



Presentado por:
Patricia Mariño Cáceres.
Código: 32021055
Mónica Marcela Largacha Coca.
Código: 32021042

Facilitador:
Jorge Luis Segura

CORPORACIÓN UNIVERSITARIA UNITEC
Facultad: Administración Hotelera
Quinto Semestre
Modulo: Emprendedores
Bogotá DC., Mayo de 2004



INDICE

CAPITULO I

INTRODUCCIÓN	1
JUSTIFICACIÓN DE LA EMPRESA	9
NOMBRE DE LA EMPRESA	9
DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	9
UBICACIÓN	9
MISIÓN	9
VISIÓN	9
OBJETIVOS	10
VENTAJAS COMPETITIVAS	10
PRODUCTOS Y / O SERVICIOS DE LA EMPRESA	10
CALIFICACIÓN PARA ENTRAR AL ÁREA	11
APOYOS.	11

CAPITULO II

OBJETIVOS DEL MERCADO	13
-----------------------	----



SEGMENTO DEL MERCADO	13
CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	13
DEMANDA POTENCIAL	14
PARTICIPACIÓN DE LA COMPETENCIA	14
ESTUDIO DEL MERCADO	15
FORMATO DE LA ENCUESTA	15 - 17
APLICACIÓN DE LA ENCUESTA	17
RESULTADOS OBTENIDOS	18 - 27
CONCLUSIONES DEL ESTUDIO REALIZADO	27
DISTRIBUCIÓN Y PUNTO DE VENTA	27
DISEÑO DEL PROCESO	28
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	29
MENSAJE PUBLICITARIO	30
RIESGOS Y OPORTUNIDADES	34
SISTEMA Y PLAN DE VENTAS	34
CAPITULO III	
LA PRODUCCIÓN	37



OBJETIVOS DE PRODUCCIÓN	37
DESCRIPCION DEL PROCESO DE PROCESO DE PRODUCCION	38
DIAGRAMA DE FLUJO	39
CARACTERISTICAS DE LA TECNOLOGÍA	38 - 39
EQUIPOS E INSTALACIONES	40
MATERIA PRIMA	41
IDENTIFICACION DEL PROVEEDOR Y COTIZACIÓN	42
MANEJO DE INVENTARIOS	44
UBICACIÓN	45
DISEÑO DEL PLANO	45
MANO DE OBRA	45
PROCEDIMIENTO DE MEJORA CONTINUA	46
PROGRAMA DEL PRODUCTO	46 - 47
CAPITULO IV	
ORGANIZACIÓN	49
OBJETIVOS DEL AREA	49



ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	49
FUNCIONES ESPECÍFICAS POR PUESTO	49 - 50
RECLUTAMIENTO Y SELECCIÓN	51
CONTRATACION DEL PERSONAL	52 - 54
A) SELECCIÓN	
B) CONTRATACIÓN	
C) CAPTACIÓN	
D) DESARROLLO DEL PERSONAL	
E) EVALUACION DE DESEMPEÑO	
MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN	55
CAPITULO V	
FINANZAS	57
BALANCE INICIAL	57
GASTO DE ADMINISTRACION Y VENTAS	57
PRESUPUESTO DE VENTAS	57
PRESUPUESTO DE COSTOS	57
PRESUPUESTO DE GASTO DE ADMINISTRACION Y VENTA	57



PLAN DE INVERSION Y FINANCIACION	57
TABLA DE AMARTIZACION DEL CREDITO A LARGO PLAZO	57
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO	57
PRESUPUESTO DE CAJA	57
BALANCE GENERAL PROYECTADO	57
PUNTO DE EQUILIBRIO	57
RAZONES FINANCIERAS	57
 ANEXOS	
AREA FINANCIERA	58
ANÁLISIS DE LAS ENCUESTAS	59 - 60
MARCO LEGAL DE LA ORGANIZACIÓN	61 - 81



INTRODUCCIÓN

El presente trabajo nace como parte de la creación de nuevas empresas que buscan mejorar y buscar alternativas al empleo de Colombia. Bajo este concepto se desarrollo MUKOFF que busca innovar en el mercado de cafés que existen actualmente en bogota; ofreciendo un sitio diferente en un ambiente tranquilo y agradable para todas aquellas personas que busquen el encuentro con el arte moderno – clásico, que gusten de los comics, o que simplemente deseen tomarse un café y platicar con sus amigos.

Se realizo todo un estudio de mercado para analizar el impacto y la proyección de nuestra empresa; para esto se realizaron encuestas, se tomaron datos de costos como la materia prima, equipo e instalaciones, tipos de contratos, precio del servicio y un balance final sobre utilidades. Todo esto para concluir que MUKOFF es una empresa que tendría una gran acogida entre nuestros potenciales clientes, generaría fuentes de trabajo, ofrecería rentabilidad a sus socios y representaría algo innovador dentro de los cafés ya existentes.



CAPITULO I



Justificación:

MUKOFF se creó con el fin de innovar en el mercado con un servicio, decoración y ambiente diferentes.

Para ello se realizó un estudio de mercado e investigación para identificar si el proyecto era viable; ya con los resultados obtenidos encontramos que MUKOFF es un proyecto viable para desarrollar y crear.

MUKOFF es un lugar en el cual las personas encontrarán un ambiente agradable para platicar, tomarse un buen café, disfrutar de un buen postre y de una excelente decoración.

MUSEO CAFÉ

Empresa:

MUKOFF

SECTOR	TAMAÑO	No. EMPLEADOS
SERVICIOS	MICRO	1-20

Ubicación:

Chapinero
Calle 70 N. 9 -11

Misión:

Ofrecer a nuestros clientes un sitio distinto en el cual disfruten de buena música, arte, decoración y postres a la carta.

Visión:

Consolidación de la empresa como el mejor y único café museo en el país.



Objetivos:

- Consolidarse como el primer museo café con el mejor ambiente y servicio para que las personas influyan en el mercadeo del café en Bogotá.
- Crear un nuevo esquema de los cafés tradicionales de Bogotá.
- Tener ventas anuales de \$50.000.000 pesos anuales.
- Ubicar este esquema en otras 2 ciudades.

Ventajas competitivas:

- Es un lugar real mejorado.
- Los clientes encontraran una exhibición virtual de la decoración del café museo.
- El servicio será ágil debido a que los clientes realizaran su pedido por teléfono desde la mesa.

Distingos competitivos:

- Alta calidad de servicio.
- Pantalla plana NEXUM.
- Decoración

Productos y/o servicios de la empresa:

- Comics
- Cine
- Series de televisión
- Ciencia ficción
- Dibujos animados
- Bandas musicales
- Licores: coctails
- Postres
- Teléfonos en cada mesa
- Pantalla plana NEXUM.



Calificaciones para entrar al área:

- Conocimiento y servicio en atención al cliente.
- Conocimiento en el área de alimentos y bebidas.
- Conocedores del arte que maneja el café museo.

Apoyo:

Diseño grafico:
Luis Guillermo Flechas

Mercadeo:
Fernando Parra

Contador:
Martha Mariño



CAPITULO II



Mercadeo:

Objetivos:

- Corto plazo:
Abarcar el 15 % del mercado de estudiantes de diseño, mercadeo y publicidad, entre algunos otros interesados en el sector.
- Mediano plazo:
Tener un crecimiento de 90 % del mercado, aprovechando el sector y el servicio.
- Largo plazo:
Otra sucursal en Bogotá .

Segmento del mercado:

El segmento elegido es de personas cuya edad esta entre los 10-50 años.
De carreras especialmente de :
Diseño grafico
Mercadeo y publicidad
Y aquellas personas que gusten de este sitio.

Características del mercado:

Personas que gusten de arte moderno-clásico
Personas que gustan de ambientes tranquilos para platicar y disfrutar de un buen café y postre.

Consumo aparente:

El número de clientes potenciales aproximado es de 10.000
El consumo unitario por cliente aparente es de:
850 personas asistirán a la semana



500 personas asistirán 2 veces a la semana
 1000 personas asistirán en el mes

Demanda potencial:

- Corto plazo:

Cubrir el 40% del mercado potencial en Bogotá.

- Mediano plazo:

Cubrir el 80% del mercado potencial en Bogotá

- Largo plazo:

Se espera que en 5 años el mercado potencial se haya duplicado ya que se tendrá una sucursal en Bogotá.

Competencia:

Nombre competidor	Ventaja	Desventaja
Juan Valdez Calle 71 con cr. 9 Bogota	Conocido Buena presentación Variedad de café	Costoso No maneja el servicio de MUKOFF No maneja la decoración como museo
Oma Bogota calle 69 con 9	Conocido Buena presentación Variedad de café	Costoso No maneja el servicio de MUKOFF No maneja la decoración como museo



Estudio de mercado:

Es un lugar en el cual las personas disfrutan de una buena decoración, de un excelente ambiente, además de una buena taza de café y un postre.

ENCUESTA TIPO

ENCUESTA

Estamos realizando una investigación para evaluar el impacto que tendría un nuevo lugar con una interesante combinación que mas adelante será descrita, por lo cual solicitamos su colaboración respondiendo las siguientes preguntas:

(MARQUE CON UNA " X " LA RESPUESTA A CADA UNA DE LAS PREGUNTAS EN LA CASILLA)

Sexo

H	M
---	---

Edad

16-26	27-38	39 años y más
-------	-------	---------------

sitios le gusta frecuentar?

1. Cual de los siguientes

- Café
- Bar
- Bar - Café
- Ninguno de los anteriores. (**PASE A LA PREGUNTA 5**)

2. Desde y hasta que hora acostumbra permanecer en dicho(s) lugar(es)?

- 2:00pm – 1:00am
- 3:00pm – 3:00am
- 5:00pm – 5:00am

3. Con que frecuencia toma café?

- Frecuentemente
- A veces
- Nunca

4. Que le gustaría encontrar en un café?

- Sillas cómodas
- Chimenea
- Velas
- Vestier
- Todos los anteriores
- Otro. Cual _____

5. Si se abriera un lugar donde se combine arte moderno como: comics, cine y ciencia ficción, que tan interesado estaría usted en asistir?

