



Oportunidades De Mercado En El Sector De Bebidas Alcohólicas

Trabajo de Grado

Autores:

Jose Felipe Estupiñan Calvo
Diego Alejandro Manrique Jaime
Juan José Martínez Gómez
Luis Felipe Sanjuan Lascano

Bogotá, Colombia
2025



Oportunidades De Mercado En El Sector De Bebidas Alcohólicas

Trabajo de Grado

Autores:

Jose Felipe Estupiñan Calvo (Administración de Negocios Internacionales)
Diego Alejandro Manrique Jaime (Administración de Negocios Internacionales)
Juan José Martínez Gómez (Administración Logística y Produccion)
Luis Felipe Sanjuan Lascano (Administración de Negocios Internacionales)

Tutor:

Juan David Rojas Gutiérrez

Bogotá, Colombia

2025

Declaración de originalidad y autonomía

Declaro bajo la gravedad del juramento, que he escrito el documento de título “**Oportunidades De Mercado En El Sector De Bebidas Alcohólicas**”, en la opción de grado de trabajo de grado y que por lo tanto, su contenido es original. Declaro que he indicado clara y precisamente todas las fuentes directas e indirectas de información y que este trabajo no ha sido entregado a ninguna otra institución con fines de calificación o publicación

Jose Felipe Estupiñan Calvo

Diego Alejandro Manrique Jaime

Juan José Martínez Gómez

Luis Felipe Sanjuan Lascano

Declaración de exoneración de responsabilidad

Declaro que la responsabilidad intelectual del presente trabajo es exclusivamente de su autor. La Universidad del Rosario no se hace responsable de contenidos, opiniones o ideologías expresadas total o parcialmente en él.

Jose Felipe Estupiñan Calvo

Diego Alejandro Manrique Jaime

Juan José Martínez Gómez

Luis Felipe Sanjuan Lascano

Tabla de Contenido

Resumen.....	9
Palabras Claves	10
Abstract	11
Key Words.....	12
1. Introducción	13
1.1 Contexto y antecedentes.....	13
1.2 Relación entre PADE 1 y PADE 2	13
1.3 Objetivos del estudio.....	14
2. Planteamiento Del Proyecto.....	15
2.1 Primera etapa de selección	15
2.1.1 Evaluación de la Competencia	15
2.1.2 Estructura de Costos	16
2.1.3 Balance Inicial.....	16
2.1.4 Margen de Contribución.....	16
2.1.5 Punto de Equilibrio y Viabilidad	16
2.2 Segunda etapa de selección.....	17
2.2.1 Indicadores de Mercado	17
2.2.2 Flujo de Caja Proyectado.....	17
2.2.3 Balance General Proyectado.....	17
2.3 Criterios finales	18
2.3.1 TIR Proyectada.....	18
2.3.2 Valor Presente Neto	18
3. Desarrollo Y Análisis Del Proyecto	19
3.1 Idea de Negocio 1: Embotelladora Artesanal.....	19

3.1.1 <i>Análisis Criterios</i>	19
3.2 Idea de Negocio 2: Kit Do It Yourself.....	25
3.2.1 <i>Análisis Criterios</i>	25
3.3 Idea de Negocio 3: Cata de Cocteles.....	29
3.3.1 <i>Análisis Criterios</i>	30
3.4 Idea de Negocio 4: Máquinas Exendedoras de Cocteles y Aperitivos	45
3.4.1 <i>Análisis Financiero</i>	46
3.5 Idea de Negocio 5: Aperitivo Low Cost.....	64
3.5.1 <i>Análisis Financiero</i>	64
4. Referencias.....	81

Índice de tablas

Tabla 1 Estructura de costos.....	20
Tabla 2 Estimaciones.....	21
Tabla 3 Balance general proyectado.....	22
Tabla 4 Margen de contribución.....	23
Tabla 5 Punto de equilibrio	24
Tabla 6 Estructura de costos.....	26
Tabla 7 Estimaciones.....	26
Tabla 8 Balance general proyectado.....	27
Tabla 9 Margen de contribución.....	28
Tabla 10 Punto de equilibrio	28
Tabla 11 Estructura de costos	31
Tabla 12 Estimaciones.....	31
Tabla 13 Balance general proyectado.....	32
Tabla 14 Margen de contribución.....	33
Tabla 15 Punto de equilibrio	33
Tabla 16 Flujo de caja proyectado Año 1	34
Tabla 17 Flujo de caja proyectado Año 2	35
Tabla 18 Flujo de caja proyectado Año 3	36
Tabla 19 Flujo de caja proyectado Año 4.....	37
Tabla 20 Flujo de caja proyectado Año 5	38
Tabla 21 Balance general proyectado.....	41
Tabla 22 Balance general proyectado.....	42
Tabla 23 Indicadores de mercado.....	44
Tabla 24 Indicadores de Inversión	45
Tabla 25 Estructura de costos (Costo Fijo)	47
Tabla 26 Estructura de costos (Gasto Fijo)	47
Tabla 27 Estructura de costos (Costo Variable).....	47
Tabla 28 Estructura de costos (Gasto Variable).....	47
Tabla 29 Estructura de costos (Inversiones).....	47
Tabla 30 Estimaciones.....	47
Tabla 31 Balance general proyectado.....	49

Tabla 32 Margen de contribución.....	50
Tabla 33 Punto de equilibrio	50
Tabla 34 Flujo de caja proyectado Año 1	51
Tabla 35 Flujo de caja proyectado 2.....	52
Tabla 36 Flujo de caja proyectado Año 3	53
Tabla 37 Flujo de caja proyectado Año 4.....	54
Tabla 38 Flujo de caja proyectado Año 5	55
Tabla 39 Estado de Resultados proyectado	58
Tabla 40 Balance general proyectado.....	59
Tabla 41 Estructura de costos.....	65
Tabla 42 Estimaciones.....	65
Tabla 43 Estructura de costos.....	66
Tabla 44 Punto de equilibrio	67
Tabla 45 Flujo de caja proyectado Año 1	68
Tabla 46 Flujo de caja proyectado Año 2.....	69
Tabla 47 Flujo de caja proyectado Año 3	70
Tabla 48 Flujo de caja proyectado Año 4.....	71
Tabla 49 Flujo de caja proyectado Año 5	72
Tabla 50 Balance general proyectado.....	74
Tabla 51 Balance general proyectado.....	75
Tabla 52 Indicadores de mercado.....	76

Resumen

El presente trabajo de grado surge como una continuidad de los hallazgos obtenidos en PADE 1, donde se realizó un análisis del sector de bebidas alcohólicas en Colombia. Dicho estudio permitió identificar tendencias clave, oportunidades de negocio y desafíos en la industria, abordando aspectos como la competencia, la estructura de costos y la viabilidad financiera. A partir de estos conocimientos, PADE 2 se enfoca en la generación de modelos de negocio innovadores dentro del mismo sector, alineados con las oportunidades detectadas.

En la fase inicial del trabajo, se analizaron cinco ideas de negocio con base en los siguientes criterios: identificación de competidores, estructura de costos, balance inicial, margen de contribución y punto de equilibrio. Posteriormente, se seleccionaron tres ideas con mayor viabilidad, las cuales fueron sometidas a un análisis más profundo, incluyendo proyecciones de flujo de caja, estado de resultados y balance general. Además, se calcularon indicadores contables y de inversión para evaluar la rentabilidad y sostenibilidad de cada modelo de negocio.

El estudio identificó oportunidades de diferenciación dentro del sector, como la creación de kits DIY, cócteles embotellados y máquinas expendedoras, los cuales responden a tendencias de personalización y conveniencia. Asimismo, se destacó la importancia de estrategias de distribución innovadoras, alineadas con las necesidades del consumidor moderno. Finalmente, el análisis de competidores permitió identificar fortalezas y debilidades de marcas reconocidas como Bacardí, Smirnoff y Jack Daniel's, proporcionando una base sólida para la formulación de estrategias competitivas en el mercado colombiano.

En conclusión, este trabajo de grado contribuye a la comprensión del sector de bebidas alcohólicas en Colombia y a la identificación de oportunidades de negocio viables, considerando

factores estratégicos, financieros y operativos que garantizan la sostenibilidad de los modelos propuestos.

Palabras Claves

Análisis competitivo, diferenciación, modelos de negocio, rentabilidad, sector de bebidas alcohólicas, sostenibilidad, estrategias de distribución, viabilidad financiera.

Abstract

This undergraduate thesis builds upon the findings of PADE 1, which analyzed the alcoholic beverages sector in Colombia. That initial study identified key trends, business opportunities, and industry challenges, including competition, cost structure, and financial viability. Based on these insights, PADE 2 focuses on developing innovative business models within the same sector, aligned with the identified opportunities.

In the first phase, five business ideas were evaluated using criteria such as competitor analysis, cost structure, initial balance, contribution margin, and break-even point. Three of the most viable ideas were then selected for in-depth analysis, including cash flow projections, income statements, and balance sheets. Additionally, accounting and investment indicators were calculated to assess the profitability and sustainability of each business model.

The study revealed differentiation opportunities in the sector, such as DIY kits, bottled cocktails, and vending machines—responding to personalization and convenience trends. It also emphasized the importance of innovative distribution strategies tailored to modern consumer needs. Competitive analysis of brands like Bacardí, Smirnoff, and Jack Daniel’s highlighted strengths and weaknesses, providing a solid foundation for formulating competitive strategies in the Colombian market.

In conclusion, this thesis contributes to a deeper understanding of Colombia’s alcoholic beverage sector and the identification of viable business opportunities by addressing strategic, financial, and operational factors that ensure the sustainability of the proposed models.

Key Words

Alcoholic beverages sector, business models, competitive analysis, differentiation, distribution strategies, financial viability, profitability, sustainability.

1. Introducción

1.1 Contexto y antecedentes

El sector de bebidas alcohólicas ha experimentado una evolución significativa en los últimos años, impulsado por tendencias de consumo que priorizan la experiencia, la personalización y la accesibilidad. En este contexto, las oportunidades de negocio dentro de la industria han ido más allá de la simple comercialización de licores, incorporando modelos innovadores que integran tecnología, conveniencia y experiencias diferenciadas.

A nivel global, la diversificación en la oferta de bebidas alcohólicas ha sido clave para captar distintos segmentos de mercado. En Colombia, en particular, el mercado se encuentra en constante crecimiento, con una demanda creciente por productos que combinen calidad, precio accesible y una propuesta de valor atractiva.

Este estudio se centra en la identificación y desarrollo de ideas de negocio innovadoras en el sector de bebidas alcohólicas, considerando factores clave como la estructura de costos, el margen de contribución y el punto de equilibrio para garantizar su viabilidad y sostenibilidad.

1.2 Relación entre PADE 1 y PADE 2

Este análisis se desarrolla como una continuación del PADE 1, en el cual se exploraron diversas ideas de negocio relacionadas con la comercialización y distribución de bebidas

alcohólicas. En la primera fase, se realizó un análisis preliminar del mercado y se identificaron tendencias clave que podrían traducirse en oportunidades de negocio.

En el PADE 2, el enfoque se amplía para profundizar en la viabilidad de cinco ideas de negocio previamente seleccionadas. A través de un análisis financiero detallado, un estudio del mercado y la evaluación de estrategias competitivas, se busca determinar cuáles de estas ideas tienen mayor potencial para convertirse en proyectos sostenibles y rentables.

1.3 Objetivos del estudio

Este estudio tiene como objetivo principal evaluar y desarrollar modelos de negocio innovadores dentro del sector de bebidas alcohólicas, considerando tanto factores financieros como estratégicos. Para ello, se establecen los siguientes objetivos específicos:

- **Analizar la viabilidad financiera** de las cinco ideas de negocio seleccionadas, a partir de la identificación de costos, ingresos esperados y proyecciones de rentabilidad.
- **Identificar oportunidades y desafíos** en el mercado de bebidas alcohólicas, con base en el análisis de la competencia y las tendencias de consumo.
- **Determinar el punto de equilibrio** y los indicadores clave de cada propuesta, asegurando la sostenibilidad a mediano y largo plazo.
- **Seleccionar las ideas con mayor potencial** para su desarrollo e implementación, considerando criterios financieros, estratégicos y operativos.

Con este análisis, se espera proporcionar una base sólida para la toma de decisiones, facilitando la estructuración de modelos de negocio innovadores y competitivos dentro de la industria.

2. Planteamiento Del Proyecto

El análisis de las ideas de negocio es un paso fundamental en la estructuración de un modelo viable dentro del sector de bebidas alcohólicas en Colombia. A partir de la información recopilada en **PADE 1**, se identificaron cinco oportunidades de negocio con potencial en el mercado. En esta sección, se plantearán los criterios sobre los cuales se evaluará cada idea con base en factores clave como la competencia, la estructura de costos, el margen de contribución, el punto de equilibrio y su viabilidad en el mercado.

2.1 Primera etapa de selección

Se evaluarán las cinco ideas de negocio y se seleccionarán las tres que presentan mayores posibilidades de éxito en el mercado. Esta selección se basa en criterios como rentabilidad, innovación, viabilidad financiera y oportunidades de diferenciación dentro del sector.

2.1.1 Evaluación de la Competencia

Cada idea de negocio debe posicionarse en un mercado altamente competitivo. En este apartado se analizan los principales competidores para cada una de las cinco propuestas, sus

fortalezas y debilidades, así como el espacio disponible en el sector para la diferenciación y entrada al mercado.

2.1.2 Estructura de Costos

Se realiza una descripción detallada de la estructura de costos de cada idea de negocio, incluyendo costos fijos, variables y de inversión inicial. Este análisis permitirá entender la rentabilidad y sostenibilidad de cada proyecto en el mediano y largo plazo.

2.1.3 Balance Inicial

Se plantea la proyección del balance inicial de cada idea, detallando sus fuentes de financiación y los recursos necesarios para su puesta en marcha. Se consideran aspectos como inversión en infraestructura, insumos, personal y tecnología.

2.1.4 Margen de Contribución

Con base en la estructura de costos, se calcula el margen de contribución de cada propuesta. Este indicador permitirá identificar la rentabilidad por unidad vendida y su impacto en la sostenibilidad financiera del negocio.

2.1.5 Punto de Equilibrio y Viabilidad

Se determina el punto de equilibrio de cada idea de negocio con el fin de identificar el volumen de ventas necesario para cubrir los costos operativos. A partir de este cálculo, se realiza un análisis de viabilidad, considerando factores como demanda esperada.

2.2 Segunda etapa de selección

Se evaluarán tres ideas de negocio, de las cuales se seleccionarán una con el mayor potencial de éxito en el mercado. La selección se realizará con base en criterios como proyecciones de flujo de caja, indicadores de mercado y el desempeño en el balance general y el estado de resultados.

2.2.1 Indicadores de Mercado

Se analizan indicadores como market share estimado, ingresos proyectados, liquidez, eficiencia operativa y rentabilidad, con el fin de evaluar el posicionamiento, la capacidad financiera y el desempeño esperado de cada idea de negocio en el mercado de bebidas alcohólicas.

2.2.2 Flujo de Caja Proyectado

Se proyecta el flujo de caja para cada idea de negocio con el fin de estimar los ingresos y egresos futuros, permitiendo analizar la liquidez operativa y la capacidad de cubrir obligaciones financieras en distintos escenarios. Este análisis permite identificar posibles periodos de déficit o superávit de efectivo, facilitando la toma de decisiones respecto a inversiones, financiamiento y sostenibilidad del negocio en el tiempo.

2.2.3 Balance General Proyectado

Se elabora un balance general proyectado para cada propuesta, con el propósito de visualizar la estructura financiera esperada en términos de activos, pasivos y patrimonio. Esta proyección permite evaluar la solvencia de cada modelo de negocio, así como su capacidad para mantener el equilibrio contable en diferentes etapas del crecimiento empresarial, lo que aporta una visión integral del estado financiero futuro.

2.3 Criterios finales

Aquellas ideas que presenten el mayor potencial de éxito en el mercado se les realizará el análisis final de criterios financieros como la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el Valor Presente Neto (VPN), que permiten medir la rentabilidad esperada y la generación de valor. Para dar una visibilidad final y soporte de cuál será la idea con mayor potencial en su ejecución.

2.3.1 TIR Proyectada

Se determina la Tasa Interna de Retorno para cada modelo de negocio, con el objetivo de medir su rentabilidad esperada. Esta tasa representa el rendimiento promedio anual de la inversión y se compara con el costo de oportunidad del capital. Una TIR superior a la tasa de descuento sugiere que el proyecto es financieramente atractivo y competitivo frente a otras alternativas de inversión.

2.3.2 Valor Presente Neto

Se calcula el Valor Presente Neto de cada propuesta con el fin de estimar el valor actual de los flujos de caja futuros descontados a una tasa adecuada. Este indicador permite determinar si el negocio generará valor económico en el tiempo, facilitando la toma de decisiones sobre su viabilidad financiera. Un VPN positivo indica que la inversión proyectada es rentable bajo las condiciones evaluadas.

3. Desarrollo Y Análisis Del Proyecto

En esta sección se desarrolla a profundidad cada una de las tres ideas de negocio seleccionadas a partir del análisis inicial. Se detallan sus aspectos financieros, operativos y estratégicos, asegurando una evaluación integral de su viabilidad y sostenibilidad en el mercado colombiano de bebidas alcohólicas.

3.1 Idea de Negocio 1: Embotelladora Artesanal

Se propone la creación de una empresa especializada en la producción y embotellado de bebidas alcohólicas artesanales, como licores infusionados, aguardientes naturales, vinos frutales y cócteles preparados. La propuesta se basa en un modelo de negocio enfocado en la calidad, autenticidad y diferenciación, respondiendo a la creciente demanda de productos exclusivos y con valor artesanal en el mercado colombiano.

3.1.1 Análisis Criterios

A continuación, se realizarán los cálculos y análisis financieros correspondientes con el fin de evaluar la viabilidad de la idea seleccionada y llegar a una conclusión fundamentada sobre su potencial de implementación en el mercado.

- **Evaluaciones competidores:** Estudio de competidores directos e indirectos describiendo sus fortalezas y debilidades.

En Colombia, los competidores de la **Embotelladora Artesanal de Cócteles** incluyen marcas como La **Juanita** y **Margarita S.L.** que ofrecen cócteles artesanales en botella, con un enfoque en ingredientes de alta calidad y sabores exclusivos. Estas marcas están posicionadas en el segmento premium, ofreciendo una experiencia diferenciada, pero a un precio relativamente alto.

Estructura de costos:

Tabla 1

Estructura de costos

COSTO FIJO		GASTO FIJO	
Rubro	Valor	Rubro	Valor
Alquiler de bodega o planta	\$ 3.000.000	Publicidad continua (digital y medios)	\$ 4.000.000
Servicios públicos (energía, agua, gas)	\$ 1.800.000	Hosting y e-commerce	\$ 1.500.000
Sueldos de personal fijo	\$ 7.000.000	Servicios generales (teléfono, internet)	\$ 800.000
Mantenimiento de equipos	\$ 800.000	Asesoría contable y legal	\$ 1.700.000
Software de control y contabilidad	\$ 4.000.000		
Amortización de crédito (48 meses)	\$ 2.457.062		
Total:	\$ 19.057.062	Total:	\$ 8.000.000

COSTO VARIABLE		GASTO VARIABLE	
Rubro	Valor	Rubro	Valor
Alcohol base (destilado, fermentado)	\$ 6.667	Costos de envío (e-commerce)	\$ 1.200
Frutas, especias, hierbas	\$ 1.333	Publicidad por campaña o evento	\$ 1.467
Botellas de vidrio + tapa	\$ 1.000		
Etiquetas y diseño impreso	\$ 1.067		
Packaging secundario	\$ 1.333		
Azúcar, levadura, otros insumos	\$ 2.333		
Costo Variable Total x und:	\$ 13.733	Gasto Variable Total x und:	\$ 2.667
Costo Variable Total:	\$ 20.599.500	Gasto Variable Total:	\$ 4.000.000

INVERSIONES	
Rubro	Valor
Alambique, fermentadores, tanques inox	\$ 40.000.000
Embotelladora manual o semiautomática	\$ 20.000.000
Mobiliario y adecuación de oficina y almacén	\$ 10.000.000
Computadores, impresoras, y dispositivos de pago	\$ 7.500.000
Registro Mercantil	\$ 1.500.000
Registro Sanitario	\$ 1.200.000
Facturación Electrónica	\$ 500.000
Total:	\$ 80.700.000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2*Estimaciones*

ESTIMACIONES					
Clasificación	Subclasificación	Concepto	Valor unitario	Cantidad	Valor total
Costo	Variable	Alcohol base (destilado, fermentado)	\$6.667	1.500	\$ 10.000.500
Costo	Variable	Frutas, especias, hierbas	\$1.333	1.500	\$ 1.999.500
Costo	Variable	Botellas de vidrio + tapa	\$1.000	1.500	\$ 1.500.000
Costo	Variable	Etiquetas y diseño impreso	\$1.067	1.500	\$ 1.600.500
Costo	Variable	Packaging secundario	\$1.333	1.500	\$ 1.999.500
Costo	Variable	Azúcar, levadura, otros insumos	\$2.333	1.500	\$ 3.499.500
Costo	Fijo	Alquiler de bodega o planta	\$ 3.000.000	1	\$ 3.000.000
Costo	Fijo	Servicios públicos (energía, agua, gas)	\$ 1.800.000	1	\$ 1.800.000
Costo	Fijo	Sueldos de personal fijo	\$ 7.000.000	1	\$ 7.000.000
Costo	Fijo	Mantenimiento de equipos	\$ 800.000	1	\$ 800.000
Costo	Fijo	Software de control y contabilidad	\$ 4.000.000	1	\$ 4.000.000
Costo	Fijo	Amortización de crédito (48 meses)	\$ 2.457.062	48	\$ 117.938.976
Gasto	Fijo	Publicidad continua (digital y medios)	\$ 4.000.000	1	\$ 4.000.000
Gasto	Fijo	Hosting y e-commerce	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000
Gasto	Fijo	Servicios generales (teléfono, internet)	\$ 800.000	1	\$ 800.000
Gasto	Fijo	Asesoría contable y legal	\$ 1.700.000	1	\$ 1.700.000
Gasto	Variable	Costos de envío (e-commerce)	\$ 1.200	1500	\$ 1.800.000
Gasto	Variable	Publicidad por campaña o evento	\$ 1.467	1500	\$ 2.200.000

Fuente: Elaboración propia.

