

“PROYECTO DE INVERSIÓN PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE ENTREGA A DOMICILIO DE DESAYUNOS CON SORPRESAS PARA EL MERCADO DE GUAYAQUIL”

Presentado por:

- ◆HELENA CRISTINA LOOR CEDEÑO
- ◆BYRON YONES OLAYA GONZÁLEZ
- ◆ADOLFO WLADIMIR OYAGUE PAREDES



INTRODUCCIÓN



PROBLEMA

- Falta de imaginación de los consumidores.
- Falta de opciones de detalles.
- Carencia de compañías o empresas de servicio.
- El problema es elegir el regalo adecuado y respectivo a cada tipo de celebración.

JUSTIFICACIÓN

- Satisfacer las necesidades del consumidor.
- Brindar un servicio creativo y de calidad.
- Brindar otro tipo de regalos (no tradicional) que contengan un valor nutricional y un detalle dulce.
- Satisfacer necesidades emocionales, además de la satisfacción biológica de la alimentación.

CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO



MENU 1: "DESAYUNO SANDUCHERO"

- ✓ UN SANDUCHE: dos pisos
 - Pollo con champiñones o;
 - Queso javeriano, tocino, jamón, pepperoni, lechuga orgánica y pepinillos.
- ✓ HUEVOS: revueltos con tocino
- ✓ MINI TOSTADAS
- ✓ UN PRODUCTO LÁCTEO: yogurt o leche en envase tetra pack, saborizada
- ✓ JUGO : un vaso con jugos de frutas naturales
- COPA DE FRUTAS: variedad de frutas picadas con crema chantilly.
- ✓ DULCE

MENU 2: "DESAYUNO PLAYERO"

- ✓ CEBICHE: camarón, pescado o concha
- ✓ Porción de arroz
- ✓ CHIFLES: con queso o sal prieta.
- ✓ CERVEZA: personal
- ✓ JUGO: un vaso con jugos de frutas naturales
- ✓ DULCE
- ✓ COPA DE GELATINA: distintos sabores con frutas.



MENÚ 3: "DESAYUNO TIPICO"

- ✓ BOLÓN :
- ✓ - maduro, queso o mixto
- ✓ - verde, queso o mixto
- ✓ HUEVO: frito o a la copa
- ✓ UN PRODUCTO LÁCTEO: yogurt o leche en envase tetra pack.
- ✓ JUGO : un vaso con jugos de frutas naturales
- ✓ COPA DE FRUTAS: con crema chantilly
- ✓ DULCE

MENÚ 4: "DESAYUNO GOURMET"

- ✓ TERMO METALICO CON AGUA CALIENTE(Té de Hierbas a elección).
- ✓ PIQUEO: jamón, salami, pepperoni, queso cheddar, aceitunas, queso javeriano, pepinillos y salsa especial.
- ✓ CREPES: manjar o chocolate
- ✓ JUGO: vaso
- ✓ UN PRODUCTO LÁCTEO: yogurt o leche en base tetra pack, saborizada
- ✓ COPA CON FLAN
- ✓ DULCE



OBJETIVO GENERAL

- Elaborar un proyecto de inversión para la implementación de una empresa de entrega a domicilio de desayunos con sorpresas para el mercado de Guayaquil.



OBJETIVOS ESPECÍFICOS



Realizar un estudio organizacional del proyecto con su respectivo análisis.



Realizar una investigación de mercado con su respectivo análisis.



Hacer un estudio técnico para descubrir las necesidades del proyecto.



Determinar el monto de la inversión aproximado, así como los costes de producción, y gastos en que incurra este proyecto.



Investigar y con la rentabilidad del proyecto ajustándose a las medidas económicas del país.

ESTUDIO ORGANIZACIONAL

MISIÓN.-

Brindar un servicio de calidad, que cumpla con las satisfacciones y deseos de los clientes, ofreciendo desayunos de primera calidad y procesos que se rijan bajo las altas normas de calidad estandarizada, que permitan contribuir a la economía de la ciudad y del país.