- Muy interesado
- Medianamente interesado
- Poco interesado (**TERMINE ENCUESTA**)



6. Que tipo de arte le gustaría encontrar en el café?

- Moderno - Clásico
- Clásico
- Contemporáneo
- Otro. Cual _____

7. Que tipo de música le gustaría escuchar en ese lugar?

- Rock classic
- Rock y Pop
- Blues
- Jazz
- Todas las anteriores
- Otro. Cual _____

8. Cual de los siguientes eventos le interesaría encontrar en el café?

- Cuenteros
- Bandas de música
- Stand up comedí
- Todos los anteriores
- Otro. Cual _____

9. Con que frecuencia le gustaría que se realizaran este tipo de eventos?

- Semanal
- Quincenal
- Mensual

10. Participaría en actividades dentro del café?

- Si
- No
- Indiferente

11. Si en este lugar le ofrecieran una novedosa alternativa de hacer su pedido por teléfono desde la mesa le agradaría?

- Si
- No
- Indiferente

12. Consideraría usted innovador y agradable encontrar una exhibición virtual de la decoración del café museo?

- Si. Por que? _____
- No. Por que? _____

13. Como consideraría usted un cover en este lugar?

- Bueno
- Indiferente
- Malo. (PASE A LA PREGUNTA 15)



14. Que precio estaría dispuesto a pagar por dicho cover?

- Entre \$5.000 y \$10.000
 Entre \$10.000 y \$15.000
 Entre \$15.000 y más

15. Le gustaría que el café museo se ubicara entre la calle 67 y 72 entre la carrera 11 y 7ª.?

- Si
 Indiferente
 No. Por que? _____

16. Le gustaría que se prestara servicio de taxi?

- Si
 No
 Indiferente

17. Teniendo en cuenta las nuevas alternativas que plantea este café museo, como describiría su intención de asistir a dicho lugar?

- Definitivamente asistiría.
 Podría asistir o no asistir.
 Definitivamente no asistiría.

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Aplicación de la encuesta:

La información se obtendrá mediante encuestas personales realizadas a personas y estudiantes de diseño grafico, mercadeo y publicidad, entre otros, de 16 – 39 años y mas; entre el 19 y 25 de marzo de 2004.

El numero de encuestas a realizar será de 39 considerándose para esto 2% del numero de clientes potenciales.

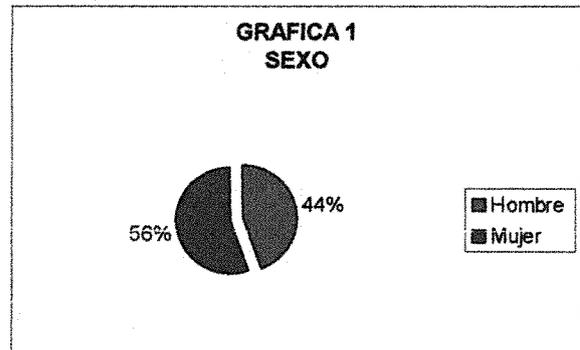
Las encuestadoras serán las integrantes del grupo.



Resultados obtenidos:

SEXO

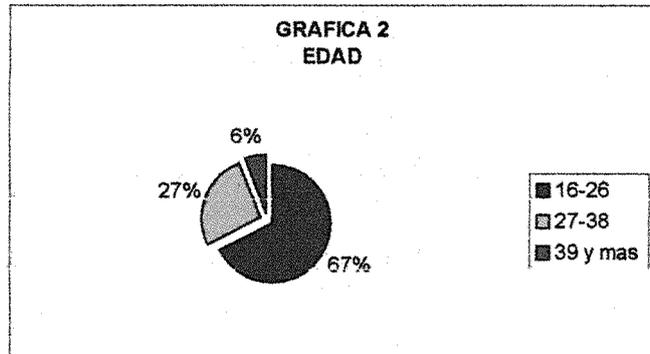
Sexo	F	%
Hombre	150	44%
Mujer	189	56%



El 56% de los encuestados dijo ser Mujer, y 44% restante dijo ser Hombre.

EDAD

Edad	F	%
16-26	228	67%
27-38	91	27%
39 y mas	20	6%

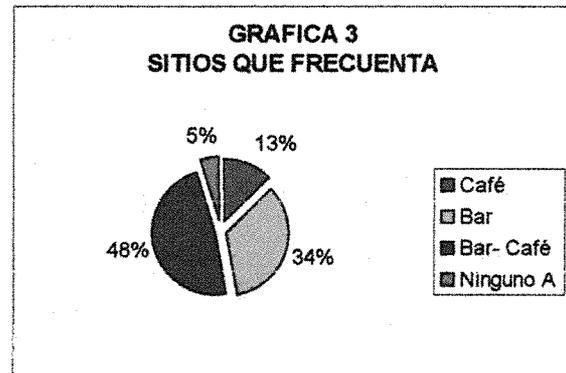


El 67% de los encuestados están entre los 16 - 26 años de edad, el restante oscila entre 27- 39 años y mas.



1. Cual de los siguientes sitios le gusta frecuentar?

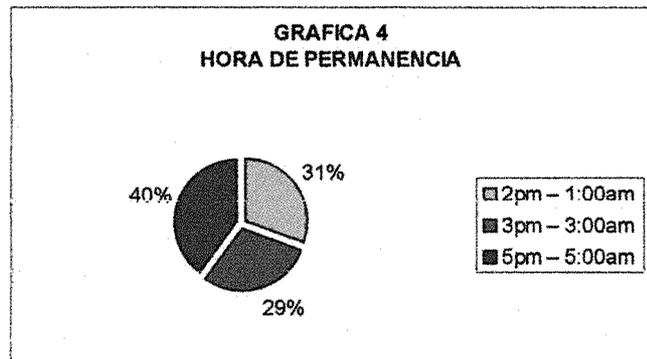
	F	%
Café	45	13%
Bar	119	34%
Bar- Café	169	48%
Ninguno A	17	5%



El 48% de los encuestados frecuentan Bar- Café.

2. Desde y hasta que hora acostumbra permanecer en dicho(s) lugar(es)?

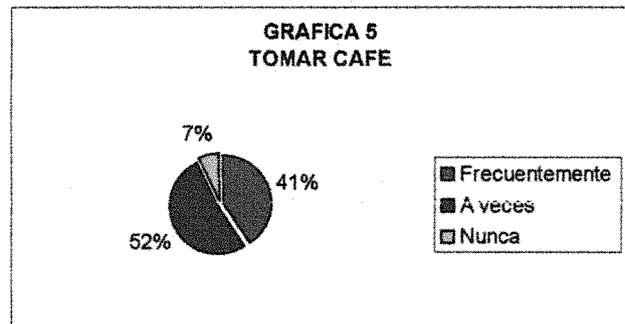
	F	%
2pm - 1:00am	99	31%
3pm - 3:00am	94	29%
5pm - 5:00am	129	40%



El 40% de las personas dijo permanecer en estos lugares desde las 5:00pm, hasta las 5:00am.

3. Con que frecuencia toma café?

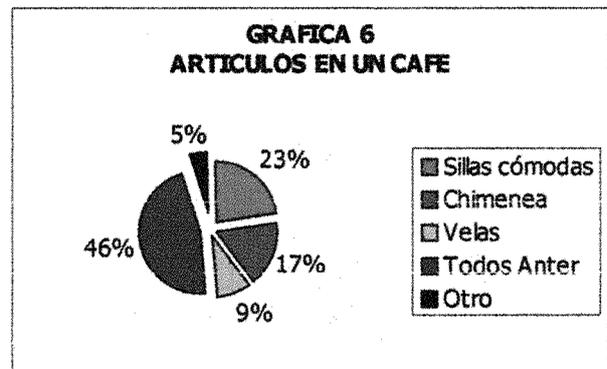
	F	%
Frecuentemente	131	41%
A veces	169	52%
Nunca	22	7%



El 52% de los encuestados dijo tomar café a veces.

4. Que le gustaría encontrar en un café?

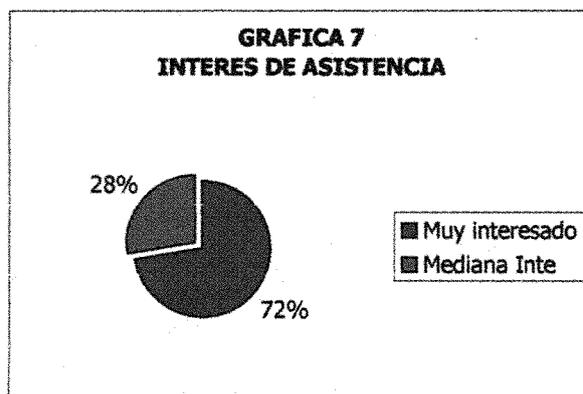
	F	%
Sillas cómodas	90	23%
Chimenea	65	17%
Velas	35	9%
Todos Anteriores	182	46%
Otro	19	5%



De las personas encuestadas el 46% dijo que le gustaría encontrar sillas, chimenea, velas y vestier, el resto opto por una en particular.

5. Si se abriera un lugar donde se combine arte moderno como: comics, cine y ciencia ficción, que tan interesado estaría usted en asistir?

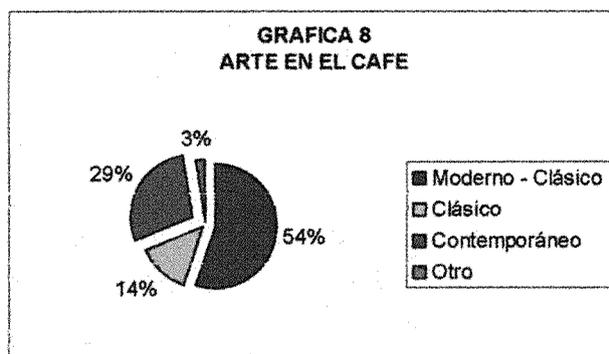
	F	%
Muy interesado	241	72%
Mediana Interesado	93	28%



El 72% de las personas encuestadas están interesadas en un lugar donde encuentren comics, cine y ciencia ficción entre otros.

