Universidad del Rosario

Walking Tacos

Trabajo de grado

Emprendimiento

Mateo David Jaramillo Meneses

Angie Camila Quintero Montaña

Laura Alejandra Ramos Rodríguez

Bogotá D.C.

2019

Universidad del Rosario

Walking Tacos

Trabajo de grado: emprendimiento

Mateo David Jaramillo Meneses

Angie Camila Quintero Montaña

Laura Alejandra Ramos Rodríguez

Ángela Patricia Pulido Castiblanco

Administración de Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2019

Tabla de contenido

Resumen ejecutivo **8**

Abstract **9**

Introducción **10**

1. Presentación de la empresa **12**

1.1 Datos generales de la empresa **12**

1.2 Antecedentes del proyecto **13**

1.2.1 Equipo emprendedor **13**

1.2.2 Origen de la idea de negocio 14

1.3 Objetivos y cronograma **15**

2. Concepto de negocio **16**

2.1 Propuesta de valor **16**

2.2 Modelo de negocio **16**

2.3 Orientación estratégica **17**

2.3.1 Misión 17

2.3.3 Propósito 17

2.3.4 Meta 18

2.3.5 Filosofía orientadora 18

2.3.6 Imagen tangible 19

3. Producto **20**

4. Análisis del mercado **20**

4.1 Descripción del entorno de negocios **20**

4.2 Descripción del mercado **22**

4.2.1 Segmento objetivo 22

4.2.2 Necesidades 23

4.2.3 Tamaño del mercado 24

4.3 Análisis de competencia **25**

4.3.1 Precio competidores **26**

4.4 Análisis DOFA **27**

4.5 Proyección de ventas **28**

4.6 Validación del producto. **29**

5. Estrategias del mercado **31**

5.1 Mezcla de mercadeo **31**

5.1.1 Producto 31

5.1.2 Precio 32
5.1.3 Distribución 32
5.1.4 Comunicación 33
5.1.5 Promoción **33**
5.2 Alianzas **34**
5.3 Objetivos comerciales **35**
5.4 Estimativos de ventas **35**
6. Estrategia operativa **36**
6.1 Descripción técnica del producto **36**
6.2 Localización y tamaño de la empresa **37**
6.3 Procesos **39**
6.4 Distribución de la planta **40**
6.5 Identificación de las necesidades de maquinaria y equipos **41**
6.6 Programa de producción **41**
6.7 Plan de compras e inventario **44**
6.8 Gestión de calidad **48**
7. Estrategia Administrativa **51**
7.1 Estructura Organizacional **51**
7.1.1 Áreas Funcionales 51
7.1.2 Criterios de organización 53
7.1.3 Diseño del organigrama y análisis de cargo 54
7.2 Estructura de personal **56**
7.2.1 Política de contratación 56
7.2.2 Política salarial 59
8. Plan Económico **60**
8.1 Plan de inversiones **60**
8.1.1 Presupuesto de inversión fija 60
8.1.2 Presupuesto de capital de trabajo 60
8.2 Estructura de costos **63**
8.2.1 Estructura de costos empresariales 63
8.2.2 Presupuesto de costos operacionales 64
8.2.3 Estructura de costos variables unitarios 64
8.2.4 Determinación del margen de contribución 65
8.3 Determinación del punto de equilibrio **66**
9. Plan Financiero **68**

9.1 Estados financieros **68**
9.1.1 Balance 68
9.1.2 Estado de resultados 69
9.1.3 Flujo de caja 71
9.2 Análisis de rentabilidad económica de la inversión **73**
9.2.1 Valor presente neto (VPN) 73
9.2.2 Tasa interna de retorno (TIR) 74
9.2.3 Periodo de recuperación de la inversión (PRI) 74
9.3 Proyección de los estados financieros a tres años **75**
9.3.1 Estado de resultados proyectado 75
9.2.2 Flujo de caja proyectado 76
9.3.3 Balance proyectado 79
9.4 Distribución de las utilidades **80**
10. Aspectos de legalización y constitución **80**
10.1 Permisos Sanitarios. **81**
10.2 Manipulación Alimentos. **82**
10.3. Permiso Bomberos. **83**
10.4. Matricula Mercantil. **83**
11. Política Ambiental **85**
12. Bibliografía **87**

ÍNDICE FIGURAS

FIGURA 1: MODELO CANVAS FUENTE: PROPIA 16
FIGURA 2: PROTOTIPO PRODUCTO FUENTE: PROPIA 19
FIGURA 3: ESTUDIO DE GLOBAL NIELSEN COMPORTAMIENTO COMIDAS RÁPIDAS EN COLOMBIA 21
FIGURA 4: LOCALIZACIÓN DEL PUESTO DE COMIDA 38
FIGURA 5: DESCRIPCIÓN DE LAS ÁREAS FUNCIONALES DE LA EMPRESA. 51
FIGURA 6: ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA 54
FIGURA 7: TRÁMITES LEGALES PARA LA CONSOLIDACIÓN DE UNA EMPRESA 81

ÍNDICE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: RESULTADOS DE EDAD EN ENCUESTA REALIZADA PARA EL ANÁLISIS DE MERCADO 22
GRÁFICO 2: : RESULTADOS DE ACTIVIDAD EN ENCUESTA REALIZADA PARA EL ANÁLISIS DE MERCADO..... 23
GRÁFICO 3: POBLACIÓN BOGOTÁ 15 A 30 AÑOS 24
GRÁFICO 4: RESULTADO DE ENCUESTA REALIZADA NUMERO DE VECES QUE SE CONSUME COMIDA RÁPIDA 30
GRÁFICO 5: RESULTADOS ENCUESTA REALIZADA PRECIOP ÓPTIMO PARA EL PRODUCTO 30
GRÁFICO 6: MAPA DE PROCESOS DE LA EMPRESA..... 39
GRÁFICO 7: FLUJO DE PROCESOS 39
GRÁFICO 8: CROQUIS DEL PUESTO DE COMIDA..... 40
GRÁFICO 9: DIAGRAMA DE GANTT 42

ÍNDICE TABLAS

TABLA 1: CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES 15
TABLA 2: MATRIZ DOFA 27
TABLA 3: PRONÓSTICO DE VENTAS 28
TABLA 4: POBLACIÓN DE BOGOTÁ CONSUMIDORES COMIDA RÁPIDA 29
TABLA 5: PRESUPUESTO DE MERCADEO 34
TABLA 6: ESTIMADO DE VENTAS 35
TABLA 7: FICHA TÉCNICA DEL PRODUCTO 36
TABLA 8: TIEMPO DE PREPARACIÓN 42
TABLA 9: INGREDIENTES 43
TABLA 10: REGISTRO DE INVENTARIO MRP 45
TABLA 11: PLANIFICACIÓN DE MATERIALES MRP 46
TABLA 12: PRESUPUESTO DE INGREDIENTES AÑO 1 47
TABLA 13: PRESUPUESTO INGREDIENTES AÑO 2 47
TABLA 14: PRESUPUESTO INGREDIENTES AÑO 3 48
TABLA 15: *DESCRIPCIÓN PUESTO DE TRABAJO COCINERO* 54
TABLA 16: DESCRIPCIÓN SUPERVISOR 55
TABLA 17: PRESUPUESTO SALARIAL 61
TABLA 18: CARGA PRESTACIONAL 61
TABLA 19: TOTAL SALARIO AÑO 1 62
TABLA 20: TOTAL SALARIO AÑO 2 62
TABLA 21: TOTAL SALARIO AÑO 3 62
TABLA 22: COSTOS EMPRESARIALES 63
TABLA 23: COSTOS OPERACIONALES 64
TABLA 24: COSTOS VARIABLES 65
TABLA 25: MARGEN DE CONTRIBUCIÓN 66
TABLA 26: COSTOS FIJOS 67
TABLA 27: BALANCE GENERAL 68
TABLA 28: ESTADO DE RESULTADOS 69
TABLA 29: VARIABLES FLUJO DE CAJA 71
TABLA 30: FLUJO DE CAJA 72
TABLA 31: VPN 73
TABLA 32: TIR 74
TABLA 33: PRI 74
TABLA 34: ESTADO DE RESULTADOS PARA 3 AÑOS 75
TABLA 35: FLUJO DE CAJA AÑO 1 76
TABLA 36: FLUJO DE CAJA AÑO 2 77
TABLA 37: FLUJO DE CAJA AÑO 3 78
TABLA 38: BALANCE GENERAL PROYECTADO 79

Resumen ejecutivo

Walking tacos es una empresa de comida rápida de estilo mexicano exprés, junto con el centro de emprendimiento encontramos un apoyo y ayuda para la implementación de diferentes herramientas de las cuales destacamos una alternativa para dar inicio a nuestras ideas como fue el análisis para la apertura del puesto de comida que queremos. Los clientes además de disfrutar de la comida contaran con la experiencia que se proporciona en el momento de la preparación donde su producto es personalizado, se encontrara ubicado en Bogotá donde sea asequible para todos los citadinos.

Palabras clave: Walking tacos, comida rápida, experiencia.

Abstract

Walking tacos is a fast food company of Mexican express style, together with the center of entrepreneurship we find a support and help for the implementation of different tools of which we highlight an alternative to start our ideas as was the analysis for the opening of the food stall we want. In addition to enjoying the food, customers will have the experience that is provided at the time of preparation where their product is personalized, will be located in Bogota where it is affordable for all city dwellers.

Keywords: Walking tacos, fast food, experience.

Introducción

A partir de diferentes investigaciones y análisis de mercado se propone un nuevo modelo de negocio basado en los gustos y necesidades de los consumidores, se establecen criterios de mercado dentro del entorno de las comidas rápidas y se analiza el comportamiento de este con base a estudios realizados, para dar inicio a nuestra idea innovadora de un tipo de comida la cual es consumida habitualmente aportando un nuevo estilo de preparación como de consumo.

Se llevó a cabo distintas investigaciones dentro del sector de comidas rápidas, competidores, mercadeo para la empresa, definiendo estrategias operativas, financieras y administrativas para la empresa.

1. Presentación de la empresa

1.1 Datos generales de la empresa

Nombre	Walking Tacos
Tipo de organización	Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)
Socios	Mateo David Jaramillo Meneses Angie Camila Quintero Montaña Laura Alejandra Ramos Rodríguez
Sector	Comidas rápidas con código CIIU 5522 Expendio de alimentos preparados en el sitio de venta.
Dirección	Bogotá, Chapinero central
Teléfonos	3164189238 3194658532 3214641072
Correos	angie.quintero@urosario.edu.co mateod.jaramillo@urosario.edu.co lauraa.ramos@urosario.edu.co

1.2 Antecedentes del proyecto

1.2.1 Equipo emprendedor

El equipo emprendedor está conformado por tres estudiantes graduados de diferentes colegios de Bogotá actualmente estudiantes de Administración en la Universidad del Rosario.

Mateo David Jaramillo Meneses es estudiante de noveno semestre de Administración de Negocios Internacionales y realiza doble titulación en Administración de Logística y Producción, gracias a su énfasis en logística aporta al equipo grandes conocimientos en los procesos relacionados con abastecimiento, inventarios y demás procesos.

Laura Alejandra Ramos Rodríguez cursa noveno semestre de Administración de Negocios Internacionales, tuvo la oportunidad de participar en un programa de "Work and Travel" en Estados Unidos en las vacaciones de verano durante tres años seguidos, donde desempeñaba labores de cocina; por esto tiene grandes habilidades para desarrollar procesos sistemáticos.

Angie Camila Quintero Montaña es estudiante de noveno semestre de Administración de Negocios Internacionales y realiza sus prácticas profesionales en Telefónica Colombia en el área de finanzas, donde ha desarrollado diversas habilidades y conocimientos que permiten facilitar los procesos de planeación financiera del emprendimiento a realizar.

Cada uno ha desarrollado distintas destrezas desde su punto de experiencia, a través de las cuales aportan al proyecto, todos los miembros del equipo son líderes y se desea generar una idea de valor que aporte una solución al problema planteado.

1.2.2 Origen de la idea de negocio

Principalmente la idea se visualizó en un parque de diversiones en los Estados Unidos y se tuvo la disposición de poder adaptarla al modelo de negocios que presenta Colombia especialmente Bogotá.

A partir de varias evaluaciones y analizando el sector de las comidas rápidas hallamos que las personas identifican las comidas rápidas a las más comunes que son hamburguesa, pizza, perro, pollo es por esto por lo que se quiere innovar dentro de este entorno al crear una comida rápida a partir de un producto que habitualmente es consumido y vendido, pero ofreciéndolo de una forma diferente.

1.3 Objetivos y cronograma

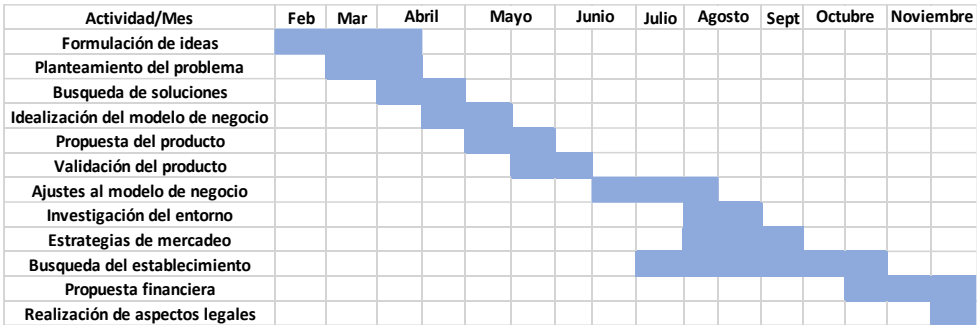
Objetivo general: Entrar en el entorno de las comidas rápidas en la ciudad de Bogotá con un producto diferente e innovador.

Objetivos específicos:

- Ofrecer un producto de calidad y buen sabor.
- Innovar en el tipo de comida que se va a ofrecer, así como también darle la posibilidad al cliente en participar al momento de la preparación de acuerdo con sus gustos y preferencias.
- Proporcionar un producto a bajo precio para que sea adquirido por cualquier persona.
- Brindarle al cliente un tiempo de espera corto y facilidad al ser consumido.

Durante el año 2018 hemos realizado las actividades correspondientes para nuestro modelo de negocio.

Tabla 1: Cronograma de actividades



Cronograma de actividades realizadas para la empresa Walking Tacos

Fuente: Propia

2. Concepto de negocio

2.1 Propuesta de valor

La propuesta de valor de los Walking Tacos es ofrecerle al cliente un producto de buena calidad, de fácil adquisición económicamente con una alta disponibilidad dentro de la ciudad y practico de llevar y consumir. Bridamos un producto diferente donde el cliente experimenta otra forma de consumir los tradicionales tacos, adicionando los ingredientes a su gusto y preferencias.

