



# Plan de Negocios

## Desarrollo Empresarial



# UAFFLE

**Profesor:** Martin Alterson

**Integrantes:**

Alarcón, Samantha                      L.U: 1013431

Paulone, Antonella                      L.U: 1013109

Pulice, Aldana                              L.U: 1013355

Miércoles, turno mañana

Diciembre 2012

## **INDICE**

RESUMEN EJECUTIVO.....	5
ABSTRACT.....	6
CAPÍTULO 1: DEFINICIÓN DEL NEGOCIO .....	7
CAPÍTULO 2: PLAN DE OPERACIONES.....	10
CAPÍTULO 3: PLAN DE MARKETING .....	23
CAPITULO 4: PLAN DE OPERACIONES.....	46
CAPITULO 5: PLAN DE RECURSOS HUMANOS .....	76
CAPÍTULO 6: PLAN FINANCIERO .....	86
ANEXO 1: MENÚ.....	109
ANEXO 2: VISA.....	110
ANEXO 3: PLANO A ESCALA .....	112
ANEXO 4: INFRAESTRUCTURA FÍSICA .....	114
ANEXO 5: ESCENARIO OPTIMISTA .....	124
ANEXO 6: ESCENARIO PESIMISTA .....	135
ANEXO 7: PRESENTACIÓN POWERPOINT .....	147

## **INDICE DE FIGURAS**

Figura 1: Entorno donde opera la empresa.....	10
Figura 2: Mapa de Lomas de Zamora .....	16
Figura 3: Mapa de Monte Grande .....	17
Figura 4: Mapa de Adrogué .....	18
Figura 5: Mapa de Canning.....	19
Figura 6: Localización de Canning.....	24
Figura 7: Localización Shopping Las Toscas .....	25
Figura 8: Localización de Ezeiza y Esteban Echeverría.....	26
Figura 9: Cómo llegar al shopping .....	27
Figura 10: Tabla objetivos comerciales .....	29
Figura 11: Gráfico objetivos comerciales .....	30
Figura 12: Cantidad de menues en una semana.....	30
Figura 13: Waffle dulce de Leche .....	35

Figura 14: Waffle mix de frutos rojos .....	35
Figura 15: Waffle de frutillas con crema .....	36
Figura 16: Waffles de crema.....	36
Figura 17: Waffles de bananas con dulce de leche.....	36
Figura 18: Waffles de frutilla con dulce de leche .....	36
Figura 19: Costos fijos año 1.....	37
Figura 20: Costos variables año 1 .....	37
Figura 21: Costos fijos año 5.....	38
Figura 22: Costos variables año 5 .....	38
Figura 23: Twitter de Uaffle .....	40
Figura 24: Facebook de Uaffle.....	40
Figura 25: Página web de Uaffle.....	41
Figura 26: Volante de Uaffle.....	42
Figura 27: Estimación publicidad 1° trimestre.....	43
Figura 28: Estimación publicidad 2° trimestre.....	44
Figura 29: Estimación publicidad 3° trimestre.....	44
Figura 30: Estimación publicidad 4° trimestre.....	45
Figura 31: Procesos .....	51
Figura 32: Materias primas y materiales .....	55
Figura 33: Productos elaborados.....	56
Figura 34: Recursos humanos necesarios.....	58
Figura 35: Salón visto desde arriba .....	58
Figura 36: Vista salón entero.....	59
Figura 37: Vista frontal del salón.....	59
Figura 38: Vista de mesas del salón.....	60
Figura 39: Vista de la barra.....	60
Figura 40: Vista lateral de la barra.....	61
Figura 41: Vista superior de cocina .....	61
Figura 42: Vista frontal de cocina .....	62
Figura 43: Vista lateral de cocina.....	62
Figura 44: Vista waffleras en cocina .....	63
Figura 45: Vista total de cocina .....	63
Figura 46: Vista de cocina.....	64
Figura 47: Infraestructura física .....	65

Figura 48: Medidas de mesas en el salón .....	66
Figura 49: Capacidad máxima .....	68
Figura 50: Gastos de servicios .....	69
Figura 51: Gastos de productos de limpieza.....	70
Figura 52: Gastos vajilla.....	72
Figura 53: Gastos papelería .....	72
Figura 54: Gastos de maquinaria.....	74
Figura 55: Inversión.....	75
Figura 56: Personal directivo .....	76
Figura 57: Personal administrativo.....	76
Figura 58: Personal operativo .....	78
Figura 59: Personal tercerizado.....	78
Figura 60: Organigrama.....	80
Figura 61: Francos meseros.....	83
Figura 62: Francos cajeros.....	83
Figura 63: Francos ayudantes de barra .....	83
Figura 64: Francos ayudantes de cocina.....	84
Figura 65: Personal a lo largo de 5 años .....	85

## **Resumen ejecutivo**

Uaffle es un comercio encargado de la elaboración y comercialización de waffles dulces y salados, en sus versiones tradicional y para celíacos, al consumidor final. Fue concebida para satisfacer el deseo de todas aquellas personas que busquen disfrutar de un exquisito waffle y aprovechando un mercado que aun no ha sido explotado.