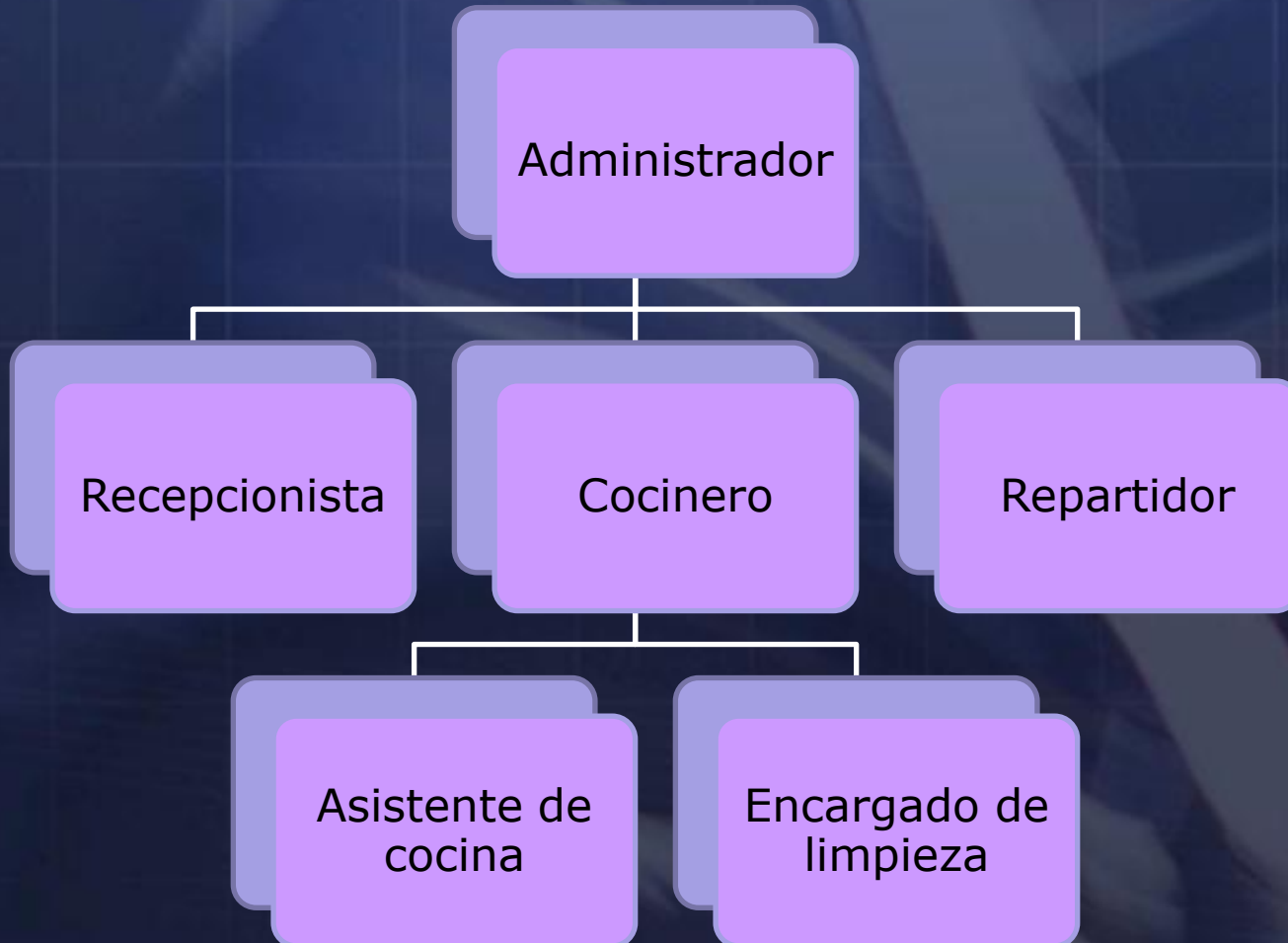
VISIÓN.-

Ser una empresa reconocida a largo plazo por ofrecer un servicio que genera valor sentimental para sus clientes y a su vez incrementar la participación en el mercado de desayunos sorpresas a domicilio, ofreciendo alimentos y promociones acordes a las necesidades de la comunidad; así como identificar nuevos segmentos de mercado en los que se pueda incursionar.

VALORES



ORGANIGRAMA



MATRIZ DE CRECIMIENTO: BCG

ESTRELLAS:
Éxito.



INTERROGACIONES:
Mercado con líder.

¿? Continuar en el negocio.



VACA DE DINERO:
Produce mucho efectivo
Líder del mercado
Economías de escala



PERROS:
Bajas utilidades
y pérdidas.



ESTUDIO DE MERCADO

ANÁLISIS DE PORTER



ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS:

- Servicio poco explotado.
- Ofrecer diversos menús para cada ocasión y según el gusto del consumidor.
- Innovación de los platos en el menú.
- Posibilidad de añadir otro regalo de parte del remitente.

OPORTUNIDADES:

- Posibilidad de nuevos servicios personalizados.
- Ubicación favorable para la expansión.
- Posibilidad de apertura de otras sucursales a mediano y largo plazo.
- Posibilidad de ganar cuota de mercado.

DEBILIDADES:

- Falta de experiencia por parte de los propietarios y del personal en este tipo de actividad.
- Falta de lealtad de los consumidores por el desconocimiento de la marca.

AMENAZAS:

- Promover el emprendimiento de otras empresas que ofrezcan un servicio similar.
- Carencia de interés de conocimiento por parte de los posibles consumidores potenciales del sector centro-norte de la ciudad.