2.2 Modelo de negocio

Nuestro modelo de negocios esta descrito dentro del modelo Canvas en el cual describimos todos los factores y procesos que influyen dentro de la empresa.

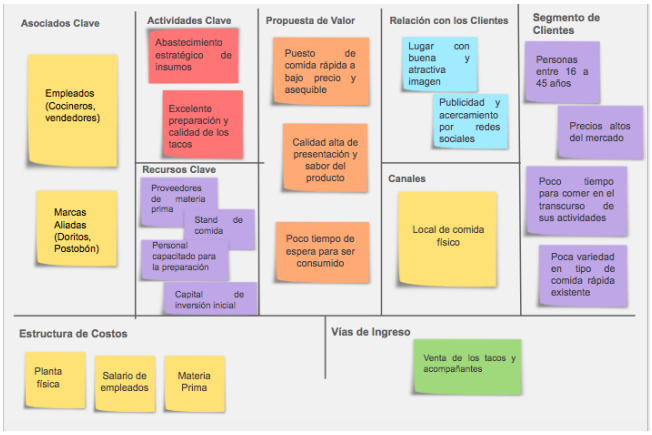


Figura 1: Modelo canvas

Fuente: Propia

2.3 Orientación estratégica

2.3.1 Misión

Ser un establecimiento con reconocimiento de la marca Walking Tacos, logrando alcanzar un crecimiento sostenido y un nivel de 2000 clientes mensuales en dos años.

2.3.2 Visión

Dar al cliente un producto en óptimas condiciones de calidad a un precio bajo en relación con las características del producto.

2.3.3 Propósito

Dar a conocer nuestro producto y poder competir dentro del entorno de las comidas rápidas.

2.3.4 Meta

Nuestra meta empresarial es poder impactar en el mercado de las comidas rápidas con la propuesta de nuestro producto, que sea de calidad y buen sabor para que de esta forma los clientes tengan una buena precepción del mismo, continuamente sigamos innovando y añadiendo nuevas ideas al modelo de negocio establecido y captar un gran número de clientes.

2.3.5 Filosofía orientadora

2.3.5.1 Valores

El respeto y la responsabilidad de todos es la base dentro de nuestra empresa, igualmente valores como la tolerancia, confianza, comunicación e integridad son fundamentales para el ámbito laboral. Igualmente, la pasión, dedicación que cada persona tiene en su puesto de trabajo forman la excelencia.

2.3.5.2 Creencias

Proponemos una empresa formada para todos, donde cada persona puede expresarse libremente sin ser juzgado, así mismo queremos que todos aporten ideas y colaboren en las decisiones que sean tomadas, somos una empresa libre de paradigmas y estándares.

2.3.6 Imagen tangible

Figura 2: Prototipo producto
Fuente: Propia

3. Producto

El producto está centrado en la creación de un nuevo tipo de comida rápida a partir de algo que se consume habitualmente, donde el cliente es quien decide qué ingredientes desea consumir de acuerdo con sus gustos y preferencias; la base del producto son los tradicionales nachos de queso que son triturados para luego añadirles los diferentes ingredientes tales como carne, pollo, guacamole, queso, pico de gallo, Sour Cream, lechuga, maíz, entre otros. La comida será preparada en el momento con los requerimientos dados por el cliente, finalmente es entregada en un bowl para que el cliente pueda consumirlo con mayor comodidad.

4. Análisis del mercado

4.1 Descripción del entorno de negocios

El entorno de negocios de comidas rápidas los últimos años en Colombia ha tenido un gran auge y acogida por las personas, siendo una de las preferidas consumiéndose aproximadamente unas dos a tres veces por semana; un estudio de Global Nielsen (Bitar, 2016) sobre las tendencias de comida fuera del hogar arrojo que el 38% de los Colombianos están optando por comer fuera

de sus casas buscando alternativas diferentes que satisfagan sus antojos y gustos alrededor de 51% escogen las comidas rápidas.

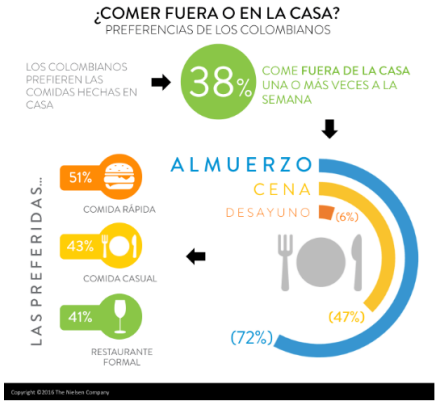


Figura 3: Estudio de Global Nielsen comportamiento comidas rápidas en Colombia

Fuente: Global Nielsen

Dentro del entorno de las comidas rápidas en Colombia, la hamburguesa es la que mayor se consume en restaurantes reconocidos como McDonald's, El Corral, Home Burger; la pizza como otra alternativa con Domino's o Pizza Hut; y opciones variadas como comida mexicana, sushi, pollo frito entre otras.

"Los restaurantes, cafeterías y panaderías generas más de un millón de empleos en Colombia y como sector esperan ventas de unos $38 billones de pesos para 2021", así lo describe Ana Pinzón (Pinzón, 2018), la elección de qué tipo de comida se consumirá parte de los gustos y preferencias de cada persona, sin embargo últimamente con ayuda de la tecnología se pueden encontrar comentarios, evaluaciones y experiencias que puedan influir en su momento de decisión. Por lo que la tendencia de consumir comidas rápidas está aumentando cada vez más por preferencia y facilidad que esta misma tiene al ser consumida y comprada.

4.2 Descripción del mercado

4.2.1 Segmento objetivo

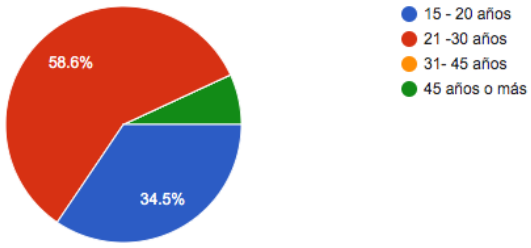


Gráfico 1: Resultados de edad en encuesta realizada para el análisis de mercado

Fuente: Propia

Nuestro producto está considerado para persona de 15 a 30 años puesto que son las que tienen capacidad de compra y comprenden nuestro segmento principal, sin embargo, el producto puede ser consumido por cualquier persona sin importar la edad, queremos centrarnos en que sea un producto de bajo precio e igualmente que sea de rápida preparación.

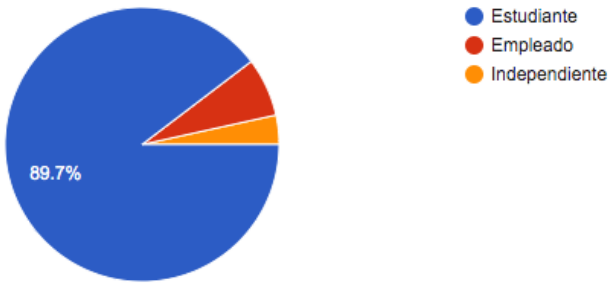


Gráfico 2: Resultados de actividad en encuesta realizada para el análisis de mercado

Fuente: Propia

Nuestro segmento objetivo son los estudiantes puesto que de acuerdo a los análisis realizados anteriormente son los que no disponen tiempo suficiente para poder comer y así mismo son las personas que no manejan un alto flujo de dinero. Nos queremos ubicar en sectores concurridos donde sea grande el flujo de personas que transitan por la zona.

4.2.2 Necesidades

Actualmente las personas no disponen de mucho tiempo para comer puesto que tienen horarios de trabajo rígidos o de estudio extensos los cuales no permiten que puedan disponer de un tiempo largo para poder comer es así como deciden por consumir algo que no requiera de tanto tiempo como hamburguesas, pizza entre otras comidas rápidas es por esto que con nuestro producto queremos solucionar varios aspectos principalmente el de proponer algo nuevo dentro del sector de comidas rápidas y además que sea a un precio asequible para todos.

4.2.3 Tamaño del mercado

- **Mercado Objetivo:** Nuestro segmento principal son los habitantes de la ciudad de Bogotá entre 15 a 30 años. Según estadísticas proporcionadas del DANE (DANE, 2018), la población total de Bogotá es de 8’081.000 ciudadanos, siendo 2’090.000 ciudadanos entre las edades de16 a 34 años. De acuerdo con los resultados contamos con un gran tamaño del mercado de acuerdo con nuestro segmento establecido al que queremos dar a conocer nuestro producto.

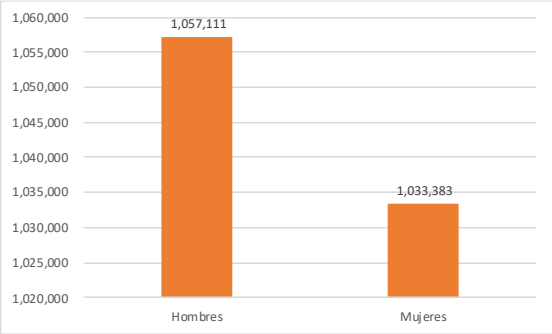


Gráfico 3: Población Bogotá 15 a 30 años

Fuente: DANE

4.3 Análisis de competencia

Dentro del mercado de comidas rápidas en Bogotá no contamos con un competidor directo que ofrezca nuestro mismo producto, pero igualmente contamos con competidores indirectos como restaurantes o puestos de comida que ofrecen productos similares.

Nuestro competidores principales a nivel de comida rápida son los restaurantes que venden hamburguesa, perro caliente, pizza o comida mexicana exprés, McDonald's líder del mercado con ventas de aproximadamente $373.198 millones (Lozano, 2018), Burger King, Domino's, Doger, entre otros son franquicias reconocidas por las personas y tienen a ser las preferidas en el momento de escoger, así mismo nuevas marcas y nuevas cadenas de restaurantes se están posicionando dentro del sector.

Por otra parte, otros competidores son los productos sustitutos del mismo sector de comida mexicana, como burritos, quesadillas, enchiladas, entre otros; que últimamente han tenido un gran auge dentro de las preferencias en comida por parte de las personas que son encontradas en restaurantes y franquicias que ya se han posicionado dentro de mercado como Sipote y TacoBell.

4.3.1 Precio competidores

Los competidores que existen tienen variedad de precios, Sipote que es el más parecido a nuestro modelo de negocios tiene precios que oscilan entre $15.000 y $20.000 pesos todo dependiendo de la proteína que se consuma, los ingredientes no tienen costos adicionales las personas pueden una vez escogida la proteína agregar los ingredientes que deseen, solo se cobra por proteína extra.

El Carnal otro restaurante de comida mexicana exprés ya tiene establecidos sus productos y se cobran alrededor de unos $15.000 pesos. McDonald's es nuestro competidor dentro del criterio de precios bajos, su menú está diseñado para precios no superior a $15.000 sin contar su línea gourmet.

4.4 Análisis DOFA

Tabla 2: Matriz DOFA

FACTORES EXTERNOS / **FACTORES INTERNOS**	**Oportunidades** • Nuevo producto dentro del sector de comidas rápidas • No tenemos competencia directa • Percepción positiva por parte del cliente	**Amenazas** • Riesgo de nuevos entrantes • Competidores del sector de comidas rápidas • Preferencias en los gustos de los posibles clientes • Acogida dentro del mercado
Fortalezas • Precio del producto • Variedad de ingredientes • Participación del cliente durante la preparación	Generar un impacto positivo en el cliente con la propuesta de nuestro producto	Aprovechar el mercado de las comidas rápidas y con la opción de ofrecer variedad ingredientes suplir los gustos de los clientes.

Debilidades • Producto sin conocer dentro del mercado • Variedad de ingredientes	Ser reconocidos por tener un producto único en el mercado	Crear factores que impulsen al producto dentro del sector y sea de pocos competidores.

Análisis DOFA que presenta la empresa a nivel interno y externo

Fuente: Propia

4.5 Proyección de ventas

Tabla 3: Pronóstico de ventas

"Walking Tacos"- Pronóstico de Ventas

	Año 1	*Año 2*	*Año 3*
Precio	$ 8.000	$ 8.800	$ 9.856
Unidades diarias	47	50	60
Ventas diarias	$ 373.333	$ 440.000	$ 591.360
Unidades Mensuales	1.400	1.500	1.800
Ventas mensuales	11.200.000	13.200.000	17.740.800
Unidades Ventas anuales	15.400	18.000	21.600
Ventas Anuales	**$ 123.200.000**	**$ 158.400.000**	**$ 212.889.600**
Total Ingresos	**$ 123.200.000**	**$ 158.400.000**	**$ 212.889.600**
Variación		28,5714%	34,4000%

Pronóstico de ventas realizado para nuestro producto Walking Tacos

Fuente: Propia

Tabla 4: Población de Bogotá consumidores comida Rápida

Población de Bogotá entre 16 y 30 años	2090000	
Comen fuera de su casa	38%	794200
Prefieren comidas rápidas	51%	405042
Personas con capacidad económica y en el sector ubicado el local	8%	32403,36

Clientes mensuales primer año	1400	4,321%

Estimado de consumidores que viven en la ciudad de Bogotá que estén dispuestos a la comida rápida fuera de sus hogares

Fuente: Propia

De acuerdo al análisis establecido anteriormente y teniendo en cuenta el sector donde se ubicará el local, hemos establecido que existe alrededor de 30mil personas en capacidad económica para consumir un producto de comida rápida.

Es por esto que para el primer año se planea vender un promedio de 1400 unidades al mes lo cual correspondería a un 4,32% del posible mercado, consideramos que es un estimado adecuado para un primer año de operación donde nos daremos a conocer y además teniendo en cuenta el número de competidores indirectos y directos con los que contamos actualmente.

4.6 Validación del producto.

Se pudo identificar a través de encuestas la frecuencia de consumo de comidas rápidas, donde el 70.4% de las personas consumen por lo menos una vez a la semana este tipo de comidas. Así

mismo el precio acorde que estaría dispuestos a pagar por el producto es entre $6.000 a $9.000 pesos.