6. Que tipo de arte le gustaría encontrar en el café?

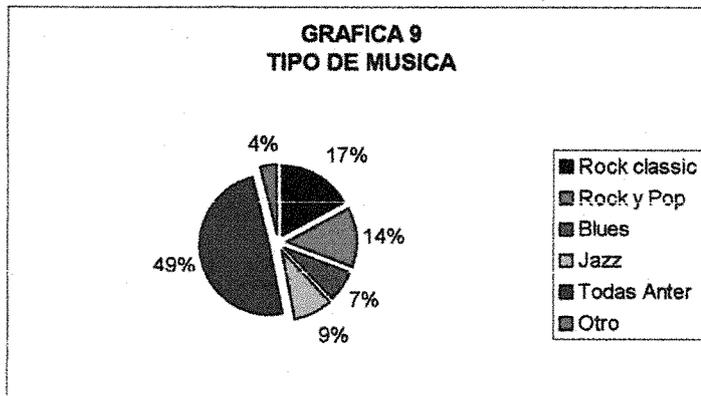
	F	%
Moderno - Clásico	191	54%
Clásico	48	14%
Contemporáneo	100	29%
Otro	9	3%



Al 54% de los encuestados les gustaría encontrar en el Museo - Café arte moderno - clásico.

7. Que tipo de música le gustaría escuchar en ese lugar?

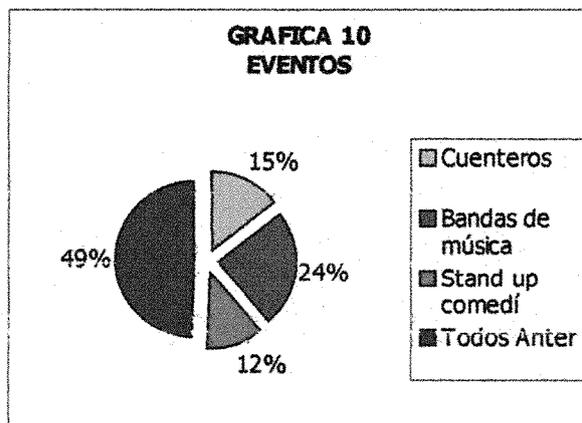
	F	%
Rock classic	60	17%
Rock y Pop	47	14%
Blues	25	7%
Jazz	30	9%
Todas Anteriores	171	49%
Otro	13	4%



De las personas encuestadas el 49% dice estar a gusto con todas las opciones planteadas.

8. Cual de los siguientes eventos le interesaría encontrar en el café?

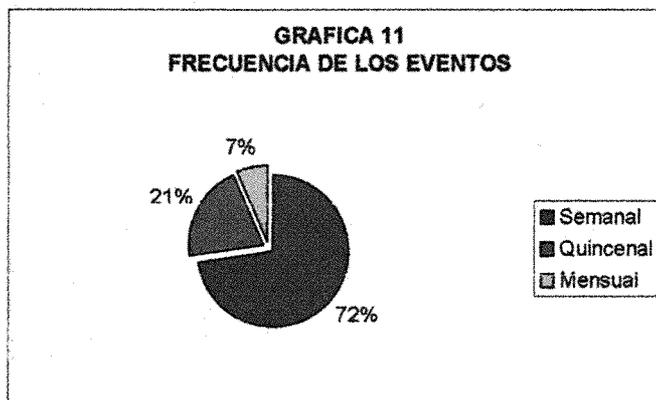
	F	%
Cuenteros	52	15%
Bandas de música	86	24%
Stand up comedi	41	12%
Todos Anteriores	176	49%



De los eventos planteados el 49% de las personas encuestadas esta a gusto con ellos.

9. Con que frecuencia le gustaría que se realizaran este tipo de eventos?

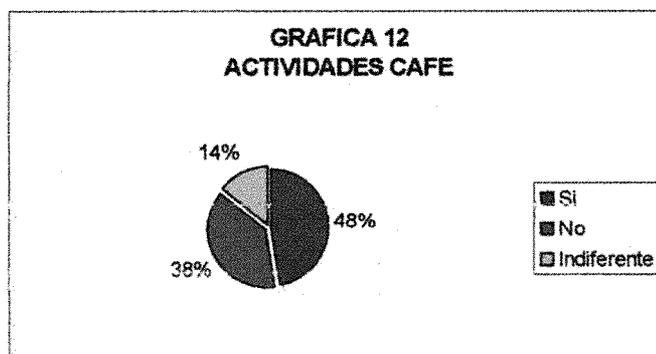
	F	%
Semanal	242	72%
Quincenal	70	21%
Mensual	22	7%



El 72% de los encuestados esta de acuerdo con que estos eventos se realicen una vez por semana.

10. Participaría en actividades dentro del café?

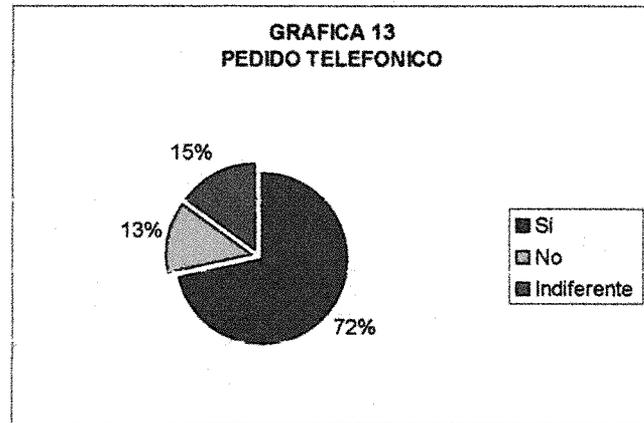
	F	%
Si	159	48%
No	128	38%
Indiferente	47	14%



El 48% de los encuestados participaría en actividades dentro del café, mientras que el 38% no participaría en las actividades.

11. Si en este lugar le ofrecieran una novedosa alternativa de hacer su pedido por teléfono desde la mesa le agradaría?

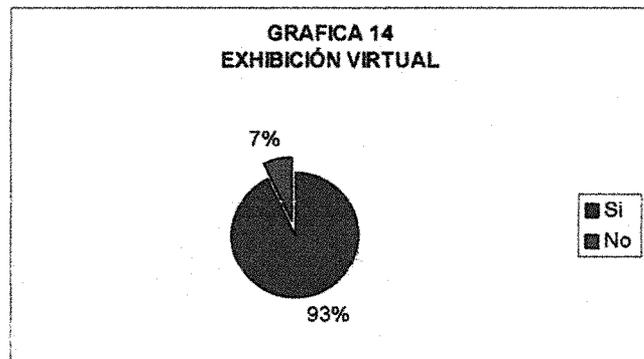
	F	%
Si	239	72%
No	45	13%
Indiferente	50	15%



El 72% de los encuestados esta de acuerdo en realizar el pedido por teléfono desde la mesa.

12. Consideraría usted innovador y agradable encontrar una exhibición virtual de la decoración del café museo?

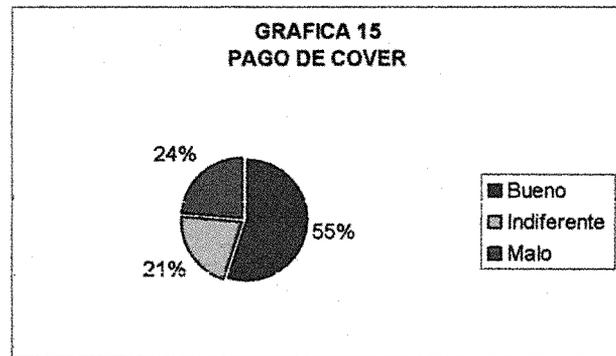
	F	%
Si	310	93%
No	24	7%



Al 93% de los encuestados les agradaría encontrar una exhibición virtual de la decoración.

13. Como consideraría usted un cover en este lugar?

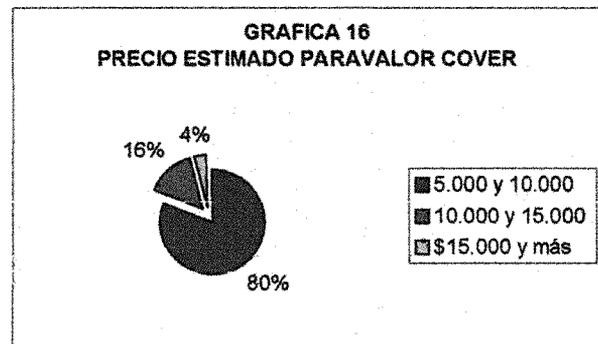
	F	%
Bueno	184	55%
Indiferente	71	21%
Malo	79	24%



El 55% de los encuestados no tiene problema en que se cobre un cover.

14. Que precio estaría dispuesto a pagar por dicho cover?

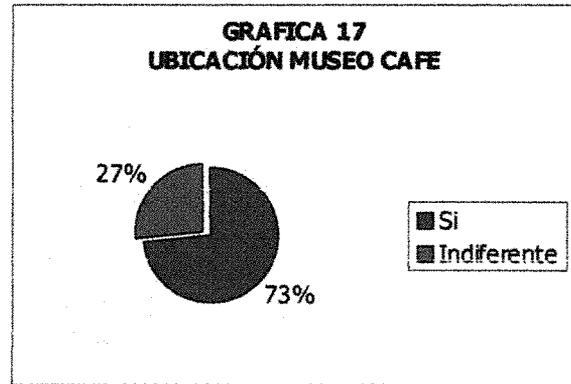
	F	%
5.000 y 10.000	208	80%
10.000 y 15.000	40	16%
\$15.000 y más	9	4%



Si se cobrara cover, el 80% pagaría entre \$5,000 y \$10,000 pesos.

