negocio, ya que nos permite conocer los comportamientos, gustos, actitudes, preferencias y clientes a los cuales pretende llegar el negocio.

Las encuestas se aplicaron a personas del municipio de Yumbo y se realizaron a jóvenes y a adultos, no existe un rango de edad específico, dado que Directo al Paladar quiere atraer a clientes de todas las edades.

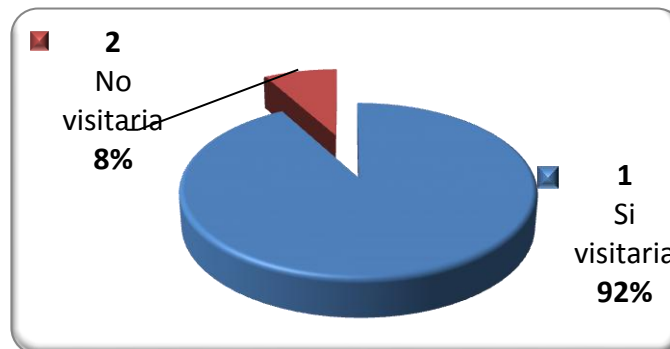
Después de realizar las encuestas, se obtuvieron los siguientes resultados:

1) ¿Visitaría usted un restaurante donde pueda encontrar los platos más representativos de Colombia?

Tabla 2: ¿visitaría usted un restaurante de comidas típicas colombianas?		
	CLASES	Frecuencia
1	Si visitaría	92
2	No visitaría	8
	TOTAL	100

Fuente: Elaborado por los autores

Gráfico 2: ¿visitaría usted un restaurante de comidas típicas?



Fuente: Elaborado por los autores

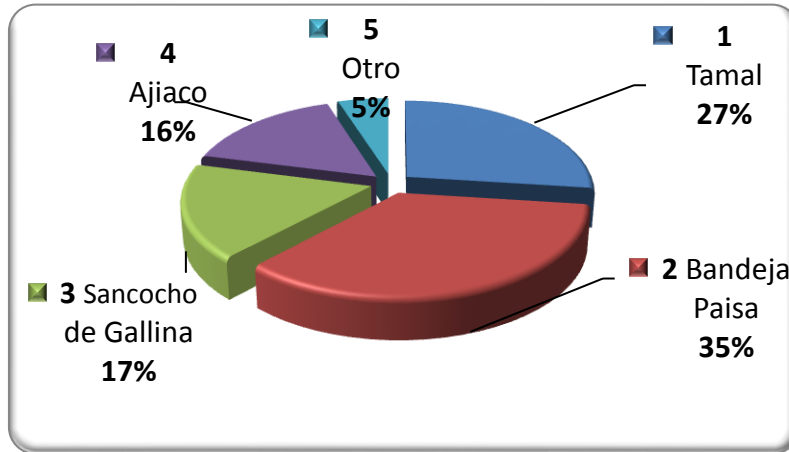
En la pregunta # 1 se obtiene que la gran mayoría de las personas SI va comer a restaurantes de comida Colombiana, ya que éstos suman mucho más de la mitad de encuestados. 92%

2) ¿Cuál de los siguientes platos típicos es su preferido?

Tabla 3: ¿Cuál de los siguientes platos es su preferido?		
	CLASES	Frecuencia
1	Tamal	27
2	Bandeja Paisa	35
3	Sancocho de Gallina	17
4	Ajiaco	16
5	Otro	5
	TOTAL	100

Fuente: Elaborado por los autores

Gráfico 3: ¿Cuál de los siguientes platos es su preferido?



Fuente: Elaborado por los autores

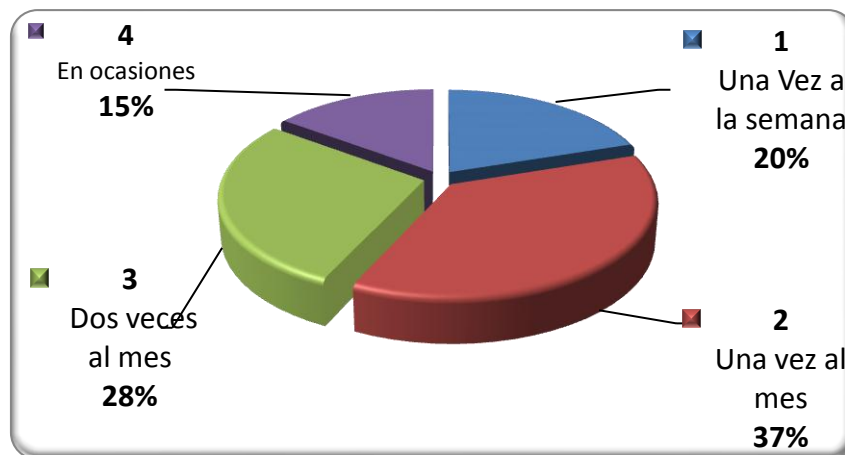
En la pregunta #2 se observa que los platos favoritos de las personas que fueron encuestadas son la bandeja paisa y el tamal que representan el 62% del total de la muestra, seguida por el sancocho de gallina y el ajiaco con un 17% y 16% respectivamente.

3) ¿Con qué frecuencia visita usted un restaurante?

	CLASES	Frecuencia
1	Una Vez a la semana	20
2	Una vez al mes	37
3	Dos veces al mes	28
4	En ocasiones	15
	TOTAL	100

Fuente: Elaborado por los autores

Gráfico 4: ¿Con qué frecuencia visita usted un restaurante?



Fuente: Elaborado por los autores

En la pregunta # 3 se obtiene que del total de encuestados la gran mayoría va por lo menos entre una y dos veces al mes a algún restaurante. 65%, así mismo otro gran porcentaje va al menos una vez a la semana 20%, esto nos demuestra que la gente si sale a comer a los restaurantes.

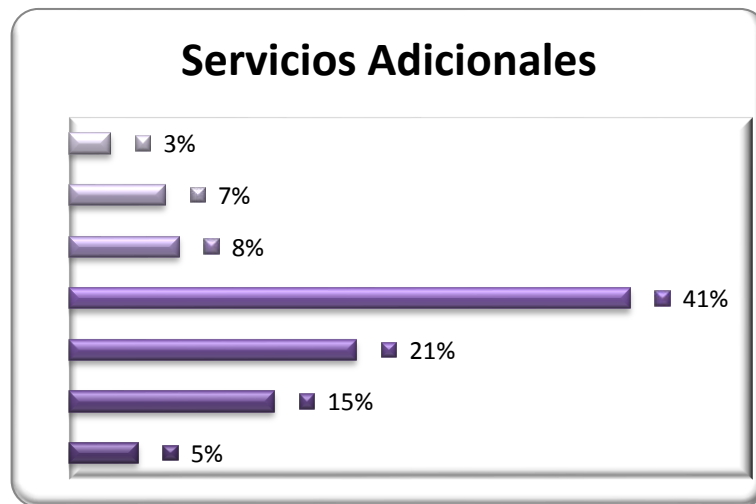
4) ¿De los siguientes servicios cual le gustaría encontrar en un restaurante?

Tabla 5: ¿De los servicios cual le gustaría encontrar en un restaurante?

	CLASES	Frecuencia
1	TV por cable	5
2	Aire acondicionado	15
3	Cascadas artificiales	21
4	Zonas verdes	41
5	Shows	8
6	Zona WIFI	7
7	Otro	3
	TOTAL	100

Fuente: Elaborado por los autores

Gráfico 5: ¿De los servicios cual le gustaría encontrar?



Fuente: Elaborado por los autores

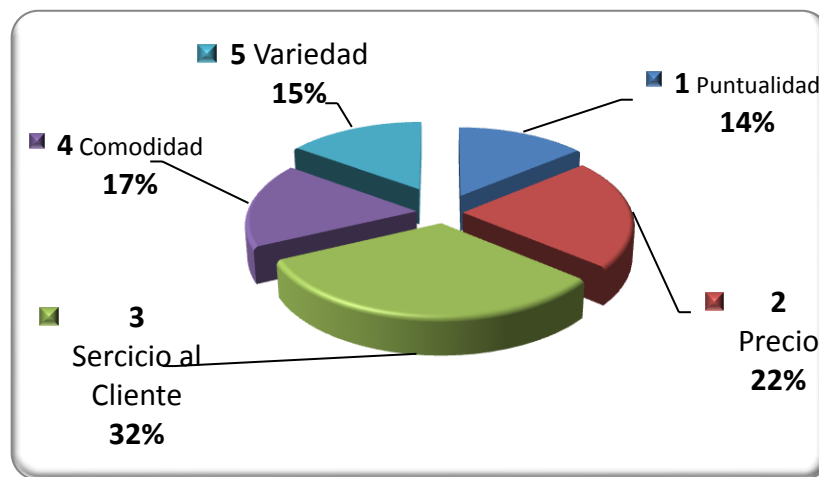
En la pregunta # 4 se puede ver que el servicio más importante a la hora de ir a un restaurante son las zonas verdes y una zona donde puedan divisar una fuente artificial 62%, de lo anterior se puede destacar que la gente busca un lugar tranquilo donde pueda conversar y pasar un rato agradable.

5) Organiza en orden de importancia las siguientes características, enumerando de 1 a 5.

	CLASES	Frecuencia
1	Puntualidad	14
2	Precio	22
3	Servicio al Cliente	32
4	Comodidad	17
5	Variedad	15
	TOTAL	100

Fuente: Elaborado por los autores

Gráfico 6: Organiza en importancia las siguientes características



Fuente: Elaborado por los autores

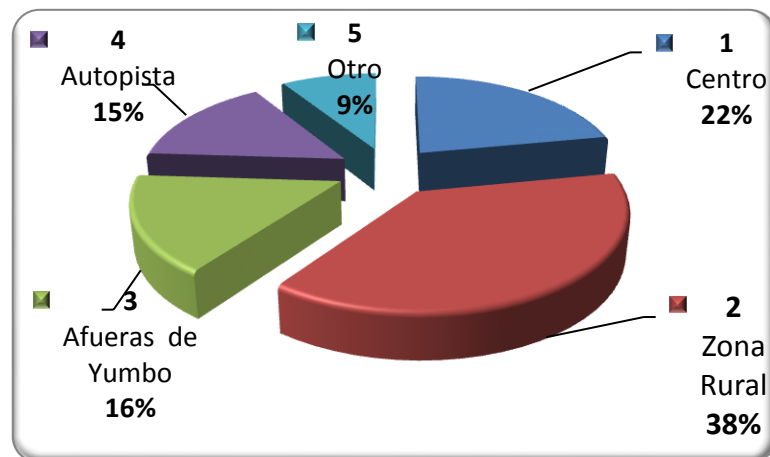
En la pregunta # 5 se puede ver que las características con más peso elegidas por los encuestados es servicio al cliente y el precio. Juntos suman un 54%, cabe resaltar que la variedad en la comida y la comodidad dentro del establecimiento obtuvieron un 32%.

6) ¿Dónde le gustaría que estuviera ubicado el restaurante?

	CLASES	Frecuencia
1	Centro	22
2	Zona Rural	38
3	Afuera de Yumbo	16
4	Autopista	15
5	Otro	9
	TOTAL	100

Fuente: Elaborado por los autores

Gráfico 7: ¿Dónde le gustaría que estuviera ubicado el restaurante?



Fuente: Elaborado por los autores

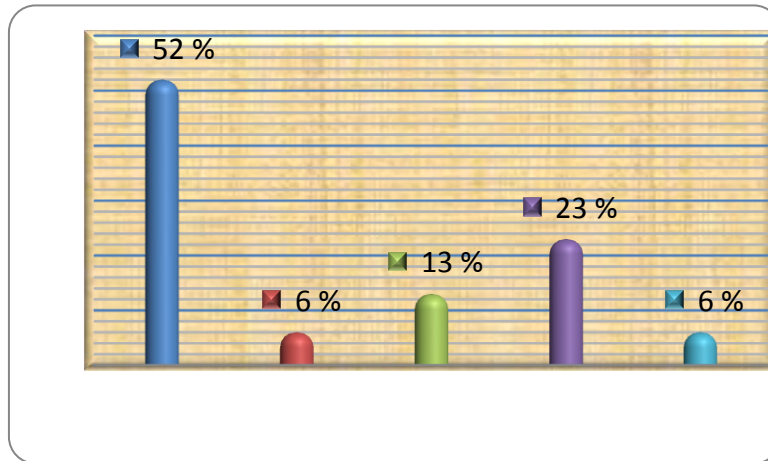
En la pregunta # 6 se puede observar que del total de encuestados la gran mayoría prefiere un restaurante ubicado en la zona rural 38%, mientras que el 22% lo prefiere en la zona centro, lo cual puede ser causado por la falta de transporte o por tener que desplazarse a las afueras de la ciudad.

7) ¿Con que relaciona el nombre Directo al paladar?

	CLASES	Frecuencia
1	Comida	52
2	Dulce	6
3	Sabroso	13
4	Rico	23
5	Aperitivo	6
	TOTAL	100

Fuente: Elaborado por los autores

Gráfico 8: ¿Con que relaciona el nombre Directo al paladar?



Fuente: Elaborado por los autores

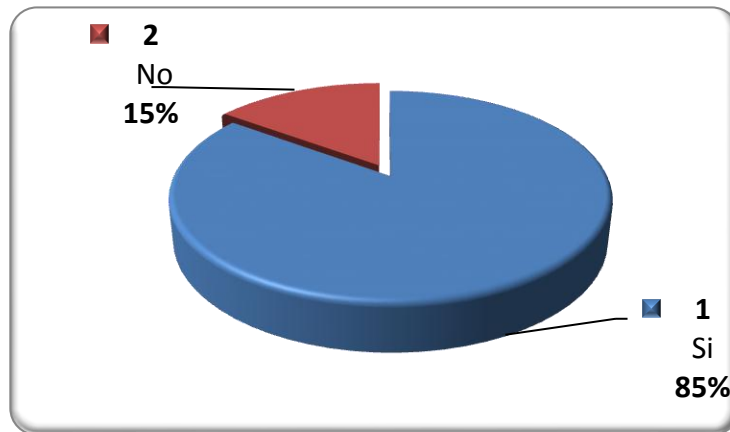
En la pregunta # 7 se puede observar que el porcentaje de encuestados relacionan el nombre del restaurante con “comida/rico” 75%, situación que ratifica el mensaje que se quiere transmitir a los clientes por medio de la razón social.

8) ¿Suele ir acompañado a un restaurante?

Tabla 9: ¿Suele ir acompañado a un restaurante?		
	CLASES	Frecuencia
1	Si	85
2	No	15
	TOTAL	100

Fuente: Elaborado por los autores

Gráfico 9: ¿Suele ir acompañado a un restaurante?



Fuente: Elaborado por los autores

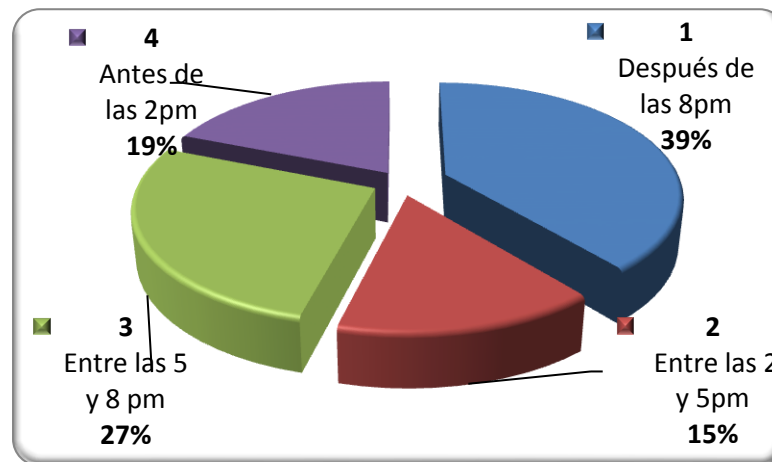
De la pregunta # 8, se puede ver que la mayoría de las personas 85% suelen ir acompañadas a un restaurante, por otra parte solo un 15% de la población muestral va sola a estos establecimientos, un punto a favor de los restaurantes y una oportunidad para satisfacer las necesidades de la población que busca un mejor servicio en este sector.

9) ¿Que horario prefiere para ir a un restaurante?

	CLASES	Frecuencia
1	Antes de las 2pm	19
2	Entre las 2 y 5pm	15
3	Entre las 5 y 8 pm	27
4	Después de las 8pm	39
	TOTAL	100

Fuente: Elaborado por los autores

Gráfico 10: ¿Que horario prefiere para ir a un restaurante?



Fuente: Elaborado por los autores

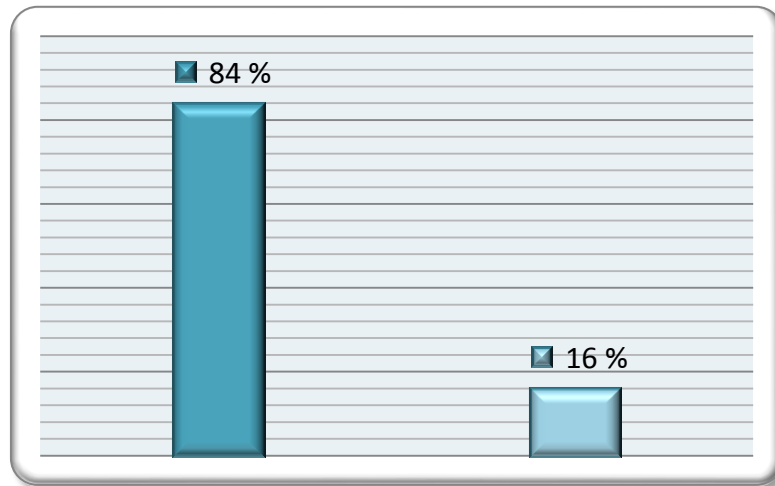
En la pregunta # 9 se puede ver que el 39% de los encuestados prefiere ir a un restaurante después de las 8 PM., lo que significa que la mayoría de la gente prefiere visitar un restaurante para cenar, cabe anotar que un 34% de encuestados prefiere un horario propicio para almorzar que va alrededor de las 2 PM, y las 5 PM, un mercado en potencia ideal para la actividad principal del restaurante, lo anterior se explica por su cercanía al sector de Menga que se caracteriza por ser una zona de esparcimiento social y su vida nocturna.

10) ¿Reside en Yumbo?

Tabla 11: ¿Reside en Yumbo?		
	CLASES	Frecuencia
1	Si = 1	84
2	No = 0	16
	TOTAL	100

Fuente: Elaborado por los autores

Gráfico 11: ¿Reside en Yumbo?



Fuente: Elaborado por los autores

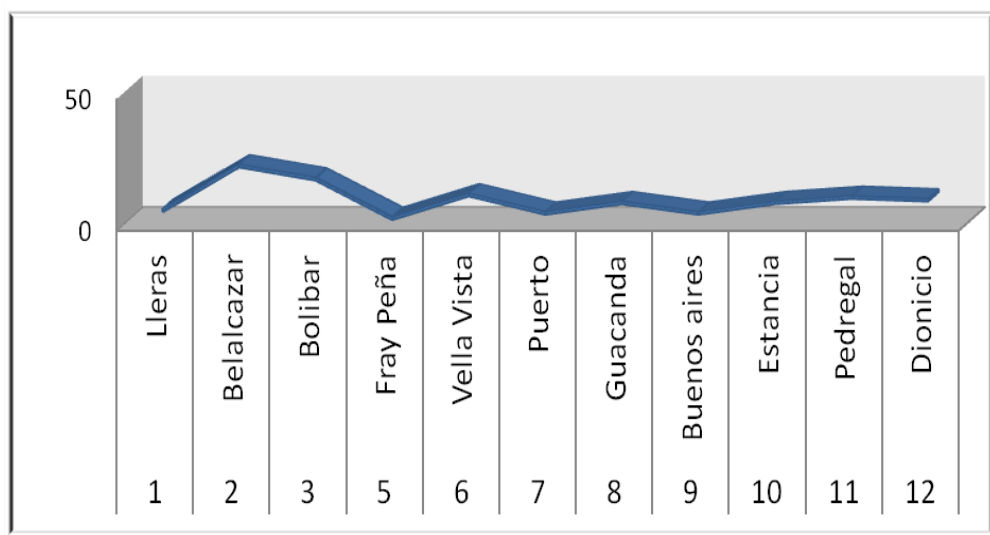
En la pregunta # 10 se puede ver que del total de encuestados el 84% reside en yumbo, y el 16% corresponden a turistas gente que va de paso por el municipio. Situación propicia para direccionar la estrategia de mercado hacia los habitantes del municipio de Yumbo como inicio para dar a conocer el restaurante y posteriormente aprovechar el turismo existente en la zona de estudio para tener un incremento sustancial por encima del 16%.

11) Barrio.

	CLASES	Frecuencia
1	Lleras	5
2	Belalcázar	22
3	Bolívar	17
5	Fray peña	2
6	Vella Vista	11
7	Puerto	4
8	Guacanda	8
9	Buenos aires	4
10	Estancia	8
11	Pedregal	10
12	Dionisio	9
	TOTAL	100

Fuente: Elaborado por los autores

Gráfico 12: Barrio



Fuente: Elaborado por los autores

En la pregunta # 11 se puede ver que las personas con mayor participación en la encuesta se encuentran en los barrios Belalcázar y Bolívar, lo que quiere decir que la población muestral está acorde con el mercado en el cual se quiere enfocar el restaurante.

Finalmente se identificaron los aspectos más importantes que afectan la decisión de compra de las personas.

2.3.1. Resultados:

Servicio: Para el cliente es de suma importancia la calidad en el servicio. Esto tiene que ver con la cordialidad, respeto, eficiencia y eficacia por parte del personal del restaurante a la hora de tratar a los clientes. Si se enfatiza en la rapidez y eficacia a la hora de tomar los pedidos, llevar los alimentos a la mesa y atender cualquier inquietud que pueda tener un cliente, éste se sentirá totalmente a gusto y disfrutará de la mejor experiencia para su paladar y calidad en el servicio, como valor agregado si se desea una opinión por parte del chef en la escogencia de los platos, para que éste los asesore en las especialidades de la casa.

Calidad de la comida: Para el cliente es muy importante saber que los procedimientos en la manipulación de alimentos, como también la preparación de los platos, sean de óptima calidad, esto se ve reflejado en el sabor de la comida y se crea confianza, dando valor agregado a los platos.

Buen sabor: Va muy de la mano con el tema de calidad de los platos. Este es uno de los aspectos más relevantes a la hora de la escogencia y visita a un restaurante. Ya que es la carta de presentación del restaurante que atraerá a los clientes.

Limpieza del establecimiento: Para ellos es indispensable encontrar un restaurante ordenado, limpio, y estéticamente agradable a la vista en el cual se puedan sentir cómodamente y saber que los platos, cubiertos, etc., cumplen con las normas de asepsia. Los restaurantes de más prestigio en el mundo son enfáticos en este aspecto y tienen toda una logística para garantizar el orden y limpieza en las instalaciones del restaurante.

Con las encuestas se obtuvo que las personas son conocedoras de los platos típicos más representativos de la gastronomía Colombiana provenientes de las diferentes regiones del país, además se mostraron interesados en visitar un restaurante con estas características. Oportunidad que se piensa aprovechar en “Directo al Paladar”.

Pese a la oferta de restaurantes ya existente en el corregimiento de Dapa, los resultados obtenidos demuestran que la demanda es constante, situación que favorece a “Directo al Paladar” para la inmersión en el mercado con altas posibilidades de tener éxito.

Cabe resaltar que los encuestados consideran de gran importancia la buena atención, la calidad en el servicio, sabor y el nivel de asepsia del restaurante.

2.3.2. Conclusión de las encuestas:

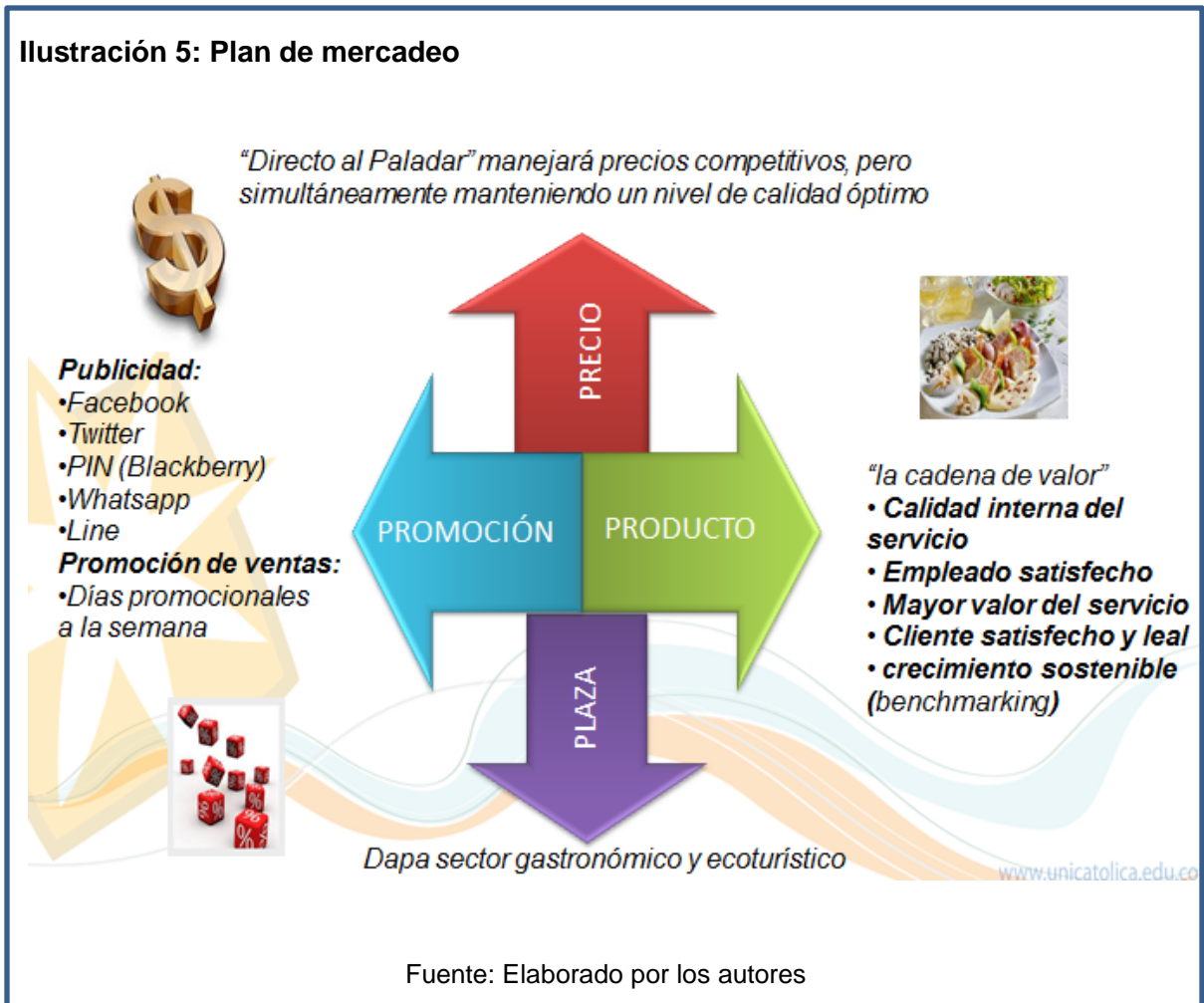
Existe un gran porcentaje de personas que estarían dispuestas a visitar el restaurante en estudio.

La buena atención al cliente y el precio influyen en la decisión de compra.

Las personas encuentran un restaurante como un lugar para departir y socializar.

Salir a cenar o almorzar se volvió algo cotidiano.

2.4. PLAN DE MERCADEO



2.4.1. Plaza:

Dapa se encuentra en la vertiente Oriental de la Cordillera Occidental sobre la ciudad de Cali y el Valle del Río Cauca. Es parte del corregimiento de Yumbo en el departamento de Valle del Cauca. La altitud es de 1000 msnm 3300 pies en la base de la montaña hasta 2200 msnm 7200 pies.

El clima varía entre tropical a subtropical y hay varios hábitats representados. En la parte baja hay parches de bosques secos, pastizales áridos con árboles dispersos, jardines y bosque de ribera.

En la parte alta existen parches de bosques húmedos, matorrales, pastos arbustivos, jardines, cultivos y bosques de niebla. Dapa está situado en la cuenca del Arroyohondo, que desemboca en el Río Cauca al norte de Cali.

El hábitat natural de Dapa es representativo de las ecoregiones bosque seco vallecaucano y bosque montañoso vallecaucano.

Dentro de los atractivos construidos en el corregimiento está la Capilla San Francisco de Asís, la cual es visitada por muchos feligreses de religión católica; sobre vía Miravalle Dapa se encuentra localizado el único hotel de la zona rural que puede prestar servicio para celebración de convenciones, encuentros, seminarios, etc.

Ilustración 6: Kilómetro 7 vía a Dapa.



Fuente: <http://www.balcondedapa.com/galeria.php>

Entre sus atractivos naturales se destaca La Cuenca del Río Arroyohondo, caracterizada por los variados charcos, cascadas y chorreras que son del goce y disfrute de bañistas que visitan este sector, también las visuales panorámicas del valle geográfico del Río Cauca y el Parque Ecológico.

Existe un área destinada por la Corporación para el Desarrollo de Dapa, que actualmente no está en funcionamiento, a la espera del diseño y los recursos que permitan la utilización ecológica y recreativa, sin deteriorar el patrimonio natural en recuperación. Esta área se localiza en la vereda de Miravalle Dapa.

Dentro de los atractivos culturales se encuentran la Fiesta del Retorno, donde se celebran los Carnavalitos de Blancos y Negros, en la vereda de Rincón de Dapa. (Vivedapa.com, 2012)

Abastecimiento:

Es importante precisar las estrategias en los canales de abastecimiento que utilizará la organización para definir la forma en que se va a adquirir la materia prima como: carnes, salsas, frutas, verduras, pastas y demás, de esta forma aumentar los niveles de eficiencia y productividad en el proceso, disminuyendo al mismo tiempo los costos por falta de materia prima.

Se planea identificar distintos proveedores principalmente para las carnes, las salsas, las frutas y verduras. La idea es generar confianza de nuestros proveedores, con el objetivo de obtener buenas promociones por la constancia en las compras así como también en las compras al por mayor, y de esta forma aumentar el margen de utilidad.