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Población Objetivo

Parroquia	Habitantes (2001)	Tasa %	habitantes (2009)
Pedro Carbo	13.462	1,007%	135
Roca	7.296	1,007%	73
Tarqui	835.486	1,007%	8417
Rocafuerte	8.761	1,007%	88
9 de Octubre	6.680	1,007%	67
	871.685		8780
	TOTAL	880.466	

MUESTRA

- Definición de la Muestra.
- Selección del Tamaño de la Muestra.

$$n = \frac{Z^2 \cdot (p) \cdot (q)}{e^2}$$

$$n = \frac{(1.645)^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5)}{(0.10)^2} = 67.65 \approx 68$$

PRESENTACIÓN DE RESULTADOS:

- Variable: Edad Vs. Género

	INTERVALO POR EDADES					Total
	18 - 28	29 - 38	39 - 48	49 - 58	59 - 68	
Hombre	36,11%	4,17%	1,39%	1,39%	2,78%	45,83%
Mujer	36,11%	2,78%	1,39%	8,33%	5,56%	54,17%

- Variable: Ingresos (Abierta)

Estadísticos descriptivos

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. tip.
Ingresos	71	\$40	\$2,500	\$462.54	\$469.196
N válido (según lista)	71				

- Variable: Frecuencia de Consumo (A domicilio)

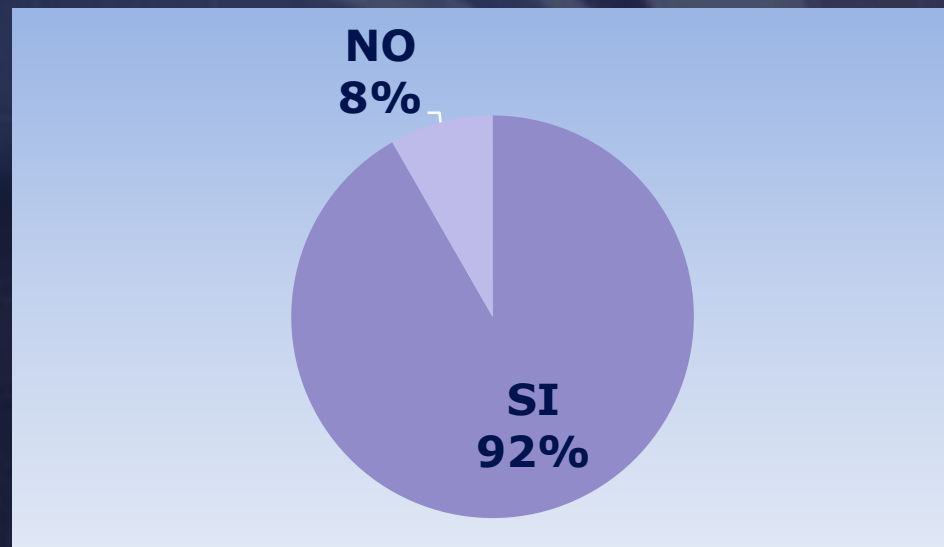


- Variable: Serv. de desayuno Vs Contrató antes el servicio

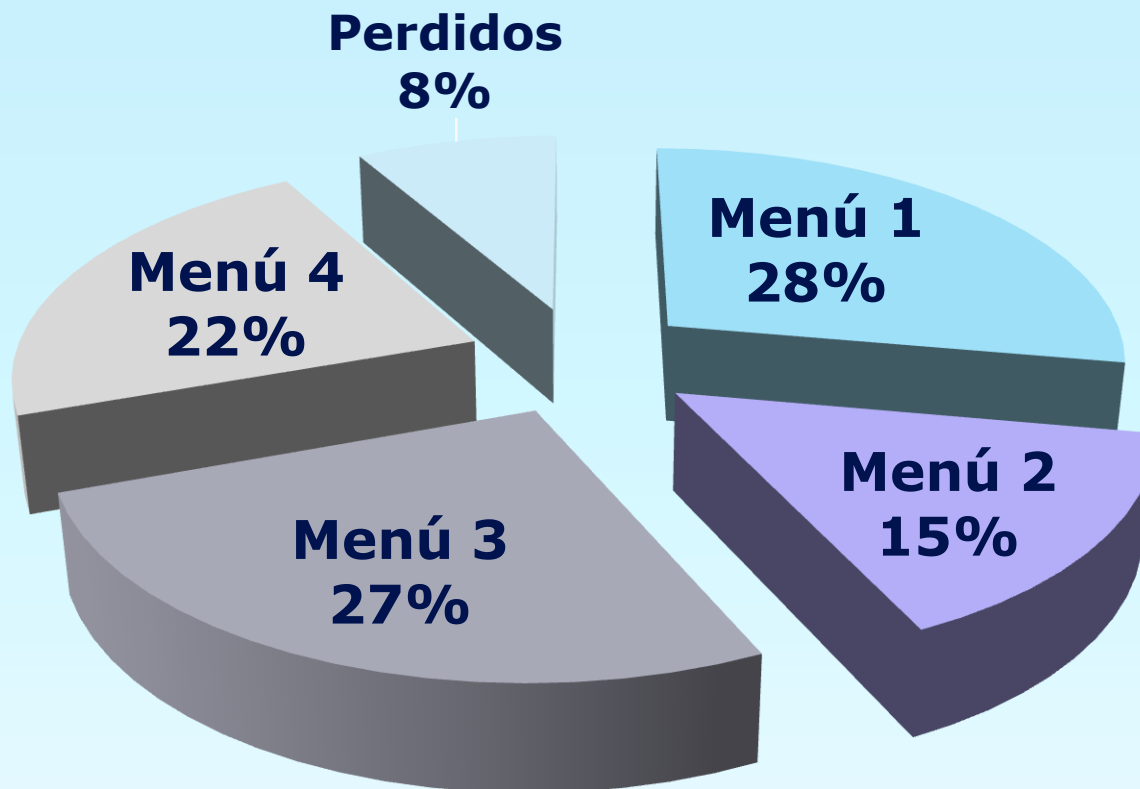
Tabla de contingencia Serv_Desayuno_Domicilio * Compras_Servicio