El proyecto contempla una inversión inicial distribuida en activos productivos, inventarios y gastos operativos clave. Se adquieren una máquina embotelladora artesanal por \$20.000.000, destinada a garantizar un proceso eficiente de producción y alambiques, tanques, etc. por valor de \$40.000.000. Además, se realiza una inversión en inventarios por \$20.600.000 para adquirir botellas, tapas, etiquetas e insumos esenciales. En cuanto a gastos de venta, se incluyen partidas para publicidad de lanzamiento (\$4.000.000), trámites legales como registro mercantil (\$1.500.000), sanitario (\$1.200.000) y facturación electrónica (\$500.000), fundamentales para el cumplimiento normativo. El capital inicial suscrito por los socios asciende a \$160.000.000, cubriendo el 60,3% de la totalidad de las inversiones requeridas. En las estimaciones de operación, se contemplan costos variables para insumos de producción y costos fijos como alquiler de bodega, mantenimiento de equipo, servicios públicos y amortización del crédito obtenido para la inversión a una tasa de 6,10%, a un plazo de 48 meses, sumando esfuerzos para asegurar la sostenibilidad

del negocio. Esta estructura financiera refleja una planeación integral orientada a la producción artesanal, el posicionamiento en el mercado y el cumplimiento de los requisitos regulatorios del sector de bebidas alcohólicas en Colombia.

- **Balance general proyectado:** Evaluación de activos, pasivos y patrimonio del negocio.

Tabla 3

Balance general proyectado

ACTIVO		PASIVO	
<i>Activo Corriente</i>	\$ 265,300,000	<i>Pasivo Corriente</i>	\$ 105,300,000
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 265,300,000	Créditos	\$ 105,300,000
Inventarios	\$ -		
		<i>Pasivo No corriente</i>	\$ -
		TOTAL PASIVO	\$ 105,300,000
<i>Activo No corriente</i>	\$ -	PATRIMONIO	
Propiedad planta y equipos	\$ -	Capital social	\$ 160,000,000
TOTAL ACTIVOS	\$ 265,300,000	TOTAL PATRIMONIO	\$ 160,000,000

Fuente: Elaboración propia.

El balance proyectado refleja una estructura financiera sólida con un total de activos de \$265.300.000, compuestos exclusivamente por activos corrientes, en especial efectivo, lo que evidencia una alta liquidez inicial. No se registran activos no corrientes ni inventarios en esta fase, lo que indica que aún no se ha ejecutado la compra de equipos ni la adquisición de insumos.

En cuanto al pasivo, la empresa contempla una deuda corriente de \$105.300.000, lo cual representa aproximadamente el 39,7% de la financiación total. El resto se cubre mediante un

capital social de \$160.000.000, lo que garantiza una buena base patrimonial y reduce la dependencia del endeudamiento externo.

Esta composición financiera indica una capacidad adecuada para afrontar obligaciones inmediatas, así como una estructura patrimonial que respalda la viabilidad del proyecto en su etapa inicial. No obstante, se recomienda avanzar en la ejecución de la inversión para trasladar parte del efectivo hacia activos productivos e inventarios necesarios para operar.

- **Margen de contribución:**

Tabla 4

Margen de contribución

Rubro	Valor
Precio unitario	\$ 24.366
Margen de contribución	\$ 10.633 44%

Fuente: Elaboración propia.

El análisis de costos revela que producir 1.500 unidades implica un gasto total de \$27.073.462, lo que equivale a un costo unitario de \$18.049 por producto. A partir de este valor, se establece un precio de venta unitario de \$24.366, lo que representa un margen de contribución de \$10.633 por unidad, equivalente al 44%. Además, se contempla un margen neto del 35%, lo que sugiere una rentabilidad razonable por unidad vendida.

Este esquema de fijación de precios indica una estructura comercial equilibrada, donde los costos están bien controlados y existe una rentabilidad positiva.

- **Punto de equilibrio:**

Tabla 5 *Punto de equilibrio**Punto de equilibrio*

Punto de equilibrio	2.545
	\$ 62.002.101

Fuente: Elaboración propia.

El punto de equilibrio del proyecto se establece en 2.545 unidades vendidas, lo que representa ingresos por \$62.002.101 . Esto indica que, a partir de este volumen de ventas, la empresa comenzaría a generar utilidades, ya que cubriría la totalidad de sus costos fijos y variables.

Este resultado evidencia un desafío importante, ya que la producción inicial estimada es de solo 1.500 unidades, este punto de equilibrio representa casi el 170% de la producción total esperada. Lo cual representa una alta vulnerabilidad financiera. Si no se alcanza este volumen de ventas la operación se traduciría en pérdidas.

- **Evaluación para la Selección de la Idea:**

Con base en el análisis del margen de contribución y el punto de equilibrio, se decidió no continuar con esta idea, ya que los resultados no cumplen con los parámetros de viabilidad establecidos para asegurar su rentabilidad y sostenibilidad

3.2 Idea de Negocio 2: Kit Do It Yourself

Esta idea de negocio propone el desarrollo y comercialización de kits premium de coctelería tipo DIY (Do It Yourself), diseñados para que los consumidores puedan preparar en casa cócteles artesanales con una experiencia completa y sofisticada. Cada kit incluirá los ingredientes necesarios —licores seleccionados, mezcladores, insumos frescos o deshidratados, y decoraciones— junto con fichas ilustradas o accesos digitales a instrucciones paso a paso.

3.2.1 Análisis Criterios

A continuación, se realizarán los cálculos y análisis financieros correspondientes con el fin de evaluar la viabilidad de la idea seleccionada y llegar a una conclusión fundamentada sobre su potencial de implementación en el mercado.

- **Evaluaciones competidores:** Estudio de competidores directos e indirectos describiendo sus fortalezas y debilidades.

En Colombia, los competidores de la idea de **Kit Do It Yourself Cócteles** incluyen marcas como **Casa Lök** y **Café San Alberto**, que ofrecen kits de bebidas premezcladas o ingredientes exclusivos para preparar cócteles en casa. Además, tiendas especializadas en productos gourmet y bebidas como **La Cava de la 56** ofrecen ingredientes premium y accesorios para cócteles, permitiendo una experiencia personalizada. Sin embargo, estos competidores generalmente se enfocan en ingredientes premium y en un público de alto poder adquisitivo, lo que limita su accesibilidad. La propuesta de un **kit DIY accesible, fácil de usar y con variedad de cócteles clásicos y modernos** tiene el potencial de atraer a un público más amplio, especialmente aquellos que buscan una experiencia divertida y económica de coctelería en casa.

- **Estructura de Costos:**

Tabla 6*Estructura de costos*

COSTO FIJO		GASTO FIJO	
Rubro	Valor	Rubro	Valor
Alquiler de bodega o planta	\$ 3.000.000	Marketing Digital	\$ 8.000.000
Servicios públicos (energía, agua, gas)	\$ 1.800.000	Hosting , CRM y e-commerce	\$ 1.500.000
Sueldos de personal fijo	\$ 8.000.000	Servicios generales (teléfono, internet)	\$ 800.000
Mantenimiento de equipos	\$ 800.000	Asesoría contable y legal	\$ 1.700.000
Total:	\$ 13.600.000	Total:	\$ 12.000.000

COSTO VARIABLE		GASTO VARIABLE	
Rubro	Valor	Rubro	Valor
Licores y Mixers	\$8.750,00	Envío local o nacional	\$900
Insumos Complementarios (Frutas, especias, etc.)	\$1.750,00	Gasto Variable Total x und:	\$900
Empaque (cajas y cintas)	\$3.333,00	Gasto Variable Total:	\$ 1.080.000
Etiquetas y diseño impreso	\$1.000,00		
Instrucciones (Fichas Impresas o digitales QR)	\$1.000,00		
Costo Variable Total x und:	\$15.833,00		
Costo Variable Total:	\$ 18.999.600		

INVERSIONES	
Rubro	Valor
Mobiliario y adecuación de oficina y almacén	\$ 6.300.000
Maquinaria	\$ 8.000.000
Software de control y contabilidad	\$ 20.000.000
Computadores, impresoras, y dispositivos de pago	\$ 5.800.000
Utensilios y herramientas de mixología para pruebas	\$ 130.000
Registro en Camara de Comercio	\$ 1.500.000
Registro Unico Tributario	\$ 500.000
Permisos Sanitarios y de Funcionamiento	\$ 2.000.000
Total:	\$ 40.230.000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 7*Estimaciones*

ESTIMACIONES						
Clasificación	Subclasificación	Concepto	Valor unitario	Cantidad	Valor total	
Costo	Fijo	Alquiler de bodega o planta	\$ 3.000.000	1	\$	3.000.000
Costo	Fijo	Servicios públicos (energía, agua, gas)	\$ 1.800.000	1	\$	1.800.000
Costo	Fijo	Sueldos de personal fijo	\$ 8.000.000	1	\$	8.000.000
Costo	Fijo	Mantenimiento de equipos	\$ 800.000	1	\$	800.000
Gasto	Fijo	Marketing Digital	\$ 8.000.000	1	\$	8.000.000
Gasto	Fijo	Hosting , CRM y e-commerce	\$ 1.500.000	1	\$	1.500.000
Gasto	Fijo	Servicios generales (teléfono, internet)	\$ 800.000	1	\$	800.000
Gasto	Fijo	Asesoría contable y legal	\$ 1.700.000	1	\$	1.700.000
Costo	Variable	Licores y Mixers	\$ 8.750	1200	\$	10.500.000
Costo	Variable	Insumos Complementarios (Frutas, especias, etc.)	\$ 1.750	1200	\$	2.100.000
Costo	Variable	Empaque (cajas y cintas)	\$ 3.333	1200	\$	3.999.600
Costo	Variable	Etiquetas y diseño impreso	\$ 1.000	1200	\$	1.200.000
Costo	Variable	Instrucciones (Fichas Impresas o digitales QR)	\$ 1.000	1200	\$	1.200.000
Gasto	Variable	Envío local o nacional	\$ 900	1200	\$	1.080.000

Fuente: Elaboración propia.

La idea contempla gastos múltiples como el de una bodega para guardar el inventario y un sistema de software y varios computadores para el modelo de negocio, también en comprar el inventario requerido para iniciar operaciones y el arriendo de este local o bodega con sus respectivos gastos como servicios públicos y además se destina también a pagar publicidad

- **Balance General Proyectado:** Evaluación de activos, pasivos y patrimonio del negocio

Tabla 8

Balance general proyectado

ACTIVO		PASIVO	
<i>Activo Corriente</i>	\$ 120.000.000	<i>Pasivo Corriente</i>	\$ -
Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 120.000.000	Bancos	\$ -
		<i>Pasivo No corriente</i>	\$ -
		TOTAL PASIVO	
<i>Activo No corriente</i>	\$ -	PATRIMONIO	
		Capital social	\$ 120.000.000
TOTAL ACTIVOS	\$ 120.000.000	TOTAL PATRIMONIO	\$ 120.000.000

Fuente: Elaboración propia.

- **Margen de Contribución:**

Tabla 9*Margen de contribución*

Rubro	Valor
Precio unitario	\$ 29.886
Margen de contribución	\$ 14.053 47%

Fuente: Elaboración propia.

El precio de venta de cada unidad se ha calculado en \$29.886, basándose en un costo unitario de \$21.347 y un margen neto del 40%. Esto genera un margen de contribución de \$14.053 por unidad, lo que representa un 47% del precio unitario.

- **Punto de Equilibrio:**

Tabla 10*Punto de equilibrio*

Punto de equilibrio	1.822
	\$ 54.442.195

Fuente: Elaboración propia.

El punto de equilibrio esta dado en 1.822 unidades lo cual se traduce a \$54,442,195 pesos que es el punto donde empezaría a generar utilidades la idea. Este punto de equilibrio plantea una

sería limitación para la idea ya que el punto de equilibrio es mucho mayor que la capacidad de producción proyectada que son 1200 unidades.

- **Evaluación para la Selección de la Idea:**

Con base en el análisis del margen de contribución y el punto de equilibrio, se decidió no continuar con esta idea, ya que los resultados no cumplen con los parámetros de viabilidad establecidos para asegurar su rentabilidad y sostenibilidad, debido a que la brecha entre la cantidad de unidades requeridas para alcanzar el punto de equilibrio y la capacidad de producción proyectada, refleja una vulnerabilidad financiera alta y por lo menos en su etapa inicial, un modelo poco sostenible.

Conclusiones Ideas de Negocio no seleccionadas

Con base en los análisis financieros realizados, tanto la **Embotelladora de Productos Artesanales** como el **Kit Do It Yourself** presentan limitaciones significativas en términos de viabilidad económica. En ambos casos, el alto punto de equilibrio en relación con la producción estimada representa un riesgo considerable para la sostenibilidad del negocio. Por esta razón, se concluye que ambas ideas no cumplen con los criterios mínimos de viabilidad establecidos, por lo cual no continuarán a la siguiente etapa del análisis. En consecuencia, las **otras tres ideas de negocio sí serán consideradas** para una evaluación más detallada en las fases posteriores del estudio.

3.3 Idea de Negocio 3: Cata de Cocteles

Esta iniciativa se enfoca en ofrecer **evaluaciones sinceras y objetivas de licores disponibles en el mercado colombiano**, con el objetivo de guiar a consumidores interesados en obtener la mejor relación calidad-precio al momento de comprar bebidas alcohólicas. La propuesta se diferencia de las típicas reseñas comerciales al priorizar la independencia, la transparencia y el criterio técnico, sin vínculos con marcas o intereses publicitarios.

3.3.1 Análisis Criterios

A continuación, se realizarán los cálculos y análisis financieros correspondientes con el fin de evaluar la viabilidad de la idea seleccionada y llegar a una conclusión fundamentada sobre su potencial de implementación en el mercado.

- **Evaluaciones competidores:** Estudio de competidores directos e indirectos describiendo sus fortalezas y debilidades.

En Colombia, los competidores de la **Cata de Cócteles** incluyen **bares especializados y restaurantes** que ofrecen experiencias de coctelería premium, como **El Cielo y La Juguetería**, que organizan eventos de cata y maridaje, enfocándose en un público de alto poder adquisitivo. Además, empresas de **mixología móvil** y eventos privados también ofrecen servicios de cata personalizada. Sin embargo, estas experiencias suelen ser costosas y limitadas a ciertos entornos.

- Estructura de costos:

Tabla 11

Estructura de costos

GASTO FIJO		COSTO VARIABLE	
Rubro	Valor	Rubro	Valor
Marketing	\$ 400.000	Inventario de Licores	\$ 2.100.000,00
Salario	\$ 6.300.000,00		
TOTAL	\$ 6.700.000	TOTAL	\$ 2.100.000

INVERSIONES		ESTIMACION SALARIOS	
Rubro	Valor	Rubro	Mensual
Registro sanitario	\$ 600.000	Salario	\$ 1.450.000,00
registro mercantil	\$ 2.000.000	Sub Transporte	\$ 200.000,00
facturacion electronica	\$ 250.000	Aportes Patronales	\$ 297.000,00
Muebles	\$ 9.000.000,00	Prestaciones	\$ 343.612,50
Prima de salon	\$ 40.000.000,00	Total	\$ 2.290.612,50
TOTAL	\$ 51.850.000		

COSTO FIJO	
Rubro	Valor
Agua	\$ 100.000,00
Luz	\$ 400.000,00
Total	\$ 500.000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12

Estimaciones

ESTIMACIONES						
Clasificación	Subclasificación	Concepto	Valor unitario	Cantidad	Valor total	
Gasto	Fijo	Bartender	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	
Gasto	Fijo	Meseros	\$ 1.200.000	4	\$ 4.800.000	
Gasto	Fijo	Publicidad	\$ 400.000	1	\$ 400.000	
Costo	Fijo	Inventario	\$ 70.000	30	\$ 2.100.000	
costo	fijo	Servicio luz	\$ 400.000,00	1	\$ 400.000	
costo	fijo	servicio agua	\$ 100.000,00	1	\$ 100.000	

Fuente: Elaboración propia.

El negocio contempla Gastos y costos en varias áreas, como en los servicios que habrá que pagar en los primeros meses de operaciones, se tendrá en cuentas marketing (Redes Sociales), también un Bartender que sería el encargado de preparar las bebidas a degustar y los meseros que atenderán a los clientes además de los gastos de las licencias legales para poder

operar con productos de consumo, también se harán inversiones como en compra de muebles como mesas o sillas y la adquisición del salón para realizar dichos eventos

El Aporte inicial de los socios de 120,000,000 millones de peso logra cubrir los costos iniciales de operaciones y que el proyecto pueda lograr despegar sin ningún problema hasta que de la rentabilidad esperada

- **Balance general proyectado:** Evaluación de activos, pasivos y patrimonio del negocio.

Tabla 13

Balance general proyectado

ACTIVO		PASIVO		
MOMENTO 1	<i>Activo Corriente</i>	\$ 120.000.000	<i>Pasivo Corriente</i>	\$ -
	Efectivo y equivalentes al efectivo	\$ 120.000.000	Prestamo bancario	\$ -
	Inventarios	\$ -	Cuentas por pagar proveedores	\$ -
			<i>Pasivo No corriente</i>	\$ -
				\$ -
	<i>Activo No corriente</i>	\$ -	TOTAL PASIVO	\$ -
	Propiedad planta y equipos	\$ -	PATRIMONIO	
			Capital social	\$ 120.000.000
	TOTAL ACTIVOS	\$ 120.000.000	TOTAL PATRIMONIO	\$ 120.000.000
			Total pasivo/patrimonio	\$ 120.000.000,00
			CHECK	

Fuente: Elaboración propia.

- **Margen de contribución:**

Tabla 14

Margen de contribución

Precio unitario	\$	269.750
Margen de contribución	\$	62.250 23%

Fuente: Elaboración propia.

El precio de venta de cada cupo se ha calculado en **\$269,750** lo que genera un margen de contribución de **\$62,250** lo que representa un **23%**, lo que representa que logra una rentabilidad adecuada para el negocio. Esta estructura de precios sugiere una estrategia comercial bien fundamentada que permite cubrir los costos y obtener utilidad.

- **Punto de equilibrio:**

Tabla 15

Punto de equilibrio

Punto de equilibrio	\$	3.140.000	50
---------------------	----	-----------	----

Fuente: Elaboración propia.

El punto de equilibrio está dado en 50 cupos mensuales que se representa en **\$3,140,000** que es el punto donde se empezaría a ver algo de ganancia en el negocio, aunque sigue siendo bajo para la inversión inicial, habría que empezar estrategias de marketing y alianzas con proveedores grandes como Dislicores que suelen ofrecer este tipo de reuniones a sus clientes.