Esta wafflería estará ubicada en Canning, GBA Zona Sur, Argentina. Zona rodeada de Countries que se encuentra en un constante crecimiento. Se alquilará un local de 65 m<sup>2</sup> al Shopping Las Toscas, el más grande y concurrido de la zona.

En Uaffle brindaremos un espacio cálido para que nuestros clientes puedan disfrutar de los deliciosos productos ofrecidos y la cordial atención de nuestro personal. A su vez, los clientes pueden optar por la opción de comprar para llevar o comer al paso. El local estará ubicado dentro de uno de los patios de comidas del Shopping, por lo quienes lo prefieran, también pueden consumir nuestros productos dentro del mismo.

Estaremos ubicados en un área estratégica del shopping, frente al cine, arriba de un espacio de videojuegos para niños y próximamente habrá un bingo al lado del local. Estas atracciones nos permitirán atraer una mayor cantidad de clientes.

Nos enfocaremos a familias con niños, parejas y jóvenes de la zona y alrededores. Por lo que contaremos con distintos gustos de waffles, delicatessen y bebidas tanto frías como calientes, para abarcar los distintos gustos.

Las ganancias netas estimadas, son muy favorables a saber: \$306.412 en el primer año y de \$646.074 en el quinto año, siendo la Tasa Interna de Retorno del proyecto del 79% y el Valor Actual Neto del mismo de \$955.993, a una tasa del 35%. La inversión requerida para llevar adelante el proyecto es de \$750.000 y la misma será recuperada en 2 años y 5 meses.

## **Abstract**

Uaffle is a shop that produces and commercializes both sweet and salty waffles in two versions, classic and gluten-free, to end users. It was conceived to satisfy the desire of all those people who want to enjoy a delicious waffle and to take advantage of a market that has not been ran yet.

The waffle shop will be located in Canning, Southern GBA, Argentina. It is a zone surrounded by private villages that has a high grow rate. A 65 m<sup>2</sup> business space will be rented to Las Toscas Shopping, the biggest and most visited mall in the area.

At Uaffle we will offer a warm area for our clients to enjoy the delicious products we offer and the friendly treatment from our staff. Besides, they can choose to take away our products. The shop will be located inside one of the mall food courts, so that the ones who prefer to consume our products there will be able to do so.

We will be located in a strategic area in the mall, in front of the cinema, on top of a playground for kids and near a casino that will be opening soon. These will make possible that we attract more customers.

We will focus on families with children, couples and young people from the area and its surroundings. That is why we are going to offer different types of waffles, delicatessen and beverages, both cold and hot, to cope with the different preferences.

Our estimated net incomes are favourable: \$306.412 for the first year and \$646.074 for the fifth year, being the project's internal rate of return of 79% and its net present value of \$955.993 at a rate of 35%. The investment needed to carry on the project is \$750.000 and it is going to be recovered in 2 years and 5 months.

## **CAPÍTULO 1: DEFINICIÓN DEL NEGOCIO**

La empresa operará en el campo alimenticio. La misma constará de un comercio encargado de la fabricación y venta de waffles para el consumidor final.

El servicio que ofreceremos será la venta de waffles rellenos, saldados y dulces, con múltiples gustos para elegir. Se contará con opciones saludables y para celíacos. Los clientes podrán sentarse en el local a disfrutar de nuestros exquisitos waffles en cualquier momento del día, y también podrán hacer su pedido para llevar, comer al paso o dentro del patio de comidas.

Nos dirigiremos a la zona sur del Gran Buenos Aires, más precisamente a Canning, partido de Ezeiza. También, podrá ser accesible para las localidades de Ezeiza y Monte Grande que quedan próximas a Canning. El local estará ubicado en el patio de comidas del shopping más grande de la zona, Las Toscas. Por lo cual, se apunta especialmente, a familias, jóvenes y grupos de amigos de esta zona, que quieran disfrutar de un waffle en cualquier momento del día.