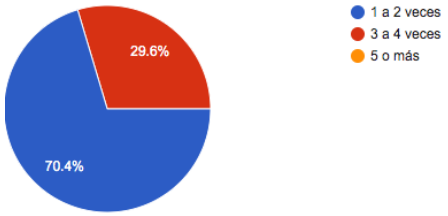


Gráfico 4: Resultado de encuesta realizada número de veces que se consume comida rápida

Fuente: Propia

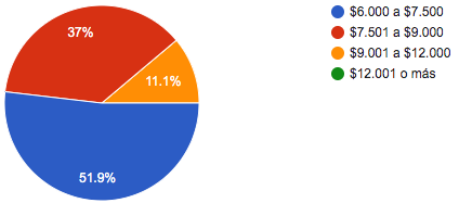


Gráfico 5: Resultados encuesta realizada precio óptimo para el producto

Fuente: Propia

Para la validación del producto se realizó una reunión en la que se ofreció a la venta los Walking Tacos, en el cual los clientes podían vivir la experiencia de poder agregarle los ingredientes a su gusto. A partir de este evento se logró identificar aceptación por parte de los consumidores, les pareció ideal el precio utilizado que fue alrededor de $7.000 pesos y obtuvimos comentarios de mejora como la presentación del producto y sugerencia de más ingredientes.

5. Estrategias del mercado

5.1 Mezcla de mercadeo

5.1.1 Producto

Queremos dar a conocer nuestro producto de forma directa ofreciendo distintos bonos para que sean reclamados en el establecimiento y por este medio que las personas tengan la oportunidad de probar, degustar y comentar respecto el producto.

Por otra parte, la integración que se propone con el cliente durante la preparación es fundamental para crear un producto personalizado y que este sea de acuerdo a gustos y necesidades que se tengan.

5.1.2 Precio

Nuestro producto tiene una estrategia de bajo precio para que pueda ser adquirido por cualquier persona sin importar estrato socioeconómico y con el fin de lograr una rápida acogida dentro del mercado para que pueda ser conocido fácilmente, así mismo lograr bloquear a la competencia y posicionarnos en el mercado. Sin embargo, es importante tener en cuenta que esto se ve influenciado por el lugar en el cual el local se encontrará.

Se propone una idea de cliente fiel, el cual está diseñado para las personas que consuman constantemente se les obsequie cada 5 compras la 6 gratis, incentivando el consumo y preferencia por nuestro producto.

5.1.3 Distribución

Se podrá adquirir el producto directamente en el establecimiento, pero si se desea que este pueda comprar rápidamente el cliente podrá hacer una llamada previa indicando sus especificaciones del producto y la hora en que quiere ser recogido para que de acuerdo a esto se le entregue su producto deseado.

Se planea realizar alianzas con Uber Eats y Rappi, para que nuestros clientes puedan consumir el producto en la hora y lugar que se desee.

5.1.4 Comunicación

Al inicio contaremos con degustaciones del producto para que pueda ser conocido y degustado, se hará entrega de folletos y volantes describiendo el producto, así como incentivos a promociones y descuentos.

Por medio de las diferentes redes sociales queremos impulsar nuestro producto, dándolo a conocer a nuestros contactos más cercanos para que a medida se vaya expandiendo y difundiendo, así mismo por medio de la voz a voz los clientes que hayan tenido la oportunidad de probar nuestro producto puedan que otros tengan la oportunidad de conocerlo también.

5.1.5 Promoción

Para dar a conocer nuestro producto y nuestro punto de venta principal se desarrollará un evento de lanzamiento en el cual se exhibirá el local mostrando la cocina, procesos, área de ingredientes y mesas para el consumo; igualmente daremos muestras de nuestro producto para conocer la perspectiva que tiene el cliente y conocer aspectos tanto positivos, negativos y por mejorar.

Durante el proceso de apertura y conocimiento de Walking Tacos se repartirán volantes informativos, se realizará campaña por medio de las redes sociales, y contaremos con cupones de descuento a nuestros clientes fieles.

Tabla 5: Presupuesto de mercadeo

Estrategia	Costo	Propósito
Volantes	$1'500.000,00	Dar a conocer nuestro producto a personas que vayan caminando en la calle y puedan acercarce al establecimiento
Redes sociales	$2'500.000,00	Impulsar mediante redes sociales como Facebook e Instagram el producto con fotos y mas detalles del mismo
Cupones	$500.000,00	Tener presupuesto para ofrecer cupones de descuento a los clientes

Presupuesto estimado que se proporcionara al área de mercadeo para el tema de impulso y conocimiento de la marca

Fuente: Propia

5.2 Alianzas

Para acompañar nuestro producto de los Walking Tacos queremos complementarlo con bebidas gaseosas, jugos o agua, dependiendo con lo que el cliente desee consumirlo; para esto se creara una alianza con Coca-Cola donde nos proporcionara neveras para mantener las bebidas frías, se

establece un acuerdo de vender un mínimo de 500 bebidas semanales para mantenerlo como proveedor de bebidas y aliado estratégico.

5.3 Objetivos comerciales

- Poder llegar y captar a una gran cantidad de clientes en el primer mes que sea lanzado nuestro producto al mercado.
- Garantizar que el producto sea entregado con la mejor calidad posible y en condiciones óptimas para el cliente.
- Ser eficaces y eficientes en el momento de la preparación del producto para cumplir con los estándares establecidos respecto al tiempo.
- Abrirnos a nuevos canales de distribución.
- En un largo plazo poder hacer la apertura de nuevos puntos de venta.

5.4 Estimativos de ventas

Tabla 6: Estimado de ventas

	Año 1	*Año 2*	*Año 3*
Precio	$ 8.000	$ 8.800	$ 9.856
Ventas diarias	$ 373.333	$ 440.000	$ 591.360
Ventas mensuales	11.200.000	13.200.000	17.740.800
Ventas Anuales	**$ 123.200.000**	**$ 158.400.000**	**$ 212.889.600**

Estimado de ventas que se realizó a partir de los análisis del producto echo para 3 años

Fuente: Propia

Dentro de nuestro modelo de negocio nos proponemos para el primer año alcanzar ventas de aproximadamente $123’200.000, para posteriormente con cambios e innovaciones que se vayan implementando el tercer año alcanzar ventas de $212’889.600.

6. Estrategia operativa

6.1 Descripción técnica del producto

Tabla 7: Ficha técnica del producto

Ficha ténica de un producto terminado		
Nombe de producto	Walking tacos	
Descripción del producto	Es una preparación que consiste en carne o pollo acompañado de guacamole, queso, pico de gallo, sour cream, maíz, etc…	
Lugar de elaboración	Producto elaborado en la cocina del restaurante Waliking Tacos ubicada en Bogotá D.C	
Composición nutricional	Proteina, vitamina A, Vitamina E, Calcio, grasas saturadas, ent…	
Empaque y presentación	Bowl	
Características		
Requisitos mínimos de normatividad	Norma sanitaria de preparación de alimentos	
Tipo de consevación	No se aconseja conservar. Consumir fresco.	
Cosideraciones para el almacenamiento	Mantener y conservar a una temperatura inferior a los 30° C	
Formulación	**Materias primas**	**Cantidad requerida por plato**
	Doritos	1 Paquete
	Carne/Pollo	Media libra
	Sour Cream	1 cucharada
	Maíz	160 gramos

Ficha técnica del producto con sus respectivas especificaciones y características

Fuente: propia

6.2 Localización y tamaño de la empresa

Se ha cotizado diversos lugares y precios para el arriendo de una planta física ubicada en el sector de Chapinero, Bogotá D.C. Analizando los precios de mercado a través de diversas plataformas, se ha llegado a un consenso de destinar entre 900.000 COP y 2’500.000 COP al arriendo del local. Se ha decidido destinar un valor de 2’000.000 para el arriendo del local,

teniendo en cuenta el tamaño y promedio de los diferentes lugares evaluados. Para esto se tomó como base un local que tiene un área de 32,00m² en una plazoleta de comidas en un primer piso y un valor aproximado de 900mil.

La empresa, debido a que tendrá menos de 10 trabajadores y unos activos totales por valor inferior a quinientos (500) SMMLV, se clasifica como microempresa.

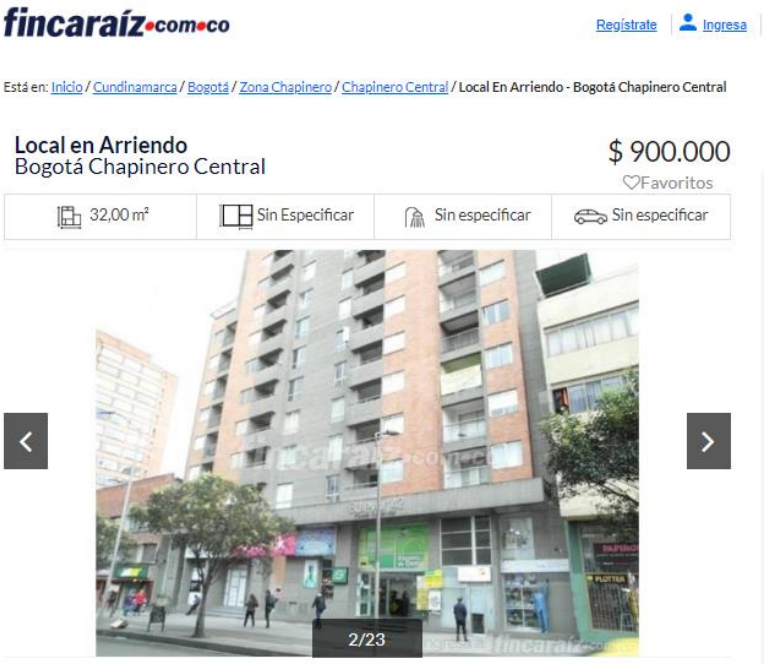


Figura 4: Localización del puesto de comida

Fuente: Finca raíz

6.3 Procesos

Gráfico 6: Mapa de procesos de la empresa

Fuente: Propia

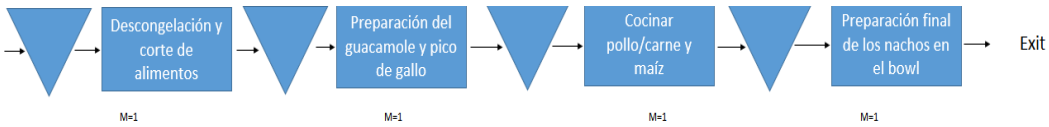


Gráfico 7: Flujo de procesos

Fuente: Propia

6.4 Distribución de la planta

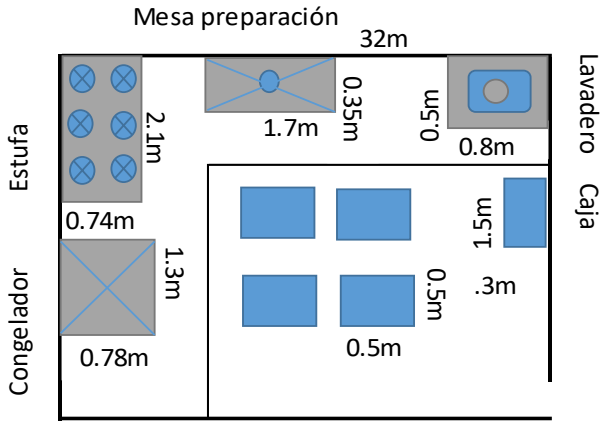


Gráfico 8: Croquis del puesto de comida

Fuente: Propia

Se usó una distribución en L de la planta física del restaurante. Los objetivos al plantearlo fueron; un diseño ergonómico para la facilidad operativa del capital humano, procesos continuos según el flujo de actividades de la planta y un aprovechamiento del espacio para ofrecer al cliente la opción de comer cómodamente en el lugar. Además de la maquinaría de producción de los nachos, se contó, a la hora de diseño, de mesas y una caja.

6.5 Identificación de las necesidades de maquinaria y equipos

- Equipo de cocina como: Estufa, horno de microondas, lavaplatos, refrigeradores, congeladores, mesa de trabajo, freidora, licuadoras.
- Utensilios: Sartenes, ollas, cazuelas.
- Cristalería y loza: Refrigerador para bebidas, coladores, cucharas medidoras, abrelatas, cubiertos, platos (base, extendido, hondo, pastel, tazón,), vasos, ceniceros, recipientes para las salsas, azucareras, saleros y pimenteros.
- Uniformes: Para cocineros y personal.
- Mantelería: Manteles (base, de diseño e individuales), servilletas.
- Insumos: Los diferentes ingredientes que se van a ofrecer.

6.6 Programa de producción

Para analizar el programa productivo de los nachos, se optó por representarlo por medio de una gráfica de Gantt, la cual nos permite ver las diferentes tareas a realizarse y evaluarlas en unidades de tiempo. Para la realización, se tomaron en cuenta los tiempos ociosos del empleado mientras las maquinas tienen un tiempo productivo. Esto se hace con el fin de optimizar los tiempos de preparación.

Tabla 8: Tiempo de preparación

Nombre de la tarea	Tiempo de inicio	tiempo final	Duración (minutos)
Descongelar	0	60	60
guacamole y pico de gallo	45	60	15
Cocinado	60	70	10
Preparación final	70	75	5

Tiempos estimados desde la descongelación hasta la entrega del producto

Fuente: Propia

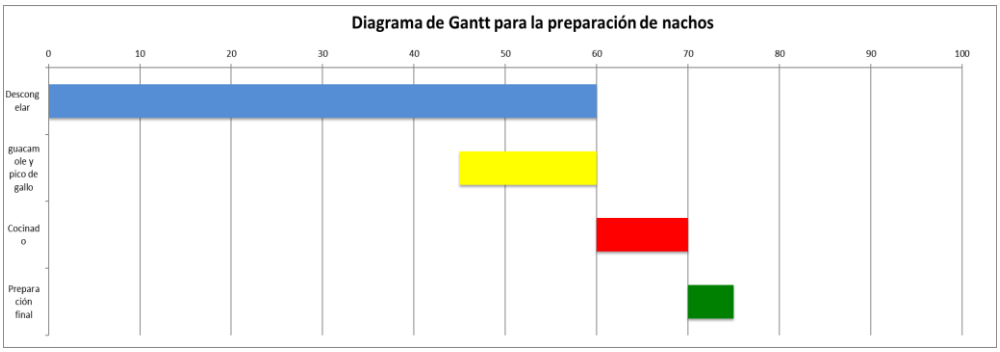


Gráfico 9: Diagrama de Gantt

Fuente: Propia

La empresa Walking Tacos ofrece su producto base que son los nachos elaborados el mismo día y al momento en que va a ser consumido. La compañía tiene como objetivo producir aproximadamente 47 unidades diarias es por esto que necesitamos de un correcto proceso de producción para cumplir con los tiempos estimados.

Los Walking tacos tienen diferentes ingredientes que requieren de diferentes procesos y de tiempos, algunos se tendrán precocinados, y los otros en cambio solo hasta el momento de servirse se manipularán.