Recuento		Compras Servicio					Total
			BOMBONS	Cafe de Tere	El Manaba	El Patacon	
Serv_Desayuno_Domicilio	No	68	0	0	0	0	68
	Si	0	1	1	1	1	4
Total		68	1	1	1	1	72

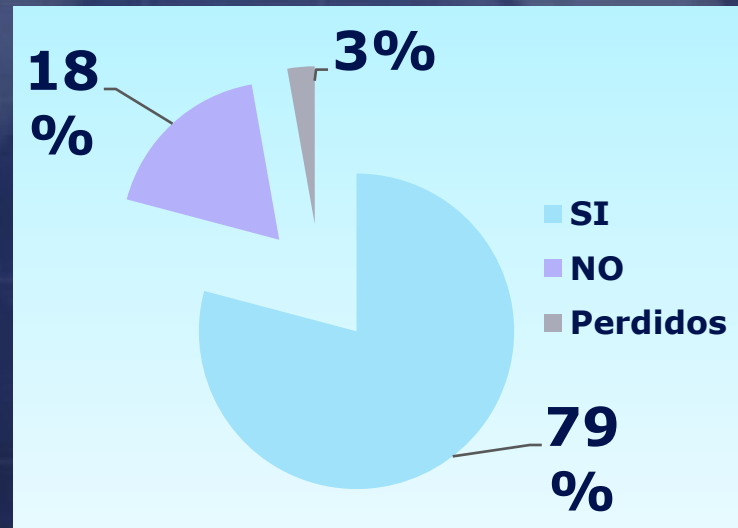
- Aceptación.



- Variable: Menús



- Variable: Compra de Regalos



- Variable: Inversión en Regalos Vs

	INVERSIÓN EN REGALOS							Total
	\$0 - \$25	\$26 - \$50	\$51 - \$75	\$76 - \$100	\$101 - \$125	No Gasta	Perdidos	
NO	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	18,1%	2,8%	20,9%
SI	20,7%	34,7%	15,3%	5,6%	2,8%	0,0%	0,0%	79,1%

DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA

DETERMINACIÓN DE LA DEMANDA	
PORCENTAJE DE ACEPTACIÓN	92%
POBLACION OBJETIVO	880.466,00
COMPRADORES PONTENCIALES	88.046,60
FAMILIA POR CADA COMPRADOR	19.565,91
CROSSTAB DE ACEPTACIÓN	92%
PORCENTAJE PENETRACIÓN DE MERCADO	10%
DEMANDA PROBABLE	1.794

DEMANDA	1.794
PORCENTAJE DE FRECUENCIA	14%
FRECUENCIA MENSUAL (pedidos)	251
PRECIO	30,47

MARKETING MIX

Producto

- Menús & Adicionales.
- Producto Esperado.

Precio

- Precio establecido bajo costos.
- Precio estandarizado.



MARKETING MIX

Plaza

- Ubicación Factible.
- Entrega de producto final .



Promoción

- Publicidad y Página web.
- Sorpresas.



