

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN RESTAURANTE EJECUTIVO EN
DOSQUEBRADAS “LOS ALMUERZOS DE LA ABUELA”**

**LIZETH VANESSA HENAO RIVERA
WILSON ANDRES LONDOÑO MEJIA
PAULA ANDREA OCAMPO MARULANDA**

**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
ESPECIALIZACIÓN ALTA GERENCIA
PEREIRA
2019**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN RESTAURANTE EJECUTIVO EN
DOSQUEBRADAS “LOS ALMUERZOS DE LA ABUELA”**

**LIZETH VANESSA HENAO RIVERA
WILSON ANDRES LONDOÑO MEJIA
PAULA ANDREA OCAMPO MARULANDA**

**Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de
Especialista en Alta Gerencia**

Asesor

**CAMILO MEJIA JARAMILLO
Mg. En Desarrollo Urbano**

**UNIVERSIDAD LIBRE SECCIONAL PEREIRA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
ESPECIALIZACIÓN ALTA GERENCIA
PEREIRA
2019**

Nota de aceptación

Presidente del jurado

Jurado

Jurado

AGRADECIMIENTOS

Deseamos expresar nuestros agradecimientos, primero a Dios, por habernos dado la fortaleza y la experiencia maravillosa de prepararnos de la mejor manera en el mundo académico.

A mis compañeros y docentes, de los cuales buscamos siempre aprender lo mejor, a nuestros padres por ayudarnos a ser y forjar la persona que somos hoy, por enseñarnos que la dedicación es la mejor herramienta para lograr nuestros objetivos y finalmente a nuestros compañeros por brindarnos el apoyo, el acompañamiento y esa voz de aliento a lo largo de cada día que pareciera interminable. Gracias a todo aquel que brindó un poco de sí, para ayudarnos a culminar esta etapa como Especialistas en Alta Gerencia.

Muchas gracias y que Dios nos siga bendiciendo.

TABLA DE CONTENIDO

LISTA DE TABLAS	9
LISTA DE FIGURAS	11
LISTA DE GRÁFICAS	12
LISTA DE ANEXOS	13
RESUMEN	14
ABSTRACT	15
INTRODUCCIÓN	16
1. ESTUDIO DE MERCADO	25
1.1 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN ²⁵	
1.1.1 Elemento	25
1.1.2 Muestra	25
1.1.3 Población o universo	25
1.1.4 Marco muestral	25
1.1.5 Parámetro	26
1.1.6 Exactitud	26
1.1.7 Confianza	26
1.2 ENCUESTA PILOTO	26
1.2.1 Determinación del tamaño de la muestra población finita	26
1.2.2 Metodología	27
1.3 RESULTADOS ENCUESTA DEFINITIVA	27
1.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA	38
1.4.1 Perfil del Consumidor	38
1.4.2 Producto o servicio	38
1.4.3 Tamaño y Proyección de la Demanda	39

1.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA	39
1.5.1 Principales Competidores	39
1.5.2 Tamaño y Proyección de la Oferta	47
1.5.3 Demanda Potencial Insatisfecha	48
1.6 POLÍTICAS DE MERCADEO	48
1.6.1 Políticas de Servicios	48
1.6.2 Políticas de Precios	48
1.6.3 Políticas de Distribución	49
1.6.4 Políticas de Promoción	49
2. ESTUDIO TÉCNICO	50
2.1 TAMAÑO Y PROYECCIÓN DEL PROYECTO	50
2.2 UBICACIÓN	52
2.2.1 Macro localización	52
2.2.2 Micro localización	54
2.3 INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTO	56
2.3.1 Equipos	56
2.3.2 Muebles y enseres	57
2.3.3 Proveedores Equipamiento	58
2.3.4 Personal Requerido	58
3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	60
3.1 LA EMPRESA	60
3.1.1 Sector Económico	61
3.1.2 Misión	61
3.1.3 Visión	61

3.1.4 Valores empresariales	61
3.1.5 Políticas de calidad	61
3.2 ANÁLISIS SITUACIONAL (DOFA)	62
3.3 MARCO ADMINISTRATIVO	63
3.3.1 Funciones	63
3.3.2 Estructura organizacional	63
3.4 DESCRIPCIÓN DE CARGOS	64
3.4.1 Administrador	64
3.4.2 Chef	65
3.4.3 Auxiliar de Cocina	66
3.4.4 Domiciliario	67
3.5 MARCO LEGAL	69
3.5.1 Constitución	70
3.5.2 Registro Mercantil	71
3.5.3 Industria y Comercio	71
3.5.4 DIAN	71
3.5.6 Seguridad Social	71
3.5.6 Aportes Parafiscales	72
3.5.7 Prestaciones Sociales	72
3.5.8 Seguridad y Salud en el Trabajo	73
3.5.8.1. Tipos de riesgos	74
3.5.8.2. Prevención de accidentes	74
3.5.8.3. Política de salud y seguridad en el trabajo	75
4. ESTUDIO FINANCIERO	76
4.1 ANÁLISIS ECONÓMICO	76

4.1.1 Plan de Inversión	76
4.1.2 Depreciaciones y Amortizaciones	76
4.1.3 Ingresos y Egresos Operacionales	78
4.1.4 Compras, Personal, Costos, Gastos	78
4.1.5 Costo Operacional	82
4.2 ANÁLISIS FINANCIERO	83
4.2.1 Flujo de Caja Operacional	84
4.2.2 Estado de Resultados	85
4.2.3 Balance General	86
4.2.4 Flujo Neto de Caja	87
4.2.5 Indicadores Financieros	87
5. ESTUDIO AMBIENTAL	89
6. CONCLUSIONES	92
7. RECOMENDACIONES	93
BIBLIOGRAFÍA	94

LISTA DE TABLAS

Tabla 1.Género	27
Tabla 2.Edad	29
Tabla 3.Cercanía al trabajo	30
Tabla 4.Precio	31
Tabla 5. Domicilio	32
Tabla 6.Frecuencia Visitas al Restaurante“Los Almuerzos de La Abuela”	33
Tabla 7.Frecuencia Visitas a Restaurantes	35
Tabla 8.Valoración de los Restaurantes	36
Tabla 9. Tiempo de espera en los Restaurantes	37
Tabla 10.Tamaño de la demanda	39
Tabla 11.Proyección de la demanda	39
Tabla 12.Tamaño y Proyección de la oferta	48
Tabla 13.Demanda Potencial Insatisfecha	48
Tabla 14.Tamaño y Proyección del Proyecto	50
Tabla 15.Matriz de Macro – Localización	53
Tabla 16. Matriz de Micro – Localización	55
Tabla 17.Equipos Requeridos	57
Tabla 18.Muebles y Enseres Requeridos	58
Tabla 19.Personal Requerido	59
Tabla 20. Análisis DOFA	62
Tabla 21.Escolaridad de los cargos	68
Tabla 22.Experiencia requerida cargos	68
Tabla 23.Habilidad cargos	68
Tabla 24.Resumen cargos	69
Tabla 25.Creación de empresa	70
Tabla 26.Presupuesto de Inversiones	76
Tabla 27.Depreciaciones	77

Tabla 28.Amortizaciones	78
Tabla 29.Presupuesto de Ventas	78
Tabla 30.Presupuesto de compras	79
Tabla 31.Presupuesto de personal	80
Tabla 32.Presupuesto de costos de producción	81
Tabla 33.Presupuesto de Gastos	82
Tabla 34.Costo Operacional	83
Tabla 35.Flujo de Caja	84
Tabla 36.Estado de Resultados Proyectado	85
Tabla 37.Balance General Proyectado	86
Tabla 38.Flujo Neto de Caja	87
Tabla 39.Indicadores Financieros	88

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. La Estancia	40
Figura 2. Menú La Estancia	40
Figura 3. El Mesón del Arroz Paisa	41
Figura 4. Menú El Mesón del Arroz Paisa	42
Figura 5. Asados el Cafetal	42
Figura 6. Menú Asados el Cafetal	43
Figura 7. Restaurante Bacoa	43
Figura 8. Menú Restaurante Bacoa	44
Figura 9. Frisby	45
Figura 10. Menú Frisby	45
Figura 11. Restaurante Can Ton	46
Figura 12. Menú Restaurante Can Ton	47
Figura 13. Proceso del servicio	51
Figura 14. Plano Restaurante “Los Almuerzos de la Abuela”	52
Figura 15. Ubicación de Dosquebradas en Colombia	54
Figura 16. Ubicación “Los Almuerzos de la Abuela”	56
Figura 17. Logotipo	60
Figura 18. Organigrama Restaurante “Los Almuerzos de La Abuela”	63

LISTA DE GRÁFICAS

Gráfica 1. Genero	28
Gráfica 2. Edad	29
Gráfica 3. Cercanía al trabajo	30
Gráfica 4. Precio	32
Gráfica 5. Domicilio	33
Gráfica 6. Frecuencia Visitas al Restaurante “Los Almuerzos de La Abuela”	34
Gráfica 7. Frecuencia Visitas a Restaurantes	35
Gráfica 8. Valoración de los Restaurantes	37
Gráfica 9. Tiempo de espera en los Restaurantes	38

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Formato encuesta

96

RESUMEN

El proyecto se realizó durante el año 2016 – 2017, con el fin de ratificar la factibilidad de crear un restaurante ejecutivo en la zona industrial la Popa de la ciudad de Dosquebradas, donde se encuentra un significativo número de fábricas para las cuales la jornada laboral es completa, por lo tanto los trabajadores tienen la necesidad de buscar un lugar donde puedan adquirir alimentos saludables, balanceados y de buen sabor. “El estudio de factibilidad es un instrumento que sirve para orientar la toma de decisiones en la evaluación de un proyecto. Se formula con base en información que tiene la menor incertidumbre posible para medir las posibilidades de éxito o fracaso de un proyecto de inversión”¹.

Se realizó una investigación de mercado que determinó las características y preferencias de los clientes potenciales, además se realizaron estudios en lo técnico, lo administrativo, lo financiero y lo ambiental, determinando así la factibilidad del restaurante ejecutivo.

Una vez realizados dichos estudios, se encontró que existe una oportunidad de mercado, hay disponibilidad de locales para la ubicación en la zona, se cuenta con el personal idóneo para el propósito de empresa, la normatividad laboral, comercial y ambiental, dan factibilidad del montaje que se referencia y finalmente, la inversión planteada de 20 millones, valor asequible aún con recursos propios cuya rentabilidad supera las expectativas de la tasa de oportunidad, hacen de este un proyecto, no solo factible desde sus estudios, sino además muy rentable y atractivo.

¹MIRANDA, Juan José. Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera-económica-social-ambiental. {En línea}. {Consultado el 20 de febrero de 2016}. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/que-es-el-estudio-de-factibilidad-en-un-proyecto/>.

ABSTRACT

This project was made during 2016 and 2017, in order to ratify the feasibility of creating an executive restaurant, located in La Popa industrial zone in Dosquebradas city. In this area, there are several factories with long and continuous workdays. Therefore, there is a necessity for workers to find a place where they can get healthy, balanced and tasty food.

“The feasibility study is an instrument that it serves to orient the decision making in the evaluation of a project. It is formulated based on an information that has the minor possible uncertainty to consider the possibilities of success or failure of a project of investment”.

A market investigation was developed with the purpose of determine the characteristics and preferences of the potential customers. Besides, technical, administrative, financial and environmental studies were carried out to verify the feasibility of the executive restaurant.

Once these studies were done, it was found that there is a market opportunity, since there is a local available in the area. It has the appropriate staff for the purpose of the Company. Additionally, the labor, commercial and environmental regulations, give the feasibility of assembly that is referenced. Finally, the investment posed was of COP \$20 million, which is an affordable value even with own resources. The profitability of the project exceeds the expectation of the opportunity rate, making this a project not only feasible, but also very profitable and attractive.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo fue elaborado para determinar la factibilidad para la creación y eventual puesta en marcha de un restaurante tipo ejecutivo en la ciudad de Dosquebradas, específicamente en la zona industrial la Popa.

Siendo la alimentación uno de los aspectos más fundamentales, relacionado con las necesidades primarias en salud, además de ser un pilar indispensable que permite la obtención de energía para desarrollar actividades diarias y tener una vida sana. Ésta da la capacidad para sentirse bien, pues es evidente que sin una buena alimentación, existe una alta probabilidad de no tener las suficientes defensas y en consecuencia, adquirir enfermedades, todo lo cual afecta el normal desenvolvimiento personal; en consecuencia, una alimentación adecuada, con los nutrientes debidos, proteínas, carbohidratos, todo bien balanceado, suficiente, e higiénica, representa un verdadero beneficio para la persona.

Cuando se sirve un plato, la variedad de alimentos debe ser armónica en la cantidad de harinas y carnes para que el cliente pueda hacer una buena digestión; que sin ser mucha cantidad, sea lo necesario para el cuerpo. En los restaurantes comunes normalmente no se preocupan por dar un buen servicio, empezando porque en muchos no saben preparar bien los alimentos. Porque “cocinar tiene su ciencia”, una especie de “corrientazo”, en donde además de una buena tertulia se puede comer como si se perteneciera al club más elegante, como verdaderos gourmets, pero que a la vez se esté cuidando su figura y su salud.

Esta es la razón que motiva a proponer la idea de negocio, que no incluye solamente platos diferentes, sino también dos aspectos muy importantes: la buena nutrición y el servicio al cliente, considerando la importancia del almuerzo,

como algo, además de nutricional, un aspecto cultural, en el descanso laboral del medio día.

Por medio de los estudios realizados, tales como administrativo, financiero y técnico se logró definir parámetros como: ubicación, costos, personal y demás que se desarrollan a lo largo de éste trabajo.

MARCO TEORICO

Elaborar un proyecto de inversión para la toma de decisiones, es una gran herramienta de planeación, útil tanto en lo privado como en lo público, por medio del cual, ayuda a prever las necesidades físicas, humanas, técnicas, tecnológicas y económicas, optimizando la combinación de estos recursos para alcanzar el resultado deseado, minimizando el riesgo y la incertidumbre de vincular determinados flujos de dinero en una oportunidad de negocio.

Es por tanto, el crear empresa, un aspecto preponderante para el desarrollo y crecimiento de un país, máxime si las decisiones se fundamentan en el estudio minucioso y juicioso de cada uno de los componentes o estudios que considera un plan de negocio o proyecto de inversión, como es el caso presente, a través de la creación de un restaurante ejecutivo en Dosquebradas denominado “Los Almuerzos de la Abuela”.

Se establece una ruta de análisis y de trabajo, mediante la vinculación y validación de información primaria, secundaria, variables y aspectos sujetos algunos al campo de lo “supuesto” y al campo de las “probabilidades”; no obstante, tomar una decisión utilizando como soporte un proyecto, siempre será más racional que tomar la decisión por mera percepción, salvo que se trate de un verdadero experto de los negocios con un olfato empresarial muy desarrollado, lo que no le excluye que para muchas decisiones recurra finalmente a la planeación

La creación de empresa se ha convertido en un factor de desarrollo económico para la sociedad, donde el empuje de personas emprendedoras diseña modelos y estrategias que innovan en este caso con un servicio; de tal impacto se alcanza la generación de utilidades que conlleva a la independencia económica y el control de las actividades que enmarcan desarrollo económico.

No existe una fórmula que garantice que una idea de negocio sea un éxito; pero si existen herramientas financieras que dan pre-factibilidad y factibilidad a este proyecto, minimizando el riesgo de una inversión negativa, sin embargo esta idea de negocio con reducción del riesgo a través de estudios de mercado, evaluación de proyectos de inversión y los análisis financieros, darán un resultado positivo o no de llevar a cabo esta idea y así definir sobre el origen de los recursos para su financiamiento.

Con estos resultados se puede tener una visión a futuro del proyecto logrando la asignación efectiva de recurso, pronosticar dificultades y con ellas sus posibles soluciones.

Cabe resaltar que el desarrollo y crecimiento de las ciudades Dosquebradas y Pereira, ha generado como se registra a lo largo de este trabajo, que los empleados tomen sus alimentos en su lugar de trabajo o cerca a este, por ende surge la idea de cubrir esta demanda con una buena calidad de servicio, variedad de alimentos, a un precio favorable y que se tengan la seguridad de que están ingiriendo alimentos que ayudan a conservar su salud y con un toque de sabor de casa.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

OBJETIVO GENERAL:

Elaborar un estudio de factibilidad para el montaje y funcionamiento de un restaurante ejecutivo en Dosquebradas en la zona industrial La Popa.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Realizar una investigación de mercado.
- Desarrollar un estudio técnico.
- Hacer estudio administrativo y legal.
- Realizar el estudio financiero
- Elaborar un estudio de impacto ambiental

DISEÑO METODOLÓGICO

TIPO DE INVESTIGACIÓN:

La investigación es de tipo descriptiva: "Los estudios descriptivos únicamente pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar como se relacionan las variables medidas" ²

La metodología a utilizar en el estudio de factibilidad para la creación de un restaurante ejecutivo en la ciudad de Dosquebradas es la descriptiva, la cual permite obtener gran parte de valiosa información decisoria, tanto de nivel

²Hernández Sampieri. Roberto; Fernández Collado, Carlos y Pilar Baptista Lucio. Metodología de la Investigación. Cuarta edición. Bogotá: Mc GRAW HILL. 2006, 102 p (ISBN 970-10-5753-8)

primaria como secundaria, siendo la facilidad, la agilidad y la economía, elementos presentes bajo esta metodología.

La investigación es de tipo exploratoria: “Los estudios exploratorios se realizan cuando el objetivo es examinar un tema o problema de investigación poco estudiado, del cual se tienen muchas dudas o no se ha abordado antes”³

Como no existe una propuesta o investigación similar en el sector la popa, donde se pretende desarrollar el estudio de factibilidad para la creación de un restaurante ejecutivo en la ciudad de Dosquebradas, este tipo de investigación va a determinar la tendencia e identificar las relaciones esperadas entre variables y establecer la forma de investigación posterior que ofrezca más confiabilidad.

Los métodos de investigación aplicables en la realización de la investigación de factibilidad para la creación de un restaurante ejecutivo en la ciudad de Dosquebradas son:

Método analítico: “proceso cognoscitivo, que descompone un objeto en partes para estudiarlas en forma aislada”.⁴

Bajo este método conocemos la esencia de aquello que se investiga, permite hacer comparaciones y explicaciones que facilitan la comprensión del comportamiento humano.

Método sintético: “integra los componentes de un objeto de estudio, para estudiarlos en su totalidad”.⁵

³Hernández Sampieri. Roberto; Fernández Collado, Carlos y Pilar Baptista Lucio. Metodología de la Investigación. Cuarta edición. Bogotá: 2006. p. 100-101

⁴ Martínez Cañizares, Amparo, “Metodología de la investigación: Métodos Científicos”. Internet: (file:///C:/Users/Administrador/Downloads/METODOLOG%C3%8DA%20DE%20LA%20INVESTIGACI%C3%93N%20AMC..pdf).