Para satisfacer estas necesidades, nuestra empresa ofrecerá un alimento delicioso, que por lo general es difícil de conseguir, y muy buscado a la hora de darse un gusto gastronómico. Nos distinguiremos por ser la única wafflería en la zona de Canning y por brindar productos de primera calidad, con distintas variedades y un servicio personalizado y cálido. También, al contar con la opción para celíacos, ofreceremos un producto diferencial, puesto que en la zona no es fácil encontrar productos de este tipo para personas con esta condición. Ellos podrán comer algo rico y saludable. Por otro lado, también abarcaremos la “onda sana” que actualmente está muy establecida en la sociedad y se encuentra en un constante crecimiento.

Uaffle será un lugar donde los clientes podrán elegir la combinación de waffles que deseen y en el cual encontrarán un agradable espacio para disfrutar de un buen momento junto con amigos y familia. Los ingredientes serán frescos y de primera marca, para asegurar la excelente calidad. También, tendremos la opción de “take away”, mediante la cual nuestros clientes podrán solicitar su waffle para comer al paso, dentro del patio de comidas, o para llevar al hogar. Venderemos también tapas de waffles cocidas por docena o media docena. El shopping tiene un horario preestablecido, es por eso que la wafflería operará de 10am a 00am.

La forma legal bajo la cual operaremos será una sociedad, puesto que se constituye por 3 personas propietarias de la empresa y determinaremos la cantidad de tiempo y dinero que cada una de las mismas invertirá en la empresa y el porcentaje de las ganancias que cada una recibirá por acuerdo.

La forma jurídica bajo la cual se registrará esta wafflería será SRL, ya que esta tipificación societaria es ideal para proyectos con pocos socios (3 en este caso), con una naturaleza y estructura simple, como lo es un local de venta al público. Una ventaja de las SRL es que su estructura es mucho más flexible que en las sociedades de personas, se limita a un máximo de 50 socios. El capital social no tiene un mínimo y los socios tienen beneficios por la limitación de su responsabilidad a las cuotas que suscriban o adquieran. Los libros obligatorios para las SRL son las Actas de reunión de los socios, el diario general e Inventario y balances.

Para poder poner en marcha el comercio, el shopping solicita una serie de requisitos entre los que se encuentra la habilitación municipal, la cual se obtendrá presentando la siguiente información:

1. Libretas sanitarias titular y empleados.
2. Tres copias de los planos aprobados (certificados por la oficina de planeamiento)
3. Fotocopia del contrato de locación, y escritura para avalar contrato
4. Inscripción de ingresos brutos
5. Inscripción de AFIP
6. Fotocopia del contrato social
7. Fotocopia del poder para realizar actos administrativos
8. Constancia libre de deuda de Cap. IV
9. Constancia de libre de deuda de Cap. I
10. Constancia de libre de deuda Ingresos brutos
11. Constancia libre de deuda juzgado de faltas
12. Todas las fotocopias de los pagos efectuados en concepto de tramite integro de habilitación
13. Informe de bomberos de Provincia de Buenos Aires
14. Estatuto societario
15. Cumplimentar lo solicitado mediante la ordenanza municipal 2483/CD/05 y sus modificaciones.
16. Responsabilidad civil

También, al ser un local de comida, la Municipalidad exige la realización un control bromatológico para entregar la habilitación. Una vez obtenida esta habilitación, debemos presentar a la Administración del shopping copia del contrato social, una garantía, la habilitación municipal y los planos de obra, los cuales incluyen renders, red de incendio, plano de arquitectura, fachada en escala, detención de humo e instalación eléctrica. Junto con esto,



hay que presentar el decreto 12 de la Provincia de Buenos Aires (seguridad Antisiniestral), Seguro de responsabilidad civil y Seguro de Riesgos de Trabajo.

Para la construcción inicial del local o para futuras remodelaciones del mismo se deberá entregar el Legajo de Higiene y Seguridad de la empresa contratista que realizara tareas en el local, constancia de afiliación a una Aseguradora de Riesgo de Trabajo (ART) vigente, programa de seguridad para la obra, listado con todo el personal interviniente. Al no tener que construir el local evitamos el costo del derecho de construcción.

Realizaremos el registro de la marca Uaffle por intermedio del estudio lacona, Uria Romero y Asociados, reconocido y especializado en este tipo de trámites. En la página web del mismo se pudo comprobar que el nombre está disponible para ser registrado, por lo que se enviará por correo un formulario con los datos correspondientes a la sociedad y la marca propiamente dicha para comenzar el trámite. Una vez recepcionado por el estudio, el mismo enviará la factura por el servicio para proceder al depósito del pago.

El dominio [uaffle.com.ar](http://uaffle.com.ar) deberá ser registrado en NIC Argentina, ingresando directamente a [www.nic.ar](http://www.nic.ar). Dentro de la pagina primero debemos comprobar que el dominio no se encuentre registrado, luego se seleccionará la opción “registrar dominio” y se seguirán los pasos requeridos para el registro y delegación de dominios, dentro de los cuales se le dará de alta a la entidad en dicha pagina de la secretaría legal y técnica de la nación, por lo cual se solicitan datos de la entidad y de la persona responsable.