ESTUDIO TÉCNICO

• LOCALIZACIÓN

Dirección	Costo	Superficie	Costo por m ²
(A) Centro- Zona Rosa	\$ 26.800,00	67 m ²	\$ 400,00
(B) Norte- Kennedy Norte	\$ 44.160,00	92 m ²	\$ 480,00
(C) Centro- Eloy Alfaro	\$ 38.000,00	70 m ²	\$ 543,00

		A		B		C	
Factor Relevante	Peso Asignado	Calificación	Calif. Ponderada	Calificación	Calif. Ponderada	Calificación	Calif. Ponderada
Cercanía a los Proveedores	0,20	6,3	1,26	6,1	1,22	6,8	1,36
Cercanía al mercado	0,15	8,2	1,23	6,9	1,035	7,7	1,155
Costo de la Mano de Obra	0,30	6,5	1,95	8	2,4	7,3	2,19
Costo de los Insumos	0,25	7,5	1,875	6,8	1,7	6,4	1,6
Costo de la Vida	0,10	8,4	0,84	9	0,9	8,3	0,83
SUMA	1,00		7,155		7,255		7,135

PROCESO DE PRODUCCIÓN



BALANCE DE EQUIPOS

MAQUINARIA & EQUIPO	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO TOTAL
Cocina Industrial	3 quemadores a gas, acero inoxidable (140x65x90)	1	\$ 700,00	\$ 700,00
GAS	INDUSTRIALES	2	\$ 79,00	\$ 158,00
BOTELLONES	DE AGUA	2	\$ 5,00	\$ 10,00
Refrigerador	15 pies, sistema de enfriamiento no frost, 2 parrillas regulables			
Olla Arrocera	de alambre, interior iluminado; 1 cajon para vegetales	1	\$ 507,00	\$ 507,00
Licuada	Oster 4728, capacidad 7 tazas	1	\$ 58,87	\$ 58,87
Cafetera	Oster 4655, capacidad 1, 25 litros. Acero inoxidable	2	\$ 86,55	\$ 173,10
Congeladora	Cafetera 3 en 1 marca Sai	1	\$ 110,97	\$ 110,97
Batidora	2 puertas, acero inoxidable, 160 cm de largo x 75 de fondo y 195 de alto, temperatura de 2 a 8°C	1	\$ 2.040,00	\$ 2.040,00
Extractor	Oster	1	\$ 26,99	\$ 26,99
Waflera	Eolico, industrial de 14"	1	\$ 117,60	\$ 117,60
Microondas	Black & decker 649td	1	\$ 73,66	\$ 73,66
Mesón de Trabajo	General electric 769 (0.7)	1	\$ 135,00	\$ 135,00
Repisa	Acero Inoxidable, patas tubulares de acero inoxidable de 1 1/2 pulgada y regulable para nivelación	1	\$ 403,20	\$ 403,20
Trampa de grasas	Acero inoxidable para pared (x30)	2	\$ 120,96	\$ 241,92
	Acero inoxidable, 3 compartimientos (1.50 x 45)	1	\$ 78,40	\$ 78,40
				\$ 4.834,71

BALANCE DE EQUIPOS

UTENSILIOS	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO TOTAL
Abrelatas	Acero inoxidable	1	\$ 3,00	\$ 3,00
Colador de frutas	Acero inoxidable, 29.8 cm	2	\$ 7,90	\$ 15,80
Cuchara	Madera grande	2	\$ 6,00	\$ 12,00
Cucharón	Acero inoxidable 8 onzas	2	\$ 7,00	\$ 14,00
Dispensador de Ingredientes	Juego de 5 frascos de vidrio	2	\$ 4,00	\$ 8,00
Encendedor para cocina de gas	N/D	1	\$ 4,00	\$ 4,00
Exprimidor de limón	Metal	1	\$ 0,80	\$ 0,80
Jarra	Plastica con capacidad 4 litros	2	\$ 3,25	\$ 6,50
Bandejas	Acero inoxidable	3	\$ 0,90	\$ 2,70
Juego de cuchillos	8 piezas, acero inoxidable	1	\$ 9,81	\$ 9,81
Juego de ollas	7 piezas, tamaños varios	1	\$ 40,32	\$ 40,32
Tabla de picar	Grande, plastico, Kitchen pro	3	\$ 3,29	\$ 9,87
juego de sartenes	Tramontina (2 grandes , 2 pequeños)	1	\$ 39,00	\$ 39,00
Tacho de basura	Con tapa, marca RUBERMAID	1	\$ 14,50	\$ 14,50
Cubiertos	(cucharas, tenedor, cuchillos)	1	\$ 6,00	\$ 6,00
Charolas	Bandejas de aluminio, de madera o de vidrio	3	\$ 0,99	\$ 2,97
Basurero	Tacho	2	\$ 7,09	\$ 14,18
Escobas (plástico)	Mi Comisariato	3	\$ 7,91	\$ 23,73
Recogedores (plástico)	Mi Comisariato	2	\$ 5,69	\$ 11,38
Trapeadores (plástico)	Mi Comisariato	2	\$ 3,39	\$ 6,78
Guantes	Mi Comisariato	6	\$ 1,02	\$ 6,12
Cepillos	Mi Comisariato	2	\$ 1,15	\$ 2,30
				\$ 253,76