La correlación de estos métodos de análisis-síntesis, se asemejan cuando cada uno de los elementos que intervienen en el método aplicado a la investigación se deriva unos de otros, así entonces, la Observación del comportamiento de las partes y los componentes, se identifican y se hace la Descripción de todos los elementos, partes y componentes para entenderlo, una vez hecho se hace un Examen Crítico donde se hace la revisión exhaustiva de cada uno de los elementos del todo; para luego descomponerlo, haciendo un análisis profundo de todos los detalles de los componentes de cada uno de los elementos, que finalmente terminara con una enumeración para identificar los elementos y registrarlos estableciendo relaciones con los demás; una vez terminado este proceso se efectúa la ordenación para reacomodar cada una de las partes del todo descompuestos y restituir el estado original; quedando como últimos pasos la clasificación de las partes por clases, siguiendo el modelo del objeto analizado y la conclusión como análisis de los resultados obtenidos para estudiarlos conseguir la interpretación que se busca.

Se utilizará información externa o secundaria, es decir la que se obtiene de libros, documentos, registros, etc. Y de otra parte, se realizarán encuestas directas a los trabajadores de las empresas del sector definido en la Micro-localización, en La Popa en Dosquebradas, además de aplicar *la observación*.

La población o universo es el agregado de la sumatoria (Σ) de todos los elementos definidos antes de la selección de la muestra. Para este caso es el conjunto finito de personas que presentan las características similares que son de interés del proyecto. En esta investigación, se dirige a 900 trabajadores de las principales empresas del sector industrial La Popa, ubicada en el municipio de Dosquebradas Risaralda, así: Panorama (160 trabajadores), Nicole (550

⁵ Martínez Cañizares, Amparo, "Metodología de la investigación: Métodos Científicos". Internet: (file:///C:/Users/Administrador/Downloads/METODOLOG%C3%8DA%20DE%20LA%20INVESTIGACI%C3%93N%20AMC..pdf).

trabajadores), Bodega D' Moda (160 trabajadores) y Taller Toyota (30 trabajadores).

Esta información es obtenida del censo hecho al sector durante el período del segundo semestre del 2016, donde el público objetivo corresponde a los posibles comensales mencionados al inicio de este escrito, teniendo en cuenta que el tiempo del almuerzo es valioso para un buen desempeño y productividad para la ejecución y terminación del horario laboral.

La población que es seleccionada, se mide y se observa. Tomando como base la fórmula muestral que se utiliza para una población finita (cantidad de la población menor a 100 mil)

Fórmula:

$$n = \frac{Nz^2pq}{(N - 1)e^2 + z^2pq}$$

Dónde:

z= 1,96 = Constante para el coeficiente de confianza al 95,5%

p= Proporción de la población que posee la característica de interés. = 50%

q= Proporción de la población que NO posee la característica de interés. = 50%

N= Población – Trabajadores = 900

e= Margen de error = 5%

$$n = \frac{Nz^2pq}{(N - 1)e^2 + z^2pq}$$

$$n = \frac{(900)(1,96)^2(0,5)(0,5)}{(900 - 1)(0,05)^2 + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{864,36}{2,2475 + 0,9604}$$

$$n = 269$$

Como resultado son 269 personas a encuestar. “El muestreo es indispensable para el investigador ya que es imposible entrevistar a todos los miembros de una población debido a problemas de tiempo, recursos y esfuerzo. Al seleccionar una muestra lo que se hace es estudiar una parte o un subconjunto de la población, pero que la misma sea lo suficientemente representativa de ésta para que luego pueda generalizarse con seguridad de ellas a la población”⁶.

JUSTIFICACIÓN

La alimentación es un aspecto fundamental de la vida humana que constituye una de las necesidades primarias en salud, además de ser un pilar indispensable que permite la obtención de energía para desarrollar actividades diarias y tener una vida sana. Ésta da la capacidad para sentirse bien, pero además aporta la energía y los nutrientes necesarios no solo para satisfacer esta necesidad humana, sino para evitar enfermedades y desarrollar las actividades diarias.

El almuerzo es una comida diaria muy importante y además de gran relevancia cultural, gracias a ese pequeño descanso podemos comer algo para reponer energías, porque desde el desayuno no se han ingerido más alimentos y con el paso de las horas el cuerpo necesita más energía para afrontar de forma satisfactoria las actividades que se vayan a realizar, de ahí la decisión de montar esta idea de negocio, pues queremos suplir la necesidad básica de alimentación de las personas que laboren en el sector de la popa y sus alrededores, brindándoles un rico y saludable almuerzo, con la facilidad de llevárselos hasta las oficinas, ya que por tiempo o distancias no les es factible poder ir a sus casas.

Socialmente, es necesario resaltar que al montar un restaurante ejecutivo se estaría generando empleo ya que se requerirá de manera fundamental contratar

⁶Wigodski, Jacqueline, “ Metodología de la Investigación”.
Internet: (<http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com.co/2010/07/poblacion-y-muestra.html>)

personal adecuado para poner en funcionamiento sus labores y garantizar la calidad no solo del servicio sino también elevar la calidad de vida de personas que se encuentran en busca de una oportunidad de empleo.

Desde el punto de vista de la Especialización es necesario resaltar la importancia de este proyecto pues se aplican los conocimientos aprendidos durante el estudio, para llevar a cabo un estudio de factibilidad con el cual se logre dar soluciones a problemas sociales y organizacionales presentados en el negocio.

LIMITANTES

- En los horarios que se realizaron las encuestas, los trabajadores de las fábricas de la zona industrial La Popa no contaban con suficiente tiempo para contestarla, lo que se podría traducir en que las respuestas no hayan sido dadas con suficiente conciencia.
- La falta de datos disponibles y confiables dificultaron la determinación de la oferta del proyecto, ya que en la mayoría de los casos las empresas no reportan la realidad de sus estadísticas.
- Los datos que se tomaron como supuestos pueden alejarse de la realidad del proyecto.

1. ESTUDIO DE MERCADO

Para efectos del desarrollo del proyecto, es necesario realizar una investigación en el área de mercadeo para recolectar información desconocida sobre los clientes potenciales del restaurante ejecutivo e identificar cuáles son sus necesidades y características a la hora de disfrutar del almuerzo.

Para recolectar esta información se utilizó como instrumento *la encuesta*, a su vez se tendrá en cuenta la información secundaria.

1.1 RECOLECCIÓN DE LA INFORMACIÓN

1.1.1 Elemento. Es la unidad acerca de la cual se solicita información en este caso son todos los trabajadores de las principales empresas del sector industrial La Popa, ubicado en el municipio de Dosquebradas que compran el almuerzo en la empresa o lugares aledaños a ésta.

1.1.2 Muestra. Corresponde a esa parte de la población que será seleccionada para medir y observar su comportamiento, sus decisiones, todo lo cual es objeto de estudio.

1.1.3 Población o universo. Corresponde a la sumatoria de todos los elementos identificados en la selección de la muestra, por tanto para este caso, es un conjunto finito de personas en quienes se espera encontrar esas características comunes que estén alineadas con el propósito de la investigación; concretamente, los trabajadores de las principales empresas del sector industrial la popa, ubicado en el municipio de Dosquebradas.

1.1.4 Marco muestral. Lista de todas las unidades de muestreo disponibles para la selección del muestreo. Para este caso son los trabajadores de las principales

empresas del sector industrial la popa, ubicado en el municipio de Dosquebradas y las zonas aledañas.

1.1.5 Parámetro. Nombre dado a una característica global de una población. Característica de la población que nos interesa. En este caso es que compren el almuerzo y no lo lleven desde sus casas.

1.1.6 Exactitud. También llamado como precisión, representa la aproximación más cercana de nuestra muestra al valor verdadero del parámetro de la población.

1.1.7 Confianza. Grado de incertidumbre que tenemos sobre la exactitud de la muestra.

1.2 ENCUESTA PILOTO

1.2.1 Determinación Tamaño De La Muestra Población Finita

$$n = \frac{N z^2 p q}{(N - 1)e^2 + z^2 p q}$$

Dónde:

z= 1,96 = Constante para el coeficiente de confianza al 95,5%

p= Proporción de la población que posee la característica de interés. = 50%

q= Proporción de la población que NO posee la característica de interés. = 50%

N= Población – Trabajadores = 900

e= Margen de error = 5%

$$n = \frac{Nz^2pq}{(N-1)e^2 + z^2pq}$$

$$n = \frac{(900)(1,96)^2(0,5)(0,5)}{(900-1)(0,05)^2 + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{864,36}{2,2475 + 0,9604}$$

$$n = 269$$

1.2.2 Metodología. Las encuestas se aplicaron a los trabajadores de las principales empresas del sector industrial la popa, ubicado en el municipio de Dosquebradas, de lunes a viernes de 12:30 pm A 2:00 pm y de 5:30 pm a 6:30 pm.

1.3 RESULTADOS ENCUESTA DEFINITIVA

Se muestran las tablas de datos con sus respectivas gráficas y se analizan por parte del equipo investigador.

- **Genero**

Permite inferir como las Mujeres será el porcentaje más alto de potenciales consumidores del restaurante Los Almuerzos de la Abuela, quizás motivadas por la falta de tiempo para cocinar.

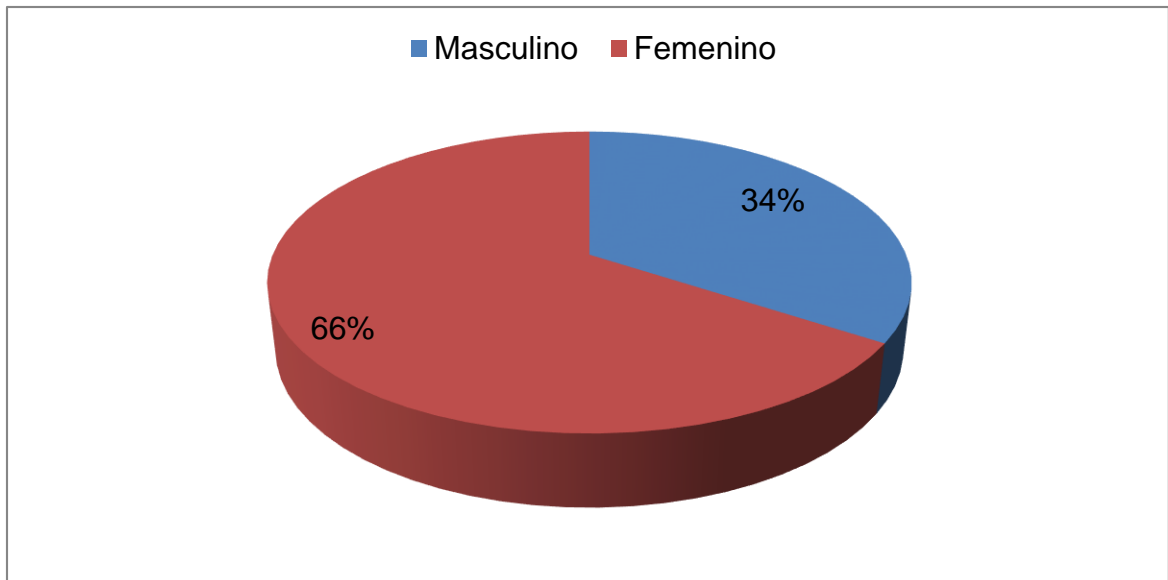
Tabla 1. Genero

Genero	No.	%
MASCULINO	92	34,20
FEMENINO	177	65,80
TOTAL	269	100,00

Fuente: Trabajo de campo

Esta gráfica indica que el 66% de las personas que fueron encuestadas, son de género femenino y el restante de género masculino, existe entonces una mayor probabilidad que las personas que asistan al Restaurante “Los Almuerzos de la Abuela” sean del género femenino.

Gráfica 1. Género



Fuente: Trabajo de campo

- **Edad**

Indica que en la población las personas con mayor probabilidad de asistir al restaurante están en edades alrededor de los 26 y 35 años. Los jóvenes son uno de los mercados más rentables debido a su fuerte inclinación al consumo, además del crecimiento de las ciudades que dificulta la movilidad y aumenta el deseo de optimizar el tiempo

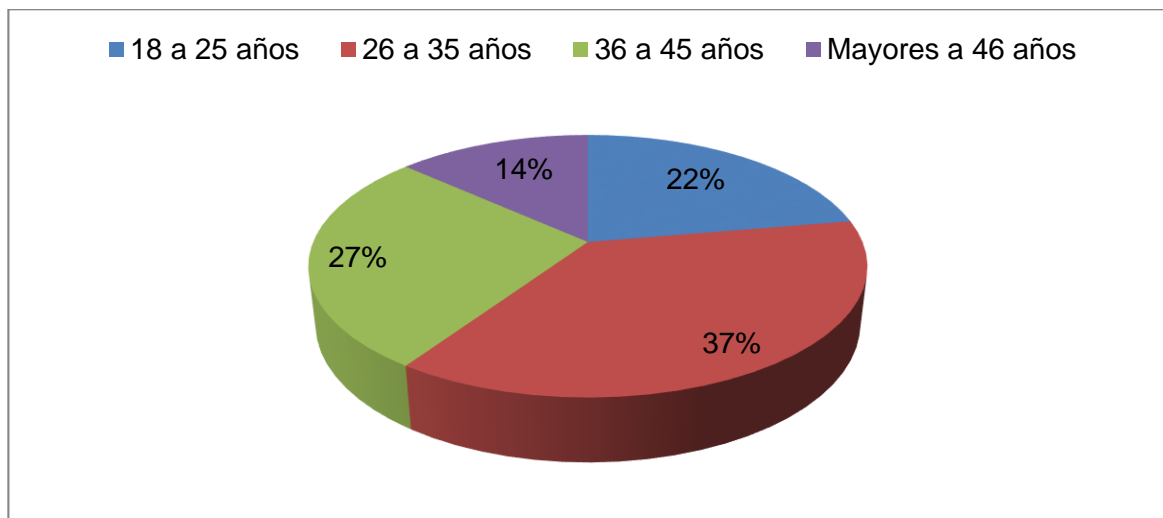
Tabla 2. Edad

Edad	Cantidad	%
18 a 25 años	60	22,30
26 a 35 años	100	37,17
36 a 45 años	73	27,14
Mayores a 46	36	13,38
TOTAL	269	100,00

Fuente: Trabajo de campo

De esta gráfica podemos deducir que, en menor medida de participación se encuentran las personas mayores de 46 años, con un 14%, seguidos por las personas entre 18 y 25 años, con un 22%, la segunda mayor participación con un 27% está representada por personas con un rango de edad entre 36 y 45 años y la mayor participación se dio en personas con un rango de edad entre 26 y 35 años, con un 37%, lo que indica que las personas que se ubican en este rango de edad trabajan y pueden disponer de su tiempo al medio día para ir a tomar su almuerzo en el restaurante “Los Almuerzos de La Abuela”

Gráfica 2. Edad



Fuente: Trabajo de campo

- **Cercanía**

Define que entre más cerca esté el restaurante del lugar donde se encuentran los trabajadores de las fábricas de la zona industrial La Popa, quienes conforman el público objetivo, mayores posibilidades existen de que sea visitado.

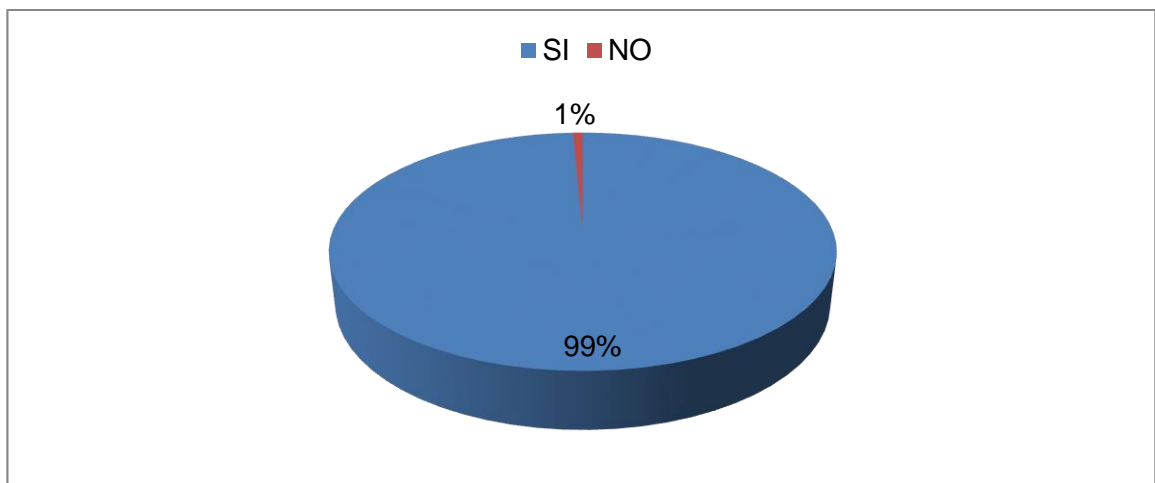
Tabla 3. Cercanía al trabajo

Cercanía al trabajo	Cantidad	%
SI	267	99,26
NO	2	0,74
TOTAL	269	100,00

Fuente: Trabajo de campo

La gran mayoría de las personas encuestadas (99%) visitarían el restaurante, si este quedara cerca de su lugar de trabajo, para el 1% de los encuestados, le es indiferente si el restaurante queda cerca o lejos de su lugar de trabajo, ya que lo visitarían independiente de esto, de esto se infiere que para las personas es mejor almorzar cerca de su trabajo ya que no les toma tanto tiempo en el desplazamiento al lugar y así tener más tiempo de esparcimiento.

Gráfica 3. Cercanía al trabajo



Fuente: Trabajo de campo

- **Precio**

Permite determinar los ingresos del restaurante, en este caso se puede observar lo que piensan los consumidores potenciales, pero éste será definido después de evaluar aspectos como el mercado, los costos, la competencia, entre otros.

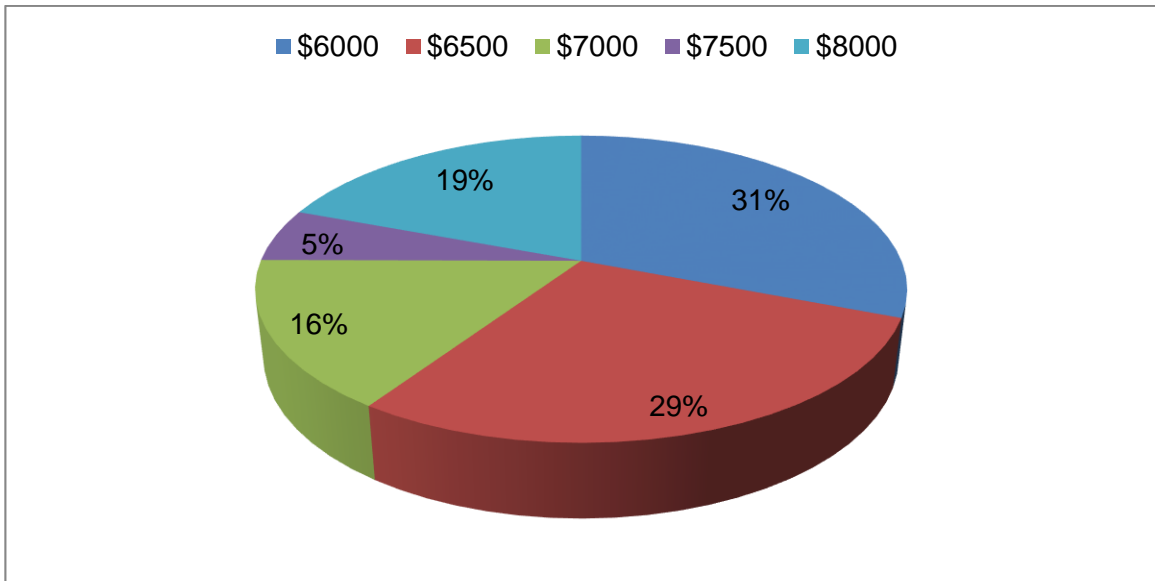
Tabla 4.Precio

Precio	Cantidad	%
\$6000	83	30,86
\$6500	77	28,62
\$7000	42	15,61
\$7500	15	5,58
\$8000	52	19,33
TOTAL	269	100,00

Fuente: Trabajo de campo

En la pregunta relacionada al precio que estarían los clientes dispuestos a pagar, se obtuvo el siguiente resultado: el 31% de los encuestados estaría dispuesto a pagar \$6000, el 29% de los encuestados coincide en pagar \$6500, las personas que están dispuestas a pagar \$8000 y \$7000, se encuentran entre el 19% y el 16% respectivamente, finalmente el 5% de los encuestados, está dispuesto a pagar \$7500 por su comida en el restaurante, lo que arroja que el precio que está dispuesta a pagar la mayoría de la gente por su alimento, es de \$6.000

Gráfica 4. Precio



Fuente: Trabajo de campo

• **Domicilio**

Permite deducir para este caso, que los trabajadores de las fábricas de la zona industrial La Popa, prefieren consumir los alimentos en el restaurante a que se los lleven a domicilio, quizás por cambiar de ambiente.