• Flujo de caja proyectado:

Tabla 16

Flujo de caja proyectado Año 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Año 1
FLUJO DE TESORERIA													
Cupos vendidos													330
VENTAS		\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500
- Descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Cartera Mes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Cartera recuperada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos		\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500	\$ 8.092.500
Materiales													
- Inventario Inicial	\$ -	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000
+ Compras Mes	\$ 6.300.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
- Inventario Final	\$ -	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000
Mano de obra (incluyendo prestaciones)		\$ 4.329.258	\$ 4.329.258	\$ 4.329.258	\$ 4.329.258	\$ 4.329.258	\$ 4.329.258	\$ 4.329.258	\$ 4.329.258	\$ 4.329.258	\$ 4.329.258	\$ 4.329.258	\$ 4.329.258
Costos indirectos de fabricación		\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000
- Agua	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000
- Luz	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000
Gastos Administrativos y Operacionales		\$ 3.850.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000
- Redes Sociales	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000	\$ 400.000
- Seguros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Mobiliario, derechos y licencias	\$ 70.850.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos Operativos		\$ 81.000.000	\$ 6.429.258	\$ 6.429.258	\$ 6.429.258	\$ 6.429.258	\$ 6.429.258	\$ 6.429.258	\$ 6.429.258	\$ 6.429.258	\$ 6.429.258	\$ 6.429.258	\$ 6.429.258
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO		\$ 81.000.000	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242
- Gastos No Operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Ad. Filios Depreciables	\$ 70.850.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Pago de Imp de Reten Vigencia Anterior	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Pago de dividendo a socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gasto no Operacional		\$ 70.850.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERACIONAL		\$ 10.150.000	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242
- Aportes socios	\$ 120.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Reditos obtenidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos financieros		\$ 120.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Desinversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos inversiones financieras		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Comisiones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Gastos Financieros		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período		\$ 39.000.000	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242
Caja inicial		\$ -	\$ 39.000.000	\$ 40.663.242	\$ 42.326.485	\$ 43.989.727	\$ 45.652.970	\$ 47.316.212	\$ 48.979.454	\$ 50.642.697	\$ 52.305.939	\$ 53.969.181	\$ 55.632.424
Caja neta acumulada		\$ 39.000.000	\$ 40.663.242	\$ 42.326.485	\$ 43.989.727	\$ 45.652.970	\$ 47.316.212	\$ 48.979.454	\$ 50.642.697	\$ 52.305.939	\$ 53.969.181	\$ 55.632.424	\$ 57.295.666
- Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total impuestos		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período después de impuestos		\$ 39.000.000	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242	\$ 1.663.242
Caja inicial		\$ -	\$ 39.000.000	\$ 40.663.242	\$ 42.326.485	\$ 43.989.727	\$ 45.652.970	\$ 47.316.212	\$ 48.979.454	\$ 50.642.697	\$ 52.305.939	\$ 53.969.181	\$ 55.632.424
Caja neta acumulada después de impuestos		\$ 39.000.000	\$ 40.663.242	\$ 42.326.485	\$ 43.989.727	\$ 45.652.970	\$ 47.316.212	\$ 48.979.454	\$ 50.642.697	\$ 52.305.939	\$ 53.969.181	\$ 55.632.424	\$ 57.295.666

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 17

Flujo de caja proyectado Año 2

	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	Año 2
	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	2
FLUJO DE TESORERIA													
Cupos vendidos													\$ 468
VENTAS	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 126.243.000
-Descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-Cartera Mes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-Cartera recuperada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 10.520.250	\$ 126.243.000
Materiales													
-Inventario Inicial	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ -
+Compra Mes	\$ 1.716.000	\$ 1.716.000	\$ 1.716.000	\$ 1.716.000	\$ 1.716.000	\$ 1.716.000	\$ 1.716.000	\$ 1.716.000	\$ 1.716.000	\$ 1.716.000	\$ 1.716.000	\$ 1.716.000	\$ 20.592.000
-Inventario Final	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ -
Mano de obra (incluyendo prestaciones)	\$ 4.545.721	\$ 4.545.721	\$ 4.545.721	\$ 4.545.721	\$ 4.545.721	\$ 4.545.721	\$ 4.545.721	\$ 4.545.721	\$ 4.545.721	\$ 4.545.721	\$ 4.545.721	\$ 4.545.721	\$ 54.548.646
Costos indirectos de fabricación	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 550.000	\$ 6.600.000
Aguas	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 1.320.000
Luz	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 5.280.000
Gastos Administrativos y Operacionales	\$ 3.890.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 8.730.000
Redes Sociales	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 440.000	\$ 3.708.000
Legales	\$ 3.450.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mobiliario, derechos y licencias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos Operativos	\$ 10.701.721	\$ 7.251.721	\$ 7.251.721	\$ 7.251.721	\$ 7.251.721	\$ 7.251.721	\$ 7.251.721	\$ 7.251.721	\$ 7.251.721	\$ 7.251.721	\$ 7.251.721	\$ 7.251.721	\$ -
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	\$ 181.471	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ -
Egresos No Operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Act. Fijos Depreciables	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Paqo de Imp. de Renta Vigencia Anterior	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Paqo de dividendo a socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egreso no Operacional	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERACIONAL	\$ 181.471	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ -
Aportes socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Creditos obtenidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Desinversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comisiones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período	\$ 181.471	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529
Caja inicial	\$ 57.295.666	\$ 57.114.196	\$ 60.382.725	\$ 63.651.255	\$ 66.919.784	\$ 70.188.314	\$ 73.456.843	\$ 76.725.373	\$ 79.993.902	\$ 83.262.432	\$ 86.530.961	\$ 89.799.491	\$ 93.068.020
Caja neto acumulado	\$ 57.114.196	\$ 60.382.725	\$ 63.651.255	\$ 66.919.784	\$ 70.188.314	\$ 73.456.843	\$ 76.725.373	\$ 79.993.902	\$ 83.262.432	\$ 86.530.961	\$ 89.799.491	\$ 93.068.020	\$ -
Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período despues de impuestos	\$ 181.471	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529	\$ 3.268.529
Caja inicial	\$ 57.295.666	\$ 57.114.196	\$ 60.382.725	\$ 63.651.255	\$ 66.919.784	\$ 70.188.314	\$ 73.456.843	\$ 76.725.373	\$ 79.993.902	\$ 83.262.432	\$ 86.530.961	\$ 89.799.491	\$ 93.068.020
Caja neto acumulado despues de impuestos	\$ 57.114.196	\$ 60.382.725	\$ 63.651.255	\$ 66.919.784	\$ 70.188.314	\$ 73.456.843	\$ 76.725.373	\$ 79.993.902	\$ 83.262.432	\$ 86.530.961	\$ 89.799.491	\$ 93.068.020	\$ -

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 18

Flujo de caja proyectado Año 3

															Año 3
FLUJO DE TESORERIA	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	51	608	
Cupos vendidos	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51	51		
VENTAS	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 164.115.900	
-Descontos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
-Cartera Mes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
-Cartera recuperada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total Ingresos	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 13.676.325	\$ 164.115.900	
Materiales															
-Inventario Inicial	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ -	
-Compras Mes	\$ 2.230.800	\$ 2.230.800	\$ 2.230.800	\$ 2.230.800	\$ 2.230.800	\$ 2.230.800	\$ 2.230.800	\$ 2.230.800	\$ 2.230.800	\$ 2.230.800	\$ 2.230.800	\$ 2.230.800	\$ 2.230.800	\$ 26.769.600	
-Inventario Final	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ -	
Mano de obra (incluyendo prestaciones)	\$ 4.773.007	\$ 4.773.007	\$ 4.773.007	\$ 4.773.007	\$ 4.773.007	\$ 4.773.007	\$ 4.773.007	\$ 4.773.007	\$ 4.773.007	\$ 4.773.007	\$ 4.773.007	\$ 4.773.007	\$ 4.773.007	\$ 57.276.078	
Costos indirectos de fabricación	\$ 605.000	\$ 605.000	\$ 605.000	\$ 605.000	\$ 605.000	\$ 605.000	\$ 605.000	\$ 605.000	\$ 605.000	\$ 605.000	\$ 605.000	\$ 605.000	\$ 605.000	\$ 7.260.000	
Aguas	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 1.210.000	
Luz	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 5.050.000	
Gastos Administrativos y Operacionales	\$ 3.934.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 3.258.000	
Redes Sociales	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ 484.000	\$ -	
Legales	\$ 3.450.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.450.000	
Mobiliario, derechos y licencias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total Egresos Operativos	\$ 11.542.807	\$ 8.092.807	\$ 8.092.807	\$ 8.092.807	\$ 8.092.807	\$ 8.092.807	\$ 8.092.807	\$ 8.092.807	\$ 8.092.807	\$ 8.092.807	\$ 8.092.807	\$ 8.092.807	\$ 8.092.807	\$ -	
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	\$ 2.133.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	
Egresos No Operacionales:	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Act. Fijos Depreciables	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Pago de Imp. de Renta Vigencia Anterior	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Pago de dividendo a socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total Egreso no Operacional	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERACIONAL	\$ 2.133.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	
Aportes socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Creditos obtenidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Subtotal ingresos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Desinversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Subtotal ingresos Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Comisiones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total Egresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Caja del período	\$ 2.133.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	
Caja inicial	\$ 33.068.020	\$ 35.201.539	\$ 35.201.539	\$ 100.785.057	\$ 105.604.140	\$ 111.187.659	\$ 116.771.177	\$ 122.354.696	\$ 127.938.214	\$ 133.521.733	\$ 139.105.251	\$ 144.688.770	\$ 150.272.289	\$ 155.855.807	
Caja año acumulado	\$ 35.201.539	\$ 100.785.057	\$ 100.785.057	\$ 105.604.140	\$ 111.187.659	\$ 116.771.177	\$ 122.354.696	\$ 127.938.214	\$ 133.521.733	\$ 139.105.251	\$ 144.688.770	\$ 150.272.289	\$ 155.855.807	\$ 161.445.325	
Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.081.002	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.081.002	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Caja del período después de impuestos	\$ 2.133.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 502.517	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	\$ 5.583.518	
Caja inicial	\$ 83.739.491	\$ 31.933.009	\$ 37.516.527	\$ 103.100.046	\$ 102.537.529	\$ 108.181.048	\$ 113.764.566	\$ 119.348.085	\$ 124.931.603	\$ 130.515.122	\$ 136.098.640	\$ 141.682.159	\$ 147.265.677	\$ 152.849.195	
Caja año acumulado después de impuestos	\$ 31.933.009	\$ 37.516.527	\$ 103.100.046	\$ 102.537.529	\$ 108.181.048	\$ 113.764.566	\$ 119.348.085	\$ 124.931.603	\$ 130.515.122	\$ 136.098.640	\$ 141.682.159	\$ 147.265.677	\$ 152.849.195	\$ 158.432.713	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 19

Flujo de caja proyectado Año 4

FLUJO DE TESORERIA	AÑO 4													
	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	4	
Cupos vendidos	66	66	66	66	66	66	66	66	66	66	66	66	66	791
VENTAS	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 213.350.670
- Descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
- Cartera Mes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
+ Cartera recuperada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Ingresos	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 17.779.223	\$ 213.350.670
Materiales														
- Inventario Inicial	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ -
+ Compras Mes	\$ 2.900.040	\$ 2.900.040	\$ 2.900.040	\$ 2.900.040	\$ 2.900.040	\$ 2.900.040	\$ 2.900.040	\$ 2.900.040	\$ 2.900.040	\$ 2.900.040	\$ 2.900.040	\$ 2.900.040	\$ 2.900.040	\$ 34.800.480
- Inventario Final	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ -
Mano de obra (incluyendo prestaciones)	\$ 5.000.293	\$ 5.000.293	\$ 5.000.293	\$ 5.000.293	\$ 5.000.293	\$ 5.000.293	\$ 5.000.293	\$ 5.000.293	\$ 5.000.293	\$ 5.000.293	\$ 5.000.293	\$ 5.000.293	\$ 5.000.293	\$ 60.003.511
Costos indirectos de fabricación														
Agua	\$ 133.100	\$ 133.100	\$ 133.100	\$ 133.100	\$ 133.100	\$ 133.100	\$ 133.100	\$ 133.100	\$ 133.100	\$ 133.100	\$ 133.100	\$ 133.100	\$ 133.100	\$ 7.386.000
Luz	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ -
Gastos Administrativos y Operacionales	\$ 3.532.400	\$ 3.532.400	\$ 3.532.400	\$ 3.532.400	\$ 3.532.400	\$ 3.532.400	\$ 3.532.400	\$ 3.532.400	\$ 3.532.400	\$ 3.532.400	\$ 3.532.400	\$ 3.532.400	\$ 3.532.400	\$ 3.388.800
Redes Sociales	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 532.400	\$ 6.388.800
Legales	\$ 3.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.000.000
Mobiliario, derechos y licencias	\$ 10.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos Operativos	\$ 12.038.233	\$ 9.038.233	\$ 9.038.233	\$ 9.038.233	\$ 9.038.233	\$ 9.038.233	\$ 9.038.233	\$ 9.038.233	\$ 9.038.233	\$ 9.038.233	\$ 9.038.233	\$ 9.038.233	\$ 9.038.233	\$ -
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	\$ 5.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ -
Egresos No Operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Act. Fijos Depreciables	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de Imp de Renta Vigencia Anterior	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pago de dividendos a socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egreso no Operacional	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERACIONAL	\$ 5.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ -
Aportes socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Creditos obtenidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Desinversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comisiones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período	\$ 5.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ -
Caja inicial	\$ 156.620.241	\$ 162.301.231	\$ 162.301.231	\$ 169.390.501	\$ 178.671.491	\$ 187.352.481	\$ 196.033.471	\$ 204.714.461	\$ 213.395.450	\$ 222.076.440	\$ 230.757.430	\$ 239.438.420	\$ 248.119.410	\$ 256.800.400
Caja neta acumulada	\$ 162.301.231	\$ 170.982.221	\$ 169.390.501	\$ 178.671.491	\$ 187.352.481	\$ 196.033.471	\$ 204.714.461	\$ 213.395.450	\$ 222.076.440	\$ 230.757.430	\$ 239.438.420	\$ 248.119.410	\$ 256.800.400	\$ -
Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7.899.701	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7.899.701	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período después de impuestos	\$ 5.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 781.289	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ 8.680.990	\$ -
Caja inicial	\$ 141.682.159	\$ 147.363.149	\$ 156.044.138	\$ 164.725.128	\$ 163.943.839	\$ 172.624.829	\$ 181.305.819	\$ 189.986.809	\$ 198.667.799	\$ 207.348.789	\$ 216.029.779	\$ 224.710.769	\$ 233.391.759	\$ 242.072.749
Caja neta acumulada después de impuestos	\$ 147.363.149	\$ 156.044.138	\$ 164.725.128	\$ 163.943.839	\$ 172.624.829	\$ 181.305.819	\$ 189.986.809	\$ 198.667.799	\$ 207.348.789	\$ 216.029.779	\$ 224.710.769	\$ 233.391.759	\$ 242.072.749	\$ 250.753.739

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 20

Flujo de caja proyectado Año 5

FLUJO DE TESORERIA														AÑO 5		
	49	50	51	52	53	54	55	56	57	58	59	60	60	\$	\$	
Cupos vendidos																1.028
VENIDAS																
Descuentos	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$	\$	277.355.871
Cartera Mes	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
+Cartera recuperada	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Total Ingresos	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$ 23.112.989	\$	\$	277.355.871
Materiales																
Inventario Inicial																
+Compras Mes	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$	\$	45.240.624
Inventario Final	\$ 3.770.052	\$ 3.770.052	\$ 3.770.052	\$ 3.770.052	\$ 3.770.052	\$ 3.770.052	\$ 3.770.052	\$ 3.770.052	\$ 3.770.052	\$ 3.770.052	\$ 3.770.052	\$ 3.770.052	\$ 3.770.052	\$	\$	-
Mano de obra (incluyendo prestaciones)	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$	\$	69.004.037
Costos indirectos de fabricación																
Agua	\$ 732.050	\$ 732.050	\$ 732.050	\$ 732.050	\$ 732.050	\$ 732.050	\$ 732.050	\$ 732.050	\$ 732.050	\$ 732.050	\$ 732.050	\$ 732.050	\$ 732.050	\$	\$	8.784.600
Luz	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$	\$	-
Gastos Administrativos y Operacionales	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$	\$	10.277.680
Redes Sociales	\$ 3.835.640	\$ 3.835.640	\$ 3.835.640	\$ 3.835.640	\$ 3.835.640	\$ 3.835.640	\$ 3.835.640	\$ 3.835.640	\$ 3.835.640	\$ 3.835.640	\$ 3.835.640	\$ 3.835.640	\$ 3.835.640	\$	\$	-
Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Mobiliario, derechos y licencias	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$ 585.640	\$	\$	7.027.680
Total Egresos Operativos	\$ 3.250.000	\$ 3.250.000	\$ 3.250.000	\$ 3.250.000	\$ 3.250.000	\$ 3.250.000	\$ 3.250.000	\$ 3.250.000	\$ 3.250.000	\$ 3.250.000	\$ 3.250.000	\$ 3.250.000	\$ 3.250.000	\$	\$	-
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	\$ 14.838.078	\$ 14.838.078	\$ 14.838.078	\$ 14.838.078	\$ 14.838.078	\$ 14.838.078	\$ 14.838.078	\$ 14.838.078	\$ 14.838.078	\$ 14.838.078	\$ 14.838.078	\$ 14.838.078	\$ 14.838.078	\$	\$	10.277.680
Egresos No Operacionales																
Act. Fijos Depreciables	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Pago de Imp de Renta Vigencia Anterior	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Pago de dividendo a socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Total Egreso no Operacional	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERACIONAL	\$ 9.024.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$	\$	12.274.911
Aportes socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Créditos obtenidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Subtotal ingresos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Desinversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Subtotal ingresos Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Comisiones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Total Egresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Caja del periodo																
Caja inicial	\$ 9.024.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$	\$	12.274.911
Caja neta acumulada	\$ 256.389.321	\$ 265.414.232	\$ 265.414.232	\$ 277.689.143	\$ 289.964.053	\$ 302.238.964	\$ 314.513.875	\$ 326.788.786	\$ 339.062.932	\$ 349.596.843	\$ 358.888.429	\$ 375.888.429	\$ 388.163.340	\$	\$	400.438.251
Impuestos	\$ 265.414.232	\$ 277.689.143	\$ 277.689.143	\$ 289.964.053	\$ 302.238.964	\$ 314.513.875	\$ 326.788.786	\$ 339.062.932	\$ 349.596.843	\$ 358.888.429	\$ 375.888.429	\$ 388.163.340	\$ 400.438.251	\$	\$	-
Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Total impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$	\$	-
Caja del periodo después de impuestos																
Caja inicial	\$ 9.024.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 1.104.742	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$ 12.274.911	\$	\$	12.274.911
Caja neta acumulada después de impuestos	\$ 224.710.769	\$ 233.735.680	\$ 246.010.591	\$ 258.285.501	\$ 257.180.759	\$ 269.455.670	\$ 281.730.581	\$ 294.005.492	\$ 306.280.403	\$ 318.555.313	\$ 330.830.224	\$ 343.105.135	\$ 355.380.224	\$	\$	350.830.224
	\$ 233.735.680	\$ 246.010.591	\$ 258.285.501	\$ 257.180.759	\$ 269.455.670	\$ 281.730.581	\$ 294.005.492	\$ 306.280.403	\$ 318.555.313	\$ 330.830.224	\$ 343.105.135	\$ 355.380.224	\$ 350.830.224	\$	\$	343.105.135

Fuente: Elaboración propia.

- **Análisis del flujo de caja:**

- **Año 1**

Se estima que el primer año de operaciones generará ventas constantes de 30 unidades al mes, generando ingresos mensuales de \$8,032,500. Los gastos operativos, que incluyen materiales, inversión final, gastos generales, servicios públicos, gastos administrativos, alquiler, redes sociales, honorarios legales y mobiliario, ascienden a \$6,429,258 al mes. Esto genera un flujo de caja operativo neto mensual de \$1,663,242. Además, la contribución inicial de los socios de \$120,000,000 se registra como ingreso no operativo, lo cual es crucial para garantizar la liquidez en esta fase inicial. Después de impuestos, el flujo de caja neto acumulado al final del año es de \$57,295,860, lo que refleja una sólida liquidez desde el inicio, aunque aún presenta un margen operativo relativamente bajo.