15. Le gustaría que el café museo se ubicara entre la calle 67 y 72 entre la carrera 11 y 7ª.?

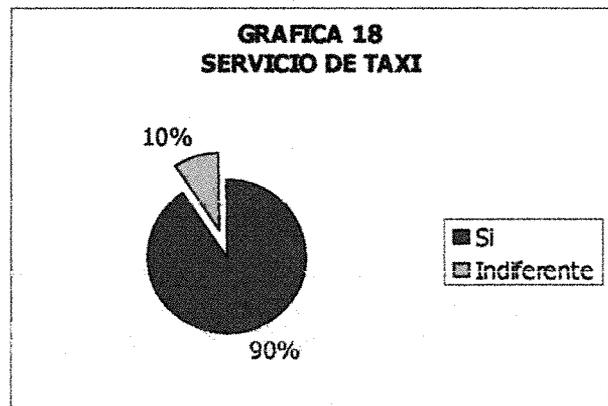
	F	%
Si	240	73%
Indiferente	89	27%



El 72% de los encuestados no tiene problema en que el Museo - Café se ubique en chapinero.

16. Le gustaría que se prestara servicio de taxi?

	F	%
Si	295	90%
Indiferente	31	10%

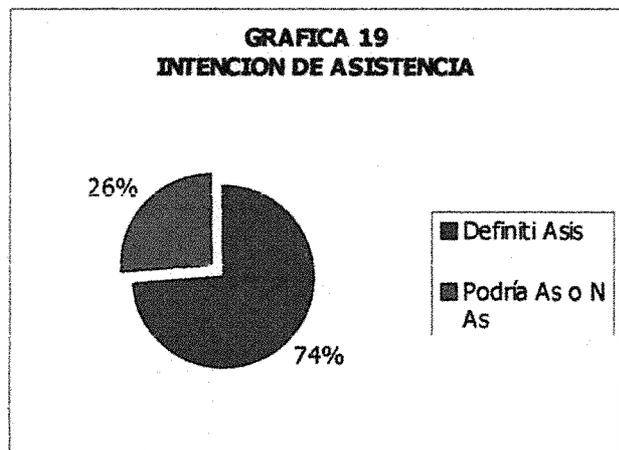


Al 89% de los encuestados les agrada que se prestara servicio de taxi.



17. Teniendo en cuenta las nuevas alternativas que plantea este café museo, como describiría su intención de asistir a dicho lugar?

	F	%
Definitivamente Asistiría	246	74%
Podría As o N As	88	26%



El 74% de las personas encuestadas asistirían al Museo –Café.

(ver anexos)

Conclusiones del estudio realizado:

Analizando los resultados obtenidos encontramos que la mayoría de las personas gustan del Museo – Café. Los clientes potenciales asistirían a este café en el sector de chapinero, se tendría un consumo aparente de 1000 personas mensualmente.

Distribución y punto de venta:

El sistema de distribución será la venta directa del productor al consumidor final. Se escogido este sistema debido a que MUKOFF es una empresa prestadora de servicios, que se basa en el trato con los clientes, para llenar las expectativas y entender sus necesidades.

Así el cliente podría conocer los servicios que ofrece MUKOFF y obtener una retroalimentación.



Promoción y publicidad:

Diseño del producto:



La imagen de producto será un aviso luminoso; el material de lamina impermeable, en esta viene el logotipo y slogan.

Como medios de promoción emplearemos, los volantes y el periódico, se escogieron estos medios de promoción ya que son efectivos y económicos, y así las personas conocen mas rápido el servicio.

En principio se busca tener el menor gasto posible.

Como medios de promoción que se emplearan a largo plazo serán la radio y la televisión ya que la empresa no puede cubrir con esos gastos en corto y mediano plazo.



LO MISMO PERO DIFERENTE

Como medios de promoción emplearemos, los volantes y el periódico, se escogieron estos medios de promoción ya que son efectivos y económicos, y así las personas conocen mas rápido el servicio.

En principio se busca tener el menor gasto posible.

Como medios de promoción que se emplearan a largo plazo serán la radio y la televisión ya que la empresa no puede cubrir con esos gastos en corto y mediano plazo.



Sistema de promoción y publicidad:

El objetivo es dar a conocer MUKOFF utilizando medios impresos como volantes y anuncios en el periódico, además el uso de la radio.

Presupuesto:

Periódico:

El Tiempo: publicidad de viernes a domingo \$ 103.400

Volantes:

Diseño y publicidad: 1000 volantes de 2 colores \$90.000

Radio:

Radio activa: 30 segundos	\$160.000
La mega: 30 segundos	\$ 309.000
La X: 15 segundos	\$75.000

Comercial de televisión:

City TV: entrevista en el establecimiento, con duración de 3 minutos
\$ 1.840.000

Fijación y políticas de precio:

El costo de la realización de los productos será aproximadamente de:
- El café de \$ 2.500



- Los cócteles oscilan entre \$ 8.000
- El sándwich \$ 2.000
- Los postres \$ 2.500

- Incluyen costos fijos y variables.
 Esto es los costos de los ingredientes
 La información es la siguiente:

- Costos variables:

Materia prima

Café	\$46
Leche	\$242
Azúcar	\$7.5
Vodka	\$1215
Whisky	\$1596
Ron	\$538
Baileys	\$2540
Chocolate liquido	\$34.3
Canela en polvo	\$34.4
Cocoa	\$15.4
Ginger	\$107
Soda	\$82.2
Jugos	\$650
Cerveza	\$1400
Gaseosa	\$900
Postres	\$2500
Jamón	\$80
Queso	\$64
Tomate	\$3.4
Lechuga	\$1.6
Pan	\$21.8
Total	\$12.078.6



Gastos por servicios públicos:

Luz	\$ 50.000
Agua	\$ 100.000
Teléfono	\$ 160.000
Gas	\$ 40.000
<hr/>	
Total	\$350.000

- Costos fijos mensuales:

Arriendo	\$ 1.300.000
Salarios	\$ 2.802.880
Publicidad	\$ 500.000
Gasto por servicios	\$ 350.000
Gastos generales	\$ 300.000
<hr/>	
Total	\$ 5.252.880

Política de precios:

- los precios serán menores a los manejados por la competencia.
- No se harán descuentos
- Se maneja cuentas especiales – clientes especiales.
- Se manejarán promociones como happy hours.

Plan de introducción al mercado:

Lo primero que se quiere es que el cliente conozca los servicios y los productos. Esto se llevara a cabo realizando promociones como happy hour (promoción). Además, mediante el periódico y los volantes, se realizara la promoción para que las personas conozcan los servicios y productos que ofrece MUKOFF. Estos medios tendrían un costo aproximado de:

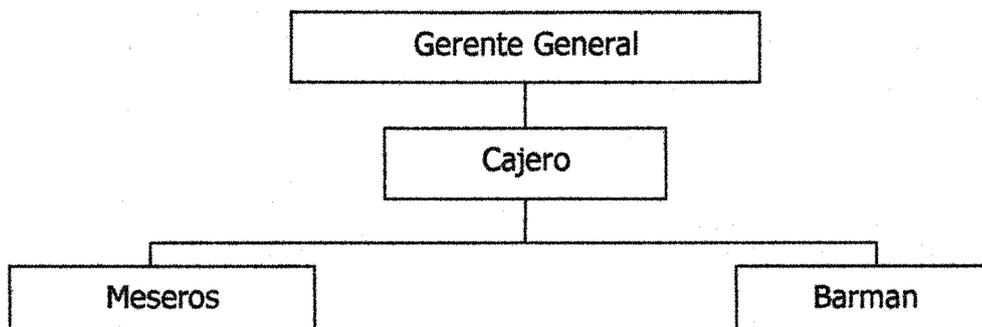
- \$ 90.000: impresión de 1000 volantes, a dos tintas, tamaño 10cm X 15cm en papel de 150gr.
- \$ 103.400 3 días: publicación en periódico de un anuncio mediano de 5cm X 3cm.



Riesgos y oportunidades del mercado:

Riesgos	Acciones a realizar
<ol style="list-style-type: none"> 1. La temática del MUKOFF no impacte. 2. Las encuestas no hayan sido representativas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Diseñar campañas de promoción informativas. 2. Aplicar un segundo cuestionario
Oportunidades	Acciones a implementar
<ol style="list-style-type: none"> 1. Es un producto real mejorado. 2. Maneja un decoración y ambiente diferente a otros cafés. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Dar a conocer este servicio / producto a través de promoción, tanto al consumidor final como a los intermediarios. 2. Dar a conocer esta ventaja a través de la promoción.

Sistema y plan de ventas:





1. Se pagara el salario mínimo y las propinas que obtengan los meseros serán de ellos.
2. No se darán descuentos a los clientes.
3. Se maneja la cuenta clientes especiales esta será para los clientes potenciales.

Sueldo \$399.600

Ventas mensuales de \$ 2.000.000



CAPITULO III



Producción:

Objetivos de producción:

- Corto plazo:

Se espera vender los productos y servicio en un 30% por mes.

- Mediano plazo:

Se espera un incremento en los productos y servicio del 60%.

- Largo plazo:

Se espera suplir el 100% de la demanda.

Especificación del producto:

2 mt



1.50 mt



La iluminación de la imagen será con focos, las medidas serán de 2 metros por 1.50 metros.

El servicio de MUKOFF brindará a sus clientes un lugar tranquilo, decorado, con una variedad de café, postres y coctails a los cuales podrá acceder realizando su pedido por teléfono desde la mesa.

Descripción del proceso de producción:

Se producirá mensualmente 2.500 cafés debido a que MUKOFF funcionará 7 días a la semana, la producción diaria será de 90 cafés diarios.

- Para la preparación del café se dará un tiempo de 5 minutos.
- Para la preparación del sándwich se dará un tiempo de 2 minutos.
- Para la preparación del coctail se dará un tiempo de 3 minutos.
- Para llevar el servicio a la mesa se darán 15 minutos.

Diagrama de flujo del proceso:

	Operación O	Inspección □	Transporte ⇒	Retraso D	Almacenamiento ▽
Mesero	X				
Barra	X				
Pedido		X	X		
Maquina				X	
Sándwich					X

Características de la tecnología:

La tecnología es sencilla en cuanto a, que para la preparación del café solo necesitaremos la maquina y en algunas ocasiones la licuadora.
Para los cócteles será la coctelera, el mezclador y los medidores.