Tabla 9: Ingredientes

Ingrediente	Proceso Necesario	Tiempo Previo de Preparación (Minutos)	Tiempo al momento de servirse (Minutos)
Nachos	Los nachos se compran listos para su consumo, es por esto que solo requieren ser servidos en el momento que se vayan a dar al cliente.	0 min	2 min
Proteína: Carne o pollo	Es necesario realizar un proceso de descongelamiento, luego cocinar o freír la proteína para posteriormente ser servida.	Descongelamiento (60 min aprox) Cocinado (10 min)	5 min
Vegetales: Lechuga, tomate, cebolla	Se debe realizar el proceso de corte y preparación de los vegetales para hacer el pico de gallo y dejarlo listo, para que cuando se requiera solo sea tomarlos de la alacena.	15 min	2 min
Aditivos: Salsas y queso	Esto se compra listo para su consumo y al gusto del consumidor.	0 min	1 min
Complementos: Servilletas, empaques, cubiertos	Esto se compra listo para su consumo y se encuentra permanente en el local.	0 min	1 min

Descripción de los ingredientes y sus respectivos procesos de preparación y conservación

Fuente: Propia

De acuerdo con el anterior cuadro podemos evidenciar los tiempos promedio que se requieren para la producción de un plato de nachos, se especifica los tiempos previos. Es por esto que establecemos que para la fabricación de un plato de nachos requerimos aproximadamente 5 minutos puesto que el proceso que requiere más tiempo es el calentamiento de la proteína a servir y los demás procesos se realizan de manera alterna al mismo.

Para cumplir estos tiempos debemos asegurarnos de que el plan de compra se realice correctamente para poder tener las materias primas en el momento de requerirse.

6.7 Plan de compras e inventario

El abastecimiento estratégico es para Walking Tacos una parte fundamental del proceso operativo. Debido a la naturaleza de nuestros insumos, los cuales son perecederos. Se formulará unos pasos a seguir para emplear dicho proceso de la consultora A. T. Kearney (Clegg & Montgomery, 2005):

- Perfil de la categoría: La empresa en un inicio necesita insumos los cuales tengan como garantía la calidad y asequibilidad. Se tomará Corabastos como principal socio comercial en cuanto a la proteína, el aguacate, lechuga y demás verduras necesarias para la preparación del producto. Los Doritos se adquirirán en tiendas de cadena.

- Determinar la estrategia: según la matriz Kraljic, se ha decidido clasificar nuestro en el eje "rutinario" (vea fig1). Esto debido a la relativa accesibilidad de estos en el mercado local.

Figura 9: Matriz Kraljic.

Fuente: Cemiot

Ya evaluada los impactos y riesgos de los suministros, se optará por una estrategia de abastecimiento básica con inventario de provisión. Esto con el fin de mitigar el riesgo de escases.

- Portafolio de proveedores: Plaza de mercado del 7 de agosto, Plaza de mercado 12 de octubre, Plaza de mercado la perseverancia y Plaza de mercado Paloquemao.
- MRP: Mediante programas ofimáticos como Excel, se planteará un plan de requerimiento de materiales donde se registrará la entrada, salida, inventario y lead time de cada insumo.

Tabla 10: Registro de inventario MRP

Registro de inventario									
Código	Descripción	Nivel	Inventario disponible	Stock de seguridad	Elemento padre	Cantidad para elaborar elemento padre	Lead time	Recepciones programadas	
								Semana	Cantidad

Plantilla en la que se realizara el inventario de los alimentos y herramientas que la empresa presente

Fuente: Empresa, I. (2019)

Tabla 11: Planificación de materiales MRP

Planificación de materiales									
Artículo	Cantidad para elaborar elemento padre	Lead time	Inventario disponible	Stock de seguridad	Conceptos	Periodo de tiempo			
						1	2	3	4
0	0	0	0	0	Necesidades brutas				
					Recepciones programadas				
					Disponible	0	0	0	0
					Necesidades netas	0	0	0	0
					Recepcion de orden				
					Lanzamiento de orden				

Plantilla donde se evidenciara el MRP de la empresa

Fuente: Empresa, I. (2019)

Para establecer el plan de compras para el mes uno se planea empezar con un inventario inicial o de seguridad de cada una de las diferentes materias primas.

De este modo para el primer año, el primer mes se comprará un inventario de reserva de cada materia prima necesaria que se especificará a continuación, a partir del segundo mes se planea comprar 1400 unidades planeando que se vendan todas, sin embargo, si no se vendiera quedaría en reserva y si se vendiera más se utilizara el inventario de seguridad que ya se tenía, así siempre se va a tener un inventario de reserva. El valor se establece unitariamente realizando un promedio del costo del mercado, luego se multiplica por el número de unidades.

Tabla 12: Presupuesto de ingredientes año 1

AÑO 1			
	Precio		Unidades
Valor MP Nachos	$ 900	Inventario de seguridad Nachos	650
Valor MP Proteína	$ 700	Inventario de seguridad Proteína	650
Valor MP Vegetales	$ 800	Inventario de seguridad Vegetales	650
Valor MP Aditivos	$ 650	Inventario de seguridad Aditivos	650
Valor MP Complementos	$ 1.050	Inventario de seguridad Complementos	700

UNIDADES PROMEDIO VENDER MENSUAL	1400

	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12
Nachos	$ 585.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000
Proteina	$ 455.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000
Vegetales	$ 520.000	$1.120.000	$1.120.000	$1.120.000	$1.120.000	$1.120.000	$1.120.000	$1.120.000	$1.120.000	$1.120.000	$1.120.000	$1.120.000
Aditivo	$ 422.500	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000
Complementos	$ 735.000	$1.470.000	$1.470.000	$1.470.000	$1.470.000	$1.470.000	$1.470.000	$1.470.000	$1.470.000	$1.470.000	$1.470.000	$1.470.000

Presupuesto de los ingredientes y utensilios para el primer año

Fuente: Propia

Para el segundo año y tercer año el valor unitario de las materias primas se modifica planeando un incremento del 5% del año anterior esto de acuerdo a un estimado de la inflación, las unidades del inventario de seguridad permanecen constantes y se considera un incremento en las unidades totales vendidas mensuales.

Tabla 13: Presupuesto ingredientes año 2

AÑO 2			
	Precio		Unidades
Valor MP Nachos	$ 945	Inventario de seguridad Nachos	650
Valor MP Proteína	$ 735	Inventario de seguridad Proteína	650
Valor MP Vegetales	$ 840	Inventario de seguridad Vegetales	650
Valor MP Aditivos	$ 683	Inventario de seguridad Aditivos	650
Valor MP Complementos	$ 1.103	Inventario de seguridad Complementos	700

UNIDADES PROMEDIO VENDER MENSUAL	1500

	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24
Nachos	$1.417.500	$1.417.500	$1.417.500	$1.417.500	$1.417.500	$1.417.500	$1.417.500	$1.417.500	$1.417.500	$1.417.500	$1.417.500	$1.417.500
Proteina	$1.102.500	$1.102.500	$1.102.500	$1.102.500	$1.102.500	$1.102.500	$1.102.500	$1.102.500	$1.102.500	$1.102.500	$1.102.500	$1.102.500
Vegetales	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000	$1.260.000
Aditivo	$1.023.750	$1.023.750	$1.023.750	$1.023.750	$1.023.750	$1.023.750	$1.023.750	$1.023.750	$1.023.750	$1.023.750	$1.023.750	$1.023.750
Complementos	$1.653.750	$1.653.750	$1.653.750	$1.653.750	$1.653.750	$1.653.750	$1.653.750	$1.653.750	$1.653.750	$1.653.750	$1.653.750	$1.653.750

Presupuesto de ingredientes y utensilios para el segundo año

Fuente: Propia

Tabla 14: Presupuesto ingredientes año 3

AÑO 3				
	Precio			Unidades
Valor MP Nachos	$	992	Inventario de seguridad Nachos	650
Valor MP Proteína	$	772	Inventario de seguridad Proteína	650
Valor MP Vegetales	$	882	Inventario de seguridad Vegetales	650
Valor MP Aditivos	$	717	Inventario de seguridad Aditivos	650
Valor MP Complementos	$	1.158	Inventario de seguridad Complementos	700

UNIDADES PROMEDIO VENDER MENSUAL	1800

	MES 25	MES 26	MES 27	MES 28	MES 29	MES 30	MES 31	MES 32	MES 33	MES 34	MES 35	MES 36
Nachos	$1.786.050	$1.786.050	$1.786.050	$1.786.050	$1.786.050	$1.786.050	$1.786.050	$1.786.050	$1.786.050	$1.786.050	$1.786.050	$1.786.050
Proteina	$1.389.150	$1.389.150	$1.389.150	$1.389.150	$1.389.150	$1.389.150	$1.389.150	$1.389.150	$1.389.150	$1.389.150	$1.389.150	$1.389.150
Vegetales	$1.587.600	$1.587.600	$1.587.600	$1.587.600	$1.587.600	$1.587.600	$1.587.600	$1.587.600	$1.587.600	$1.587.600	$1.587.600	$1.587.600
Aditivo	$1.289.925	$1.289.925	$1.289.925	$1.289.925	$1.289.925	$1.289.925	$1.289.925	$1.289.925	$1.289.925	$1.289.925	$1.289.925	$1.289.925
Complementos	$2.083.725	$2.083.725	$2.083.725	$2.083.725	$2.083.725	$2.083.725	$2.083.725	$2.083.725	$2.083.725	$2.083.725	$2.083.725	$2.083.725

Presupuesto de ingredientes y utensilios para el tercer año

Fuente: Propia

6.8 Gestión de calidad

Para toda organización, sin importar su tamaño, es importante mitigar la incertidumbre y los riegos a futuro. Esto no se alcanza con el simple hecho de generar utilidades en un lapso de tiempo

sino garantizando la calidad y eficiencia de los procesos y así cumplir los objetivos financieros y perdurar en el tiempo.

Un objetivo planteado por las compañías es la certificación ISO 9001. La empresa Walking Tacos no cuenta con el musculo financiero necesario para la adquisición del mismo. Por ello enfatizará en la implementación de una metodología Six Sigma. Por medio de la herramienta DMAIC llamada así por sus siglas en inglés (Define, Mesure, Analyze, Improve, Control). (Ortiz, 2015)

- Definir: En esta fase se busca, con el equipo de trabajo, definir las actividades a mejorar. En el caso será las cantidades vendidas.

- Medir: El sistema de medición usado será la fórmula matemática de la productividad práctica, la cual mide las salidas del sistema con respecto a sus entradas. Se definen las salidas como las unidades vendidas y las entradas como la relación costo-beneficio entre el costo del personal y de los materiales de producción de los nachos.

$$Productividad\ práctica = Outputs \div Inputs$$

Debido a la naturaleza del sistema propuesto, es menester tener una medición y un constante trabajo de campo interno para medir los tiempos de arribos, entre arribos, tiempos en el sistema y de salida.

- **Analizar:** Mediante la ayuda del personal financiero, se analizarán los datos a fin de cada mes. Esto con el fin de tener certeza del comportamiento del mercado con respecto a los pronósticos planteados y, con ello, reducir la brecha entre lo hipotético y lo ejecutado. La identificación de los cuellos de botella vital para implementar políticas más eficientes.

- **Mejorar:** Las políticas de mejora no deben ir de la mano de la incertidumbre. Para ello la empresa contará con decisiones administrativas, las cuales permitirán optar por el mejor proyecto o política teniendo en cuenta las restricciones de índole operativa (planta física y capital de producción) y financiera. La más económica y eficiente será la seleccionada.

- **Controlar:** En caso de implementarse los pasos anteriormente descritos, el sistema inicial habrá sufrido cambios que alterasen sus tiempos y procesos producto de las políticas de mejora. Administrar los cambios se convierte en otra necesidad organizacional para garantizar los avances propuestos.

7. Estrategia Administrativa

7.1 Estructura Organizacional

7.1.1 Áreas Funcionales

Figura 5: Descripción de las áreas funcionales de la empresa.

Fuente: Propia

Dentro de la estrategia administrativa de la compañía se desea dividir las funciones y tareas en cinco áreas principales, dentro de las que se encuentran:

- **Recursos humanos:** Es fundamental que dentro de la compañía exista un equipo motivado y enfocado en los principales valores que queremos transmitir al cliente como organización, por

lo que deseamos tener una capacitación constante y regulada, donde los empleados y colaboradores del local puedan mejorar su desempeño en cada función que realice. Así mismo desde el área de RRHH se maneja temas relacionados con nomina, incapacidades y todo aquello relacionado directamente con la relación entre empleado y empresa.

- **Finanzas:** Se mantendrá una estricta verificación del manejo de los recursos económicos de la compañía, procurando optimizar lo más posible y que cada uno se invierta en actividades clave para el desarrollo y avance de la compañía; esto basado principalmente en presupuesto y pronósticos basados en la planeación de la demanda y el comportamiento del consumidor. Adicionalmente, se realizará el registro contable necesario para cumplir con los requisitos como empresa.

- **Legal**: Dentro de las principales funciones se encuentra cumplir con la normatividad legal vigente y de sanidad para funcionar como establecimiento público de venta de comidas rápidas. Así como los documentos necesarios para poder tener una representación comercial del local de venta.

- **Marketing:** Esta área es una de las más importantes y cumple con funciones específicas que ayuden al posicionamiento de la marca entre el sector específico. Deberá realizar campañas de branding, publicidad en los distintos canales disponibles y posibles para dar a conocer el producto, así como diferentes programas de fidelización que incentiven al cliente a volver a consumir el producto posteriormente.

- **Operaciones:** En esta área se maneja todo lo realizado principalmente al funcionamiento del establecimiento de venta de comida rápida, desde la compra de las materias primas, el inventario, manejo de desperdicios, la logística de entrega hasta la experiencia del cliente y comentarios que puedan manejar procesos de mejora.

7.1.2 Criterios de organización

Walking tacos es una organización que se destaca por tener un enfoque funcional, es por esto que los criterios básicos se estructuran según el área donde se desempeñe el funcionario. Principalmente el supervisor de la tienda y el cocinero, quienes desde sus labores deben velar por que la tienda funcione correctamente.

Por otra parte, cada funcionario debe estar plenamente capacitado para poder ejercer sus funciones plenamente, actualizándose y manteniéndose en cambio constante.