Tabla 5.Domicilio

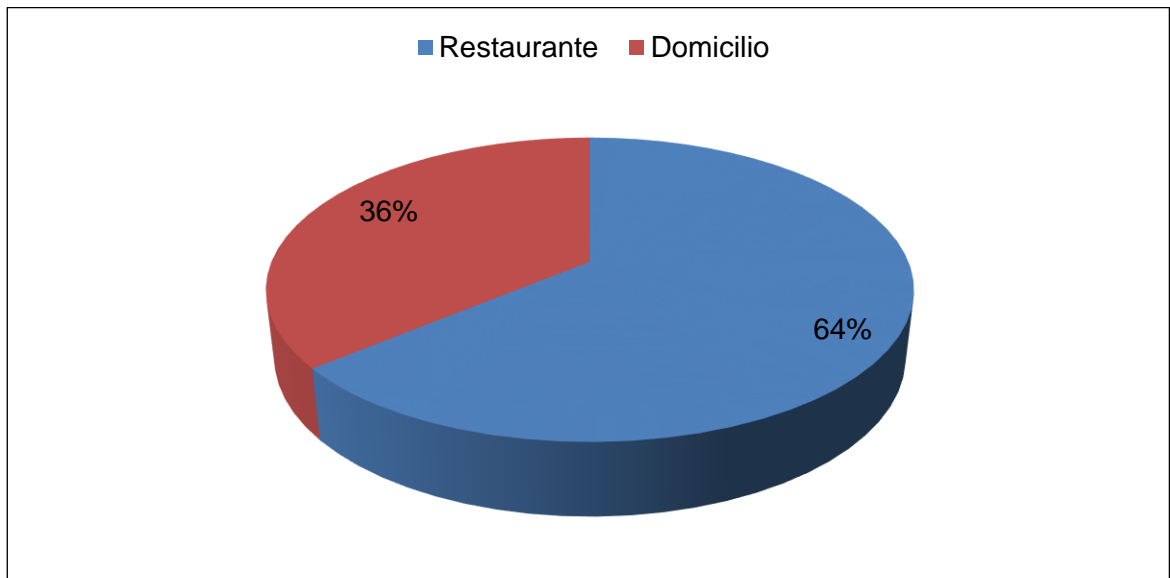
Servicio	Cantidad	%
Restaurante	172	63,94
Domicilio	97	36,06
TOTAL	269	100,00

Fuente: Trabajo de campo

Respecto a la preferencia de los clientes por tomar sus alimentos en el local o directamente en su lugar de trabajo, se obtuvo que el 36% de los encuestados prefiere el servicio a domicilio, mientras que el 64% de los clientes prefieren visitar

el restaurante, indicando que las personas prefieren cambiar de ambiente y salir de su trabajo para ir al restaurante “los Almuerzos de La Abuela”

Gráfica 5. Domicilio



Fuente: Trabajo de campo

• **Frecuencia Visitas al Restaurante “Los Almuerzos de la Abuela”**

Determina que el público objetivo tiene una receptividad alta con el montaje del Restaurante “Los Almuerzos de la Abuela” y lo visitarían con una frecuencia alta

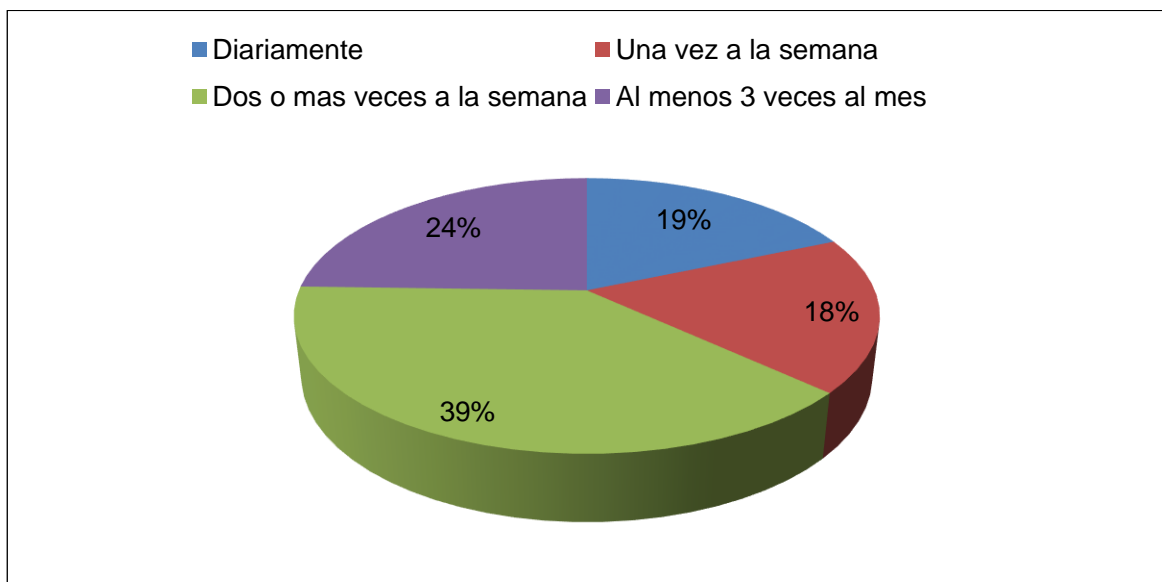
Tabla 6. Frecuencia Visitas al Restaurante “Los Almuerzos de la Abuela”

Almuerzos de la Abuela	Cantidad	%
Diariamente	50	18,59
Una vez a la semana	49	18,22
Dos o más veces a la semana	104	38,66
Al menos 3 veces al mes	66	24,54
TOTAL	269	100,00

Fuente: Trabajo de campo

Los resultados obtenidos en la pregunta acerca de cada cuanto el cliente visitaría el restaurante, los siguientes son los resultados: el 18% de los encuestados iría al restaurante una vez a la semana, el 19% diariamente, el 24% de los encuestados iría al menos tres veces al mes, finalmente y con la mayor participación, se encuentran las personas que irían dos o más veces a la semana al restaurante, con un 39%.

Gráfica 6. Frecuencia Visitas al Restaurante “Los Almuerzos de la Abuela”



Fuente: Trabajo de campo

- **Frecuencia Visitas a Restaurantes**

Muestra quela tendencia de la población objetivo, en este caso los trabajadores de las fábricas de la zona industrial La Popa es consumir sus alimentos fuera de casa, por inconvenientes con el tiempo y las distancias para poder disfrutarlos en sus casas.

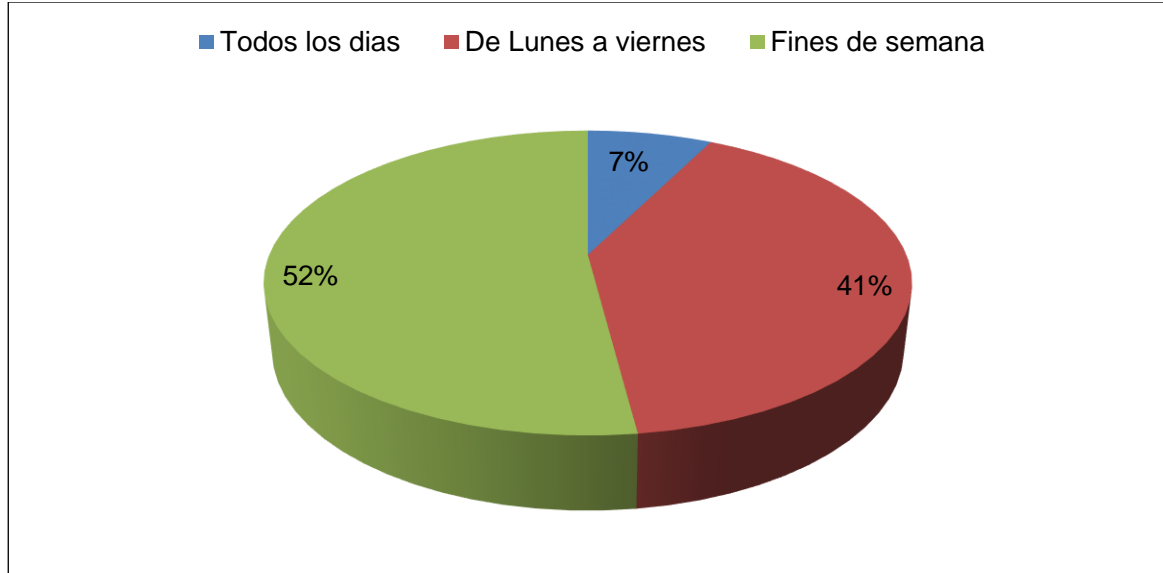
Tabla 7. Frecuencia Visitas a Restaurantes

Frecuencia Visitas a Restaurantes	Cantidad	%
Todos los días	20	7,43
De Lunes a viernes	109	40,52
Fines de semana	140	52,04
TOTAL	269	100,00

Fuente: Trabajo de campo

De igual manera se le pregunta a las personas, que días de la semana visitaría el restaurante, obteniendo los siguientes resultados: el 52% de los encuestados iría los fines de semana, el 41% de lunes a viernes, mientras que solo el 7% de los encuestados visitaría todos los días nuestro restaurante, indicándonos que pueden almorzar como plan familiar los fines de semana.

Gráfica 7. Frecuencia Visitas a Restaurantes



Fuente: Trabajo de campo

- **Valoración de los Restaurantes**

Muestra que contrario a lo que se podría pensar los posibles clientes del restaurante dan más importancia a la calidad que al precio, lo toman como un factor decisivo a la hora de elegir donde consumir los alimentos.

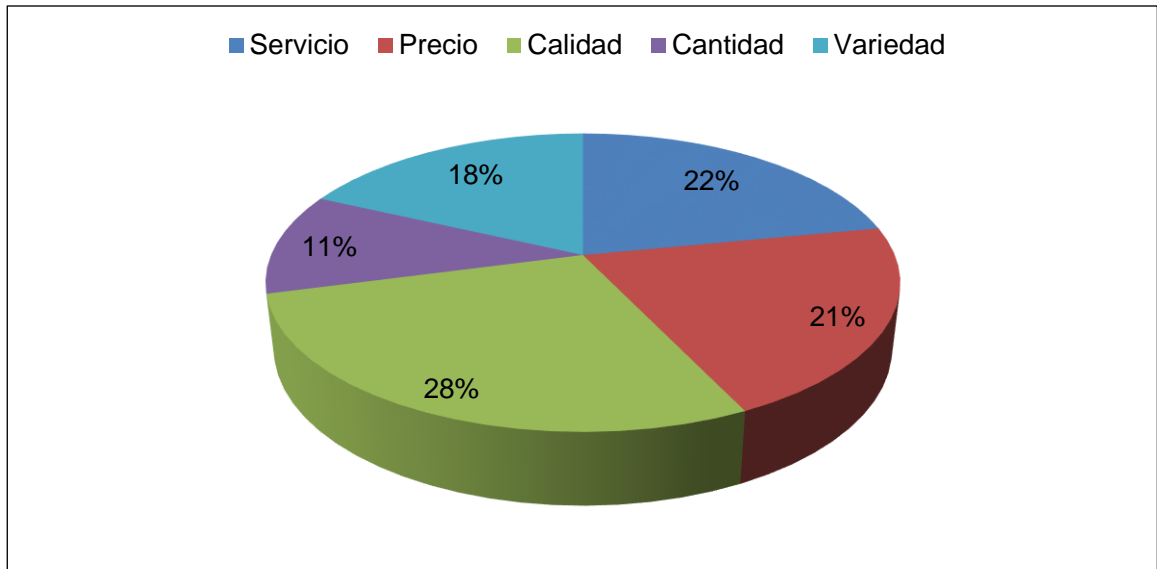
Tabla 8. Valoración de los Restaurantes

Variable	Cantidad	%
Servicio	177	21,93
Precio	169	20,94
Calidad	226	28,00
Cantidad	89	11,03
Variedad	146	18,09
TOTAL	269	100,00

Fuente: Trabajo de campo

La valoración del restaurante respecto a la opinión de los usuarios está representada por lo siguiente: el 28% de los encuestados se inclina por la calidad, el 22% por el servicio, el 21% se centra en el precio del producto, el 18% en la variedad de alimentos ofrecidos, finalmente el 11% de los encuestados prefiere la cantidad ofrecida por porción; hoy día a las personas les importa la calidad de la comida (sabor, textura); ya que esto los motiva regresar.

Gráfica 8. Valoración de los Restaurantes



Fuente: Trabajo de campo

- **Tiempo de Espera**

Define que la recepción del cliente es el momento decisivo, pues de la demora en la atención depende que éste regrese y que realice una recomendación positiva del lugar.

Tabla 9. Tiempo de espera en los restaurantes

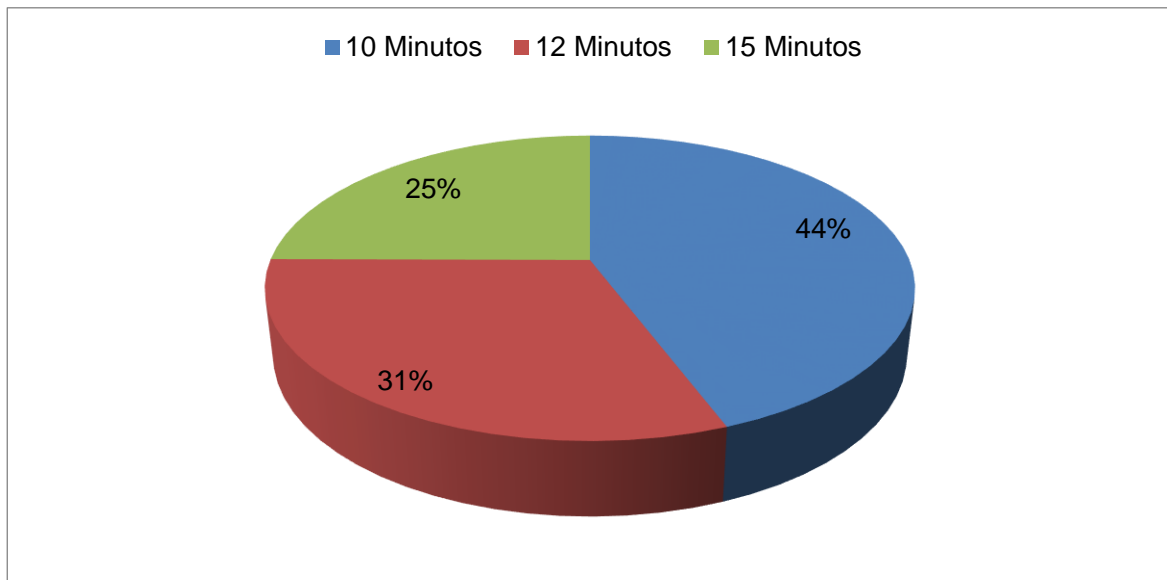
Tiempo	Cantidad	%
10 Minutos	119	44,24
12 Minutos	83	30,86
15 Minutos	67	24,91
TOTAL	269	100,00

Fuente: Trabajo de campo

Para esta preguntase obtuvo el siguiente resultado: el 25% de los encuestados están dispuestos a esperar 15 minutos, el 31% 12 minutos de espera, finalmente y con la mayor elección por parte de los usuarios, se encuentra un tiempo de 10

minutos entre el pedido y su plato, con un porcentaje del 44%, indicando que los usuarios debido al poco tiempo del que disponen para almorzar y/o comer, eligieron tiempos cortos de espera para recibir su pedido.

Gráfica 9. Tiempo de espera en los restaurantes



Fuente: Trabajo de campo

1.4 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

1.4.1 Perfil del consumidor. La demanda del mercado que se pretende, está definida por un consumidor cuyo perfil obedece a un trabajador de la zona industrial focalizada, con edad laboral, nivel económico de estratos bajo o medio, que a diario está consumiendo alimentos como un comportamiento básico y natural para su bienestar, salud y rendimiento laboral.

1.4.2 Producto o servicio. Se trata de un servicio de restaurante, perecedero, de primera necesidad.

1.4.3 Tamaño y Proyección de la Demanda. El tamaño de la demanda del mercado, se determina por los 900 trabajadores focalizados en el sector industrial, sobre los cuales se analizó en una muestra definida la intención de visitar el restaurante. Los porcentajes encontrados se proyectan sobre el total de la población y luego se ponderan al año, tal como se visualiza en las tablas 10 y 11. Para la proyección o crecimiento anual, se utiliza una tasa del 5%.

Tabla 10. Tamaño de la demanda

Frecuencia Visitas esperada	%	CONSUMO AÑO
Diariamente	18,59	43500
Una vez a la semana	18,22	8527
Dos o más veces a la semana	38,66	36186
Al menos 3 veces al mes	24,54	7951
TOTAL	100,00	96164

Fuente: Trabajo de campo, ver tabla 6, Frecuencia de visita

Tabla 11. Proyección de la demanda en unidades

AÑO 0	1	2	3	4	5
96164	100972	106021	111322	116888	122732

Fuente: Trabajo de campo

1.5 ANÁLISIS DE LA OFERTA

1.5.1 Principales Competidores. Dentro de los principales competidores que se ubican en lugares aledaños, están:

- **La Estancia:** Ubicado a un kilómetro del sitio visualizado para el proyecto, vía Frailes en Dosquebradas. Es fácilmente el restaurante de mayor prestigio de la ciudad; el tipo de comida se orienta hacia los mariscos y mediterránea.

Figura 1. La Estancia



Fuente: Trabajo de campo

El precio promedio por plato se ubica entre \$25.000 y \$50.000; su perfil de cliente es estrato alto, ejecutivos y empresarios; son considerados de muy buena calidad y sazón.

Figura 2. Menú La Estancia



Fuente: Trabajo de campo

- **El Mesón del arroz Paisa:** Ubicado a 500 metros de la micro-localización del proyecto; su especialidad es el arroz paisa, pero a la vez esto se traduce en poca variedad para los clientes; maneja preferencialmente el servicio a domicilio.