Con la Implementación de estas estrategias se logrará disminuir los costos en las compras, mejorando las condiciones en cuanto a precio, oportunidad y servicio.

Además disminuir las posibles pérdidas monetarias y de materia prima por fallas en los canales de abastecimiento. Todo esto traerá como resultado un mejoramiento continuo en el restaurante, el cual se verá reflejado en una mayor rentabilidad.

2.4.2. Precio:

El precio es una de las variables que son claves a la hora de realizar una estrategia de marketing; se debe quitar el estigma que ofertar el mejor precio no es sinónimo de manejar los precios más bajos posibles. Se debe tener en cuenta variables como lo son los precios de la competencia, los costos en los que se incurren cuando se produce un bien o presta un servicio y las expectativas en las utilidades. Con base en los resultados obtenidos en las encuestas.

Los precios que manejará “Directo al Paladar” serán los siguientes:

- Para los platos principales: Entre \$16.000 y \$ 20.000 pesos.
- Para las entradas: Entre \$5.000 y \$ 10.000 pesos.
- Para los postres entre \$4.000 y \$6.000 pesos.
- Para las bebidas no alcohólicas entre \$1.000 y \$4.000 pesos.

“Directo al Paladar” manejará precios competitivos, pero simultáneamente manteniendo un nivel de calidad óptimo, factores como la ubicación del restaurante serán determinantes a la hora de aumentar el valor agregado del establecimiento al mismo tiempo que lo será en la comida.

Dentro del precio de cada plato se pueden discriminar los siguientes rubros:

- Composición del plato con materia prima de calidad.
- Servicio prestado: amabilidad y buena atención, discriminadas en la factura como propina voluntaria.

- Servicios básicos: Luz, agua, teléfono, etc.
- Mano de obra: Personal calificado.
- Costos de mantenimiento: Planta física.

La estrategia adoptada por “Directo al Paladar” será manejar precios equivalentes a los de la competencia, pero enfatizando en el valor agregado, es decir, que los clientes recibirán un mayor beneficio. Fomentando así la fidelización de clientes. Factores como el alza en los precios es posible, pero deben manejarse gradualmente y con mesura, sin descuidar la calidad y variedad en los platos, la idea es mantener clientes y no perderlos.

El precio de cada plato debe considerar costos como: los ingredientes incluidos, servicio prestado, Mano de Obra, servicios públicos utilizados para la preparación, etc.

2.4.3. Promoción:

Una buena logística en la promoción de un producto es otro punto clave en la estrategia de marketing, esta puede ser asesorada por un experto en la materia que sugiera la más acertada para el restaurante. Dar con la publicidad adecuada puede conseguir un cubrimiento que beneficie positivamente el establecimiento.

Las estrategias de publicidad son de suma importancia, ya que a través de ella el restaurante se dará a conocer así como de los servicios que prestará. La estrategia que se utilizará será la de atracción, para realizarla se necesita una inversión en publicidad y promoción, para generar una mayor penetración en el mercado. También se implementarán las siguientes herramientas promocionales:

Publicidad: Se generará un voz a voz a través de las redes sociales Facebook, Twitter y demás medios de comunicación como lo son el PIN BlackBerry, WhatsApp, Line para Smartphone, esto con el fin de aprovechar el auge y el poder en la dispersión de comunicación que poseen estos medios en la actualidad, además que son gratuitos y efectivos entre la población joven.

Twitter:



Facebook:

Ilustración 8: Grupo en Facebook:



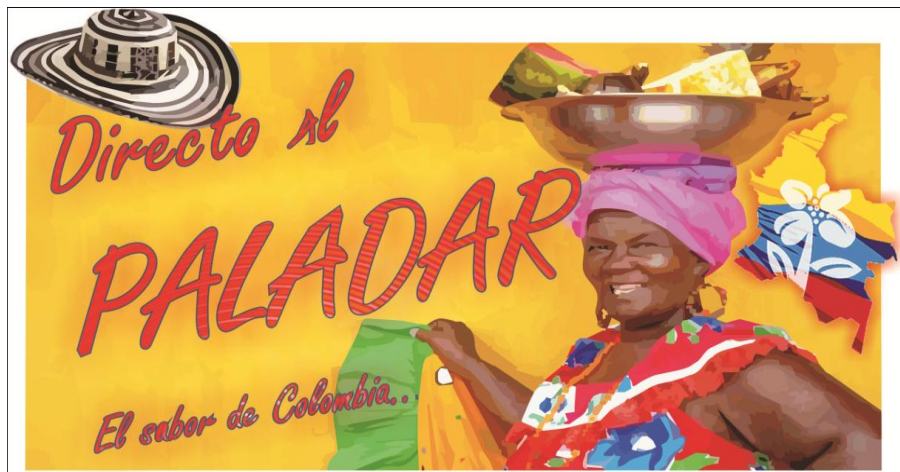
Fuente: Elaborado por los autores

Promoción de ventas: Directo al Paladar implementará una estrategia que consiste en dar un día a la semana para resaltar y hacer énfasis en una determinada región de Colombia, y al mismo tiempo dar a conocer su plato típico más representativo, además descuentos en postres, así como la conmemoración de aniversarios, cumpleaños de nuestros clientes brindando descuentos y obsequios al homenajeado, durante los meses especiales como el mes de mayo se ofrecerá un cupón de descuento para las madres como también durante el mes de los padres se harán descuentos y promociones.

Relaciones: se enfoca en el fortalecimiento de las relaciones, tanto internas como externas del establecimiento, para así de esta forma generar una buena imagen ante los clientes. Esto se logra mediante reuniones de integración, salidas pedagógicas, invitando al restaurante a las diferentes personas que trabajan en él, así como las que tienen cualquier tipo de relación o nexo con el servicio.

2.4.4. Producto: “Directo al paladar”

Ilustración 9: Logo Directo al Paladar.



Fuente: Elaborado por los autores

Directo Al paladar quiere brindar un servicio óptimo y para ello se basará en “la cadena de utilidades que vincula las utilidades del restaurante con la satisfacción de los empleados y de los clientes”.

Esta cadena tiene cinco pilares y tiene como objetivo principal que cada pilar dependa del cumplimiento del anterior, es decir, para cumplir el segundo se debe terminar el primero en su totalidad:

Calidad interna del servicio: Se debe enfatizar en todo el personal que trabaje para el restaurante en cuestión de clima organizacional, ya que un ambiente interno de trabajo óptimo se verá reflejado en los empleados y por ende en la atención que recibirán los clientes por parte de ellos.

Empleados de servicio productivo y satisfecho: Cuando los empleados están satisfechos y se encuentran a gusto con los beneficios que les trae hacer parte de

la organización, son leales a esta y por lo tanto son más productivos generando un beneficio mutuo para ambas partes.

Mayor valor del servicio: El valor agregado que se genera en cualquier tipo de servicio crea un vínculo con el cliente a la hora de la entrega del dicho servicio haciéndolo más eficiente y eficaz.

Clientes satisfechos y leales: Cuando los clientes quedan satisfechos con el servicio que han recibido mantienen un vínculo de lealtad con la organización, y por ende regresan nuevamente al restaurante, además que generan un voz a voz entre sus amigos y conocidos.

Utilidades y crecimiento saludable: El benchmarking debe ser una constante en el restaurante ya que cada día se debe aprender de nuestros competidores, y de esta manera brindar un mejor servicio entre la clientela.

2.4.5. Cuantificación de la demanda:

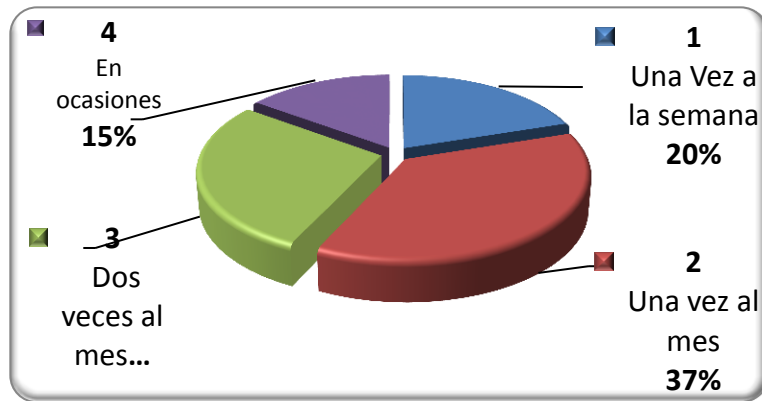
Metodología de Recolección de Datos:

Cuantitativa: Se realizaron 100 encuestas donde se evaluaron: hábitos, Frecuencias, hábitos, comportamientos, gustos y preferencias. Las encuestas se realizaron personalmente.

Con base a la información de las encuestas se puede inferir que el 85% de los encuestados visita restaurantes regularmente, y solo un 15% lo hace en ocasiones, por lo que hay una alta demanda gastronómica en la zona estudiada.

Frecuencia de visita a un restaurante:

Gráfico 13: ¿Con qué frecuencia visita usted un restaurante?



Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 13: ¿Con qué frecuencia visita usted un restaurante?		
	CLASES	Frecuencia
1	Una Vez a la semana	20
2	Una vez al mes	37
3	Dos veces al mes	28
4	En ocasiones	15
	TOTAL	100

Fuente: Elaborado por los autores

III. ESTUDIO TÉCNICO Y OPERACIONAL

El análisis técnico/operativo es importante porque permite verificar la posibilidad técnica para comercializar los productos que se van a ofrecer, analizar el tamaño y la localización optima, identificar los equipos e instalaciones necesarias que se van a requerir en este caso para la producción y comercialización de los platos típicos.

A continuación se van a estudiar el precio y el costo de cada uno de los productos.

3.1. INGENIERÍA DE PROYECTO

La actividad central de “Directo al Paladar”, va ser la producción y comercialización de platos típicos de la gastronomía colombiana en el corregimiento de Dapa, municipio de Yumbo.

3.1.1. Descripción de proceso productivo

El proceso productivo comienza desde la recepción de los clientes, hasta que salen del establecimiento, se debe asegurar que el cliente ocupe un espacio cómodo y confortable para su gusto, además ofrecer un tiempo prudente para la decisión de su pedido.

En muchos casos, se les ofrece un aperitivo o se traen primero las bebidas, mientras se definen los platos fuertes. Una vez acordado el pedido con el mesero, la orden pasa a la cocina donde los platos deben ser preparados con la máxima velocidad pero también con la máxima calidad, los ingredientes deben estar previamente listos o en su defecto, tenerlos ya pre cocidos y en el estado adecuado para facilitar la preparación eficiente del plato.

Es un factor determinante el diseño y la organización de la cocina, que permitirá al cocinero y al chef tener cerca y a su disposición todos los utensilios e insumos básicos: sal, aceite y agua mientras que los ingredientes menos usados pueden estar un poco más lejos.

Un punto vital es el manejo de inventarios y stock de seguridad para que el proceso productivo no se vea afectado en ninguno de sus pasos, y de esta manera se compren oportunamente todos los ingredientes necesarios que se van agotando.

3.2. EL PRODUCTO

En “Directo al Paladar” encontrarás excelentes exponentes de la cocina típica colombiana, disfrutaras las tradicionales recetas de platos como el sancocho, ajiaco, la fritanga, el fiambre valluno y la succulenta bandeja paisa entre otros. Deléitate con el exquisito sabor de Colombia y los platillos de la cocina a nivel regional de nuestro hermoso país.

Arroz con pollo: Es un plato que no puede faltar en la gastronomía colombiana, ideal en las fiestas especiales como cumpleaños, bautizos, primeras comuniones, por ser delicioso y fácil de preparar. Se debe tener mucho cuidado, pues debe comer recién hecho y no dejar para otro día, pues se descompone con facilidad por el tomate y la carne de pollo.

Ajiaco: Un delicioso plato proveniente del interior de Colombia más exactamente de Bogotá. Este apetitoso plato se acompaña con ají de aguacate, ají de hierbas o simplemente con tajadas de aguacate. Las alcaparras y la crema de leche se sirven aparte y cada comensal se sirve a su gusto. Las mazorcas se sirven enteras o desgranadas con el ajiaco o si se prefiere, aparte.

Sancocho de gallina: Es uno de los platos típicos más reconocidos de Colombia. Se prepara tradicionalmente con gallina criolla o campesina, que en otras palabras son gallinas criadas artesanalmente en el campo, en casas campesinas y no en grandes centros de producción avícola.

Este plato se prepara en casi todas las regiones del país y es uno de los principales referentes de la cocina colombiana, sin embargo de acuerdo a la zona del país en donde se esté, este plato tiene algunas variaciones que hace que su receta cambie un poco. Para algunos conocedores de la cocina colombiana, es en la región andina en donde más se prepara este plato, pues es una de las zonas del país en donde hay más habitantes campesinos que no dudan en preparar un buen sancocho de gallina para amenizar cualquier celebración que se tenga en la casa.

Bandeja Paisa: Los paisas se inventaron esta delicia de la comida Colombiana, es lo más típico que se degusta en todo el territorio, plato famosamente conocido como bandeja paisa o plato montañero, compuesta por frijolitos, carne de garra, hogao por encima, arroz blanco, chicharrón, carne molida, chorizo, morcilla, tajada de plátano bien madurito, huevo frito, aguacate y arepa sin sal, todo puesto en una bandeja.

Tamal: El tamal “del náhuatl tamalli” es un plato amerindio, inicialmente originario de México, su preparación se difundió por los países de Centroamérica y del área Andina donde el maíz tiene preponderancia en la dieta. Consiste básicamente en una pasta de masa de maíz cocida envuelta en hojas de plátano o bijao. México es el país que más variedades tiene ya que cada estado tiene decenas de éstas.

En Colombia se les llaman tamales o "envueltos", en la Región Caribe se les conoce como pasteles o "bollos" y en los Santanderes se les denomina tanto tamales como "molidos" o hallacos.

Pollo a la salsa: Es originario y parte de Bogotá, donde lo consumen más como pollo al curry. Proviene de México y parte a Latinoamérica expandiéndose y llegando a ser un plato fuerte en Colombia. Su mayor consumo es en las zonas aledañas a la capital.

Churrasco: Es un corte de 1 a 2 cm. de espesor de carne de vaca sin hueso, hecho a la plancha o al asador. Cortes: cuadril, nalga, etc... Se utiliza este nombre en Argentina.

El **Churrasco**, es una comida típica originaria de Galicia y Portugal y muy consumida en Brasil, Chile, Bolivia, Uruguay y como en Argentina, comúnmente es acompañada por papas fritas, puré o ensaladas, aunque en Bolivia es mayormente acompañada por yuca frita y arroz con queso. En Colombia es muy consumida en Bogotá, Manizales y Medellín.

Sopa de mondongo callo: El mondongo, sancocho de mondongo o sopa de mondongo es una sopa típica de la cocina colombiana, muy extendida en los departamentos de la Costa Caribe, Santander, Altiplano Cundiboyacence y Antioquia.

En la Costa Caribe se prepara cocinando en agua trozos de panza de res, callos cortados en cuadrados, pata de res, mazorca, papa, yuca, ñame, arvejas, zanahoria, comino, cilantro y cebolla en rama.

En otras regiones incluye patas de cochino blandas también en trocitos, diversos vegetales y verduras, todo cocinado por largo tiempo y acompañado de aliños y especias. Existen variedades como el mondongo de tres carnes.

Pescado a la naranja: Su origen es de la costa pacífica colombiana y fue difundido hasta el atlántico donde hoy en día es un plato imprescindible en el menú de cualquier restaurante

Guiso de carne a la alcachofa: Una receta que nace en Cundinamarca y consumida por la misma, a esta se le suma Tunja y Bogotá, de donde proviene la alcachofa y parte de la mezcla con la receta de carne ya que sus ingredientes son altamente consumidos en esa zona.

3.2.1. Proceso de abastecimiento de materia prima:

En la gráfica, se puede observar el proceso desde el abastecimiento de la materia prima, hasta el cliente final.

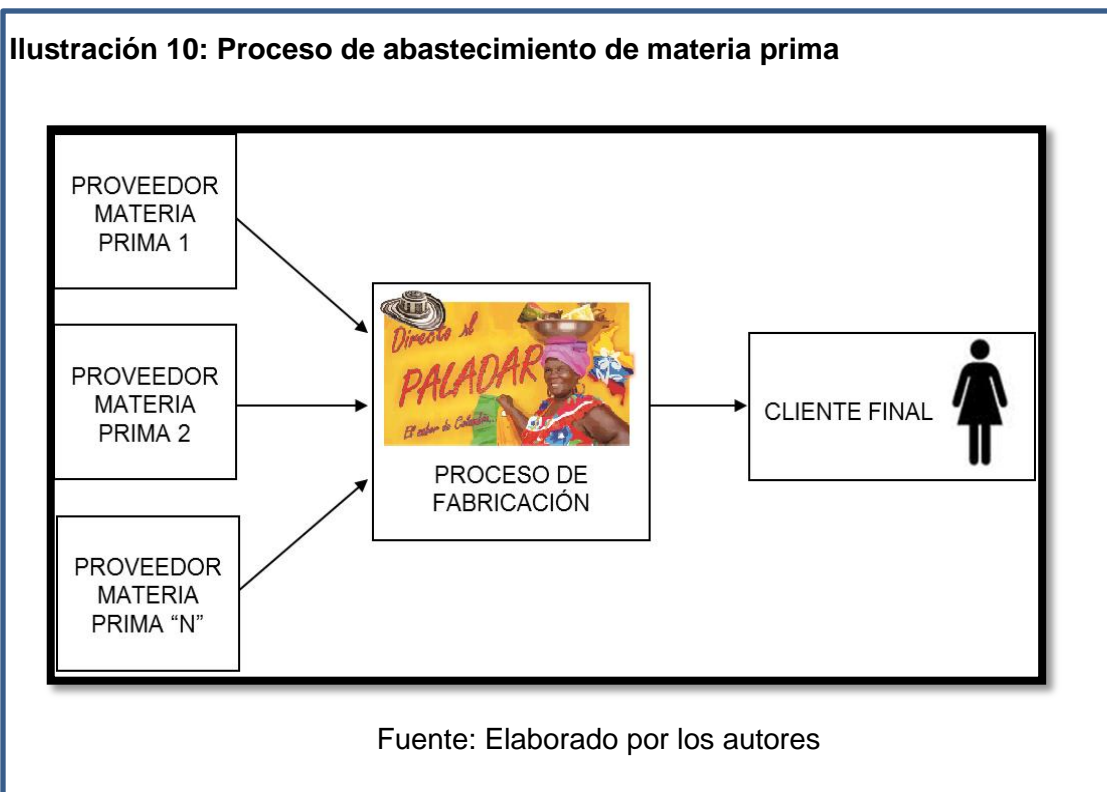
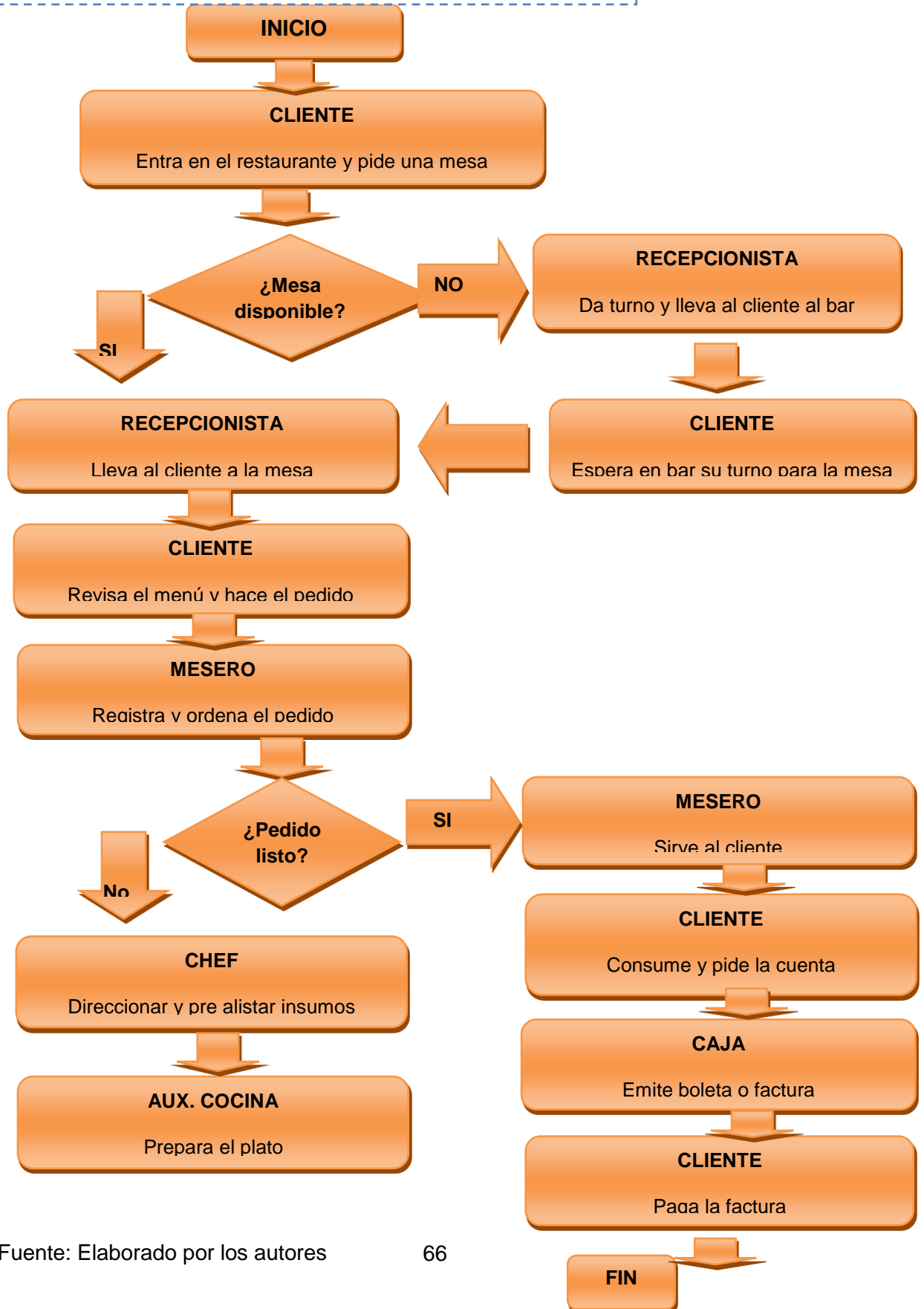


Gráfico 14: Flujoograma atención al cliente



3.2.2. Tipos de equipos y maquinarias:

La maquinaria y los equipos industriales que permiten y facilitan el proceso de producción, en el caso puntual del restaurante son todas las máquinas y tecnologías con las que se crean los platos. En la siguiente tabla encontramos los artículos y los costos necesarios para la iniciación del restaurante:

Tabla 14: Artículos requeridos para el restaurante.

Artículo/descripción			Costo Unitario	Costo inventario
EQUIPOS DE COCCION				\$ 385.000,00
ESTUFONES	1	Uds.	\$ 350.000	\$ 350.000
CONGELADORES	1	Uds.	\$ 35.000	\$ 35.000
EQUIPOS DE PANADERIA				\$ 6.800.000,00
AMASADORAS	1	Uds.	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
BASCULAS	1	Uds.	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000
HORNOS COMERCIALES	1	Uds.	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000
VITRINAS PASTELERAS	1	Uds.	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000
EQUIPOS VARIOS				\$ 2.700.000,00
BASCULA	1	Uds.	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000
VITRINAS CARNICERAS	1	Uds.	\$ 1.600.000	\$ 1.600.000
EQUIPOS DE ACERO				\$ 1.300.000,00
ANAQUELES Y REPISAS	1	Uds.	\$ 700.000	\$ 700.000
ESTACIONES Y GABINETES	1	Uds.	\$ 600.000	\$ 600.000
MUEBLES & ENSERES				\$ 3.578.000,00
SILLETERIA	100	Uds.	\$ 15.500	\$ 1.550.000
MESAS PARA RESTAURANTE	12	Uds.	\$ 169.000	\$ 2.028.000
EQUPO DE COMPUTO				\$ 2.500.000,00
COMPUTADOR	2	Uds.	\$ 960.000	\$ 1.920.000
ESCRITORIO	2	Uds.	\$ 150.000	\$ 300.000
TELEFONO Y FAX	1	Uds.	\$ 56.000	\$ 56.000
SILLA OFICINA	2	Uds.	\$ 112.000	\$ 224.000
INSTRUMENTOS DE COCINA				\$ 3.500.000
CUBIERTOS	1	Uds.	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000
OLLAS Y SARTENES	1	Uds.	\$ 500.000	\$ 500.000
Fuente: Elaborado por los autores			Total Inversión:	\$ 20.763.300

El total de maquinaria es de \$ 20.763.300 pesos colombianos pero hay que resaltar que cada una de estas máquinas generará flujos positivos de dinero para el restaurante.




Tabla 15: Equipos de bajo costo

Descripción	Ítem	Ud.	Valor Unidad	Valor Total
Cristalería Juego De Cristalería	 CRISTALERÍA	12	\$100.000	\$ 1.200.000
Loza Loza Corona Americana 92 piezas	 LOZA	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Cubiertos Cubiertos Acero Inoxidable 64 Piezas	 CUBIERTOS	2	\$ 93.000	\$ 279.000
Juego Ollas X 6 En Acero Happy Baron	 ACCESORIOS	6	\$ 123.000	\$ 369.000
Silletería Juegos Sillas Y Mesas Restaurante cafetería & bar		112	\$ 184.000	\$ 3.578.000
Fuente: Elaborado por los autores	TOTALES			\$ 6'426.000

La modalidad de compra para los equipos de bajo costo como los Instrumentos de cocina será por compra directa, es decir al contado y directamente con el distribuidor.

Por otra parte, los equipos como estufas, hornos, neveras y demás serán adquiridos por medio de **leasing** y dependiendo de la evolución positiva del negocio se contemplara la opción de compra.

Tabla 16: Equipos de alto costo.

Descripción	Ítem	Ud.	Valor Unidad	Valor Total
Cocina Integral Sanico Italiana	 COCINAS	2	\$ 2.499.500	\$ 4.999.000
Muebles En Melanina Alacena Gabinetes	 MUEBLES	3	\$ 470.000	\$ 1.410.000
Estufa Industrial A Gas	 ESTUFAS	1	\$650.000	\$650.000
Fuente: Elaborado por los autores	TOTALES			\$ 7'059.000

3.2.3. Selección de Proveedores:

Tabla 17: Selección de proveedores.

Selección de proveedores "Directo al Paladar"			
Características	Hortalizas Gourmet	Supermercados Belalcazar	La 14
Precio Unitario	\$	\$	\$
Descuento Comercial	9%	10%	8%
Rappels	5% si la compra supera 21000	3% si la compra supera 20000	10% si compra superior a 23000
Transporte	500 por/unidad a cuenta del comprador	Por cuenta del vendedor	300 unidad a cuenta de comprador
Seguros	4% s/ precio por cuenta del comprador.	Por cuenta del vendedor	1% s/ el precio por cuenta del comprador
Plazo de entrega	30 días	25 días	20 días
Servicio técnico	Aplica	No aplica	Aplica
Forma de pago	30 días con recargo del 2%	Contado	30 días sin recargo.
Observaciones	Convenio con la CVC y productores de alimentos orgánicos		

Fuente: Elaborado por los autores


Para los insumos que usará "Directo al Paladar" se escogieron estos 3 proveedores, dentro de los cuales destaco Hortalizas Gourmet quien en convenio con la CVC nos brinda una serie de beneficios por comprar directamente a los productores, incentivando así el desarrollo agrícola en la región como también reduciendo los costos del restaurante.

Cabe anotar, que se tendrán en cuenta "Supermercados Belalcazar" & "la 14", como proveedores secundarios, debido a su amplio portafolio de productos, precios asequibles además la cercanía con el restaurante.