7.1.3 Diseño del organigrama y análisis de cargo

Figura 6: Organigrama de la compañía

Fuente: Propia

Análisis de cargo: El funcionamiento del establecimiento se iniciará con la contratación de dos empleados, el cocinero y un supervisor de tienda, quienes deberán funcionar en conjunto para lograr una correcta y eficaz experiencia al consumidor. Para esto se establece las diferentes funciones que cada uno debe cumplir las cuales serán descritas a continuación:

Tabla 15: *Descripción puesto de trabajo cocinero*

IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO							
NOMBRE DEL CARGO	Cocinero						
ÁREA ORGANIZACIONAL	Funcional						
OBJETIVO GENERAL DEL CARGO	Encargado de la preparación del alimento (Nachos) en óptimas condiciones de calidad y sabor.						
REQUERIMIENTOS OBJETIVOS DEL CARGO							
EDAD DE INGRESO				SEXO			
MÍNIMA	18	MÁXIMA	55	MASCULINO	X	FEMENINO	X
ASPECTOS ORGANIZATIVOS							
HORARIO DE TRABAJO				RESPONSABILIDAD DE DINERO			
MEDIO TIEMPO		HORARIO		SI		NO	X
TIEMPO COMPLETO	X	HORARIO	11:00am - 11:00pm				
FORMACIÓN REQUERIDA							
BACHILLER		ESPECIFICACIÓN		Cocinero			
TECNICO	X						
PROFESIONAL	X						
ESPECIALIZACIÓN							

Descripción de características y responsabilidades que el cocinero debe tener

Fuente: Propia

Tabla 16: Descripción supervisor

IDENTIFICACIÓN DEL PUESTO DE TRABAJO							
NOMBRE DEL CARGO	Supervisor de tienda						
ÁREA ORGANIZACIONAL	Funcional						
OBJETIVO GENERAL DEL CARGO	Manejo de caja, asistencia en los procesos administrativos de la tienda						
REQUERIMIENTOS OBJETIVOS DEL CARGO							
EDAD DE INGRESO				SEXO			
MÍNIMA	18	MÁXIMA	55	MASCULINO	X	FEMENINO	X
ASPECTOS ORGANIZATIVOS							
HORARIO DE TRABAJO				RESPONSABILIDAD DE DINERO			
MEDIO TIEMPO		HORARIO		SI	X	NO	
TIEMPO COMPLETO	X	HORARIO	11:00am - 11:00pm				
FORMACIÓN REQUERIDA							
BACHILLER		ESPECIFICACIÓN		Administrador			
TECNICO				Experiencia previa de 1 año en cargos similares			
PROFESIONAL	X						
ESPECIALIZACIÓN							

Descripción de características y responsabilidades que el supervisor debe tener

Fuente: Propia

7.2 Estructura de personal

7.2.1 Política de contratación

Nuestro proceso de contratación se basa en un reclutamiento, selección y finalmente contratación. Así mismo dentro de la política de contratación se cuenta con un programa de salud ocupacional que asegure la seguridad del trabajo según las condiciones exigidas por el Ministerio de Trabajo.

Reclutamiento:

1) Se debe establecer el tipo de vacante que se necesita, especificando las funciones y tareas a ejecutar en el área de trabajo, así como el tipo de profesión necesaria para el cargo, descrita en el análisis de cargo.

2) Especificar en número de personas necesarias para cada vacante

3) Indicar el medio por el cual se realizará el reclutamiento, ya sea por compañías externas, diferentes medios de comunicación, publicaciones y demás.

Selección:

1) Realizar primer filtro basado en la hoja de vida del aspirante, donde se buscará que cumpla con las características principales ya especificadas.

2) Se hará un primer encuentro con los aspirantes para realizar una sesión grupal donde se evidencie que presenta la capacidad para cumplir con las metas.

3) Realización de pruebas psicotécnica

4) Finalmente se realizará una entrevista con los candidatos que anteriormente hayan cumplido satisfactoriamente los procesos anteriores.

Contratación:

1) Formalización donde se cumpla con los derechos del trabajador y se le garantice los beneficios a los cuales tendrá acceso.

2) Verificación de documentos y referencias penales.

3) Cumplimiento de las prestaciones legales y afiliación al ARL.

4) Por medio de un contrato a término indefinido se especificarán los datos del trabajador, de la compañía, detallar funciones a desarrollar en el cargo, lugar donde se llevará a cabo, remuneración económica y las prestaciones según la ley

Dentro de las condiciones laborales exigidas por el ministerio de trabajo y seguridad social se establecen requisitos como empleador para verificar que los empleados cuenten con escenarios de trabajo adecuados que permita tener y mantener las condiciones de medicina, higiene y seguridad industrial del trabajador. (Resolución 2400 de 1979, Ministerio de Trabajo y seguridad social) esto con un programa de salud ocupacional.

En primer lugar, se debe verificar constantemente que el lugar de trabajo se encuentre en condiciones óptimas de higiene, comodidad y seguridad; así como dotarlos con implementos necesarios de cocina que permitan al empleado ejercer sus funciones apropiadamente y se prevalezca las condiciones de higiene del producto. (Condiciones físicas, como muebles, sillas, utensilios de cocina, buena iluminación y todo aquello que permita realizar un mejor trabajo).

Por otra parte, el establecimiento de venta física tendrá la señalización adecuada de evacuación, con las alarmas de incendios y de sismos; así como capacitación a los empleados para que conozcan que deben hacer en caso de que ocurra algún incidente dentro de las horas laborales.

Finalmente, contaran con la correspondiente afiliación a la ARL SURA (Administradora de Riesgos Laborales SURA), quienes se encargan de asegurar que los empleados cuenten con las

condiciones y ayuden a dar respuesta a cualquier improvisto que pueda afectar la salud y seguridad de los trabajadores.

7.2.2 Política salarial

A través de nuestra política salarial se quiere establecer un mínimo de recompensa económica de acuerdo con las habilidades, las responsabilidades a cumplir y la educación requerida para el cargo.

Por otra parte, se ofrecerán incentivos específicos al empleado si cumple con las metas de venta de la tienda. Estos reconocimientos serán dados a través de días de descanso adicional, o adquisición de bonos adicionales.

8. Plan Económico

8.1 Plan de inversiones

8.1.1 Presupuesto de inversión fija

En la compañía se planea realizar una inversión inicial fija de $4’500.000, estos se utilizarán para la compra de los implementos de cocina (Estufa, horno de microondas, lava loza, refrigerador, mesa de trabajo, ollas y todos los utensilios necesarios) y para la adopción del lugar arrendado.

8.1.2 Presupuesto de capital de trabajo

En cuanto a mano de obra se planea contratar dos empleados que estén en la tienda permanentemente, un cocinero y un supervisor de tienda que este en constante apoyo a las necesidades que se puedan presentar, es por esto que se tiene un presupuesto de $1’900.000 mensual para dicho propósito. Así mismo, a esto se le tiene presupuestado un aumento anual aproximado de 7%, este incremento lo calculamos de acuerdo a los datos de los últimos cinco años

del salario mínimo donde el incremento para el año 2018 correspondió a 5,9%; sin embargo, la variación máxima ha sido del 7%, para el año 2017 y 2016.

Tabla 17: Presupuesto salarial

Año	Salario	Salario + Auxilio transporte	Incremento anual	Promedio últimos cinco años
2018	$781.242,00	$869.453,00	5,900%	5,800%
2017	$737.717,00	$820.857,00	7,000%	
2016	$689.455,00	$767.155,00	7,000%	
2015	$644.350,00	$718.350,00	4,602%	
2014	$616.000,00	$688.000,00	4,495%	
2013	$589.500,00	$660.000,00	-	

Presupuesto salarial para los empleados de la empresa con sus debidos auxilios

Fuente: Propia

Tabla 18: Carga prestacional

CARGA PRESTACIONAL	
SALUD	8,50%
ARL	0,53%
PENSIONES	12%
COMPENSACIÓN	4%
BIENESTAR FAMILIAR	3%
SENA	2%
VACACIONES	4,17%
PRIMA SERVICIOS	8,33%
CESANTÍAS	8,33%
INTERÉS CESANTÍAS	1%
TOTAL	51,86%

Descripción de la carga prestacional requerida por ley

Fuente: Propia

Tabla 19: Total salario año 1

AÑO 1						
CARGO	**# EMPLEADOS**	**CARGA PRESTACIONAL**	**TOTAL SIN PRESTACIONES**	**SALARIO MENSUAL**	**MESES**	**SALARIO TOTAL ANUAL**
Supervisor	1	51,86%	$ 1.251.152,38	$ 900.000,00	12	$ 10.800.000,00
Cocinero	1	51,86%		$ 1.000.000,00	12	$ 12.000.000,00
				$ 1.900.000,00		$ 22.800.000,00

Salario total para el primer año de los dos puestos de trabajo calculado con la carga prestacional

Fuente: Propia

Tabla 20: Total salario año 2

AÑO 2						
CARGO	**# EMPLEADOS**	**CARGA PRESTACIONAL**	**TOTAL SIN PRESTACIONES**	**SALARIO MENSUAL**	**MESES**	**SALARIO TOTAL ANUAL**
Supervisor	1	51,86%	$ 1.338.733,04	$ 963.000,00	12	$ 11.556.000,00
Cocinero	1	51,86%		$ 1.070.000,00	12	$ 12.840.000,00
				$ 2.033.000,00		$ 24.396.000,00

Salario total para el segundo año de los dos puestos de trabajo calculado con la carga prestacional

Fuente: Propia

Tabla 21: Total salario año 3

AÑO 3						
CARGO	**# EMPLEADOS**	**CARGA PRESTACIONAL**	**TOTAL SIN PRESTACIONES**	**SALARIO MENSUAL**	**MESES**	**SALARIO TOTAL ANUAL**
Supervisor	1	51,86%	$ 1.432.444,36	$ 1.030.410,00	12	$ 12.364.920,00
Cocinero	1	51,86%		$ 1.144.900,00	12	$ 13.738.800,00
				$ 2.175.310,00		$ 26.103.720,00

Salario total para el tercer año de los dos puestos de trabajo calculado con la carga prestacional

Fuente: Propia

8.2 Estructura de costos

8.2.1 Estructura de costos empresariales

Dentro de los costos empresariales incluimos el mantenimiento de cocina, la publicidad para dar a conocer el lugar y el arriendo del local.

Tabla 22: Costos empresariales

COSTOS EMPRESARIALES		
Mantenimiento de cocina	$ 100.000,00	$ 1.200.000,00
Publicidad	$ 350.000,00	$ 4.200.000,00
Arriendo	$ 2.000.000,00	$ 24.000.000,00
Total Gastos	**$ 2.450.000,00**	**$ 29.400.000,00**

Costos fijos y variables que la empresa debe tener en cuenta

Fuente: Propia

Se planea hacer publicidad a través de medios físicos y digitales, tales como volantes y páginas de internet.

8.2.2 Presupuesto de costos operacionales

En costos operacionales se incluyen los servicios básicos a los cuales debemos tener acceso para un correcto funcionamiento del lugar (Agua, luz y gas), así como la nómina que debemos pagar.

Tabla 23: Costos operacionales

COSTOS OPERACIONALES		
	Mensual	**Anual**
Luz	$ 95.000,00	$ 1.140.000,00
Agua	$ 170.000,00	$ 2.040.000,00
Gas	$ 90.000,00	$ 1.080.000,00
TOTAL SERVICIOS	**$ 355.000,00**	**$ 4.260.000,00**
Nómina	$ 1.900.000,00	
TOTAL	**$ 2.255.000,00**	

Descripción de costos operacionales que la empresa debe tener en cuenta

Fuente: Propia

8.2.3 Estructura de costos variables unitarios

Los costos variables unitarios básicamente se desprenden de la materia prima a la cual debemos tener acceso para la producción o fabricación de los nachos. Se debe aclarar que estos costos son aproximados en base a lo que se encuentra en el mercado actualmente. Se necesita los nachos producto base, con un coste unitario de $900, la proteína que puede ser de carne o pollo, o mixta entre los dos con un coste de $700, en vegetales $800, en aditivos $650 y finalmente en los complementos para que el producto sea disfrutado adecuadamente se encuentran las servilletas,

empaque y cubiertos, con un coste de $1.050. Para un total costo variable total de **$4.100** por producto.

Tabla 24: Costos variables

Costos Variables Unitarios		
Nachos	**$**	**900,00**
Proteína Carne o Pollo	**$**	**700,00**
Lechuga	$	200,00
Tomate	$	300,00
Cebolla	$	300,00
Total Vegetales	**$**	**800,00**
Salsas	$	450,00
Queso	$	200,00
Total Aditivos	**$**	**650,00**
Servilletas	$	50,00
Empaque	$	700,00
Cubiertos	$	300,00
Total Complementos	**$**	**1.050,00**
TOTAL	**$**	**4.100,00**

Descripción de los costos variables que la empresa va a tener

Fuente: Propia

8.2.4 Determinación del margen de contribución

El margen de contribución se calcula teniendo en cuenta el precio unitario establecido de $8.000 y los costos variables anteriormente especificado de $4.100.

$$\text{Margen de contribución} = \frac{\text{Precio Unitario – Costos Variables}}{\text{Precio unitario}}$$

Tabla 25: Margen de contribución

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN		
Precio unitario	$	8.000,00
Costo variable unitario	$	4.100,00
Margen de contribución %		**48,75%**
Margen de contribución en $	**$**	**3.900,00**

Margen de contribución que se debe tener en cuenta

Fuente: Propia

8.3 Determinación del punto de equilibrio

El punto de equilibrio en nuestra compañía se da cuando se completa una venta total de **1207** unidades mensuales y de **41** unidades diarias, en este punto es donde nuestros ingresos van a ser igual a nuestros costes. Esto se establece teniendo en cuenta el margen de contribución y los costos fijos tanto operacionales como empresariales que tiene la compañía.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Margen de contribución}}$$

Tabla 26: Costos fijos

Costos fijos		
Costos empresariales	$	2.450.000,00
Costos operacionales	$	2.255.000,00
TOTAL	**$**	**4.705.000,00**

PUNTO DE EQUILIBRIO	**1206,410256 40,21367521**	**Mensuales Diarias**
Ingreso total	$ 9.651.282,05	
Costos Totales (CV+CF)	$ 9.651.282,05	

Descripción de los costos fijos que la empresa tiene que responder

Fuente: Propia

9. Plan Financiero

9.1 Estados financieros

9.1.1 Balance

A continuación, podemos el balance general de la compañía Walking Tacos para el primer año de funcionamiento:

Tabla 27: Balance general

BALANCE GENERAL

Activo	
Caja y Bancos	$ 9.904.290
Cuentas por Cobrar	$ 0
Inventario final	$ 2.717.500
Total Activo Corriente	$ 12.621.790
Activos fijos	$ 4.500.000
Depreciación acumulada	$ 900.000
Activos fijos netos	$ 3.600.000
Total Activos	**$ 16.221.790**

Pasivo y Capital

Obligaciones Bancarias	$ 1.641.196
Provisión Impuestos	$ 2.478.208
Total pasivos	**$ 4.119.404**
Capital Suscrito y Pagado	$ 7.500.000
Perdida/Utilidad Acumulada	$ 4.602.386
Total Patrimonio	**$ 12.102.386**
Total Pasivo y Patrimonio	**$ 16.221.790**