Figura 3.El Mesón del Arroz Paisa



Fuente: Trabajo de campo

Manejan precios asequibles que oscilan de \$12.000 a \$20.000; dirigido a la clase popular; su calidad no es precisamente su factor de recordación.

Figura 4. Menú El Mesón del Arroz Paisa



Fuente: Trabajo de campo

- **Asados el Cafetal:** Ubicado en la variante Turín – La Popa; su especialidad es comidas rápidas y carnes asadas; no maneja servicio a domicilio.

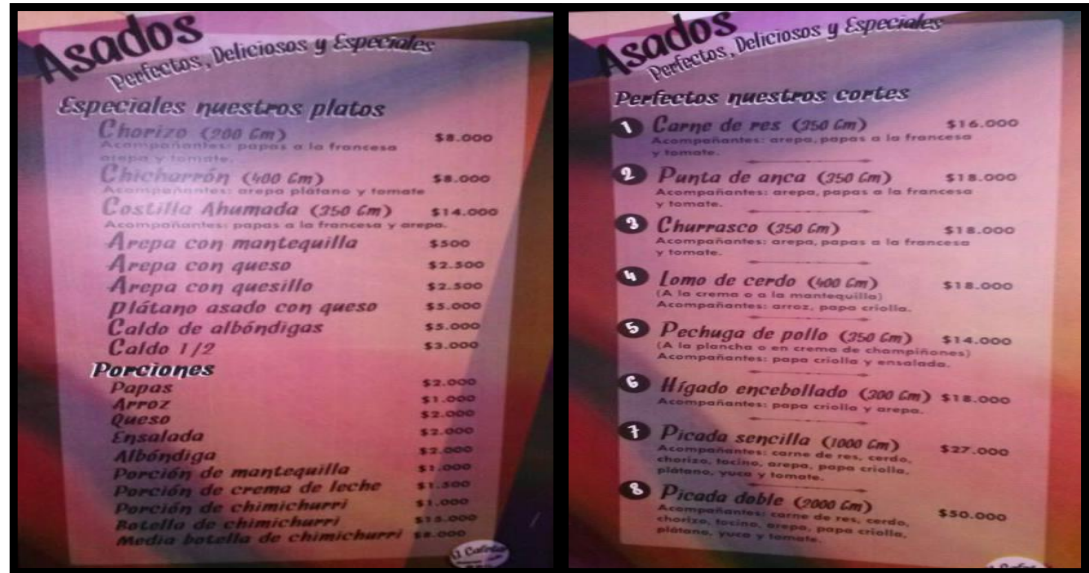
Figura 5. Asados el Cafetal



Fuente: Trabajo de campo

Sus precios oscilan entre \$9.000 y \$30.000.

Figura 6. Menú Asados el Cafetal



Fuente: Trabajo de campo

- **Restaurante Bacoa:** Ubicado en el sector de La Badea; abierto de lunes a domingo, 12 horas diarias.

Figura 7. Restaurante Bacoa



Fuente: Trabajo de campo

Sus precios oscilan entre \$11.000 y \$20.000; su especialidad son los platos típicos.

Figura 8. Menú Restaurante Bacoa

The menu for Restaurante Bacoa features a variety of typical dishes. At the top, there is a logo for BACOA and a large promotional banner that reads "PAGA 3 LLEVA 4". Below this, the section is titled "PLATOS TÍPICOS". The menu items are arranged in a grid, each with a photograph of the dish, its name, and its price. The dishes include Bandeja Paisa, Arroz con Pollo, Sancocho en Leña, Mojarra 450G, Ajíaco, Chuleta de Cerdo, and Cazuela Bacoa. At the bottom of the menu, there is a section for "SERVICIO A DOMICILIO" with a phone number.

Dish Name	Price
BANDEJA PAISA	\$12.000
ARROZ CON POLLO	\$12.000
SANCOCHO EN LEÑA	\$14.000
MOJARRA 450G	\$17.000
AJIACO	\$11.000
CHULETA DE CERDO	\$13.000
CAZUELA BACOA	\$12.000

SERVICIO A DOMICILIO | 3 3 2 0 0 3 1

Fuente: Trabajo de campo

- **Frisby:** Ubicado en el barrio La Pradera; dirigido a la clase media; su especialidad es el pollo apanado; manejan servicio a domicilio; considerado de muy buena calidad y sazón.








Figura 9. Frisby



Fuente: Trabajo de campo

Sus precios oscilan entre \$20.000 y \$40.000.

Figura 10. Menú Frisby

Pollo	Combos	Frisdelicias	Linea Liviana	Frisby Kids	Acompañamientos	Bebidas	Promociones
 Frisby Clásico \$13.900 <input type="button" value="Agregar"/>	 Frisby Tradicional \$15.900 <input type="button" value="Agregar"/>	 Frisby con Papas \$13.900 <input type="button" value="Agregar"/>	 Frisby Bocados \$14.900 <input type="button" value="Agregar"/>				
 Frisby Alitas BBQ \$15.900 <input type="button" value="Agregar"/>	 Frisby Alitas \$14.900 <input type="button" value="Agregar"/>	 Compartiz \$31.500 <input type="button" value="Agregar"/>					

Fuente: Trabajo de campo

- **Restaurante Can Ton:** Ubicado en el barrio La Pradera; maneja servicio a domicilio; especialidad en comida oriental; dirigido a clase popular.

Figura 11.Restaurante Can Ton



Fuente: Trabajo de campo

Precios asequibles que oscilan entre \$13.000 y \$30.000

Figura 12. Menú Restaurante Can Ton

NUEVO RESTAURANTE CANTON RÁPIDO SERVICIO A DOMICILIO 330 0080 - 330 8383 Todo en Promoción con un vaso de gaseosa para el salón a \$ 13.000		
BROCOLI Grande \$ 26.000 Mediana \$ 20.000 Mini \$ 22.000 Personal \$ 15.000	TORTILLA Grande \$ 35.000 Mediana \$ 23.000 Mini \$ 21.000 Personal \$ 16.000	CAZUELA Grande \$ 41.000 Mediana \$ 34.000
CEVICHE \$ 16.000	FRITES DE PULCERAS A LA BBQ \$ 16.000	CHOW FUN Grande \$ 36.000 Mediana \$ 30.000 Mini \$ 22.000 Personal \$ 18.000
Combo Familiar (1 pollo y 1/2 pollo + ensalada + papas) \$ 45.000 Combo Grande (1 pollo + ensalada + papas) \$ 36.000 Combo Mediano (1/2 pollo + ensalada + papas) \$ 30.000 Combo Mini (1/4 pollo + ensalada + papas) \$ 22.000 Combo Costilla + ensalada + papas Familiar \$ 46.000 Grande \$ 37.000 Mediana \$ 31.000 Mini \$ 23.000		UN ALA SOLA \$ 2.000 UN ALA FRITA CON PAPAS \$ 4.000 UN ALA APANADA SOLA \$ 3.000 4 ALAS APANADA CON PAPAS \$ 11.000
ARROZ CON MARISCOS Grande \$ 41.000 Mediano \$ 25.000 ARROZ RANCHERO Familiar \$ 31.000 Grande \$ 24.000 Mediano \$ 20.000 Mini \$ 16.000 BANDEJA CHINA (sho suet + arroz + Agridulce) Grande \$ 45.000 Mediana \$ 38.000 Mini \$ 30.000 CHOW MEN Grande \$ 36.000 Mediano \$ 30.000 Mini \$ 22.000 CHOP SUEY (Pollo y Camarones) Grande \$ 42.000 Mediano \$ 35.000 Mini \$ 29.000 CHOW PA CHEN Grande \$ 42.000 Mediano \$ 35.000 Mini \$ 29.000 POLLO A LA CANTON (con salsa negra) Grande \$ 38.000 Mediana \$ 32.000 Mini \$ 28.000 CARNE ORIENTAL Grande \$ 42.000 Mediana \$ 35.000 Mini \$ 28.000 PESCADO ORIENTAL Grande \$ 42.000 Mediano \$ 35.000 Mini \$ 28.000 POLLO ORIENTAL Grande \$ 38.000 Mediano \$ 32.000 Mini \$ 24.000		UN POLLO FRITO CON PAPAS \$ 23.000 1/2 POLLO FRITO CON PAPAS \$ 14.000 1/4 POLLO FRITO CON PAPAS \$ 9.000 UN POLLO APANADO CON PAPAS \$ 26.000 1/2 POLLO APANADO CON PAPAS \$ 17.000 1/4 POLLO APANADO CON PAPAS \$ 12.000
SOPA CANTON \$ 10.000 CONSOME DE HUEVO \$ 8.000 CONSOME DE POLLO \$ 10.000 CONSOME DE PESCADO \$ 10.000 CREMA DE POLLO \$ 12.000 CREMA DE PESCADO \$ 14.000 CREMA DE CAMARONES \$ 14.000 CREMA DE MARISCOS \$ 12.000 CREMA DE CHAMPINONES \$ 12.000 CREMA DE CEBOLLA \$ 8.000 CREMA DE TOMATE \$ 8.000	LUMPIA \$ 2.500 PORCIÓN ENSALADA \$ 7.000 PAPAS A LA FRANCESA \$ 7.000 PORCIÓN AREPA (10 Unidades) \$ 1.000 LIMONADA VASO \$ 4.000 JARRA \$ 10.000 NARANJADA VASO \$ 4.000 JARRA \$ 10.000 GASEOSA 350 \$ 2.000 GASEOSA 250 \$ 1.600 GASEOSA 2,5 Litros \$ 5.000 GASEOSA 2 Litros \$ 3.000	

Fuente: Trabajo de campo

1.5.2 Tamaño y proyección de la oferta: Si bien los restaurantes mencionados tienen una oferta establecida, conocer esta información es muy difícil por su carácter de confidencialidad y no se encontró disponibilidad de la misma de manera detallada en organismos de información pública como el DANE, ACOPI o Cámaras de Comercio. De todas maneras se define, que si estuviera disponible tal información, bien podría distorsionar el ejercicio que se pretende por cuanto dichos restaurantes no están precisamente en el sector específico determinado como micro-localización; de otra parte, considerando que allí precisamente no existen otros restaurantes que atiendan la demanda establecida, se concluye en

consecuencia, una oferta actual en cero, como base para determinar el tamaño y proyección de la oferta.

Tabla 12. Tamaño y Proyección de la oferta

AÑO 0	1	2	3	4	5
0	0	0	0	0	0

Fuente: Trabajo de campo

1.5.3 Demanda Potencial Insatisfecha. Partiendo de la oferta proyectada en ceros, la demanda del mercado se convierte en una Demanda Potencial Insatisfecha para el horizonte trazado de cinco años.

Tabla 13. Demanda Potencial Insatisfecha

Mercado/año	1	2	3	4	5
Demanda	100972	106021	111322	116888	122732
Oferta	0	0	0	0	0
Insatisfecha	100972	106021	111322	116888	122732

Fuente: Trabajo de campo

1.6 POLÍTICAS DE MERCADEO

1.6.1 Política de Servicio. El restaurante “Los Almuerzos de La Abuela” se dedica a la prestación del servicio gastronómico, específicamente la venta de Almuerzos con excelente calidad y buena atención

1.6.2 Política de Precios. Después de realizar la estructura de costos y el estudio de mercado, se identificó que el precio inicial de venta será de \$8.000 pesos para tener un buen margen de rentabilidad del producto.

1.6.3 Política de Distribución. Los Almuerzos de La Abuela, manejará un canal directo de forma tal, que el consumidor llega a las instalaciones del restaurante a satisfacer sus necesidades alimenticias.

1.6.4 Política de Promoción. Para promocionar y dar a conocer el restaurante, se repartirán volantes por un tiempo determinado, de tal manera que la gente conozca el producto (menú y servicio de domicilio); de igual manera, se buscará que el voz a voz se aplique, para que las personas que decidan comprar los almuerzos lo hagan también porque otra persona se lo recomendó a través de su buena experiencia.

2. ESTUDIO TÉCNICO

2.1 TAMAÑO Y PROYECCIÓN DEL PROYECTO

Para determinar el tamaño u oferta del proyecto se parte de la demanda insatisfecha del mercado, considerando además, la capacidad financiera de los inversionistas y el tamaño promedio de los locales del sector, todo lo cual determinará la capacidad de producción y servicio. Acorde con lo anterior, se pretende atender tan solo una quinta parte aproximadamente del mercado insatisfecho y se proyecta a los cinco años de horizonte planteado. La tabla se registra a continuación:

Tabla 14. Tamaño y Proyección del Proyecto

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Demanda Insatisfecha	100972	106021	111322	116888	122732
Oferta del proyecto	20400	22440	24684	27152	29868

Fuente: Estudio del Mercado

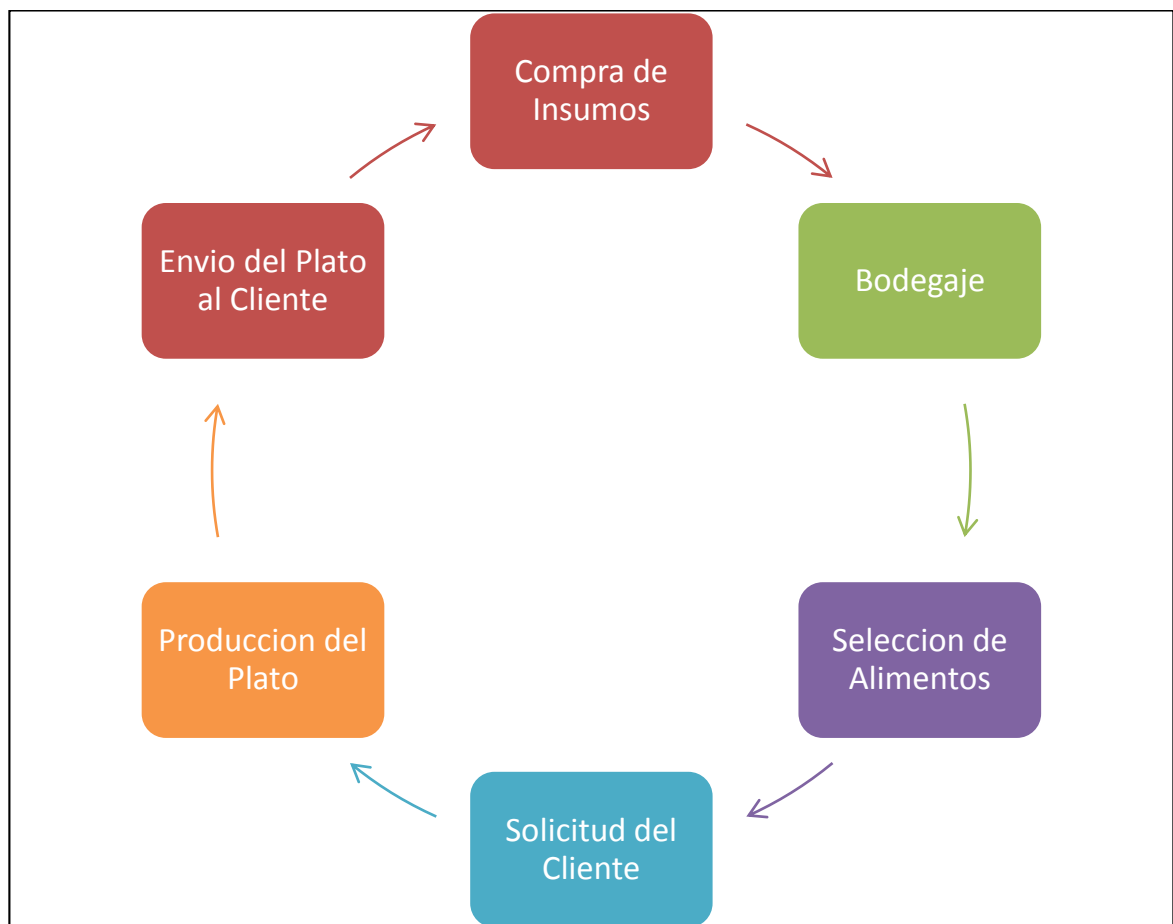
A la hora de realizar el estudio técnico se busca conocer la evaluación y el análisis económico del proyecto. Este debe abarcar cada uno de los aspectos del funcionamiento y la operación del negocio; es así como, partiendo del tamaño del proyecto, se debe incluir datos como la ubicación, los equipos necesarios, la preparación según el tipo de productos a ofrecer y la organización que debe existir.

El restaurante ejecutivo Los Almuerzos de La Abuela será una sociedad comercial del régimen simplificado que estará ubicada, en la zona industrial la popa

(posiblemente en la calle 8 #10-225), como empresa se encarga de ofrecer almuerzos ejecutivos característicos de nuestra región, por otro lado también ofrecerá servicio a domicilio para todas las empresas cercanas.

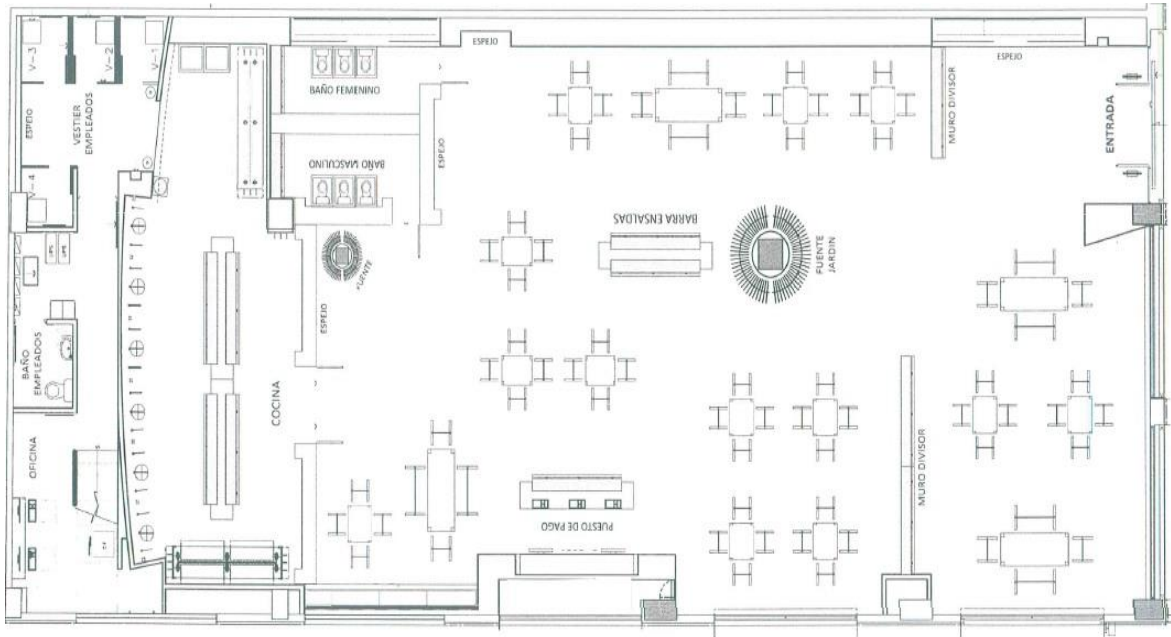
Está ubicado estratégicamente en el sector La Popa, rodeada de empresas como Nicole Dosquebradas, La bodega, DModa, Persianas Panorama, Aliños la Granja, Cementera Cemex y la empresa de taxis Primer Tax.