En cuanto al manejo de la pantalla plana NEXUM no es complicado, ya que para ello se recibirá una capacitación para el mantenimiento y funcionamiento de la misma; además esta pantalla funciona como un cajero automático o un poco mejor.

Para el mantenimiento de la pantalla se llevara una persona externa al café. Los postres y sándwich se comprarán.



Equipo e instalaciones:

Equipo / Herramienta	Cantidad	Marca	Precio
Maquina de café	1	Becel	\$ 8.500.000
Licuadaora	1	Oster	\$ 181.000
Nevera	1	Centrales	\$ 540.000
Mesa	5	A y R	\$ 500.000
Cubiertos	40	North	\$ 50.000
Pantalla Nexum	1	Nexum	\$ 0
Vajilla		North	\$ 140.000
Platos pequeños	40	North	
Platos mediano	40	North	
Tazas	40	North	
Pocillo tinto	40	Premier	\$ 104.650
Vasos	40	Plugen	\$ 40.000
Copas	40	Plugen	\$ 80.000
Mezcladores	60	Canadá Dry	\$ 29.200
Coctelera	1	USA	\$ 80.000
Teléfono	7	Panasonic	\$ 536.200
Sillas	50	A y R	\$ 1.500.000
Sanduchera	1	Black & Decker	\$ 110.000
Vidrio 2 x 2 ½	15		\$ 2.250.000
Microondas	1	Samsung	\$ 179.900
Cojines	20	Lajgard	\$ 672.000
Computador	2	IBM	\$ 3.000.000
Servilletero	7		\$ 70.000
Cuadros: - Comics	10	USA	\$ 25.000
- Cuadros	30	USA	\$ 1.200.000
Mesa (tablón)	2	A y R	\$ 220.000
Mini componente	1	I win	\$ 280.000
Programa Sistema 1	1	FEGED	\$1.500.000
Total			\$21.787.950



Materia prima:

Se estableció que la materia prima necesitada mensualmente es:

Café	\$46
Leche	\$242
Azúcar	\$7.5
Vodka	\$1215
Whisky	\$1596
Ron	\$538
Baileys	\$2540
Chocolate liquido	\$34.3
Canela en polvo	\$34.4
Cocoa	\$15.4
Ginger	\$107
Soda	\$82.2
Jugos	\$650
Cerveza	\$1400
Gaseosa	\$900
Postres	\$2500
Jamón	\$80
Queso	\$64
Tomate	\$3.4
Lechuga	\$1.6
Pan	\$21.8
Total	\$12.078.6



Identificación de proveedores y cotización:

Materia Prima	Proveedor	Precio	Calidad	Proveedor Seleccionado
Café	Sello Rojo	\$3.900	Buena	La Bastilla
	La Bastilla	\$3.690	Buena	
Leche	Parmalat	\$1.200	Buena	Parmalat
	Alquería	\$1.200	Buena	
Azúcar	Incauca	\$1.500	Buena	Incauca
	Manuelita	\$1.760	Buena	
Vodka	Absolut	\$44.450	Buena	Smirnoff
	Smirnoff	\$28.350	Buena	
Whisky	Black & White	\$39.900	Buena	Black & White
	Red Label	\$42.300	Buena	
Ron	Ron Viejo de Caldas	\$18.650	Buena	Santa fe
	Santa fe	\$13.450	Buena	
Baileys	Baileys	\$38.100	Buena	Baileys
Chocolate liquido	Emilita	\$4.290	Buena	Emilita
Canela en polvo	El Rey	\$1.720	Buena	El Rey
Cocoa	Superior	\$ 1.930	Buena	Superior
Ginger	Canadá Dry	\$900	Buena	Canadá Dry
Soda	Postobon	\$650	Buena	Postobon
Jugos	Hit	\$700	Buena	Tutti fruti
	Tutti fruti	\$600	Buena	
Cerveza	Club Colombia	\$1.200	Buena	Club Colombia
	Corona	\$1.200	Buena	
Gaseosa	Coca – Cola	\$900	Buena	Coca – Cola
	Postobon	\$900	Buena	
Jamón	Ahumado	\$4.000	Buena	Ahumado
Tomate	Larga vida	\$870	Buena	Larga vida
	Chonto	\$675	Buena	
Pan	Guadalupe	\$2.000	Buena	Santa Clara
	Santa Clara	\$1.900	Buena	
Queso	Doble crema	\$3.200	Buena	Doble crema
Lechuga	Batavia	\$410	Buena	Batavia



ORDEN DE COMPRA N°. 5086

Fecha: Junio. 15-04	Proveedor: Distribuidores Carrefour
Solicitado por: Dpto compras.	Nit / C.C. : 17.170.337-1
Forma de Pago : Contado	Dirección: Cll. 70 N°. 9A – 21
Recibido por : Mónica Largacha	Telefono: 2611289
Fecha de entrega: Junio. 20-04	Fax: 2604480
Fecha: Junio. 15-04	Proveedor: Distribuidores Carrefour

Cantidad	Descripción del producto	Precio unitario	DTO 7 %	IVA 16 %	TOTAL
50 Uni	Café	\$3.690	\$258.3	\$590.4	\$3752.1
10 Uni	Leche	\$1.200	\$84	\$192	\$1308
50 libra	Azúcar	\$1.500	\$105	\$240	\$1635
50 Uni	Vodka	\$28.350	\$1984.5	\$4536	\$30901.5
50 Uni	Whisky	\$39.900	\$2793	\$6384	\$43491
50 Uni	Ron	\$13.450	\$941.5	\$2152	\$14660.5
50 Uni	Baileys	\$38.100	\$2667	\$6096	\$41529
10 Uni	Chocolate liquido	\$4.290	\$300.3	\$686.4	\$4676.1
10 libra	Canela en polvo	\$1.720	\$120.4	\$275.2	\$1874.8
10 libra	Cocoa	\$ 1.930	\$135.1	\$308.8	\$2103.7
50 Uni	Ginger	\$900	\$63	\$144	\$981
50 Uni	Soda	\$650	\$45.5	\$104	\$7085
50 Uni	Jugos	\$650	\$42	\$96	\$654
50 Uni	Cerveza	\$1.200	\$84	\$192	\$1308
50 Uni	Gaseosa	\$900	\$63	\$144	\$981
6 libras	Jamón	\$4000	\$280	\$640	\$4360
6 libras	Tomate	\$870	\$60.9	\$139.2	\$948.3
6 libras	Pan	\$1.900	\$133	\$304	\$2071
6 libras	Queso	\$3.200	\$224	\$512	\$3488
6 libras	Lechuga	\$410	\$28.7	\$65.6	\$446.9
50 Uni	Postres	\$ 2.500	\$175	\$400	\$2.725



TOTAL		\$ 180.157.7
Carácter: Normal (X) Urgente () extraurgente () especial ()		
Autorizado por: Mónica Largacha		Firma:

Manejo de Inventarios:

La empresa ha establecido manejar como política de inventario el mínimo volumen posible en el almacén, realizando la adquisición de materia prima una vez por semana, se mantendrá en reserva la materia prima durante 5 días (alimentos no perecederos).

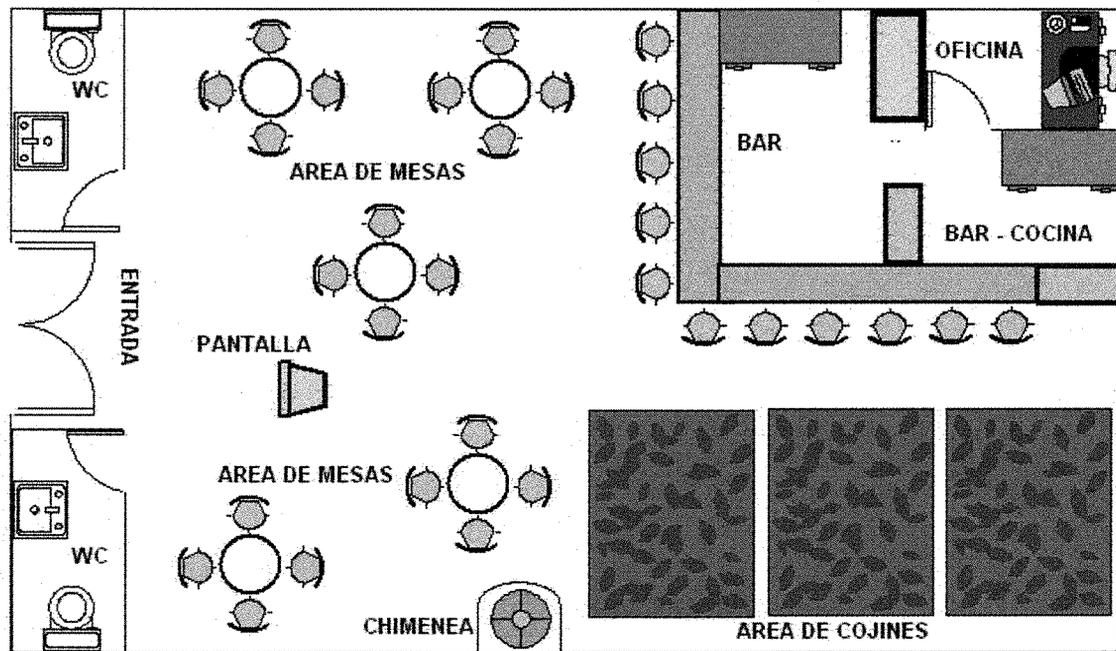
En cuanto a los alimentos perecederos se realizaran la adquisición diaria ya que solo se tendrá de reserva dos días.