En las siguientes tablas, se muestran los costos por plato de comida:


3.2.4. Menú De Los Platos & Ficha Técnica:

Tabla 18: Ficha técnica Arroz con pollo

Insumo/descripción	Conversion		Costo ml	Costo gr	Costo Total	Arroz Con Pollo	
	ml	gr					
arroz blanco		226	0,0	3,5	791		
pollo sin pellejo		272	0,0	5,6	1.523		
cebollas		45	0,0	3,1	139		
tomates		90	0,0	3,1	277		
zanahorias		90	0,0	1,3	113		
alverja fresca		90	0,0	6,2	554		
aceite	20		5,6	0,0	112		
mantequilla		90	0,0	6,7	605		
caldo magui		45	0,0	6,7	302		
dientes de ajo		45	0,0	3,2	145		
pimentón		45	0,0	2,2	97		
Costo Plato					4.659		
MOD					968		
CIF					1.869		
TOTAL					7.496		


Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 19: Ficha técnica Ajiaco

Insumo/descripción	Conversion		Costo ml	Costo gr	Costo Total	Ajiaco
	ml	gr				
aceite de oliva	30		2,2	0,0	65	
pollo sin pellejo		272	0,0	5,6	1.523	
caldo magui		136	0,0	6,7	914	
papa parda		226	0,0	4,9	1.107	
mazorca		226	0,0	5,6	1.266	
cilantro		45	0,0	3,2	145	
crema de leche		226	0,0	3,2	728	
Costo Plato					5.748	
MOD					968	
CIF					1.869	
TOTAL					8.584	


Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 20: Ficha técnica Tamal

Insumo/descripción	Conversion		Costo		Costo Total	Tamal
	ml	gr	ml	gr		
carne de cerdo		226	0,0	4,9	1.107	
costilla de cerdo		226	0,0	5,6	1.266	
tocino		226	0,0	2,7	601	
papa parda		226	0,0	4,9	1.107	
cebollas		45	0,0	3,1	139	
alverja fresca		226	0,0	6,2	1.392	
zanahorias		90	0,0	1,3	113	
dientes de ajo		90	0,0	3,2	290	
pimienta		90	0,0	6,7	605	
				Costo Plato	6.620	
				MOD	968	
				CIF	1.869	
				TOTAL	9.457	


Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 21: Ficha técnica Bandeja Paisa

Insumo/descripción	Conversion		Costo		Costo Total	Bandeja Paisa
	ml	gr	ml	gr		
frijoles – 1/3 taza		226	0,0	4,3	981	
carne de res		226	0,0	4,3	981	
tocino		181	0,0	2,7	481	
aceite de oliva	30		2,2	0,0	65	
huevos		136	0,0	6,7	914	
patacones		136	0,0	3,1	419	
				Costo Plato	3.841	
				MOD	968	
				CIF	1.869	
				TOTAL	6.678	


Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 22: Ficha técnica Pollo en salsa

Insumo/descripción	Conversion		Costo		Costo Total	Pollo En Salsa
	ml	gr	ml	gr		
muslos de pollo		226	0,0	3,1	696	
zanahorias		90	0,0	1,3	113	
cebollas		90	0,0	3,1	277	
ajo		136	0,0	6,7	914	
vino blanco	70		45,0	0,0	3.150	
				Costo Plato	5.151	
				MOD	968	
				CIF	1.869	
				TOTAL	7.987	


Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 23: Ficha técnica Churrasco

Insumo/descripción	Conversión		Costo ml	Costo gr	Costo Total	Churrasco
	ml	gr				
carne de res		226	0,0	4,3	981	
salsa inglesa		90	0,0	3,2	290	
ajo		90	0,0	6,7	605	
vinagre	30		80,0	0,0	2.400	
					4.275	
				Costo Plato	4.275	
				MOD	968	
				CIF	1.869	
				TOTAL	7.112	


Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 24: Ficha técnica Sopa de callo

Insumo/descripción	Conversión		Costo ml	Costo gr	Costo Total	Sopa De Callo
	ml	gr				
carne de cerdo		226	0,0	4,9	1.107	
callo limpio		226	0,0	4,9	1.107	
papa parda		226	0,0	4,9	1.107	
alverja fresca		226	0,0	6,2	1.392	
cebollas		45	0,0	3,1	139	
zanahorias		90	0,0	1,3	113	
embutidos		136	0,0	3,9	533	
				Costo Plato	5.499	
				MOD	968	
				CIF	1.869	
				TOTAL	8.336	


Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 25: Ficha técnica Pescado a la naranja

Insumo/descripción	Conversión		Costo ml	Costo gr	Costo Total	Pescado A la Naranja
	ml	gr				
filete de pescado		226	0,0	6,2	1.392	
naranjas		45	0,0	1,3	57	
harina para cocinar		136	0,0	6,7	914	
aceite de oliva	30		2,2	0,0	65	
mantequilla		136	0,0	6,7	914	
pimienta		90	0,0	6,7	605	
				Costo Plato	3.947	
				MOD	968	
				CIF	1.869	
				TOTAL	6.783	


Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 26: Ficha técnica Guiso carne & alcachofas

Insumo/descripción	Conversión		Costo		Costo Total	Guiso Carne & Alcachofas
	ml	gr	ml	gr		
carne de res		226	0,0	4,3	981	
alcachofas		90	0,0	2,0	176	
ajo		90	0,0	6,7	605	
cebollas		136	0,0	3,1	419	
tomates		136	0,0	3,1	419	
tomillo		136	0,0	6,7	914	
pimienta		90	0,0	6,7	605	
				Costo Plato	4.119	
				MOD	968	
				CIF	1.869	
				TOTAL	6.955	

Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 27: Ficha técnica Sancocho de Gallina

Insumo/descripción	Conversión		Costo		Costo Total	Sancocho De Gallina
	ml	gr	ml	gr		
pollo sin pellejo		226	0,0	5,6	1.266	
tomates		70	0,0	3,1	216	
dientes de ajo		136	0,0	3,2	438	
mazorca		136	0,0	5,6	762	
patacones		136	0,0	3,1	419	
patata		90	0,0	3,1	277	
cebollas		90	0,0	3,1	277	
mantequilla		90	0,0	6,7	605	
yuca		226	0,0	2,7	601	
cilantro		45	0,0	3,2	145	
pimienta		90	0,0	6,7	605	
				Costo Plato	5.610	
				MOD	968	
				CIF	1.869	
				TOTAL	8.446	

Fuente: Elaborado por los autores

3.2.5. Análisis de gastos:

Insumos necesarios para la adecuación inicial del restaurante.

Tabla 28: Detalle adecuaciones			
DETALLE ADECUACIONES			
	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Pintura blanca Gl.	5	42.000	210.000
Rodillos	3	10.000	30.000
Lija # 400	5	1.000	5.000
Lija # 120	4	1.000	4.000
Brochas	2	5.500	11.000
Estuco plástico Gl.	5	15.000	75.000
Mano de obra	1	600.000	600.000
Total pintura local			935.000

Fuente: Elaborado por los autores

Gastos administrativos iniciales para el correcto funcionamiento del restaurante.

Tabla 29: gastos administración en pesos			
GASTOS ADMINISTRACION EN PESOS			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Arriendo	1	340.000	340.000
Hojas de block	10	23.000	230.000
Lapiceros	10	1.200	12.000
Cuadernos	5	7.000	35.000
Minutas	1	34.000	34.000
Ambientador	1	12.500	12.500
Trapero	2	12.000	24.000
Escoba	2	2.489	4.978
Recogedor	2	3.983	7.966
TOTAL			700.444

Fuente: Elaborado por los autores

Gastos de ventas iniciales necesarios para el correcto funcionamiento del restaurante:

Tabla 30: Gastos ventas en pesos			
GASTOS VENTAS EN PESOS			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
volantes	2000	2.000	4.000.000
Material POP	1	4.000	4.000
Capacitación Alimentos	4	80.000	320.000
Capacitación de Protocolo	4	80.000	320.000
Viáticos	4	20.000	80.000
Dotación	4	128.900	515.600
Servilletas	1000	2.344	2.344.000
Palillos de dientes	100	4.567	456.700
Servicios: energía, acueducto, alcantarillado.	1	400.000	400.000
publicidad		0	-
TOTAL			8.440.300

Fuente: Elaborado por los autores

Gastos de producción necesarios para el correcto funcionamiento del restaurante:

Tabla 31: gastos producción en pesos			
GASTOS PRODUCCION EN PESOS			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Limpiones	50	3.000	150.000
Tapabocas	50	400	20.000
Gorros higiénicos	10	580	5.800
Jabón lavaplatos	1	2.500	2.500
Jabón desinfectante	1	3.600	3.600
Esponjas	1	2.300	2.300
Viruta	1	5.300	5.300
Servicios: energía, acueducto, alcantarillado.	0,5	400.000	200.000
TOTAL			389.500

Fuente: Elaborado por los autores

3.3. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO:

3.3.1. Macrolocalización:

El ámbito del proyecto es el departamento del Valle del Cauca, en el Municipio de Yumbo, país Colombia, donde se desarrollaran todos los aspectos relacionados con la producción y prestación del servicio. A continuación se pueden observar datos relacionados con el restaurante.

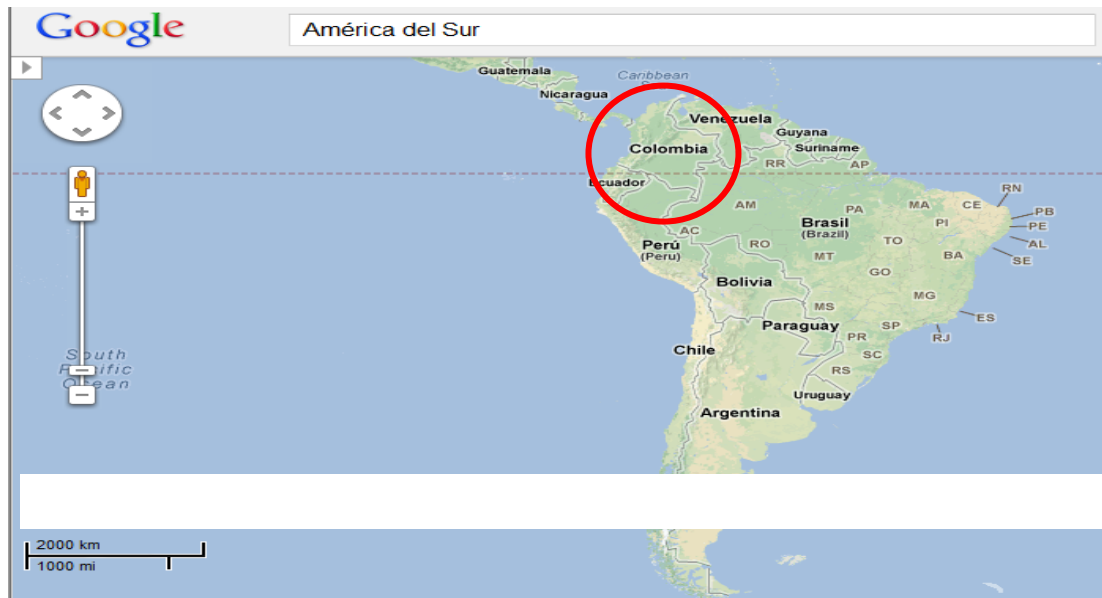
País: Colombia

Situada en el extremo noroccidental de Suramérica, Colombia es el único país del subcontinente con costas sobre los océanos Atlántico y Pacífico, con una superficie terrestre de 1'141.748 km² y 928.660 km² de dominios marítimos.

Comparte fronteras con Panamá, Venezuela, Brasil, Perú y Ecuador y límites marítimos con Costa Rica, Nicaragua, Honduras, Jamaica, República Dominicana y Haití. (PROEXPORT COLOMBIA, 2013)

Mapa satelital de Colombia

Ilustración 11: Mapa satelital de Colombia



Fuente: <http://maps.google.es/>

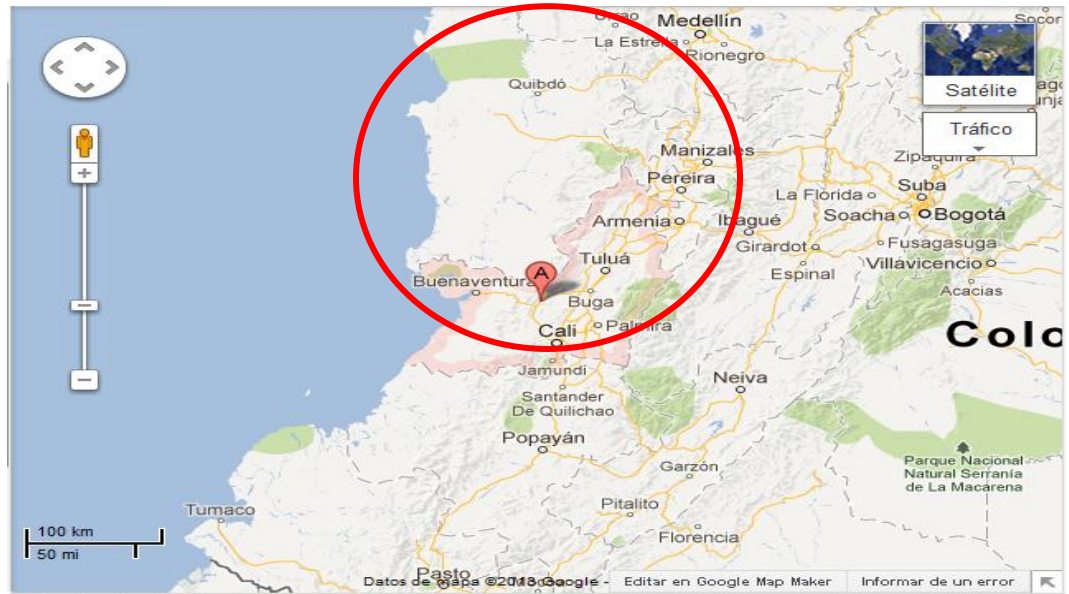
Departamento: Valle del Cauca

El Departamento del Valle del Cauca está situado al suroccidente del país, formando parte de las regiones andina y pacífica; localizado entre los 05°02'08" y 03°04'02" de latitud norte y a los 72°42'27" y 74°27'13" de longitud oeste. Cuenta con una superficie de 22.140 km² lo que representa el 1.9% del territorio nacional. Limita por el Norte con los departamentos de Chocó, Caldas y Quindío; por el este con los departamentos del Quindío y Tolima, por el Sur con el departamento del Cauca y por el oeste con el océano Pacífico y el departamento del Chocó.

El departamento Valle del Cauca está dividido en 42 municipios, 88 corregimientos, 531 inspecciones de policía, así como, numerosos caseríos y sitios poblados. Los municipios están agrupados en 41 círculos notariales, con un total de 69 notarías, un círculo principal de registro con sede en Cali y 7 oficinas seccionales de registro con sede en Buenaventura, Buga, Cartago, Palmira, Roldanillo, Sevilla y Tuluá; 2 distritos judiciales, Cali y Buga; al primero le corresponden los circuitos judiciales de Cali, Palmira y Buenaventura; al segundo los de Buga, Cartago, Roldanillo, Tuluá y Sevilla. El departamento conforma la circunscripción electoral del Valle del Cauca. (Todacolombia.com, 2012).

Mapa satelital Valle del Cauca.

Ilustración 12: Mapa satelital Valle del Cauca.



Fuente: <http://maps.google.es/>

Municipio: Yumbo Valle

El territorio del municipio de Yumbo se encuentra en las estribaciones de la Cordillera Occidental y en terrenos planos y quebrados. Todos los terrenos son feraces y ubérrimos para el cultivo del plátano, yuca, caña de azúcar, maíz, cebolla, arroz y árboles frutales y legumbres, que se cultivan tanto en la parte montañosa, como en la región plana. Su clima es cálido, pero sumamente agradable.

Yumbo es uno de los 42 municipios del Valle del Cauca. Está situado al norte de la ciudad de Cali, capital del departamento y principal centro urbano del suroccidente colombiano.

Ubicado a 10 minutos del Aeropuerto Internacional Alfonso Bonilla Aragón y a 2 horas del Primer Puerto sobre el Pacífico.

Se comunica por vía terrestre con el Puerto de Buenaventura, el más importante puerto de Colombia sobre el océano Pacífico y está localizado a 3.35 de Latitud Norte y 79.29 Longitud Oeste. (Yumbovalle.tripod.com, 2012.)

Mapa satelital de Yumbo Valle

Ilustración 13: Mapa satelital de Yumbo Valle



Fuente: <http://maps.google.es/>

3.3.2. Microlocalización:

El restaurante se ubicará en el Kilómetro 7 vía a Dapa, carretera antigua Cali-Yumbo, la ubicación geográfica y la cercanía con los clientes es fundamental para que estos conozcan y visiten continuamente el restaurante.

A continuación se presenta el mapa de la ciudad de Yumbo, ubicando específicamente el sector de DAPA y la vía que conduce hacia la misma, en donde se ubicará el restaurante:

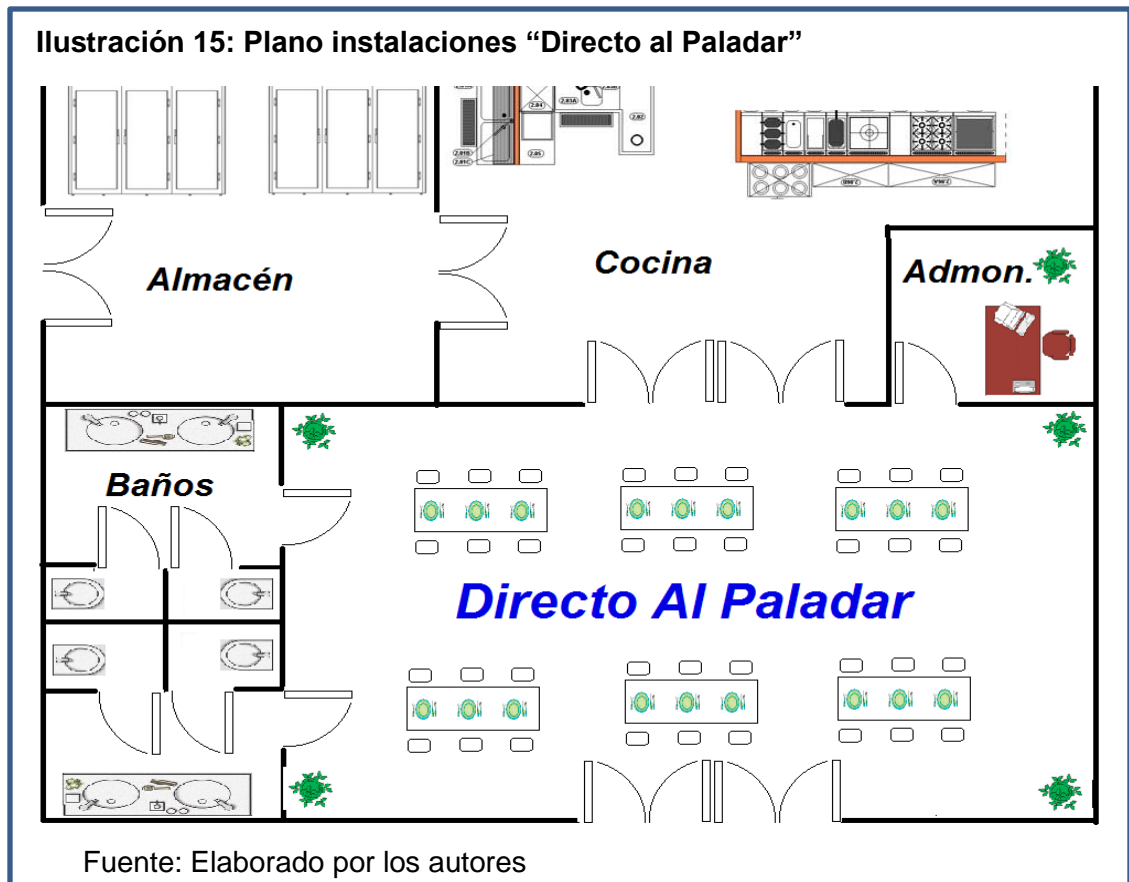
Mapa satelital corregimiento de Dapa

Ilustración 14: Mapa satelital corregimiento de Dapa



Fuente: <https://maps.google.com/maps?hl=es&q=dapa+yumbo+valle&ie>

Diseño del restaurante



El Restaurante tiene un área de 75m². El local contará con una amplia sala de comedores y sillas para la degustación de los platos, modernos y amplios baños, oficina de administración, un aire acondicionado y una bodega de almacenamiento de inventario en la parte trasera del local.

Dentro de los aspectos concernientes a seguridad industrial, el restaurante estará equipado con una salida de emergencias en la parte trasera del almacén y la cocina señalizadas por rutas de evacuación, además de la instalación de extintores repartidos estratégicamente por todas las instalaciones del restaurante con previa asesoría cuerpo de bomberos del municipio de Yumbo.

La siguiente tabla es una proyección a 5 años, teniendo en cuenta la participación por ramas de actividad. Según el DANE los restaurantes en el valle de Cauca año 2011, que tuvieron un crecimiento de 6,4% en los sectores de comercio, reparación, restaurantes y hoteles. (DANE, 2012)

Tabla 32: Producción anual

DIRECTO AL PALADAR UNIDADES / SERVICIOS									
	OCT	NOV	DIC	ANO 1	ANO 2	ANO 3	ANO 4	ANO 5	
Arroz Con Pollo	523	523	523	6.275	6.469	6.660	6.847	7.032	
Ajiaco	471	471	471	5.651	5.826	5.998	6.167	6.333	
Tamal	508	508	508	6.092	6.280	6.466	6.648	6.827	
Bandeja Paisa	461	461	461	5.538	5.709	5.877	6.043	6.206	
Pollo En Salsa	471	471	471	5.657	5.832	6.004	6.174	6.340	
Churrasco	508	508	508	6.092	6.280	6.466	6.648	6.827	
Sopa De Callo	460	460	460	5.519	5.689	5.857	6.022	6.185	
Pescado A la Naranja	356	356	356	4.271	4.403	4.533	4.661	4.787	
Guiso Carne & Alcachofas	460	460	460	5.519	5.689	5.857	6.022	6.185	
Sancocho De Gallina	460	460	460	5.519	5.689	5.857	6.022	6.185	
TOTAL	4.678	4.678	4.678	56.133	57.868	59.575	61.255	62.908	

Fuente: Elaborado por los autores

Dentro de los factores condicionantes del tamaño del Proyecto, se encuentran:

Superficie: 3.076 Hectáreas

Población: 2.343 Habitantes

Cabecera: Miravalle Dapa

Veredas: Rincón Dapa, Medio Dapa, Alto Dapa, Pilas de Dapa y Miravalle Dapa

IV. ESTUDIO ORGANIZACIONAL Y LEGAL

En la actualidad el turismo es una actividad económica y cultural que favorece el desarrollo de un país, ya que la importancia radica en que no sólo genera empleos tanto directos como indirectos, sino que mejora el entendimiento de los pueblos, acerca las culturas, contribuye a erradicar la pobreza, y bien promovido, es un factor de sostenimiento ambiental. En resumen esta actividad genera el crecimiento de negocios capaces de satisfacer necesidades humanas al brindar servicios de calidad y cumplir expectativas. Por esta razón, el sólo hecho de existir, adquieren obligaciones ante El Estado, ante la sociedad, ante los clientes y ante sí mismos; por ello, y para su efectivo funcionamiento, es indispensable el cumplimiento de las normas establecidas que faciliten la convivencia pacífica, la correcta prestación de los servicios y garanticen el respeto del medio ambiente.

El conocimiento de las leyes y políticas para su buen funcionamiento, se hace no sólo necesario, sino indispensable, con el fin de que los futuros administradores puedan actuar dentro del marco de la ley, respondiendo a las obligaciones contraídas.

4.1. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

Este capítulo permite definir la estructura organizacional con la que contará “Directo al Paladar”, se analizarán los requerimientos que tendrá la organización en cuanto a talento humano haciendo énfasis en: Perfiles, funciones, responsabilidades, lo cual ayudará en la toma de decisiones y ajustes de los procesos, que permitirán la adecuada realización de las actividades y de esta manera calcular los costos de nómina y hacer las proyecciones pertinentes.

SLOGAN: “El sabor de Colombia”

Ilustración 16: SLOGAN: “El sabor de Colombia”



Fuente: Elaborado por los autores

4.1.1. Misión:

Satisfacer las necesidades de nuestros clientes a través del suministro de productos y la prestación de servicios que cumplan o excedan los requerimientos de nuestros comensales, además de dar a conocer la gastronomía Colombiana como patrimonio nacional, control y prevención de impactos ambientales a través del mejoramiento continuo.

4.1.2. Visión:

Consolidarnos en el año 2018 como una empresa reconocida por la calidad de nuestros platos a nivel local regional y nacional por ofrecer un producto que fomenta la cultura de nuestra y sus raíces, contando con un equipo humano competente con excelente calidad, atención al cliente y mejores beneficios.

4.1.3. Valores corporativos y principios:

Directo al Paladar cuenta con los siguientes valores corporativos: Calidad en servicio, ética y responsabilidad social, innovación, visión global y compromiso.

Trabajamos cada día con principios que son los que conforman nuestro ambiente y nos impulsan a brindar lo mejor:

- Respeto
- Integridad
- Justicia
- Utilidad

4.1.4. Filosofía de trabajo:

La filosofía de Directo al Paladar se basa en el trabajo en equipo para lograr los objetivos de negocio, con convicción de producto y teniendo mente abierta para aportar creatividad e innovación a nuestra marca. Compartimos un enfoque constructivo a la mejora continua y aprovechamos al máximo los recursos existentes, satisfaciendo plenamente a todos los clientes, ofreciendo buen servicio, trato amigable, respetuoso y exquisito.

4.1.5. Competencias organizacionales:

Dentro de las competencias que lograrán el máximo desempeño de la tarea en la organización, ya que al identificarlas nos permitirá enfocar todos los esfuerzos para contar con un equipo humano que exhibe en su comportamiento las competencias claves de éxito para superar o alcanzar los resultados esperados son:

- Servicio al Cliente
- Habilidades de comunicación
- Destrezas comerciales
- Innovación
- Confianza

4.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

La estructura organizacional son las distintas maneras en que pueden ser dividido el trabajo dentro de una organización para alcanzar el logro del objetivo.

4.2.1. Organigrama:

La estructura del restaurante Directo al Paladar es de tipo Vertical, se caracteriza la Jerarquización de la autoridad, división del trabajo y delegación de funciones, pero se mantiene la especialización en cada uno de sus departamentos.

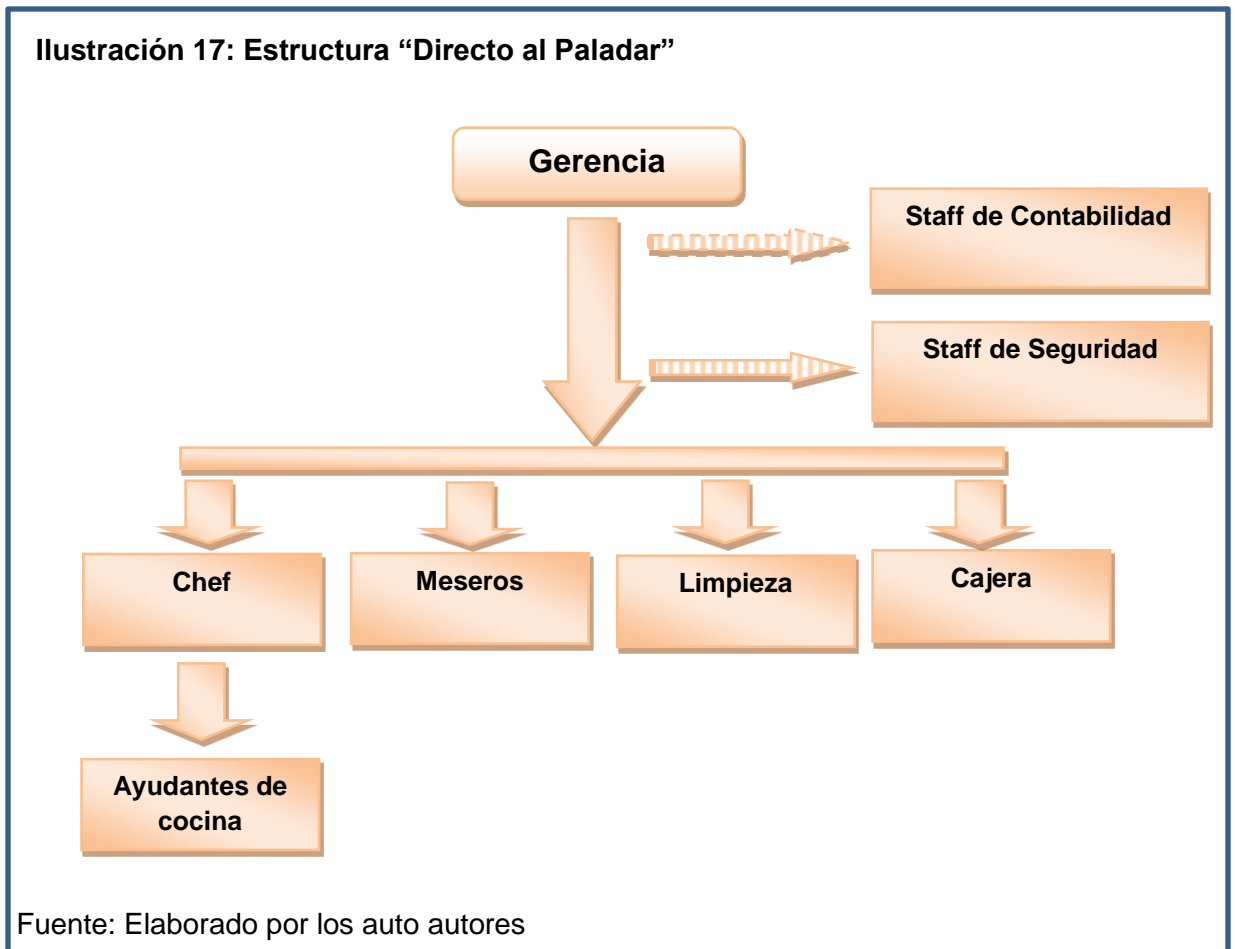
Organigrama “Directo Al Paladar”:

Gerencia: Controla, evalúa, implementa, dirige las funciones y demás tareas correspondientes a los demás puestos de la empresa, como el de chef, ayudantes de cocina, meseros, y personal de seguridad.

El Staff de contabilidad y el Staff de seguridad se realizarán por outsourcing, es decir que se contratará un abogado y una empresa de seguridad que realizará sus labores correspondientes con el fin de que la empresa se centralice en su razón de ser y los aspectos relacionados con obligaciones tributarias, aspectos legales y seguridad sean manejados por este medio.

Dado que la línea de contabilidad y seguridad es una labor de Staff, se encuentra punteada en el organigrama.

El equipo de trabajo de Directo al Paladar está conformado por Chef, ayudantes de cocina, meseros, limpieza y cajera que hacen posible brindar un óptimo servicio de calidad al cliente final.



Estructura del organigrama Directo Al Paladar:

- Relación superior y el colaborador.
- Autoridad compleja.
- Centralización del poder.

Ventajas: Para la organización y sus integrantes de esta estructura organizacional:

- Permite descubrir los errores más eficientemente.
- Es más sencillo imponer disciplina en todas las áreas.
- Favorece el control y la acción rápida ante los distintos imprevistos.
- La toma de decisiones se realiza sin dificultad y rápidamente.
- Por el tamaño del negocio es la más adecuada.

Desventajas: Para la organización y sus integrantes de esta estructura organizacional:

- Es rígida.
- La organización depende de personas claves, por lo que puede haber conflictos.

Cabe anotar que estas desventajas se pueden manejar de forma positiva e incluso desaparecer, todo dependiendo del buen manejo que la administración brinde a todos los integrantes de la organización fomentando la comunicación constante en todos los niveles de la jerarquía.

A continuación se presenta la descripción de cargos de Directo al Paladar:

- 3 socios-gerentes.
- 1 chef principal.
- 1 ayudante de cocina.
- 1 mesero.
- 1 Cajera.
- 1 encargado de limpieza.