BALANCE DE EQUIPOS

MUEBLES DE OFICINA	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO TOTAL
ADMINISTRACIÓN			
Archivador aéreo	1	\$ 55,00	\$ 55,00
Escritorio administracion	1	\$ 65,00	\$ 65,00
Sillón Jefe	1	\$ 50,00	\$ 50,00
Sillón visita	1	\$ 25,00	\$ 25,00
RECEPCIÓN			
Archivador aéreo	1	\$ 55,00	\$ 55,00
Escritorio	1	\$ 55,00	\$ 55,00
Sillón visita	2	\$ 25,00	\$ 50,00
			\$ 355,00
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO TOTAL
Computadoras	2	\$ 399,00	\$ 798,00
Multifunciones	1	\$ 250,00	\$ 250,00
Software Financiero	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00
Software Antivirus	2	\$ 75,59	\$ 151,18
			\$ 2.199,18
EQUIPOS DE OFICINA	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO TOTAL
Caja Registradora	1	\$ 480,00	\$ 480,00
Telefono Panasonic	1	\$ 74,00	\$ 74,00
Split LG	1	\$ 650,00	\$ 650,00
			\$ 1.204,00

BALANCE DE EQUIPOS

ADECUACIONES	PRECIO	TOTAL
Pintado de paredes	\$ 100,00	\$ 100,00
Adecuacionnes del Local (90M2)	\$ 15,00	\$ 1.350,00
3 Divisiones modular piso-techo 0,90 tela-vidrio	\$ 215	\$ 645
Puerta de vidrio	\$ 226	\$ 226
		\$ 2.321,00

UNIFORME	DESCRIPCION	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO TOTAL
Delantal	Para los cocineros	8	\$ 4,67	\$ 37,36
Camisetas con LOGO	Logo Bordado, cuello	13	\$ 9,32	\$ 121,16
Gorro con Logo	Logo Bordado	13	\$ 5,36	\$ 69,68
				\$ 228,20

SERVICIOS WEB	CANTIDAD	PRECIO	PRECIO TOTAL
Hosting	1	\$ 166,88	\$ 166,88
Página Web	1	\$ 246,40	\$ 246,40
			\$ 413,28

INMOBILIARIO/VEHICULO	PRECIO	TOTAL
Domicilio Kennedy Norte (2 meses de adelanto)	\$ 1.600,00	\$ 1.600,00
Camioneta Luv D-MAX Chevrolet del 2010	\$ 20.990,00	\$ 20.990,00
		\$ 22.590,00

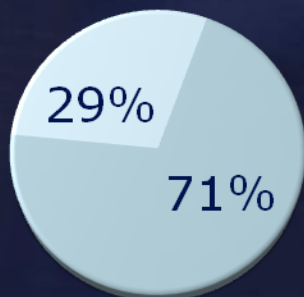
TOTAL INVERSION

\$ 34.399,13

INVERSIÓN

INMOBILIARIO/VEHICULO	\$	22.590,00	65,67%
MAQUINARIA & EQUIPO	\$	4.834,71	14,05%
ADECUACIONES	\$	2.321,00	6,75%
EQUIPOS DE COMPUTACIÓN	\$	2.199,18	6,39%
EQUIPOS DE OFICINA	\$	1.204,00	3,50%
SERVICIOS WEB	\$	413,28	1,20%
MUEBLES DE OFICINA	\$	355,00	1,03%
UTENSILIOS	\$	253,76	0,74%
UNIFORME	\$	228,20	0,66%
TOTAL INVERSION	\$	34.399,13	100,00%

Financiamiento



■ Deuda

\$24.322,24	71%	Deuda
\$10.076,89	29%	Capital propio
\$34.399,13		Inversión necesaria

INGRESOS

- Ingresos por demanda

- Incremento de Ingresos

	DEMANDA	INGRESO MENSUAL
ENERO	63	\$ 1.913,33
FEBRERO	73	\$ 2.224,25
MARZO	63	\$ 1.913,33
ABRIL	188	\$ 5.740,00
MAYO	209	\$ 6.361,84
JUNIO	209	\$ 6.361,84
JULIO	334	\$ 10.188,51
AGOSTO	334	\$ 10.188,51
SEPTIEMBRE	314	\$ 9.566,67
OCTUBRE	440	\$ 13.393,34
NOVIEMBRE	470	\$ 14.326,09
DICIEMBRE	480	\$ 14.637,01
ANUAL	3.178	\$ 96.814,73

	INGRESOS:				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	\$ 96.814,73	\$ 96.814,73	\$ 96.814,73	\$ 96.814,73	\$ 96.814,73
Ingresos + %	\$ 96.814,73	\$ 101.655,46	\$ 106.738,24	\$ 112.075,15	\$ 117.678,91
Crecimiento	5%				

COSTOS

Supuestos de Gatos Operativos		
Rubros	Mensual	Proveedores
Costo de Alimentos.		
Lácteos, Carnes y Conservas	\$ 205,62	Mi Comisariato
Costo de Alimentos Frescos.		
Frutas, Vegetales y Legumbres	\$ 33,03	Mercado
Costo VARIOS		
Detalles, Utensilios Y Canastas	\$ 2.058,62	
Otros		
TOTAL	\$ 2.297,27	