Balance general de la empresa teniendo en cuenta los diferentes factores

Fuente: Propia

9.1.2 Estado de resultados

Aquí se evidencia el estado de resultados de la compañía Walking Tacos para el primer año de funcionamiento:

Tabla 28: Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS

	Año 1
Ventas	$ 123.200.000
+Inventario inicial materia prima	$ 0
+Compras materia prima	$ 65.857.500
-Inventario final de materia prima	$ 2.717.500
=Materiales directos consumidos	**$ 63.140.000**
+Mano de obra directa	**$ 20.900.000**
+Costos indirectos de fabricación	**$ 3.905.000**
=Costo de productos fabricados	**$ 87.945.000**
+Inventario inicial de productos en proceso	$ 0
-Inventario final de productos en proceso	$ 0
=Costo de productos terminados	**$ 87.945.000**
+Inventario inicial de producto terminado	$ 0
-Inventario final de producto terminado	$ 0
Costo de ventas	**$ 87.945.000**
Utilidad Bruta	**$ 35.255.000**
Depreciacion y Amortizacion	$ 900.000
Gastos de administración y ventas	$ 26.950.000
Utilidad Operacional	**$ 7.405.000**
Gastos financieros	$ 324.406
Utilidad Antes de Impuestos	**$ 7.080.594**
Impuestos (35%)	$ 2.478.207,75
Utilidad Neta	**$ 4.602.386**

Estado de resultados teniendo en cuenta los diferentes factores

Fuente: Propia

9.1.3 Flujo de caja

Finalmente podemos ver el flujo de caja previsto para de la compañía Walking Tacos para el primer año de funcionamiento:

Tabla 29: Variables flujo de caja

	Año 1	Año 2	Año 3
Inversión socios Ahorros individuales	$ 7.500.000	$ 7.500.000	$ 7.500.000
Crédito	$ 4.000.000	$ 0	$ 0
Intereses	1%	1%	1%
Precio	$ 8.000	$ 8.400	$ 8.862
Aumento en precio (año siguiente)	5,00%	5,50%	-
Unidades	1.400	1.500	1.800
Inflación Anual (Costos, gastos e insumos)	5%	5%	5%
Incremento salario	7,0%	7,0%	7,0%
Valor MP Nachos	$ 900	$ 945	$ 992
Valor MP Proteína	$ 700	$ 735	$ 772
Valor MP Vegetales	$ 800	$ 840	$ 882
Valor MP Aditivos	$ 650	$ 683	$ 717
Valor MP Complementos	$ 1.050	$ 1.103	$ 1.158
Inventario de seguridad Nachos	650	650	650
Inventario de seguridad Proteína	650	650	650
Inventario de seguridad Vegetales	650	650	650
Inventario de seguridad Aditivos	650	650	650
Inventario de seguridad Complementos	700	700	700
Mano de obra	$ 1.900.000,00	$ 2.033.000,00	$2.175.310,00
Gas	$ 90.000,00	$ 94.500,00	$ 99.225,00
Luz	$ 95.000,00	$ 99.750,00	$ 104.737,50
Agua	$ 170.000,00	$ 178.500,00	$ 187.425,00
Publicidad	$ 350.000,00	$ 367.500,00	$ 385.875,00
Arriendo	$2.000.000,00	$ 2.100.000,00	$2.205.000,00
Mantenimiento de cocina	$ 100.000,00	$ 105.000,00	$ 110.250,00
Compra implementos cocina y adaptación	4.500.000	-	-
Impuestos	35%	35%	35%

Cálculo de las variables y factores que se tienen en cuenta dentro del flujo de caja

Fuente: Propia

Tabla 30: Flujo de caja

"Walking Tacos"	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	*Año 1*
FLUJO DE TESORERIA	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	
Ingresos		$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	**$ 123.200.000**
-Cartera Mes													**$ 0**
+Cartera recuperada													
Total Ingresos	**$ 0**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 123.200.000**
Materiales													
+Inventario Inicial Nachos	$ 0	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	**$ 0**
+Inventario Inicial Proteina	$ 0	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	**$ 0**
+Inventario Inicial Vegetales	$ 0	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	**$ 0**
+Inventario Inicial Aditivos	$ 0	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	**$ 0**
+Inventario Inicial Complementos	$ 0	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	**$ 0**
+Compras Mes Nachos	$ 585.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	**$ 14.445.000**
+Compras Mes Proteina	$ 455.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	**$ 11.235.000**
+Compras Mes Vegetales	$ 520.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	**$ 12.840.000**
+Compras Mes Aditivos	$ 422.500	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	**$ 10.432.500**
+Compras Mes Complementos	$ 735.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	**$ 16.905.000**
-Inventario Final Nachos	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	**$ 585.000**
-Inventario Final Proteina	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	**$ 455.000**
-Inventario Final Vegetales	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	**$ 520.000**
-Inventario Final Aditivos	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	**$ 422.500**
-Inventario Final Complementos	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	**$ 735.000**
Mano de obra (incluyendo prestaciones)		**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 20.900.000**
Costos indirectos de fabricación	**$ 0**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 3.905.000**
#¡REF!	$ 0	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	**$ 990.000**
Agua	$ 0	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	**$ 1.870.000**
#¡REF!	$ 0	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	**$ 1.045.000**
Gastos administrativos	**$ 0**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 26.950.000**
Arriendo	$ 0	$ 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	**$ 22.000.000**
Mantenimiento de cocina	$ 0	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	**$ 1.100.000**
Publicidad	$ 0	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	**$ 3.850.000**
Total Egresos Operativos	**$ 2.717.500**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 117.612.500**
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	**-$ 2.717.500**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 5.587.500**
Egresos No Operacionales		$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
Act. Fijos Amortizables	$ 4.500.000,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	**$ 4.500.000**
Total Egreso no Operacional	$ 4.500.000,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	**$ 4.500.000**
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERACIONAL	-$ 7.217.500	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	**$ 1.087.500**
Aportes socios	$ 7.500.000,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
Creditos obtenidos	$ 4.000.000,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
Subtotal ingresos financieros	$ 11.500.000,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
Intereses		$ 0,00	$ 40.000	$ 37.961	$ 35.901	$ 33.821	$ 31.720	$ 29.598	$ 27.454	$ 25.290	$ 23.103	$ 20.895	$ 18.665	**$ 324.406,43**
Capital		$ 0,00	$ 203.928	$ 205.967	$ 208.027	$ 210.107	$ 212.208	$ 214.331	$ 216.474	$ 218.639	$ 220.825	$ 223.033	$ 225.264	**$ 2.358.803,68**
Total Egresos Financieros		$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19		
Caja del periodo	$ 4.282.500,00	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	
Caja inicial	0	$ 4.282.500,00	$ 4.793.571,81	$ 5.304.643,62	$ 5.815.715,43	$ 6.326.787,23	$ 6.837.859,04	$ 7.348.930,85	$ 7.860.002,66	$ 8.371.074,47	$ 8.882.146,28	$ 9.393.218,08		
Caja neta acumulada	$ 4.282.500,00	$ 4.793.571,81	$ 5.304.643,62	$ 5.815.715,43	$ 6.326.787,23	$ 6.837.859,04	$ 7.348.930,85	$ 7.860.002,66	$ 8.371.074,47	$ 8.882.146,28	$ 9.393.218,08	$ 9.904.289,89		
Impuestos														
Impuesto a la renta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		
Total Impuestos	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00		
Caja del periódo despues de Impuestos	$ 4.282.500,00	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81		
Caja inicial	$ 0,00	$ 4.282.500,00	$ 4.793.571,81	$ 5.304.643,62	$ 5.815.715,43	$ 6.326.787,23	$ 6.837.859,04	$ 7.348.930,85	$ 7.860.002,66	$ 8.371.074,47	$ 8.882.146,28	$ 9.393.218,08		
Caja neta acumulada después de impuestos	$ 4.282.500,00	$ 4.793.571,81	$ 5.304.643,62	$ 5.815.715,43	$ 6.326.787,23	$ 6.837.859,04	$ 7.348.930,85	$ 7.860.002,66	$ 8.371.074,47	$ 8.882.146,28	$ 9.393.218,08	$ 9.904.289,89		

Cálculo del flujo de caja teniendo en cuenta todos los factores para el primer año

Fuente: Propia

9.2 Análisis de rentabilidad económica de la inversión

9.2.1 Valor presente neto (VPN)

El valor presente de nuestra compañía es de 50’355.381,18, esto calculado utilizando el WACC como tasa base, o Costo promedio ponderado del capital que es: “La tasa de descuento que se utiliza para descontar los flujos de caja futuros a la hora de valorar un proyecto de inversión.”[1], y los valores finales del flujo de caja para cada año.

Tabla 31: VPN

VPN			
	Participación	% Interés	TOTAL
% Deuda	0,253942635	12%	3,0%
% Patrimonio	0,746057365	20%	14,9%
WACC			**18,0%**

Valor Presento Neto	**$50.355.381,18**

	Año 1	**Año 2**	**Año 3**
Caja neta acumulada despues de impuestos	$ 9.904.289,89	$ 19.689.584,80	$ 45.658.313,91

Valor presente neto para los tres primeros años

Fuente: Propia

[1] https://www.empresaactual.com/el-wacc/

9.2.2 Tasa interna de retorno (TIR)

El valor de nuestra tasa interna de retorno es de 56%

Tabla 32: TIR

TIR	Siempre reinvierto las utilidades		
-11500000	4602385,82	8541373,09	19376889,19
TIR	56%		

Cálculo de la tasa interna de retorno

Fuente: Propia

9.2.3 Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

El periodo de recuperación de la inversión para nuestra compañía es de 19 meses.

Tabla 33: PRI

PRI	
Inversión : 11500000	El periodo de recuperación de la inversión es de 19 meses

Cálculo de la tasa de recuperación de la inversión para la empresa

Fuente: Propia

9.3 Proyección de los estados financieros a tres años

9.3.1 Estado de resultados proyectado

Tabla 34: Estado de resultados para 3 años

ESTADO DE RESULTADOS

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas	$ 123.200.000	$ 151.200.000,00	$ 191.419.200,00
+Inventario inicial materia prima	$ 0	$ 2.717.500	$ 2.853.375,00
+Compras materia prima	$ 65.857.500	$ 77.490.000	$ 97.637.400,00
-Inventario final de materia prima	$ 2.717.500	$ 2.853.375,00	$ 2.996.043,75
=Materiales directos consumidos	**$ 63.140.000**	**$ 77.354.125,00**	**$ 97.494.731,25**
+Mano de obra directa	**$ 20.900.000**	**$ 24.396.000,00**	**$ 26.103.720,00**
+Costos indirectos de fabricación	**$ 3.905.000**	**$ 4.473.000,00**	**$ 4.696.650,00**
=Costo de productos fabricados	**$ 87.945.000**	**$ 106.223.125**	**$ 128.295.101**
+Inventario inicial de productos en proceso	$ 0	$ 0,00	$ 0,00
-Inventario final de productos en proceso	$ 0	$ 0,00	$ 0,00
=Costo de productos terminados	**$ 87.945.000**	**$ 106.223.125**	**$ 128.295.101**
+Inventario inicial de producto terminado	$ 0	$ 0,00	$ 0,00
-Inventario final de producto terminado	$ 0	$ 0,00	$ 0,00
Costo de ventas	**$ 87.945.000**	**$ 106.223.125**	**$ 128.295.101**
Utilidad Bruta	**$ 35.255.000**	**$ 44.976.875**	**$ 63.124.099**
Depreciacion y Amortizacion	$ 900.000	$ 900.000	$ 900.000,00
Gastos de administración y ventas	$ 26.950.000	$ 30.870.000,00	$ 32.413.500,00
Utilidad Operacional	**$ 7.405.000**	**$ 13.206.875**	**$ 29.810.599**
Gastos financieros	$ 324.406	$ 66.301,02	$ 0,00
Utilidad Antes de Impuestos	**$ 7.080.594**	**$ 13.140.574**	**$ 29.810.599**
Impuestos (35%)	$ 2.478.207,75	$ 4.599.200,89	$ 10.433.709,56
Utilidad Neta	**$ 4.602.386**	**$ 8.541.373**	**$ 19.376.889**

Cálculo de el estado de resultados con los diferentes factores para los tres primero años