4.2.2. Descripción de cargos

Tabla 33: Descripción Chef

Personal a Cargo:	Una 1
Supervisor:	Socio-Gerente
PERFIL DEL CARGO CHEF	
Requisitos intelectuales:	
Este cargo requiere a una persona titulada de administración gastronomía internacional profesional, con 20 años de experiencia	
Requisitos físicos:	
Debe tener la capacidad de mover mercadería en kg, como es un cargo administrativo se requiere más esfuerzo mental que físico.	
Funciones principales del Cargo	
<ul style="list-style-type: none">• Abastecimiento• Elaboración de minutas• Gestión del servicio• Gestión del personal	
Tareas principales del Cargo	
<ul style="list-style-type: none">• Creación de platos• Diseño de la carta• Supervisar platos• Supervisar higiene• Dirigir personal• Capacitar personal• Supervisar personal	
ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Habilidades Intelectuales:	
<ul style="list-style-type: none">• Estudios afines.• Experiencia previa.	
Habilidades Físicas:	
<ul style="list-style-type: none">• Buena salud física y mental.• Condiciones de motricidad adecuadas.	
Condición del Cargo:	
<ul style="list-style-type: none">• 25 a 45 años.	

Tabla 34: Descripción cargos mesero

	Mesero
Personal a Cargo:	Cero 0
Supervisor:	Jefe de meseros; Socios-gerentes
PERFIL DEL CARGO	
Requisitos intelectuales:	
Brindar un excelente servicio en la elaboración de platillos ayudando a la excelencia de las actividades sustantivas del restaurante. Brindar un excelente servicio a los clientes en proponer, recomendar y atenderlos en toda su estadía.	
Requisitos físicos:	
Excelente presentación personal	
Funciones principales del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> • Tener los ingredientes listos, limpios, rayados, rebanados, cortados, marinados. • Estar a disposición del cocinero, a cumplir cualquier solicitud de ingredientes. • Cocinar y sazonar diversos platillos, de acuerdo a las normas de higiene establecidas • Elaboración de aperitivos, para consumo de los clientes. 	
Tareas principales del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente 	
ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Habilidades Intelectuales:	
<ul style="list-style-type: none"> • Estudios Secundarios. • Experiencia previa. • Cursos de capacitación. • Habilidades Físicas: 	
Habilidades Físicas:	
<ul style="list-style-type: none"> • Buena salud física y mental. • Condiciones de motricidad adecuadas. 	
Condición del Cargo:	
<ul style="list-style-type: none"> • 20 a 45 años. 	

Tabla 35: Descripción cargos auxiliar cocina

	Ayudantes de cocina
Personal a Cargo:	Cero 0
Supervisor:	Chef; Socios-gerentes
PERFIL DEL CARGO	
Requisitos intelectuales:	
Preparar, sazonar y cocinar diversos platillos de comida en el restaurante, Atender al cliente desde su llegada hasta su partida.	
Requisitos físicos:	
Excelente presentación personal e higiene.	
Funciones principales del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> • Brindar soporte al chef en la elaboración de todos los platillos 	
Tareas principales del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> • Proporcionar información de menús, platillos, bebidas, ingredientes, cuenta y cortesías. 	
ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Habilidades Intelectuales:	
<ul style="list-style-type: none"> • Estudios Secundarios. • Preferiblemente con alguna experiencia previa. • Cursos de capacitación. • Activo, enérgico e higiénico. 	
Habilidades Físicas:	
<ul style="list-style-type: none"> • Buena salud física y mental. • Condiciones de motricidad adecuadas. 	
Condición del Cargo:	
<ul style="list-style-type: none"> • 20 a 30 años. 	

Tabla 36: Descripción Cargos cajero

	Cajero
Personal a Cargo:	Cero 0
Supervisor:	Socios-gerentes
PERFIL DEL CARGO	
Requisitos intelectuales:	
Estudios secundarios o superiores	
Requisitos físicos:	
Mujer hombre entre 20 y 55 años de edad con experiencia mínima de 3 años. Persona con conocimientos en sistemas y flexibilidad en el horario.	
Funciones principales del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> • Responsable de mantener la caja cuadrada en cualquier momento que se requiera una auditoria 	
Tareas principales del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> • Generar la factura de los clientes y emitir las órdenes de compra para los proveedores. 	
ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Habilidades Intelectuales:	
<ul style="list-style-type: none"> • Estudios primarios. • Experiencia previa 	
Habilidades Físicas:	
<ul style="list-style-type: none"> • Buena salud física y mental. • Condiciones de motricidad adecuadas. 	
Condición del Cargo:	
<ul style="list-style-type: none"> • 20 a 30 años. 	

Tabla 37: Descripción Cargos limpieza

	Limpieza
Personal a Cargo:	Cero 0
Supervisor:	Socios-gerentes
PERFIL DEL CARGO	
Requisitos intelectuales:	
Estudios secundarios	
Requisitos físicos:	
Persona ágil en oficios varios con flexibilidad en sus horarios	
Funciones principales del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> Mantener las instalaciones del restaurante en óptimas condiciones de aseo y salubridad para las personas que residen en el local y los clientes. 	
Tareas principales del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> Proporcionar el servicio de cafetería a empleados y visitantes, Labores de mensajería local, Limpieza de oficinas. 	
ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Habilidades Intelectuales:	
<ul style="list-style-type: none"> Estudios primarios. Experiencia previa 	
Habilidades Físicas:	
<ul style="list-style-type: none"> Buena salud física y mental. Condiciones de motricidad adecuadas. 	
Condición del Cargo:	
<ul style="list-style-type: none"> 20 a 40 años. 	

Tabla 38: Descripción Cargos vigilancia

	Vigilancia OUT SOURSING
Personal a Cargo:	Cero 0
Supervisor:	Fortoxsecurity, socios-gerentes
PERFIL DEL CARGO	
Requisitos intelectuales:	
Personal suministrado por la compañía: (Fortoxsecurity.com, 2013)	
Requisitos físicos:	
Personal suministrado por la compañía: (Fortoxsecurity.com, 2013)	
Funciones principales del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> • Mantener vigiladas las instalaciones del restaurante las 24 horas del día 	
Tareas principales del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> • Velar por la seguridad e integridad de los clientes, además de los activos del restaurante. 	
ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Habilidades Intelectuales:	
<ul style="list-style-type: none"> • Personal suministrado por la compañía: (Fortoxsecurity.com, 2013) 	
Habilidades Físicas:	
<ul style="list-style-type: none"> • Personal suministrado por la compañía: (Fortoxsecurity.com, 2013) 	
Condición del Cargo:	
<ul style="list-style-type: none"> • Personal suministrado por la compañía: (Fortoxsecurity.com, 2013) 	

Tabla 39: Descripción Cargos contabilidad

	Contabilidad OUT SOURSING
Personal a Cargo:	Cero 0
Supervisor:	Gesfinvalor, socios-gerentes
PERFIL DEL CARGO	
Requisitos intelectuales:	
Personal suministrado por la compañía: (Gesfinvalor.com, 2013)	
Requisitos físicos:	
Personal suministrado por la compañía: (Gesfinvalor.com, 2013)	
Funciones principales del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> • Asesorar contablemente al restaurante 	
Tareas principales del Cargo	
<ul style="list-style-type: none"> • Organizar y registrar la información contable del establecimiento, (a través del libro fiscal o software contable). 	
ESPECIFICACIONES DEL CARGO	
Habilidades Intelectuales:	
<ul style="list-style-type: none"> • Personal suministrado por la compañía: (Gesfinvalor.com, 2013) 	
Habilidades Físicas:	
<ul style="list-style-type: none"> • Personal suministrado por la compañía: (Gesfinvalor.com, 2013) 	
Condición del Cargo:	
<ul style="list-style-type: none"> • Personal suministrado por la compañía: (Gesfinvalor.com, 2013) 	

4.2.3. Funciones Específicas por Cargo:

Tabla 40: Funciones por cargo.

CARGO	FUNCIÓN	TAREAS
Gerente	Se ocupa de la toma de decisiones relacionadas con los procesos de producción, comerciales y servicio al cliente.	Planear la producción, Organizar la producción, Direccionar la producción, Controlar la producción y el direccionamiento del mercadeo.
Chef principal	Se ocupa de elaborar la lista de materiales que se va a utilizar en un determinado Bufet así como también el presupuesto del mismo.	Manejo de relaciones públicas con el cliente interno y externo, manejo y direccionamiento de personal de cocina a cargo.
Ayudantes de cocina	Se ocupa de la elaboración y preparación de platillos.	Ejecutar las decisiones y direccionamientos tomadas por el chef. Elaborar inventarios cíclicos de los insumos y suministros que se requieren para la producción.
Meseros	Se ocupa de la atención al cliente que acude al restaurante.	Atender y asistir cordialmente al cliente desde el momento de su llegada hasta el momento de su partida.
Cajera	Se ocupa de recaudar el dinero en efectivo y el dinero plástico de los clientes.	Realizar informes diarios de la caja y posteriormente presentarlos a la gerencia
Encargado de limpieza	Se ocupa de mantener las instalaciones de la organización en óptimas condiciones de higiene	Proporcionar el servicio de cafetería a empleados y visitantes, Labores de mensajería local, Limpieza de oficinas.

Fuente: Elaborado por los autores

4.2.4. Administración de Sueldos y Salarios:

En la Valoración de Puestos de Trabajo, se utilizó el **método de Puntos por Factor**, teniendo en cuenta las siguientes características evaluadas en los perfiles del restaurante:

Tabla 41: Formación de los aspirantes a cargos.

FORMACIÓN							
Académica				Experiencia			
Bachiller	Técnico	Tecnólogo	Universitario	0-1 año	2-3 años	4-5 años	6 - adelante años

Fuente: Elaborado por los autores

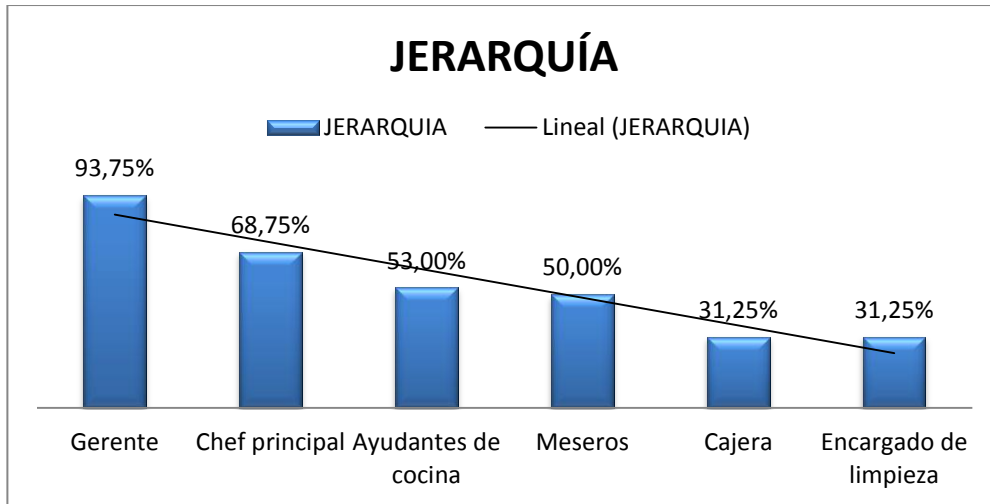
Tabla 42: Responsabilidades de los aspirantes a cargos.

RESPONSABILIDADES										
Personal a cargo			Empleado de Confianza		Labor		Manejo Financiero		Desgaste laboral	
N/A	1 a 5	5 mas	NO	SI	Operativa	Administrativa	NO	SI	Intelectual	Físico

Fuente: Elaborado por los autores

Se asigna una puntuación numérica de 0 a 10 de acuerdo a la formación y responsabilidad que demande cada uno de los cargos a desempeñar, finalmente se totaliza y se divide por 100 para obtener un valor porcentual. Se obtuvieron los siguientes resultados, representados en una escala jerárquica:

Gráfico 15: Jerarquía



Fuente: Elaborado por los autores

Dentro de las políticas de “Directo al Paladar” esta incentivar a los colaboradores, es por eso que de acuerdo al porcentaje obtenido así mismo será el salario asignado. En ese mismo orden de ideas dicho porcentaje se suma al SMLV como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 43: Asignación de salarios a los aspirantes

Salario Mínimo		\$	566.690
Entre	0% - 50%	SMLV + Porcentaje	
Entre	50% - 100%	1,5 SMLV + Porcentaje	
CARGO	PORCENTAJES	SALARIO	
Gerente	94%	\$ 1.381.307	
Chef principal	69%	\$ 1.239.634	
Ayudantes de cocina	53%	\$ 1.150.381	
Meseros	50%	\$ 850.035	
Cajera	31%	\$ 743.781	
Encargado de limpieza	31%	\$ 743.781	

Fuente: Elaborado por los autores

4.3. MODELO DE RECLUTAMIENTO DE PERSONAL

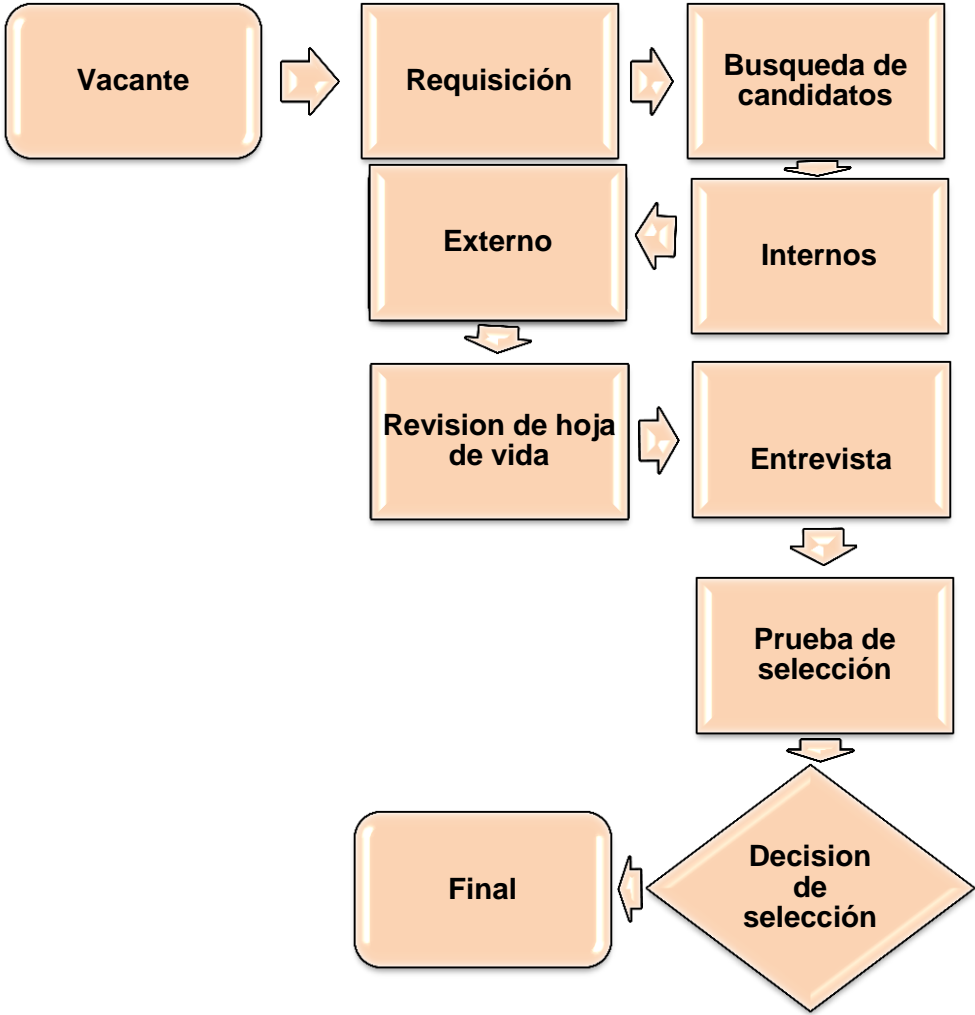
4.3.1. Contratación del personal

Los mecanismos de reclutamiento para este proceso se han definido que se recibieran hojas de vida de los candidatos a ocupar los puestos o cargos requeridos, teniendo en cuenta que nuestro objetivo es reclutar personas que residan el municipio de Yumbo, y de esta manera fomentar el desarrollo económico municipal. Los cargos de trabajo: Administrador, auxiliar de mercadeo serán ocupados desde el inicio de la unidad productora por dos de los socios, razón por la cual no se realizara convocatoria para tal fin.

Chef: se realizará el procedimiento de publicar convocatorias en bolsas de empleo y se realizaran entrevistas de tipo abierto y semi estructuradas y la realización de las pruebas de habilidades y conocimientos a los posibles candidatos, de acuerdo al cargo a contratarse.

4.3.2. Flujograma de reclutamiento:

Ilustración 18: Flujograma “Directo al Paladar”



Fuente: Elaborado por los autores

4.4. PROCESO DE SELECCIÓN DE PERSONAL

El proceso de selección que se llevará por “DIRECTO AL PALADAR” tendrá las siguientes herramientas:

- Establecer la necesidad del cargo
- Convocatoria en bolsa de empleo: página web
- Reclutamiento: seleccionar las hojas de vidas que tengan el perfil
- Entrevista de inicio
- Pruebas de conocimiento y pruebas técnicas
- Confirmación de datos de los candidatos
- Presentación de exámenes físicos
- Proceso de contratación

4.4.1. Solicitud de empleo:

Se empleará la hoja de vida Minerva 1003, porque es un formato que contiene información primordial, ya que presenta información precisa del candidato. Se utilizará la fuente de empleo de computrabajo para publicar la vacante.

4.4.2. Entrevista:

La realiza inicialmente el gerente o el administrador de la compañía, y para el personal de la cocina se encargará el chef, el objetivo es evaluar y filtrar actitudes positivas, conocimientos y experiencia. Y se realizará teniendo en cuenta:

Formación Académica:

- Educación básica y superior
- Por qué eligió esa carrera
- Si no ha iniciado cuales han sido los motivos
- Cuáles son los objetivos al terminar la carrera

Experiencia Laboral:

- Antecedentes laborales: estabilidad laboral
- Por qué se retiró de su trabajo anterior/anteriores
- Mayores logros en experiencias laborales anteriores
- Mayores obstáculos que ha tenido que superar ¿Cómo los superó?
- ¿Cuáles son sus competencias que determinan el buen desempeño laboral?

Familia:

- Estado civil
- Composición familiar
- Actividad económica de la familia
- Lugar de residencia: vivienda propia o arrendada
- Relación afectiva con su familia
- Comunicación con la familia

Logros Significativos:

- Ejemplos concretos de logros significativos: laborales o personales
- Situaciones críticas positivas y negativas: Método STAR
- Hablar de sus competencias dominantes y priorizarlas
- Dos fortalezas y dos debilidades

Necesidades Respecto al Trabajo:

- Según la opinión del entrevistado, cuales son las características necesarias para el puesto al cual se está presentando.

Conclusiones:

- Preguntas del entrevistado al entrevistador
- Qué concluye el candidato de la entrevista
- Auto-evaluación

Tips en la entrevista:

- Es importante estudiar la hoja de vida del entrevistado antes de su llegada, esto va a facilitar las preguntas y mostrará interés de parte del entrevistador al convocado.
- El orden de los temas a preguntar es clave pues al comenzar por temas más sencillos como académico y laboral el entrevistado va a estar más tranquilo y abierto al momento de preguntarle por su vida familiar y logros personales, parece muy larga pero realmente no dura más de 20 minutos, que es el tiempo mínimo requerido para realizar una entrevista de eventos conductuales.

4.4.3. Exámenes:

Se cuenta con diferentes tipos de exámenes: para lo cual se realizarán pruebas psicotécnicas, Físicas, De conocimiento e Investigación de candidatos.

4.5. PROCESO DE CONTRATACIÓN

Es formalizar conforme a la ley, la futura relación de trabajo para garantizar los intereses, deberes y derechos, tanto del trabajador como de la empresa.

La contratación se llevará a cabo entre la organización y el trabajador. Se elaborará un contrato de trabajo por escrito, donde se especifiquen las características laborales, funciones, forma de pago, remuneración, duración, tipo de contrato, entre otras. La duración del contrato será por tiempo indefinido o fijo.

El contrato deberá ser firmado por el Gerente General o responsable directo y el trabajador, y debe especificar todas las prestaciones sociales que requiere el empleado para desempeñar su labor, ARP, Salud, Pensión, subsidio de transporte, entre otros.

“Directo al Paladar” aplicará para los cargos iniciales el contrato a término indefinido. Para los cargos posteriores se seleccionará el contrato según la vacante requerida, pues cada uno tiene sus características y beneficios, y dependerá de la necesidad que se presente en ese momento. Sin embargo, sólo manejará contrato indefinido o a término fijo.

El contrato a término fijo tiene una duración de un año y puede ser renovado hasta por tres veces su permanencia. El empleado goza de todas las prestaciones sociales establecidas por la ley: cesantías, vacaciones y primas y para su finalización es necesario un preaviso de 30 días. Las deducciones por nómina de este tipo de contrato son iguales a las de cualquier contrato de vínculo laboral. La vinculación puede ser directamente con la empresa o a través de terceros, entidades conocidas como temporales. Los cargos que tendrán este tipo de contrato son: los socios y el chef.

Cuando el periodo de tiempo del contrato es inferior aun 1 año, el periodo de prueba debe ser la quinta parte del tiempo acordado. Debe cumplirse el requisito de preaviso, salvo si la duración es menor a treinta días. Este tipo de contrato puede ser renovado hasta por tres 3 veces y por periodos iguales o superiores al inicial. Puede presentarse que el contrato sea superior a un 1 año. En este caso debe cumplir las mismas condiciones y para su renovación aplica una prórroga por el mismo tiempo del contrato inicial.

El contrato a término indefinido es un tipo de contrato que no tiene fecha de terminación establecida. El empleado goza de todas las prestaciones sociales establecidas por la ley y tiene beneficios adicionales como la opción de vinculación a cooperativas empresariales y ayudas especiales de acuerdo con cada empresa; con posibilidad de optar por créditos y préstamos entre otros. Los descuentos para este tipo de contrato son iguales a los de un contrato a término fijo, más cualquier otra deducción deberá ser autorizada por el empleado.

Las partes pueden darlo por terminado cuando lo decidan ya sea de manera unilateral, o por falta grave al reglamento o normas internas de la empresa, que amerite su cancelación. Para la terminación del contrato, de común acuerdo, se recomienda pasar a la otra parte el preaviso al igual que en los demás tipos de contrato. Los cargos que tendrán este tipo de contrato son: los meseros, el auxiliar de cocina.

Soportes adicionales que se deben adjuntar a la hoja de vida por parte del aspirante, cuando los resultados de las pruebas son satisfactorios:

- Hoja de vida con los soportes académicos y laborales.
- Fotocopia de la cédula.
- Fotocopia de libreta militar para hombres.
- Fotocopia pasado judicial.

- Certificado de EPS.
- Certificado de Fondo de Pensiones.

Para obtener el beneficio de la caja de compensación es decir acceder al subsidio educativo o subsidio familiar:

- Fotocopia de cédula del cónyuge.
- Registro del matrimonio.
- Registro civil de los hijos.
- Certificado de escolaridad de los hijos.
- Fotocopia de la tarjeta de identidad de los hijos.

4.5.1. Inducción al personal:

En esta etapa de inducción se brinda toda la información general de la empresa que se considere relevante para el conocimiento y desarrollo del cargo, dependiendo de éste, se profundizará en algunos aspectos específicos, considerando la organización como un sistema para lograr la mejor imagen corporativa. En esta etapa, se presenta la siguiente información:

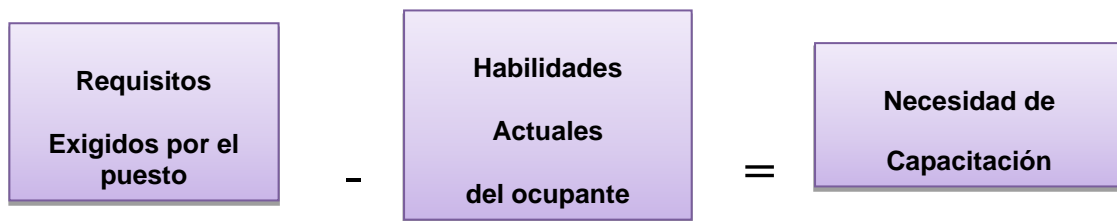
- Organigrama general de la compañía, historia, misión, visión, valores corporativos, objetivos de la empresa y tamaño de la empresa.
- Proyectos en los que está trabajando la empresa y planes de desarrollo.
- Aspectos relativos al contrato laboral como tipo de contrato, días de pago, de descanso y vacaciones entre otros.
- Programas de desarrollo y promoción general del personal dentro de la organización.
- Generalidades sobre seguridad social, reglamento interno de trabajo.
- Los sistemas de retribución, reglamentos, régimen disciplinario y otros aspectos de interés institucional, que sean pertinentes para el caso.

- Entre otros tenemos información de ubicación de baños, departamentos, salidas de emergencia.
- Políticas y compromiso de la gerencia o de la dirección de la empresa con la salud y la seguridad, y capacitación general en salud ocupacional y seguridad industrial.

4.6. PROCESO DE CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO DEL PERSONAL

4.6.1. Capacitación del personal:

Es el nivel de enfoque más restringido para realizar la detección de las necesidades de capacitación, ya que el análisis se desarrolla a nivel del puesto y se sustenta en los requisitos que éste exige a sus ocupantes.



El proceso de capacitación inicia con la inducción al área respectiva, basado en fortalecer las competencias de cada uno de los colaboradores de la empresa, teniendo como objetivo superar las metas propuestas y lograr el posicionamiento dentro del mercado.

Los temas a tratar en las capacitaciones serán:

- Fortalecimiento Liderazgo
- Autoestima
- Mercadeo de éxito
- Organización
- Emprendimiento

Lo anterior se desarrollara en promedio trimestral a manera de seminario con una duración de 4 horas. Según la necesidad que presente la empresa se desarrollará capacitaciones extraordinarias para que estas suplan los requerimientos de la misma. La cual se realizara dentro de las mismas instalaciones de Directo al Paladar.

4.7. PROGRAMA DE INCENTIVOS

Dentro del programa de incentivos Directo al Paladar estipula los siguientes ítems:

- Descuentos adicionales del 10% para reuniones o celebraciones especiales de los empleados.
- Para los clientes se ofrecerá bonos especiales para el día de la madre y del padre.

4.8. ASPECTOS LEGALES

4.8.1. Marco legal

Según las leyes colombianas y teniendo en cuenta la Ley 590 de 2000, la cual tiene por objeto:

Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos. (EL CONGRESO DE COLOMBIA, 2000)

Y aplicando la ley 1014 del 2006 la cual tiene por objeto:

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

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

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

d) Establecer mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos de fomento productivo.

e) Crear un vínculo del sistema educativo y sistema productivo nacional mediante la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales a través de una cátedra transversal de emprendimiento; entendiéndose como tal, la acción formativa desarrollada en la totalidad de los programas de una institución educativa en los niveles de educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, a fin de desarrollar la cultura de emprendimiento.

f) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de nuevas empresas.

g) Propender por el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas innovadoras, generando para ellas condiciones de competencia en igualdad de oportunidades, expandiendo la base productiva y su capacidad emprendedora,

para así liberar las potencialidades creativas de generar trabajo de mejor calidad, de aportar al sostenimiento de las fuentes productivas y a un desarrollo territorial más equilibrado y autónomo.

h) Promover y direccionar el desarrollo económico del país impulsando la actividad productiva a través de procesos de creación de empresas competentes, articuladas con las cadenas y clusters productivos reales relevantes para la región y con un alto nivel de planeación y visión a largo plazo.

i) Fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial.

j) Buscar a través de las redes para el emprendimiento, el acompañamiento y sostenibilidad de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador. (EL CONGRESO DE COLOMBIA, 2006)

4.8.2. Estudio administrativo y legal

“Directo al Paladar” será una sociedad por Acciones Simplificada SAS:

¿Cómo se constituye una Sociedad por Acciones Simplificada?

La ley 1258 de 2008 representa la innovación jurídica en materia societaria más importante de los últimos años. Establece una regulación flexible que permite a los asociados estipular condiciones bajo las cuales se regirán sus relaciones, para lo cual se requiere responsabilidad en la adopción de las cláusulas por parte de los contratantes.

*Estableció además, en su artículo 46, que a partir de su entrada en vigencia no se podrían constituir **SOCIEDADES UNIPERSONALES con base en el artículo 22 de la ley 1014** y las ya constituidas, tienen un plazo máximo de 6 meses es decir*

hasta el 5 de junio de 2009 para transformarse en sociedades por acciones simplificada.

NOTA: *Las **EMPRESAS UNIPERSONALES** constituidas con base en la ley 222 de 1995 no tienen la obligación de transformarse en sociedad por acciones simplificada. (Cámara de Comercio de Cali, 2013)*

Características:

- *Se crea mediante contrato o acto unilateral que constará en documento privado.*
- *Se constituyen por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.*
- *Una vez inscrita en el registro mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.*
- *Es una sociedad de capitales.*
- *Su naturaleza siempre será comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social.*
- *Para efectos tributarios, se rige por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.*
- *Las acciones y demás valores que emita la S.A.S no podrán inscribirse en el Registro Nacional de Valores y Emisores ni negociarse en bolsa.*
- *El documento de constitución será objeto de autenticación de manera previa a la inscripción en el registro mercantil de la Cámara de Comercio, por quienes participen en su suscripción. Dicha autenticación deberá hacerse directamente o a través de apoderado.*
- *Cuando lo activos aportados a la sociedad comprendan bienes cuya transferencia requiera escritura pública, la constitución de la sociedad deberá hacerse de igual manera e inscribirse también en los registros correspondientes.*

¿Cuáles son los requisitos para constituir una S.A.S de conformidad con la ley 1258 de 2008?