Supuestos de Costos No Operativos			
Rubros	Mensual	Anual	Proveedores
Laboral/Administrativos			
Sueldos + BENEFICIOS	\$ 3.350,74	\$ 40.208,92	-
Servicios			
Teléfono	\$ 12,32	\$ 147,84	Telmex
Internet	\$ 95,09	\$ 1.141,08	Telmex
Imprenta/sumistros			
Suministros Varios	\$ 50,00	\$ 600,00	Super Paco
Hojas con Logo (250 hojas)	\$ 25,00	\$ 300,00	Imprenta Torres
Inmobiliario			
Alquiler	\$ 800,00	\$ 9.600,00	-
Publicidad			
VARIOS	\$ 200,00	\$ 2.400,00	Imprenta Torres
Hosting	\$ 2,92	\$ 35,00	NIC.EC
Suministros de Limpieza			
TOTAL	\$ 4.536,07	\$ 54.432,84	

CAPITAL DE TRABAJO

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
EGRESOS						
Costos Operativos	\$ 2.297,27	\$ 2.670,57	\$ 2.297,27	\$ 2.297,27	\$ 2.670,57	\$ 2.670,57
Costo No Operativos	\$ 4.536,07	\$ 4.536,07	\$ 4.536,07	\$ 4.536,07	\$ 4.536,07	\$ 4.536,07
TOTAL COSTOS	\$ 6.833,34	\$ 7.206,64	\$ 6.833,34	\$ 6.833,34	\$ 7.206,64	\$ 7.206,64
INGRESOS						
Ingresos por ventas	\$ 1.913,33	\$ 2.224,25	\$ 1.913,33	\$ 5.740,00	\$ 6.361,84	\$ 6.361,84
Saldo Mensual	\$ (4.920,00)	\$ (4.982,39)	\$ (4.920,00)	\$ (1.093,33)	\$ (844,81)	\$ (844,81)
saldo acumulado	\$ (4.920,00)	\$ (9.902,40)	\$ (14.822,40)	\$ (15.915,73)	\$ (16.760,54)	\$ (17.605,34)
	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
EGRESOS						
Costos Operativos	\$ 2.297,27	\$ 2.297,27	\$ 2.297,27	\$ 2.297,27	\$ 2.297,27	\$ 2.670,57
Costo No Operativos	\$ 4.536,07	\$ 4.536,07	\$ 4.536,07	\$ 4.536,07	\$ 4.536,07	\$ 4.536,07
TOTAL COSTOS	\$ 6.833,34	\$ 6.833,34	\$ 6.833,34	\$ 6.833,34	\$ 6.833,34	\$ 7.206,64
INGRESOS						
Ingresos por ventas	\$ 10.188,51	\$ 10.188,51	\$ 9.566,67	\$ 13.393,34	\$ 14.326,09	\$ 14.637,01
Saldo Mensual	\$ 3.355,17	\$ 3.355,17	\$ 2.733,34	\$ 6.560,00	\$ 7.492,75	\$ 7.430,37
saldo acumulado	\$ (14.250,18)	\$ (10.895,01)	\$ (8.161,67)	\$ (1.601,67)	\$ 5.891,09	\$ 13.321,45

FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS						
<i>Operativos</i>		\$ 96.814,73	\$ 101.655,46	\$ 106.738,24	\$ 112.075,15	\$ 117.678,91
TOTAL INGRESOS		\$ 96.814,73	\$ 101.655,46	\$ 106.738,24	\$ 112.075,15	\$ 117.678,91
EGRESOS						
<i>Costos Operativos</i>		\$ 29.060,43	\$ 30.513,46	\$ 32.039,13	\$ 33.641,09	\$ 35.323,14
<i>Costos No Operativos</i>		\$ 54.432,84	\$ 54.432,84	\$ 54.432,84	\$ 54.432,84	\$ 54.432,84
TOTAL EGRESOS		\$ 83.493,27	\$ 84.946,30	\$ 86.471,97	\$ 88.073,93	\$ 89.755,98
UTILIDAD BRUTA		13.321,45	16.709,17	20.266,27	24.001,22	27.922,93
(-) Amortización del Intangible		\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00
(-) Depreciación		\$ 5.182,46	\$ 5.182,46	\$ 5.182,46	\$ 5.182,46	\$ 5.182,46
(-) Gastos Financieros		\$ 2.010,66	\$ 1.275,85	\$ 467,56		
(-) Amortización		\$ 7.348,11	\$ 8.082,92	\$ 8.891,21		
UTILIDAD ANTES DE IMP. Y PART.		\$ (1.409,78)	\$ 1.977,94	\$ 5.535,04	\$ 18.628,76	\$ 22.550,47
(-) Participación 15%			\$ 296,69	\$ 830,26	\$ 2.794,31	\$ 3.382,57
(-) Impuesto del 25%			\$ 420,31	\$ 1.176,20	\$ 3.958,61	\$ 4.791,97
UTILIDAD NETA		\$ (1.409,78)	\$ 1.260,94	\$ 3.528,59	\$ 11.875,84	\$ 14.375,92
(+/-) Amortización Intangible		\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00	\$ 190,00
(+/-) Depreciación		\$ 5.182,46	\$ 5.182,46	\$ 5.182,46	\$ 5.182,46	\$ 5.182,46
(-) Inversión	\$	(34.399,13)		\$ (1.602,00)		
(+/-) Préstamo	\$	24.322,24				
(-) Capital de Trabajo	\$	(17.605,34)				
(+/-) Recuperación de Capital de Trabajo						\$ 17.605,34
(+/-) Valor de Desecho						\$ 2.252,30
Flujo Efectivo Neto	\$	(27.682,24)	\$ 3.962,68	\$ 6.633,40	\$ 7.299,05	\$ 17.248,30
						\$ 39.606,03