Materia prima	Cantidad
Café	10 Uni
Leche	5 Uni
Azúcar	10 libra
Vodka	10 Uni
Whisky	10 Uni
Ron	10 Uni
Baileys	10 Uni
Chocolate liquido	5 Uni
Canela en polvo	4 libra
Cocoa	4 libra
Ginger	20 Uni
Soda	20 Uni
Jugos	30 Uni
Cerveza	30 Uni
Gaseosa	50 Uni
Postres	50 Uni
Jamón	2 libras
Tomate	1 libras
Pan	10 Uni
Queso	2 libras
Lechuga	2 libras



Ubicación de la Empresa:

La empresa esta ubicada en la calle 70 N. 9 -11, Quinta Camacho, Bogotá. Se escogió esta dirección debido a que es un sitio que se encuentra rodeado de varias universidades, es de fácil y rápido acceso y esta centrado, para que tanto los proveedores y empleados laboren en ello.



Área: 60 metros cuadrados

Mano de obra requerida:

Actividad	No. De personas	Salario mensual	Tipo de Habilidad
Mesero	1	\$ 399.600	Servicio al cliente
Barman	1	\$ 399.600	Servicio al cliente. Conocer de cócteles
Cajero - Administrador	1	\$ 399.600	Servicio al cliente. Manejo de contabilidad
Seguridad	1	\$ 399.600	Servicio al cliente.



Mano de obra total requerida: 3 personas en el área de servicio y producción, 3 personas en el turno de la tarde y 3 en el de la noche. Cada turno de 6 horas. Se abre a las 2:00pm y se cierra a las 2:00am.
Las integrantes del equipo trabajaran las 12 horas.

Procedimientos de mejora continua:

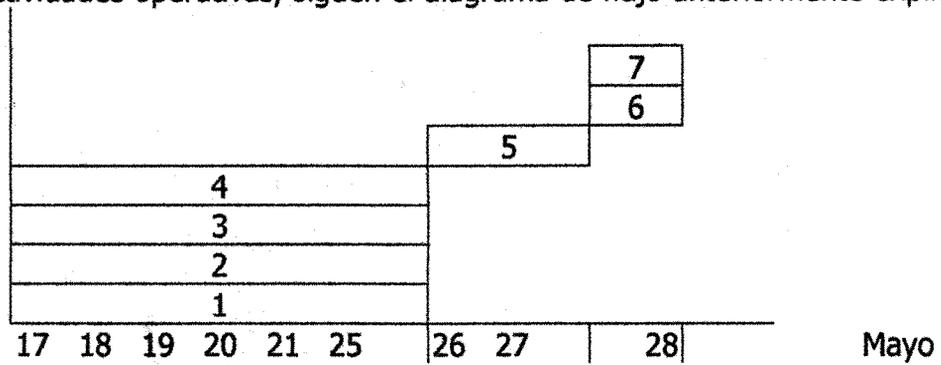
Se le pedirá a los clientes que den su opinión respecto al servicio del Museo – Café, diariamente para evaluar y corregir en el momento.
Con las evaluaciones diarias realizadas por el cliente, se evaluara el servicio del Museo – Café mensualmente en todas sus áreas para realizar las correcciones necesarias.

Programa de producción:

Actividad	Personal encargado	Periodo de realización
1. Acondicionar área de trabajo.	Patricia Mariño	17 - 25 Mayo / 04
2. Seleccionar y contratar el personal.	Patricia Mariño – Mónica Largacha	17 - 25 Mayo / 04
3. Contactar proveedores	Mónica Largacha	17 - 25 Mayo / 04
4. Compra de equipo	Patricia Mariño – Mónica Largacha	17 - 25 Mayo / 04
5. Prueba de equipos	Patricia Mariño – Mónica Largacha	26 - 27 Mayo / 04
6. Adquirir materia prima	Patricia Mariño – Mónica Largacha	28 Mayo / 04
7. adiestrar al personal	Patricia Mariño – Mónica Largacha	28 Mayo / 04
Numero total de días anteriores a la fecha de arranque		10 días
Fecha de arranque		1 Junio / 04



Las actividades operativas, siguen el diagrama de flujo anteriormente explicado:





CAPITULO IV



Objetivos del área de organización:

En esta área se tiene como objetivo buscar al personal, con un perfil alto para el excelente desarrollo del Museo – Café; enseñándoles muy bien lo que deben realizar para ser eficientes.

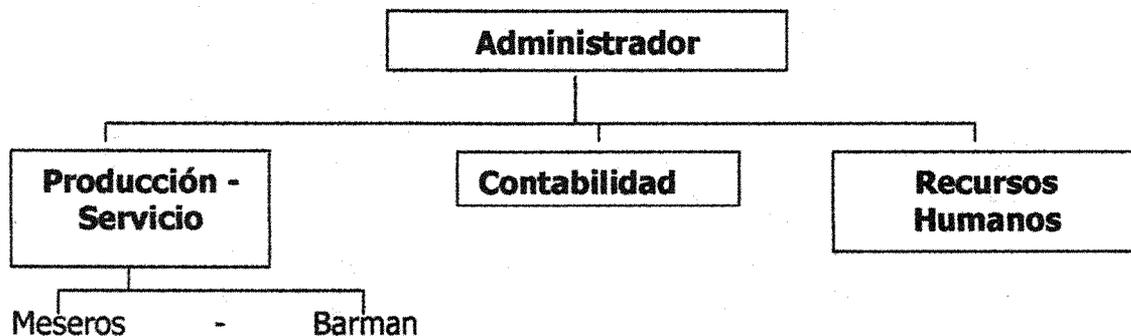
Se manejarán las relaciones humanas, para realizar un excelente trabajo.

MUKOFF solo va a contar con 4 empleados de los cuales 2 son integrantes del grupo, por lo tanto solo se contratarán dos personas.

Los encargados de la prestación del servicio y producción se repartirán el trabajo equitativamente, cada uno tendrá la responsabilidad de hacer bien y a tiempo lo que le corresponda, ya que de esto depende la eficiencia del proceso.

Se pretende que entre todos se realice la labor de limpieza del Museo – Café, para que esto se convierta en un hábito.

Estructura organizacional:



Funciones específicas por puesto:

- Producción:

El objetivo es realizar el proceso eficientemente, realizando todo con cuidado para evitar al máximo los errores que puedan afectar la calidad del servicio y producto.



Se pretende realizar el proceso en el menor tiempo posible para que el servicio sea ágil.

Para esto los 3 empleados encargados se dividirán el trabajo lo más equitativamente posible para realizarlo a tiempo.

Es importante concienciar al personal sobre la importancia de su labor en el éxito del servicio.

Cualquier problema que se presente en la producción se deberá resolver inmediatamente, con el fin de no retrasar el proceso de producción, ni la prestación del servicio; para esto cualquiera de los empleados esta en capacidad para actuar y resolver el problema de la mejor manera posible.

- Contabilidad:

La persona que se va a encargar de la contabilidad será externa, el administrador trabajara con él, de la mano, y le proporcionara los datos, notas, ventas, gastos, y precios, se encargara de realizar la contabilidad de la empresa, estará encargado de todos los tramites legales, de hacer los balances, estado de resultados y demás estados financieros, para darnos resultados de la empresa y vigilar que todo este bien.

- Administrador:

Hará parte contable interna de la empresa y se encargara de que MUKOFF funcione bien.

- Recursos Humanos:

La persona responsable de esta área se encargará de las relaciones laborales, del reclutamiento de personal y adiestramiento.

Deberá inculcar al personal el concepto de calidad, higiene y rapidez del proceso y servicio. Además deberá evaluar el desempeño del personal.



- Políticas operativas de la empresa:

1. Habrá mucha comunicación entre los integrantes de la empresa, las opiniones de todos servirán para observar los errores, crecer y mejorar la calidad.
2. Los conflictos que surjan dentro de la empresa se solucionaran con calma sin agresiones, para llegar a la mejor solución y no causar problemas mayores.
3. Todos deberán ser honestos, no deberán tomar nada que no les pertenezca (como dinero) y deberán respetar los objetos personales de los demás.
4. los empleados deben tener una actitud positiva y optimista todos los días, ser cumplidos, honestos y educados para poder desempeñar así su trabajo al máximo y atender mejor a los clientes.
5. se prohíbe las peleas entre empleados mal trato al cliente y ese tipo de conductas que perjudican la empresa.

Capacitación del personal:

- Reclutamiento:

El proceso que se escogió es colocar un aviso en la bolsa de empleos de la universidad, lo cual nos saldría económico y el numero de aspirantes será bueno, además el personal será apto para el trabajo.

- Selección:

La selección del personal se llevara acabo de la siguiente manera:

- Los aspirantes traerán sus hojas de vida y con base en ella se seleccionara a los que cubran las características deseadas.
- Se les realizara una entrevista para saber si pueden cubrir los puestos deseados.



- Contratación:

Se usara un contrato primero bimensual en el cual se observara si la persona y la empresa esta a gusto con ella, pasado los 2 meses se realizara un contrato a termino indefinido.

- Aspectos laborales:

- Contar con un equipo de trabajo que evite accidentes laborales.
- Se manejaran dos turnos de 6 horas cada uno el primero empezara de 2:PM a 8:PM, el segundo turno será de 8:PM a 2:AM.
- Se pagaran los sueldos quincenalmente.
- Se darán todas las prestaciones sociales.

- Inducción:

- Persona que realizara la inducción:

La inducción será realizada por las integrantes del equipo, ya que son las encargadas de que todo salga bien.

- Proceso de Inducción a seguir:

Primero se les dará la bienvenida, se les dirá el objetivo de la empresa a corto, mediano y largo plazo para que tengan una idea de lo que se quiere realizar. Se les dirá lo que se espera de ellos, las políticas de la empresa y el puesto que va a desempeñar cada uno.

Además se les enseñara el proceso que se va a seguir para que estén familiarizados con el y lo conozcan.

- Material a utilizar en la inducción:



- Material a utilizar en la inducción:

Se utilizaran las maquinas presentes en el local para inducirlos y se les darán unos folletos como apoyo sobre cada una de las maquinas para que sepan mas sobre su manejo, cuidado y mantenimiento.

Los demás procedimientos se les explicara verbalmente ya que es mas sencillo, solo es el servicio al cliente, la preparación de los sandwiches, cócteles y el aseo respectivo del lugar.