- **Año 2**

En el segundo año, las ventas aumentaron a 39 unidades al mes, lo que incrementó los ingresos mensuales a \$10,520,250. Los gastos operativos, con una estructura similar a la del año anterior, fueron de \$7,251,721 mensuales, lo que mejoró el flujo de caja operativo neto a \$3,268,529 mensuales.

Este año no se registraron ingresos ni gastos no operativos, lo que indica una mayor autonomía financiera. El flujo de caja neto acumulado después de impuestos fue de \$83,798,491. Esto refleja un desempeño financiero más sólido y estable, con una mayor capacidad para generar recursos propios.

- **Año 3**

El tercer año consolidó la tendencia positiva. Las ventas alcanzaron las 51 unidades mensuales y los ingresos fueron de \$13,676,325 mensuales. Los gastos operativos aumentaron a \$8,092,807, pero el aumento de los ingresos resultó en un flujo de caja operativo neto mensual de \$5,583,518.

Sin cambios en los ingresos ni gastos no operativos y después de pagar impuestos por \$5,080,102, el flujo de caja neto acumulado para el año fue de \$141,626,149. Este resultado indica un crecimiento sostenible impulsado por operaciones rentables y un margen operativo creciente.

- **Año 4**

En el año 4, las ventas aumentaron a 66 unidades mensuales, generando ingresos de \$17,792,225 mensuales. Los gastos operativos fueron de \$9,098,233 mensuales, lo que resultó en un flujo de caja operativo neto mensual de \$8,693,992.

La ausencia de ingresos y gastos no operativos se mantiene, y después de impuestos (\$7,839,701), el flujo de caja neto acumulado es de \$224,716,163. Esta cifra confirma una sólida posición de liquidez y una rentabilidad sostenible, lo que refleja operaciones cada vez más eficientes.

- **Año 5**

En el quinto año, la compañía alcanzó su mayor volumen de ventas histórico, con 86 unidades mensuales, generando ingresos mensuales de \$23,112,875. Los gastos

operativos fueron de \$10,958,078, lo que resultó en un flujo de caja neto operativo mensual de \$12,274,797.

Con pagos de impuestos de \$11,170,169 y sin cambios en los ingresos ni gastos no operativos, el flujo de caja neto acumulado al cierre del año alcanzó los \$343,181,155.

Este desarrollo indica una sólida madurez financiera con alta rentabilidad y una sólida capacidad de crecimiento sostenible sin necesidad de capital externo adicional.

- **Balance general proyectado:**

Tabla 21

Balance general proyectado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pérdidas y Ganancias					
Ventas	\$ 89.017.500	\$ 126.243.000	\$ 164.115.900,00	\$ 213.350.670,00	\$ 277.355.871,00
+Inventario inicial materia prima	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000,00	\$ 6.300.000,00	\$ 6.300.000,00
+Compras materia prima	\$ 13.200.000	\$ 20.592.000	\$ 26.769.600,00	\$ 34.800.480,00	\$ 45.240.624,00
-Inventario final de materia prima	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000	\$ 6.300.000,00	\$ 6.300.000,00	\$ 6.300.000,00
=Materiales directos consumidos	\$ 13.200.000	\$ 20.592.000	\$ 26.769.600	\$ 34.800.480,00	\$ 45.240.624,00
+Mano de obra directa	\$ 47.621.834	\$ 54.548.646	\$ 57.276.078,38	\$ 60.003.510,68	\$ 69.004.037,28
+Costos indirectos de fabricación	\$ 5.500.000	\$ 6.600.000	\$ 7.260.000,00	\$ 9.388.800,00	\$ 8.784.600,00
=Costo de productos fabricados	\$ 66.321.834	\$ 81.740.646	\$ 91.305.678,38	\$ 104.192.790,68	\$ 123.029.261,28
+Inventario inicial de productos					
-Inventario final de productos					
=Costo de productos terminados	\$ 66.321.834	\$ 81.740.646	\$ 91.305.678,38	\$ 104.192.790,68	\$ 123.029.261,28
+Inventario inicial de producto terminado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-Inventario final de producto terminado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costo de ventas	\$ 66.321.834	\$ 81.740.646	\$ 91.305.678,38	\$ 104.192.790,68	\$ 123.029.261,28
Utilidad Bruta	\$ 22.695.666	\$ 44.502.354	\$ 72.810.221,62	\$ 109.157.879,32	\$ 154.326.609,72
<i>Depreciación y Amortización</i>					
Gastos de administración y ventas	\$ 8.250.000	\$ 8.730.000	\$ 9.258.000,00	\$ 9.388.800,00	\$ 10.277.680,00
Utilidad Operacional	\$ 14.445.666	\$ 35.772.354	\$ 63.552.221,62	\$ 99.769.079,32	\$ 144.048.929,72
Gastos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 14.445.666	\$ 35.772.354	\$ 63.552.221,62	\$ 99.769.079,32	\$ 144.048.929,72
Impuestos (33%)	\$ 4.767.070	\$ 11.804.877	\$ 20.972.233	\$ 66.845.283,14	\$ 96.512.782,91
Utilidad Neta	\$ 9.678.596	\$ 23.967.477	\$ 42.579.988	\$ 32.923.796,17	\$ 47.536.146,81

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 22*Balance general proyectado*

Balance General										
Activo										
Caja y Bancos	\$	57.295.666	\$	93.068.020	\$	156.620.241	\$	256.389.320,99	\$	400.438.250,70
Cuentas por Cobrar	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Inversiones	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Inventario Final	\$	6.300.000	\$	6.300.000	\$	6.300.000	\$	6.300.000	\$	6.300.000
Total Activo Corriente	\$	63.595.666	\$	99.368.020	\$	162.920.241	\$	262.689.321	\$	406.738.251
Activos fijos	\$	70.850.000	\$	70.850.000	\$	70.850.000	\$	70.850.000	\$	70.850.000
Depreciación acumulada	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Activos fijos netos	\$	70.850.000	\$	70.850.000	\$	70.850.000	\$	70.850.000	\$	70.850.000
Total Activos	\$	134.445.666	\$	170.218.020	\$	233.770.241	\$	333.539.320,99	\$	477.588.250,70
Anticipos	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Obligaciones Bancarias	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Empleados	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Proveedores	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Provisión Impuestos	\$	4.767.070	\$	16.571.947	\$	37.544.179,75	\$	104.389.462,89	\$	200.902.245,80
Pasivos Corto Plazo	\$	4.767.070	\$	16.571.947	\$	37.544.179,75	\$	104.389.462,89	\$	200.902.245,80
Obligaciones Bancarias	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Provisión Impuestos	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Pasivos Largo Plazo	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Total pasivos	\$	4.767.070	\$	16.571.947	\$	37.544.179,75	\$	104.389.462,89	\$	200.902.245,80
Capital Suscrito y Pagado	\$	120.000.000	\$	120.000.000	\$	120.000.000,00	\$	120.000.000,00	\$	120.000.000,00
Perdida/Utilidad Acumulada	\$	9.678.596	\$	33.646.073	\$	76.226.061,92	\$	109.149.858,09	\$	156.686.004,90
Total Patrimonio	\$	129.678.596	\$	153.646.073	\$	196.226.061,92	\$	229.149.858,09	\$	276.686.004,90
Total Pasivo y Patrimonio	\$	134.445.666	\$	170.218.020	\$	233.770.242	\$	333.539.321	\$	477.588.251
Sumas iguales:	\$	-	\$	-	\$	0	\$	0	\$	0

Fuente: Elaboración propia.

El balance general proyectado para los cinco años muestra una evolución financiera positiva y sostenida. Los activos totales crecen significativamente, pasando de \$57.295.666 en el año 1 a \$400.438.250 en el año 5, impulsados principalmente por un aumento constante en la cuenta de Caja y Bancos, que refleja una sólida generación de efectivo. El activo corriente se incrementa de manera importante, mientras que el activo fijo neto disminuye progresivamente debido al efecto acumulado de la depreciación, sin aumentos en nuevas inversiones en activos fijos.

El patrimonio muestra un crecimiento constante, explicado por la acumulación de utilidades a lo largo del período. La utilidad acumulada crece desde \$9.678.596 en el año 1 hasta \$47.536.146 en el año 5, reflejando una operación rentable y eficiente. En conjunto, el balance proyecta una empresa con rentabilidad, lo que la posiciona financieramente de forma muy sólida hacia el futuro.

- **Evaluación para la Selección de la Idea:**

El proceso de selección de la idea se basó en un análisis exhaustivo de indicadores financieros y operativos clave, como los ingresos, el flujo de caja, el margen de contribución, el punto de equilibrio y diversas ratios de rentabilidad y apalancamiento. También se evaluaron la rotación de inventarios, el ciclo operativo y los márgenes de rentabilidad para asegurar que la idea seleccionada cumpliera con los estándares de viabilidad económica, capacidad de generación de valor y sostenibilidad a largo plazo. Además, se realizó una comparación con los competidores del mercado para valorar la competitividad y el posicionamiento de la idea frente a alternativas similares. Tras este análisis integral, se decidió no continuar con esta idea, ya que los resultados no garantizan el nivel de rentabilidad y estabilidad necesarios para su éxito en el mercado.

- **Indicadores de mercado:**

El análisis financiero del sector de bebidas alcohólicas revela que, aunque Cata de Cocteles tiene una participación de mercado muy baja, destaca por su alta rentabilidad, con márgenes brutos y retornos sobre activos y patrimonio muy superiores al promedio del sector. Esto sugiere una operación eficiente y posiblemente un enfoque en productos de alto valor agregado. Sin embargo, su estructura de endeudamiento presenta anomalías, como un endeudamiento negativo a largo

plazo, que podría reflejar una política financiera agresiva o inconsistencias contables. En contraste, las grandes empresas del sector tienen mayor participación y estabilidad, pero con márgenes más conservadores

Tabla 23

Indicadores de mercado

INDICADOR	DIAGEO	PERNOD RICARD	C. CERVECERA	PDC VINOS & LICORES	DISLICORES	SECTOR	Cata De Cocteles
INGRESOS	\$ 1.037.424	\$ 65	\$ 409.000	\$ 140.187	\$ 246.033	\$ 1.488.417	\$ 84.000
MARKET SHARE	0,697	0,044	0,0000027	0,094	0,165	100%	0,06
Razón Corriente	1,16	0,86	1,24	1,12	1,28	1,16	3,27
Prueba Ácida	0,52	0,86		0,57	1,11	0,64	85,62
Nivel Endeudamiento	75%	66%	77%	156%	78%	0,83	0,17
Endeudamiento C. Plazo	85%	99%	41%	98%	100%	0,89	5,79
Endeudamiento L. Plazo	15%	1%	59%	2%	0%	0,11	-4,79
Margen De Cobertura	2,07			4,56	0,59	1,97	
Apalancamiento Total	3,01	1,93	7,27	1,78	3,47	2,92	0,21
Apalancamiento C. Plazo	2,55	1,62	2,99	1,74	3,47	2,59	0,21
Apalancamiento L. Plazo	0,455	0	0	0,045	0	0,32	0,00
Rotación de Cartera	42			28	328	86,42	\$ -
Rotación de Inventario	106			37	151	102,37	21,176
Ciclo Operativo	156			65	215	150,44	21,17647
Rotación de Proveedores	63			59	70	61,06	\$ -
Ciclo Caja	93			6	145	89,38	21,17647
Margen Bruto	26%	48%	70%	13%	29%	0,26	67,21%
Margen Operacional	5%	-7%	0,70%	3%	4%	0,04	0,00
Margen EBITDA	5%			3%	5%	0,05	0,00
Margen Neto	2%	-13%	3%	1%	0%	0,01	21,69%
ROE	3,37%	7%	10%	5%	0,16%	0,03	10,86%
ROA	14%	20%	43%	15%	1%	0,12	13,04%

Fuente: Elaboración propia.

- **Indicadores de Inversión:**

Tabla 24*Indicadores de Inversión*

	Inversión Inicial	Utilidad Neta Año 1	Utilidad Neta Año 2	Utilidad Neta Año 3	Utilidad Neta Año 4	Utilidad Neta Año 5	
Valor Neto	\$ 51.850.000	\$ 9.678.596,30	\$ 23.967.477,13		42.579.988,49	\$ 32.923.796,17	\$ 47.536.146,81
Valor Presente	-\$ 51.850.000	\$ 8.272.304,53	\$ 17.508.566,83		26.585.691,10	\$ 17.569.785,42	\$ 21.681.766,70
PRI	\$ 51.850.000	\$ 43.577.695,47	\$ 26.069.128,64	-\$	516.562,46	-\$ 18.086.347,88	-\$ 39.768.114,58
Valor Presente Ingresos	\$ 91.618.114,58						
Valor Inversión Inicial	\$ 51.850.000						
Valor Presente Neto Utilidad	\$ 39.768.115						
Relación Costo/Beneficio	1,77						
TIR	19,83%						

Fuente: Elaboración propia.

El proyecto presenta una Tasa Interna de Retorno (TIR) del 19,83%, una Relación Costo/Beneficio de 1,77 y un Valor Presente Neto (VPN) de \$39.768.115, lo que indica una alta viabilidad financiera y una excelente rentabilidad desde el punto de vista del inversionista.

La inversión inicial de \$51.850.000 se recupera en menos de un año. El proyecto genera ingresos con valor presente de \$91.618.114 alcanzando un retorno neto muy significativo.

3.4 Idea de Negocio 4: Máquinas Exendedoras de Cocteles y Aperitivos

La idea de negocio consiste en un canal de venta innovador a través de **máquinas expendedoras de cócteles**, diseñadas para ubicarse en zonas de alta afluencia como centros comerciales, eventos, universidades o áreas turísticas. Estas máquinas automáticas preparan y sirven cócteles de forma rápida, higiénica y asequible, ofreciendo una alternativa moderna al consumo tradicional en bares. El concepto se enfoca en la **combinación de conveniencia**,

accesibilidad y experiencia de sabor, dirigido a un público joven y urbano que valora el consumo inmediato y económico sin sacrificar calidad. (Diageo,2020)

3.4.1 Análisis Financiero

A continuación, se realizarán los cálculos y análisis financieros correspondientes con el fin de evaluar la viabilidad de la idea seleccionada y llegar a una conclusión fundamentada sobre su potencial de implementación en el mercado.

- **Evaluaciones competidores:** Estudio de competidores directos e indirectos describiendo sus fortalezas y debilidades.

En Colombia, los principales competidores de las Máquinas Expendedoras de Cócteles y Aperitivos son marcas como Bacardí, Smirnoff y Casa Lök, que ofrecen cócteles en lata con fuerte reconocimiento y buena distribución, pero sin experiencia automatizada ni autoservicio. También compiten bares móviles y servicios de catering, que ofrecen cocteles personalizados, pero con altos costos y limitada disponibilidad. Finalmente, las máquinas de vending tradicionales no incluyen bebidas alcohólicas ni opciones preparadas, lo que deja espacio para una propuesta innovadora, práctica y accesible como esta. (Pernod Ricard, 2023)

- **Estructura de costos:**

Tabla 25 Estructura de costos (Costo Fijo)

COSTO FIJO	
Rubro	Valor
Servicio de luz	\$ 24.000
Salario	\$ 2.000.000

Total: \$ 2.024.000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 27 Estructura de costos (Costo Variable)

COSTO VARIABLE	
Rubro	Valor
Licor	\$ 5.000

Total: \$ 5.000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 26 Estructura de costos (Gasto Fijo)

GASTO FIJO	
Rubro	Valor
Publicidad	\$ 100.000
Arriendo	\$ 800.000

Total: \$ 900.000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 28 Estructura de costos (Gasto Variable)

GASTO VARIABLE	
Rubro	Valor

Total: \$ -

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 29 Estructura de costos (Inversiones)

INVERSIONES	
Rubro	Valor
Mixologiq Mixo Two	\$ 80.000.000
Registro Mercantil	\$ 1.500.000
Registro Sanitario	\$ 500.000
Facturacion Electronica	\$ 250.000
Total:	\$ 82.250.000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 30*Estimaciones*

ESTIMACIONES					
Clasificación	Subclasificación	Concepto	Valor unitario	Cantidad	Valor total
Costo	Variable	Inventario de Licores	\$ 5.000	1.200	\$ 6.000.000
Gasto	Fijo	Publicidad	\$ 100.000	1	\$ 100.000
Costo	Fijo	Servicio de luz	\$ 24.000	1	\$ 24.000
Gasto	Fijo	Arriendo	\$ 800.000	1	\$ 800.000
Costo	Fijo	Amortización inversión inicial	\$ 6.854.167	12	\$ 82.250.000

Fuente: Elaboración propia.

La estructura de costos presentada para la máquina expendedora de licores se divide en costos fijos, gastos fijos, costos variables, gastos variables e inversiones iniciales. Dentro de los costos fijos se incluyen el servicio de luz, con un valor mensual de \$24.000, y el salario, registrado en \$2.000.000, lo cual representa la mayor proporción de este apartado, destinado a un funcionario que cubrirá las funciones básicas de la operación como: llevar la contabilidad de manera cumplida, comprar las materias primas para que la maquina pueda operar según lo previsto, entre otras funciones (servicios más técnicos o especializados serán tercerizados conforme a la naturaleza de la necesidad)... En los gastos fijos, se contempla una partida de \$100.000 para publicidad y \$800.000 para arriendo, sumando un total de \$900.000 mensuales.

En el apartado de costos variables, se registra exclusivamente el rubro de licor con un valor de \$5.000 por unidad. El bloque de gastos variables aparece sin valores asignados. La estructura refleja un enfoque simplificado del modelo de operación, con una carga fija considerable y una estimación unitaria para los insumos clave del producto. En cuanto a las inversiones iniciales, el total asciende a \$82.250.000. La mayor parte de este monto corresponde a la adquisición de la máquina expendedora (Mixologiq Mixo Two), con un valor de \$80.000.000. A esto se suman los costos de registro mercantil (\$1.500.000), registro sanitario (\$500.000) y la implementación de facturación electrónica (\$250.000). La inversión está centrada en la infraestructura técnica y el cumplimiento normativo necesario para la operación del modelo de negocio.

Tabla 31*Balance general proyectado*

ACTIVO		PASIVO				
MOMENTO 1	<i>Activo Corriente</i>	\$	120.000.000	<i>Pasivo Corriente</i>	\$	-
	Efectivo y equivalentes al efectivo	\$	120.000.000	Créditos	\$	-
	Inventarios	\$	-	<i>Pasivo No corriente</i>	\$	-
				TOTAL PASIVO	\$	-
	<i>Activo No corriente</i>	\$	-	PATRIMONIO		
	Propiedad planta y equipos	\$	-	Capital social	\$	120.000.000
	TOTAL ACTIVOS	\$	120.000.000	TOTAL PATRIMONIO	\$	120.000.000

CHECK

Fuente: Elaboración propia.

El balance proyectado refleja una estructura financiera sólida con un total de activos de \$120.000.000, compuestos exclusivamente por activos corrientes, específicamente efectivo y equivalentes al efectivo, lo que evidencia una alta liquidez inicial. No se registran activos no corrientes ni inventarios, lo cual indica que aún no se ha ejecutado la compra de equipos ni la adquisición de insumos o materiales.

En cuanto al pasivo, la empresa no contempla deudas, lo que significa que el 100% de la financiación proviene del capital social, el cual asciende a \$120.000.000. Esto garantiza una base patrimonial completa y elimina la dependencia de fuentes externas de financiamiento en esta etapa.

Esta composición financiera indica una excelente capacidad para afrontar obligaciones inmediatas, así como una estructura patrimonial sólida que respalda la viabilidad del proyecto en su fase inicial.

- **Margen de contribución:**

Tabla 32*Margen de contribución*

Rubro	Valor	
Precio unitario	\$	6.900
Margen de contribución	\$	1.900
		28%

Fuente: Elaboración propia.

Este precio (\$6.900) genera un margen de contribución de \$1.900 por unidad, equivalente al 28% del precio de venta, lo que representa una rentabilidad adecuada sobre el costo. Esta estructura de precios sugiere una estrategia comercial bien fundamentada que permite cubrir los costos y obtener utilidad.

- **Punto de equilibrio:**

Tabla 33*Punto de equilibrio*

Punto de equilibrio	\$	1.539
		10.618.737

Fuente: Elaboración propia.

La tabla muestra el punto de equilibrio de la empresa, el cual se alcanza al vender 1.539 unidades, generando ingresos por un total de \$10.618.737. Esto significa que, a partir de esa cantidad de ventas, la empresa comienza a obtener utilidades, ya que cubre completamente sus costos y gastos fijos y variables. Este indicador es clave para la planificación financiera, ya que permite establecer metas mínimas de venta para no operar en pérdidas. Si se proyecta vender más de 1.539 unidades, estará en una zona de rentabilidad; si se vende menos, incurrirá en pérdidas.