Fuente: Propia

9.2.2 Flujo de caja proyectado

Tabla 35: Flujo de caja año 1

"Walking Tacos"	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	*Año 1*
FLUJO DE TESORERIA	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	
Ingresos		$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	$ 11.200.000	**$ 123.200.000**
-Cartera Mes													**$ 0**
+Cartera recuperada													
Total Ingresos	**$ 0**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 11.200.000**	**$ 123.200.000**
Materiales													
+Inventario Inicial Nachos	$ 0	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	**$ 0**
+Inventario Inicial Proteina	$ 0	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	**$ 0**
+Inventario Inicial Vegetales	$ 0	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	**$ 0**
+Inventario Inicial Aditivos	$ 0	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	**$ 0**
+Inventario Inicial Complementos	$ 0	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	**$ 0**
+Compras Mes Nachos	$ 585.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	**$ 14.445.000**
+Compras Mes Proteina	$ 455.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	$ 980.000	**$ 11.235.000**
+Compras Mes Vegetales	$ 520.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	$ 1.120.000	**$ 12.840.000**
+Compras Mes Aditivos	$ 422.500	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	$ 910.000	**$ 10.432.500**
+Compras Mes Complementos	$ 735.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	$ 1.470.000	**$ 16.905.000**
-Inventario Final Nachos	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	$ 585.000	**$ 585.000**
-Inventario Final Proteina	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	$ 455.000	**$ 455.000**
-Inventario Final Vegetales	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	$ 520.000	**$ 520.000**
-Inventario Final Aditivos	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	$ 422.500	**$ 422.500**
-Inventario Final Complementos	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	$ 735.000	**$ 735.000**
Mano de obra (incluyendo prestaciones)		**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 1.900.000**	**$ 20.900.000**
Costos indirectos de fabricación	**$ 0**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 355.000**	**$ 3.905.000**
#¡REF!	$ 0	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	$ 90.000	**$ 990.000**
Agua	$ 0	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	$ 170.000	**$ 1.870.000**
#¡REF!	$ 0	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	$ 95.000	**$ 1.045.000**
Gastos administrativos	**$ 0**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 2.450.000**	**$ 26.950.000**
Arriendo	$ 0	$ 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	**$ 22.000.000**
Mantenimiento de cocina	$ 0	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	$ 100.000	**$ 1.100.000**
Publicidad	$ 0	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	$ 350.000	**$ 3.850.000**
Total Egresos Operativos	**$ 2.717.500**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 10.445.000**	**$ 117.612.500**
FLUJO DE CAJA NETO OPERATIVO	**-$ 2.717.500**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 755.000**	**$ 5.587.500**
Egresos No Operacionales		$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
Act. Fijos Amortizables	$ 4.500.000,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	**$ 4.500.000**
Total Egreso no Operacional	$ 4.500.000,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	**$ 4.500.000**
CAJA INCLUYENDO EGRESO NO OPERACIONAL	-$ 7.217.500	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	$ 755.000	**$ 1.087.500**
Aportes socios	$ 7.500.000,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
Creditos obtenidos	$ 4.000.000,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
Subtotal ingresos financieros	$ 11.500.000,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
Intereses	$ 0,00	$ 40.000	$ 37.961	$ 35.901	$ 33.821	$ 31.720	$ 29.598	$ 27.454	$ 25.290	$ 23.103	$ 20.895	$ 18.665	**$ 324.406,43**
Capital	$ 0,00	$ 203.928	$ 205.967	$ 208.027	$ 210.107	$ 212.208	$ 214.331	$ 216.474	$ 218.639	$ 220.825	$ 223.033	$ 225.264	**$ 2.358.803,68**
Total Egresos Financieros		$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	
Caja del periodo	$ 4.282.500,00	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	
Caja inicial	0	$ 4.282.500,00	$ 4.793.571,81	$ 5.304.643,62	$ 5.815.715,43	$ 6.326.787,23	$ 6.837.859,04	$ 7.348.930,85	$ 7.860.002,66	$ 8.371.074,47	$ 8.882.146,28	$ 9.393.218,08	
Caja neta acumulada	$ 4.282.500,00	$ 4.793.571,81	$ 5.304.643,62	$ 5.815.715,43	$ 6.326.787,23	$ 6.837.859,04	$ 7.348.930,85	$ 7.860.002,66	$ 8.371.074,47	$ 8.882.146,28	$ 9.393.218,08	$ 9.904.289,89	
Impuestos													
Impuesto a la renta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Total Impuestos	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
Caja del periódo despues de Impuestos	$ 4.282.500,00	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	$ 511.071,81	
Caja inicial	$ 0,00	$ 4.282.500,00	$ 4.793.571,81	$ 5.304.643,62	$ 5.815.715,43	$ 6.326.787,23	$ 6.837.859,04	$ 7.348.930,85	$ 7.860.002,66	$ 8.371.074,47	$ 8.882.146,28	$ 9.393.218,08	
Caja neta acumulada después de impuestos	$ 4.282.500,00	$ 4.793.571,81	$ 5.304.643,62	$ 5.815.715,43	$ 6.326.787,23	$ 6.837.859,04	$ 7.348.930,85	$ 7.860.002,66	$ 8.371.074,47	$ 8.882.146,28	$ 9.393.218,08	$ 9.904.289,89	

Flujo de caja obtenido por los diferentes cálculos de factores relacionados a la empresa para el primer año

Fuente: Propia

Tabla 36: Flujo de caja año 2

Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	*Año 2*
13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	
$ 12.600.000	$ 12.600.000	$ 12.600.000	$ 12.600.000	$ 12.600.000	$ 12.600.000	$ 12.600.000	$ 12.600.000	$ 12.600.000	$ 12.600.000	$ 12.600.000	$ 12.600.000	**$ 151.200.000**
												$ 0
$ 12.600.000	**$ 12.600.000**	**$ 12.600.000**	**$ 12.600.000**	**$ 12.600.000**	**$ 12.600.000**	**$ 12.600.000**	**$ 12.600.000**	**$ 12.600.000**	**$ 12.600.000**	**$ 12.600.000**	**$ 12.600.000**	**$ 151.200.000**
$ 585.000	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	**$ 0**
$ 455.000	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	**$ 0**
$ 520.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	**$ 0**
$ 422.500	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	**$ 0**
$ 735.000	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	**$ 0**
$ 1.417.500	$ 1.417.500	$ 1.417.500	$ 1.417.500	$ 1.417.500	$ 1.417.500	$ 1.417.500	$ 1.417.500	$ 1.417.500	$ 1.417.500	$ 1.417.500	$ 1.417.500	**$ 17.010.000**
$ 1.102.500	$ 1.102.500	$ 1.102.500	$ 1.102.500	$ 1.102.500	$ 1.102.500	$ 1.102.500	$ 1.102.500	$ 1.102.500	$ 1.102.500	$ 1.102.500	$ 1.102.500	**$ 13.230.000**
$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	$ 1.260.000	**$ 15.120.000**
$ 1.023.750	$ 1.023.750	$ 1.023.750	$ 1.023.750	$ 1.023.750	$ 1.023.750	$ 1.023.750	$ 1.023.750	$ 1.023.750	$ 1.023.750	$ 1.023.750	$ 1.023.750	**$ 12.285.000**
$ 1.653.750	$ 1.653.750	$ 1.653.750	$ 1.653.750	$ 1.653.750	$ 1.653.750	$ 1.653.750	$ 1.653.750	$ 1.653.750	$ 1.653.750	$ 1.653.750	$ 1.653.750	**$ 19.845.000**
$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	$ 614.250	**$ 614.250**
$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	$ 477.750	**$ 477.750**
$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	$ 546.000	**$ 546.000**
$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	$ 443.625	**$ 443.625**
$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	$ 771.750	**$ 771.750**
$ 2.033.000	**$ 2.033.000**	**$ 2.033.000**	**$ 2.033.000**	**$ 2.033.000**	**$ 2.033.000**	**$ 2.033.000**	**$ 2.033.000**	**$ 2.033.000**	**$ 2.033.000**	**$ 2.033.000**	**$ 2.033.000**	**$ 24.396.000**
$ 372.750	**$ 372.750**	**$ 372.750**	**$ 372.750**	**$ 372.750**	**$ 372.750**	**$ 372.750**	**$ 372.750**	**$ 372.750**	**$ 372.750**	**$ 372.750**	**$ 372.750**	**$ 4.473.000**
$ 94.500	$ 94.500	$ 94.500	$ 94.500	$ 94.500	$ 94.500	$ 94.500	$ 94.500	$ 94.500	$ 94.500	$ 94.500	$ 94.500	**$ 1.134.000**
$ 178.500	$ 178.500	$ 178.500	$ 178.500	$ 178.500	$ 178.500	$ 178.500	$ 178.500	$ 178.500	$ 178.500	$ 178.500	$ 178.500	**$ 2.142.000**
$ 99.750	$ 99.750	$ 99.750	$ 99.750	$ 99.750	$ 99.750	$ 99.750	$ 99.750	$ 99.750	$ 99.750	$ 99.750	$ 99.750	**$ 1.197.000**
$ 2.572.500	**$ 2.572.500**	**$ 2.572.500**	**$ 2.572.500**	**$ 2.572.500**	**$ 2.572.500**	**$ 2.572.500**	**$ 2.572.500**	**$ 2.572.500**	**$ 2.572.500**	**$ 2.572.500**	**$ 2.572.500**	**$ 30.870.000**
$ 2.100.000	$ 2.100.000	$ 2.100.000	$ 2.100.000	$ 2.100.000	$ 2.100.000	$ 2.100.000	$ 2.100.000	$ 2.100.000	$ 2.100.000	$ 2.100.000	$ 2.100.000	**$ 25.200.000**
$ 105.000	$ 105.000	$ 105.000	$ 105.000	$ 105.000	$ 105.000	$ 105.000	$ 105.000	$ 105.000	$ 105.000	$ 105.000	$ 105.000	**$ 1.260.000**
$ 367.500	$ 367.500	$ 367.500	$ 367.500	$ 367.500	$ 367.500	$ 367.500	$ 367.500	$ 367.500	$ 367.500	$ 367.500	$ 367.500	**$ 4.410.000**
$ 11.435.750	**$ 11.435.750**	**$ 11.435.750**	**$ 11.435.750**	**$ 11.435.750**	**$ 11.435.750**	**$ 11.435.750**	**$ 11.435.750**	**$ 11.435.750**	**$ 11.435.750**	**$ 11.435.750**	**$ 11.435.750**	**$ 137.229.000**
$ 1.164.250	**$ 1.164.250**	**$ 1.164.250**	**$ 1.164.250**	**$ 1.164.250**	**$ 1.164.250**	**$ 1.164.250**	**$ 1.164.250**	**$ 1.164.250**	**$ 1.164.250**	**$ 1.164.250**	**$ 1.164.250**	**$ 13.971.000**
	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	**$ 0**
$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	**$ 0**
$ 1.164.250	$ 1.164.250	$ 1.164.250	$ 1.164.250	$ 1.164.250	$ 1.164.250	$ 1.164.250	$ 1.164.250	$ 1.164.250	$ 1.164.250	$ 1.164.250	$ 1.164.250	**$ 13.971.000**
$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
$ 16.411,96	$ 14.136,80	$ 11.838,89	$ 9.517,99	$ 7.173,89	$ 4.806,35	$ 2.415,13						**$ 66.301,02**
$ 227.516,23	$ 229.791,39	$ 232.089,30	$ 234.410,20	$ 236.754,30	$ 239.121,84	$ 241.513,06						**$ 1.641.196,32**
$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 243.928,19	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
$ 920.321,81	$ 920.321,81	$ 920.321,81	$ 920.321,81	$ 920.321,81	$ 920.321,81	$ 920.321,81	$ 1.164.250,00	$ 1.164.250,00	$ 1.164.250,00	$ 1.164.250,00	$ 1.164.250,00	
$ 9.904.289,89	$ 10.824.611,70	$ 11.744.933,51	$ 12.665.255,32	$ 13.585.577,13	$ 14.505.898,93	$ 15.426.220,74	$ 16.346.542,55	$ 17.510.792,55	$ 18.675.042,55	$ 19.839.292,55	$ 21.003.542,55	
$ 10.824.611,70	$ 11.744.933,51	$ 12.665.255,32	$ 13.585.577,13	$ 14.505.898,93	$ 15.426.220,74	$ 16.346.542,55	$ 17.510.792,55	$ 18.675.042,55	$ 19.839.292,55	$ 21.003.542,55	$ 22.167.792,55	
		$ 2.478.208										
$ 0,00	$ 0,00	$ 2.478.207,75	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
$ 920.321,81	$ 920.321,81	-$ 1.557.885,94	$ 920.321,81	$ 920.321,81	$ 920.321,81	$ 920.321,81	$ 1.164.250,00	$ 1.164.250,00	$ 1.164.250,00	$ 1.164.250,00	$ 1.164.250,00	
$ 9.904.289,89	$ 10.824.611,70	$ 11.744.933,51	$ 10.187.047,57	$ 11.107.369,38	$ 12.027.691,19	$ 12.948.012,99	$ 13.868.334,80	$ 15.032.584,80	$ 16.196.834,80	$ 17.361.084,80	$ 18.525.334,80	
$ 10.824.611,70	$ 11.744.933,51	$ 10.187.047,57	$ 11.107.369,38	$ 12.027.691,19	$ 12.948.012,99	$ 13.868.334,80	$ 15.032.584,80	$ 16.196.834,80	$ 17.361.084,80	$ 18.525.334,80	$ 19.689.584,80	

Flujo de caja obtenido por los diferentes cálculos de factores relacionados a la empresa para el segundo año