## CAPITULO 2: ANÁLISIS DEL AMBIENTE DE NEGOCIOS Y MERCADO

### Entorno de negocios del sector donde la empresa operará.

	++	+	0	-	--
Grado de rivalidad entre competidores			x		
Poder de negociación de los clientes	x				
Poder de negociación de proveedores		x			
Amenaza de productos sustitutos				x	
Barreras de entradas			x		

Figura 1: Entorno donde opera la empresa. Fuente: elaboración propia.

#### **Grado de rivalidad entre competidores**

La empresa no cuenta con un competidor directo en su zona, ya que en la zona de Canning y alrededores no hay por el momento ninguna Wafflería.

La empresa cuenta con un competidor indirecto, una heladería y confitería de la zona de Canning que realiza waffles, llamada La Veneciana.

#### **Poder de negociación de los clientes**

El poder de negociación con el que cuentan los clientes es bajo o nulo, es decir, favorable para la empresa. Si bien ellos decidirán si consumen o no nuestro producto, les ofrecemos algo que no es fácil conseguir en esta zona, y al mismo tiempo, hay que tener en cuenta que nuestros precios ya se encuentran establecidos. Otro aspecto importante es que al ser nuestro producto único en Canning, las personas de no querer nuestros waffles tendrían que trasladarse a la ciudad Autónoma de Buenos Aires o consumir uno en algunas de las pocas confiterías que lo venden en la zona.

#### **Poder de negociación de los proveedores**

Nuestros proveedores serán:

- La serenísima. Leche, manteca, queso tybo, dulce de leche, crema, leche en polvo.
- Molino cañuelas. Harina 0000, polvo para hornear
- Ledesma Ingenio Azucarero. Azúcar, sobres de azúcar, almidón de maíz.
- Coca cola. Gaseosas.

- Danone: Aguas saborizadas, agua mineral, agua con gas.
- Granja Teodoro Juszczezsack: Huevos blancos, por cajón de 30 docenas (360 huevos).
- Papelera Canning. Servilletas de papel, Bolsas de madera, Vasos plásticos, vasos térmicos, sorbetes, bolsas de plástico para waffles, bolsas de residuo, bolsas de consorcio, cartones para waffles, tapas para vasos térmicos, papel film, papel manteca, rollos de papel para caja registradora, stickers color.
- Makro. Cacao amargo, barras de chocolate de taza, sobres de edulcorante, jamón cocido, Mozzarella, jamón cocido, tomate en lata, café molido, te, sal, esencia de vainilla, canela.
- Mercado central: frutillas, bananas, frutos rojos, naranjas, nueces, orégano.
- Anita la Pastelera. Cookies, alfajores de vainilla con dulce de leche, cuadraditos lemon pie, cuadraditos brownie.
- SCM de limpieza. Lavandina, rollos de cocina, limpiador líquido para pisos, rejilla, paño amarillo, escobillón, pala, mopa, secador de piso, trapo de piso, balde, pulverizadores, alcohol en gel, alcohol etílico, franela, lustra muebles, repasadores, limpiador cremoso, detergente, esponja, tacho de basura, guantes de latex, limpia vidrio

En general el poder de negociación de nuestros proveedores es alto, ya que son empresas grandes que abastecen a muchísimos comercios tanto de venta directa, como restaurantes y confiterías, como a intermediarios con consumidores finales, como son los Súper e Hipermercados.

En el caso de La Serenísima, el poder de negociación es aun más alto, ya que dadas las características de nuestro negocio, necesitamos muchos productos aptos para celíacos, los cuales no los tienen todos los proveedores y La Serenísima, cuenta con todos los productos lácteos necesarios para nuestro negocio con habilitación para ser consumidos por personas celíacas, lo cual sería difícil de conseguir en otro proveedor.

Otro de nuestros proveedores con alto poder de negociación es Coca Cola, debido a su gran reconocimiento a nivel mundial, si bien sus productos podrían ser reemplazados por la marca Pepsi, consideramos que Coca Cola tiene un mayor prestigio y es los consumidores la prefieren. Lo mismo ocurre con las bebidas de DANONE, sus aguas saborizadas, Ser y Levite, son las preferidas por los consumidores a la hora de elegir, al igual que su agua mineral y su agua mineral con gas Villavicencio.

Molino Cañuelas por su parte, también cuenta con un alto poder de negociación, ya que es la empresa proveedora y distribuidora de harinas más importante de Zona Sur, lugar donde estará ubicado nuestro negocio. Cuenta con productos de alta calidad.