Flujo de caja proyectado:

Tabla 34

Flujo de caja proyectado Año 1

FLUJO DE TESORERIA	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Año 1
Unidades Vendidas	-	2,039	2,039	2,039	2,039	2,039	2,039	2,039	2,039	2,039	2,039	2,039	22,428
VENTAS	\$ -	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 154,756.105
Total Ingresos	\$ -	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 14,068.737	\$ 154,756.105
Materiales													
+Inventario Inicial	\$ -	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ -
+Compras Mes	\$ 6,000.000	\$ 10,194.737	\$ 10,194.737	\$ 10,194.737	\$ 10,194.737	\$ 10,194.737	\$ 10,194.737	\$ 10,194.737	\$ 10,194.737	\$ 10,194.737	\$ 10,194.737	\$ 10,194.737	\$ 118,142.105
-Inventario Final	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ 6,000.000	\$ -
Mano de obra (incluyendo prestaciones)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos indirectos de fabricación	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 288.000
Água	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Luz	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 288.000
Gastos Administrativos y Operacionales	\$ 5,150.000	\$ 2,900.000	\$ 2,900.000	\$ 2,900.000	\$ 2,900.000	\$ 2,900.000	\$ 2,900.000	\$ 2,900.000	\$ 2,900.000	\$ 2,900.000	\$ 2,900.000	\$ 2,900.000	\$ 37,050.000
Salario	\$ 2,000.000	\$ 2,000.000	\$ 2,000.000	\$ 2,000.000	\$ 2,000.000	\$ 2,000.000	\$ 2,000.000	\$ 2,000.000	\$ 2,000.000	\$ 2,000.000	\$ 2,000.000	\$ 2,000.000	\$ 24,000.000
Arriendo	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 800.000	\$ 9,600.000
Redes Sociales	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 100.000	\$ 1,200.000
Legales	\$ 2,250.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2,250.000
Total Egresos Operativos	#####	\$ 13,118.737	\$ 13,118.737	\$ 13,118.737	\$ 13,118.737	\$ 13,118.737	\$ 13,118.737	\$ 13,118.737	\$ 13,118.737	\$ 13,118.737	\$ 13,118.737	\$ 13,118.737	\$ 155,480.105
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	#####	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 724.000
Total Egreso no Operacional	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERA	\$ 11,174.000	\$ 1,384.800	\$ 1,384.800	\$ 1,384.800	\$ 1,384.800	\$ 1,384.800	\$ 1,384.800	\$ 1,384.800	\$ 1,384.800	\$ 1,384.800	\$ 1,384.800	\$ 1,384.800	\$ 4,058.800
Aportes socios	\$ 120,000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 120,000.000
Creditos obtenidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos financieros	\$ 120,000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 120,000.000
Subtotal ingresos Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período	\$ 108,826.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000
Caja inicial	\$ -	\$ 108,826.000	\$ 109,776.000	\$ 110,726.000	\$ 111,676.000	\$ 112,626.000	\$ 113,576.000	\$ 114,526.000	\$ 115,476.000	\$ 116,426.000	\$ 117,376.000	\$ 118,326.000	\$ 118,326.000
Caja neta acumulada	\$ 108,826.000	\$ 109,776.000	\$ 113,595.600	\$ 114,980.400	\$ 116,365.200	\$ 117,750.000	\$ 119,134.800	\$ 120,519.600	\$ 121,904.400	\$ 123,289.200	\$ 124,674.000	\$ 126,058.800	\$ 1,416,874.000
Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período despues de Impuestos	\$ 108,826.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000	\$ 950.000
Caja inicial	\$ -	\$ 108,826.000	\$ 109,776.000	\$ 110,726.000	\$ 111,676.000	\$ 112,626.000	\$ 113,576.000	\$ 114,526.000	\$ 115,476.000	\$ 116,426.000	\$ 117,376.000	\$ 118,326.000	\$ 118,326.000
Caja neta acumulada despues de impuestos	\$ 108,826.000	\$ 109,776.000	\$ 110,726.000	\$ 111,676.000	\$ 112,626.000	\$ 113,576.000	\$ 114,526.000	\$ 115,476.000	\$ 116,426.000	\$ 117,376.000	\$ 118,326.000	\$ 119,276.000	\$ 1,416,874.000

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 35

Flujo de caja proyectado 2

FLUJO DE TESORERIA	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Año 2
Unidades Vendidas	2.651	2.651	2.651	2.651	2.651	2.651	2.651	2.651	2.651	2.651	2.651	2.651	31.808
VENTAS	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 230.445.909
Total Ingresos	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 19.203.826	\$ 230.445.909
Materiales													
+Inventario Inicial	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
+Compras Mes	\$ 14.578.474	\$ 14.578.474	\$ 14.578.474	\$ 14.578.474	\$ 14.578.474	\$ 14.578.474	\$ 14.578.474	\$ 14.578.474	\$ 14.578.474	\$ 14.578.474	\$ 14.578.474	\$ 14.578.474	\$ 174.941.684
-Inventario Final	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Mano de obra (incluyendo prestaciones)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos indirectos de fabricación	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 316.800
Água	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Luz	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 26.400	\$ 316.800
Gastos Administrativos y Operacionales	\$ 5.465.000	\$ 2.990.000	\$ 2.990.000	\$ 2.990.000	\$ 2.990.000	\$ 2.990.000	\$ 2.990.000	\$ 2.990.000	\$ 2.990.000	\$ 2.990.000	\$ 2.990.000	\$ 2.990.000	\$ 38.355.000
Salario	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Arriendo	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 880.000	\$ 10.560.000
Redes Sociales	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 110.000	\$ 1.320.000
Legales	\$ 2.475.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos Operativos	\$ 20.069.874	\$ 17.594.874	\$ 17.594.874	\$ 17.594.874	\$ 17.594.874	\$ 17.594.874	\$ 17.594.874	\$ 17.594.874	\$ 17.594.874	\$ 17.594.874	\$ 17.594.874	\$ 17.594.874	\$ 213.613.484
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	-\$ 866.048	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 16.832.425
Total Egreso no Operacional	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERA	-\$ 866.048	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 16.832.425
Aportes socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Creditos obtenidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período	-\$ 866.048	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952
Caja inicial	\$ 119.276.000	\$ 118.409.952	\$ 120.018.904	\$ 121.627.856	\$ 123.236.808	\$ 124.845.761	\$ 126.454.713	\$ 128.063.665	\$ 129.672.617	\$ 131.281.569	\$ 132.890.521	\$ 134.499.473	\$ 136.108.425
Caja neta acumulada	\$ 118.409.952	\$ 120.018.904	\$ 121.627.856	\$ 123.236.808	\$ 124.845.761	\$ 126.454.713	\$ 128.063.665	\$ 129.672.617	\$ 131.281.569	\$ 132.890.521	\$ 134.499.473	\$ 136.108.425	\$ 136.108.425
Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período despues de Impuestos	-\$ 866.048	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952	\$ 1.608.952
Caja inicial	\$ 119.276.000	\$ 118.409.952	\$ 120.018.904	\$ 121.627.856	\$ 123.236.808	\$ 124.845.761	\$ 126.454.713	\$ 128.063.665	\$ 129.672.617	\$ 131.281.569	\$ 132.890.521	\$ 134.499.473	\$ 136.108.425
Caja neta acumulada despues de impuestos	\$ 118.409.952	\$ 120.018.904	\$ 121.627.856	\$ 123.236.808	\$ 124.845.761	\$ 126.454.713	\$ 128.063.665	\$ 129.672.617	\$ 131.281.569	\$ 132.890.521	\$ 134.499.473	\$ 136.108.425	\$ 136.108.425

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 36

Flujo de caja proyectado Año 3

FLUJO DE TESORERIA	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36	Año 3 3
Unidades Vendidas	3.446	3.446	3.446	3.446	3.446	3.446	3.446	3.446	3.446	3.446	3.446	3.446	41.350
VENTAS	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 299.579.682
Total Ingresos	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 24.964.974	\$ 299.579.682
Materiales													
+Inventario Inicial	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ -
+Compras Mes	\$ 14.196.783	\$ 14.196.783	\$ 14.196.783	\$ 14.196.783	\$ 14.196.783	\$ 14.196.783	\$ 14.196.783	\$ 14.196.783	\$ 14.196.783	\$ 14.196.783	\$ 14.196.783	\$ 14.196.783	\$ 170.361.393
-Inventario Final	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ -
Mano de obra (incluyendo prestaciones)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos indirectos de fabricación	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 348.480
Agua	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Luz	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 29.040	\$ 348.480
Gastos Administrativos y Operacionales	\$ 5.811.500	\$ 3.089.000	\$ 3.089.000	\$ 3.089.000	\$ 3.089.000	\$ 3.089.000	\$ 3.089.000	\$ 3.089.000	\$ 3.089.000	\$ 3.089.000	\$ 3.089.000	\$ 3.089.000	\$ 39.790.500
Salario	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Arriendo	\$ 968.000	\$ 968.000	\$ 968.000	\$ 968.000	\$ 968.000	\$ 968.000	\$ 968.000	\$ 968.000	\$ 968.000	\$ 968.000	\$ 968.000	\$ 968.000	\$ 18.045.000
Redes Sociales	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 121.000	\$ 3.708.000
Legales	\$ 2.722.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos Operativos	\$ 20.037.323	\$ 17.314.823	\$ 17.314.823	\$ 17.314.823	\$ 17.314.823	\$ 17.314.823	\$ 17.314.823	\$ 17.314.823	\$ 17.314.823	\$ 17.314.823	\$ 17.314.823	\$ 17.314.823	\$ 210.500.373
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	\$ 4.927.651	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 89.079.309
Total Egreso no Operacional	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERATIVO	\$ 4.927.651	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 89.079.309
Aportes socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Creditos obtenidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período	\$ 4.927.651	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151
Caja inicial	\$ 136.108.425	\$ 141.036.076	\$ 148.686.227	\$ 156.336.378	\$ 160.491.028	\$ 168.141.179	\$ 175.791.330	\$ 183.441.480	\$ 191.091.631	\$ 198.741.782	\$ 206.391.933	\$ 214.042.084	\$ 221.692.234
Caja neta acumulada	\$ 141.036.076	\$ 148.686.227	\$ 156.336.378	\$ 163.986.528	\$ 168.141.179	\$ 175.791.330	\$ 183.441.480	\$ 191.091.631	\$ 198.741.782	\$ 206.391.933	\$ 214.042.084	\$ 221.692.234	\$ 221.692.234
Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.495.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 3.495.500	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período despues de Impuestos	\$ 4.927.651	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 4.154.650	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151	\$ 7.650.151
Caja inicial	\$ 136.108.425	\$ 141.036.076	\$ 148.686.227	\$ 156.336.378	\$ 160.491.028	\$ 168.141.179	\$ 175.791.330	\$ 183.441.480	\$ 191.091.631	\$ 198.741.782	\$ 206.391.933	\$ 214.042.084	\$ 221.692.234
Caja neta acumulada despues de impuestos	\$ 141.036.076	\$ 148.686.227	\$ 156.336.378	\$ 160.491.028	\$ 168.141.179	\$ 175.791.330	\$ 183.441.480	\$ 191.091.631	\$ 198.741.782	\$ 206.391.933	\$ 214.042.084	\$ 221.692.234	\$ 221.692.234

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 37

Flujo de caja proyectado Año 4

FLUJO DE TESORERIA	Mes 37	Mes 38	Mes 39	Mes 40	Mes 41	Mes 42	Mes 43	Mes 44	Mes 45	Mes 46	Mes 47	Mes 48	Año 4
Unidades Vendidas	4,480	4,480	4,480	4,480	4,480	4,480	4,480	4,480	4,480	4,480	4,480	4,480	53,755
VENTAS	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 389,453,587
Total Ingresos	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 32,454,466	\$ 389,453,587
Materiales													
+Inventario Inicial	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ -
+Compras Mes	\$ 18,455,818	\$ 18,455,818	\$ 18,455,818	\$ 18,455,818	\$ 18,455,818	\$ 18,455,818	\$ 18,455,818	\$ 18,455,818	\$ 18,455,818	\$ 18,455,818	\$ 18,455,818	\$ 18,455,818	\$ 221,469,811
-Inventario Final	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ 6,000,000	\$ -
Mano de obra (incluyendo prestaciones)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos indirectos de fabricación	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 383,328
Agua	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Luz	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 31,944	\$ 383,328
Gastos Administrativos y Operacionales	\$ 6,192,650	\$ 3,197,900	\$ 3,197,900	\$ 3,197,900	\$ 3,197,900	\$ 3,197,900	\$ 3,197,900	\$ 3,197,900	\$ 3,197,900	\$ 3,197,900	\$ 3,197,900	\$ 3,197,900	\$ 41,369,550
Salario	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000	\$ 2,000,000	\$ 24,000,000
Arriendo	\$ 1,064,800	\$ 1,064,800	\$ 1,064,800	\$ 1,064,800	\$ 1,064,800	\$ 1,064,800	\$ 1,064,800	\$ 1,064,800	\$ 1,064,800	\$ 1,064,800	\$ 1,064,800	\$ 1,064,800	\$ 18,045,000
Redes Sociales	\$ 133,100	\$ 133,100	\$ 133,100	\$ 133,100	\$ 133,100	\$ 133,100	\$ 133,100	\$ 133,100	\$ 133,100	\$ 133,100	\$ 133,100	\$ 133,100	\$ 3,708,000
Legales	\$ 2,994,750	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos Operativos	\$ 24,680,412	\$ 21,685,662	\$ 21,685,662	\$ 21,685,662	\$ 21,685,662	\$ 21,685,662	\$ 21,685,662	\$ 21,685,662	\$ 21,685,662	\$ 21,685,662	\$ 21,685,662	\$ 21,685,662	\$ 263,222,689
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	\$ 7,774,054	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 126,230,898
Total Egreso no Operacional	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERA	\$ 7,774,054	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 126,230,898
Aportes socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Creditos obtenidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período	\$ 7,774,054	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804
Caja inicial	\$ 221,692,234	\$ 229,466,288	\$ 240,235,092	\$ 251,003,896	\$ 234,435,728	\$ 245,204,532	\$ 255,973,336	\$ 266,742,140	\$ 277,510,944	\$ 288,279,749	\$ 299,048,553	\$ 309,817,357	\$ 309,817,357
Caja neta acumulada	\$ 229,466,288	\$ 240,235,092	\$ 251,003,896	\$ 261,772,701	\$ 245,204,532	\$ 255,973,336	\$ 266,742,140	\$ 277,510,944	\$ 288,279,749	\$ 299,048,553	\$ 309,817,357	\$ 320,586,161	\$ 320,586,161
Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 27,336,972	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 27,336,972	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período despues de Impuestos	\$ 7,774,054	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 16,568,168	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804	\$ 10,768,804
Caja inicial	\$ 221,692,234	\$ 229,466,288	\$ 240,235,092	\$ 251,003,896	\$ 234,435,728	\$ 245,204,532	\$ 255,973,336	\$ 266,742,140	\$ 277,510,944	\$ 288,279,749	\$ 299,048,553	\$ 309,817,357	\$ 309,817,357
Caja neta acumulada despues de impuestos	\$ 229,466,288	\$ 240,235,092	\$ 251,003,896	\$ 234,435,728	\$ 245,204,532	\$ 255,973,336	\$ 266,742,140	\$ 277,510,944	\$ 288,279,749	\$ 299,048,553	\$ 309,817,357	\$ 320,586,161	\$ 320,586,161

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 38

Flujo de caja proyectado Año 5

	Mes 49	Mes 50	Mes 51	Mes 52	Mes 53	Mes 54	Mes 55	Mes 56	Mes 57	Mes 58	Mes 59	Mes 60	Año 5 5
FLUJO DE TESORERÍA													
Unidades Vendidas	5.823	5.823	5.823	5.823	5.823	5.823	5.823	5.823	5.823	5.823	5.823	5.823	69.881
VENTAS	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 506.289.663
Total Ingresos	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 42.190.805	\$ 506.289.663
Materiales													
+Inventario Inicial	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
+Compras Mes	\$ 23.992.563	\$ 23.992.563	\$ 23.992.563	\$ 23.992.563	\$ 23.992.563	\$ 23.992.563	\$ 23.992.563	\$ 23.992.563	\$ 23.992.563	\$ 23.992.563	\$ 23.992.563	\$ 23.992.563	\$ 287.910.754
-Inventario Final	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Mano de obra (incluyendo prestaciones)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costos indirectos de fabricación	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 421.661
Agua	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Luz	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 35.138	\$ 421.661
Gastos Administrativos y Operacionales	\$ 6.611.915	\$ 3.317.690	\$ 3.317.690	\$ 3.317.690	\$ 3.317.690	\$ 3.317.690	\$ 3.317.690	\$ 3.317.690	\$ 3.317.690	\$ 3.317.690	\$ 3.317.690	\$ 3.317.690	\$ 43.106.505
Salario	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Arriendo	\$ 1.171.280	\$ 1.171.280	\$ 1.171.280	\$ 1.171.280	\$ 1.171.280	\$ 1.171.280	\$ 1.171.280	\$ 1.171.280	\$ 1.171.280	\$ 1.171.280	\$ 1.171.280	\$ 1.171.280	\$ 18.045.000
Redes Sociales	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 146.410	\$ 3.708.000
Legales	\$ 3.294.225	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos Operativos	\$ 30.639.616	\$ 27.345.391	\$ 27.345.391	\$ 27.345.391	\$ 27.345.391	\$ 27.345.391	\$ 27.345.391	\$ 27.345.391	\$ 27.345.391	\$ 27.345.391	\$ 27.345.391	\$ 27.345.391	\$ 331.438.920
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	\$ 11.551.189	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 174.850.743
Total Egreso no Operacional	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERA	\$ 11.551.189	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 174.850.743
Aportes socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Creditos obtenidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período	\$ 11.551.189	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414
Caja inicial	\$ 320.586.161	\$ 332.137.350	\$ 346.982.764	\$ 361.828.178	\$ 376.673.592	\$ 391.518.006	\$ 406.362.420	\$ 421.206.834	\$ 436.051.248	\$ 450.895.662	\$ 465.740.076	\$ 480.584.490	\$ 495.428.904
Caja neta acumulada	\$ 332.137.350	\$ 346.982.764	\$ 361.828.178	\$ 376.673.592	\$ 391.518.006	\$ 406.362.420	\$ 421.206.834	\$ 436.051.248	\$ 450.895.662	\$ 465.740.076	\$ 480.584.490	\$ 495.428.904	\$ 510.273.318
Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 39.596.996	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 39.596.996	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período despues de Impuestos	\$ 11.551.189	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 14.845.414	\$ 174.850.743
Caja inicial	\$ 320.586.161	\$ 332.137.350	\$ 346.982.764	\$ 361.828.178	\$ 376.673.592	\$ 391.518.006	\$ 406.362.420	\$ 421.206.834	\$ 436.051.248	\$ 450.895.662	\$ 465.740.076	\$ 480.584.490	\$ 495.428.904
Caja neta acumulada despues de impuestos	\$ 332.137.350	\$ 346.982.764	\$ 361.828.178	\$ 376.673.592	\$ 391.518.006	\$ 406.362.420	\$ 421.206.834	\$ 436.051.248	\$ 450.895.662	\$ 465.740.076	\$ 480.584.490	\$ 495.428.904	\$ 510.273.318

Fuente: Elaboración propia.

La tabla muestra el flujo de tesorería proyectado del **primer año**, se parte de ventas constantes de 2.039 unidades mensuales, generando ingresos mensuales de \$14.068.737. Los egresos operativos incluyen materiales, luz, salario, arriendo, redes sociales y gastos legales, sumando un total de \$13.118.737 al mes. El flujo de caja neto operativo mensual es de \$950.000. En el primer mes se registran aportes de socios por \$120.000.000 como ingreso no operativo. Al final del año, se proyecta una caja neta acumulada de \$119.276.000 después de impuestos, lo que refleja un comportamiento financiero estable con una alta liquidez desde el inicio del proyecto.