- *Nombre, documento de identidad, domicilio de los accionistas ciudad o municipio donde residen.*
- *Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”, o de las letras S.A.S.*
- *El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.*
- *El término de duración, si éste no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.*
- *Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.*
- *El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que éstas deberán pagarse.*
- *La forma de administración y el nombre, documento de identidad y las facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal. (Cámara de Comercio de Cali, 2013)*

Observaciones generales:

- *Antes de iniciar los trámites de constitución le sugerimos verificar si existe otra sociedad matriculada con el mismo nombre. Dicha consulta la puede realizar en la página de internet o en cualquiera de las sedes de la Cámara de Comercio de Cali. (Rues.com.co, 2013)*

- *Cuando las personas nombradas, no hayan firmado la escritura de constitución o el documento privado, deben anexarse las aceptaciones de los cargos por escrito, de todas y cada una de ellas, con indicación de número de identificación y fotocopia del mismo.*
- *Cuando la sociedad quede inscrita y matriculada, deben inscribir los libros de contabilidad y de actas. (Cámara de Comercio de Cali, 2013)*

4.8.3. Creación de la empresa

El emprendimiento contribuye al crecimiento económico, además de generar nuevas plazas de ocupación y productos o servicios para el consumo diario, y para crear Directo al Paladar se necesita:

En cámara de comercio:

- Verificar la disponibilidad del nombre del establecimiento.
- Diligenciar el formulario de registro mercantil.
- Pagar el valor de registro mercantil

Notaria: Documento privado

DIAN: Inscribir el RUT.

Bomberos: Otorgará el permiso de suelos y visita al establecimiento.

V. ANÁLISIS FINANCIERO

En este capítulo se realizará un diagnóstico financiero o análisis financiero, el cual es un estudio que se hace de la información que proporciona la contabilidad y de toda la información disponible, para determinar la situación financiera de la empresa Directo al Paladar. Aunque la información contenida en los estados financieros es la que en primera instancia ayuda a conocer algo sobre la empresa, no quiere decir que sea definitiva en el estudio de la situación financiera de la empresa, ya que se debe hacer un análisis más profundo para evaluar la situación real de la empresa y poder tomar las mejores decisiones, basándose en un análisis financiero integral que debe considerar información cuantitativa y cualitativa, histórica y proyectada.

5.1. INVENTARIO

Tabla 44: Inversión inicial / Inventario

DIRECTO AL PALADAR Artículo/descripción	Conversion		Costo		Conversion		Costo		Costo Inventario
	Kg	gr	Kg	gr	Lt	Galón	Lt	mi	
FRUTERIA									
mandarinas	5	5000	1,500	1,500					7,500
naranjas	3	3000	1,260	1,260					3,780
pera amarilla y de agua	0	0	0	0.000					0
piñas	3	3000	1,820	1,820					5,460
TOTAL FRUTERIA									16,740
VERDULERIA									
cebollas	7	7000	3,080	3,080					21,560
patacones	4	4000	3,080	3,080					12,320
habichuelas	0	0	0	0.000					0
patata	3	3000	3,080	3,080					9,240
yuca	5	5000	2,660	2,660					13,300
tomates	10	10000	3,080	3,080					30,800
zanahorias	2	2000	1,260	1,260					2,520
TOTAL VERDULERIA									89,740
GRANOS									
arroz blanco	13	13000	3,500	3,500					45,500
frijoles - 1/3 taza	15	15000	4,340	4,340					65,100
papa parda	10	10000	4,900	4,900					49,000
mazorca	5	5000	5,600	5,600					28,000
alberja fresca	18	18000	6,160	6,160					110,880
TOTAL GRANOS									298,480
CEREALES									
barra de cereal - 1 (+ 1 grasa)	20	20000	5,600	5,600					112,000
cereal inflado - 1 1/4 taza	0	0	0	0.000					0
hojuelas de maíz (com flakes) - 1/2 taza	0	0	0	0.000					0
muesli - 1/4 de taza	0	0	0	0.000					0
pasta - 1/2 taza	29	29000	6,720	6,720					194,880
TOTAL CEREALES									306,880
LECHE Y YOGUR									
leche descremada o con 1% de grasa - 1 taza					31	31000	3,220	3,220	98,820
leche entera - 1 taza (+ 1 grasa)					2	2000	1,960	1,960	3,920
leche de soya - 1 taza					0	0	0	0.000	0
yogur congelado con grasa y azúcar					0	0	0	0.000	0
TOTAL LECHE Y YOGUR									103,740
CARNES Y PESCADOS MENOS GRASOS									
muslos de pollo	5	5000	3,080	3,080					15,400
carne de res	44	44000	4,340	4,340					190,960
embutidos	10	10000	3,920	3,920					39,200
mariscos	46	46000	4,340	4,340					199,640
pavo sin pellejo	0	0	0	0.000					0
pollo sin pellejo	48	48000	5,600	5,600					268,800
filete de pescado	10	10000	6,160	6,160					61,600
callo limpio	10	10000	4,900	4,900					49,000
CARNES Y PESCADOS MENOS GRASOS									824,600
CARNES GRASAS									
carmitas	0	0	0	0.000					0
carne de cerdo	53	53000	4,900	4,900					259,700
embutidos (chorizo, salchichón, boloña etc.)	0	0	0	0.000					0
jamón	55	55000	2,240	2,240					123,200
tocino	10	10000	2,660	2,660					26,600
alcachofas	57	57000	1,960	1,960					111,720
menudo de res	0	0	0	0.000					0
costilla de cerdo	59	59000	5,600	5,600					330,400
pavo, pollo con pellejo	0	0	0	0.000					0
salchicha	0	0	0	0.000					0
TOTAL CARNES GRASAS									851,620
OTROS									
aceite	10	10000	6,720	6,720	5	5000	5,600	5,600	28,000
mantequilla	15	15000	6,720	6,720					67,200
pimienta	24	24000	6,720	6,720					161,280
harina para cocinar	32	32000	6,720	6,720					215,040
tomillo	23	23000	6,720	6,720					154,560
caldo magui	12	12000	6,720	6,720					80,640
ajo	2	2000	6,720	6,720					13,440
salsa inglesa	6	6000	3,220	3,220					19,320
cilantro	7	7000	3,220	3,220					22,540
crema de leche	9	9000	3,220	3,220					28,980
dientes de ajo	3	3000	3,220	3,220					9,660
pimentón	6	6000	2,166	2,166					12,996
aceite de oliva					68	68000	2,167	2,167	147,356
TOTAL OTROS									1,061,812
REFRESCOS, AGUAS MINERALES Y BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS									
agua mineral 1500 ml. / agua mineral de 1500 ml.					0	0	0	0.000	0
agua mineral sin gas 330 ml. / agua mineral sense gas de 330 ml.					5	5000	2,100	2,100	10,500
agua mineral sin gas 500 ml. / agua mineral sense gas de 500 ml.					4	4000	2,100	2,100	8,400
batidos (vainilla o chocolate) / batidos (vainilla o chocolate)					0	0	0	0.000	0
limón granizado 250 cl / limón granizado 250 cl.					4	4000	2,940	2,940	11,760
trinaranjos (naranja o limón) / trinaranjos (toronja o lima)					0	0	0	0.000	0
zumos (bote o botella) / sucs (pot o botella)					2	2000	4,340	4,340	8,680
TOTAL REFRESCOS, AGUAS MINERALES Y BEBIDAS NO ALCOHÓLICAS									39,340
BOCADILLOS / ENTREPANS									
anchovas caseras / anchoas casolanas	4	4000	4,760	4,760					19,040
atún con tomate / tonyina amb tomaca	0	0	0	0.000					0
atún(solo o con mayonesa) / tonyina (sol o amb mayonesa)	5	5000	3,220	3,220					16,100
chorizo / xoriço	7	7000	3,780	3,780					26,460
tortilla a la española con cebolla / truita de creïlles amb ceba	0	0	0	0.000					0
tortilla a la francesa (2 huevos) / truita a la francesa (2 ous)	4	4000	2,940	2,940					11,760
tortilla de atún / truita de tonyina	0	0	0	0.000					0
TOTAL BOCADILLOS / ENTREPANS									73,360
CERVEZAS / CERVESES									
bote de cerveza / pot de cerveza					4	4000	2,380	2,380	9,520
caña grande, águila o similares / canya gran, águila o similars					0	0	0	0.000	0
caña pequeña, águila o similares / canya petita, águila o similars					5	5000	2,940	2,940	14,700
tercio, águila o similares / terc, águila o similars					0	0	0	0.000	0
TOTAL CERVEZAS / CERVESES									24,220
VINOS / VINS									
cafayate torrontes					0	0	0	0.000	0
etchart rdp torrontes chardonay					0.75	750	50,000	50,000	37,500
palacio d'ela vega					0.75	750	56,000	56,000	42,000
tempranillo					0	0	0	0.000	0
arnaldo b					0.75	750	56,000	56,000	42,000
casillero del diablo carmenere					0	0	0	0.000	0
malaga Virgen					0.75	750	70,000	70,000	52,500
gato negro merlot					0.75	750	56,000	56,000	42,000
monopol					0	0	0	0.000	0
roja bobé					0.75	750	60,000	60,000	45,000
san isidro, jumilla					0	0	0	0.000	0
vinagre					0.75	750	80,000	80,000	60,000
tio pepe					0.75	750	98,000	98,000	73,500
valldepeñas					0.75	750	45,000	45,000	33,750
vin blanco					0.75	750	45,001	45,001	33,751
TOTAL VINOS / VINS									462,001
									4,152,533

Fuente: Elaborado por los autores

5.2. INVERSIÓN INICIAL Y DEPRECIACIÓN

Se identifican tres elementos básicos que conforman la inversión inicial:

1. Activos Fijos que comprende Muebles y Enseres, Equipos de cómputo y Comunicación, Maquinaria y Equipo, Vehículos, Edificios y/o Construcciones y Terrenos.
2. Activos Diferidos o Gastos pagados por anticipado que lo comprende Constitución, Activos No Depreciables, Activos intangibles, Adecuaciones, Publicidad Pre-operativa y Seguros.
3. Capital de Trabajo en cuál es el efectivo a contar desde el inicio del negocio para cubrirse durante los meses de arranque del negocio.

Tabla 45: Inversión inicial y depreciación total

DIRECTO AL PALADAR			
TABLA1 INVERSION INICIAL EN PESOS			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
MUEBLES Y ENSERES			
Anaqueles y repisas	3	700 000	2.100.000
Estaciones y Gabinetes	3	600 000	1.800.000
Escritorio	1	500 000	500.000
Mesas para restaurante	12	169.000	2.028.000
TOTAL MUEBLES Y ENSERES			6.428.000
MAQUINARIA Y EQUIPO			
Fregadores	1	800 000	800.000
Impresora HP	2	500 000	1.000.000
Congeladores	1	500 000	500.000
Refrigeradores	1	300 000	300.000
Estufa Industrial	2	400 000	800.000
TOTAL MAQUINARIA Y EQUIPO			3.400.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS			9.828.000
ACTIVOS DIFERIDOS			
GASTOS DE CONSTITUCION			
Gasto mercantil Camara de comercio	1	203.900	203.900
uso de suelo	1	37.780	37.780
Avisos y tableros	1	50.000	50.000
Sayco Acinpro	1	60.000	60.000
bomberos	1	40.000	40.000
higiene y sanidad	1	30.000	30.000
TOTAL GASTOS DE CONSTITUCION			421.680
ADECUACIONES			
Pintura	1	935.000	935.000
Eléctricos	1	900.000	900.000
TOTAL ADECUACIONES			1.835.000
ACTIVOS INTANGIBLES			
Software & Licencias (Windows, office)	1	300.000	300.000
Pagina WEB-dominio	1	450.000	450.000
TOTAL ACTIVOS INTANGIBLES			750.000
ACTIVOS NO DEPRECIABLES			
Extintor Tipo C 20Lbs (Eléctricos)	2	58.000	116.000
Extintor tipo 20 lbs (Multipropósito)	2	68.000	136.000
Mantelería	24	10.000	240.000
Silleterfa	100	15.000	1.500.000
cuadros	4	75.000	300.000
Menaje	1	1.100.000	1.100.000
floreros	12	12.000	144.000
silla de escritorio	2	99.000	198.000
TOTAL ACTIVOS NO DEPRECIABLES			3.734.000
PUBLICIDAD PREOPERATIVA			
Facebook	1	0	0
Twitter	1	0	0
Whatsapp, Pin (BlackBerry)	1	0	0
TOTAL PUBLICIDAD PREOPERATIVA			0
POLIZAS			
Seguro contra todo	1	1.500.000	1.500.000
TOTAL POLIZAS			1.500.000
TOTAL ACTIVO DIFERIDOS			8.240.680
CAPITAL DE TRABAJO			
Nomina administrativa	1	2.779.222	2.779.222
Nomina producción	1	4.126.015	4.126.015
Gastos de administración	1	700.444	700.444
Gastos de ventas	1	5.043.500	5.043.500
Inventarios	1	4.152.533	4.152.533
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO			16.801.714
TOTAL INVERSION			34.870.394
% INVERSION A FINANCIAR			30,00%
INVERSION A FINANCIAR			10.461.118
MESES A DIFERIR			12
VALOR DIFERIDO MES			686.723

Fuente: Elaborado por los autores

5.3. DEPRECIACIÓN

Tabla 46: Depreciación

DIRECTO AL PALADAR							
TABLA 2 DEPRECIACION EN PESOS							
ITEM	No. AÑOS	DEPRECIACION MENSUAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MUEBLES Y ENSERES	3	178.556	2.142.667	2.142.667	2.142.667		
MAQUINARIA Y EQUIPO	5	56.667	680.000	680.000	680.000	680.000	680.000
TOTAL		235.222	2.822.667	2.822.667	2.822.667	680.000	680.000
MESES DEL AÑO	12						

Fuente: Elaborado por los autores

5.4. BALANCE INICIAL SIN FINANCIACIÓN

Desarrollada la pestaña de inversión, estos valores son registrados en los formatos contables llamados Balances Iniciales sin financiación y con financiación.

Tabla 47: Balance inicial sin financiación

DIRECTO AL PALADAR	
TABLA 3 BALANCE INICIAL SIN FINANCIACION EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
caja Bancos	16.801.714
CXC	0
Inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.801.714
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENSERES	6.428.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	3.400.000
(-) Depreciacion Acumulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	9.828.000
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	8.240.680
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	8.240.680
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	18.068.680
TOTAL ACTIVOS	34.870.394
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
CXP (deudores)	0
Cesantías x pagar	0
Intereses Cesantías X pagar	0
Iva X pagar	0
Inc X pagar	0
Impuesto de renta x Pagar	0
Cree X pagar	0
Ica X Pagar	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Financieras	0
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0
TOTAL PASIVOS	0
PATRIMONIO	
Capital social	34.870.394
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	34.870.394
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	34.870.394

Fuente: Elaborado por los autores

5.5. BALANCE INICIAL CON FINANCIACIÓN

Tabla 48: Balance inicial con financiación

DIRECTO AL PALADAR	
TABLA 4 BALANCE INICIAL CON FINANCIACION EN PESOS	
ACTIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	
caja Bancos	16.801.714
CXC	0
Inventarios	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.801.714
ACTIVOS NO CORRIENTES	
ACTIVOS FIJOS	
MUEBLES Y ENSERES	6.428.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	3.400.000
(-) Depreciación Acumulada	0
TOTAL ACTIVOS FIJOS	9.828.000
ACTIVOS DIFERIDOS	
Diferidos	8.240.680
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	8.240.680
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	18.068.680
TOTAL ACTIVOS	34.870.394
PASIVOS	
PASIVOS CORRIENTES	
CXP (deudores)	0
Cesantías x pagar	0
Intereses Cesantías X pagar	0
Iva X pagar	0
Inc X pagar	0
Impuesto de renta x Pagar	0
Cree X pagar	0
Ica X Pagar	0
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0
PASIVOS NO CORRIENTES	
Obligaciones Financieras	10.461.118
Leasing Financiero	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	10.461.118
TOTAL PASIVOS	10.461.118
PATRIMONIO	
Capital social	24.409.276
Utilidad Acumulada	0
Reserva Legal Acumulada	0
TOTAL PATRIMONIO	24.409.276
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	34.870.394

Fuente: Elaborado por los autores

5.6. AMORTIZACIÓN

Para la Amortización se trabaja con la presumible Inversión a financiar y se investigan en el mercado las diferentes opciones existentes y se escoge la que presente menor Tasa Efectiva anual y mayor plazo.

Tabla 49: Amortización

VALOR DEL PRESTAMO	10.461.118
TASA EA (%)	30,34%
TASA NOMINAL MENSUAL	26,79%
TASA MENSUAL	2,23%
MESES AÑO	12
NUMERO DE CUOTAS	36

Fuente: Elaborado por los autores

5.7. LEASING

Para el Leasing se trabaja con la posibilidad de tomar en arriendo financiero el activo o activos más representativos en caso de que la Evaluación económica y financiera después de todos los ajustes sea inviable.

Tabla 50: Leasing

VALOR ACTIVO	2.400.000
DTF (%)	4,02%
SPREAD (%)	15,00%
TASA EA (%)	19,62%
TASA NOMINAL MENSUAL	18,05%
TASA MENSUAL	1,50%
MESES AÑO	12
NUMERO DE CUOTAS	36
% OPCION COMPRA	10,00%
VALOR OPCIONAL DE COMPRA	240.000
VALOR PRESENTE OPCION COMPRA	140.206
VALOR CALCULO CUOTA	2.259.794

Fuente: Elaborado por los autores

5.8. PARÁMETROS GENERALES

Se desarrolla en esta nueva pestaña la construcción de los siguientes parámetros:

- Parámetros Económicos teniendo en cuenta el IPC, TRM, Incremento % Precios, Incremento Porcentual Costos, Incremento Porcentual Unidades o Servicios, IVA, INC, Impuesto de Renta, Impuesto para la Equidad CREE, ICA, Reserva Legal.
- Cargos y Salarios básicos.
- Cálculo Registro Mercantil.
- Escrituración.
- Márgenes Brutos.
- Gastos de Administración.
- Gastos de Ventas.

Tabla 51: Parámetros Económicos

DIRECTO AL PALADAR					
CUADRO PARAMETROS ECONOMICOS					
ITEM	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
IPC	3,24%	3,09%	2,95%	2,82%	2,70%
INCREMENTO % EN PRECIOS	3,24%	3,09%	2,95%	2,82%	2,70%
INCREMENTO % EN COSTO	3,24%	3,09%	2,95%	2,82%	2,70%
INCREMENTO % EN UNIDADES	6,4%	6,4%	6,4%	6,4%	6,4%
IVA					
INC	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%	8,00%
IMPUESTO DE RENTA	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%	25,00%
CREE	9,00%	9,00%	9,00%	8,00%	8,00%
ICA	0,0033	0,0033	0,0033	0,0033	0,0033
RESERVA LEGAL	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%	10,00%

Fuente: Elaborado por los autores

- Parámetros Laborales basados en SMMLV ajustado al año inmediatamente posterior, auxilio de transporte igual que el anterior, Cesantías, Intereses a las Cesantías, Primas, Vacaciones, salud, pensiones, ARL administradora de riesgos laborales, parafiscales caja de compensación familiar, ICBF y SENA, todos estos indicadores son porcentajes que se aplican al salario básico mensual.

Tabla 52: Parámetros laborales

DIRECTO AL PALADAR				
PARAMETROS LABORALES				
	CARGO	Puntos por factor	SMLV 2014	607.716
1	Gerente (administrador)	1,5	911.573	ADMINISTRACION
1	secretaria (auxiliar administrativo)	1,5	911.573	
		0	0	
1	Chef	1,3	790.030	PRODUCCION
1	Ayudante Cocina	1,2	729.259	
1	Mesero	1	607.716	
1	Aseador	1	607.716	
6				

Fuente: Elaborado por los autores

- Recaudos.

Tabla 53: Recaudos

DIRECTO AL PALADAR	
CUADRO RECAUDOS	
CONTADO	80,00%
CRÉDITO	20,00%
PLAZO (DIAS)	0

Fuente: Elaborado por los autores

- Pagos

Tabla 54: Pagos

CUADRO PAGOS	
CONTADO	100,00%
CRÉDITO	0,00%
PLAZO (DIAS)	0

Fuente: Elaborado por los autores

- Cálculo Registro Mercantil.

Tabla 55: Cálculo Registro Mercantil

DIRECTO AL PALADAR	
CUADRO REGISTRO MERCANTIL	
Matricula mercantil	1
LIMITE INFERIOR	9.432.000
LIMITE SUPERIOR	10.611.000
PROMEDIO	10.021.500
% A APLICAR	1,32%
VALOR A PAGAR	132.000

Fuente: Elaborado por los autores

- Márgenes Brutos.

Tabla 56: Márgenes Brutos.

DIRECTO AL PALADAR			
CUADRO MARGENES BRUTOS			
ITEM	COSTO UNITARIO	MARGEN	PRECIO VENTA
Arroz Con Pollo	5.492	18,36%	6.500
Ajiaco	6.580	17,78%	7.750
Tamal	7.453	20,8%	9.000
Bandeja Paisa	4.673	18,76%	5.550
Pollo En Salsa	5.983	22,0%	7.300
Churrasco	5.108	18,5%	6.050
Sopa De Callo	6.332	22,4%	7.750
Pescado A la Naranja	4.779	19,3%	5.700
Guiso Carne & Alcachofas	4.951	23,2%	6.100
Sancocho De Gallina	6.442	19,5%	7.700

Fuente: Elaborado por los autores

- Gastos de Administración.

Tabla 57: Gastos de Administración.

DIRECTO AL PALADAR			
CUADRO GASTOS ADMINISTRACION EN PESOS			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
arriendo	1	340.000	340.000
Hojas de block	10	23.000	230.000
lapiceros	10	1.200	12.000
cuadernos	5	7.000	35.000
minutas	1	34.000	34.000
ambientador	1	12.500	12.500
trapero	2	12.000	24.000
escoba	2	2.489	4.978
recogedor	2	3.983	7.966
TOTAL			700.444

Fuente: Elaborado por los autores

- Gastos de Ventas.

Tabla 58: Gastos de Ventas.

CUADRO GASTOS VENTAS EN PESOS			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
volantes	2000	150	300.000
Material POP	1	4.000	4.000
Capacitación Alimentos	4	80.000	320.000
Capacitación de Protocolo	4	80.000	320.000
Viáticos	4	20.000	80.000
Dotación	4	304.700	1.218.800
servilletas	1000	2.344	2.344.000
palillos de dientes	100	4.567	456.700
TOTAL			5.043.500

Fuente: Elaborado por los autores.

- Gastos de Producción.

Tabla 59: Gastos de Producción.

CUADRO GASTOS PRODUCCION EN PESOS			
ITEM	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Mantenimiento equipos (fregadora, impresora, congeladores, refrigeradoras, estufa)	5	80.000	400.000
INSUMOS DE ASEO			
jabón lavaplatos	1	2.500	2.500
jabón desinfectante	1	3.600	3.600
esponjas	1	2.300	2.300
biruta	1	5.300	5.300
servicios (energía, acueducto, alcantarillado)	0,5	400.000	200.000
TOTAL			213.700
GRAN TOTAL			613.700

Fuente: Elaborado por los autores

5.9. PROYECCIÓN GASTOS Y NÓMINAS

Se elabora una pestaña que corresponde a los Gastos proyectados en el libro de Excel que se está desarrollando en la cual se presentan los datos por mes el primer año y de allí en adelante anualizados y ajustados con el correspondiente índice inflacionario anual.

Tabla 60: Proyección gastos en pesos

DIRECTO AL PALADAR																	
CUADRO GASTOS EN PESOS																	
ADMINISTRACION	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
arriendo	340.000	340.000	340.000	340.000	340.000	340.000	340.000	340.000	340.000	340.000	340.000	340.000	4.080.000	4.206.072	4.330.151	4.452.261	4.572.472
ÚTILES DE OFICINA Y PAPELERÍA																	
Hojas de block	230.000			230.000			230.000			230.000			920.000	948.428	976.407	1.003.941	1.031.048
lapiceros	12.000			12.000			12.000			12.000			48.000	49.483	50.943	52.380	53.794
cuadernos	35.000			35.000			35.000			35.000			140.000	144.326	148.584	152.774	156.899
minutas	34.000			34.000			34.000			34.000			136.000	140.202	144.338	148.409	152.416
ambientador	12.500			12.500			12.500			12.500			50.000	51.545	53.066	54.562	56.035
trapero	24.000			24.000			24.000			24.000			96.000	98.966	101.886	104.759	107.588
escoba	4.978			4.978			4.978			4.978			19.912	20.527	21.133	21.729	22.315
recogedor	7.966			7.966			7.966			7.966			31.864	32.849	33.818	34.771	35.710
TOTAL GASTOS ADMINISTRACION	700.444	340.000	340.000	700.444	340.000	340.000	700.444	340.000	340.000	700.444	340.000	340.000	5.521.776	5.692.399	5.860.325	6.025.586	6.188.277
VENTAS																	
volantes	300.000			300.000	300.000			300.000					1.500.000	1.546.350	1.591.967	1.636.861	1.681.056
Material POP	4.000			4.000	4.000			4.000					20.000	20.618	21.226	21.825	22.414
Capacitación Alimentos	320.000						320.000					320.000	960.000	989.664	1.018.859	1.047.591	1.075.876
Capacitación de Protocolo	320.000						320.000					320.000	960.000	989.664	1.018.859	1.047.591	1.075.876
Viáticos	80.000			80.000	80.000			80.000				80.000	400.000	412.360	424.525	436.496	448.282
Dotación	1.218.800			1.218.800	1.218.800			1.218.800				1.218.800	6.094.000	6.282.305	6.467.633	6.650.020	6.829.570
servilletas	2.344.000			2.344.000	2.344.000			2.344.000				2.344.000	11.720.000	12.082.148	12.438.571	12.789.339	13.134.651
palillos de dientes	456.700			456.700	456.700			456.700				456.700	2.283.500	2.354.060	2.423.505	2.491.848	2.559.128
TOTAL GASTOS VENTAS	5.043.500	0	0	4.403.500	4.403.500	0	640.000	4.403.500	0	0	4.403.500	640.000	23.937.500	24.677.169	25.405.145	26.121.570	26.826.853
GASTOS DEPRECIACION	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	2.822.667	2.822.667	2.822.667	2.822.667	680.000
GASTOS DIFERIDOS	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	8.240.680	1.546.350	1.591.967	1.636.861	1.681.056
GASTOS AL ESTADO DE RESULTADOS	6.665.890	1.261.946	1.261.946	6.025.890	5.665.446	1.261.946	2.262.390	5.665.446	1.261.946	1.622.390	5.665.446	1.901.946	37.699.956	31.915.918	32.857.437	33.784.017	34.696.185
GASTOS AL FLUJO DE CAJA	5.743.944	340.000	340.000	5.103.944	4.743.500	340.000	1.340.444	4.743.500	340.000	700.444	4.743.500	980.000	29.459.276	30.369.568	31.265.470	32.147.156	33.015.129

Fuente: Elaborado por los autores

Se elabora para la empresa Directo al Paladar las diferentes nóminas correspondientes a Administración y Producción y cada una va a estar compuesta de tres tablas:

1. Los cargos y los salarios básicos de los empleados presentados en el primer año de manera mensual y del año dos en adelante anualizado y ajustado.
2. Todos los datos que van al Estado de Resultados, salario, auxilio, cesantías, Intereses a las cesantías, primas, vacaciones, salud, pensiones, ARL, Caja de Compensación Familiar, ICBF y SENA. Como la contabilidad es por causación, el Estado de Resultados presenta las provisiones de todas las prestaciones por mes y anualizadas.

3. Todos los datos que van al Flujo de Caja, es decir el momento en que se hacen efectivos los correspondientes pagos de prestaciones sociales.