Makro también es un proveedor con un alto poder de negociación, en el cual encontramos diversos productos de gran valor para la empresa, es un mayorista con gran reconocimiento en el país y nos asegura calidad y buen precio.

También Ledesma y Molinos Cañuelas tienen un muy alto poder de negociación, ya que los insumos de primera calidad que nos proveen son esenciales para nuestro negocio.

### **Amenaza de los productos sustitutos**

En Las Toscas hay 3 confiterías que podrían ser sustitutos de nuestros productos estas son: Mc Café, Chungo y Sweet House. Fuera del Shopping, en la zona se encuentran otros posibles sustitutos, los mismos son: Lo de Carlitos y La Veneciana.

### **Barreras de entrada**

Este rubro no posee barreras de entrada que sean obstáculos para el ingreso del local al mercado.

### **Entorno actual y proyectado**

#### **PEST actual**

##### Político/Legal

- Gran cantidad de documentación necesaria para la habilitación de un comercio gastronómico (enumerados en el capítulo 1)
- Suele brindarse apoyo a emprendedores nacionales por parte del gobierno

##### Económico

- En la actualidad la economía de la República Argentina no está pasando por un buen momento, la inflación es muy alta, y el incremento de los precios es constante. Esto quiere decir que los insumos necesarios para la producción de nuestros productos

tengan un precio elevado y en aumento. Lo mismo sucede con los artefactos necesarios para la producción.

- La tasa del desempleo, según el INDEC, es solo del 7,2% en el segundo trimestre del 2012, esto reduce la gente que podemos contratar para que trabajen en la waffleria.
- Según consultoras privadas, la inflación ronda entre el 10,5% y 11% para el primer semestre del 2012. Según PriceStats el índice de inflación anual al 25 de Agosto de 2012 fue de 25,801% mientras que el INDEC decía que era del 9,899%. Este índice continúa creciendo de manera constante.

### Social

- La clase media y media-alta del país, si bien no se encuentra en su mejor momento económicamente hablando, no deja de ser consumista y de querer darse gustos. El ambiente gastronómico es uno de los más elegidos por los argentinos a la hora de agasajarse.
- Al ser el índice de inflación tan alto y creciente mes, y ante la imposibilidad de adquirir dólares u otra moneda extranjera que no se vea afectada por este fenómeno, la gente prefiere gastar su dinero y no ahorrarlo, para evitar la pérdida de poder adquisitivo del mismo. Es así que, entre las opciones más elegidas a la hora de consumir, se encuentran los rubros de entretenimiento y gastronomía.

### Tecnológico

- Al haber restricciones para las importaciones, es muy difícil contar con maquinaria proveniente del exterior, por lo que las opciones se reducen a comprar maquinaria producida localmente o usada, las cuales probablemente no sean tan tecnológicas o de tan buena calidad como las que se podrían conseguir en el exterior. Además, en caso de ya contar con una máquina adquirida en el exterior antes del surgimiento de las restricciones, la posibilidad de importar los repuestos necesarios es casi nula.

## **PEST proyectado**

### Político/Legal

- Si el Gobierno continúa con la política de industria nacional y las importaciones siguen con tantas restricciones, puede ser que lance alguna campaña de incentivo o algún préstamo a través de determinados bancos para emprendedores.

### Económico

- Por experiencias actuales y a juzgar por la realidad económica argentina, la tendencia es que la misma empeore, lo cual no se puede asegurar, pero hay que estar preparados para afrontar un panorama peor que el actual. Esto nos lleva a no poder tomar decisiones a largo plazo por el alto riesgo que se corre.
- Esto condiciona a la empresa a planificar y decidir a corto plazo.
- Se prevé que la inflación continúe creciendo, según fuentes privadas.
- Para el 2010 se facturaron 15 millones de pesos en el sector hotelero gastronómico, de los cuales el 70% pertenece a la gastronomía. Esto lleva a calcular que la facturación del sector gastronómico fue de 10,5 millones de pesos en el 2010. Fuente: [www.franquiciaweb.eurofull.com](http://www.franquiciaweb.eurofull.com).

### Social

- A juzgar por la situación actual, los conflictos sociales seguirán, a menos que haya un acuerdo entre el Gobierno y la gente, lo cual vemos muy lejano.

### Tecnológico

- No creemos que vaya a haber nuevas tecnologías en nuestro ámbito debido en gran parte a las restricciones a las importaciones.

### **Mercado potencial**

Lo que ofrecemos es la venta directa de waffles tanto dulces como salados y otras delicatessen que el local venderá. Los productos podrán ser adquiridos en el horario en el que el local este abierto, de 10 a 24 horas los días de semana, y de 10 a 1.30 los fines de semana.