Figura 13. Proceso del servicio



Fuente: Elaboración Propia

Figura14.Plano Restaurante “Los Almuerzos de la Abuela”



Fuente: Elaboración Propia

2.2 UBICACIÓN

2.2.1 Macro Localización. Dosquebradas es un municipio vecino de Pereira, quien es la capital del departamento de Risaralda, ésta última también la ciudad con mayor población del eje cafetero contando con aproximadamente 500.000 habitantes mientras que Dosquebradas cuenta con más de 200.000, ambas ciudades están comunicadas a través del viaducto Cesar Gaviria Trujillo y están ubicadas en el conocido triángulo de oro, en el cual se encuentra más del 50% de la población de Colombia, comprendiendo Bogotá, Medellín y Cali.

La ciudad también es conocida por su gran actividad en el área comercial y en la industrial, la cual a pesar de vivir situaciones difíciles ha logrado, según el periódico el tiempo, incrementar el PIB un 3,1 por ciento en el último año.

Tabla 15. Matriz de Macro – localización

FACTORES	PESO	Pereira	Dosquebradas	Santa Rosa
GEOGRÁFICOS	30%			
Ubicación de consumidores	10%	3	5	3
Ubicación de insumos	10%	4	4	3
Vías de comunicación	5%	4	3	3
Medios de transporte	5%	4	4	3
ECONÓMICOS	20%			
Desarrollo	5%	4	3	2
Costos en canon locales	10%	2	4	4
Costos de mano de obra	5%	2	3	4
SERVICIOS	20%			
Disponibilidad	10%	5	4	3
Costos	10%	2	4	4
GOBIERNO.	15%			
Estabilidad tributaria	15%	4	4	4
ESPECÍFICOS	15%			
Suelos	10%	4	4	3
Condiciones climáticas	5%	3	4	3
TOTALES	100%	3,45	3,95	3,35

Fuente: Estudio Técnico

Escala: 1-5, siendo 5 la mejor calificación.

Acorde con el análisis de macro-localización, donde se tuvieron en cuenta varias variables y tres alternativas, la ciudad ideal para desarrollar el proyecto es Dosquebradas por alcanzar la ponderación más alta, de 3,95.

Figura 15. Ubicación de Dosquebradas en Colombia



Fuente:<https://sociedadespacionaturaleza.files.wordpress.com/2012/05/mapa-ddas.jpg>

2.2.2 Micro Localización. La zona La Popa, específicamente en la calle 8 #10-225, cumple con todas las características requeridas según la investigación de mercados; se encuentra cerca de una gran cantidad de empresas, lo cual genera un fácil acceso por parte de los empleados a la zona de acción.

Por otro lado, el hecho de estar tan cerca del viaducto Cesar Gaviria Trujillo sirve como punto estratégico, no solo para personas que viajan de Pereira a Dosquebradas o viceversa, sino también a personas que viajan desde ciudades aledañas en el sentido Manizales-Pereira.

Tabla 16. Matriz de Micro – localización

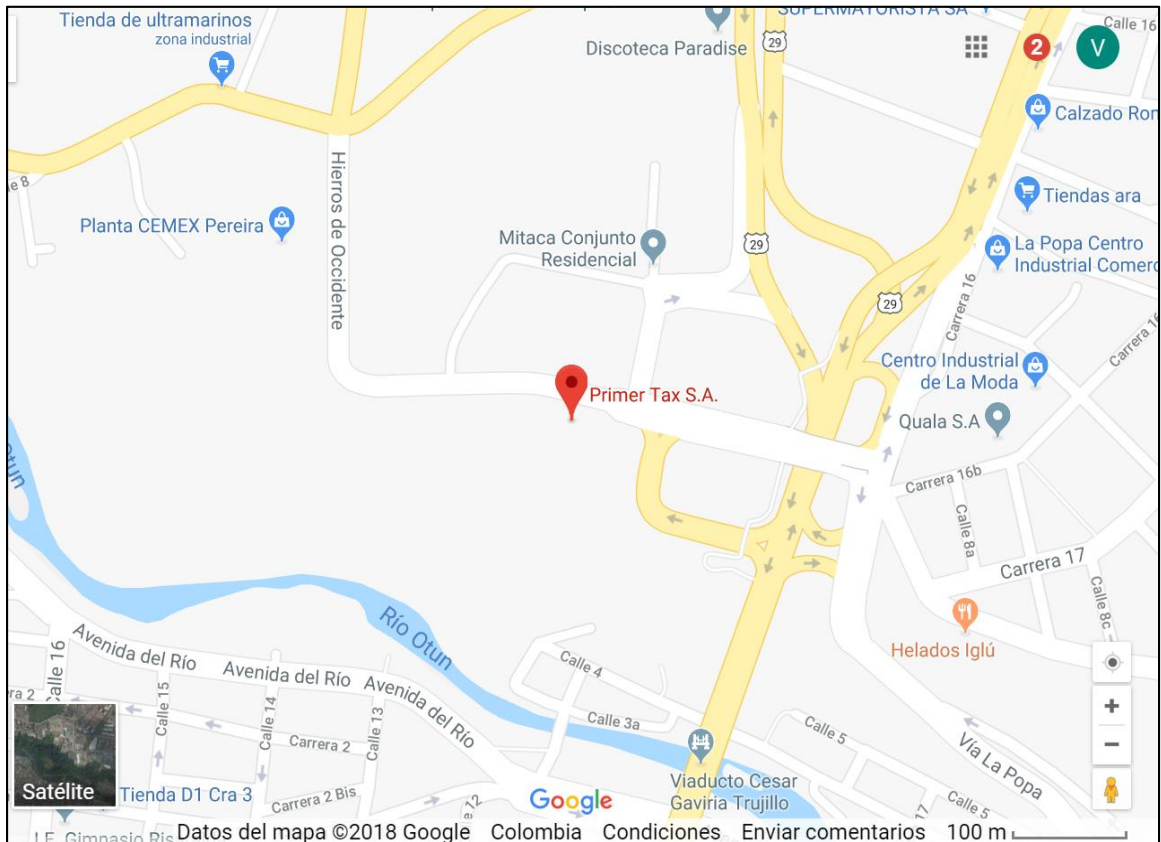
FACTORES	PESO	Zona La Romelia	Zona La Popa	Zona CAM
Costo de transporte de Insumos	10%	2	4	3
Facilidades de Comunicación	5%	3	4	3
Costo locales	10%	4	4	2
Disponibilidad de Mano de Obra	10%	4	4	4
Vías de acceso	10%	3	4	3
Disponibilidad de clientes	20%	2	5	2
Costos de Adecuación	5%	4	3	2
Seguridad	10%	3	4	4
Parqueadero	10%	3	4	2
Disponibilidad de redes eléctricas	10%	4	4	4
TOTALES	100%	1,95	2,35	1,75

Fuente: Estudio técnico

Escala: 1-5, siendo 5 la mejor calificación

Es en virtud de la anterior tabla, donde de manera racional se ponderan 10 variables y tres alternativas, se concluye que la mejor opción es ubicar el restaurante en la Zona de La Popa.

Figura 16. Ubicación los almuerzos de la abuela



Fuente. Google Maps.

2.3INFRAESTRUCTURAY EQUIPAMIENTO

Se debe realiza la inversión en un local que garantice la eficiencia operativa del negocio y la comodidad y accesibilidad de nuestros clientes.

De otro lado, para el desarrollo de las actividades del servicio en el restaurante se requiere realizar diversas inversiones que garanticen la eficiencia operativa y financiera.

2.3.1 Equipos. Para la prestación del servicio en el restaurante se requieren los siguientes instrumentos:

Tabla 17. Equipos Requeridos

	DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Estufa Industrial	1	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00
2	Cuchillo de Corte	5	\$ 8.000,00	\$ 40.000,00
3	Tabla de Corte	5	\$ 5.000,00	\$ 25.000,00
4	Olla arrocera Industrial	2	\$ 200.000,00	\$ 400.000,00
5	Ollas	10	\$ 30.000,00	\$ 300.000,00
6	Balanza de Cocina	1	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00
7	Nevera Industrial	1	\$ 1.800.000,00	\$ 1.800.000,00
8	Licuada Industrial de Inmersión	1	\$ 200.000,00	\$ 200.000,00
9	Batidora	1	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00
10	Cafetera	1	\$ 40.000,00	\$ 40.000,00
11	Sartenes	5	\$ 50.000,00	\$ 250.000,00
12	Menaje (platos, cubiertos, bandejas, etc.)	110	\$ 21.000,00	\$ 2.310.000,00
13	Campana extractora	1	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00
14	Mesón de trabajo y Lavado	1	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00
TOTAL				\$ 7.945.000,00

Fuente: Trabajo de campo

2.3.2 Muebles y Enseres. Es necesario contar con: una registradora, un computador y un teléfono.

Tabla 18. Muebles y Enseres Requeridos

	DESCRIPCION	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
1	Juego de mesa con Sillas (4)	16	\$ 70.000,00	\$ 1.120.000,00
2	Equipo de Computo	1	\$ 1.300.000,00	\$ 1.300.000,00
3	Software Contable	1	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00
4	Televisor	1	\$ 600.000,00	\$ 600.000,00
5	Mini Componente	1	\$ 400.000,00	\$ 400.000,00
6	Arriendo	--		\$ 700.000,00
7	Adecuaciones	--		\$ 1.000.000,00
TOTAL				\$ 6.120.000,00

Fuente: Trabajo de campo

2.3.3 Proveedores Equipamiento. Los proveedores potenciales para el equipamiento serán las grandes superficies como Alkosto, los supermayoristas como Makro y Homecenter.

2.3.4 Personal Requerido. Acorde con el tamaño del proyecto planteado, el personal que se requiere se reporta en la siguiente tabla, teniendo en cuenta una vinculación bajo la modalidad de contrato laboral.

Tabla 19. Personal Requerido

NECESIDADES DE PERSONAL														
													(pesos en miles)	
Nombre Cargos (datos mensuales)	Sueldo \$	Aux Transp. \$	Subtotal \$	Cant. No.	Ingreso mes \$	Cesantías	Interes/ Ces	Primas	Vacaciones	Ap. Salud	Ap. Pensión	Ap. ARL	Paraf.	TOTAL \$
						8,33%	1,00%	8,33%	4,17%	8,00%	11,25%	0,522%	9,00%	
50,60%														
PRODUCCIÓN / SERVICIO (DIRECTO)														
Chef	\$ 1.000,0	\$ 74,0	\$ 1.074,0	1	\$ 1.074,0	\$ 89,5	\$ 10,7	\$ 89,5	\$ 44,8	\$ 85,9	\$ 120,8	\$ 5,6	\$ 96,7	\$ 1.617,5
Ayudante de cocina	\$ 738,0	\$ 74,0	\$ 812,0	1	\$ 812,0	\$ 67,6	\$ 8,1	\$ 67,6	\$ 33,9	\$ 65,0	\$ 91,4	\$ 4,2	\$ 73,1	\$ 1.222,9
SUBTOTAL	\$ 1.738,0	\$ 148,0	\$ 1.886,0	2	\$ 1.886,0	\$ 157,1	\$ 18,9	\$ 157,1	\$ 78,6	\$ 150,9	\$ 212,2	\$ 9,8	\$ 169,7	\$ 2.840,4
ADMINISTRACIÓN														
Administrador	\$ 1.000,0	\$ 74,0	\$ 1.074,0	1	\$ 1.074,0	\$ 89,5	\$ 10,7	\$ 89,5	\$ 44,8	\$ 85,9	\$ 120,8	\$ 5,6	\$ 96,7	\$ 1.617,5
SUBTOTAL	\$ 1.000,0	\$ 74,0	\$ 1.074,0	1	\$ 1.074,0	\$ 89,5	\$ 10,7	\$ 89,5	\$ 44,8	\$ 85,9	\$ 120,8	\$ 5,6	\$ 96,7	\$ 1.617,5
VENTAS														
Meseros	\$ 738,0	\$ 74,0	\$ 812,0	2	\$ 1.624,0	\$ 135,3	\$ 16,2	\$ 135,3	\$ 67,7	\$ 129,9	\$ 182,7	\$ 8,5	\$ 146,2	\$ 2.445,8
SUBTOTAL	\$ 738,0	\$ 74,0	\$ 812,0	2	\$ 1.624,0	\$ 135,3	\$ 16,2	\$ 135,3	\$ 67,7	\$ 129,9	\$ 182,7	\$ 8,5	\$ 146,2	\$ 2.445,8
TOTAL	\$ 3.476,0	\$ 296,0	\$ 3.772,0	5	\$ 4.584,0	\$ 381,8	\$ 45,8	\$ 381,8	\$ 191,2	\$ 366,7	\$ 515,7	\$ 23,9	\$ 412,6	\$ 6.903,6

Fuente: Trabajo de campo. Régimen laboral

3. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

3.1 LA EMPRESA

Razón Social:

Los almuerzos de La abuela

Figura 17: Logotipo



Fuente: Elaboración Propia

3.1.1 Sector Económico. El restaurante “Los Almuerzos de la Abuela” pertenece al sector gastronómico, quien a su vez hace parte del sector terciario de la economía, es decir, al sector del servicio.

3.1.2 Misión. Se busca la excelencia en la preparación de la comida contenida en el menú, brindando productos, servicios de calidad y a un precio asequible para que los clientes disfruten un ambiente acogedor, hogareño, original y familiar.

3.1.3 Visión. Ser reconocidos dentro de 5 años como una excelente opción alimenticia de la ciudad, por brindar a los clientes alternativas nutritivas, sensaciones agradables, momentos felices y así posicionándose en el corazón de las familias Pereiranas y Dosquebradenses, y de todos los que le visitan.

3.1.4 Valores empresariales. Constituyen la base de las actitudes y motivaciones de la empresa: Pasión por el trabajo y el cliente - Honestidad – Responsabilidad – Compromiso – Calidad – Puntualidad y Trabajo en Equipo.

3.1.5 Política de calidad. Proporcionara los clientes una comida sana y balanceada variando el menú día a día, solucionando problemas de tiempo, adicionando el servicio a domicilio.

3.2 ANÁLISIS SITUACIONAL (DOFA)

Tabla 20. Análisis DOFA

	Debilidades (D)	Fortalezas (F)
ANALISIS DOFA	* No existe reconocimiento del establecimiento, ni del producto.	* Innovación en el mercado.
	* La distribución inicial será directa	* Alta rentabilidad.
Oportunidades (O)	Estrategias (DO)	Estrategias (FO)
* Alcanzar una buena participación en el mercado gracias al factor de innovación.	Generar reconocimiento por parte de los usuarios/clientes, a través de una excelente calidad en el servicio, atención y producto.(D1-O1)	La innovación es un factor diferenciador clave de la empresa. (F1-O1)
* Poder expandirse, montando más locales	Al realizar una interacción directa cliente-mesero, se garantizará un excelente servicio al cliente, esto impulsará la marca de la empresa, lo cual beneficiará la apertura de nuevos locales, en diferentes áreas de la ciudad o en otras ciudades, garantizando el crecimiento y desarrollo de la empresa y el reconocimiento de la marca (D2-O2)	La alta rentabilidad trae consigo inversionistas y valoriza la marca, logrando montar una gran cadena de restaurantes que garantice su crecimiento. (F2-O2)
Amenazas (A)	Estrategias (DA)	Estrategias (FA)
* El ingreso de nuevos competidores que copien lo modelo y tengan más poder adquisitivo.	Es necesario establecer grandes barreras de entrada, como precio, proveedores, procesos y reconocimiento, utilizando para ello la publicidad. (D1-A1)	Se precisa estar innovando con productos, platos y combinaciones diferentes, para crear expectativas permanentes en los clientes y ganar así más posicionamiento. (F1-A1)
	Al ser una empresa nueva debe destinar recursos suficientes a la publicidad con el objetivo de diferenciarse de la competencia y darse a conocer dentro de la mente de las personas.	La reinversión de excedentes será factor clave para financiar las campañas publicitarias. (F2-A2)
	Establecer capacitaciones de manera permanente para conocer cada vez más el negocio y ganando nuevos clientes.	

Fuente: Elaboración Propia

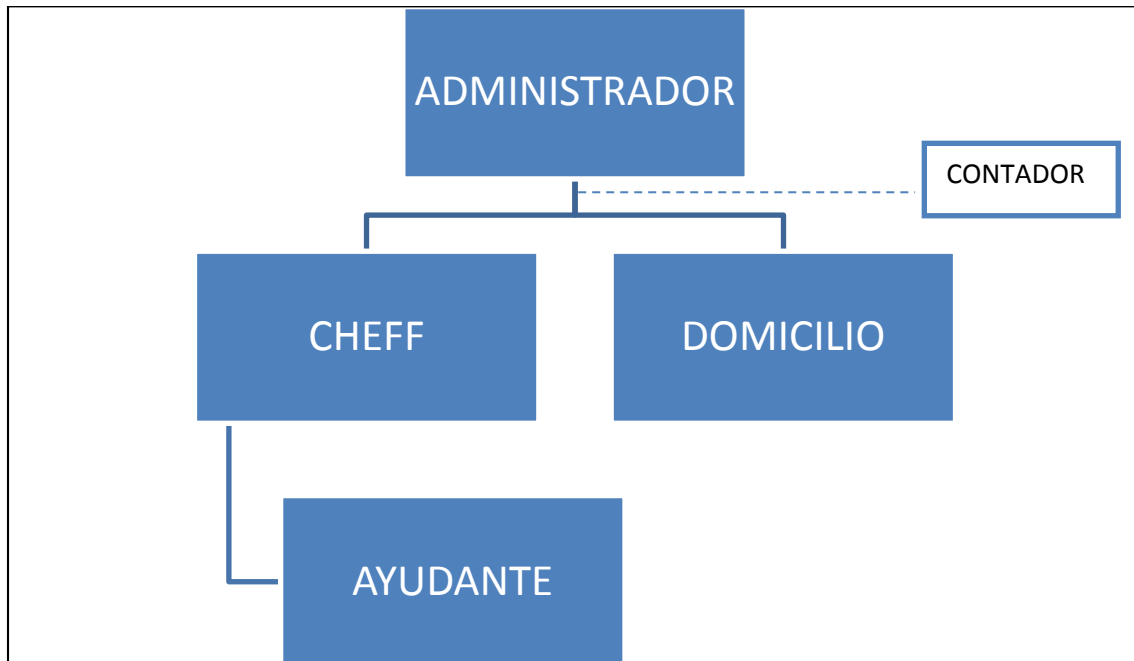
3.3 MARCO ADMINISTRATIVO

3.3.1 Funciones. Entre las funciones principales se encuentran:

- ♦ Promover actitudes favorables hacia la empresa.
- ♦ Detectar necesidades de atención en el mercado.
- ♦ Fomentar la confianza del cliente.
- ♦ Tener una excelente atención al cliente y calidad en los platos

3.3.2 Estructura organizacional Restaurante “Los Almuerzos de La Abuela”

Figura 18. Organigrama Restaurante “Los Almuerzos de La Abuela”.



Fuente: Elaboración Propia

3.4 DESCRIPCIÓN DE CARGOS

3.4.1 Administrador

DEFINICIÓN:

Encargado del buen funcionamiento de los procesos establecidos para la empresa, de igual manera de encargará de la contratación del personal, la consecución de la materia prima y la calidad en el servicio y la atención al cliente.