Tabla 61: Nómina administración

DIRECTO AL PALADAR																		
CUADRO DE NOMINA ADMINISTRACION																		
CARGOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5	
Gerente (administrador)	911.573	911.573	911.573	911.573	911.573	911.573	911.573	911.573	911.573	911.573	911.573	911.573	10.938.880	11.276.891	11.609.560	11.936.949	12.259.247	
secretaria (auxiliar administrativo)	911.573	911.573	911.573	911.573	911.573	911.573	911.573	911.573	911.573	911.573	911.573	911.573	10.938.880	11.276.891	11.609.560	11.936.949	12.259.247	
TOTAL	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	21.877.760	22.553.783	23.219.119	23.873.898	24.518.494	
DATOS AL ESTADO DE RESULTADOS																		
PERSONAS CON AUXILIO TRANSPORTE	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3						
SALARIOS	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	21.877.760	22.553.783	23.219.119	23.873.898	24.518.494	
AUXILIO TRANSPORTE	218.353	218.353	218.353	218.353	218.353	218.353	218.353	218.353	218.353	218.353	218.353	218.353	2.620.231	2.701.196	2.780.882	2.859.302	2.936.504	
CESANTIAS	170.057	170.057	170.057	170.057	170.057	170.057	170.057	170.057	170.057	170.057	170.057	170.057	2.040.683	2.103.740	2.165.800	2.226.876	2.287.001	
INTERESES A LAS CESANTIAS	20.415	20.415	20.415	20.415	20.415	20.415	20.415	20.415	20.415	20.415	20.415	20.415	244.980	252.550	260.000	267.332	274.550	
PRIMAS	170.057	170.057	170.057	170.057	170.057	170.057	170.057	170.057	170.057	170.057	170.057	170.057	2.040.683	2.103.740	2.165.800	2.226.876	2.287.001	
VACACIONES	75.963	75.963	75.963	75.963	75.963	75.963	75.963	75.963	75.963	75.963	75.963	75.963	911.559	939.726	967.448	994.730	1.021.588	
SALUD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
PENSION	218.778	218.778	218.778	218.778	218.778	218.778	218.778	218.778	218.778	218.778	218.778	218.778	2.625.331	2.706.454	2.786.294	2.864.868	2.942.219	
ARL	9.528	9.528	9.528	9.528	9.528	9.528	9.528	9.528	9.528	9.528	9.528	9.528	114.333	117.866	121.343	124.765	128.134	
CAJA DE COMPENSACION	72.926	72.926	72.926	72.926	72.926	72.926	72.926	72.926	72.926	72.926	72.926	72.926	875.110	902.151	928.765	954.956	980.740	
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAL	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	33.350.670	34.381.205	35.395.451	36.393.603	37.376.230	
DATOS AL FLUJO DE CAJA																		
SALARIOS	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	1.823.147	21.877.760	22.553.783	23.219.119	23.873.898	24.518.494	
AUXILIO TRANSPORTE	218.353	218.353	218.353	218.353	218.353	218.353	218.353	218.353	218.353	218.353	218.353	218.353	2.620.231	2.701.196	2.780.882	2.859.302	2.936.504	
CESANTIAS													0	2.040.683	2.103.740	2.165.800	2.226.876	
INTERESES A LAS CESANTIAS													0	244.980	252.550	260.000	267.332	
PRIMAS						1.020.341							1.020.341	2.040.683	2.103.740	2.165.800	2.226.876	
VACACIONES													911.559	911.559	939.726	967.448	994.730	
SALUD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
PENSION	218.778	218.778	218.778	218.778	218.778	218.778	218.778	218.778	218.778	218.778	218.778	218.778	1.531.443	2.706.454	2.786.294	2.864.868	2.942.219	
ARL	9.528	9.528	9.528	9.528	9.528	9.528	9.528	9.528	9.528	9.528	9.528	9.528	66.694	117.866	121.343	124.765	128.134	
CAJA DE COMPENSACION	72.926	72.926	72.926	72.926	72.926	72.926	72.926	72.926	72.926	72.926	72.926	72.926	510.481	902.151	928.765	954.956	980.740	
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
TOTAL	2.342.730	2.342.730	2.342.730	2.342.730	2.342.730	3.363.072	2.342.730	2.342.730	2.342.730	2.342.730	2.342.730	2.342.730	4.274.631	29.558.851	34.310.578	35.325.940	36.325.195	37.308.886

Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 62: Nómina Producción

DIRECTO AL PALADAR																	
CUADRO DE NOMINA PRODUCCION																	
CARGOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Chef	790.030	790.030	790.030	790.030	790.030	790.030	790.030	790.030	790.030	790.030	790.030	790.030	9.480.363	9.773.306	10.061.618	10.345.356	10.624.681
Ayudante Cocina	729.259	729.259	729.259	729.259	729.259	729.259	729.259	729.259	729.259	729.259	729.259	729.259	8.751.104	9.021.513	9.287.648	9.549.559	9.807.397
Mesero	607.716	607.716	607.716	607.716	607.716	607.716	607.716	607.716	607.716	607.716	607.716	607.716	7.292.587	7.517.928	7.739.706	7.957.966	8.172.831
Asador	607.716	607.716	607.716	607.716	607.716	607.716	607.716	607.716	607.716	607.716	607.716	607.716	7.292.587	7.517.928	7.739.706	7.957.966	8.172.831
TOTAL	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	32.816.640	33.830.674	34.828.679	35.810.847	36.777.740
DATOS AL ESTADO DE RESULTADOS																	
PERSONAS CON AUXILIO TRANSPORTE	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
SMLV	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	32.816.640	33.830.674	34.828.679	35.810.847	36.777.740
AUXILIO TRANSPORTE	291.137	291.137	291.137	291.137	291.137	291.137	291.137	291.137	291.137	291.137	291.137	291.137	3.493.642	3.601.595	3.707.842	3.812.403	3.915.338
CESANTIAS	252.054	252.054	252.054	252.054	252.054	252.054	252.054	252.054	252.054	252.054	252.054	252.054	3.024.646	3.118.108	3.210.092	3.300.617	3.389.733
INTERESES A LAS CESANTIAS	30.259	30.259	30.259	30.259	30.259	30.259	30.259	30.259	30.259	30.259	30.259	30.259	363.103	374.323	385.365	396.233	406.931
PRIMAS	252.054	252.054	252.054	252.054	252.054	252.054	252.054	252.054	252.054	252.054	252.054	252.054	3.024.646	3.118.108	3.210.092	3.300.617	3.389.733
VACACIONES	113.945	113.945	113.945	113.945	113.945	113.945	113.945	113.945	113.945	113.945	113.945	113.945	1.367.338	1.409.589	1.451.172	1.492.095	1.532.281
SALUD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
PENSION	328.166	328.166	328.166	328.166	328.166	328.166	328.166	328.166	328.166	328.166	328.166	328.166	3.937.997	4.059.681	4.179.441	4.297.302	4.413.329
ARL	14.292	14.292	14.292	14.292	14.292	14.292	14.292	14.292	14.292	14.292	14.292	14.292	171.500	176.799	182.015	187.147	192.200
CAJA DE COMPENSACION	109.389	109.389	109.389	109.389	109.389	109.389	109.389	109.389	109.389	109.389	109.389	109.389	1.312.666	1.353.227	1.393.147	1.432.434	1.471.110
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	4.126.015	4.126.015	4.126.015	4.126.015	4.126.015	4.126.015	4.126.015	4.126.015	4.126.015	4.126.015	4.126.015	4.126.015	49.512.177	51.042.103	52.547.846	54.029.695	55.488.497
DATOS AL FLUJO DE CAJA																	
SMLV	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	2.734.720	32.816.640	33.830.674	34.828.679	35.810.847	36.777.740
AUXILIO TRANSPORTE	291.137	291.137	291.137	291.137	291.137	291.137	291.137	291.137	291.137	291.137	291.137	291.137	3.493.642	3.601.595	3.707.842	3.812.403	3.915.338
CESANTIAS													0	3.024.646	3.118.108	3.210.092	3.300.617
INTERESES A LAS CESANTIAS													0	363.103	374.323	385.365	396.233
PRIMAS						1.512.323							1.512.323	3.024.646	3.118.108	3.210.092	3.300.617
VACACIONES													1.367.338	1.367.338	1.409.589	1.453.145	1.498.047
SALUD													0	0	0	0	0
PENSION	328.166	328.166	328.166	328.166	328.166	328.166	328.166	328.166	328.166	328.166	328.166	328.166	3.937.997	4.059.681	4.185.125	4.314.445	4.447.762
ARL	14.292	14.292	14.292	14.292	14.292	14.292	14.292	14.292	14.292	14.292	14.292	14.292	171.500	176.799	182.262	187.894	193.700
CAJA DE COMPENSACION	109.389	109.389	109.389	109.389	109.389	109.389	109.389	109.389	109.389	109.389	109.389	109.389	1.312.666	1.353.227	1.395.042	1.438.146	1.482.587
ICBF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL	3.477.704	3.477.704	3.477.704	3.477.704	3.477.704	4.990.027	3.477.704	3.477.704	3.477.704	3.477.704	3.477.704	3.477.704	46.124.428	50.937.422	52.454.618	53.957.880	55.448.047

Fuente: Elaborado por los autores

5.10. DEMANDA

Tabla 63: Demanda

DIRECTO AL PALADAR											
CUADRO CALCULO DE LA DEMANDA											
ITEM	AÑO1			AÑO2			AÑO3			PROMEDIO	60%
	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL		
Arroz Con Pollo	996	5.669	5.646.813	1060	5.661	5.999.479	1128	5.654	6.374.777	1061	637
Ajiaco	897	6.793	6.093.442	954	6.783	6.474.002	1015	6.774	6.878.983	956	573
Tamaj	967	7.694	7.440.074	1029	7.683	7.904.738	1095	7.672	8.399.219	1030	618
Bandeja Paisa	879	4.825	4.240.783	935	4.818	4.505.637	995	4.811	4.787.488	936	562
Pollo En Salsa	898	6.177	5.546.685	955	6.168	5.893.098	1017	6.159	6.261.741	957	574
Churrasco	967	5.273	5.099.109	1029	5.265	5.417.569	1095	5.258	5.756.465	1030	618
Sopa De Callo	876	6.537	5.726.255	932	6.527	6.083.883	992	6.518	6.464.460	933	560
Pescado A la Naranja	678	4.934	3.344.936	721	4.926	3.553.841	768	4.920	3.776.152	722	433
Guiso Carne & Alcachofas	876	5.111	4.477.339	932	5.104	4.756.967	992	5.097	5.054.539	933	560
Sancocho De Gallina	876	6.651	5.825.900	932	6.641	6.189.751	992	6.632	6.576.951	933	560
TOTAL	8910	59.663	53.441.335	9480,24	59.576	56.778.964	10086,9754	59.495	60.330.775	9.492	

Fuente: Elaborado por los autores

5.11. VENTAS Y COSTOS, IVA, INC RECAUDOS

Este paso debe contener las siguientes tablas:

1. Unidades o Servicios.
2. Precios de Venta.
3. Costos Unitarios.
4. Ventas Totales.
5. Costos Totales.
6. Costos Unitarios sin Mano de Obra y sin CIF que no causen IVA
7. Costos Totales asociados a los últimos Costos Unitarios

1. Unidades o Servicios: Debe mostrar las presumibles cantidades a vender por mes y por año, ajustados anualmente por la tendencia establecida de crecimiento del sector.

Tabla 64: Unidades o Servicios

DIRECTO AL PALADAR																	
UNIDADES / SERVICIOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arroz Con Pollo	637	637	637	637	637	637	637	637	637	637	637	637	7.640	8.129	8.649	9.203	9.792
Ajiaco	573	573	573	573	573	573	573	573	573	573	573	573	6.881	7.321	7.789	8.288	8.818
Tamal	618	618	618	618	618	618	618	618	618	618	618	618	7.417	7.892	8.397	8.935	9.507
Bandeja Paisa	562	562	562	562	562	562	562	562	562	562	562	562	6.742	7.174	7.633	8.122	8.641
Pollo En Salsa	574	574	574	574	574	574	574	574	574	574	574	574	6.888	7.329	7.798	8.297	8.828
Churrasco	618	618	618	618	618	618	618	618	618	618	618	618	7.417	7.892	8.397	8.935	9.507
Sopa De Callo	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	6.719	7.150	7.607	8.094	8.612
Pescado A la Naranja	433	433	433	433	433	433	433	433	433	433	433	433	5.201	5.534	5.888	6.264	6.665
Guiso Carne & Alcachofas	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	6.719	7.150	7.607	8.094	8.612
Sancocho De Gallina	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	6.719	7.150	7.607	8.094	8.612
TOTAL	5.695	5.695	5.695	5.695	5.695	5.695	5.695	5.695	5.695	5.695	5.695	5.695	68.345	72.719	77.373	82.325	87.594

Fuente: Elaborado por los autores

2. Precios de Venta: De cada uno de los productos a producir o comercializar, o servicios a prestar, también por mes y por año, ajustados por indicador establecido, IPC, Porcentaje de revaluación o devaluación.

Tabla 65: Precios de Venta

PRECIO DE VENTA																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arroz Con Pollo	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.500	6.701	6.899	7.093	7.285
Ajiaco	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.989	8.225	8.457	8.685
Tamal	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.000	9.278	9.552	9.821	10.086
Bandeja Paisa	5.550	5.550	5.550	5.550	5.550	5.550	5.550	5.550	5.550	5.550	5.550	5.550	5.550	5.721	5.890	6.056	6.220
Pollo En Salsa	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.300	7.526	7.748	7.966	8.181
Churrasco	6.050	6.050	6.050	6.050	6.050	6.050	6.050	6.050	6.050	6.050	6.050	6.050	6.050	6.237	6.421	6.602	6.791
Sopa De Callo	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.750	7.989	8.225	8.457	8.685
Pescado A la Naranja	5.700	5.700	5.700	5.700	5.700	5.700	5.700	5.700	5.700	5.700	5.700	5.700	5.700	5.876	6.049	6.220	6.388
Guiso Carne & Alcachofas	6.100	6.100	6.100	6.100	6.100	6.100	6.100	6.100	6.100	6.100	6.100	6.100	6.100	6.288	6.474	6.657	6.836
Sancocho De Gallina	7.700	7.700	7.700	7.700	7.700	7.700	7.700	7.700	7.700	7.700	7.700	7.700	7.700	7.938	8.172	8.403	8.629

Fuente: Elaborado por los autores

- Costos Unitarios: De cada uno de los productos a producir o comercializar, o servicios a prestar, también por mes y por año, ajustados por indicador establecido, IPC, Porcentaje de revaluación o devaluación.

Tabla 66: Costos Unitarios

COSTO UNITARIO																		
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
Arroz Con Pollo	5.492	5.492	5.492	5.492	5.492	5.492	5.492	5.492	5.492	5.492	5.492	5.492	5.492	5.492	5.661	5.828	5.993	6.154
Ajiaco	6.580	6.580	6.580	6.580	6.580	6.580	6.580	6.580	6.580	6.580	6.580	6.580	6.580	6.580	6.783	6.983	7.180	7.374
Tamal	7.453	7.453	7.453	7.453	7.453	7.453	7.453	7.453	7.453	7.453	7.453	7.453	7.453	7.453	7.683	7.909	8.132	8.352
Bandeja Paisa	4.673	4.673	4.673	4.673	4.673	4.673	4.673	4.673	4.673	4.673	4.673	4.673	4.673	4.673	4.818	4.960	5.100	5.237
Pollo En Salsa	5.983	5.983	5.983	5.983	5.983	5.983	5.983	5.983	5.983	5.983	5.983	5.983	5.983	5.983	6.168	6.350	6.529	6.705
Churrasco	5.108	5.108	5.108	5.108	5.108	5.108	5.108	5.108	5.108	5.108	5.108	5.108	5.108	5.108	5.265	5.421	5.574	5.724
Sopa De Callo	6.332	6.332	6.332	6.332	6.332	6.332	6.332	6.332	6.332	6.332	6.332	6.332	6.332	6.332	6.527	6.720	6.909	7.096
Pescado A la Naranja	4.779	4.779	4.779	4.779	4.779	4.779	4.779	4.779	4.779	4.779	4.779	4.779	4.779	4.779	4.926	5.072	5.215	5.356
Guiso Carne & Alcachofas	4.951	4.951	4.951	4.951	4.951	4.951	4.951	4.951	4.951	4.951	4.951	4.951	4.951	4.951	5.104	5.254	5.402	5.548
Sancocho De Gallina	6.442	6.442	6.442	6.442	6.442	6.442	6.442	6.442	6.442	6.442	6.442	6.442	6.442	6.442	6.641	6.837	7.030	7.219

Fuente: Elaborado por los autores

- Ventas Totales: Por mes y por año para cada uno de los productos o servicios.

Tabla 67: Ventas Totales

VENTAS TOTALES																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arroz Con Pollo	4.138.305	4.138.305	4.138.305	4.138.305	4.138.305	4.138.305	4.138.305	4.138.305	4.138.305	4.138.305	4.138.305	4.138.305	49.659.663	54.470.572	59.666.411	65.275.340	71.328.192
Ajiaco	4.443.660	4.443.660	4.443.660	4.443.660	4.443.660	4.443.660	4.443.660	4.443.660	4.443.660	4.443.660	4.443.660	4.443.660	53.323.921	58.489.815	64.069.041	70.091.838	76.591.314
Tamal	5.563.125	5.563.125	5.563.125	5.563.125	5.563.125	5.563.125	5.563.125	5.563.125	5.563.125	5.563.125	5.563.125	5.563.125	66.757.497	73.224.803	80.209.570	87.749.655	95.886.505
Bandeja Paisa	3.118.399	3.118.399	3.118.399	3.118.399	3.118.399	3.118.399	3.118.399	3.118.399	3.118.399	3.118.399	3.118.399	3.118.399	37.420.787	41.046.023	44.961.321	49.187.901	53.748.997
Pollo En Salsa	4.190.338	4.190.338	4.190.338	4.190.338	4.190.338	4.190.338	4.190.338	4.190.338	4.190.338	4.190.338	4.190.338	4.190.338	50.284.051	55.155.449	60.416.617	66.096.069	72.225.025
Churrasco	3.739.792	3.739.792	3.739.792	3.739.792	3.739.792	3.739.792	3.739.792	3.739.792	3.739.792	3.739.792	3.739.792	3.739.792	44.877.502	49.225.127	53.920.613	58.989.409	64.459.379
Sopa De Callo	4.339.659	4.339.659	4.339.659	4.339.659	4.339.659	4.339.659	4.339.659	4.339.659	4.339.659	4.339.659	4.339.659	4.339.659	52.075.910	57.120.899	62.569.547	68.451.385	74.798.745
Pescado A la Naranja	2.470.327	2.470.327	2.470.327	2.470.327	2.470.327	2.470.327	2.470.327	2.470.327	2.470.327	2.470.327	2.470.327	2.470.327	29.643.918	32.515.750	35.617.362	38.965.565	42.578.764
Guiso Carne & Alcachofas	3.415.732	3.415.732	3.415.732	3.415.732	3.415.732	3.415.732	3.415.732	3.415.732	3.415.732	3.415.732	3.415.732	3.415.732	40.988.781	44.959.675	49.248.289	53.877.864	58.873.851
Sancocho De Gallina	4.311.661	4.311.661	4.311.661	4.311.661	4.311.661	4.311.661	4.311.661	4.311.661	4.311.661	4.311.661	4.311.661	4.311.661	51.739.936	56.752.377	62.165.873	68.009.763	74.316.173
TOTAL	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	476.771.965	522.960.489	572.844.644	626.694.790	684.806.945

Fuente: Elaborado por los autores

- Costos Totales: Por mes y por año para cada uno de los productos o servicios.

Tabla 68: Costos Totales

COSTOS TOTALES																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arroz Con Pollo	3.496.272	3.496.272	3.496.272	3.496.272	3.496.272	3.496.272	3.496.272	3.496.272	3.496.272	3.496.272	3.496.272	3.496.272	41.955.264	46.019.790	50.409.525	55.148.263	60.262.051
Ajiaco	3.772.806	3.772.806	3.772.806	3.772.806	3.772.806	3.772.806	3.772.806	3.772.806	3.772.806	3.772.806	3.772.806	3.772.806	45.273.671	49.659.676	54.396.613	59.510.156	65.028.413
Tamal	4.606.585	4.606.585	4.606.585	4.606.585	4.606.585	4.606.585	4.606.585	4.606.585	4.606.585	4.606.585	4.606.585	4.606.585	55.279.021	60.634.320	66.418.107	72.661.727	79.399.504
Bandeja Paisa	2.625.717	2.625.717	2.625.717	2.625.717	2.625.717	2.625.717	2.625.717	2.625.717	2.625.717	2.625.717	2.625.717	2.625.717	31.508.601	34.561.078	37.857.790	41.416.604	45.257.083
Pollo En Salsa	3.434.277	3.434.277	3.434.277	3.434.277	3.434.277	3.434.277	3.434.277	3.434.277	3.434.277	3.434.277	3.434.277	3.434.277	41.211.321	45.203.775	49.515.673	54.170.384	59.193.495
Churrasco	3.157.156	3.157.156	3.157.156	3.157.156	3.157.156	3.157.156	3.157.156	3.157.156	3.157.156	3.157.156	3.157.156	3.157.156	37.885.875	41.556.167	45.520.127	49.799.237	54.417.021
Sopa De Callo	3.545.459	3.545.459	3.545.459	3.545.459	3.545.459	3.545.459	3.545.459	3.545.459	3.545.459	3.545.459	3.545.459	3.545.459	42.545.509	46.867.216	51.118.708	55.924.112	61.109.843
Pescado A la Naranja	2.071.046	2.071.046	2.071.046	2.071.046	2.071.046	2.071.046	2.071.046	2.071.046	2.071.046	2.071.046	2.071.046	2.071.046	24.852.547	27.260.202	29.860.498	32.667.528	35.696.723
Guiso Carne & Alcachofas	2.772.182	2.772.182	2.772.182	2.772.182	2.772.182	2.772.182	2.772.182	2.772.182	2.772.182	2.772.182	2.772.182	2.772.182	33.266.187	36.488.935	39.969.542	43.726.870	47.781.576
Sancocho De Gallina	3.607.155	3.607.155	3.607.155	3.607.155	3.607.155	3.607.155	3.607.155	3.607.155	3.607.155	3.607.155	3.607.155	3.607.155	43.285.860	47.479.291	52.008.245	56.897.270	62.173.240
TOTAL	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	397.063.857	435.530.450	477.074.829	521.922.152	570.318.950

Fuente: Elaborado por los autores

- Costos Unitarios sin Mano de Obra y sin Costos Indirectos de Fabricación que no causen ICA.

Tabla 69: Costos Unitarios

COSTO UNITARIO SIN MANO DE OBRA																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arroz Con Pollo	4.659	4.659	4.659	4.659	4.659	4.659	4.659	4.659	4.659	4.659	4.659	4.659	4.659	4.803	4.945	5.084	5.222
Ajaco	5.748	5.748	5.748	5.748	5.748	5.748	5.748	5.748	5.748	5.748	5.748	5.748	5.748	5.925	6.100	6.272	6.442
Tamal	6.620	6.620	6.620	6.620	6.620	6.620	6.620	6.620	6.620	6.620	6.620	6.620	6.620	6.825	7.026	7.224	7.419
Bandeja Paisa	3.841	3.841	3.841	3.841	3.841	3.841	3.841	3.841	3.841	3.841	3.841	3.841	3.841	3.960	4.076	4.191	4.305
Pollo En Salsa	5.151	5.151	5.151	5.151	5.151	5.151	5.151	5.151	5.151	5.151	5.151	5.151	5.151	5.310	5.466	5.621	5.772
Churrasco	4.275	4.275	4.275	4.275	4.275	4.275	4.275	4.275	4.275	4.275	4.275	4.275	4.275	4.408	4.538	4.666	4.792
Sopa De Callo	5.499	5.499	5.499	5.499	5.499	5.499	5.499	5.499	5.499	5.499	5.499	5.499	5.499	5.669	5.837	6.001	6.163
Pescado A la Naranja	3.947	3.947	3.947	3.947	3.947	3.947	3.947	3.947	3.947	3.947	3.947	3.947	3.947	3.947	4.068	4.188	4.307
Guiso Carne & Alcachofas	4.119	4.119	4.119	4.119	4.119	4.119	4.119	4.119	4.119	4.119	4.119	4.119	4.119	4.246	4.371	4.494	4.616
Sancocho De Gallina	5.610	5.610	5.610	5.610	5.610	5.610	5.610	5.610	5.610	5.610	5.610	5.610	5.610	5.783	5.954	6.121	6.287

Fuente: Elaborado por los autores

7. Costos Totales asociados a los últimos Costos Unitarios

Tabla 70: Costos Totales

COSTOS TOTALES SIN MOD																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Arroz Con Pollo	2.966.445	2.966.445	2.966.445	2.966.445	2.966.445	2.966.445	2.966.445	2.966.445	2.966.445	2.966.445	2.966.445	2.966.445	35.597.344	39.045.929	42.770.442	46.791.069	51.129.911
Ajaco	3.295.643	3.295.643	3.295.643	3.295.643	3.295.643	3.295.643	3.295.643	3.295.643	3.295.643	3.295.643	3.295.643	3.295.643	39.547.713	43.379.000	47.516.836	51.983.647	56.803.987
Tamal	4.092.185	4.092.185	4.092.185	4.092.185	4.092.185	4.092.185	4.092.185	4.092.185	4.092.185	4.092.185	4.092.185	4.092.185	49.106.221	53.863.514	59.001.447	64.547.866	70.533.260
Bandeja Paisa	2.158.129	2.158.129	2.158.129	2.158.129	2.158.129	2.158.129	2.158.129	2.158.129	2.158.129	2.158.129	2.158.129	2.158.129	25.897.544	28.406.436	31.116.069	34.041.129	37.197.695
Pollo En Salsa	2.956.582	2.956.582	2.956.582	2.956.582	2.956.582	2.956.582	2.956.582	2.956.582	2.956.582	2.956.582	2.956.582	2.956.582	35.478.980	38.916.098	42.628.227	46.635.485	50.959.900
Churrasco	2.642.756	2.642.756	2.642.756	2.642.756	2.642.756	2.642.756	2.642.756	2.642.756	2.642.756	2.642.756	2.642.756	2.642.756	31.713.074	34.785.361	38.103.467	41.685.376	45.550.777
Sopa De Callo	3.079.467	3.079.467	3.079.467	3.079.467	3.079.467	3.079.467	3.079.467	3.079.467	3.079.467	3.079.467	3.079.467	3.079.467	36.953.603	40.533.580	44.399.997	48.573.809	53.077.962
Pescado A la Naranja	1.710.380	1.710.380	1.710.380	1.710.380	1.710.380	1.710.380	1.710.380	1.710.380	1.710.380	1.710.380	1.710.380	1.710.380	20.524.565	22.512.935	24.660.399	26.978.595	29.480.266
Guiso Carne & Alcachofas	2.306.190	2.306.190	2.306.190	2.306.190	2.306.190	2.306.190	2.306.190	2.306.190	2.306.190	2.306.190	2.306.190	2.306.190	27.674.281	30.355.299	33.250.830	36.376.568	39.749.694
Sancocho De Gallina	3.141.163	3.141.163	3.141.163	3.141.163	3.141.163	3.141.163	3.141.163	3.141.163	3.141.163	3.141.163	3.141.163	3.141.163	37.683.955	41.345.654	45.289.534	49.546.967	54.141.358
TOTAL	28.348.940	28.348.940	28.348.940	28.348.940	28.348.940	28.348.940	28.348.940	28.348.940	28.348.940	28.348.940	28.348.940	28.348.940	340.187.279	373.143.807	408.737.248	447.160.511	488.624.811

Fuente: Elaborado por los autores

5.12. INC Y RECAUDOS

Se construye tablas para el cálculo de la empresa directo al Paladar.

Tabla 71: INC. Y recaudos

DIRECTO AL PALADAR																	
CUADRO INC EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INC COBRADO	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	4.139.195	4.540.190	4.973.270	5.440.781	5.945.294
INC CAUSADO	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	4.139.195	4.540.190	4.973.270	5.440.781	5.945.294
INC AL FLUJO DE CAJA			689.866		689.866		689.866		689.866		689.866		3.449.329	3.783.492	4.144.392	4.533.984	4.954.412
INC AÑO SIGUIENTE													0	689.866	756.698	828.878	906.797
INC TOTAL AL FLUJO DE CAJA	0	0	689.866	0	689.866	0	689.866	0	689.866	0	689.866	0	3.449.329	4.473.358	4.901.090	5.362.863	5.861.208
MESES AÑO	12												0				
MESES IVA PAGADOS	10												0				
MESES IVA POR PAGAR	2												0				

Fuente: Elaborado por los autores

DIRECTO AL PALADAR																	
CUADRO RECAUDOS EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
CONTADO	31.784.798	31.784.798	31.784.798	31.784.798	31.784.798	31.784.798	31.784.798	31.784.798	31.784.798	31.784.798	31.784.798	31.784.798	381.417.572	514.244.461	583.297.233	616.249.877	673.393.496
CREDITO		7.946.199	7.946.199	7.946.199	7.946.199	7.946.199	7.946.199	7.946.199	7.946.199	7.946.199	7.946.199	7.946.199	87.408.194	7.946.199	8.716.008	9.547.411	10.444.913
TOTAL	31.784.798	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	468.825.766	522.190.680	572.013.241	625.797.288	683.838.409
MESES AÑO	12																
MESES RECAUDADOS	11																

Fuente: Elaborado por los autores

5.13. ESTADOS DE RESULTADOS Y FLUJOS DE CAJA

El estado de resultados es una parte vital en una proyección financiera ya que muestra las posibilidades que tiene el proyecto de generar utilidades. A continuación se puede encontrar el estado de resultados proyectado para “Directo al Paladar” desde el año 2013 hasta el 2015.

Se procede en esta sesión a elaborar las Proyecciones de los Estados de Resultados sin y con financiación a cinco años, el primer año mensual.

Adicionalmente se procede a elaborar proyecciones de Flujos de Caja sin y con financiación a cinco años, el primer año mensual.