La tabla presenta el flujo de tesorería correspondiente al **segundo año de operación**, se observa un aumento en las unidades vendidas a 2.651 mensuales, lo que genera ingresos constantes de \$19.203.826 por mes. Los egresos operativos, que incluyen materiales, luz, salarios, arriendo, redes sociales y aspectos legales, suman mensualmente \$17.594.874, permitiendo un flujo de caja neto operativo de \$1.608.952 cada mes. No se registran ingresos ni egresos no operacionales. La caja neta acumulada al cierre del año alcanza los \$136.108.425, evidenciando un crecimiento sostenido en liquidez y un comportamiento financiero estable durante todo el segundo año.

La tabla expone el flujo de tesorería proyectado para el **tercer año**, las ventas mensuales ascienden a 3.446 unidades, generando ingresos constantes de \$24.964.974 por mes. Los egresos operativos alcanzan los \$17.314.823 mensuales, compuestos por materiales, costos indirectos, salarios, arriendo, redes sociales y legales. El flujo de caja neto operativo es de \$7.650.151 al mes, sin registrar ingresos ni egresos no operacionales. A lo largo del año, se proyecta un crecimiento sostenido en liquidez, con una caja neta acumulada que alcanza los \$225.187.735. Al cierre del año, se registra un pago de impuestos por \$3.495.500, dejando una caja neta acumulada después de impuestos de \$221.692.234, reflejando una operación rentable y estable.

La tabla presenta el flujo de tesorería proyectado para el **cuarto año**, con ventas mensuales constantes de 4.480 unidades que generan ingresos mensuales de \$32.454.466. Los egresos operativos ascienden a \$21.685.662 por mes, incluyendo costos de materiales, energía, arriendo, salarios, redes sociales y gastos legales. Esto permite un flujo de caja neto operativo mensual de \$10.768.804. Durante el año no se registran ingresos ni egresos no operacionales, y la empresa mantiene una alta liquidez, alcanzando un acumulado de caja de \$347.923.133 al finalizar el año. Se registra un pago único por impuestos de \$27.336.972, reflejando una rentabilidad sostenida y creciente en el modelo de negocio.

La tabla muestra el flujo de tesorería correspondiente al **quinto año** de operación, reflejando un incremento notable en la actividad y rentabilidad respecto al primer año. Las unidades vendidas mensuales ascienden a 5.823, generando ingresos constantes de \$42.190.805, frente a los \$14.068.737 registrados en el año 1. Los egresos operativos alcanzan los \$27.345.391 mensuales, lo que permite un flujo de caja neto operativo sostenido de \$14.845.414. Durante el año no se reportan ingresos o egresos no operacionales, y al cierre se registra un pago de impuestos por \$39.596.996. La caja neta acumulada después de impuestos alcanza los \$455.839.908, cifra que evidencia una evolución financiera sólida desde la base inicial de \$119.276.000 en el primer año, consolidando un crecimiento constante y eficiente en la gestión de recursos.

- **Balance general proyectado:**

Tabla 39*Estado de Resultados proyectado*

	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	Pérdidas y Ganancias									
Ventas	\$	154.756.105	\$	230.445.909	\$	299.579.682	\$	389.453.587	\$	506.289.663
+Inventario inicial materia prima	\$	-	\$	6.000.000	\$	6.000.000	\$	6.000.000	\$	6.000.000
+Compras materia prima	\$	118.142.105	\$	174.941.684	\$	170.361.393	\$	221.469.811	\$	287.910.754
-Inventario final de materia prima	\$	6.000.000	\$	6.000.000	\$	6.000.000	\$	6.000.000	\$	6.000.000
=Materiales directos consumidos	\$	112.142.105	\$	174.941.684	\$	170.361.393	\$	221.469.811	\$	287.910.754
+Mano de obra directa	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
+Costos indirectos de fabricación	\$	288.000	\$	316.800	\$	348.480	\$	383.328	\$	421.661
=Costo de productos fabricados	\$	112.430.105	\$	175.258.484	\$	170.709.873	\$	221.853.139	\$	288.332.415
+Inventario inicial de productos en proceso	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
-Inventario final de productos en proceso	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
=Costo de productos terminados	\$	112.430.105	\$	175.258.484	\$	170.709.873	\$	221.853.139	\$	288.332.415
+Inventario inicial de producto terminado	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
-Inventario final de producto terminado	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
-descuentos	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Costo de ventas	\$	112.430.105	\$	175.258.484	\$	170.709.873	\$	221.853.139	\$	288.332.415
Utilidad Bruta	\$	42.326.000	\$	55.187.425	\$	128.869.809	\$	167.600.448	\$	217.957.248
Depreciacion y Amortizacion	\$	6.240.000	\$	6.240.000	\$	6.240.000	\$	6.240.000	\$	6.240.000
Gastos de administración y ventas	\$	37.050.000	\$	38.355.000	\$	39.790.500,00	\$	41.369.550,00	\$	43.106.505,00
Utilidad Operacional	-\$	964.000	\$	10.592.425	\$	82.839.309	\$	119.990.898	\$	168.610.743
Gastos financieros	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-	\$	-
Utilidad Antes de Impuestos	-\$	964.000	\$	10.592.425	\$	82.839.309	\$	119.990.898	\$	168.610.743
Impuestos (33%)	\$	-	\$	3.495.500	\$	27.336.972	\$	39.596.996	\$	55.641.545
Utilidad Neta	-\$	964.000	\$	7.096.925	\$	55.502.337	\$	80.393.902	\$	112.969.198

Fuente: Elaboración propia.

La tabla presenta el estado de pérdidas y ganancias proyectado a cinco años para el modelo de negocio de máquinas expendedoras de licores. Se observa un crecimiento constante en ventas, pasando de \$154.756.105 en el año 1 a \$506.289.663 en el año 5. El costo de ventas también aumenta progresivamente, alcanzando \$288.332.415 en el último año. La utilidad bruta mejora de forma sostenida, de \$42.326.000 en el primer año a \$217.957.248 en el quinto. Mientras que el primer año cierra con una pérdida operativa de \$964.000, desde el segundo año se registran utilidades crecientes, con una utilidad operacional de \$168.610.743 y una utilidad neta final de

\$112.969.198 en el año 5. El margen se mantiene positivo a partir del segundo año, reflejando una operación cada vez más rentable y eficiente, con mejoras significativas en la relación entre ingresos, costos y gastos operativos.

Tabla 40

Balance general proyectado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Balance General					
Activo					
Caja y Bancos	\$ 39.276.000	\$ 56.108.425	\$ 141.692.234	\$ 240.586.161	\$ 375.839.908
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversiones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventario Final	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Total Activo Corriente	\$ 45.276.000	\$ 62.108.425	\$ 147.692.234	\$ 246.586.161	\$ 381.839.908
Activos fijos	\$ 80.000.000	\$ 80.000.000	\$ 80.000.000	\$ 80.000.000	\$ 80.000.000
Depreciación acumulada	\$ 6.240.000	\$ 12.480.000	\$ 18.720.000	\$ 24.960.000	\$ 31.200.000
Activos fijos netos	\$ 73.760.000	\$ 67.520.000	\$ 61.280.000	\$ 55.040.000	\$ 48.800.000
Total Activos	\$ 119.036.000	\$ 129.628.425	\$ 208.972.234	\$ 301.626.161	\$ 430.639.908
Anticipos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Obligaciones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Empleados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Provisión Impuestos	\$ -	\$ 3.495.500	\$ 27.336.972	\$ 39.596.996	\$ 55.641.545
Pasivos Corto Plazo	\$ -	\$ 3.495.500	\$ 27.336.972	\$ 39.596.996	\$ 55.641.545
Obligaciones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Provisión Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pasivos Largo Plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total pasivos	\$ -	\$ 3.495.500	\$ 27.336.972	\$ 39.596.996	\$ 55.641.545
Capital Suscrito y Pagado	\$ 120.000.000	\$ 120.000.000	\$ 120.000.000	\$ 120.000.000	\$ 120.000.000
Perdida/Utilidad Acumulada	-\$ 964.000	\$ 6.132.925	\$ 61.635.262	\$ 142.029.164	\$ 254.998.362
Total Patrimonio	\$ 119.036.000	\$ 126.132.925	\$ 181.635.262	\$ 262.029.164	\$ 374.998.362
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 119.036.000	\$ 129.628.425	\$ 208.972.234	\$ 301.626.161	\$ 430.639.908
Sumas iguales:	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: Elaboración propia.

El balance general proyectado para los cinco años muestra una evolución financiera positiva y sostenida. Los activos totales crecen significativamente, pasando de \$119.036.000 en el año 1 a \$430.639.908 en el año 5, impulsados principalmente por un aumento constante en la cuenta de Caja y Bancos, que refleja una sólida generación de efectivo. El activo corriente se

incrementa de manera importante, mientras que el activo fijo neto disminuye progresivamente debido al efecto acumulado de la depreciación, sin aumentos en nuevas inversiones en activos fijos.

En cuanto a los pasivos, estos permanecen en niveles bajos respecto al total del activo, aumentando moderadamente de \$3.495.500 en el año 2 a \$55.641.545 en el año 5, compuestos únicamente por pasivos de corto plazo, específicamente por provisión de impuestos, lo que indica una estructura financiera sin deudas bancarias ni obligaciones con terceros.

El patrimonio muestra un crecimiento constante, explicado por la acumulación de utilidades a lo largo del período. La utilidad acumulada crece desde niveles negativos de \$964.000 en el año 1 hasta niveles positivos de \$254.998.362 en el año 5, reflejando una operación rentable y eficiente. En conjunto, el balance proyecta una empresa con alta liquidez, bajo apalancamiento y fuerte rentabilidad, lo que la posiciona financieramente de forma muy sólida hacia el futuro.

- **Indicadores de mercado:**

Tabla 39

Indicadores de mercado

INDICADOR	DIAGEO	PERNOD RICARD	C. CERVECERA	PDC VINOS & LICORES	DISLICORES	SECTOR	Maq. Expendedoras
INGRESOS	\$ 1.182.019	\$ 246.033	\$ 816.970	\$ 64.769	\$ 1.037.424	\$ 3.347.215	\$ 155
MARKET SHARE	35%	7%	24%	2%	31%	100%	0,005%
Razón Corriente	1,1	1,3	1,0	0,9	1,2	1,1	N/A
Prueba Ácida	0,5	1,1	0,9	0,9	0,5	0,6	N/A
Nivel Endeudamiento	120%	129%	131%	152%	133%	128%	N/A
Endeudamiento C. Plazo	99%	100%	48%	100%	85%	82%	N/A
Endeudamiento L. Plazo	1%	0%	52%	0%	15%	18%	N/A
Apalancamiento Total	5,0	3,5	3,2	1,9	3,0	3,8	0
Apalancamiento C. Plazo	5,0	3,5	1,5	1,9	2,6	3,2	0
Apalancamiento L. Plazo	0,0	0,0	1,7	0,0	0,5	0,6	0
Rotación de Cartera	42	328	69		44	69	0
Rotación de Inventario	151	135	28		106	103	19
Ciclo Operativo	193	463	97		150	172	19
Rotación de Proveedores	70	362	105		63	97	N/A
Ciclo Caja	123	101	-8		86	76	19
Margen Bruto	29%	50%	38%	48%	26%	33%	27%
Margen Operacional	4%	6%	-9%	-7%	5%	1%	-0,6%
Margen EBITDA	5%	6%	-3%		5%	3%	3%
Margen Neto	0%	-5%	-13%	-13%	2%	-3%	-1%

Fuente: Elaboración propia.

La tabla presenta un comparativo de indicadores financieros entre los principales actores del sector de bebidas alcohólicas en Colombia y el modelo de negocio de **Máquinas Exendedoras de Cócteles**, evidenciando diferencias clave en estructura operativa, apalancamiento y rentabilidad.

Participación y escala: Las máquinas expendedoras tienen ingresos marginales en comparación con el sector (\$155 vs. \$3.347.215 millones) y una participación de mercado casi nula (0,005%), lo que refleja su etapa inicial y naturaleza emergente. En contraste, grandes jugadores como Diageo (35%) y Dislicores (31%) concentran una gran parte del mercado.

Liquidez y endeudamiento: Los indicadores de liquidez (razón corriente y prueba ácida) están en N/A para las máquinas expendedoras, ya que **no existen pasivos en el año 1** y la operación se financia 100% con capital propio. Esto les otorga una posición sólida de solvencia y autonomía, a diferencia del resto del sector, que presenta niveles de endeudamiento elevados (entre 120% y 152%) y fuerte apalancamiento financiero.

Ciclos operativos: Las máquinas expendedoras tienen un **ciclo operativo y de caja de solo 19 días**, el más corto del sector. Esto se debe a que **toda la operación es en efectivo**, sin cuentas por cobrar ni proveedores a crédito. En comparación, compañías como Diageo y Pernod Ricard tienen ciclos de caja mucho más largos (hasta 123 y 86 días), lo que implica mayor exposición financiera y menor liquidez inmediata.

Eficiencia operativa: En términos de rotación de inventario (19) y rotación de cartera (0), el modelo es sumamente ágil por su carácter automatizado y directo al consumidor. Aunque estas cifras son bajas en comparación con el sector (ej. Diageo con 151 en inventarios), reflejan un esquema donde no se acumula mercancía ni se venden a crédito.

Rentabilidad: Aunque el margen bruto (27%) está en línea con el promedio del sector (33%), la rentabilidad final es limitada: el margen operativo es de -0,6%, EBITDA de 3% y margen neto de -1%. Esto indica que, aunque hay eficiencia en costos, los ingresos actuales aún no cubren completamente los gastos operativos. Sin embargo, estas cifras son comparables o incluso mejores que empresas como PDC Vinos & Licores (-13% neto) o C. Cervecera (-9% operativo), teniendo en cuenta el factor que es el primer año de operación.

El modelo de negocio de esta idea **destaca por su bajo riesgo financiero, rapidez en el ciclo de caja y eficiencia operativa**, gracias a su esquema sin deudas y sin ventas a crédito. Aunque actualmente no es rentable ni tiene participación significativa en el mercado, sus **márgenes son competitivos** frente a varias empresas establecidas, y su estructura liviana le otorga **gran potencial de escalabilidad y adaptación**. En la medida en que aumente su volumen de ventas y mantenga controlados los costos fijos, podría convertirse en una propuesta financieramente sólida frente a un sector altamente apalancado y con operaciones más lentas.

- **Análisis evaluación del proyecto según Valor presente y Tasa retorno**

Tabla 40

Análisis evaluación del proyecto según Valor presente y Tasa retorno

		Inversión Inicial	Utilidad Neta Año 1	Utilidad Neta Año 2	Utilidad Neta Año 3	Utilidad Neta Año 4	Utilidad Neta Año 5
Interés Esperado 17%	Valor Neto	\$ 82.250.000	-\$ 964.000	\$ 23.176.925	\$ 71.582.337	\$ 96.473.902	\$ 129.049.198
	Valor Presente	\$ -82.250.000	-\$ 823.932	\$ 16.931.058	\$ 44.693.904	\$ 51.483.302	\$ 58.860.778
	PRI	\$ 82.250.000	\$ 83.073.932	\$ 66.142.874	\$ 21.448.970	-\$ 30.034.332	-\$ 88.895.111
	Valor Presente Ingresos	\$ 171.145.111					
	Valor Inversión Inicial	\$ 82.250.000					
	Valor Presente Neto Utilidad	\$ 88.895.111					
	Relación Costo/Beneficio		2,08				
	TIR		21%				

Fuente: Elaboración propia

La tabla muestra un análisis financiero del proyecto de máquinas expendedoras con una tasa de interés esperada del 17%. La **Tasa Interna de Retorno (TIR)** proyectada es del **21%**, lo que

indica que el negocio es financieramente viable al superar el costo de oportunidad del capital. La **relación costo/beneficio** es de **2,08**, lo que significa que por cada peso invertido se recuperan \$2,08 en valor presente, reflejando una inversión eficiente. El **Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)** se alcanza en algún punto del **cuarto año**, justo antes de que la utilidad neta acumulada descontada supere el valor de la inversión inicial. Estos indicadores reflejan un modelo con buena rentabilidad relativa, un riesgo controlado y una recuperación del capital en un plazo razonable.

- **Evaluación para la Selección de la Idea:**

A pesar de que el modelo de negocio de las máquinas expendedoras de cócteles presenta indicadores financieros aceptables, como una TIR del 21% y una relación costo/beneficio de 2,08, su rentabilidad resulta modesta en comparación con las exigencias de un sector altamente competitivo y dominado por grandes actores como Diageo o Dislicores. El proyecto, aunque rentable en el largo plazo, requiere una inversión inicial alta (\$82.250.000) y no alcanza utilidad en su primer año, con una recuperación de la inversión apenas hacia el cuarto año. Además, sus márgenes netos son muy bajos en las primeras etapas y su participación de mercado es prácticamente nula (0,005%), lo que limita su escalabilidad inmediata.

Estos factores, sumados a la dependencia operativa de un solo punto de venta automatizado y a los retos de posicionamiento en un mercado de consumo tradicional, justifican la decisión de no continuar con esta idea y redirigir recursos hacia propuestas de mayor viabilidad e impacto.

3.5 Idea de Negocio 5: Aperitivo Low Cost

La propuesta de **Aperitivo Low Cost** consiste en ofrecer una línea de bebidas listas para consumir, inspiradas en aperitivos clásicos como el Spritz, Vermut con soda o Negroni, pero con un enfoque accesible en precio y práctico en presentación.

3.5.1 Análisis Financiero

A continuación, se realizarán los cálculos y análisis financieros correspondientes con el fin de evaluar la viabilidad de la idea seleccionada y llegar a una conclusión fundamentada sobre su potencial de implementación en el mercado.

- **Evaluaciones competidores:** Estudio de competidores directos e indirectos describiendo sus fortalezas y debilidades.

Bacardí, en alianza con PepsiCo, se destaca por su fuerte reconocimiento de marca, amplia red de distribución y variedad de cócteles en lata que le permiten adaptarse a distintas tendencias globales. No obstante, enfrenta retos como precios percibidos como altos, poca incorporación de sabores locales y una fuerte asociación con el ron que limita su diversificación (Pernod Ricard, 2023)

Smirnoff, parte de Diageo, destaca por su reconocimiento global, variedad de sabores atractivos para un público joven y productos prácticos pensados para el consumo en movimiento. Sin embargo, su imagen masiva puede restarle exclusividad, carece de innovación con sabores locales y su fuerte asociación con el vodka limita su diversificación en otras categorías.

- Estructura de costos:

Tabla 41

Estructura de costos

Cuenta	Subcuenta	Concepto	Valor unitario	Cantidad	CONSIDERACIONES		Comentarios
					Valor total		
(5) Gasto	(51) Gasto administrativo	Salarios personal empresa	\$ 2.000.000	5	\$ 10.000.000	Equipo trabajo empresa	
(5) Gasto	(51) Gasto administrativo	Operario de producción	\$ 1.450.000	4	\$ 5.800.000	Encargados de la elaboración del producto.	
(1) Activo	(14) Inventario	Empaquetado	\$ 2.100	7.500	\$ 15.750.000	Empaquetado tercerizado del producto.	
(5) Gasto	(52) Gasto de ventas	Infraestructura produccion	\$ 40.000.000	1	\$ 40.000.000	Validar mediante estudio de mercado preferencias y tendencias.	
(1) Activo	(14) Inventario	Inventario	\$ 6.200.000	1	\$ 6.200.000	asegurar la continuidad del proceso productivo.	
(5) Gasto	(52) Gasto de ventas	Alianza comercial	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	Alianza comercial con cadenas grandes de supermercado para venta de producto, cubre gastos logísticos y almacenamiento.	
(5) Gasto	(52) Gasto de ventas	Plan Marketing	\$ 280.000	1	\$ 280.000	Plan básico, incluye publicaciones semanales y aumento de seguidores.	
(5) Gasto	(52) Gasto de ventas	Registro Mercantil	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	Tramite de registro mercantil y Obtencion del NIT	
(5) Gasto	(52) Gasto de ventas	Registro Sanitario	\$ 500.000	2	\$ 1.000.000	INVIMA	
(5) Gasto	(52) Gasto de ventas	Facturacion Electronica	\$ 250.000	2	\$ 500.000	DIAN	
(3) Patrimonio	(31) Capital suscrito	Aporte capital social	\$ 120.000.000	1	\$ 120.000.000	Capital aportado por socios	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 42

Estimaciones

ESTIMACIONES						
Clasificación	Subclasificación	Concepto	Valor unitario	Cantidad	Valor total	
Gasto	Fijo	Salarios personal empresa	\$ 2.000.000	5	\$ 10.000.000	
Costo	Fijo	Operario de producción	\$ 1.450.000	4	\$ 5.800.000	
Gasto	Fijo	Arriendo	\$ 1.500.000	1	\$ 1.500.000	
Costo	Fijo	Servicios	\$ 2.000.000	1	\$ 2.000.000	
Gasto	Fijo	Plan Marketing	\$ 280.000	1	\$ 280.000	
Costo	Variable	Empaquetado	\$ 2.100	7.500	\$ 15.750.000	
Costo	Variable	Producto final (sin empacar)	\$ 827	7.500	\$ 6.200.000	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 43

Estructura de costos

COSTO FIJO		GASTO FIJO	
Rubro	Valor	Rubro	Valor
Servicios	\$ 2.000.000	Salarios personal empresa	\$10.000.000,00
Operarios Produccion	\$ 5.800.000	Arriendo	\$ 1.500.000,00
Total:	\$ 7.800.000	Plan Marketing	\$ 280.000,00
		Total:	\$ 11.780.000

COSTO VARIABLE		GASTO VARIABLE	
Rubro	Valor	Rubro	Valor
Empaquetado	\$ 15.750.000		
Producto final (sin empacar)	\$ 6.200.000		
Total:	\$ 21.950.000		

INVERSIONES	
Rubro	Valor
Registro Mercantil	\$ 1.500.000
Registro Sanitario	\$ 1.000.000
Facturacion Electronica	\$ 500.000
Infraestructura produccion	\$ 40.000.000
Total:	\$ 43.000.000

Fuente: Elaboración propia.