Esto se ofrecerá a potenciales clientes y clientes actuales de Canning, Ezeiza y Monte Grande, que pueden ser niños, padres o jóvenes. Estas mismas personas son quienes comprarán y consumirán el producto en el local, en sus casas o en donde gusten si es que usan la opción de “take away”. Por lo general, la persona que compra es la misma que consume, en ese momento o cuando lo desee, también existe la opción de que compre para otros, como es el caso de los padres que compran para sus hijos.

En nuestro comercio se informarán promociones y publicidad del local, esto se hará a través de la página de internet, el facebook y el twitter de la empresa, también se harán publicaciones en revistas de la zona y contaremos con un cartel luminoso que el shopping nos brinda.

### **Mercado potencial, segmentación y localización**

Nuestro mercado potencial será la Zona Sur del Gran Buenos Aires, dentro del cual distinguimos 4 principales segmentos geográficos, descriptos a continuación.

**Lomas De Zamora.** Partido ubicado al sur de la Ciudad de Buenos Aires, con la cual limita en una breve sección por el Riachuelo (al cruzar el Puente de la Noria se entra al barrio porteño de Villa Riachuelo). Además limita con los partidos de Lanús, Quilmes, Almirante Brown, Esteban Echeverría y La Matanza. Lomas de Zamora es también el nombre de la ciudad cabecera del partido, la cual ocupa el sector central del mismo. Según los datos lanzados de manera preliminar del censo realizado en 2010 la población es de 613.192 habitantes. Es la segunda unidad más poblada del conurbano bonaerense. La población del partido de Lomas de Zamora ya debería haber alcanzado la ocupación de todas sus tierras en los últimos años. La ciudad de Lomas de Zamora contaba en ese año con 111.897 habitantes, lo que la deja como la 2ª unidad en población del partido. Fuente: INDEC.

Esta ciudad tiene una zona muy conocida por la gente que se llama Las Lomitas. La misma, es una zona exclusiva de Lomas de Zamora ubicada entre las calles Meeks, Hipólito Yrigoyen, Garibaldi y Laprida, a partir que se instaló esta zona se produjo un boom inmobiliario de crecimiento constante.

En donde se encuentran los restaurantes más importantes La Quintana, Pertutti, Ana Bolena, Bagus, Campos de Lomas, La Tapera de Hipolita, Las Cañuelas, Parrilla Los Cardales, Sixto, Sushi Jo, Tío Loco, Urbano, Vinizzio Resto, Acuña Restaurant, La Bernardita, La Rastra, La Continental, Lago escondido y Tirifilo Bodegon. También hay cafeterías y heladerías como Freddo, La Veneciana. Vessa y Bicentenario Café Bar. Sumado a la gran variedad de locales gastronómicos que hay, Las Lomitas se caracteriza por tener locales de ropa de marca conocida, en donde mucha gente va a comprar, en su mayoría mujeres, puesto que está cerca de varios colegios de la zona.

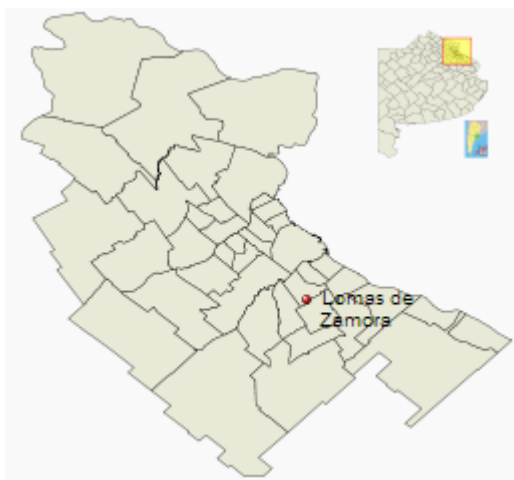
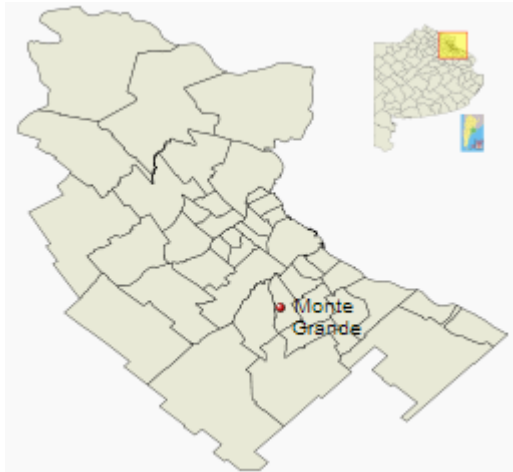


Figura 2: Mapa de Lomas de Zamora. Fuente: Google maps.