Tabla 72: Estados de resultados sin financiación

DIRECTO AL PALADAR																	
CUADRO ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS																	
INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	476.771.965	522.960.489	572.844.644	626.694.790	684.806.945
COSTOS	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	397.063.857	435.530.450	477.074.829	521.922.152	570.318.950
UTILIDAD BRUTA	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	79.708.109	87.430.039	95.769.815	104.772.638	114.487.995
EGRESOS																	
NOMINA	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	2.779.222	33.350.670	34.381.205	35.395.451	36.393.603	37.376.230
GASTOS ADMINISTRACION	700.444	340.000	340.000	700.444	340.000	340.000	700.444	340.000	340.000	700.444	340.000	340.000	5.521.776	5.692.399	5.860.325	6.025.586	6.188.277
GASTOS VENTAS	5.043.500	0	0	4.403.500	4.403.500	0	640.000	4.403.500	0	4.403.500	640.000	23.937.500	24.677.169	25.405.145	26.121.570	26.826.853	
GASTO DEPRECIACION	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	2.822.667	2.822.667	2.822.667	680.000	680.000
GASTOS DIFERIDOS	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	8.240.680	1.546.350	1.591.967	1.636.861	1.681.056
ICA	131.112	131.112	131.112	131.112	131.112	131.112	131.112	131.112	131.112	131.112	131.112	131.112	1.573.347	1.725.770	1.890.387	2.068.093	2.259.863
TOTAL EGRESOS	9.576.224	4.172.280	4.172.280	8.936.224	8.575.780	4.172.280	5.172.724	8.575.780	4.172.280	4.532.724	8.575.780	4.812.280	75.446.640	70.845.559	72.965.942	72.925.712	75.012.278
UTILIDAD OPERACIONAL	(2.933.882)	2.470.062	2.470.062	(2.293.882)	(1.933.438)	2.470.062	1.469.618	(1.933.438)	2.470.062	2.109.618	(1.933.438)	1.830.062	4.261.469	16.584.480	22.803.873	31.846.925	39.475.717
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
GASTOS FINANCIEROS PRESTAMO													0				
GASTOS FINANCIEROS LEASING													0				
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	(2.933.882)	2.470.062	2.470.062	(2.293.882)	(1.933.438)	2.470.062	1.469.618	(1.933.438)	2.470.062	2.109.618	(1.933.438)	1.830.062	4.261.469	16.584.480	22.803.873	31.846.925	39.475.717
IMPUESTO DE RENTA	0	617.516	617.516	0	0	617.516	367.405	0	617.516	527.405	0	457.516	3.822.387	4.146.120	5.700.968	7.961.731	9.868.929
CREE	0	222.306	222.306	0	0	222.306	132.266	0	222.306	189.866	0	164.706	1.378.059	1.492.603	2.052.349	2.547.754	3.158.057
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	(2.933.882)	1.630.241	1.630.241	(2.293.882)	(1.933.438)	1.630.241	969.948	(1.933.438)	1.630.241	1.392.348	(1.933.438)	1.207.841	(936.977)	10.945.757	15.050.556	21.337.440	26.448.730
RESERVA LEGAL	0	163.024	163.024	0	0	163.024	96.995	0	163.024	139.235	0	120.784	1.009.110	1.094.576	1.505.056	2.133.744	2.644.873
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(2.933.882)	1.467.217	1.467.217	(2.293.882)	(1.933.438)	1.467.217	872.953	(1.933.438)	1.467.217	1.253.113	(1.933.438)	1.087.057	(1.946.087)	9.851.181	13.545.501	19.203.696	23.803.857
UTILIDAD ACUMULADA													(1.946.087)	7.905.094	21.450.595	40.654.291	64.458.148
RESERVA LEGAL ACUMULADA													1.009.110	2.103.686	3.608.741	5.742.485	8.387.358

Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 73: Estados de resultados con Financiación

DIRECTO AL PALADAR																	
CUADRO ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS																	
INGRESOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	476.771.965	522.960.489	572.844.644	626.694.790	684.806.945
COSTOS	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	397.063.857	435.530.450	477.074.829	521.922.152	570.318.950
UTILIDAD BRUTA	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	6.642.342	79.708.109	87.430.039	95.769.815	104.772.638	114.487.995
EGRESOS																	
NOMINA	2.779.222	2,779.222	2,779.222	2,779.222	2,779.222	2,779.222	2,779.222	2,779.222	2,779.222	2,779.222	2,779.222	2,779.222	33.350.670	34.381.205	35.395.451	36.393.603	37.376.230
GASTOS ADMINISTRACION	700.444	340.000	340.000	700.444	340.000	340.000	700.444	340.000	340.000	700.444	340.000	340.000	5.521.776	5.692.399	5.860.325	6.025.586	6.188.277
GASTOS VENTAS	5.043.500	0	0	4.403.500	4.403.500	0	640.000	4.403.500	0	4.403.500	640.000	23.937.500	24.677.169	25.405.145	26.121.570	26.826.853	
GASTO DEPRECIACION	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	235.222	2.822.667	2.822.667	2.822.667	680.000	680.000
GASTOS DIFERIDOS	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	686.723	8.240.680	1.546.350	1.591.967	1.636.861	1.681.056
ICA	131.112	131.112	131.112	131.112	131.112	131.112	131.112	131.112	131.112	131.112	131.112	131.112	1.573.347	1.725.770	1.890.387	2.068.093	2.259.863
TOTAL EGRESOS	9.576.224	4.172.280	4.172.280	8.936.224	8.575.780	4.172.280	5.172.724	8.575.780	4.172.280	4.532.724	8.575.780	4.812.280	75.446.640	70.845.559	72.965.942	72.925.712	75.012.278
UTILIDAD OPERACIONAL	(2.933.882)	2.470.062	2.470.062	(2.293.882)	(1.933.438)	2.470.062	1.469.618	(1.933.438)	2.470.062	2.109.618	(1.933.438)	1.830.062	4.261.469	16.584.480	22.803.873	31.846.925	39.475.717
OTROS INGRESOS Y EGRESOS																	
GASTOS FINANCIEROS PRESTAMO	233.565	229.270	224.880	220.391	215.803	211.112	206.316	201.413	196.400	191.276	186.037	180.682	2.497.146	1.704.116	670.482	0	0
GASTOS FINANCIEROS LEASING	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	233.565	229.270	224.880	220.391	215.803	211.112	206.316	201.413	196.400	191.276	186.037	180.682	2.497.146	1.704.116	670.482	0	0
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	(3.167.447)	2.240.792	2.245.182	(2.514.273)	(2.149.241)	2.258.950	1.263.302	(2.134.851)	2.273.662	1.918.342	(2.119.475)	1.649.380	1.764.323	14.880.364	22.133.392	31.846.925	39.475.717
IMPUESTO DE RENTA	0	560.198	561.296	0	0	564.738	318.826	0	568.415	479.585	0	412.345	3.462.403	3.720.091	5.533.348	7.961.731	9.868.929
CREE	0	201.671	202.066	0	0	203.306	113.697	0	204.630	172.651	0	148.444	1.246.465	1.339.233	1.992.005	2.547.754	3.158.057
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	(3.167.447)	1.478.923	1.481.820	(2.514.273)	(2.149.241)	1.490.907	833.779	(2.134.851)	1.500.617	1.266.106	(2.119.475)	1.088.591	(2.944.544)	10.821.040	14.608.039	21.337.440	26.448.730
RESERVA LEGAL	0	147.892	148.182	0	0	149.091	83.378	0	150.082	126.611	0	108.859	914.074	982.104	1.460.804	2.133.744	2.644.873
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(3.167.447)	1.331.030	1.333.638	(2.514.273)	(2.149.241)	1.341.817	750.402	(2.134.851)	1.350.555	1.139.495	(2.119.475)	979.732	(3.858.619)	8.838.936	13.147.235	19.203.696	23.803.857
UTILIDAD ACUMULADA													(3.858.619)	4.980.317	18.127.552	37.331.248	61.135.105
RESERVA LEGAL ACUMULADA													914.074	1.896.178	3.356.982	5.490.726	8.135.599

Fuente: Elaborado por los autores

5.14. BALANCES GENERALES PROYECTADOS Y ANÁLISIS DE FLUJOS DE CAJA

En el balance general se destacan las tres cuentas principales que son activos, pasivos y patrimonio. Este estado financiero es un resumen en donde a cada cuenta se le asigna un valor en dinero para así identificar qué tanto tiene la empresa en activos, cuál es su nivel de deudas y su patrimonio financiero. Se presenta el balance general proyectado para el restaurante “Directo al Paladar” especificando y organizando las cuentas según su respectiva naturaleza.

Para el desarrollo de este tema se requiere tener completos el resto de tablas o cuadros en Excel para poder así construir estos documentos.

- Balance General Proyectado sin Financiación: Primero se copia y se trae el cuadro Balance Inicial Sin financiación a una pestaña nueva que pueden nombrar como BGP SF.
- Al copiarlo la columna 2 la nombran como Balance Inicial y crean cinco columnas adicionales para los Años 1 al 5.
- Se procede a traer datos de los cuadros construidos con anterioridad.
- Balance General Proyectado con Financiación BGP CF, se puede trabajar tomando como Base el Balance General Proyectado sin financiación teniendo presente que algunos datos se van a modificar y deben proceder de los cuadros con financiación y que además se debe incluir la obligación financiera.

- Los Balances Generales deben quedar totalmente cuadrados a través de todos los años, eso quiere decir que los **ACTIVOS** debe ser iguales al **PASIVO + PATRIMONIO**.

5.15. ANÁLISIS FLUJOS DE CAJA:

Haciendo uso de las herramientas de evaluación financiera se procede a evaluar los Flujos de Caja para determinar la viabilidad de los proyectos. Estas Herramientas básicamente son: VPN Valor presente Neto; TIR Tasa Interna de Retorno y B/F Relación Beneficio Costo.

Tabla 74: Flujo de caja sin financiación.

DIRECTO AL PALADAR																	
CUADRO FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION EN PESOS																	
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
INGRESOS																	
RECAUDOS	31.784.798	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	39.730.997	468.825.766	522.190.680	572.013.241	625.797.288	683.838.409
INC COBRADO	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	344.933	4.139.195	4.540.190	4.973.270	5.440.781	5.945.294
TOTAL INGRESOS	32.129.731	40.075.930	40.075.930	40.075.930	40.075.930	40.075.930	40.075.930	40.075.930	40.075.930	40.075.930	40.075.930	40.075.930	472.964.961	526.730.870	576.986.511	631.238.069	689.783.703
EGRESOS																	
NOMINA	2.342.730	2.342.730	2,342.730	2,342.730	2,342.730	3.963.072	2.342.730	2.342.730	2.342.730	2.342.730	2.342.730	4.274.631	31.065.007	34.310.578	35.325.940	36.325.195	37.308.886
GASTOS DE ADMINISTRACION	700.444	340.000	340.000	700.444	340.000	340.000	700.444	340.000	340.000	700.444	340.000	340.000	5.521.776	5.692.399	5.860.325	6.025.586	6.188.277
GASTOS VENTAS	5.043.500	0	0	4.403.500	4.403.500	0	640.000	4.403.500	0	0	4.403.500	640.000	23.937.500	24.677.169	25.405.145	26.121.570	26.826.653
INC DIAN	0	0	689.866	0	689.866	0	689.866	0	689.866	0	689.866	0	3.449.329	4.473.358	4.901.090	5.362.863	5.861.208
POLIZA SEGURO													0	1.546.350	1.591.967	1.636.861	1.681.056
IMPUESTO DE RENTA													0	3.822.387	4.146.120	5.700.968	7.961.731
CREE													0	1.376.059	1.492.603	2.052.349	2.547.754
ICA													0	1.573.347	1.725.770	1.890.387	2.068.093
PAGOS	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	33.088.655	397.063.857	435.530.450	477.074.829	521.922.152	570.318.950
TOTAL EGRESOS	41.175.329	35.771.385	36.461.251	40.535.329	40.864.751	36.791.727	37.461.695	40.174.885	36.461.251	36.131.829	40.864.751	38.343.285	461.037.469	513.002.097	557.523.789	607.037.931	660.762.808
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	(9.045.599)	4.304.545	3.614.679	(459.399)	(788.821)	3.284.203	2.614.235	(98.955)	3.614.679	3.944.101	(788.821)	1.732.645	11.927.492	13.728.773	19.462.723	24.200.138	29.020.895
FLUJO DE CAJA FINANCIERO																	
Gastos financieros prestamo													0				
Amortizacion prestamo													0				
Costos financieros leasing													0				
Amortizacion Leasing													0				
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIER	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
FLUJO DE CAJA NETO	(9.045.599)	4.304.545	3.614.679	(459.399)	(788.821)	3.284.203	2.614.235	(98.955)	3.614.679	3.944.101	(788.821)	1.732.645	11.927.492	13.728.773	19.462.723	24.200.138	29.020.895
SALDO INICIAL DE CAJA	16.801.714	7.756.115	12.060.680	15.675.339	15.215.940	14.427.119	17.711.323	20.325.558	20.226.602	23.841.281	27.785.382	26.996.561	16.801.714	28.729.206	42.457.979	61.920.702	86.120.839
SALDO FINAL DE CAJA	7.756.115	12.060.680	15.675.339	15.215.940	14.427.119	17.711.323	20.325.558	20.226.602	23.841.281	27.785.382	26.996.561	28.729.206	28.729.206	42.457.979	61.920.702	86.120.839	115.141.734
		AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5										
		(34.870.394)	11.927.492	13.728.773	19.462.723	24.200.138	29.020.895										
DIF (%)		4,39%															
SPREAD (%)		11,00%															
CDO (%)		15,87%															
VPN (\$)		25.475.765															
TIR (%)		39,20%															
Beneficio / costo (VECES)		1,73															

Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 76: Balance general proyectado sin financiación.

CUADRO BALANCE PROYECTADO SIN FINANCIACION EN PESOS						
DIRECTO AL PALADAR						
ACTIVOS		AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
ACTIVOS CORRIENTES						
caja Bancos	16.801.714	28.729.206	42.457.979	61.920.702	86.120.839	115.141.734
CXC	0	7.946.199	8.716.008	9.547.411	10.444.913	11.413.449
Inventarios	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.801.714	36.675.405	51.173.987	71.468.113	96.565.753	126.555.183
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	6.428.000	6.428.000	6.428.000	6.428.000	6.428.000	6.428.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	3.400.000	3.400.000	3.400.000	3.400.000	3.400.000	3.400.000
(-) Depreciacion Acumulada	0	2.822.667	5.645.333	8.468.000	9.148.000	9.828.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	9.828.000	7.005.333	4.182.667	1.360.000	680.000	0
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	8.240.680	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	8.240.680	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	18.068.680	7.005.333	4.182.667	1.360.000	680.000	0
TOTAL ACTIVOS	34.870.394	43.680.739	55.356.654	72.828.113	97.245.753	126.555.183
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
CXP proveedores	0	0	0	0	0	0
Cesantías x pagar	0	2.040.683	2.103.740	2.165.800	2.226.876	2.287.001
Intereses Cesantías X pagar	0	244.980	252.550	260.000	267.332	274.550
Inc X pagar	0	689.866	756.698	828.878	906.797	990.882
Impuesto de renta x Pagar	0	3.822.387	4.146.120	5.700.968	7.961.731	9.868.929
Cree X pagar	0	1.376.059	1.492.603	2.052.349	2.547.754	3.158.057
Ica X Pagar	0	1.573.347	1.725.770	1.890.387	2.068.093	2.259.863
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0	9.747.322	10.477.481	12.898.383	15.978.583	18.839.283
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Leasing Financiero	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS	0	9.747.322	10.477.481	12.898.383	15.978.583	18.839.283
PATRIMONIO						
Capital social	34.870.394	34.870.394	34.870.394	34.870.394	34.870.394	34.870.394
Utilidad Acumulada	0	(1.946.087)	7.905.094	21.450.595	40.654.291	64.458.148
Reserva Legal Acumulada	0	1.009.110	2.103.686	3.608.741	5.742.485	8.387.358
TOTAL PATRIMONIO	34.870.394	33.933.417	44.879.174	59.929.730	81.267.170	107.715.900
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	34.870.394	43.680.739	55.356.654	72.828.113	97.245.753	126.555.183
	0	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)

Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 77: Balance general proyectado con financiación.

CUADRO BALANCE PROYECTADO CON FINANCIACION EN PESOS						
DIRECTO AL PALADAR						
ACTIVOS		AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑOS
ACTIVOS CORRIENTES						
caja Bancos	16.801.714	23.618.252	32.725.650	47.656.818	72.084.920	101.105.814
CXC	0	7.946.199	8.716.008	9.547.411	10.444.913	11.413.449
Inventarios	0	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.801.714	31.564.452	41.441.658	57.204.229	82.529.833	112.519.263
ACTIVOS NO CORRIENTES						
ACTIVOS FIJOS						
MUEBLES Y ENSERES	6.428.000	6.428.000	6.428.000	6.428.000	6.428.000	6.428.000
MAQUINARIA Y EQUIPO	3.400.000	3.400.000	3.400.000	3.400.000	3.400.000	3.400.000
(-) Depreciación Acumulada	0	2.822.667	5.645.333	8.468.000	9.148.000	9.828.000
TOTAL ACTIVOS FIJOS	9.828.000	7.005.333	4.182.667	1.360.000	680.000	0
ACTIVOS DIFERIDOS						
Diferidos	8.240.680	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	8.240.680	0	0	0	0	0
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	18.068.680	7.005.333	4.182.667	1.360.000	680.000	0
TOTAL ACTIVOS	34.870.394	38.569.785	45.624.325	58.564.229	83.209.833	112.519.263
PASIVOS						
PASIVOS CORRIENTES						
CXP proveedores	0	0	0	0	0	0
Cesantías x pagar	0	2.040.683	2.103.740	2.165.800	2.226.876	2.287.001
Intereses Cesantías X pagar	0	244.980	252.550	260.000	267.332	274.550
Inc X pagar	0	689.866	756.698	828.878	906.797	990.882
Impuesto de renta x Pagar	0	3.462.403	3.720.091	5.533.348	7.961.731	9.868.929
Cree X pagar	0	1.246.465	1.339.233	1.992.005	2.547.754	3.158.057
Ica X Pagar	0	1.573.347	1.725.770	1.890.387	2.068.093	2.259.863
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0	9.257.743	9.898.081	12.670.419	15.978.583	18.839.283
PASIVOS NO CORRIENTES						
Obligaciones Financieras	10.461.118	7.847.310	4.440.472	(0)		
Leasing Financiero	0	0	0	0	0	0
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	10.461.118	7.847.310	4.440.472	(0)	0	0
TOTAL PASIVOS	10.461.118	17.105.053	14.338.553	12.670.419	15.978.583	18.839.283
PATRIMONIO						
Capital social	24.409.276	24.409.276	24.409.276	24.409.276	24.409.276	24.409.276
Utilidad Acumulada	0	(3.858.619)	4.980.317	18.127.552	37.331.248	61.135.105
Reserva Legal Acumulada	0	914.074	1.896.178	3.356.982	5.490.726	8.135.599
TOTAL PATRIMONIO	24.409.276	21.464.732	31.285.771	45.893.810	67.231.250	93.679.980
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	34.870.394	38.569.785	45.624.325	58.564.229	83.209.833	112.519.263
	0	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)

Fuente: Elaborado por los autores

5.16. ANÁLISIS FLUJOS DE CAJA:

Los flujos de caja analizados para Directo al Paladar uno para medir la rentabilidad del proyecto y el otro para medir la capacidad de pago frente a los prestamos nos indican que el proyecto cuenta con los fondos para cubrir obligaciones financieras futuras y podrá obtener beneficios. Inclusive si recurrimos a un préstamo para financiar parte de la Inversión, se recibirán ingreso en efectivo

para cubrir la deuda, amortización más intereses y además obtener algún beneficio.

Tabla 78: Análisis vertical balance general sin financiación

ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL PROYECTADO SIN FINANCIACION												
DIRECTO AL PALADAR												
ACTIVOS		ANALISIS VERTICAL	AÑO1	ANALISIS VERTICAL	AÑO2	ANALISIS VERTICAL	AÑO3	ANALISIS VERTICAL	AÑO4	ANALISIS VERTICAL	AÑO5	ANALISIS VERTICAL
ACTIVOS CORRIENTES												
caja Bancos	16.801.714	48,18%	28.729.206	65,77%	42.457.979	76,70%	61.920.702	85,02%	86.120.839	88,56%	115.141.734	90,98%
CXC	0	0,00%	7.946.199	18,19%	8.716.008	15,75%	9.547.411	13,11%	10.444.913	10,74%	11.413.449	9,02%
Inventarios	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.801.714	48,18%	36.675.405	83,96%	51.173.987	92,44%	71.468.113	98,13%	96.565.753	99,30%	126.555.183	100,00%
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
MUEBLES Y ENSERES	6.428.000	18,43%	6.428.000	14,72%	6.428.000	11,61%	6.428.000	8,83%	6.428.000	6,61%	6.428.000	5,08%
MAQUINARIA Y EQUIPO	3.400.000	9,75%	3.400.000	7,78%	3.400.000	6,14%	3.400.000	4,67%	3.400.000	3,50%	3.400.000	2,69%
(-) Depreciacion Acumulada	0	0,00%	2.822.667	6,46%	5.645.333	10,20%	8.468.000	11,63%	9.148.000	9,41%	9.828.000	7,77%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	9.828.000	28,18%	7.005.333	16,04%	4.182.667	7,56%	1.360.000	1,87%	680.000	0,70%	0	0,00%
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	8.240.680	23,63%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	8.240.680	23,63%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	18.068.680	51,82%	7.005.333	16,04%	4.182.667	7,56%	1.360.000	1,87%	680.000	0,70%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS	34.870.394	100,00%	43.680.739	100,00%	55.356.654	100,00%	72.828.113	100,00%	97.245.753	100,00%	126.555.183	100,00%
PASIVOS												
PASIVOS CORRIENTES												
CXP proveedores	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Cesantías x pagar	0	0,00%	2.040.683	4,67%	2.103.740	4,82%	2.165.800	4,96%	2.226.876	5,10%	2.287.001	5,24%
Intereses Cesantías X pagar	0	0,00%	244.980	0,56%	252.550	0,58%	260.000	0,60%	267.332	0,61%	274.550	0,63%
Inc X pagar	0	0,00%	689.866	1,58%	756.698	1,73%	828.878	1,90%	906.797	2,08%	990.882	2,27%
Impuesto de renta x Pagar	0	0,00%	3.822.387	8,75%	4.146.120	9,49%	5.700.968	13,05%	7.961.731	18,23%	9.868.929	22,59%
Cree X pagar	0	0,00%	1.376.059	3,15%	1.492.603	3,42%	2.052.349	4,70%	2.547.754	5,83%	3.158.057	7,23%
Ica X Pagar	0	0,00%	1.573.347	3,60%	1.725.770	3,95%	1.890.387	4,33%	2.068.093	4,73%	2.259.863	5,17%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0	0,00%	9.747.322	22,31%	10.477.481	23,99%	12.898.383	29,53%	15.978.583	36,58%	18.839.283	43,13%
PASIVOS NO CORRIENTES												
Obligaciones Financieras	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Leasing Financiero	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS	0	0,00%	9.747.322	27,95%	10.477.481	30,05%	12.898.383	36,99%	15.978.583	45,82%	18.839.283	54,03%
PATRIMONIO												
Capital social	34.870.394	100,00%	34.870.394	100,00%	34.870.394	100,00%	34.870.394	100,00%	34.870.394	100,00%	34.870.394	100,00%
Utilidad Acumulada	0	0,00%	(1.946.087)	(5,58%)	7.805.094	22,67%	21.450.695	61,52%	40.654.291	116,59%	64.458.148	184,85%
Reserva Legal Acumulada	0	0,00%	1.009.110	2,89%	2.103.686	6,03%	3.608.741	10,35%	5.742.485	16,47%	8.397.358	24,05%
TOTAL PATRIMONIO	34.870.394	100,00%	33.933.417	97,31%	44.879.174	128,70%	59.929.730	171,86%	81.267.170	233,05%	107.715.900	308,90%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	34.870.394	100,00%	43.680.739	125,27%	55.356.654	158,75%	72.828.113	208,85%	97.245.753	278,88%	126.555.183	362,93%
	0		(0)		(0)		(0)		(0)		(0)	

Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 79: Análisis vertical balance general con financiación

ANALISIS VERTICAL BALANCE GENERAL CON FINANCIACION												
DIRECTO AL PALADAR												
ACTIVOS	ANALISIS VERTICAL	AÑO1	ANALISIS VERTICAL	AÑO2	ANALISIS VERTICAL	AÑO3	ANALISIS VERTICAL	AÑO4	ANALISIS VERTICAL	AÑOS	ANALISIS VERTICAL	
ACTIVOS CORRIENTES												
caja Bancos	16.801.714	48,18%	23.618.252	61,24%	32.725.650	71,73%	47.656.818	81,38%	72.084.920	86,63%	101.105.814	89,86%
CXC	0	0,00%	7.946.199	20,60%	8.716.008	19,10%	9.547.411	16,30%	10.444.913	12,55%	11.413.449	10,14%
Inventarios	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.801.714	48,18%	31.564.452	81,84%	41.441.658	90,83%	57.204.229	97,68%	82.529.833	99,18%	112.519.263	100,00%
ACTIVOS NO CORRIENTES												
ACTIVOS FIJOS												
MUEBLES Y ENSERES	6.428.000	18,43%	6.428.000	16,67%	6.428.000	14,09%	6.428.000	10,98%	6.428.000	7,73%	6.428.000	5,71%
MAQUINARIA Y EQUIPO	3.400.000	9,75%	3.400.000	8,82%	3.400.000	7,45%	3.400.000	5,81%	3.400.000	4,09%	3.400.000	3,02%
(-) Depreciación Acumulada	0	0,00%	2.822.667	7,32%	5.645.333	12,37%	8.468.000	14,46%	9.148.000	10,99%	9.828.000	8,73%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	9.828.000	28,18%	7.005.333	18,16%	4.182.667	9,17%	1.360.000	2,32%	680.000	0,82%	0	0,00%
ACTIVOS DIFERIDOS												
Diferidos	8.240.680	23,63%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	8.240.680	23,63%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	18.068.680	51,82%	7.005.333	18,16%	4.182.667	9,17%	1.360.000	2,32%	680.000	0,82%	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS	34.870.394	100,00%	38.569.785	100,00%	45.624.325	100,00%	58.564.229	100,00%	83.209.833	100,00%	112.519.263	100,00%
PASIVOS												
PASIVOS CORRIENTES												
CXP proveedores	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
Cesantías x pagar	0	0,00%	2.040.683	5,29%	2.103.740	4,61%	2.165.800	3,70%	2.226.876	2,68%	2.287.001	5,93%
Intereses Cesantías X pagar	0	0,00%	244.980	0,64%	252.550	0,55%	260.000	0,44%	267.332	0,32%	274.550	0,71%
Inc X pagar	0	0,00%	689.866	1,79%	756.698	1,66%	828.878	1,42%	906.797	1,09%	990.882	2,57%
Impuesto de renta x Pagar	0	0,00%	3.462.403	8,98%	3.720.091	8,15%	5.533.348	9,45%	7.961.731	9,57%	9.868.929	25,59%
Cree X pagar	0	0,00%	1.246.465	3,23%	1.339.233	2,94%	1.992.005	3,40%	2.547.754	3,06%	3.158.057	8,19%
Ica X Pagar	0	0,00%	1.573.347	4,08%	1.725.770	3,78%	1.890.387	3,23%	2.068.093	2,49%	2.259.863	5,86%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0,00%	9,257,743	24,00%	9.898.081	21,69%	12.670.419	21,64%	15.978.583	19,20%	18.839.283	48,84%	
PASIVOS NO CORRIENTES												
Obligaciones Financieras	10.461.118	30,00%	7.847.310	20,35%	4.440.472	9,73%	(0)	(0,00%)	0	0,00%	0	0,00%
Leasing Financiero	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	10.461.118	30,00%	7.847.310	20,35%	4.440.472	9,73%	(0)	(0,00%)	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL PASIVOS	10.461.118	30,00%	17.105.053	44,35%	14.338.553	31,43%	12.670.419	21,64%	15.978.583	19,20%	18.839.283	54,03%
PATRIMONIO												
Capital social	24.409.276	70,00%	24.409.276	63,29%	24.409.276	53,50%	24.409.276	41,68%	24.409.276	29,33%	24.409.276	70,00%
Utilidad Acumulada	0	0,00%	(3.858.619)	(10,00%)	4.980.317	10,92%	18.127.552	30,95%	37.331.248	44,86%	61.135.105	175,32%
Reserva Legal Acumulada	0	0,00%	914.074	2,37%	1.896.178	4,16%	3.356.982	5,73%	5.490.726	6,60%	8.135.599	23,33%
TOTAL PATRIMONIO	24.409.276	70,00%	21.464.732	55,65%	31.285.771	68,57%	45.893.810	78,36%	67.231.250	80,80%	93.679.980	268,65%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	34.870.394	100,00%	38.569.785	100,00%	45.624.325	100,00%	58.564.229	100,00%	83.209.833	100,00%	112.519.263	322,68%

Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 80: Análisis vertical estado de resultados sin financiación

DIRECTO AL PALADAR										
ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION										
INGRESOS	ANALISIS VERTICAL	AÑO 1	ANALISIS VERTICAL	AÑO 2	ANALISIS VERTICAL	AÑO 3	ANALISIS VERTICAL	AÑO 4	ANALISIS VERTICAL	AÑO 5
VENTAS	100,00%	476.771.965	100,00%	522.960.489	100,00%	572.844.644	100,00%	626.694.790	100,00%	684.806.945
COSTOS	83,28%	397.063.857	83,28%	435.530.450	83,28%	477.074.829	83,28%	521.922.152	83,28%	570.318.950
UTILIDAD BRUTA	16,72%	79.708.109	16,72%	87.430.039	16,72%	95.769.815	16,72%	104.772.638	16,72%	114.487.995
EGRESOS										
NOMINA	7,00%	33.350.670	6,57%	34.381.205	6,18%	35.395.451	5,81%	36.393.603	5,46%	37.376.230
GASTOS ADMINISTRACION	1,16%	5.521.776	1,09%	5.692.399	1,02%	5.860.325	0,96%	6.025.586	0,90%	6.188.277
GASTOS VENTAS	5,02%	23.937.500	4,72%	24.677.169	4,43%	25.405.145	4,17%	26.121.570	3,92%	26.826.853
GASTO DEPRECIACION	0,59%	2.822.667	0,54%	2.822.667	0,49%	2.822.667	0,11%	680.000	0,10%	680.000
GASTOS DIFERIDOS	1,73%	8.240.680	0,30%	1.546.350	0,28%	1.591.967	0,26%	1.636.861	0,25%	1.681.056
ICA	3,24%	15.447.412	3,09%	16.159.479	2,95%	16.898.917	2,82%	17.672.793	2,70%	18.489.788
TOTAL EGRESOS	18,73%	89.320.704	16,31%	85.279.269	15,36%	87.974.472	14,13%	88.530.413	13,32%	91.242.203
UTILIDAD OPERACIONAL	(2,02%)	(9.612.595)	0,41%	2.150.770	1,36%	7.795.344	2,59%	16.242.225	3,99%	23.245.792
OTROS INGRESOS Y EGRESOS										
GASTOS FINANCIEROS PRESTAMO	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
GASTOS FINANCIEROS LEASING	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	(2,02%)	(9.612.595)	0,41%	2.150.770	1,36%	7.795.344	2,59%	16.242.225	3,99%	23.245.792
IMPUESTO DE RENTA	0,00%	0	0,10%	537.693	0,34%	1.948.836	0,65%	4.060.556	0,85%	5.811.448
CREE	0,00%	0	0,04%	193.569	0,12%	701.581	0,21%	1.299.378	0,27%	1.859.663
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	(2,02%)	(9.612.595)	0,27%	1.419.508	0,90%	5.144.927	1,74%	10.882.291	2,27%	15.574.681
RESERVA LEGAL	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(2,02%)	(9.612.595)	0,27%	1.419.508	0,90%	5.144.927	1,74%	10.882.291	2,27%	15.574.681

Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 81: Análisis vertical estado de resultados con financiación

DIRECTO AL PALADAR										
ANALISIS VERTICAL ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION										
	ANALISIS VERTICAL	AÑO1	ANALISIS VERTICAL	AÑO2	ANALISIS VERTICAL	AÑO3	ANALISIS VERTICAL	AÑO4	ANALISIS VERTICAL	AÑOS
INGRESOS	100,00%									
RECAUDOS	100,00%	468.825.766	100,00%	522.190.680	100,00%	572.013.241	100,00%	625.797.288	100,00%	683.838.409
INC COBRADO	0,88%	4.139.195	0,87%	4.540.190	0,87%	4.973.270	0,87%	5.440.781	0,87%	5.945.294
TOTAL INGRESOS	100,88%	472.964.961	100,87%	526.730.870	100,87%	576.986.511	100,87%	631.238.069	100,87%	689.783.703
EGRESOS	0,00%		0,00%		0,00%		0,00%		0,00%	
NOMINA	7,11%	33.350.670	6,58%	34.381.205	6,19%	35.395.451	5,82%	36.393.603	5,47%	37.376.230
GASTOS DE ADMINISTRACION	1,18%	5.521.776	1,09%	5.692.399	1,02%	5.860.325	0,96%	6.025.586	0,90%	6.188.277
GASTOS VENTAS	5,11%	23.937.500	4,73%	24.677.169	4,44%	25.405.145	4,17%	26.121.570	3,92%	26.826.853
INC DIAN	0,74%	3.449.329	0,86%	4.473.358	0,86%	4.901.090	0,86%	5.362.863	0,86%	5.861.208
IMPUESTO DE RENTA	0,74%	3.462.403	0,79%	4.146.120	1,00%	5.700.968	1,27%	7.961.731	1,44%	9.868.929
CREE	0,27%	1.246.465	0,29%	1.492.603	0,36%	2.052.349	0,41%	2.547.754	0,46%	3.158.057
ICA	0,00%		0,33%	1.725.770	0,33%	1.890.387	0,33%	2.068.093	0,33%	2.259.863
PAGOS	12,13%	56.876.577	11,95%	62.386.643	11,95%	68.337.581	11,95%	74.761.641	11,95%	81.694.139
TOTAL EGRESOS	27,27%	127.844.719	26,61%	138.975.267	26,14%	149.543.296	25,77%	161.242.841	25,33%	173.233.556
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL	73,61%	345.120.241	74,26%	387.755.604	74,73%	427.443.216	75,10%	469.995.228	75,54%	516.550.147
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
Gastos financieros prestamo	0,53%	2.497.146	0,33%	1.704.116	0,12%	670.482	0,00%		0,00%	
Amortizacion prestamo	0,56%	2.613.808	0,65%	3.406.838	0,78%	4.440.472	0,00%		0,00%	
Costos financieros leasing	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
Amortizacion Leasing	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0	0,00%	0
TOTAL FLUJO DE CAJA FINANCIERO	1,09%	5.110.954	0,98%	5.110.954	0,89%	5.110.954	0,00%	0	0,00%	0
FLUJO DE CAJA NETO	72,52%	340.009.287	73,28%	382.644.650	73,83%	422.332.262	75,10%	469.995.228	75,54%	516.550.147
SALDO INICIAL DE CAJA	3,58%	16.801.714	68,33%	356.811.001	129,27%	739.455.651	185,65%	1.161.787.913	238,62%	1.631.783.141
SALDO FINAL DE CAJA	76,11%	356.811.001	141,61%	739.455.651	203,11%	1.161.787.913	260,75%	1.631.783.141	314,16%	2.148.333.288

Fuente: Elaborado por los autores

Para el caso de los análisis horizontales simplemente es interpretar el comportamiento de todas y cada una de las cuentas del Balance General y el Estado de Resultados al realizar comparativos entre dos años.