DESCRIPCIÓN DE TAREAS:

Se encarga de diseñar e implementar las estrategias del área de ventas, responder por el personal a cargo, administra inventarios, realiza compras, maneja flujos de caja, decide sobre recursos, maneja la atención al cliente, plantea estrategias publicitarias, plantea estrategias de gestión, formula y ejecutar estrategias del área de las finanzas en pro de optimizar recursos y reducir costos.

RESPONSABILIDAD:

- ♦ Personal directo a cargo.
- ♦ Patrimonio de la empresa.
- ♦ Solución de PQRS

TOMA DE DECISIONES:

Decisiones Autónomas (No Requiere Aprobación)

- ♦ Decisión de orden administrativo y técnico en el desempeño
- ♦ Decisiones de cambios y/o modificaciones en el proceso que se requiera, que signifiquen optimización del mismo.
- ♦ Retiro de personal.
- ♦ Decisión en la selección y prioridad de capacitación del personal.

REQUISITOS BÁSICOS:

Edad: 25-40 años

Sexo: Femenino o Masculino

Estado Civil: No aplica

EXPERIENCIA REQUERIDA: 2 años en cargos similares

3.4.2 Chef

Cargo Superior Inmediato: ADMINISTRADOR

Personal cargo: 01

DEFINICIÓN:

Validará la materia prima, diseña y dirige la preparación de los platos, tiene a cargo a los auxiliares de cocina para que el trabajo sea efectivo.

DESCRIPCIÓN DE TAREAS:

1. Supervisión general del orden y el aseo de la cocina
2. Elaborar y define el menú de cada día
3. Prepara el pedido de materia prima y materiales
4. Supervisar la cocina a la hora del servicio

RESPONSABILIDAD:

- ♦ Cumplimiento de parámetros técnicos y de calidad establecidos
- ♦ Seguimiento de a la materia prima solicitada a los proveedores

TOMA DE DECISIONES:

Decisiones Autónomas (No Requiere Aprobación)

- ♦ Decisión de elaboración de menús diarios
- ♦ Solicitudes de materia prima
- ♦ Metodologías de cocción y preparación de alimentos

Decisiones Consultadas con un Superior

- ♦ Contratación de personal
- ♦ Solicitud de capacitaciones para el personal a cargo

REQUISITOS BÁSICOS:

Edad: 22-35 años

Sexo: Femenino o Masculino

Estado Civil: No aplica

Experiencia: 2 años en cargos similares

3.4.3 Auxiliar De Cocina

Cargo Superior Inmediato: CHEFF

Personal cargo: 0

DEFINICIÓN:

Alista ingredientes para el chef; apoya con salsas y el aseo de todas las áreas, Recibe y revisa las compras a proveedores.

DESCRIPCIÓN DE TAREAS:

1. Orden y aseo de la cocina
2. Recibe y almacena los materiales
3. Preparación de salsas y aderezos

RESPONSABILIDAD:

- ♦ Cumplimiento de parámetros técnicos y de calidad establecidos.
- ♦ Recepción y almacenamiento de materia prima.

TOMA DE DECISIONES:

Decisiones Autónomas (No Requiere Aprobación)

- ♦ Almacenamiento de materia prima
- ♦ Metodologías de cocción y preparación de Salsas y Aderezos

Decisiones Consultadas con un Superior

- ♦ Solicitud de Materia prima

REQUISITOS BÁSICOS:

Edad: 20-35 años

Sexo: Femenino o Masculino

Estado Civil: No aplica

Experiencia: 1 año en cargos similares

3.4.4 Domiciliario

Cargo Superior Inmediato: ADMINISTRADOR

Personal cargo: 0

DEFINICIÓN:

Se encargará de la atención al cliente, entrega del producto final al consumidor en el local y fuera de él, aseo del establecimiento y hacer cuadre de caja con el superior.

DESCRIPCIÓN DE TAREAS:

1. Atención al cliente
2. Entrega de pedidos
3. Cuadre de caja
4. Aseo del establecimiento

RESPONSABILIDAD:

- ♦ Recibir y llevar los pedidos en el menor tiempo posible al consumidor final.

TOMA DE DECISIONES:

Decisiones Autónomas (No Requiere Aprobación)

- ♦ Ninguna

Decisiones Consultadas con un Superior

- ♦ Rutas de entrega de domicilios

REQUISITOS BÁSICOS:

Edad: 18-35 años

Sexo: Femenino o Masculino

Estado Civil: No aplica

Experiencia: Sin experiencia, con moto y licencia de conducir.

Tabla 21. Escolaridad cargos

ESCOLARIDAD	ADMINISTRADOR	PERSONAL OPERATIVO
Bachiller		X
CAP SENA o Técnico		X
Tecnólogo		X
Profesional	Áreas del Conocimiento: ciencias económicas, Administrativa y Afines	

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 22. Experiencia requerida cargos

EXPERIENCIA REQUERIDA	ADMINISTRADOR	PERSONAL OPERATIVO
0 A 1 AÑO		X
2 AÑOS	X	X

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 23. Habilidad cargos

HABILIDADES / CARGOS	ADMINISTRADOR	PERSONAL OPERATIVO
Entrenamiento	X	X
Agilidad	X	X
Criterio	X	
Iniciativa	X	X
Conocimiento	X	X
Fluidez verbal	X	
Relaciones interpersonales	X	
Comunicación	X	
Disposición al Cambio	X	
Análisis y solución de problemas	X	X
Liderazgo	X	
Orientación al Logro	X	X
Actitud de Servicio	X	X

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 24. Resumen cargos

CONOCIMIENTOS BÁSICOS	ADMINISTRADOR	PERSONAL OPERATIVO
Lectura de Menús y recetas	X	X
Microsoft Office	X	
Administración	X	X
Manejo de inventarios	X	X
Mantenimiento Preventivo		X
Mantenimiento Correctivo		X
Mercadeo y Afines	X	
Atención al cliente	X	X

Fuente: Elaboración Propia

El Restaurante “Los Almuerzos de La Abuela”, estará a cargo de 1 persona (Administrador), quien a su vez deberá cumplir con los requisitos de escolaridad, experiencia, habilidades y conocimientos básicos para asumir el cargo como se explica en las tablas anteriores; de igual manera el Chef realizara las funciones del administrador en los casos en los que sea requerido, pero a este no le serán aplicados los requisitos del administrador.

3.5 MARCO LEGAL

La legalidad de una empresa en Colombia está dada por el cumplimiento de una serie de requisitos jurídicos que se deben cumplir ante los entes u oficinas determinadas para tal fin. En la tabla 22 expuesta a continuación, se encuentra el paso a paso para la creación de empresas en Colombia con sus respectivas normas o leyes vigentes:

Tabla 25. Creación de empresa

PASO	ACTIVIDAD	NORMATIVIDAD
1	Trámites legales en la DIAN	Estatuto Tributario
2	Registro mercantil en Cámara Ccio.	Código de Comercio
3	Registro de Industria y Comercio	
4	Reporte de inicio de actividades a Planeación	Normatividad Municipal
5	Atender requerimientos sanitarios	Ley 9ª de 1979 y demás normas vigentes sobre la materia
6	Establecer la Seguridad de establecimiento	Normatividad Municipal
7	Registro de los libros en Cámara de comercio	Artículo 28 del Código de Comercio, numeral 7, Decreto 1868 de 2008.
8	Revisar uso del suelo	Ley 232 de 1995. • Decreto 1879 de 2008
9	Revisión obligaciones laborales y seguridad social	Código sustantivo del Trabajo
10	Autorización Numeración de Facturación	Estatuto Tributario
11	Renovación de la matrícula anualmente	Artículo 33 Código de Comercio Ley 232 de 1995. • Decreto 1879 de 2008.
12	Declaraciones tributarias – Nal.	Estatuto Tributario
13	Declaración de Industria y Comercio	Normatividad Municipal
14	Registro de marca	Normatividad Municipal

Fuente: Cámara de Comercio de Pereira⁷

3.5.1 Constitución. El restaurante Los Almuerzos de la Abuela llevará el esquema de persona jurídica Sociedad por Acciones Simplificada (SAS).

El restaurante “Los Almuerzos de la Abuela” tiene como forma jurídica la Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), “es una sociedad de capitales constituida por una o varias personas naturales o jurídicas que, luego de la inscripción en el registro mercantil, se constituye en una persona jurídica distinta de su accionista o sus accionistas, y en cual los socios sólo serán responsables hasta el monto de sus aportes”⁸.

⁷ Cámara de Comercio de Pereira, “Documentos necesarios para registrar su empresa”. Internet: (<http://www.camarapereira.org.co/es/ipaginas/ver/G2/333/2-documentos-necesarios-para-registrar-su-empresa/>).

⁸Sases el tipo de sociedad más usado en Colombia. En: Dinero. Febrero, 2009. Internet: (<http://www.dinero.com/negocios/articulo/sas-tipo-sociedad-usado-colombia/84554>).

- **Tamaño legal:** En Colombia la ley 905 y 504 de MIPYMES ⁹establecen una clasificación según su dimensión. En virtud de ello, el restaurante “Los Almuerzos de La Abuela” es una Microempresa, ya que posee menos de 10 trabajadores.
- **Régimen Simplificado:** Conforme con el Artículo 499 del Estatuto Tributario¹⁰, este tipo de sociedad se constituye por escritura pública, cuyos socios responden hasta por el monto de sus. Se establece la duración, la administración, asamblea y junta directiva, revisoría fiscal, accionistas, gerente y representación legal; así mismo, el capital suscrito y pagado. es el capital autorizado y se debe aclarar cuánto de esto es capital suscrito y cuánto capital pagado. En su razón social se indicará "Sociedad por Acciones Simplificada" o "S.A.S"

3.5.2 Registro Mercantil. Ante la cámara de comercio de la respectiva ciudad, en este caso Dosquebradas, se realiza el registro mercantil de la sociedad, para obtener el certificado de existencia y representación legal.

3.5.3 Industria y Comercio. Ante la administración municipal de Dosquebradas, por ser donde se ejerce la actividad comercial, se diligencia la inscripción para el pago correspondiente de industria y comercio.

3.5.4 DIAN. Para completar los requerimientos legales se diligencia el RUT ante la DIAN y allí mismo se gestiona la numeración de facturación.

3.5.5 Seguridad Social. El restaurante Los Almuerzos de la Abuela, atenderá todo lo relacionado con la seguridad social, para que sus colaboradores gocen de la

⁹ COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA. Ley 905. (02, Agosto, 2004). Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. Diario Oficial. Bogotá, D.C., 2004. no. 45628.

¹⁰ ESTATUTO TRIBUTARIO NACIONAL. Art. 499. Quienes pertenecen a este régimen. Título VIII. Régimen Simplificado. Internet: (<http://www.estatuto.co/?e=598>)

protección en caso de enfermedades, accidentes, embarazo, invalidez y muerte, tal como se describe a continuación:

- **Pensiones:** Aportes al sistema pensional para protección contra vejez, invalidez y muerte. Para ello, se manejará el aporte acorde con la normatividad vigente que para el momento contempla un aporte del 15,5% compartido entre empleador y empleado.
- **Salud:** Para efectos de enfermedad general, acorde al plan obligatorio de salud, cuyos aportes del 12,5% son compartidos con el empleado sujeto a la normatividad vigente. Este aporte también dará la protección para el caso de maternidad.
- **Riesgos Profesionales:** Importante para cubrir todo tipo de enfermedades derivadas del trabajo, accidentes de trabajo y las incapacidades o muertes derivadas de ello. El aporte será atendido en su totalidad por la empresa, acorde con el nivel de riesgo.

3.5.6 Aportes parafiscales. Se calcula un 9% para cubrir SENA, Caja de compensación familiar y SENA. Esto les da la oportunidad a los trabajadores de recibir beneficios de capacitación, asistencia familiar y servicios complementarios en salud y recreación.

3.5.7 Prestaciones sociales. Se presupuesta esta obligación laboral para atenerla conforme a la normatividad vigente para todos los empleados a vincular por contrato laboral; estas obligaciones se discriminan a continuación:

- **Prima de servicios:** Corresponde a 15 días de salario por el semestre, pagaderos en junio y en diciembre.
- **Vacaciones:** Manejo de 15 días hábiles por año, de manera remunerada.
- **Auxilio de cesantía:** Beneficio en dinero para el trabajador, equivalente a un mes de salario por año, pagaderos máximo al 15 de febrero a través de consignación al fondeo de cesantías que elija cada trabajador.

- **Intereses de cesantía:** Correspondiente al 12% de las cesantías, pagadero directamente al trabajador en el mes de enero.
- **Subsidio de transporte:** Proyectado para los trabajadores, a quienes se les pague hasta dos salarios mínimos mensuales.

3.5.8. Seguridad Y Salud En El Trabajo. Implementación para generar beneficios en salud física y psicológica, acorde con la normatividad vigente; evitando accidentes y enfermedades en el grupo laboral.

“Además, velar por el cumplimiento efectivo de las normas, requisitos y procedimientos de obligatorio cumplimiento por parte de las empresas y contratantes en materia de riesgos laborales”.¹¹En este sentido se define:

- **Salud:** Prevención y protección contra riesgos laborales.
- **Condición de trabajo:** Entorno laboral y variables intervinientes que influyen directamente en el trabajador.
- **Enfermedad laboral:** Afectación asociado a la labor que desempeña el trabajador.
- **Riesgo:** Situación latente asociada a alguna labor específica.
- **Accidente de trabajo:** Situación imprevista que afecta directamente al trabajador asociada a la labor del empleado.

Es por esto que el restaurante “Los almuerzos de la abuela” se proyecta para atender todas las obligaciones laborales, acorde con la normatividad legal.

También discutirá la salud y seguridad con los empleados y proporcionara equipo de protección personal.

¹¹<http://www.mintrabajo.gov.co/relaciones-laborales/riesgos-laborales/sistema-de-gestion-de-seguridad-y-salud-en-el-trabajo>

3.5.8.1. Tipos de riesgos:

- Mecánicos: Asociados a puertas, sillas, comedores, carga física.
- Físicos: Relacionado con quemaduras, caídas, machucones, cortaduras, iluminación deficiente, frío extremo, calor extremo, picaduras, ruidos extremos.
- Ecológicos y naturales: Sismos.
- Eléctricos: Asociados a cuchillos eléctricos, estufas, licuadoras, televisores, ventiladores.
- Sanitarios: Relacionados con el aseo de las áreas.
- Químicos: Infecciones, mezcla de ingredientes no compatibles, alergias, alimentos en grado de descomposición, tóxicos.
- Psicosociales: Asociados a la alta carga laboral, complicaciones con clientes y público en general.
- Ergonómicos: Malas posturas en movimiento de cargas, tiempo prolongado de pie o sentado.
- Biológicos: virus y bacterias en el ambiente o en los alimentos

3.5.8.2. Prevención de accidentes:

- Con objetos cortantes y punzantes:
 - Recibir capacitación sobre la manipulación
 - Tener los objetos (cuchillos, tenedores), en buen estado u con un mango de sostén amplio.
 - Usar guantes de protección para los casos indicados
 - Disponer los objetos en lugares adecuados y ordenados
- Sobre las caídas:
 - Realizar inducción sobre reconocimiento del lugar, superficies deslizantes, ubicación de equipos y enseres.
 - Mantener pasillos despejados
 - Evitar objetos que obstaculicen el paso
 - Limpiar líquidos y grasas derramadas

- Sobre los golpes:
 - Realizar inducción sobre reconocimiento del lugar, superficies, ubicación de equipos y enseres.
 - Mantener puertas y cajoneras cerradas y en buen estado
 - Evitar objetos colgantes

- Sobre cargas pesadas:
 - Utilizar accesorios y equipos para levante de cargas
 - Mujeres en embarazo, abstenerse de levantar cargas
 - Solicitar ayuda para levantar cargas pesadas

- Sobre superficies o líquidos calientes:
 - Evitar derrames
 - Usar guantes de protección adecuados
 - Supervisar temperaturas
 - Evitar salpicar agua en aceite caliente

- Sobre electrocución:
 - Utilizar tomas y enchufes en buen estado
 - Reparar instalaciones eléctricas defectuosas
 - Utilizar las cargas de voltaje adecuadas
 - Evitar sobrecargas
 - Recibir capacitación sobre uso de artículos eléctricos

3.5.8.3. Política de Salud y Seguridad en el Trabajo:

Toda persona vinculada con el restaurante en sus diferentes áreas, recibirá la capacitación suficiente y permanente para el conocimiento de su cargo, manejo de implementos de protección y cuidado de situaciones de riesgo, procurando y garantizando la integridad personal y la salud física y mental

4. ESTUDIO FINANCIERO

4.1 ANÁLISIS ECONÓMICO

4.1.1 Plan De Inversión. El análisis financiero del proyecto se formula bajo la estructura que se presenta a continuación. Se da inicio con la relación de la inversión tal como se presenta en la tabla 23 correspondiente al plan de inversiones.

Tabla 26. Presupuesto de Inversiones

PRESUPUESTO DE INVERSIONES									
(pesos en miles)									
CONCEPTO	año 0	1	2	3	4	5	DISTRIBUCIÓN		
							PRODUCC.	ADMON.	VENTAS
INVERSIÓN FIJA	\$ 11.365,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7.945,0	\$ 1.300,0	\$ 2.120,0
DEPRECIABLES	\$ 11.365,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7.945,0	\$ 1.300,0	\$ 2.120,0
Equipos, Muebles y Enseres	\$ 9.065,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 7.945,0	\$ -	\$ 1.120,0
Equipos de computo y comunicación	\$ 2.300,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.300,0	\$ 1.000,0
INVERSIÓN DIFERIDA	\$ 3.000,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 500,0	\$ 1.600,0	\$ 900,0
Software	\$ 1.000,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.000,0	\$ -
Adecuaciones	\$ 1.000,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 500,0	\$ 100,0	\$ 400,0
Constitución	\$ 500,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 500,0	\$ -
Publicidad inicial	\$ 500,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 500,0
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 5.635,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.635,0	\$ -
Costos y Gastos Efectivos	\$ 5.635,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.635,0	\$ -
Colchón de efectivo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Cubrimiento de pérdidas iniciales	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL INVERSIONES	\$ 20.000,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 8.445,0	\$ 8.535,0	\$ 3.020,0
PARTICIPACION POR ÁREA	100,0%						42,2%	42,7%	15,1%

Fuente: Análisis de requerimientos, Estudio Técnico.

Como se observa, el monto calculado de la inversión corresponde a veinte millones de pesos, cifra fácilmente financiable con recursos propios.

4.1.2. Depreciaciones y Amortizaciones. El manejo y/o recuperación de estas inversiones se planea de la siguiente manera: la inversión fija se trasladará paulatinamente al costo y al gasto, a través de la depreciación, así como se refleja

en la tabla 24. Para ello, los equipos, muebles y enseres, se depreciarán a 10 años, en tanto que los equipos de cómputo se depreciarán en cinco.

Por su parte, la inversión diferida se recuperará vía amortización, trasladando esta al costo y al gasto respectivamente durante cinco años. La información se presenta a en la tabla 25.