Sin embargo en el folleto se incluye la información respecto a los puntos mencionados anteriormente.

En el proceso lo primero que se les explicara es el manejo de la maquina de café, seguido la pantalla plana NEXUM, la preparación de los cócteles, sandwiches y por ultimo el servicio a la mesa.

- Desarrollo del personal:

La empresa va a tener un total de 4 empleados, de los cuales (2) son integrantes del proyecto.

Por lo que se impondría el adiestramiento por parte de las integrantes del proyecto a los empleados.

Primero se recibiría el adiestramiento para las integrantes del equipo y luego recibirán el adiestramiento los empleados.

En cuanto a capacitación, se otorgara dependiendo el interés que tenga cada trabajador.

Los cursos que se asignaran serán de calidad y motivación.

Administración de sueldos y salarios:

Puesto	Categoría	Salario	Prestación	Sueldo	Total
Mesero	1	\$358.000	\$186.160	\$544.160	\$544.160
Barman	1	\$358.000	\$186.160	\$544.160	\$544.160
Administrador	1	\$400.000	\$208.000	\$608.000	\$608.000
Cajero	1	\$358.000	\$186.160	\$544.160	\$544.160
Seguridad	1	\$370.000	\$192.400	\$562.400	\$562.400
				Total	\$ 2. 802.880



Evaluación de desempeño:

- Puesto: Producción – Servicio

Indicador: Eficiencia – Producción –
Servicio al cliente

- Objetivo semana 1: Cumplir con el tiempo establecido en la prestación del pedido.
- Objetivo semana 2: Rapidez y eficiencia en el servicio.
- Objetivo semana 3: Uso eficiente de materia prima

- Objetivo semana 4: Trabajo en equipo para la producción, servicio y limpieza de MUKOFF.
- Objetivo mes 1: Mejorar el tiempo de servicio y producción para satisfacer la demanda.
- Objetivo semestre 1 de 2004: Aumentar la eficiencia de uso de materia prima, tiempo, servicio, producción a fin de mejorar la calidad de servicio, para lograr que el cliente tenga deseos de volver.

- Puesto: Administración

Indicador: Cero errores en estados
Financieros

Objetivo semana 1, 2, 3, 4, mes 1 y semestre 1 de 2004: recibir datos correctos de cuentas de inversión o gasto, como ingresos, a fin de conocer si la empresa es rentable.

Relaciones de trabajo:

Para tener buenas relaciones de trabajo, es necesario una excelente comunicación, entre todo el equipo; debido a que las integrantes del proyecto trabajaran en las mismas condiciones que el resto del personal, se evitaran discusiones y se podrán conocer las necesidades que se tienen. Se tomaran en cuenta las observaciones de todos, ya que esto ayudara al trabajo en equipo, se motivara a los empleados con bonificaciones.



Marco legal de la organización:

La empresa será LTDA con actividad empresarial, con el nombre de MUKOFF, con domicilio en la calle 70 No. 9 – 11, Quinta Camacho, bogota, Colombia.

El número de socios de la empresa será de 2 personas las cuales aportaran \$3.000.000 pesos cada una.

Los gastos de constitución de la empresa son los siguientes:

Certificado de cámara y comercio:	\$ 2.300
Registro único empresarial	\$ 2.300
Certificado de existencia	\$ 2.300
Anexo matricula	\$ 2.300
Certificado de matricula mercantil	\$ 2.300
Formulario adicional fines tributarios	\$ 2.300
Registro mercantil	\$ 376.000
Inscripción de libros:	\$ 68.000
- mayos y bces:	\$ 17.000
- actas:	\$ 17.000
- libro de accionistas	\$ 17.000
- inventarios:	\$ 17.000
Búsqueda de nombres:	\$ 2.000
Formulario cuerpo oficial de bomberos:	\$ 22.000
Organización Sayco – Acimpro	\$ 10.000
Escritura publica	\$ 70.000

Los documentos de:

Riesgos profesionales, EPS, pensiones y cesantías, RIT, RUT, invima; no tienen ningún costo.



CAPITULO V

FINANZAS

La empresa se constituye el primero de junio; nuestra proyección para el primer año en ventas según el mercado será de 30.000 unidades promedio obteniendo aproximadamente \$155.000.000 en ventas anuales.

Para el segundo y tercer año se espera un aumento en servicios del 10% y 15% respectivamente; los precios aumentaran un 7% anual por efectos de inflación. En cuanto a costos se calculo que \$68.000.000 serán los costos anuales del Museo – Café, este costo aumentara un 9% anual.

En el area de administracion y ventas tendremos un gasto anual de \$63.034.560 pesos. Los sueldos se incrementaran un 7% anual y los demas gastos un 9% anual.

Los gastos financieros que tendremos sera el prestamo realizado al banco el cual se pagara en un plazo de 3 años.

Esperamos una utilidad para el primer año de \$11,602,246

MUKOFF LTDA	
MUKOFF LTDA	
<u>BALANCE INICIAL</u>	
A 1 DE JULIO 2004	
ACTIVO	
CORRIENTE	
Caja y Bancos	\$ 15.000.000
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 15.000.000
TOTAL ACTIVO	
\$ 15.000.000	
PASIVO	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	
\$ 0	
TOTAL PASIVO	
\$ 0	
PATRIMONIO	
Capital Social	\$ 15.000.000
TOTAL PATRIMONIO	
\$ 15.000.000	
PASIVO + PATRIMONIO	
\$ 15.000.000	

Ventas:

El primer año de ventas según el mercado es el siguiente:

	Unidades	Precio
MUSEO CAFÉ	30.000	\$ 5.167

**PRECIO DE VENTA UNITARIO
PROMEDIO PONDERADO GEOMETRICO**

	SERVICIOS	PRECIO	TOTAL
ALIMENTOS	10.000	3.500	35.000.000
BEBIDAS	20.000	6.000	120.000.000
	30.000		155.000.000

PROMEDIO	5.167
-----------------	--------------

Para el segundo y tercer año, se espera un aumento en servicios del 10% 15% respectivamente.

De igual forma, se prevé que los precios aumentaran al 7% anual., por efectos inflacionarios.

COSTOS

Los estimativos hechos indican que los costos inherentes a la prestación del servicio son los siguientes:

PROMEDIO PONDERADO GEOMETRICO

	SERVICIOS	VALOR	TOTAL
ALIMENTOS	10.000	1.800	18.000.000
BEBIDAS	20.000	2.500	50.000.000
TOTALES	30.000	4.300	68.000.000

El costo del servicio aumentará en un 9% anual.

Gastos de Administración y Ventas:

Los sueldos de estos departamentos se incrementaran en un 7% anual, y los demás gastos en un 9% al año. Se asume que el 5,6% de los sueldos de administración y ventas son del rubro de cesantías. Para la depreciación se utiliza el método de línea recta sin valor de salvamento.

Arrendamientos	\$15.600.000,00
Servicios Públicos	\$4.200.000,00
Sueldos de Administración	\$33.634.560,00
Gastos Generales de Admón..	\$3.600.000,00
Publicidad	\$6.000.000,00
TOTAL	\$63.034.560,00

Gastos Financieros:

El crédito a largo plazo para el montaje y puesta en marcha del proyecto se toma con un Banco con las condiciones anotadas adelante.

Monto	\$ 15.000.000
Plazo	3 Años
Tasa de Interés Anticipada	24%
Modalidad	Semestral
Periodo de Gracia	1 Semestre

Reservas:

Cada año se apropiara como reserva legal el 10% de las utilidades del ejercicio del año anterior. El 90% restante de las utilidades de cada ejercicio se sumara al rubro de las utilidades retenidas.

Provisión para el Impuesto de Renta:

Se considerara que la provisión será del 38.5% sobre la Utilidad antes de Impuestos

	15%	7%	20%	
PRESUPUESTO DE VENTAS				
	Producto	Unidades	Precio	TOTAL
Año 1	MUSEO CAFÉ	30.000	\$ 5.167	\$ 155.000.000
	TOTAL			\$ 155.000.000
Año 2	MUSEO CAFÉ	34.500	\$ 5.528	\$ 190.727.500
	TOTAL			\$ 190.727.500
Año 3	MUSEO CAFÉ	41.400	\$ 5.915	\$ 244.894.110
	TOTAL			\$ 244.894.110

PRESUPUESTO DE COSTOS				
	Año 1	Año 2	Año 3	
	MUSEO CAFÉ	MUSEO CAFÉ	MUSEO CAFÉ	
9% 0 360	30.000	34.500	41.400	
MUSEO CAFÉ	30.000	34.500	41.400	
COSTO TOTAL	68.000.000	74.120.000	80.790.800	

PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS

	9%	7%	5,60%	100%	0%	
	Año 1			Año 2		Año 3
Arrendamientos			\$ 15.600.000		\$ 17.004.000	\$ 18.534.360
Servicios Públicos			\$ 4.200.000		\$ 4.578.000	\$ 4.990.020
Sueldos de Administración			\$ 33.634.560		\$ 35.988.979	\$ 38.508.208
Depre. de Muebles y Enseres			\$ 1.500.000		\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Gastos Generales de Admón..			\$ 3.600.000		\$ 3.924.000	\$ 4.277.160
Sueldos de Ventas			\$ 0		\$ 0	\$ 0
Publicidad			\$ 6.000.000		\$ 6.540.000	\$ 7.128.600
TOTAL			\$ 64.534.560		\$ 69.534.979	\$ 74.938.348

PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACION				
Inversión	Crédito de Largo Plazo	Recursos Propios	Creditos Socios	TOTAL
Maquinaria y equipo	\$ 12.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 12.000.000
Muebles y Enseres	\$ 3.000.000	\$ 0		\$ 3.000.000
TOTAL	\$ 15.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 15.000.000

CUOTA FIJA PARA CAPITAL CON PERIODO DE GRACIA

TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL CRÉDITO A LARGO PLAZO

Monto \$ 15.000.000
Plazo en Años 3
Tasa de Interés 24%
Modalidad de la Tasa Semestral
Periodo de Gracia 1 Semestre