Tabla 82: Análisis Horizontal balance proyectado sin financiación

DIRECTO AL PALADAR																
CUADRO ANALISIS HORIZONTAL BALANCE PROYECTADO SIN FINANCIACION EN PESOS																
ACTIVOS	AÑO1	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑOS	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	
ACTIVOS CORRIENTES																
caja Bancos	16.801.714	23.725.206	11,527.462	70,99%	42.457.979	13,728.773	32,33%	61.920.702	19.462.723	45,84%	85.120.639	24.200.138	39,08%	115.141.734	29.020.895	33,78%
CXC	0	7.946.199	7.946.199	0,00%	8.716.008	789.809	8,83%	9.547.411	831.403	9,54%	10.444.913	897.502	9,40%	11.413.449	968.536	9,27%
Inventarios	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.801.714	36.675.405	(2.822.667)	-7,72%	51.173.987	(2.822.667)	-5,48%	71.468.113	20.294.125	28,56%	96.565.753	25.097.640	25,99%	126.555.183	29.989.431	23,68%
ACTIVOS NO CORRIENTES																
MUEBLES Y ENSERES	6.428.000	6.428.000	0	0,00%	6.428.000	0	0,00%	6.428.000	0	0,00%	6.428.000	0	0,00%	6.428.000	0	0,00%
MOLINARIA Y EQUIPO	3.400.000	3.400.000	0	0,00%	3.400.000	0	0,00%	3.400.000	0	0,00%	3.400.000	0	0,00%	3.400.000	0	0,00%
(+) Depreciación Acumulada	0	2.822.667	2.822.667	0,00%	5.645.333	2.822.667	50,00%	8.468.000	2.822.667	50,00%	9.148.000	680.000	8,03%	9.828.000	680.000	7,43%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	9.828.000	7.005.333	(2.822.667)	-28,72%	4.182.667	(2.822.667)	-67,48%	1.360.000	(2.822.667)	-207,48%	680.000	(680.000)	-100,00%	0	(680.000)	-100,00%
ACTIVOS DIFERIDOS																
Diferidos	8.240.680	0	(8.240.680)	-100,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	8.240.680	0	(8.240.680)	-100,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	18.068.680	7.005.333	(11.063.347)	-61,23%	4.182.667	(2.822.667)	-67,48%	1.360.000	(2.822.667)	(207,48%)	680.000	(680.000)	(50,00%)	0	(680.000)	(100,00%)
TOTAL ACTIVOS	34.870.394	43.680.739	(9.182.034)	-26,34%	55.356.654	(11.675.915)	-21,09%	72.828.113	17.471.458	23,99%	97.245.753	24.417.640	25,11%	126.555.183	29.309.431	23,14%
PASIVOS																
PASIVOS CORRIENTES																
CXP proveedores	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Cesantías a pagar	0	2.040.683	2.040.683	0,00%	2.103.740	63.057	3,00%	2.165.800	62.060	2,95%	2.226.876	61.076	2,82%	2.287.001	60.126	2,70%
Intereses Cesantías X pagar	0	244.980	244.980	0,00%	252.550	7.570	3,00%	260.000	7.450	2,95%	267.332	7.332	2,82%	274.550	7.216	2,70%
Inc X pagar	0	689.866	689.866	0,00%	756.698	66.833	8,83%	828.679	72.180	9,54%	906.797	77.919	9,40%	990.882	84.085	8,27%
Impuesto de renta x Pagar	0	3.462.403	3.462.403	0,00%	3.720.091	257.688	0,00%	5.533.348	1.813.257	0,00%	7.961.731	2.428.383	0,00%	9.868.929	1.907.196	0,00%
Cree X pagar	0	1.246.465	1.246.465	0,00%	1.339.233	92.768	0,00%	1.992.005	652.773	0,00%	2.547.754	555.749	0,00%	3.158.057	610.303	0,00%
Ica X Pagar	0	1.573.347	1.573.347	0,00%	1.725.770	152.422	8,83%	1.890.387	164.618	9,54%	2.068.093	177.705	9,40%	2.259.863	191.770	9,27%
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	0	9.257.743	(9.257.743)	0,00%	9.896.081	640.338	6,47%	12.670.419	2.772.338	28,01%	15.978.583	3.308.164	26,11%	18.839.283	2.860.700	17,90%
PASIVOS NO CORRIENTES																
Obligaciones Financieras	10.461.118	7.847.310	(2.613.808)	-24,99%	4.440.472	(3.406.638)	(76,72%)	0	(4.440.472)	(100,00%)	0	0	(100,00%)	0	0	0,00%
Leasing Financiero	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	10.461.118	7.847.310	(2.613.808)	-24,99%	4.440.472	(3.406.638)	(76,72%)	0	(4.440.472)	(100,00%)	0	0	(100,00%)	0	0	0,00%
TOTAL PASIVOS	10.461.118	17.105.053	(8.847.745)	-51,73%	14.336.553	(7.666.500)	(53,46%)	12.670.419	(11.668.134)	(92,10%)	15.978.583	3.308.164	26,11%	18.839.283	2.860.700	17,90%
PATRIMONIO																
Capital social	24.409.276	24.409.276	0	0,00%	24.409.276	0	0,00%	24.409.276	0	0,00%	24.409.276	0	0,00%	24.409.276	0	0,00%
Utilidad Acumulada	0	(3.858.619)	(3.858.619)	0,00%	4.980.317	8.838.936	177,48%	18.127.552	13.147.235	263,98%	37.311.249	19.203.696	105,94%	61.135.105	23.803.857	63,78%
Reserva Legal Acumulada	0	914.074	914.074	0,00%	1.896.178	982.104	0,00%	3.356.982	1.460.804	0,00%	5.490.726	2.133.744	0,00%	8.135.599	2.644.873	0,00%
TOTAL PATRIMONIO	24.409.276	21.464.731	(2.944.545)	-12,07%	31.285.771	16.834.818	53,83%	45.893.810	33.694.511	73,43%	67.231.250	41.743.715	61,34%	93.679.980	46.448.470	49,58%
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	34.870.394	38.569.785	(3.630.609)	-10,41%	45.624.325	(9.732.329)	-21,33%	58.564.229	12.939.904	22,09%	83.209.833	24.645.604	29,38%	112.519.263	29.309.431	25,96%

Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 83: Análisis Horizontal balance proyectado con financiación

DIRECTO AL PALADAR																
ACTIVOS	AÑO1	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑOS	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	
ACTIVOS CORRIENTES																
caja Bancos	16.801.714	23.818.252	6.816.538	40,57%	32.725.650	9.107.398	27,83%	47.656.819	14.931.168	45,83%	72.084.920	24.428.101	51,26%	101.105.814	29.020.895	40,26%
CXC	0	7.946.199	7.946.199	0,00%	8.716.008	789.809	8,83%	9.547.411	831.403	9,54%	10.444.913	897.502	9,40%	11.413.449	968.536	9,27%
Inventarios	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	16.801.714	31.564.452	14.762.738	87,86%	41.441.658	9.877.207	23,83%	57.204.229	15.762.571	38,04%	82.529.833	25.325.604	44,27%	112.519.263	29.989.431	36,34%
ACTIVOS NO CORRIENTES																
ACTIVOS FIJOS																
MUEBLES Y ENSERES	6.428.000	6.428.000	0	0,00%	6.428.000	0	0,00%	6.428.000	0	0,00%	6.428.000	0	0,00%	6.428.000	0	0,00%
MOLINARIA Y EQUIPO	3.400.000	3.400.000	0	0,00%	3.400.000	0	0,00%	3.400.000	0	0,00%	3.400.000	0	0,00%	3.400.000	0	0,00%
(+) Depreciación Acumulada	0	2.822.667	2.822.667	0,00%	5.645.333	2.822.667	50,00%	8.468.000	2.822.667	50,00%	9.148.000	680.000	9,03%	9.828.000	680.000	7,43%
TOTAL ACTIVOS FIJOS	9.828.000	7.005.333	(2.822.667)	-28,72%	4.182.667	(2.822.667)	-67,48%	1.360.000	(2.822.667)	(207,48%)	680.000	(680.000)	(50,00%)	0	(680.000)	(100,00%)
ACTIVOS DIFERIDOS																
Diferidos	8.240.680	0	(8.240.680)	-100,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	8.240.680	0	(8.240.680)	-100,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	18.068.680	7.005.333	(11.063.347)	-61,23%	4.182.667	(2.822.667)	-67,48%	1.360.000	(2.822.667)	(207,48%)	680.000	(680.000)	(50,00%)	0	(680.000)	(100,00%)
TOTAL ACTIVOS	34.870.394	38.569.785	3.699.391	10,61%	45.624.325	7.054.540	15,46%	58.564.229	12.939.904	28,36%	83.209.833	24.645.604	42,08%	112.519.263	29.309.431	35,22%
PASIVOS																
PASIVOS CORRIENTES																
CXP proveedores	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
Cesantías a pagar	0	2.040.683	2.040.683	0,00%	2.103.740	63.057	3,00%	2.165.800	62.060	2,95%	2.226.876	61.076	2,82%	2.287.001	60.126	2,70%
Intereses Cesantías X pagar	0	244.980	244.980	0,00%	252.550	7.570	3,00%	260.000	7.450	2,95%	267.332	7.332	2,82%	274.550	7.216	2,70%
Inc X pagar	0	689.866	689.866	0,00%	756.698	66.833	8,83%	828.679	72.180	9,54%	906.797	77.919	9,40%	990.882	84.085	8,27%
Impuesto de renta x Pagar	0	3.462.403	3.462.403	0,00%	3.720.091	257.688	0,00%									

Tabla 84: Análisis Horizontal estado de resultados sin financiación

DIRECTO AL PALADAR													
CUADRO ESTADO DE RESULTADOS SIN FINANCIACION EN PESOS													
	AÑO 1	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
INGRESOS													
VENTAS	476.771.965	522.960.489	46.188.524	8,83%	572.844.644	49.884.155	9,54%	626.694.790	53.850.146	9,40%	684.806.945	58.112.155	9,27%
COSTOS	397.063.857	435.530.450	38.466.593	8,83%	477.074.829	41.544.379	9,54%	521.922.152	44.847.324	9,40%	570.318.950	48.396.797	9,27%
UTILIDAD BRUTA	79.708.109	87.430.039	7.721.930	8,83%	95.769.815	8.339.777	9,54%	104.772.638	9.002.822	9,40%	114.487.995	9.715.357	9,27%
EGRESOS													
NOMINA	33.350.670	34.381.205	1.030.536	3,00%	35.395.451	1.014.246	2,95%	36.393.603	998.152	2,82%	37.376.230	982.627	2,70%
GASTOS ADMINISTRACION	5.521.776	5.692.399	170.623	3,00%	5.860.325	167.926	2,95%	6.025.586	165.261	2,82%	6.188.277	162.691	2,70%
GASTOS VENTAS	23.937.500	24.677.169	739.669	3,00%	25.405.145	727.976	2,95%	26.121.570	716.425	2,82%	26.826.853	705.282	2,70%
GASTO DEPRECIACION	2.822.667	2.822.667	0	0,00%	2.822.667	0	0,00%	680.000	(2.142.667)	(75,91%)	680.000	0	0,00%
GASTOS DIFERIDOS	8.240.680	1.546.350	(6.694.330)	(432,91%)	1.591.967	45.617	2,95%	1.636.861	44.893	2,82%	1.681.056	44.195	2,70%
ICA	1.573.347	1.725.770	152.423	8,83%	1.890.387	164.618	9,54%	2.068.093	177.705	9,40%	2.259.863	191.770	9,27%
TOTAL EGRESOS	75.446.640	70.845.559	(4.601.081)	(6,49%)	72.965.942	2.120.383	2,99%	72.925.712	(40.230)	(0,06%)	75.012.278	2.086.566	2,86%
UTILIDAD OPERACIONAL	4.261.469	16.584.480	12.323.011	74,30%	22.803.873	6.219.394	37,50%	31.846.925	9.043.052	39,66%	39.475.717	7.628.791	23,95%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS													
GASTOS FINANCIEROS PRESTAMO	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
GASTOS FINANCIEROS LEASING	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	4.261.469	16.584.480	12.323.011	74,30%	22.803.873	6.219.394	37,50%	31.846.925	9.043.052	39,66%	39.475.717	7.628.791	23,95%
IMPUESTO DE RENTA	3.822.387	4.146.120	323.733	0,00%	5.700.968	1.554.848	0,00%	7.961.731	2.260.763	0,00%	9.868.929	1.907.198	0,00%
CREE	1.376.059	1.492.603	116.544	0,00%	2.052.349	559.745	0,00%	2.547.754	495.405	0,00%	3.158.057	610.303	0,00%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	(936.977)	10.945.757	11.882.734	108,56%	15.050.556	4.104.800	37,50%	21.337.440	6.286.884	41,77%	26.448.730	5.111.290	23,95%
RESERVA LEGAL	326.048	0	(326.048)	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(1.263.029)	10.945.757	12.208.782	111,54%	15.050.556	4.104.800	37,50%	21.337.440	6.286.884	41,77%	26.448.730	5.111.290	23,95%

Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 85: Análisis Horizontal estado de resultados con financiación

DIRECTO AL PALADAR													
CUADRO ESTADO DE RESULTADOS CON FINANCIACION EN PESOS													
	AÑO 1	AÑO 2	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 3	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 4	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA	AÑO 5	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
INGRESOS													
VENTAS	476.771.965	522.960.489	46.188.524	8,83%	572.844.644	49.884.155	9,54%	626.694.790	53.850.146	9,40%	684.806.945	58.112.155	9,27%
COSTOS	397.063.857	435.530.450	38.466.593	8,83%	477.074.829	41.544.379	9,54%	521.922.152	44.847.324	9,40%	570.318.950	48.396.797	9,27%
UTILIDAD BRUTA	79.708.109	87.430.039	7.721.930	8,83%	95.769.815	8.339.777	9,54%	104.772.638	9.002.822	9,40%	114.487.995	9.715.357	9,27%
EGRESOS													
NOMINA	33.350.670	34.381.205	1.030.536	3,00%	35.395.451	1.014.246	2,95%	36.393.603	998.152	2,82%	37.376.230	982.627	2,70%
GASTOS ADMINISTRACION	5.521.776	5.692.399	170.623	3,00%	5.860.325	167.926	2,95%	6.025.586	165.261	2,82%	6.188.277	162.691	2,70%
GASTOS VENTAS	23.937.500	24.677.169	739.669	3,00%	25.405.145	727.976	2,95%	26.121.570	716.425	2,82%	26.826.853	705.282	2,70%
GASTO DEPRECIACION	2.822.667	2.822.667	0	0,00%	2.822.667	0	0,00%	680.000	(2.142.667)	(75,91%)	680.000	0	0,00%
GASTOS DIFERIDOS	8.240.680	1.546.350	(6.694.330)	(432,91%)	1.591.967	45.617	2,95%	1.636.861	44.893	2,82%	1.681.056	44.195	2,70%
ICA	15.447.412	16.159.479	712.067	4,41%	16.898.917	739.438	4,58%	17.672.793	773.876	4,58%	18.489.788	816.994	4,62%
TOTAL EGRESOS	89.320.704	85.279.269	(4.041.435)	(4,74%)	87.974.472	2.695.203	3,16%	88.530.413	555.941	0,63%	91.242.203	2.711.790	3,06%
UTILIDAD OPERACIONAL	(9.612.595)	2.150.770	11.763.366	546,94%	7.795.344	5.644.574	262,44%	16.242.225	8.446.881	108,36%	23.245.792	7.003.567	43,12%
OTROS INGRESOS Y EGRESOS													
GASTOS FINANCIEROS PRESTAMO	2.497.146	1.704.116	(793.029)	(46,54%)	670.482	(1.033.635)	(60,66%)	0	(670.482)	(100,00%)	0	0	0,00%
GASTOS FINANCIEROS LEASING	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
TOTAL OTROS INGRESOS Y EGRESOS	2.497.146	1.704.116	(793.029)	(46,54%)	670.482	(1.033.635)	(60,66%)	0	(670.482)	(100,00%)	0	0	0,00%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	(12.109.741)	446.654	12.556.395	2811,21%	7.124.862	6.678.208	1495,16%	16.242.225	9.117.363	127,97%	23.245.792	7.003.567	43,12%
IMPUESTO DE RENTA	0	111.664	111.664	0,00%	1.781.216	1.669.552	0,00%	4.060.556	2.279.341	0,00%	5.811.448	1.750.892	0,00%
CREE	0	40.199	40.199	0,00%	641.238	601.039	0,00%	1.461.800	820.563	0,00%	2.092.121	630.321	0,00%
UTILIDAD NETA ANTES DE IMPUESTO	(12.109.741)	294.792	12.404.533	1,00%	4.702.409	4.407.617	1495,16%	10.719.869	6.017.460	127,97%	15.342.223	4.622.354	43,12%
RESERVA LEGAL	0	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%	0	0	0,00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	(12.109.741)	294.792	12.404.533	4207,90%	4.702.409	4.407.617	1495,16%	10.719.869	6.017.460	127,97%	15.342.223	4.622.354	43,12%

Fuente: Elaborado por los autores

5.17. RAZONES FINANCIERA, PUNTO DE EQUILIBRIO Y ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Las razones Financieras son indicadores que nos permiten interpretar los resultados obtenidos en los Estados financieros.

Se elaboran dos tablas en las cuales se calculan para ambos Estados Financieros sin y con financiación las siguientes razones financieras:

1. Capital de Trabajo Neto
2. Razón Corriente
3. Prueba ácida
4. Rotación de cartera
5. Días de cartera
6. Endeudamiento
7. Rendimiento sobre Activos
8. Rendimiento sobre Patrimonio
9. Margen Bruto
10. Margen Operacional
11. Margen Neto

Tabla 86: Razones Financieras de Estados Financieros sin Financiación.

DIRECTO AL PALADAR					
CUADRO RAZONES FINANCIERAS					
ESTADOS FINANCIEROS SIN FINANCIACION					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Capital de trabajo	26.928.084	40.696.507	58.569.730	80.587.170	107.715.900
Razon corriente	3,76	4,88	5,54	6,04	6,72
Prueba acida	3,76	4,88	5,54	6,04	6,72
Endeudamiento	22,31%	18,93%	17,71%	16,43%	14,89%
Rendimiento sobre activos	(10,00%)	10,92%	30,95%	44,86%	54,33%
Rendimiento sobre patrimonio	(5,74%)	17,61%	35,79%	50,03%	59,84%
margen bruto	16,72%	16,72%	16,72%	16,72%	16,72%
Margen operacional	0,89%	3,17%	3,98%	5,08%	5,76%
Margen neto	(0,20%)	2,09%	2,63%	3,40%	3,86%

Fuente: Elaborado por los autores

Punto de Equilibrio: Es la Cantidad de Servicios o Unidades que igualan los Ingresos totales a los Costos totales.

$$IT = CT$$

$$Pv * Q = Cu * Q + CF$$

$$Pv * Q - Cu * Q = CF$$

$$Q (Pv-Cu) = CF \text{ Entonces } Q = CF / (Pv-Cu)$$

Tabla 87: Punto de equilibrio

DIRECTO AL PALADAR																	
PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS																	
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PUNTO EQUILIBRIO ERSF	7.421	3.507	3.507	6.872	6.563	3.507	4.073	6.563	3.507	3.711	6.563	3.889	59.663	59.981	61.847	63.739	65.552
PUNTO EQUILIBRIO ERCF	7.621	3.637	3.634	7.061	6.748	3.627	4.190	6.735	3.618	3.819	6.722	3.972	61.384	60.917	62.005	63.739	65.552

Fuente: Elaborado por los autores

ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD: Es la herramienta que nos permite determinar qué tan sensible es el Proyecto a modificaciones en Variables como Margen Bruto, Incremento % en unidades o servicios o en Incremento % en Costos.

Tabla 88: Análisis de sensibilidad flujo de caja sin Financiación.

DIRECTO AL PALADAR			
ANALISIS DE SENSIBILIDAD			
DISMINUIR MARGEN EN 5,00%			
FLUJO DE CAJA SIN FINANCIACION			
VALORES ORIGINALES		VALORES MODIFICADOS	
VPN (\$)	25.475.765	VPN (\$)	(43.768.895)
TIR (%)	39,20%	TIR (%)	(31,96%)
B/C (%)	1,73	B/C (%)	(0,24)

Fuente: Elaborado por los autores

Tabla 89: Análisis de sensibilidad flujo de caja con Financiación.

DIRECTO AL PALADAR			
ANALISIS DE SENSIBILIDAD			
DISMINUIR MARGEN EN 5,00%			
FLUJO DE CAJA CON FINANCIACION			
VALORES		VALORES	
VPN (\$)	25.297.799	VPN (\$)	(63.091.712)
TIR (%)	44,16%	TIR (%)	(37,96%)
B/C (%)	2,04	B/C (%)	(0,80)

Fuente: Elaborado por los autores

ANÁLISIS

El análisis de sensibilidad aplicado a Directo al Paladar consistió en suponer variaciones que modificaran el presupuesto de caja, por ejemplo una disminución en el margen bruto del 5% y, a la vez, mostrar el espacio con que se cuenta para su realización ante eventuales cambios en el mercado, en el cual se evidencia que si afectaría el resultado económico del proyecto.

CONCLUSIONES

La gastronomía Colombiana se encuentra en un momento excepcional de posicionamiento, renovación y evolución. Así mismo salir a cenar o almorzar se volvió algo cotidiano, dejando de ser algo que simplemente se hacía para festejar determinado acontecimiento.

Actualmente en las grandes metrópolis, las personas encuentran los restaurantes como un espacio para socializar y por qué no, hacer negocios.

Esta investigación buscó conocer estas tendencias, basándose en una serie de interrogantes que fueron resueltas a través de encuestas realizadas a diferentes personas de la ciudad de Yumbo, entre otros estudios.

Se determinaron puntos interesantes; el más relevante fue ratificar la tendencia que comer en restaurantes es un negocio lucrativo y que crece día a día.

Otro punto para tener en cuenta, es el por qué las personas acuden a los restaurantes, en este caso particular la mayoría acude por razones sociales, lo que sugiere que buscan un lugar confortable y a su vez placentero en el que puedan disfrutar de una buena comida acompañados de amigos y familiares.

En el estudio organizacional y legal se validó que Directo al Paladar será una empresa con un excelente clima organizacional para garantizar empleados satisfechos y clientes que se sientan de igual manera. Y en cuanto a la parte legal se tendrá en cuenta todo el requisito para su buen funcionamiento de acuerdo a las leyes colombianas.

El proyecto de inversión es rentable, porque así lo demuestran los indicadores del estudio financiero, lo cual nos aporta más seguridad para implementar el proyecto.

ANEXOS

ANEXO 1. METODOLOGÍA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Cuantitativa: Se realizaron 100 encuestas donde se evaluaron: hábitos, Frecuencias, hábitos, comportamientos, gustos y preferencias. Las encuestas se realizaron personalmente.

$$n = \frac{z^2 (p \times q)}{e^2}$$

Tamaño de la Muestra

Nivel de confianza: 95% correspondiente a 1.96

Proporción esperada: 5% correspondiente a 0.05

ANEXO 2. ENCUESTA

1) ¿Visitaría usted un restaurante donde pueda encontrar los platos más representativos de Colombia?

1	Si visitaría	
2	No visitaría	

2) ¿Cuál de los siguientes platos típicos es su preferido?

1	Tamal	
2	Bandeja Paisa	
3	Sancocho de Gallina	
4	Ajiaco	
5	Otro	

3) ¿Con qué frecuencia visita usted un restaurante?

1	Una Vez a la semana	
2	Una vez al mes	
3	Dos veces al mes	
4	En ocasiones	

4) ¿De los siguientes servicios cual le gustaría encontrar en un restaurante?

1	TV por cable	
2	Aire acondicionado	
3	Cascadas artificiales	
4	Zonas verdes	
5	Shows	
6	Zona WIFI	
7	Otro	

5) Organiza en orden de importancia las siguientes características, enumerando de 1 a 5.

1	Puntualidad	
2	Precio	
3	Servicio al Cliente	
4	Comodidad	
5	Variedad	

6) ¿Dónde le gustaría que estuviera ubicado el restaurante?

1	Centro	
2	Zona Rural	
3	Afuera de Yumbo	
4	Autopista	
5	Otro	

7) ¿Con que relaciona el nombre Directo al paladar?

1	Comida	
2	Dulce	
3	Sabroso	
4	Rico	
5	Aperitivo	

8) ¿Suele ir acompañado a un restaurante?

1	Si	
2	No	

9) ¿Que horario prefiere para ir a un restaurante?

1	Antes de las 2pm	
2	Entre las 2 y 5pm	
3	Entre las 5 y 8 pm	
4	Después de las 8pm	

10) ¿Reside en Yumbo?

1	Si = 1	
2	No = 0	

11) Barrio.

1	
---	--

BIBLIOGRAFÍA

Alcaldía Municipal de Yumbo. (n.d.). *Geografía*. Recuperado el 7 de Diciembre de 2013 de <http://www.yumbo.gov.co/portalcamy/index.php/nuestra-ciudad/geografia>.

Cámara de Comercio de Cali. (2013). *Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)*. Recuperado el 8 de Diciembre de 2013 de <http://www.ccc.org.co/servicios/registrospublicos/mercantil/tramites/contituciones-reformas-y-nombramientos/sociedad-por-acciones-simplificadas-sas>

Departamento Nacional de Estadística: DANE, & Banco de la república. (2010). *Informe de coyuntura económica regional*. Recuperado a partir de www.dane.gov.co/files/icer/2010/valle_icer__10.pdf

Departamento Nacional de Estadística DANE. (2012). *Cuentas Departamentales Base 2005 -Resultado año 2011*. Recuperado el 8 de Diciembre de 2013 de http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/pib/departamentales/B_2005/Resultados_2011.pdf

EL CONGRESO DE COLOMBIA. (2000). *Ley 590 de 2000*. Recuperado el 8 de Diciembre de 2013 de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2000/ley_0590_2000.html

EL CONGRESO DE COLOMBIA. (2006). *Ley 1014 de 2006*. Recuperado el 8 de Diciembre de 2013 de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley/2006/ley_1014_2006.html

Eugenio, A. (2009). *¿Qué es la gastronomía? Gastronomía Internacional*. Recuperado el 7 de Diciembre de 2013 de <http://blogs.mis-recetas.org/emd1943/2009/12/09/%c2%bfque-es-la-gastronomia/>

Fortox Security Group. (2013). Fortox Security. Recuperado el 8 de Diciembre de 2013 de <http://www.fortoxsecurity.com/>

Gesfinvalor Soluciones Empresariales. (2013). *Soluciones Empresariales*. Recuperado el 7 de Diciembre de 2013 de <http://www.gesfinvalor.com/>

- Información General del Municipio de Yumbo. (2012). Recuperado de <http://yumbovalle.tripod.com/yumbo/yumbo.htm>
- Martínez, A. (2006). *Toda Colombia es mi Pasión. Departamento del Valle del Cauca*. Recuperado el 8 de Diciembre de 2013 de <http://www.todacolombia.com/nosotros.html>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, Fontur Colombia, & Promoción de turismo, Inversión y Exportación PROEXPORT COLOMBIA. (2013). *Promoción de turismo, Inversión y Exportación. Destino turístico y gastronómico*. Recuperado el 7 de Diciembre de 2013 de <http://www.colombia.travel/es/turista-internacional/colombia/geografia>.
- Porter, M. (2008). *Las cinco fuerzas competitivas que le dan forma a la estrategia*. Harvard Business Review. Reimpresión R0801E-E
- Sellens, J. (2012). *Emprendimiento innovador y microempresas en red : diez ideas para salir de la crisis*. Editorial UOC.
- Varela, R. (2001). *Innovación empresarial, arte y ciencia en la creación de empresas*. Pearson Educación de Colombia Ltda. (P. 64 - 66).
- Vivedapa.com. (2012). Recuperado de <http://vivedapa.com/dapaventura/>