**Monte Grande** es la ciudad cabecera del partido de Esteban Echeverría, provincia de Buenos Aires, Argentina. Se encuentra a 28 km de la ciudad de Buenos Aires e integra la zona sur del Gran Buenos Aires. Tiene 22,57 km<sup>2</sup>. Cuenta con 109.644 habitantes según el INDEC (CENSO 2010).

Monte grande ha incrementado y mejorado mucho su polo gastronómico en los últimos años, ya que nuevos comercios han abierto y se formó una zona, que va desde las calles Dardo Rocha hasta la Avenida Santamarina y Boulevard Buenos Aires, y desde Dorrego hasta Rodriguez, en donde se alojaron varios de los últimos restaurantes. Entre ellos podemos encontrar parrillas, casa de pastas, pizzerías, confiterías, restaurantes como La Quintana, Pizza Blue, Pizza Piu, Comer tenedor libre, El Faro, Incanto, Oishii Sushi Delivery y Lo de Carlitos. También, cuenta con heladerías y cafeterías muy reconocidas en la zona como son La Veneciana, Via Giardino, Cream & Cream y varias cafeterías en su calle comercial Leandro N. Alem.



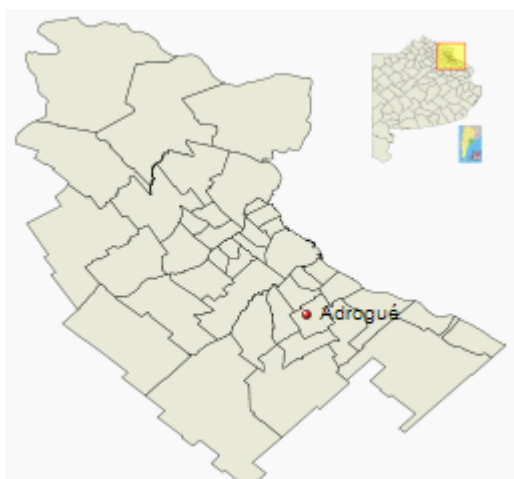


**Figura 3:** Mapa de Monte Grande. Fuente: Google maps.

**Adrogué** es la ciudad cabecera del partido de Almirante Brown, una localidad del Gran Buenos Aires ubicada a 24 km al sur de Buenos Aires. Con poco más de 30.000 habitantes, de los cuales 53,36% son mujeres, y 46,64% son hombres. Fuente: INDEC. Es una pintoresca zona residencial muy cuidadosa y reservada en cuanto a su aspecto, con calles empedradas, frondosos árboles y numerosas plazas. Cuenta también con un centro comercial de gran importancia, el Boulevard Shopping, donde se hallan numerosos negocios, restaurantes, cines Cinemark y entidades bancarias.

En cuanto a la gastronomía, los habitantes de Adrogué tienen gustos culinarios muy sofisticados, aderezados por una amplia variedad de restaurantes gourmet, buscan lugares con cortes de carne específicos, mariscos importados y recetas de comida "de autor", entre los cuales se destacan los famosos raviolos "Nico" de Salmón Rosado o Salmón ahumado negro.

El polo gastronómico de Adrogué se encuentra entre las calles Esteban Adrogué, Mitre y la Avenida Tomás Espora, donde podemos encontrar distintos tipos de restaurant como, Resto Pizza Tempo, Almacén Santa Rita, María Bonita, Salustiana, Las empanadas de la Abuela, La Runfla, La Toscana Ristorantino, Celestino, La Colorada y Trote, que también cuenta con servicio de cafetería y es muy reconocida entre la gente de la zona. En cuanto a cafeterías y heladerías, podemos encontrar al Bar Central, Circa, Barroco Bar, Filomena, La Veneciana, Riviera y Vessa.



**Figura 4:** Mapa de Adrogué. Fuente: Google maps.

**Canning.** Es una localidad ubicada al sur del Gran Buenos Aires, repartida entre los partidos de Esteban Echeverría y Ezeiza, dividida entre ambos por la Ruta 52. Canning ha tenido un crecimiento exponencial debido a emprendimientos o countries que lo han hecho crecer. Según el último censo, contaba con 8.960 habitantes. De los cuales 6.442 se encontraban en Esteban Echeverría y 2.518 en Ezeiza. Gran parte de la población se nuclea en urbanizaciones privadas, cómo countries y barrios cerrados. Fuente: INDEC.