Finalmente el capital de trabajo se recuperaría con la liquidación del proyecto según el horizonte trazado a cinco años (ver tabla del Flujo neto de caja)

Tabla 27. Depreciaciones

DEPRECIACIONES								
(pesos en miles)								
AÑOS DE VIDA UTIL	PRDO.	VALOR ACTUAL	VALOR DEPREC.	DEPREC. ACUM.	COSTO FISCAL	DISTRIBUCIÓN		
						PRODUC.	ADMON.	VENTAS
10	0	\$ 9.065,0	\$ -	\$ -	\$ 9.065,0	\$ -	\$ -	\$ -
ACTIVOS:	1	\$ 9.065,0	\$ 906,5	\$ 906,5	\$ 8.158,5	\$ 794,5	\$ -	\$ 112,0
Equipos, Muebles y Enseres	2	\$ 9.065,0	\$ 906,5	\$ 1.813,0	\$ 7.252,0	\$ 794,5	\$ -	\$ 112,0
	3	\$ 9.065,0	\$ 906,5	\$ 2.719,5	\$ 6.345,5	\$ 794,5	\$ -	\$ 112,0
	4	\$ 9.065,0	\$ 906,5	\$ 3.626,0	\$ 5.439,0	\$ 794,5	\$ -	\$ 112,0
	5	\$ 9.065,0	\$ 906,5	\$ 4.532,5	\$ 4.532,5	\$ 794,5	\$ -	\$ 112,0
5	0	\$ 2.300,0	\$ -	\$ -	\$ 2.300,0	\$ -	\$ -	\$ -
ACTIVOS:	1	\$ 2.300,0	\$ 460,0	\$ 460,0	\$ 1.840,0	\$ -	\$ 260,0	\$ 200,0
Equipo de cómputo y comunicación	2	\$ 2.300,0	\$ 460,0	\$ 920,0	\$ 1.380,0	\$ -	\$ 260,0	\$ 200,0
	3	\$ 2.300,0	\$ 460,0	\$ 1.380,0	\$ 920,0	\$ -	\$ 260,0	\$ 200,0
	4	\$ 2.300,0	\$ 460,0	\$ 1.840,0	\$ 460,0	\$ -	\$ 260,0	\$ 200,0
	5	\$ 2.300,0	\$ 460,0	\$ 2.300,0	\$ -	\$ -	\$ 260,0	\$ 200,0

Fuente: Elaboración Propia

Tabla 28. Amortizaciones

AMORTIZACIONES								
(pesos en miles)								
AÑOS DE AMORTIZACIÓN	PRDO.	VALOR ACTUAL	VALOR AMORT.	AMORT. ACUM.	COSTO FISCAL	DISTRIBUCIÓN		
						PRODUC.	ADMON.	VENTAS
5	0	\$ 3.000,0	\$ -	\$ -	\$ 3.000,0	\$ -	\$ -	\$ -
ACTIVOS:	1	\$ 3.000,0	\$ 600,0	\$ 600,0	\$ 2.400,0	\$ 100,0	\$ 320,0	\$ 180,0
Software, constitución, adecuación, publicidad inicial	2	\$ 3.000,0	\$ 600,0	\$ 1.200,0	\$ 1.800,0	\$ 100,0	\$ 320,0	\$ 180,0
	3	\$ 3.000,0	\$ 600,0	\$ 1.800,0	\$ 1.200,0	\$ 100,0	\$ 320,0	\$ 180,0
	4	\$ 3.000,0	\$ 600,0	\$ 2.400,0	\$ 600,0	\$ 100,0	\$ 320,0	\$ 180,0
	5	\$ 3.000,0	\$ 600,0	\$ 3.000,0	\$ -	\$ 100,0	\$ 320,0	\$ 180,0

Fuente: Elaboración Propia

4.1.3 Ingresos y Egresos Operacionales. Los ingresos del proyecto se calcularon teniendo en cuenta la proyección de la operación acorde al tamaño planteado en el estudio técnico, así como el precio definido en el estudio de mercado. El crecimiento en unidades se plantea en un 10% anual. En tanto que el crecimiento en precios se asocia más a los índices inflacionarios recientes, por lo cual se plantea un 5% anual. Toda la operación se realiza de estricto contado. La información se consolida en la Tabla 26, a continuación:

Tabla 29. Presupuesto de Ventas

PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTAS					
(pesos en miles)					
Producto	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Cantidad	20400	22440	24684	27152	29868
Precio	\$ 8,0	\$ 8,4	\$ 8,8	\$ 9,3	\$ 9,7
Venta Total	\$ 163.200,0	\$ 188.496,0	\$ 217.712,9	\$ 251.458,4	\$ 290.434,4

Fuente: Estudio de mercado y estudio técnico.

4.1.4 Compras, Personal, Costos, Gastos. Por su parte los costos y gastos asociados a la operación de venta que se señala, corresponden a las tablas que se

registran, así: *Compras* (tabla 27), calculadas para igual número de productos, crecimiento anual igual que ventas, del 10% y un costo ponderado según estudio técnico. *Personal* (tabla 28), teniendo en cuenta como referencia el salario mínimo y transporte a precios del 2018 y según el personal proyectado en el estudio administrativo. De igual manera se ponderan todos los rubros de seguridad social, aportes parafiscales y prestaciones sociales, conforme a lo legal vigente. *Costos y Gastos*, (tablas 29 y 30 respectivamente), conforme con la distribución de dichas erogaciones según el departamento. Para los incrementos en pesos, se considera al igual que en ventas, un crecimiento del 5% anual.

Tabla 30. Presupuesto de compras

PRESUPUESTO DE COMPRAS					
(pesos en miles)					
Materiales	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Cantidad	20400	22440	24684	27152	29868
Costo unitario	\$ 3,0	\$ 3,2	\$ 3,3	\$ 3,5	\$ 3,6
Costo total	\$ 61.200,0	\$ 70.686,0	\$ 81.642,3	\$ 94.296,9	\$ 108.912,9

Fuente: Estudio técnico

Tabla 31. Presupuesto de personal

PRESUPUESTO DE PERSONAL					
	(pesos en miles)				
CONCEPTO	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Sueldo y auxilio de transporte	\$ 55.008,0	\$ 57.758,4	\$ 60.646,3	\$ 63.678,6	\$ 66.862,6
Cesantías	\$ 4.582,2	\$ 4.811,3	\$ 5.051,8	\$ 5.304,4	\$ 5.569,7
Intereses sobre las cesantías	\$ 550,1	\$ 577,6	\$ 606,5	\$ 636,8	\$ 668,6
Primas	\$ 4.582,2	\$ 4.811,3	\$ 5.051,8	\$ 5.304,4	\$ 5.569,7
Vacaciones	\$ 2.293,8	\$ 2.408,5	\$ 2.529,0	\$ 2.655,4	\$ 2.788,2
Aportes salud	\$ 4.400,6	\$ 4.620,7	\$ 4.851,7	\$ 5.094,3	\$ 5.349,0
Aportes pensión	\$ 6.188,4	\$ 6.497,8	\$ 6.822,7	\$ 7.163,8	\$ 7.522,0
Aportes ARL	\$ 287,1	\$ 301,5	\$ 316,6	\$ 332,4	\$ 349,0
Parafiscales	\$ 4.950,7	\$ 5.198,3	\$ 5.458,2	\$ 5.731,1	\$ 6.017,6
TOTAL	\$ 82.843,1	\$ 86.985,3	\$ 91.334,6	\$ 95.901,3	\$ 100.696,4
DISTRIBUCIÓN	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
PRODUCCIÓN (Directos)	\$ 34.084,2	\$ 35.788,5	\$ 37.577,9	\$ 39.456,8	\$ 41.429,6
ADMINISTRACIÓN	\$ 19.409,6	\$ 20.380,1	\$ 21.399,1	\$ 22.469,0	\$ 23.592,5
VENTAS	\$ 29.349,3	\$ 30.816,8	\$ 32.357,6	\$ 33.975,5	\$ 35.674,3
TOTAL	\$ 82.843,1	\$ 86.985,3	\$ 91.334,6	\$ 95.901,3	\$ 100.696,4

Fuente: Estudio Administrativo

Tabla 32. Presupuesto de costos de producción

PRESUPUESTO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN					
(pesos en miles)					
CONCEPTO	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
MATERIAL DIRECTO	\$ 61.200,0	\$ 70.686,0	\$ 81.642,3	\$ 94.296,9	\$ 108.912,9
Materiales	\$ 61.200,0	\$ 70.686,0	\$ 81.642,3	\$ 94.296,9	\$ 108.912,9
MANO OBRA DIRECTA	\$ 34.084,2	\$ 35.788,5	\$ 37.577,9	\$ 39.456,8	\$ 41.429,6
COSTOS GENERALES	\$ 6.480,0	\$ 6.804,0	\$ 7.144,2	\$ 7.501,4	\$ 7.876,5
Material Indirecto	\$ 120,0	\$ 126,0	\$ 132,3	\$ 138,9	\$ 145,9
Mano Obra Indirecta	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Arrendamiento	\$ 4.200,0	\$ 4.410,0	\$ 4.630,5	\$ 4.862,0	\$ 5.105,1
Servicios públicos	\$ 1.980,0	\$ 2.079,0	\$ 2.183,0	\$ 2.292,1	\$ 2.406,7
Seguros	\$ 180,0	\$ 189,0	\$ 198,5	\$ 208,4	\$ 218,8
Depreciaciones	\$ 794,5	\$ 794,5	\$ 794,5	\$ 794,5	\$ 794,5
Amortizaciones	\$ 100,0	\$ 100,0	\$ 100,0	\$ 100,0	\$ 100,0
TOTALES	\$ 101.764,2	\$ 113.278,5	\$ 126.364,4	\$ 141.255,1	\$ 158.219,0

Fuente: Estudio técnico y estudio administrativo

Tabla 33. Presupuesto de Gastos

PRESUPUESTO DE GASTOS OPERACIONALES					
	(pesos en miles)				
ADMINISTRACIÓN	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Personal	\$ 19.409,6	\$ 20.380,1	\$ 21.399,1	\$ 22.469,0	\$ 23.592,5
Papelería, aseo y cafetería	\$ 120,0	\$ 126,0	\$ 132,3	\$ 138,9	\$ 145,9
Arrendamiento	\$ 840,0	\$ 882,0	\$ 926,1	\$ 972,4	\$ 1.021,0
Servicios Públicos	\$ 990,0	\$ 1.039,5	\$ 1.091,5	\$ 1.146,0	\$ 1.203,4
Seguros	\$ 90,0	\$ 94,5	\$ 99,2	\$ 104,2	\$ 109,4
Gastos legales anuales	\$ 1.020,0	\$ 1.071,0	\$ 1.124,6	\$ 1.180,8	\$ 1.239,8
Contador	\$ 4.800,0	\$ 5.040,0	\$ 5.292,0	\$ 5.556,6	\$ 5.834,4
Depreciación	\$ 260,0	\$ 260,0	\$ 260,0	\$ 260,0	\$ 260,0
Amortización	\$ 320,0	\$ 320,0	\$ 320,0	\$ 320,0	\$ 320,0
SUB - TOTALES	\$ 27.849,6	\$ 29.213,1	\$ 30.644,7	\$ 32.148,0	\$ 33.726,4
GASTOS VENTAS	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Personal	\$ 29.349,3	\$ 30.816,8	\$ 32.357,6	\$ 33.975,5	\$ 35.674,3
Papelería, aseo y cafetería	\$ 120,0	\$ 126,0	\$ 132,3	\$ 138,9	\$ 145,9
Arrendamiento	\$ 3.360,0	\$ 3.528,0	\$ 3.704,4	\$ 3.889,6	\$ 4.084,1
Servicios Públicos	\$ 990,0	\$ 1.039,5	\$ 1.091,5	\$ 1.146,0	\$ 1.203,4
Publicidad	\$ 1.200,0	\$ 1.260,0	\$ 1.323,0	\$ 1.389,2	\$ 1.458,6
Seguros	\$ 90,0	\$ 94,5	\$ 99,2	\$ 104,2	\$ 109,4
Depreciación	\$ 312,0	\$ 312,0	\$ 312,0	\$ 312,0	\$ 312,0
Amortización	\$ 180,0	\$ 180,0	\$ 180,0	\$ 180,0	\$ 180,0
SUB - TOTALES	\$ 35.601,3	\$ 37.356,8	\$ 39.200,0	\$ 41.135,4	\$ 43.167,6
TOTAL GASTOS	\$ 63.450,9	\$ 66.569,8	\$ 69.844,7	\$ 73.283,4	\$ 76.893,9

Fuente: Estudio técnico y estudio administrativo

4.1.5 Costo Operacional. También se hizo el análisis del costo operacional, teniendo en cuenta tanto los ingresos, como los costos y los gastos del proyecto, obteniendo así el punto de equilibrio proyectado en unidades y en pesos. Se resalta que la operación refleja cada año un nivel de ventas en unidades superior al nivel del punto de equilibrio, salvo el primer año donde hay un mínimo desbalance. Consecuentemente, lo propio ocurre con los ingresos, por encima del punto de equilibrio en pesos, aspecto muy favorable se registra en la Tabla 31.

Tabla 34. Costo Operacional

COSTO OPERACIONAL					
(pesos en miles)					
FIJOS	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Personal	\$ 82.843,1	\$ 86.985,3	\$ 91.334,6	\$ 95.901,3	\$ 100.696,4
Papelería, aseo, otros	\$ 360,0	\$ 378,0	\$ 396,9	\$ 416,7	\$ 437,6
Arrendamiento	\$ 8.400,0	\$ 8.820,0	\$ 9.261,0	\$ 9.724,1	\$ 10.210,3
Servicios Públicos	\$ 3.960,0	\$ 4.158,0	\$ 4.365,9	\$ 4.584,2	\$ 4.813,4
Publicidad	\$ 1.200,0	\$ 1.260,0	\$ 1.323,0	\$ 1.389,2	\$ 1.458,6
Seguros	\$ 360,0	\$ 378,0	\$ 396,9	\$ 416,7	\$ 437,6
Gastos legales anuales	\$ 1.020,0	\$ 1.071,0	\$ 1.124,6	\$ 1.180,8	\$ 1.239,8
Contador	\$ 4.800,0	\$ 5.040,0	\$ 5.292,0	\$ 5.556,6	\$ 5.834,4
Depreciación	\$ 1.366,5	\$ 1.366,5	\$ 1.366,5	\$ 1.366,5	\$ 1.366,5
Amortización	\$ 600,0	\$ 600,0	\$ 600,0	\$ 600,0	\$ 600,0
Total Fijos	\$ 104.909,6	\$ 110.056,8	\$ 115.461,3	\$ 121.136,1	\$ 127.094,5
VARIABLES	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Material directo	\$ 61.200,0	\$ 70.686,0	\$ 81.642,3	\$ 94.296,9	\$ 108.912,9
Total Variables	\$ 61.200,0	\$ 70.686,0	\$ 81.642,3	\$ 94.296,9	\$ 108.912,9
COSTO OPERACIONAL	\$ 166.109,6	\$ 180.742,8	\$ 197.103,7	\$ 215.433,0	\$ 236.007,4
Costo Fijo Unitario	\$ 5,1	\$ 4,9	\$ 4,7	\$ 4,5	\$ 4,3
Costo Variable Unitario	\$ 3,0	\$ 3,2	\$ 3,3	\$ 3,5	\$ 3,6
Costo Unitario Total	\$ 8,1	\$ 8,1	\$ 8,0	\$ 7,9	\$ 7,9
Precio Unitario	\$ 8,0	\$ 8,4	\$ 8,8	\$ 9,3	\$ 9,7
Margen Unitario	\$ 5,0	\$ 5,3	\$ 5,5	\$ 5,8	\$ 6,1
Ventas totales en unidades	20400	22440	24684	27152	29868
Ventas totales en pesos	\$ 163.200,0	\$ 188.496,0	\$ 217.712,9	\$ 251.458,4	\$ 290.434,4
Punto de equilibrio en unidades	20982	20963	20945	20928	20912
Punto de equilibrio en pesos	\$ 167.855,4	\$ 176.090,9	\$ 184.738,1	\$ 193.817,7	\$ 203.351,3

Fuente: Tablas previas del Estudio financiero

4.2. ANALISIS FINANCIERO

Para llevar a cabo este análisis, se presenta el presupuesto de efectivo o flujo de caja, Tabla 32, el estado de resultados proforma, Tabla 33, el balance general proforma, Tabla 34, el flujo neto de caja, Tabla 35 y finalmente una tabla de indicadores, Tabla 36.

4.2.1 Flujo De Caja Operacional. El flujo de caja operacional, Tabla 32, refleja que no obstante se está disponiendo de un valor para respaldar la operación (correspondiente al capital de trabajo), cada año la operación genera un flujo positivo, demostrando la capacidad financiera de atender todas las erogaciones sin preocupación. Estos excedentes bien podrían reinvertirse en la banca tradicional generando nuevos créditos para el proyecto, o cual le hace aún más rentable y atractivo. Se hace la reseña que por no manejar no ventas ni compras de contado, estos rubros se registran en blanco. También se resalta que el pago de impuesto aparece sólo a partir del año tres, correspondiente al valor generado en el año dos, en el cual se plantea el inicio de operación con ganancias.

Tabla 35. Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA						
	(pesos en miles)					
CONCEPTO	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Saldo Inicial	\$ -	\$ 5.635,0	\$ 5.586,4	\$ 16.200,5	\$ 36.817,0	\$ 68.607,2
+Aportes	\$ 20.000,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
+Ventas Contado	\$ -	\$ 163.200,0	\$ 188.496,0	\$ 217.712,9	\$ 251.458,4	\$ 290.434,4
+Recuperación de Cartera	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
+Recursos de crédito C. P.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
+Recursos de crédito L. P.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
+Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
=E. Disponible	\$ 20.000,0	\$ 168.835,0	\$ 194.082,4	\$ 233.913,4	\$ 288.275,4	\$ 359.041,7
-Inversiones	\$ 14.365,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-Compras de contado	\$ -	\$ 61.200,0	\$ 70.686,0	\$ 81.642,3	\$ 94.296,9	\$ 108.912,9
-Pagos a Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-Pagos a M.O.D.	\$ -	\$ 34.084,2	\$ 35.788,5	\$ 37.577,9	\$ 39.456,8	\$ 41.429,6
-Pagos a C.G.F.	\$ -	\$ 5.585,5	\$ 5.909,5	\$ 6.249,7	\$ 6.606,9	\$ 6.982,0
-Pagos de gastos de Admon.	\$ -	\$ 27.269,6	\$ 28.633,1	\$ 30.064,7	\$ 31.568,0	\$ 33.146,4
-Pagos de gastos de Ventas	\$ -	\$ 35.109,3	\$ 36.864,8	\$ 38.708,0	\$ 40.643,4	\$ 42.675,6
-Pagos del crédito C. P.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-Pagos del crédito L. P.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-Pago de Impuestos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.853,7	\$ 7.096,2	\$ 12.183,6
-Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
=Total egresos	\$ 14.365,0	\$ 163.248,6	\$ 177.881,8	\$ 197.096,4	\$ 219.668,2	\$ 245.330,0
=Saldo Final	\$ 5.635,0	\$ 5.586,4	\$ 16.200,5	\$ 36.817,0	\$ 68.607,2	\$ 113.711,6

Fuente: Análisis Económico

4.2.2 Estado de Resultados. En cuanto al Estado de Resultados proyectado, Tabla 33, se observa en el primer año el registro de una pérdida, razón por la cual no se reporta impuesto de renta ni reserva legal; si bien para estos casos la normatividad tributaria considera procedimientos sustitutos para el valor a pagar de impuesto, es conocido que actualmente el gobierno nacional estudia alternativas de liquidación, lo que hace el escenario aún incierto, por lo cual se opta por hacer para este caso, un registro de impuesto y consecuentemente de reserva legal, en ceros.