Periodo	Capital	Amortización	Interés	Cuota	Interés Pagado	Capital Pagado	TOTAL PAGADO
0	\$15.000.000		\$1.800.000	\$1.800.000	\$1.800.000		\$1.800.000
1	\$15.000.000		\$1.800.000	\$1.800.000	\$3.600.000		\$3.600.000
2	\$12.000.000	\$3.000.000	\$1.440.000	\$4.440.000	\$5.040.000	\$3.000.000	\$8.040.000
3	\$9.000.000	\$3.000.000	\$1.080.000	\$4.080.000	\$6.120.000	\$6.000.000	\$12.120.000
4	\$6.000.000	\$3.000.000	\$720.000	\$3.720.000	\$6.840.000	\$9.000.000	\$15.840.000
5	\$3.000.000	\$3.000.000	\$360.000	\$3.360.000	\$7.200.000	\$12.000.000	\$19.200.000
6		\$3.000.000		\$3.000.000	\$7.200.000	\$15.000.000	\$22.200.000

MUKOFF LTDA

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

	Año 1	Año 2	Año 3
		0%	2%
Ventas Brutas	\$ 155.000.000	\$ 190.727.500	\$ 244.894.110
VENTAS Netas	\$ 155.000.000	\$ 190.727.500	\$ 244.894.110
Costo de Ventas	\$ 68.000.000	\$ 74.120.000	\$ 80.790.800
Utilidad Bruta	\$ 87.000.000	\$ 116.607.500	\$ 164.103.310
Gastos de Admón. Y Ventas	\$ 64.534.560	\$ 69.534.979	\$ 74.938.348
Arrendamientos	\$ 15.600.000	\$ 17.004.000	\$ 18.534.360
Servicios Públicos	\$ 4.200.000	\$ 4.578.000	\$ 4.990.020
Sueldos de Administración	\$ 33.634.560	\$ 35.988.979	\$ 38.508.208
Deprecia. Muebles y Enseres	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000	\$ 1.500.000
Gastos de Administración	\$ 3.600.000	\$ 3.924.000	\$ 4.277.160
Publicidad	\$ 6.000.000	\$ 6.540.000	\$ 7.128.600
Utilidad Operacional	\$ 22.465.440	\$ 47.072.521	\$ 89.164.962
Utilidad antes de Impuestos	\$ 18.865.440	\$ 44.552.521	\$ 88.084.962
	38,5%		
Provisión Impuesto de Renta	\$ 7.263.194	\$ 17.152.721	\$ 33.912.710
UTILIDAD NETA	\$ 11.602.246	\$ 27.399.800	\$ 54.172.252

MUKOFF LTDA

PRESUPUESTO DE CAJA

		0	360
	Año 1	Año 2	Año 3
INGRESOS		\$ 0	\$ 0
		100%	0%
Ventas del Periodo	\$ 155.000.000	\$190.727.500	\$244.894.110
TOTAL INGRESOS	\$ 170.000.000	\$ 190.727.501	\$ 244.894.110
EGRESOS			
Costos	\$ 68.000.000	\$ 74.120.000	\$ 80.790.800
Arrendamientos	\$ 15.600.000	\$ 17.004.000	\$ 18.534.360
Servicios Públicos	\$ 4.200.000	\$ 4.578.000	\$ 4.990.020
Sueldos Admón.(-Cesantías)	\$ 31.751.025	\$ 33.973.596	\$ 36.351.748
Gastos Generales de Admón..	\$ 3.600.000	\$ 3.924.000	\$ 4.277.160
Publicidad	\$ 6.000.000	\$ 6.540.000	\$ 7.128.600
Gastos Financieros	\$ 3.600.000	\$ 2.520.000	\$ 1.080.000
Compra Maquinaria Eq. M y E.	\$ 15.000.000	\$ 0	\$ 0
Pago de Oblig. Bancarias	\$ 0	\$ 6.000.000	\$ 6.000.000
Pago de Impuesto de Renta	\$ 0	\$ 7.263.194	\$ 17.152.721
TOTAL EGRESOS	\$ 147.751.025	\$ 155.922.791	\$ 176.305.409
Flujo Neto del Periodo	\$ 22.248.975	\$ 34.804.710	\$ 68.588.701
Saldo Inicial de Caja	\$ 15.000.000	\$ 37.248.975	\$ 72.053.686
SALDO FINAL DE CAJA	\$ 37.248.975	\$ 72.053.686	\$ 140.642.387

MUKOFF LTDA				
BALANCE GENERAL PROYECTADO				
	Año 1	Año 2	Año 3	
ACTIVO				
CORRIENTE				
Caja y Bancos	\$ 37.248.975	\$ 72.053.686	\$ 140.642.387	
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	\$ 37.248.975	\$ 72.053.686	\$ 140.642.387	
FIJO				
Maquinaria y Equipo	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	\$ 12.000.000	
Muebles y Enseres	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	\$ 3.000.000	
Menos Depreciación Acumulada	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000	\$ 4.500.000	
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 13.500.000	\$ 12.000.000	\$ 10.500.000	
TOTAL ACTIVO	\$ 50.748.975	\$ 84.053.686	\$ 151.142.387	
PASIVO				
CORRIENTE				
Impuesto de Renta por Pagar	\$ 7.263.194	\$ 17.152.721	\$ 33.912.710	
TOTAL PASIVO CORRIENTE	\$ 13.263.194	\$ 23.152.721	\$ 36.912.710	
LARGO PLAZO				
Cesantías Consolidadas	\$ 1.883.535	\$ 3.898.918	\$ 6.055.378	5,60%
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	\$ 10.883.535	\$ 6.898.918	\$ 6.055.378	
TOTAL PASIVO	\$ 24.146.730	\$ 30.051.639	\$ 42.968.088	
PATRIMONIO				
Capital Social	\$ 15.000.000	\$ 15.000.000	\$ 15.000.000	
Reserva Legal	\$ 1.160.225	\$ 3.900.205	\$ 9.317.430	
Utilidades Retenidas	\$ 0	\$ 10.442.021	\$ 35.101.841	
Utilidades del Ejercicio	\$ 10.442.021	\$ 24.659.820	\$ 48.755.027	
TOTAL PATRIMONIO	\$ 26.602.246	\$ 54.002.046	\$ 108.174.298	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	\$ 50.748.975	\$ 84.053.685	\$ 151.142.386	

Balance Ok	Balance Ok	Balance Ok
------------	------------	------------

**PUNTO DE
EQUILIBRIO**

P.E.	=	<u>C.F.</u>			
		Mg. C.			
Mg. C.	=	Precio Vta. Unitario	-	Costo Variable Unitario	
Mg. C.	=	5.167	-	2.267	
Mg. C.	=	2.900			
		64.534.560			
P.E.	=	<u>2.900</u>			
P.E.	=	22.253			

RAZONES FINANCIERAS



LIQUIDEZ

RAZON CORRIENTE	$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}$
RAZON CORRIENTE AÑO 1	$\frac{37.248.976}{13.269.194}$
RAZON CORRIENTE AÑO 1	2,81
RAZON CORRIENTE AÑO 2	$\frac{72.053.686}{23.152.721}$
RAZON CORRIENTE AÑO 2	3,11
RAZON CORRIENTE AÑO 3	$\frac{14.642.387}{36.912.710}$
RAZON CORRIENTE AÑO 3	3,81

ENDEUDAMIENTO

NIVEL ENDEUDAMIENTO	$\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	X 100
NIVEL ENDEUDAMIENTO AÑO 1	$\frac{24.146.730}{50.748.976}$	X 100
NIVEL ENDEUDAMIENTO AÑO 1	47,58	
NIVEL ENDEUDAMIENTO AÑO 2	$\frac{30.051.639}{84.053.686}$	X 100
NIVEL ENDEUDAMIENTO AÑO 2	35,75	
NIVEL ENDEUDAMIENTO AÑO 3	$\frac{42.968.088}{161.142.387}$	X 100
NIVEL ENDEUDAMIENTO AÑO 3	28,43	

RENTABILIDAD

MARGEN NETO UTILIDAD	$\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$	X 100
MARGEN NETO UTILIDAD AÑO 1	$\frac{11.602.246}{155.000.000}$	X 100
MARGEN NETO UTILIDAD AÑO 1	7,49	
MARGEN NETO UTILIDAD AÑO 2	$\frac{27.399.800}{190.727.500}$	X 100
MARGEN NETO UTILIDAD AÑO 2	14,37	
MARGEN NETO UTILIDAD AÑO 3	$\frac{54.172.252}{244.894.110}$	X 100
MARGEN NETO UTILIDAD AÑO 3	22,12	



ANEXOS



Área financiera:

Alimentos:

	Costo	Precio
Pan	\$ 21.8	
Queso	\$ 80	
Jamón	\$ 64	
Tomate	\$ 3.4	
Lechuga	\$ 1.6	
Postres	\$ 2500	\$ 3500
Sándwich	\$ 170.8	\$ 2000

Estos precios no incluyen servicios.

Bebidas:

Bebidas	Costo	Precio
Gaseosa	\$ 900	\$1200
Cerveza	\$1400	\$1800
Jugos	\$ 650	\$800
Cócteles	\$4000	\$6000
Café (variedad)	\$2500	\$3500



Estado financiero:

- Capital: \$15.000.000
- Préstamo: \$15.000.000

Se respaldara el crédito con la casa de Patricia Mariño socia de MUKOFF.

Gastos generales de administración: \$300.000

Contador: \$180.000

Se le pagara la hora \$15.000 y trabajara 12 horas al mes.

Programa bar:

Para la pantalla del bar en el cual se realizara la exhibición, Nexum por ser una empresa nueva, da la pantalla con los programas, sin ningún costo.

Para el programa de contabilidad del bar se manejara Sistema 1 este programa tiene un costo de 1.500.000 el cual ya esta incluido en los costos de equipos e instalaciones.

Este programa lo vende FEGED.