Fuente: Propia

Tabla 37: Flujo de caja año 3

Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	Mes	*Año 3*
25	**26**	**27**	**28**	**29**	**30**	**31**	**32**	**33**	**34**	**35**	**36**	
$ 15.951.600	$ 15.951.600	$ 15.951.600	$ 15.951.600	$ 15.951.600	$ 15.951.600	$ 15.951.600	$ 15.951.600	$ 15.951.600	$ 15.951.600	$ 15.951.600	$ 15.951.600	**$ 191.419.200**
												$ 0
$ 15.951.600	**$ 15.951.600**	**$ 15.951.600**	**$ 15.951.600**	**$ 15.951.600**	**$ 15.951.600**	**$ 15.951.600**	**$ 15.951.600**	**$ 15.951.600**	**$ 15.951.600**	**$ 15.951.600**	**$ 15.951.600**	**$ 191.419.200**
$ 614.250	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	**$ 0**
$ 477.750	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	**$ 0**
$ 546.000	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	**$ 0**
$ 443.625	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	**$ 0**
$ 771.750	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	**$ 0**
$ 1.786.050	$ 1.786.050	$ 1.786.050	$ 1.786.050	$ 1.786.050	$ 1.786.050	$ 1.786.050	$ 1.786.050	$ 1.786.050	$ 1.786.050	$ 1.786.050	$ 1.786.050	**$ 21.432.600**
$ 1.389.150	$ 1.389.150	$ 1.389.150	$ 1.389.150	$ 1.389.150	$ 1.389.150	$ 1.389.150	$ 1.389.150	$ 1.389.150	$ 1.389.150	$ 1.389.150	$ 1.389.150	**$ 16.669.800**
$ 1.587.600	$ 1.587.600	$ 1.587.600	$ 1.587.600	$ 1.587.600	$ 1.587.600	$ 1.587.600	$ 1.587.600	$ 1.587.600	$ 1.587.600	$ 1.587.600	$ 1.587.600	**$ 19.051.200**
$ 1.289.925	$ 1.289.925	$ 1.289.925	$ 1.289.925	$ 1.289.925	$ 1.289.925	$ 1.289.925	$ 1.289.925	$ 1.289.925	$ 1.289.925	$ 1.289.925	$ 1.289.925	**$ 15.479.100**
$ 2.083.725	$ 2.083.725	$ 2.083.725	$ 2.083.725	$ 2.083.725	$ 2.083.725	$ 2.083.725	$ 2.083.725	$ 2.083.725	$ 2.083.725	$ 2.083.725	$ 2.083.725	**$ 25.004.700**
$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	$ 644.963	**$ 644.963**
$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	$ 501.638	**$ 501.638**
$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	$ 573.300	**$ 573.300**
$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	$ 465.806	**$ 465.806**
$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	$ 810.338	**$ 810.338**
$ 2.175.310	**$ 2.175.310**	**$ 2.175.310**	**$ 2.175.310**	**$ 2.175.310**	**$ 2.175.310**	**$ 2.175.310**	**$ 2.175.310**	**$ 2.175.310**	**$ 2.175.310**	**$ 2.175.310**	**$ 2.175.310**	**$ 26.103.720**
$ 391.388	**$ 391.388**	**$ 391.388**	**$ 391.388**	**$ 391.388**	**$ 391.388**	**$ 391.388**	**$ 391.388**	**$ 391.388**	**$ 391.388**	**$ 391.388**	**$ 391.388**	**$ 4.696.650**
$ 99.225	$ 99.225	$ 99.225	$ 99.225	$ 99.225	$ 99.225	$ 99.225	$ 99.225	$ 99.225	$ 99.225	$ 99.225	$ 99.225	**$ 1.190.700**
$ 187.425	$ 187.425	$ 187.425	$ 187.425	$ 187.425	$ 187.425	$ 187.425	$ 187.425	$ 187.425	$ 187.425	$ 187.425	$ 187.425	**$ 2.249.100**
$ 104.738	$ 104.738	$ 104.738	$ 104.738	$ 104.738	$ 104.738	$ 104.738	$ 104.738	$ 104.738	$ 104.738	$ 104.738	$ 104.738	**$ 1.256.850**
$ 2.701.125	**$ 2.701.125**	**$ 2.701.125**	**$ 2.701.125**	**$ 2.701.125**	**$ 2.701.125**	**$ 2.701.125**	**$ 2.701.125**	**$ 2.701.125**	**$ 2.701.125**	**$ 2.701.125**	**$ 2.701.125**	**$ 32.413.500**
$ 2.205.000	$ 2.205.000	$ 2.205.000	$ 2.205.000	$ 2.205.000	$ 2.205.000	$ 2.205.000	$ 2.205.000	$ 2.205.000	$ 2.205.000	$ 2.205.000	$ 2.205.000	**$ 26.460.000**
$ 110.250	$ 110.250	$ 110.250	$ 110.250	$ 110.250	$ 110.250	$ 110.250	$ 110.250	$ 110.250	$ 110.250	$ 110.250	$ 110.250	**$ 1.323.000**
$ 385.875	$ 385.875	$ 385.875	$ 385.875	$ 385.875	$ 385.875	$ 385.875	$ 385.875	$ 385.875	$ 385.875	$ 385.875	$ 385.875	**$ 4.630.500**
$ 13.404.273	**$ 13.404.273**	**$ 13.404.273**	**$ 13.404.273**	**$ 13.404.273**	**$ 13.404.273**	**$ 13.404.273**	**$ 13.404.273**	**$ 13.404.273**	**$ 13.404.273**	**$ 13.404.273**	**$ 13.404.273**	**$ 160.851.270**
$ 2.547.328	**$ 2.547.328**	**$ 2.547.328**	**$ 2.547.328**	**$ 2.547.328**	**$ 2.547.328**	**$ 2.547.328**	**$ 2.547.328**	**$ 2.547.328**	**$ 2.547.328**	**$ 2.547.328**	**$ 2.547.328**	**$ 30.567.930**
	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	**$ 0**
$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	**$ 0**
$ 2.547.328	$ 2.547.328	$ 2.547.328	$ 2.547.328	$ 2.547.328	$ 2.547.328	$ 2.547.328	$ 2.547.328	$ 2.547.328	$ 2.547.328	$ 2.547.328	$ 2.547.328	**$ 30.567.930**
$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00						**$ 0,00**
$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00						**$ 0,00**
$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	
$ 22.167.792,55	$ 24.715.120,05	$ 27.262.447,55	$ 29.809.775,05	$ 32.357.102,55	$ 34.904.430,05	$ 37.451.757,55	$ 39.999.085,05	$ 42.546.412,55	$ 45.093.740,05	$ 47.641.067,55	$ 50.188.395,05	
$ 24.715.120,05	$ 27.262.447,55	$ 29.809.775,05	$ 32.357.102,55	$ 34.904.430,05	$ 37.451.757,55	$ 39.999.085,05	$ 42.546.412,55	$ 45.093.740,05	$ 47.641.067,55	$ 50.188.395,05	$ 52.735.722,55	
		$ 4.599.201										
$ 0,00	$ 0,00	$ 4.599.200,89	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	$ 0,00	
$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	-$ 2.051.873,39	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	$ 2.547.327,50	
$ 19.689.584,80	$ 22.236.912,30	$ 24.784.239,80	$ 22.732.366,41	$ 25.279.693,91	$ 27.827.021,41	$ 30.374.348,91	$ 32.921.676,41	$ 35.469.003,91	$ 38.016.331,41	$ 40.563.658,91	$ 43.110.986,41	
$ 22.236.912,30	$ 24.784.239,80	$ 22.732.366,41	$ 25.279.693,91	$ 27.827.021,41	$ 30.374.348,91	$ 32.921.676,41	$ 35.469.003,91	$ 38.016.331,41	$ 40.563.658,91	$ 43.110.986,41	$ 45.658.313,91	

Flujo de caja obtenido por los diferentes cálculos de factores relacionados a la empresa para el tercer año

Fuente: Propia

9.3.3 Balance proyectado

Tabla 38: Balance general proyectado

BALANCE GENERAL			
Activo			
Caja y Bancos	$ 9.904.290	$ 19.689.584,80	$ 45.658.313,91
Cuentas por Cobrar	$ 0	$ 0,00	$ 0,00
Inventario final	$ 2.717.500	$ 2.853.375,00	$ 2.996.043,75
Total Activo Corriente	$ 12.621.790	$ 22.542.960	$ 48.654.358
Activos fijos	$ 4.500.000	$ 4.500.000,00	$ 4.500.000,00
Depreciación acumulada	$ 900.000	$ 1.800.000,00	$ 2.700.000,00
Activos fijos netos	$ 3.600.000	$ 2.700.000	$ 1.800.000
Total Activos	**$ 16.221.790**	**$ 25.242.960**	**$ 50.454.358**
Pasivo y Capital			
Obligaciones Bancarias	$ 1.641.196	$ 0,00	$ 0,00
Provisión Impuestos	$ 2.478.208	$ 4.599.201	$ 10.433.710
Total pasivos	**$ 4.119.404**	**$ 4.599.201**	**$ 10.433.710**
Capital Suscrito y Pagado	$ 7.500.000	$ 7.500.000,00	$ 7.500.000,00
Perdida/Utilidad Acumulada	$ 4.602.386	$ 13.143.759	$ 32.520.648
Total Patrimonio	**$ 12.102.386**	**$ 20.643.759**	**$ 40.020.648**
Total Pasivo y Patrimonio	**$ 16.221.790**	**$ 25.242.960**	**$ 50.454.358**
Sumas iguales:	$ 0	$ 0,00	$ 0,00

Cálculo del balance general proyectado con los factores correspondientes

Fuente: Propia

9.4 Distribución de las utilidades

La distribución de las utilidades se planea realizar, reinvirtiendo un 40% para el mejoramiento del local y repartiendo a los socios un 60% de dichas utilidades.

10. Aspectos de legalización y constitución

La empresa debe cumplir estándares legales que se requieren dentro del país para la formalización:

1) Se debe realizar la inscripción ante la oficina de la Dian y obtener el Número de Identificación Tributaria, NIT (en el caso de las personas jurídicas). También se puede hacer el trámite a través de www.dian.gov.co.

2) Realizar la inscripción en el Registro Mercantil: Se puede realizar a través de la página web de la cámara de comercio o acudiendo a una de las sedes de la entidad o a los CAE (Centros de Atención Empresarial) de tu ciudad.

3) Finalmente se solicita la Resolución de facturación ante la Dian: se puede tramitar en www.dian.gov,co pero es necesario estar registrados previamente en el portal virtual para adelantar todo el trámite.

Figura 7: Trámites legales para la consolidación de una empresa

Fuente: ccb

10.1 Permisos Sanitarios

Para contar con el permiso sanitario para la fabricación, distribución y comercialización de alimentos se deben cumplir con las normas descritas en la Ley 9 de 1979 Título V (alimentos) y en la Resolución 2674 de 2013.

-Expedir licencia sanitaria conforme a lo establecido en esta Ley

-Autorización previa del Ministerio de Salud

La empresa para dar cumplimiento a esta normatividad tendrá procesos estrictos de limpieza, desinfección y uso adecuado de todos los utensilios usados, los cuales serán periódicos y deben ser registrados en la planilla correspondiente para certificar dicho proceso.

Adicionalmente, los alimentos se almacenarán de manera conveniente, procurando su conservación para el consumo humano. Así mismo, los aditivos entregados para acompañamiento del producto serán entregados de manera que no corresponda a una posible contaminación y propagación de gérmenes.

10.2 Manipulación Alimentos

Para dar cumplimiento al Artículo 12 y 13 de la Resolución 2674 de 2013 respecto al Curso de Manipulación de Alimentos que debemos tener para poder funcionar como establecimiento de venta de comida contrataremos a FOMAN S.A.S.

La organización FOMAN S.A.S fue elegida para dicho proceso, puesto que cuenta con Autorización como Empresa Capacitadora en Manipulación Higiénica de Alimentos según Resolución 304 del 14 de Noviembre 2014 que de acuerdo con el contrato 419/ 2006, La secretaria

de Salud, Convino Autorizar a Formación en Manipulación de Alimentos S.A.S (Foman, s.f.) con NIT 900765562-5 para ofrecer y desarrollar cursos de capacitación y manipulación de alimentos. De igual forma contamos con Autorización en Jurisdicción del Departamento de Cundinamarca.

10.3. Permiso Bomberos

Se solicitará una inspección por parte de la **UNIDAD ADMINISTRATIVA ESPECIAL CUERPO OFICIAL BOMBEROS DE BOGOTA** (Bomberos, s.f.) para solicitar como lo describe la ley: "Un concepto técnico de seguridad humana y protección contra incendios que permita establecer y verificar que el local donde se desarrollaran las ventas cuentas con las condiciones adecuadas, tanto en espacios abiertos (área de clientes), como cerrados (Cocina, baños y otros)."

10.4. Matricula Mercantil

Al ser jóvenes universitarios entre los 18 y 35 años contamos con el beneficio de no pagar la matricula mercantil para la constitución de la empresa, beneficio descrito en la Ley 1780 de 2016, Ley de emprendimiento juvenil (Cámara de comercio, 2018).

Para dicho proceso es necesario verificar que se cumpla con ciertos requisitos del local y de organización para poder obtener el beneficio, esto se puede realizar a través de las consultas de:

- Consulta de actividad económica
- Homonimia
- Uso de suelo
- Marca
- El número de empleados hasta 50
- Activos hasta 5.000 SMMLV en virtud de la ley 1780

Adicional, se deben llevar los siguientes documentos para la constitución:

- Formulario del Registro Único Empresarial y Social RUES
- Formulario impreso del Registro Único Tributario (RUT), diligenciado a través del portal de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, el cual una vez sea generado debe tener la anotación “PARA TRAMITE EN CÁMARA”.
- Fotocopia del documento de identidad del solicitante.

Es importante tener en cuenta que el solicitante de la matricula mercantil debe ser el representante legal de la organización (Persona jurídica que se constituye) o el apoderado debidamente autorizado y autenticado; en este caso el representante legal será uno de los tres integrantes del grupo, quien tendrá la responsabilidad respectiva. De igual manera la dirección y el número telefónico que se suministren en los formularios RUT y RUES deben coincidir.

11. Política Ambiental

Para la compañía es de gran importancia promover el cuidado del medio ambiente y del uso responsable de los recursos es por esto que estable ciertas estrategias internas que ayuden a la conservación del medio ambiente y adicionalmente con campañas que incentiven al consumidor/cliente del establecimiento a llevar un buen manejo de los desechos que genere, estas serán descritas a continuación:

- Se utilizarán recursos que en su mayoría sean auto biodegradables (Ejemplo; pitillos ecológicos, platos reciclables)
- Se dispondrán letreros dentro del establecimiento donde se incentive a hacer un uso mínimo de productos plásticos o aquellos que no ayuden al medio ambiente.

Así mismo, se realizarán las acciones necesarias para cumplir con la LEY 9 DE 1979, respecto a las medidas sanitarias para la protección del medio ambiente, como se describe a continuación**:**

"Para la protección del Medio Ambiente la presente Ley establece:

a. Las normas generales que servirán de base a las disposiciones y reglamentaciones necesarias para preservar, restaurar y mejorar las condiciones sanitarias en lo que se relaciona a la salud humana;

b. Los procedimientos y las medidas que se deben adoptar para la regulación, legalización y control de los descargos de residuos y materiales que afectan o pueden afectar las condiciones sanitarias del Ambiente.” (Ley 9 de 1979, TITULO I)

Para dicho cumplimento como empresa, Walking Tacos quiere realizar procesos de verificación constante, comprobando que el tratamiento de los recursos sea el adecuado a través de:

- Comprobar que el sistema de vertimiento y tratamiento de líquidos del establecimiento sea bueno y llegue al alcantarillado de manera correcta.

- Realizar internamente la clasificación de basuras de acuerdo con lo establecido y así mismo depositarlo en las canecas dispuestas para tal fin en la ciudad.

- Tener implementos dentro del local que permitan la recolección de basuras de manera eficaz, evitando la expansión de malos olores, la contaminación de alimentos del establecimiento o cualquier factor que afecte la higiene del lugar.

- Tener capacitaciones para estar actualizados respecto a la normatividad de protección del medio ambiente.

12. Bibliografía

Bitar, D. (2016). Las comidas rápidas son las que más consumen los Colombianos . *P&M*.

Bogotá, C. (2018). *Pasos para crear empresa*. [online] Ccb.org.co. Available at: https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa [Accessed 30 Nov. 2018].

Clegg, H., & Montgomery, S. (2005). 7 Steps for sourcing Information products.

DANE. (2018). *DANE Censo 2018*. Obtenido de DANE Información estratégica: https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/censo-nacional-de-poblacion-y-vivenda-2018/cuantos-somos

Empresa, I. (2019). Planificación de requerimiento de material. [online] Ingenioempresa.com. Available at: https://ingenioempresa.com/wp-content/uploads/2017/03/Plantilla-semiautomática-MRP-Planificación-de-requerimientos-de-material.xlsx [Accessed 30 Nov. 2018].

Lozano, R. (2018). Lo que facturan las 12 cadenas más grandes de hamburguesas del país. *El Tiempo*.

Obieebr.banrep.gov.co. (2018). *Banco de la República Sign In*. [online] Available at: http://obieebr.banrep.gov.co/analytics/saw.dll?Go [Accessed 30 Nov. 2018].

Ortiz, A. B. (Septiembre de 2015). Desarrollo e implementación de un modelo seis sigma para la mejora de la calidad y de la productividad en Pymes industriales. Valencia, España.

Pyme, N. (2018). *6 pasos para crear tu empresa*. [online] Grupobancolombia.com. Available at:

https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/negocios-pymes/actualizate/emprendimiento/6-pasos-para-crear-tu-empresa?gclid=CjwKCAiAlvnfBRA1EiwAVOEgfCsO50g43LFooY6b0ksVFzfhfrz-jSzcSoWhsuJzJN6INFiRZaf0WRoCRFcQAvD_BwE [Accessed 30 Nov. 2018].