Tabla 36. Estado de Resultados Proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
	(pesos en miles)				
CONCEPTO	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Ventas Netas	\$ 163.200,0	\$ 188.496,0	\$ 217.712,9	\$ 251.458,4	\$ 290.434,4
-Costos	\$ 101.764,2	\$ 113.278,5	\$ 126.364,4	\$ 141.255,1	\$ 158.219,0
=Utilidad Bruta	\$ 61.435,8	\$ 75.217,5	\$ 91.348,5	\$ 110.203,3	\$ 132.215,4
-Gastos Operacionales	\$ 63.450,9	\$ 66.569,8	\$ 69.844,7	\$ 73.283,4	\$ 76.893,9
Gastos Administración	\$ 27.849,6	\$ 29.213,1	\$ 30.644,7	\$ 32.148,0	\$ 33.726,4
Gastos de Ventas	\$ 35.601,3	\$ 37.356,8	\$ 39.200,0	\$ 41.135,4	\$ 43.167,6
=Utilidad Operacional	\$ -2.015,1	\$ 8.647,7	\$ 21.503,7	\$ 36.919,9	\$ 55.321,5
-Gastos Financieros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
=Utilidad antes de impuestos	\$ -2.015,1	\$ 8.647,7	\$ 21.503,7	\$ 36.919,9	\$ 55.321,5
-Impuesto Renta	\$ -	\$ 2.853,7	\$ 7.096,2	\$ 12.183,6	\$ 18.256,1
=Utilidad después de impuestos	\$ -2.015,1	\$ 5.794,0	\$ 14.407,5	\$ 24.736,3	\$ 37.065,4
-Reserva Legal	\$ -	\$ 579,4	\$ 1.440,7	\$ 2.473,6	\$ 3.706,5
UTILIDAD DEL EJERCICIO	\$ -2.015,1	\$ 5.214,6	\$ 12.966,7	\$ 22.262,7	\$ 33.358,8

Fuente: Análisis Económico

4.2.3 Balance General. Por su parte el Balance General Proyectado, Tabla 34, refleja una estructura sana con un activo corriente representado en *Disponible* y cero inventarios por la naturaleza del negocio, lo cual es muy favorable para evitar capital estancado o poco productivo. Respecto del pasivo, este está representado únicamente por los impuestos que se generan, ya que siendo la operación de estricto contado y la financiación del proyecto con recursos propios, no maneja deuda con proveedores, como tampoco obligaciones bancarias.

Tabla 37. Balance General Proyectado

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
	(pesos en miles)					
ACTIVO	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
CORRIENTE	\$ 5.635,0	\$ 5.586,4	\$ 16.200,5	\$ 36.817,0	\$ 68.607,2	\$ 113.711,6
Caja y bancos	\$ 5.635,0	\$ 5.586,4	\$ 16.200,5	\$ 36.817,0	\$ 68.607,2	\$ 113.711,6
Inventarios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Inversiones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FIJO	\$ 11.365,0	\$ 9.998,5	\$ 8.632,0	\$ 7.265,5	\$ 5.899,0	\$ 4.532,5
Muebles y enseres	\$ 9.065,0	\$ 9.065,0	\$ 9.065,0	\$ 9.065,0	\$ 9.065,0	\$ 9.065,0
Equipos de computo	\$ 2.300,0	\$ 2.300,0	\$ 2.300,0	\$ 2.300,0	\$ 2.300,0	\$ 2.300,0
-Depreciación Acum.	\$ -	\$ -1.366,5	\$ -2.733,0	\$ -4.099,5	\$ -5.466,0	\$ -6.832,5
DIFERIDO	\$ 3.000,0	\$ 2.400,0	\$ 1.800,0	\$ 1.200,0	\$ 600,0	\$ -
Software, const., adec, publicidad ini.	\$ 3.000,0	\$ 2.400,0	\$ 1.800,0	\$ 1.200,0	\$ 600,0	\$ -
TOTAL ACTIVO	\$ 20.000,0	\$ 17.984,9	\$ 26.632,5	\$ 45.282,5	\$ 75.106,2	\$ 118.244,1
PASIVO	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
CORRIENTE	\$ -	\$ -	\$ 2.853,7	\$ 7.096,2	\$ 12.183,6	\$ 18.256,1
Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Obligaciones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos	\$ -	\$ -	\$ 2.853,7	\$ 7.096,2	\$ 12.183,6	\$ 18.256,1
Gastos por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
NO CORRIENTE	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Obligaciones Bancarias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
TOTAL PASIVO	\$ -	\$ -	\$ 2.853,74	\$ 7.096,23	\$ 12.183,57	\$ 18.256,09
PATRIMONIO	\$ 20.000,0	\$ 17.984,9	\$ 23.778,8	\$ 38.186,3	\$ 62.922,7	\$ 99.988,0
Aportes de capital	\$ 20.000,0	\$ 20.000,0	\$ 20.000,0	\$ 20.000,0	\$ 20.000,0	\$ 20.000,0
Reserva legal acumulada	\$ -	\$ -	\$ 579,4	\$ 2.020,1	\$ 4.493,8	\$ 8.200,3
Utilidades retenidas	\$ -	\$ -	\$ -2.015,1	\$ 3.199,4	\$ 16.166,2	\$ 38.428,9
Utilidad del ejercicio	\$ -	\$ -2.015,1	\$ 5.214,6	\$ 12.966,7	\$ 22.262,7	\$ 33.358,8
PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 20.000,0	\$ 17.984,9	\$ 26.632,5	\$ 45.282,5	\$ 75.106,2	\$ 118.244,1

Fuente: Análisis Económico

4.2.4 Flujo Neto de Caja. Para el cálculo del flujo neto de caja, tabla 35, se considera la recuperación del activo fijo no depreciado al corte del horizonte de los cinco años que se proyectan, y la recuperación del capital de trabajo. También se señala que con una tasa de oportunidad planteada del 20%, la TIR se ubica sobre el 53% y el valor presente neto sobre 31 millones, lo cual da cuenta de la factibilidad financiera del proyecto.

Tabla 38. Flujo Neto de Caja

FLUJO NETO DE CAJA						
	(pesos en miles)					
CONCEPTO	año 0	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Utilidad Neta	\$ -	\$ -2.015,1	\$ 5.794,0	\$ 14.407,5	\$ 24.736,3	\$ 37.065,4
+Depreciaciones	\$ -	\$ 1.366,5	\$ 1.366,5	\$ 1.366,5	\$ 1.366,5	\$ 1.366,5
+Amortización	\$ -	\$ 600,0	\$ 600,0	\$ 600,0	\$ 600,0	\$ 600,0
+Reserva Legal	\$ -	\$ -	\$ 579,4	\$ 1.440,7	\$ 2.473,6	\$ 3.706,5
-Pagos de capital	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-Corrección monetaria	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
=Flujo de caja (1)	\$ -	\$ -48,6	\$ 8.339,9	\$ 17.814,7	\$ 29.176,5	\$ 42.738,4
Presupuesto de Inversiones	\$ 20.000,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
-Recursos de crédito	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
=Inversiones netas (2)	\$ 20.000,0	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Activo fijo final	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 4.532,5
Recuperación capital de trabajo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 5.635,0
Liquidación del negocio (3)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 10.167,5
Flujo Neto de Caja (1-2+3)	\$ -20.000,0	-48,6	8.339,9	17.814,7	29.176,5	52.905,9
TASA INTERNA DE RETORNO	53,3%					
VALOR PRESENTE NETO AL 20,0%	\$ 31.392,6					

Fuente: Análisis Económico

4.2.5 Indicadores Financieros. Por último, se presenta la Tabla 36, correspondiente a los indicadores financieros más relevantes, dando cuenta de la

excelente liquidez, con bajos niveles financieros y atractivas tasas de rentabilidad, todo lo cual hace atractivo y confirma la factibilidad financiera.

Tabla 39. Indicadores Financieros

INDICADORES FINANCIEROS					
INDICADOR	año 1	año 2	año 3	año 4	año 5
Razón Corriente		5,7	5,2	5,6	6,2
Endeudamiento	0,0%	10,7%	15,7%	16,2%	15,4%
Rotación de Activos Fijos	16,3	21,8	30,0	42,6	64,1
Margen Bruto de Utilidad	37,6%	39,9%	42,0%	43,8%	45,5%
Margen Operacional de Utilidad	-1,2%	4,6%	9,9%	14,7%	19,0%
Margen Neto de Utilidad	-1,2%	2,8%	6,0%	8,9%	11,5%
Rendimiento del Patrimonio	-11,2%	21,9%	34,0%	35,4%	33,4%
Rendimiento del Activo Total	-11,2%	19,6%	28,6%	29,6%	28,2%

Fuente: Estados Financieros proyectados.

5. ESTUDIO AMBIENTAL

Este estudio ambiental se realiza con la finalidad de identificar los aspectos e impactos ambientales implícitos en las actividades propias de un este proyecto. Una vez identificados estos aspectos e impactos se proceden a formular programas de gestión ambiental, cuyos objetivos son: Eliminación, Reducción, mitigación y/o compensación de estos impactos generados por este proyecto.

Con la apertura de este restaurante “los almuerzos de la abuela” son prevén impactos muy positivos que se van a generar hacia la población de Dosquebradas, la cual se verá beneficiada con la creación de nuevos empleos; de igual forma se van a ampliar las posibilidades de los habitantes y/o trabajadores de Dosquebradas de contar con un menú más variado y saludable.

Actualmente los Colombianos y en este caso en particular los habitantes del municipio de Dosquebradas se están viendo afectados por problemas de salud tales como: cáncer, obesidad, problemas cardíacos, entre otros; influenciados por sus malos hábitos alimenticios; el restaurante “los almuerzos de la abuela” aportara de manera positiva, ofreciendo un menú saludable pero con la sazón de nuestras abuelas.

Se prevé con el funcionamiento del restaurante, ciertos impactos ambientales específicos como la generación de residuos sólidos, “Los almuerzos de la abuela” se comprometerá con el cuidado y la conservación del medio ambiente, por tal motivo se atienden los requerimientos establecidos en el decreto 3075 de 1997 y la resolución 2674 del 2013, por las cuales se reconoce que la salud en un bien de interés público y como consecuencia, se regula todas las actividades que puedan generar factores de riesgo, en especial la relacionada con el consumo de alimentos, a todos los establecimientos donde se procesan los alimentos; los equipos y utensilios y el personal manipulador de alimentos.

Por lo tanto, Los establecimientos de alimentos deberán cumplir las condiciones siguientes:

- **LOCALIZACION Y ACCESOS**

a. Se hace necesario estar ubicados en lugares aislados de cualquier foco inadecuado que represente riesgos potenciales para la contaminación de los alimentos.

b. El funcionamiento no deberá poner en riesgo la salud y el bienestar de las personas.

c. Es necesario cuidar alrededores, que estén limpios y sin basuras.

d. Cuidar que los depósitos manejen volúmenes adecuados y traslado de alimentos con condiciones excepcionales de limpieza.

E. Manejar solo agua potable, garantizada por las autoridades respectivas.

- **DISPOSICION DE RESIDUOS SÓLIDOS**

G. Es necesario remover frecuentemente los residuos, evitando malos olores y proliferación de plagas y animales.

H. Se contará con recipientes y utensilios adecuados para la recolección, acorde con las normas sanitarias vigentes. También se hace necesario disponer de una refrigeración adecuada.

- **INSTALACIONES SANITARIAS**

I. Se prevé la disposición de baterías sanitarias separadas para hombres y mujeres, instalaciones que estarán apartadas del lugar de preparación y consumo de alimentos.

J. Las baterías estarán dotadas de todos los implementos de desinfección, limpieza y secado de manos; cada baño con sus respectivas papeleras para la disposición de residuos desechables.

K. Utilización de lavamanos para quienes participen en la elaboración y manipulación de alimentos.

L. Se manejarán avisos informativos y promotores de la limpieza e higiene para las personas que manipulan alimentos.

M. Utilización de mesas limpias, con superficies lisas, lavables, que faciliten la limpieza.

PERSONAL

La empresa promoverá la capacitación permanente en la elaboración y manipulación de alimentos, acorde con la normatividad vigente sobre la materia.

En este sentido, se fomentará en todo tiempo la higiene y el cuidado personal, el uso de gorro para protección del cabello, protectores de boca, cuidado de uñas y todo aquello que garantice prácticas de buena higiene y cuidado de la salud personal y de los clientes.

6. CONCLUSIONES

Una vez efectuada la investigación de mercado y su análisis, se encuentra que existe un mercado potencial muy atractivo y que de hecho no está atendido, pues no hay servicio de restaurante definido en la zona de interés. Así mismo, los precios consultados, son muy manejables y entran en sintonía con los propósitos del proyecto. Con base en lo anterior, el proyecto tiene factibilidad de mercado.

El estudio técnico refleja que el tamaño planteado para el proyecto es muy viable en consideración al mercado insatisfecho; así mismo, que para atender la cantidad operativa que se pretende, existen los materiales suficientes y estos son de fácil adquisición, el personal idóneo está disponible sin dificultad, existen locales adecuados en la zona y son de fácil acondicionamiento, los equipos y utensilios son también de fácil adquisición y se conoce toda la logística de distribución óptima del área de trabajo, así como de la preparación de los alimentos, en consecuencia, existe la factibilidad técnico operativa para realizar este proyecto.

Existe una normatividad legal vigente que conduce a la factibilidad administrativa y legal para el montaje y puesta en marcha del restaurante Los Almuerzos de la Abuela.

El estudio financiero refleja que las inversiones requeridas son relativamente bajas, tanto, como para financiar el proyecto con recursos propios. La operación proyectada, siendo conservadora frente al potencial del mercado identificado, da cuenta de una rentabilidad y otros indicadores muy favorables, atendiendo el costo de oportunidad esperado y registrando un VPN muy atractivo en función de la inversión inicial planteada. En consecuencia el proyecto se encuentra factible desde lo financiero.

El impacto ambiental, acorde con el estudio respectivo, registra que no habrá lugar a manejo negativo que le altere; perfectamente todo se pueden atender y por consiguiente existe la factibilidad ambiental para la operación del proyecto. En conclusión general, existe la factibilidad para el montaje y puesta en marcha de la empresa denominada Los Almuerzos de La Abuela.

7. RECOMENDACIONES

Una vez realizados los diferentes estudios de factibilidad y encontrando su viabilidad en los mismos, lo que da cuenta de una parte, de un gran aprendizaje en la formulación y evaluación de estos análisis, pero también de una gran oportunidad de negocio que bien puede convertirse en un hecho real y en consecuencia, parte del proyecto de vida.

Atender una de las necesidades tan básicas, como lo es la alimentación, en una población que está ávida del servicio, siempre generará grandes beneficios y experiencia que se traducen hechos generadores de paz, hechos generadores de soluciones sociales y económicas.

Para lograr estos propósitos, se recomienda analizar la posibilidad de disponer y apartar estos recursos de tal manera que le den “vida” a este proyecto. En tal propósito, es importante garantizar sobre todo la persona idónea que estaría al frente de la cocina, pues esto marcaría en mucha parte el éxito del negocio. Contratar el resto del personal sería cuestión de trámite, pues no se requiere de personal con alta calificación académica para garantizar un buen servicio.

Finalmente se recomienda, formalizar un contrato sobre un local que permita continuidad y en un futuro, crecimiento, pues el mercado potencial registra una gran posibilidad que demandará ampliación del servicio y en consecuencia del lugar.

BIBLIOGRAFÍA

- BACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos, Sexta Edición. México. McGraw Hill, 2010. 333 p.
- MIRANDA, Juan José. Gestión de proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera-económica-social-ambiental. {En línea}. {Consultado el 20 de febrero de 2016}. Disponible en: <http://www.gestiopolis.com/que-es-el-estudio-de-factibilidad-en-un-proyecto/>.
- Hernández Sampieri. Roberto; Fernández Collado, Carlos y Pilar Baptista Lucio. Metodología de la Investigación. Cuarta edición. Bogotá: Mc GRAW HILL. 2006, 102 p (ISBN 970-10-5753-8)
- Hernández Sampieri. Roberto; Fernández Collado, Carlos y Pilar Baptista Lucio. Metodología de la Investigación. Cuarta edición. Bogotá: 2006. p. 100-101
- Martínez Cañizares, Amparo, “Metodología de la investigación: Métodos Científicos”. Internet: (file:///C:/Users/Administrador/Downloads/METODOLOG%C3%8DA%20DE%20LA%20INVESTIGACI%C3%93N%20AMC..pdf).
- Martínez Cañizares, Amparo, “Metodología de la investigación: Métodos Científicos”. Internet: (file:///C:/Users/Administrador/Downloads/METODOLOG%C3%8DA%20DE%20LA%20INVESTIGACI%C3%93N%20AMC..pdf).
- Wigodski, Jacqueline, “ Metodología de la Investigación”. Internet:(<http://metodologiaeninvestigacion.blogspot.com.co/2010/07/poblacion-y-muestra.html>)

- Cámara de Comercio de Pereira, “Documentos necesarios para registrar su empresa”. Internet: (<http://www.camarapereira.org.co/es/ipaginas/ver/G2/333/2-documentos-necesarios-para-registrar-su-empresa/>).
- Sases el tipo de sociedad más usado en Colombia. En: Dinero. Febrero, 2009. Internet: (<http://www.dinero.com/negocios/articulo/sas-tipo-sociedad-usado-colombia/84554>).
- COLOMBIA. CONGRESO DE LA REPÚBLICA. Ley 905. (02, Agosto, 2004). Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones. Diario Oficial. Bogotá, D.C., 2004. no. 45628.
- ESTATUTO TRIBUTARIO NACIONAL. Art. 499. Quienes pertenecen a este régimen. Título VIII. Régimen Simplificado. Internet: (<http://www.estatuto.co/?e=598>)
- <http://www.mintrabajo.gov.co/relaciones-laborales/riesgos-laborales/sistema-de-gestion-de-seguridad-y-salud-en-el-trabajo>

ANEXOS

Anexo 1.Formato Encuesta

“Buen Día” hoy le solicitamos 3 minutos de su tiempo para realizarle unas preguntas con el objetivo de verificar la viabilidad de montar un restaurante ejecutivo en la zona industrial la popa de Dosquebradas.

SEXO *

- HOMBRE
- MUJER

EDAD *

- 18 a 25 Años
- 26 a 35 Años
- 36 a 45 años
- Mayores a 46 Años

1. ¿Te gustaría un restaurante cerca a tu lugar de trabajo? *

- Sí
- No

2. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por un almuerzo? *

- \$6000
- \$6500
- \$7000
- \$7500
- \$8000

3. ¿Prefieres desplazarte hasta el restaurante o prefieres servicio a domicilio? *

- Restaurante

Domicilio

4. ¿Con que frecuencia visitarías los almuerzos de la abuela? *

Diariamente

Una vez a la semana

Dos o más veces a la semana

Al menos 3 veces al mes

5. ¿Con que frecuencia visita los restaurantes? *

Todos los Días

De lunes a viernes

Fines de Semana

6. ¿Que valora más usted en un restaurante? (escoja máximo 3 opciones) *

Servicio

Precio

Calidad

Cantidad

Variedad

7. ¿Cuánto estaría dispuesto a esperar por su plato de comida en el restaurante? *

10 minutos

12 minutos

15 minutos