El proyecto contempla una inversión inicial detallada en diversas áreas clave, como **gastos administrativos**, con un experto mixólogo y operarios de producción, **activos e inventarios** para la compra de insumos y empaquetado, y **infraestructura de producción** para un estudio de mercado. Además, se destinan recursos para **gastos de ventas**, incluyendo alianzas comerciales, marketing, y trámites regulatorios como el registro mercantil y sanitario. El **aporte de capital social** de **\$120.000.000** cubre los costos iniciales y asegura la viabilidad del proyecto, con un enfoque integral para la producción, comercialización y cumplimiento normativo del producto.

- **Margen de contribución:**

Tabla 40

Margen de contribución

Margen neto		30%
Precio unitario	\$	5.899
Margen de contribución	\$	2.972
		50%

Fuente: Elaboración propia.

El precio de venta de cada unidad se ha establecido de forma fija para ser un completamente atractivo y competitivo con respecto a otras opciones de mercado. Esto genera un **margen de contribución** de **\$2.972** por unidad. Con este precio, se estima que el **punto de equilibrio** se alcanza al vender 6140 unidades, lo que representa un ingreso total de **\$ 38.863.533**. Este análisis asegura que los costos sean cubiertos y se logre la rentabilidad esperada.

- **Punto de equilibrio:**

Tabla 44

Punto de equilibrio

Punto de equilibrio		6.588
	\$	38.863.533

Fuente: Elaboración propia.

Flujo de caja proyectado

Tabla 45

Flujo de caja proyectado Año 1

	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	Año 1
FLUJO DE TESORERIA													
Unidades Vendidas		7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	7.500	82.500
VENTAS	\$ -	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 486.629.000
Total Ingresos	\$ -	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 44.239.000	\$ 486.629.000
Materiales													
+Inventario Inicial	\$ -	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 241.450.000
+Compras Mes	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 263.400.000
-Inventario Final	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 263.400.000
Salarios (Operarios y Administrativos)	\$ 8.300.000	\$ 8.300.000	\$ 8.300.000	\$ 8.300.000	\$ 8.300.000	\$ 8.300.000	\$ 8.300.000	\$ 8.300.000	\$ 8.300.000	\$ 8.300.000	\$ 8.300.000	\$ 8.300.000	\$ 99.600.000
Costos indirectos de fabricación	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Servicios publicos	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
Gastos Administrativos y Operacionales	\$ 1.780.000	\$ 1.780.000	\$ 1.780.000	\$ 1.780.000	\$ 1.780.000	\$ 1.780.000	\$ 1.780.000	\$ 1.780.000	\$ 1.780.000	\$ 1.780.000	\$ 1.780.000	\$ 1.780.000	\$ 21.360.000
Ariendo	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 18.000.000
Redes Sociales	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 280.000	\$ 3.360.000
Total Egresos Operativos	\$ 34.030.000	\$ 34.030.000	\$ 34.030.000	\$ 34.030.000	\$ 34.030.000	\$ 34.030.000	\$ 34.030.000	\$ 34.030.000	\$ 34.030.000	\$ 34.030.000	\$ 34.030.000	\$ 34.030.000	\$ 408.360.000
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	\$ -	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 78.269.000
Egresos No Operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Act. Fijas Depreciadas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egreso no Operacional	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERACIONAL	\$ 34.030.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 78.269.000
Aportes socios	\$ 120.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 120.000.000
Creditos obtenidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos financieros	\$ 120.000.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 120.000.000
Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Desinversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Subtotal ingresos Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Comisiones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Egresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período	\$ 85.970.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 198.269.000
Caja inicial	\$ -	\$ 85.970.000	\$ 96.179.000	\$ 106.388.000	\$ 116.597.000	\$ 126.806.000	\$ 137.015.000	\$ 147.224.000	\$ 157.433.000	\$ 167.642.000	\$ 177.851.000	\$ 188.060.000	\$ 1.507.165.000
Caja neta acumulada	\$ 85.970.000	\$ 96.179.000	\$ 106.388.000	\$ 116.597.000	\$ 126.806.000	\$ 137.015.000	\$ 147.224.000	\$ 157.433.000	\$ 167.642.000	\$ 177.851.000	\$ 188.060.000	\$ 198.269.000	\$ 1.705.434.000
Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Caja del período despues de Impuestos	\$ 85.970.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 10.209.000	\$ 198.269.000
Caja inicial	\$ -	\$ 85.970.000	\$ 96.179.000	\$ 106.388.000	\$ 116.597.000	\$ 126.806.000	\$ 137.015.000	\$ 147.224.000	\$ 157.433.000	\$ 167.642.000	\$ 177.851.000	\$ 188.060.000	\$ 1.507.165.000
Caja neta acumulada despues de Impuestos	\$ 85.970.000	\$ 96.179.000	\$ 106.388.000	\$ 116.597.000	\$ 126.806.000	\$ 137.015.000	\$ 147.224.000	\$ 157.433.000	\$ 167.642.000	\$ 177.851.000	\$ 188.060.000	\$ 198.269.000	\$ 1.705.434.000

Fuente: Elaboración propia

Tabla 46

Flujo de caja proyectado Año 2

FLUJO DE TESORERÍA	Mes 13	Mes 14	Mes 15	Mes 16	Mes 17	Mes 18	Mes 19	Mes 20	Mes 21	Mes 22	Mes 23	Mes 24	Año 2
Unidades Vendidas	8.025	8.025	8.025	8.025	8.025	8.025	8.025	8.025	8.025	8.025	8.025	8.025	96.300
VENTAS	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	607.790.773
Total Ingresos	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	\$ 50.649.231	607.790.773
Materiales													
+Inventario Inicial	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	263.400.000
+Compras Mes	\$ 23.486.500	\$ 23.486.500	\$ 23.486.500	\$ 23.486.500	\$ 23.486.500	\$ 23.486.500	\$ 23.486.500	\$ 23.486.500	\$ 23.486.500	\$ 23.486.500	\$ 23.486.500	\$ 23.486.500	281.838.000
-Inventario Final	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	263.400.000
Salarios (Operarios y Administrativos)	\$ 9.130.000	\$ 9.130.000	\$ 9.130.000	\$ 9.130.000	\$ 9.130.000	\$ 9.130.000	\$ 9.130.000	\$ 9.130.000	\$ 9.130.000	\$ 9.130.000	\$ 9.130.000	\$ 9.130.000	109.560.000
Costos indirectos de fabricación	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	26.400.000
Servicios públicos	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	\$ 2.200.000	26.400.000
Gastos Administrativos y Operacionales	\$ 1.958.000	\$ 1.958.000	\$ 1.958.000	\$ 1.958.000	\$ 1.958.000	\$ 1.958.000	\$ 1.958.000	\$ 1.958.000	\$ 1.958.000	\$ 1.958.000	\$ 1.958.000	\$ 1.958.000	23.496.000
Ariendo	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000	19.800.000
Redes Sociales	\$ 308.000	\$ 308.000	\$ 308.000	\$ 308.000	\$ 308.000	\$ 308.000	\$ 308.000	\$ 308.000	\$ 308.000	\$ 308.000	\$ 308.000	\$ 308.000	3.696.000
Total Egresos Operativos	\$ 36.774.500	\$ 36.774.500	\$ 36.774.500	\$ 36.774.500	\$ 36.774.500	\$ 36.774.500	\$ 36.774.500	\$ 36.774.500	\$ 36.774.500	\$ 36.774.500	\$ 36.774.500	\$ 36.774.500	441.294.000
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	166.496.773
Egresos No Operacionales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Isl. Fijos Depreciables	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Total Egreso no Operacional	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERACIONAL	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	166.496.773
Aportes socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Creditos obtenidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Subtotal Ingresos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Desinversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Subtotal Ingresos Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Comisiones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Total Egresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Caja del período	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	166.496.773
Caja inicial	\$ 198.269.000	\$ 212.143.731	\$ 226.018.462	\$ 239.893.193	\$ 223.335.654	\$ 237.210.386	\$ 251.085.117	\$ 264.959.848	\$ 278.834.579	\$ 292.709.310	\$ 306.584.041	\$ 320.458.772	3.051.502.093
Caja neta acumulada	\$ 212.143.731	\$ 226.018.462	\$ 239.893.193	\$ 253.767.924	\$ 237.210.386	\$ 251.085.117	\$ 264.959.848	\$ 278.834.579	\$ 292.709.310	\$ 306.584.041	\$ 320.458.772	\$ 334.333.503	3.217.998.866
Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 30.432.270	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Total Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 30.432.270	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	30.432.270
Caja del período despues de Impuestos	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 16.557.539	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	\$ 13.874.731	136.064.503
Caja inicial	\$ 198.269.000	\$ 212.143.731	\$ 226.018.462	\$ 239.893.193	\$ 223.335.654	\$ 237.210.386	\$ 251.085.117	\$ 264.959.848	\$ 278.834.579	\$ 292.709.310	\$ 306.584.041	\$ 320.458.772	3.051.502.093
Caja neta acumulada despues de Impuestos	\$ 212.143.731	\$ 226.018.462	\$ 239.893.193	\$ 223.335.654	\$ 237.210.386	\$ 251.085.117	\$ 264.959.848	\$ 278.834.579	\$ 292.709.310	\$ 306.584.041	\$ 320.458.772	\$ 334.333.503	3.187.566.596

Fuente: Elaboración propia

Tabla 47

Flujo de caja proyectado Año 3

	Mes 25	Mes 26	Mes 27	Mes 28	Mes 29	Mes 30	Mes 31	Mes 32	Mes 33	Mes 34	Mes 35	Mes 36	Año 3
FLUJO DE TESORERIA													
Unidades Vendidas	\$ 8.587	8.587	8.587	8.587	8.587	8.587	8.587	8.587	8.587	8.587	8.587	8.587	103.041
VENTAS	\$ 54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	650.336.127
Total Ingresos	\$ 54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	54.194.677	650.336.127
Materiales													
+Inventario Inicial	\$ 21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	263.400.000
+Compras Mes	\$ 25.130.555	25.130.555	25.130.555	25.130.555	25.130.555	25.130.555	25.130.555	25.130.555	25.130.555	25.130.555	25.130.555	25.130.555	301.566.660
-Inventario Final	\$ 21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	21.950.000	263.400.000
Salarios (Operarios y Administrativos)	\$ 9.769.100	9.769.100	9.769.100	9.769.100	9.769.100	9.769.100	9.769.100	9.769.100	9.769.100	9.769.100	9.769.100	9.769.100	117.229.200
Costos indirectos de fabricación	\$ 2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	28.248.000
Costos publicos	\$ 2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	2.354.000	28.248.000
Gastos Administrativos y Operacionales	\$ 2.095.060	2.095.060	2.095.060	2.095.060	2.095.060	2.095.060	2.095.060	2.095.060	2.095.060	2.095.060	2.095.060	2.095.060	25.140.720
Arriendo	\$ 1.765.500	1.765.500	1.765.500	1.765.500	1.765.500	1.765.500	1.765.500	1.765.500	1.765.500	1.765.500	1.765.500	1.765.500	21.186.000
Redes Sociales	\$ 329.560	329.560	329.560	329.560	329.560	329.560	329.560	329.560	329.560	329.560	329.560	329.560	3.954.720
Total Egresos Operativos	\$ 39.348.715	39.348.715	39.348.715	39.348.715	39.348.715	39.348.715	39.348.715	39.348.715	39.348.715	39.348.715	39.348.715	39.348.715	472.164.580
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	\$ 14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	178.151.547
Egresos No Operacionales	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Act. Fijos Depreciables	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Egreso no Operacional	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERACIONAL	\$ 14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	178.151.547
Aportes socios	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Creditos obtenidos	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal ingresos financieros	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Inversiones Financieras	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Desinversiones Financieras	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Subtotal ingresos Inversiones Financieras	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Comisiones Bancarias	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Intereses	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Capital	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Egresos Financieros	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Caja del período	\$ 14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	178.151.547
Caja inicial	\$ 334.333.503	349.179.465	364.025.428	378.871.390	341.413.417	356.259.379	371.105.342	385.951.304	400.797.266	415.643.229	430.489.191	445.335.153	4.573.404.067
Caja neta acumulada	\$ 349.179.465	364.025.428	378.871.390	393.717.352	356.259.379	371.105.342	385.951.304	400.797.266	415.643.229	430.489.191	445.335.153	460.181.115	4.751.555.615
Impuestos	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuesto a la renta	\$ -	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Impuestos	\$ -	-	-	-	52.303.935	-	-	-	-	-	-	-	52.303.935
Caja del período despues de Impuestos	\$ 14.845.962	14.845.962	14.845.962	37.457.973	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	14.845.962	125.847.612
Caja inicial	\$ 334.333.503	349.179.465	364.025.428	378.871.390	341.413.417	356.259.379	371.105.342	385.951.304	400.797.266	415.643.229	430.489.191	445.335.153	4.573.404.067
Caja neta acumulada despues de Impuestos	\$ 349.179.465	364.025.428	378.871.390	341.413.417	356.259.379	371.105.342	385.951.304	400.797.266	415.643.229	430.489.191	445.335.153	460.181.115	4.699.251.680

Fuente: Elaboración propia

Tabla 48

Flujo de caja proyectado Año 4

	Mes 37	Mes 38	Mes 39	Mes 40	Mes 41	Mes 42	Mes 43	Mes 44	Mes 45	Mes 46	Mes 47	Mes 48	AÑO 4 4
FLUJO DE TESORERÍA													
Unidades Vendidas	\$ 9.188	\$ 9.188	\$ 9.188	\$ 9.188	\$ 9.188	\$ 9.188	\$ 9.188	\$ 9.188	\$ 9.188	\$ 9.188	\$ 9.188	\$ 9.188	110.254
VENTAS	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	695.859.656
Total Ingresos	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	\$ 57.988.305	695.859.656
Materiales													
+Inventario Inicial	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	283.400.000
+Compras Mes	\$ 26.889.694	\$ 26.889.694	\$ 26.889.694	\$ 26.889.694	\$ 26.889.694	\$ 26.889.694	\$ 26.889.694	\$ 26.889.694	\$ 26.889.694	\$ 26.889.694	\$ 26.889.694	\$ 26.889.694	322.676.326
-Inventario Final	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	283.400.000
Salarios (Operarios y Administrativos)	\$ 10.452.937	\$ 10.452.937	\$ 10.452.937	\$ 10.452.937	\$ 10.452.937	\$ 10.452.937	\$ 10.452.937	\$ 10.452.937	\$ 10.452.937	\$ 10.452.937	\$ 10.452.937	\$ 10.452.937	125.435.244
Costos indirectos de fabricación	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	30.225.360
Servicios publicos	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	\$ 2.518.780	30.225.360
Gastos Administrativos y Operacionales	\$ 2.241.714	\$ 2.241.714	\$ 2.241.714	\$ 2.241.714	\$ 2.241.714	\$ 2.241.714	\$ 2.241.714	\$ 2.241.714	\$ 2.241.714	\$ 2.241.714	\$ 2.241.714	\$ 2.241.714	26.900.570
Arriendo	\$ 1.889.085	\$ 1.889.085	\$ 1.889.085	\$ 1.889.085	\$ 1.889.085	\$ 1.889.085	\$ 1.889.085	\$ 1.889.085	\$ 1.889.085	\$ 1.889.085	\$ 1.889.085	\$ 1.889.085	22.669.020
Redes Sociales	\$ 352.629	\$ 352.629	\$ 352.629	\$ 352.629	\$ 352.629	\$ 352.629	\$ 352.629	\$ 352.629	\$ 352.629	\$ 352.629	\$ 352.629	\$ 352.629	4.231.550
Total Egresos Operativos	\$ 42.103.125	\$ 42.103.125	\$ 42.103.125	\$ 42.103.125	\$ 42.103.125	\$ 42.103.125	\$ 42.103.125	\$ 42.103.125	\$ 42.103.125	\$ 42.103.125	\$ 42.103.125	\$ 42.103.125	505.237.501
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	190.622.156
Egresos No Operacionales													
Act. Fijas Depreciables	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Total Egreso no Operacional	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERACIONAL	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	190.622.156
Aportes socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Creditos obtenidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Subtotal Ingresos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Desinversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Subtotal Ingresos Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Comisiones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Total Egresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Caja del período	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	190.622.156
Caja inicial	\$ 460.181.115	\$ 476.066.295	\$ 491.951.475	\$ 507.836.654	\$ 467.571.823	\$ 483.457.003	\$ 499.342.183	\$ 515.227.362	\$ 531.112.542	\$ 546.997.721	\$ 562.882.901	\$ 578.768.081	6.121.395.155
Caja neta acumulada	\$ 476.066.295	\$ 491.951.475	\$ 507.836.654	\$ 523.721.834	\$ 483.457.003	\$ 499.342.183	\$ 515.227.362	\$ 531.112.542	\$ 546.997.721	\$ 562.882.901	\$ 578.768.081	\$ 594.653.260	6.312.017.311
Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Total Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 56.150.011	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	56.150.011
Caja del período despues de impuestos	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 40.264.831	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	\$ 15.885.180	134.472.145
Caja inicial	\$ 460.181.115	\$ 476.066.295	\$ 491.951.475	\$ 507.836.654	\$ 467.571.823	\$ 483.457.003	\$ 499.342.183	\$ 515.227.362	\$ 531.112.542	\$ 546.997.721	\$ 562.882.901	\$ 578.768.081	6.121.395.155
Caja neta acumulada despues de impuestos	\$ 476.066.295	\$ 491.951.475	\$ 507.836.654	\$ 467.571.823	\$ 483.457.003	\$ 499.342.183	\$ 515.227.362	\$ 531.112.542	\$ 546.997.721	\$ 562.882.901	\$ 578.768.081	\$ 594.653.260	6.255.867.301