CAPM

CAPM	
Rf =	5,50%
Rm =	13,95%
β =	0,5544
Rp =	8,10%
Re =	18,28%

$$Re = [Rf + \beta (Rm - Rf)] + Rp$$

VAN & TIR

INDICADORES FINANCIEROS	
VAN	\$ 10.735,38
TIR	29,12%
TMAR	18,28%

PAYBACK

Período (años)	Saldo Inversion	Flujo de Caja	Rentabilidad Exigida	Recuperación Inversión
1	\$ 24.322,24	\$ 3.962,68	\$ 2.432,22	\$ 1.530,46
2	\$ 22.791,78	\$ 6.633,40	\$ 2.279,18	\$ 4.354,22
3	\$ 18.437,56	\$ 7.299,05	\$ 1.843,76	\$ 5.455,29
4	\$ 12.982,27	\$ 17.248,30	\$ 1.298,23	\$ 15.950,07
5	\$ (2.967,80)	\$ 39.606,03	\$ (296,78)	\$ 39.902,81

SENSIBILIDAD

- Precio:

FLUCTUACIONES	PRECIO	VAN	TIR	TMAR
ORIGINAL	\$ 30,5	\$ 10.735,38	29,12%	18,28%
INCREMENTO 5%	\$ 32,0	\$ 23.340,83	43,37%	18,28%
INCREMENTO 7,5%	\$ 32,75	\$ 29.643,56	51,22%	18,28%
INCREMENTO 10%	\$ 33,52	\$ 35.946,28	59,62%	18,28%
DISMINUCIÓN 1%	\$ 30,16	\$ 8.214,29	26,47%	18,28%
DISMINUCIÓN 2%	\$ 29,86	\$ 5.693,20	23,89%	18,28%
DISMINUCIÓN 3%	\$ 29,6	\$ 3.172,11	21,37%	18,28%
DISMINUCIÓN 4%	\$ 29,2	\$ 651,02	18,91%	18,28%
DISMINUCIÓN 5%	\$ 28,9	-\$ 1.870,07	16,51%	18,28%

SENSIBILIDAD

- Costos Operativos:

FLUCTUACIONES	CV	VAN	TIR	TMAR
ORIGINAL	\$ 2.297	\$ 10.735,38	29,12%	18,28%
INCREMENTO 2,5%	\$ 2.355	\$ 10.855,24	29,18%	18,28%
INCREMENTO 5%	\$ 2.412	\$ 10.975,10	29,25%	18,28%
INCREMENTO 10%	\$ 2.527	\$ 11.214,82	29,38%	18,28%
INCREMENTO 15%	\$ 2.641,9	\$ 11.454,54	29,51%	18,28%
DISMINUCIÓN 2,5%	\$ 2.239,8	\$ 10.615,52	29,05%	18,28%
DISMINUCIÓN 5%	\$ 2.182,4	\$ 10.495,67	28,98%	18,28%
DISMINUCIÓN 10%	\$ 2.067,5	\$ 10.255,95	28,84%	18,28%
DISMINUCIÓN 15%	\$ 1.952,7	\$ 10.016,23	28,70%	18,28%

CONCLUSIONES

- Detalles al Amanecer es un proyecto viable a realizar.
- La TIR es de un 29,12%, > a la TMAR de un 18,28%, dando un VAN de \$10.735,38.
- Liquidez necesaria para cubrir la deuda.
- Sensibilidad mínima en el precio de un 4%.
- Estrategia de diferenciación.

RECOMENDACIONES

- Puesta en marcha de la empresa.
- Expansión en otros sectores de la ciudad.
- Incluir nuevos tipos de menús como el “light” que permitan atraer un nuevo segmento de clientes.
- Crear nuevas maneras de publicidad.

Gracias por su
atención.