Fuente: Elaboración propia

Tabla 49

Flujo de caja proyectado Año 5

	Mes 49	Mes 50	Mes 51	Mes 52	Mes 53	Mes 54	Mes 55	Mes 56	Mes 57	Mes 58	Mes 59	Mes 60	AÑO 5
FLUJO DE TESORERIA													
Unidades Vendidas	\$ 9.831	\$ 9.831	\$ 9.831	\$ 9.831	\$ 9.831	\$ 9.831	\$ 9.831	\$ 9.831	\$ 9.831	\$ 9.831	\$ 9.831	\$ 9.831	117.972
VENTAS	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	744.569.832
Total Ingresos	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	\$ 62.047.486	744.569.832
Materiales													
+Inventario Inicial	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	263.400.000
+Compras Mes	\$ 28.771.972	\$ 28.771.972	\$ 28.771.972	\$ 28.771.972	\$ 28.771.972	\$ 28.771.972	\$ 28.771.972	\$ 28.771.972	\$ 28.771.972	\$ 28.771.972	\$ 28.771.972	\$ 28.771.972	345.263.669
-Inventario Final	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	263.400.000
Salarios (Operarios y Administrativos)	\$ 11.184.643	\$ 11.184.643	\$ 11.184.643	\$ 11.184.643	\$ 11.184.643	\$ 11.184.643	\$ 11.184.643	\$ 11.184.643	\$ 11.184.643	\$ 11.184.643	\$ 11.184.643	\$ 11.184.643	134.215.711
Costos indirectos de fabricación	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	32.341.135
Servicios publicos	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	\$ 2.695.095	32.341.135
Gastos Administrativos y Operacionales	\$ 2.398.634	\$ 2.398.634	\$ 2.398.634	\$ 2.398.634	\$ 2.398.634	\$ 2.398.634	\$ 2.398.634	\$ 2.398.634	\$ 2.398.634	\$ 2.398.634	\$ 2.398.634	\$ 2.398.634	28.783.610
Ariendo	\$ 2.021.321	\$ 2.021.321	\$ 2.021.321	\$ 2.021.321	\$ 2.021.321	\$ 2.021.321	\$ 2.021.321	\$ 2.021.321	\$ 2.021.321	\$ 2.021.321	\$ 2.021.321	\$ 2.021.321	24.255.851
Redes Sociales	\$ 377.313	\$ 377.313	\$ 377.313	\$ 377.313	\$ 377.313	\$ 377.313	\$ 377.313	\$ 377.313	\$ 377.313	\$ 377.313	\$ 377.313	\$ 377.313	4.527.759
Total Egresos Operativos	\$ 45.050.344	\$ 45.050.344	\$ 45.050.344	\$ 45.050.344	\$ 45.050.344	\$ 45.050.344	\$ 45.050.344	\$ 45.050.344	\$ 45.050.344	\$ 45.050.344	\$ 45.050.344	\$ 45.050.344	540.604.126
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	203.965.707
Egresos No Operacionales													
Act. Fijos Depreciables	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Total Egreso no Operacional	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERACIONAL	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	203.965.707
Aportes socios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Creditos obtenidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Subtotal ingresos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Desinversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Subtotal ingresos Inversiones Financieras	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Comisiones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Total Egresos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Caja del período	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	203.965.707
Caja inicial	\$ 594.653.260	\$ 611.650.403	\$ 628.647.545	\$ 645.644.687	\$ 662.376.518	\$ 679.373.660	\$ 696.370.802	\$ 713.367.945	\$ 730.365.087	\$ 747.362.229	\$ 764.359.371	\$ 781.356.513	7.775.528.020
Caja neta acumulada	\$ 611.650.403	\$ 628.647.545	\$ 645.644.687	\$ 662.641.829	\$ 679.373.660	\$ 696.370.802	\$ 713.367.945	\$ 730.365.087	\$ 747.362.229	\$ 764.359.371	\$ 781.356.513	\$ 798.353.656	7.979.493.726
Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Impuesto a la renta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
Total Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 60.265.311	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	60.265.311
Caja del período despues de Impuestos	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 43.268.169	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	\$ 16.997.142	143.700.395
Caja inicial	\$ 594.653.260	\$ 611.650.403	\$ 628.647.545	\$ 645.644.687	\$ 662.376.518	\$ 679.373.660	\$ 696.370.802	\$ 713.367.945	\$ 730.365.087	\$ 747.362.229	\$ 764.359.371	\$ 781.356.513	7.775.528.020
Caja neta acumulada despues de impuestos	\$ 611.650.403	\$ 628.647.545	\$ 645.644.687	\$ 662.376.518	\$ 679.373.660	\$ 696.370.802	\$ 713.367.945	\$ 730.365.087	\$ 747.362.229	\$ 764.359.371	\$ 781.356.513	\$ 798.353.656	7.919.228.415

Fuente: Elaboración propia

- **Análisis Flujo de Caja**

El análisis del flujo de caja proyectado a cinco años demuestra la viabilidad financiera y el potencial de crecimiento del proyecto. Desde el primer año, se evidencia un flujo de caja neto operativo positivo, con ingresos que superan los \$480 millones y egresos controlados, lo que permite cerrar el año con una caja acumulada cercana a los \$190 millones. A lo largo del tiempo, las ventas aumentan progresivamente, mientras que los costos se mantienen estables, generando un flujo de caja cada vez más sólido. Al cierre del cuarto año, la empresa acumula más de \$645 millones en caja después de impuestos, lo que refleja una operación eficiente y rentable. Estos resultados indican que el negocio tiene la capacidad de sostenerse, crecer y reinvertir con recursos propios, convirtiéndolo en una alternativa empresarial atractiva y financieramente sustentable

Balance general proyectado:

Tabla 50

Balance general proyectado

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pérdidas y Ganancias					
Ventas	\$ 486.629.000	\$ 607.790.77	\$ 650.336.12	\$ 695.859.656	\$ 744.569.832
+Inventario inicial materia prima	\$ -	\$ 21.950.00	\$ 23.486.50	\$ 25.130.555	\$ 26.889.694
+Compras materia prima	\$ 263.400.000	\$ 281.838.00	\$ 301.566.66	\$ 322.676.326	\$ 345.263.669
-Inventario final de materia prima	\$ 21.950.000	\$ 21.950.00	\$ 23.486.50	\$ 25.130.555	\$ 26.889.694
=Materiales directos consumidos	\$ 241.450.000	\$ 281.838.000	\$ 301.566.660	\$ 322.676.326	\$ 345.263.669
+Mano de obra directa	\$ 99.600.000	\$ 109.560.000	\$ 117.229.200	\$ 125.435.244	\$ 134.215.711
+Costos indirectos de fabricación					
=Costo de productos fabricados	\$341.050.000,00	\$ 391.398.000,00	\$ 418.795.860,00	\$448.111.570,00	\$479.479.380,00
+Inventario inicial de productos en proceso	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-Inventario final de productos en proceso	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
=Costo de productos terminados	\$341.050.000,00	\$ 391.398.000,00	\$ 418.795.860,00	\$448.111.570,00	\$479.479.380,00
+Inventario inicial de producto terminado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-Inventario final de producto terminado	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-descuentos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Costo de ventas	\$ 24.000.000,00	\$ 26.400.000,00	\$ 28.248.000,00	\$ 30.225.360,00	\$ 32.341.135,00
Utilidad Bruta	\$ 121.579.000	\$ 189.992.773	\$ 203.292.267	\$ 217.522.726	\$ 232.749.317
<i>Depreciacion y Amortizacion</i>					
Gastos de administración y ventas	\$ 21.360.000	\$ 23.496.00	\$ 25.140.72	\$ 26.900.570	\$ 28.783.610
Utilidad Operacional	\$ 100.219.000	\$ 166.496.773	\$ 178.151.547	\$ 190.622.156	\$ 203.965.707
Gastos financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Utilidad Antes de Impuestos	\$ 100.219.000	\$ 166.496.773	\$ 178.151.547	\$ 190.622.156	\$ 203.965.707
Impuestos (33%)	\$ 33.072.270	\$ 54.943.93	\$ 58.790.01	\$ 62.905.311	\$ 67.308.683
Utilidad Neta	\$ 67.146.730,00	\$ 111.552.838,00	\$ 119.361.537,00	\$127.716.844,00	\$136.657.023,00

Fuente: Elaboración propia

Tabla 51*Balance general proyectado*

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Balance General					
Activo					
Caja y Bancos	\$ 158.269.000	\$ 294.333.503	\$ 420.181.115	\$ 554.653.260	\$ 698.353.656
Cuentas por Cobrar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversiones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inventario Final	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000	\$ 21.950.000
Total Activo Corriente	\$ 180.219.000	\$ 316.283.503	\$ 442.131.115	\$ 576.603.260	\$ 720.303.656
Activos fijos	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000	\$ 40.000.000
Depreciación acumulada	\$ 8.000.000	\$ 16.000.000	\$ 24.000.000	\$ 32.000.000	\$ 40.000.000
Activos fijos netos	\$ 32.000.000	\$ 24.000.000	\$ 16.000.000	\$ 8.000.000	\$ -
Total Activos	\$ 212.219.000	\$ 340.283.503	\$ 458.131.115	\$ 584.603.260	\$ 720.303.656
Anticipos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Obligaciones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Empleados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Provisión Impuestos	\$ 30.432.270	\$ 52.303.935	\$ 56.150.011	\$ 60.265.311	\$ 64.668.683
Pasivos Corto Plazo	\$ 30.432.270	\$ 52.303.935	\$ 56.150.011	\$ 60.265.311	\$ 64.668.683
Obligaciones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Provisión Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Pasivos Largo Plazo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Total pasivos	\$ 30.432.270	\$ 52.303.935	\$ 56.150.011	\$ 60.265.311	\$ 64.668.683
Capital Suscrito y Pagado	\$ 120.000.000	\$ 120.000.000	\$ 120.000.000	\$ 120.000.000	\$ 120.000.000
Perdida/Utilidad Acumulada	\$ 61.786.730	\$ 167.979.568	\$ 281.981.105	\$ 404.337.949	\$ 535.634.972
Total Patrimonio	\$ 181.786.730	\$ 287.979.568	\$ 401.981.105	\$ 524.337.949	\$ 655.634.972
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 212.219.000	\$ 340.283.503	\$ 458.131.115	\$ 584.603.260	\$ 720.303.656
Sumas iguales:	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: Elaboración propia

El estado de resultados y balance general de *Aperitivo Low Cost* muestra un desempeño financiero sólido y en crecimiento. Las ventas aumentan en un 34%, pero la utilidad neta lo hace en un 116%, lo cual indica una notable **mejora en la eficiencia operativa y rentabilidad del negocio**. Los costos de ventas y los gastos operativos crecen moderadamente en relación con los ingresos, lo que evidencia un buen manejo de recursos. En resumen, el año 2 representa una etapa de consolidación y expansión exitosa, con una estructura de costos controlada, un margen bruto mejorado y una significativa generación de valor para los accionistas.

- **Indicadores de mercado:**

Tabla 52

Indicadores de mercado

INDICADOR	INDUSTRIA LICORERA DE CALDAS	PERNOD RICARD	DIAGEO	GLOBAL WINE & SPIRITS	DISLICORES	TOTAL SECTOR	Aperitivo Low Cost
INGRESOS	\$393,43	\$246,03	\$ 1.182.019	\$262,50	\$ 1.037.424	\$ 3.121.407	487
MARKET SHARE	13%	8%	38%	8%	33%	100%	0,02%
Razón Corriente	3,7	1,3	1,1	1,2	1,2	1,5	5,4
Prueba Ácida	1,7	1,1	0,5	0,7	0,5	0,7	4,8
Nivel Endeudamiento	52%	78%	83%	82%	75%	76%	15%
Endeudamiento C. Plazo	35%	100%	99%	98%	85%	86%	100%
Endeudamiento L. Plazo	65%	0%	1%	2%	15%	14%	0%
Margen de Cobertura	1,03	0,59	1,11	-0,18	2,07	1,3	0
Apalancamiento Total	1,1	3,5	5	4,5	3	3,7	0,2
Apalancamiento C. Plazo	0,4	3,5	5	4,4	2,6	3,4	0,2
Apalancamiento L. Plazo	0,7	0	0	0,1	0,5	0,3	0
Rotación de Cartera	23	395	64	172	50	89,6	0
Rotación de Inventario	337	1021	151	275	106	238,4	21,6
Ciclo Operativo	360	1415	215	446	156	328	21,6
Rotación de Proveedores	62	362	70	177	63	98,8	0
Ciclo Caja	298	1053	145	269	93	229,2	21,6
Margen Bruto	47%	50%	29%	38%	26%	33%	25%
Margen Operacional	17%	6%	4%	-2%	5%	6%	21%
Margen EBITDA	17%	6%	5%	-1%	5%	6%	21%
Margen Neto	15%	-5%	0%	0%	2%	2%	14%
ROA	11,02%	-3,72%	0,16%	-0,34%	3,37%	2,25%	30%
ROE	23%	-17%	1%	-2%	14%	6,28%	36%

Fuente: Elaboración propia.

Inicialmente de los indicadores de la idea de negocio del *Aperitivo Low Cost* podemos establecer que cuenta con una alta liquidez, esto basándonos en su razón corriente de 5,4 y prueba ácida de 4,8; lo cual es bastante superior al promedio del sector el cual se encuentra en 1,5 y 0,7

respectivamente en los indicadores anteriores. Esta liquidez se puede traducir en una sólida capacidad de pago. Por otra parte, el endeudamiento en este punto es bajo, 15%, frente al nivel de endeudamiento manejado en el sector el cual se encuentra en un promedio de 76%. Este indicador nos puede traer ventajas y desventajas, pues este bajo nivel de endeudamiento reduce el riesgo financiero, pero de igual forma puede limitar el crecimiento por una falta de apalancamiento.

Con respecto a los indicadores operacionales, podemos observar que la idea tiene un ciclo operacional y un ciclo de caja de 21,6 días, el cual está bastante por debajo de los promedios del sector, los cuales están alrededor de los 328 y 229 días respectivamente. El porqué de estos ciclos tan bajos es debido a que la empresa no tiene cuentas por cobrar ni por pagar. Esto le puede permitir a la empresa recuperar la inversión rápidamente y mantener una operación ágil.

Por último, en cuanto a términos de rentabilidad a pesar de que el margen bruto de la idea del Aperitivo Low Cost (25%) está por debajo del margen bruto promediado en el sector (33%), cuando pasamos a margen operacional, EBITDA, y neto, vemos que nuestra idea está muy por encima del sector pues el aperitivo contempla márgenes del 21%, 21% y 14% respectivamente, contra márgenes del 6%, 6% y 2% por parte del sector. En adición a todo lo anterior, los indicadores de retorno, ROA (20%) y ROE (36%), superan por un amplio margen a los indicadores del sector (2% y 6%), lo cual ejemplifica una gran gestión del capital y de los recursos por parte de la empresa. (EMIS,2020)

- **Análisis evaluación del proyecto según Valor presente y Tasa retorno**

Tabla 52

Análisis evaluación del proyecto según Valor presente y Tasa retorno

	Inversión Inicial	Utilidad Neta Año 1	Utilidad Neta Año 2	Utilidad Neta Año 3	Utilidad Neta Año 4	Utilidad Neta Año 5
Interés Esperado 17%						
Valor Neto	\$ 34.030.000,00	\$ 27.146.730,00	\$ 111.552.838,00	\$ 119.361.537,00	\$ 127.716.844,00	\$ 136.657.023,00
Valor Presente	\$ -34.030.000,00	\$ 57.390.367,00	\$ 81.490.859,00	\$ 74.525.829,00	\$ 68.156.099,00	\$ 62.330.792,00
PRI	\$ 34.030.000,00	\$ -23.360.367,00	\$ -104.851.226,00	\$ -179.377.055,00	\$ -247.533.154,00	\$ -309.863.946,00
Valor Presente Ingresos	\$343.893.948,00					
Valor Inversión Inicial	\$ 34.030.000,00					
Valor Presente Neto Utilidad	\$309.863.948,00					
Relación Costo/Beneficio	10,11					
TIR	18,9					

Fuente: Elaboración propia

El proyecto requiere una inversión inicial de **\$34.030.000**, y se espera una tasa de retorno del **17%**. El valor presente de los flujos futuros proyectados alcanza los **\$343.893.948**, lo que genera un **beneficio/costo (B/C)** de **10,11**, indicando que por cada peso invertido se recuperan más de 10 pesos, lo cual es altamente rentable. La **Tasa Interna de Retorno (TIR)** del FCL total es de **18,9**, superando ligeramente la tasa esperada, y la del FCL inversionista es de **17,3**. El **Período de Recuperación de la Inversión (PRI)** ocurre en el **año 2** para el inversionista, y en el **año 4** considerando el FCL ajustado. En conjunto, estos indicadores reflejan un proyecto altamente atractivo desde el punto de vista financiero.

Conclusión

El desarrollo de este trabajo de grado permitió llevar a cabo un ejercicio integral de análisis estratégico y financiero enfocado en el sector de bebidas alcohólicas en Colombia, con énfasis en la identificación de oportunidades de negocio alineadas con las nuevas demandas del consumidor. A partir de una evaluación comparativa de cinco ideas innovadoras, se seleccionó la propuesta de **Aperitivo Low Cost**, que demostró un desempeño superior en términos de rentabilidad, eficiencia operativa, liquidez y viabilidad financiera.

Desde el punto de vista financiero, la propuesta destacó por una **Tasa Interna de Retorno (TIR) del 18,9%**, un **Valor Presente Neto (VPN) positivo** y un **Periodo de Recuperación de la Inversión (PRI)** alcanzado en el segundo año, superando los umbrales mínimos requeridos para la toma de decisiones de inversión. Además, la **relación costo/beneficio de 10,11** confirma que por cada peso invertido, el proyecto genera más de diez pesos en beneficios, lo cual evidencia una propuesta altamente rentable. Este desempeño fue respaldado por una estructura de costos eficiente y una estrategia de comercialización centrada en precios accesibles, sin comprometer la calidad del producto.

En el análisis sectorial, los indicadores obtenidos por Aperitivo Low Cost presentan resultados significativamente superiores a los promedios del mercado. Mientras el sector muestra una razón corriente promedio de 1,5 y una prueba ácida de 0,7, la propuesta alcanza valores de 5,4 y 4,8 respectivamente, lo que indica una liquidez operativa destacada y una capacidad superior para enfrentar obligaciones a corto plazo. A nivel de endeudamiento, la idea mantiene una ratio total del 15%, muy por debajo del 76% promedio del sector, lo que refleja menor exposición al riesgo financiero y mayor autonomía operativa.

En cuanto a rentabilidad, el ROA del 30% y el ROE del 36% contrastan con el 2,25% y 6,28% promedio del sector, y superan ampliamente a empresas líderes como Diageo, Pernod Ricard y Global Wine & Spirits, cuyos retornos son incluso negativos o marginales. Asimismo, el negocio proyecta márgenes netos del 14%, EBITDA del 21% y operacionales del 21%, muy por encima del estándar sectorial (6%, 6% y 2% respectivamente), lo que denota una eficiencia sobresaliente en la conversión de ingresos en utilidades.

A nivel operativo, destaca el ciclo de caja de tan solo 21,6 días, frente a los 229 días promedio del sector, lo que permite una rotación rápida del capital y mayor liquidez interna. Esta agilidad se traduce en un modelo de negocio dinámico, competitivo y adaptable a contextos de alta variabilidad como el colombiano.

La propuesta de Aperitivo Low Cost no solo representa una oportunidad real de emprendimiento rentable y sostenible, sino que también ejemplifica cómo una adecuada estructuración financiera, una lectura precisa del mercado y el uso de herramientas de evaluación de inversiones pueden llevar al diseño de modelos altamente competitivos. Este ejercicio demuestra que es posible innovar en sectores tradicionales mediante estrategias de diferenciación costo-beneficio, sin perder de vista la rentabilidad, la escalabilidad del negocio, y la solidez financiera reflejada en indicadores clave como el PRI y la relación costo/beneficio.

4. Referencias

- EMIS. (2025) Diageo Colombia S A Perfil de Compañía - Colombia | Finanzas y ejecutivos clave. Recuperado de https://www.emis.com/php/company-profile/CO/Diageo_Colombia_S_A_es_1191099.html.
- EMIS. (2025) Pernod Ricard Colombia S A Perfil de Compañía - Colombia | Finanzas y ejecutivos clave Recuperado de. https://www.emis.com/php/company-profile/CO/Pernod_Ricard_Colombia_S_A_es_1209074.html.
- Fedesarrollo. (2022). *Análisis del mercado de bebidas alcohólicas de Colombia*. Recuperado de <https://repository.fedesarrollo.org.co/rest/bitstreams/026a34d7-e999-42ac-a9f5-98a8f83473c4/retrieveRepository Fedesarrollo>
- ICEX España Exportación e Inversiones. (2024). *El mercado del vino en Colombia*. Recuperado de https://www.icex.es/content/dam/es/icex/oficinas/020/documentos/2024/12/anexos/RE_El%20mercado%20del%20vino%20en%20Colombia_2024.pdficex.es+1icex.es+1
- Informes de Expertos. (2025). *Mercado de licores en Colombia, informe 2025-2034*. Recuperado de <https://www.informesdeexpertos.com/informes/mercado-de-licores-en-colombiaRepository Fedesarrollo+4informesdeexpertos.com+4informesdeexpertos.com+4>
- La Nota Económica. (2024). *Industria de bebidas: la que más ha crecido en 2024*. Recuperado de https://lanotaeconomica.com.co/movidas-empresarial/industria-de-bebidas-la-que-mas-ha-crecido-en-2024/La_Nota_Económica+1lanota.com+1
- StrategyHelix Ltd. (2025). *Mercado de bebidas alcohólicas en Colombia 2024*. Recuperado de <https://store.strategyh.com/es/report/alcoholic-beverages-market-in-colombia/informesdeexpertos.com+3store.strategyh.com+3store.strategyh.com+3>