Canning tiene un polo gastronómico a lo largo de la ruta 52, empezando a unos 500 metros de la bajada de la autopista Ezeiza-Cañuelas hasta llegar al complejo comercial Canning Design. A lo largo de esta ruta hay parrillas, casa de pastas, esta Sushi Club, heladerías tales como La Veneciana, La Strega, Dulce Amaretto y Chungo y restaurantes con mucha variedad de comida como son, Lippee, Parrilla La Brava, Pan y Cebolla, Giogo, Dopo Trattoria, Voglia Di Mangiare, Viccino, EL Gusto es Nuestro, Del Bosque Pizzas, Oishii sushi, Empanadas de la Abuela y La Juvenil. También hay 3 centros comerciales que cuentan con locales para comer y estos son, Shopping Las Toscas, en donde podemos encontrar a Betos, Subway, Mc Donalds, Concepto Gourmet, Deli Ranch Express, El Falcón, Sweet House, Chungo y Chicken Club. El mismo también cuenta con la cadena de cines Multiplex. Por otro lado, está el complejo Brisas en donde se localiza la heladería La Veneciana y un local de comidas rápida. Por último está el complejo de Canning Design, que en los últimos meses se ha expandido agregando un teatro y un hotel, en el cual podemos encontrar los restaurantes Il Vero Gioco y Agnese, La heladería La Strega y Burger King.



Figura 5: Mapa de Canning. Fuente: Google maps.

Según esta división, nuestra principal variable de segmentación utilizada es la segmentación geográfica, ya que segmentamos el mercado de Zona Sur por ciudades, los cuatro principales segmentos son Canning, Adrogue, Monte Grande Y Lomas de Zamora.

Por otro lado, también se utilizará una variable demográfica para segmentar por edad. De este modo, distinguiremos entre segmentos de niños, jóvenes y mayores. También tomaremos en cuenta la forma en que la gente concurre al shopping, tanto en familia, parejas, grupos de amigos o personas solas.

### **Distribución espacial del negocio**

Nuestros proveedores tienen distribuidoras en la zona sur del gran buenos aires, lo cual es un punto positivo a la hora de establecer relación y lealtad comercial.

El local debe estar ubicado en un lugar de fácil acceso para nuestros consumidores, tanto en auto como con transportes públicos.

Es importante la facilidad con la que cuenten nuestros potenciales clientes para acceder al local, el mismo debe estar ubicado en una zona de cómodo acceso. Los clientes deberán contar con un espacio adecuado para dejar sus autos, ya que muchos si no tienen donde dejarlo o se les complica conseguir un lugar para estacionar, pueden decidir ir a otro lado en el cual cuenten con esta facilidad.

Teniendo en cuenta los segmentos de cliente a los cuales se enfoca el negocio, es importante que el local este ubicado dentro de un ámbito familiar.

## **Canales de distribución**

En el mercado gastronómico existen los siguientes canales de distribución:

**Consumo en el local:** los clientes se ubican en las mesas del local, hacen el pedido al mesero, el mismo se los entrega para que lo consuman en el local, al finalizar abonar el pedido y se retiran, dejándole el lugar a nuevos consumidores.

**Delivery:** el cliente realiza el pedido vía telefónica o por internet, el mismo es preparado en el local y un repartidor se lo acerca a su domicilio, en el cual se abona el pedido.

**Al paso:** los clientes se acercan al local, hace su pedido, el cual es acondicionado y entregado para ser consumido en el camino. El pedido es abonado por los clientes en el momento de la compra.

**Take away:** los clientes se acercan al negocio y hacen un pedido para llevar, el mismo es empaquetado de tal forma de que pueda ser consumido en el hogar y se conserve correctamente en el camino. El pedido es abonado por el cliente en el momento de la compra.

## **Empresas ofertantes existentes o potenciales.**

### **Competidor indirecto:**

La Veneciana: Heladería ubicada en Canning, cuenta con dos locales, uno en el centro comercial Brisas y otro en Portal Canning. La misma, tiene una parte que es confitería en la cual se venden waffles dulces. A pesar que solo ofrezca waffles dulces y los mismos no sean su producto principal, el público de la zona los conoce y confían en su buena calidad y buen gusto.

### **Sustitutos:**

Lo de Carlitos: Especializados en panqueques tanto dulces como salados, pueden ser elegidos por los clientes como una opción en lugar de nuestros waffles, ya que es un producto muy similar. Cuentan con la gran ventaja de tener muchísimas opciones, tanto dulces como saladas, con muchas sucursales en la provincia de Buenos Aires y gran reconocimiento en la misma. Esto hace que los clientes ya los conozcan y confíen en su buena calidad. Está ubicado en el centro de Monte Grande, ciudad a solo 15 minutos de Canning en auto.

Mc Café: Confeitería ubicada en la planta baja del shopping, la cual ofrece distintos tipos de cafés, tortas, medialunas y gran variedad de delicatessen, entre las que podemos encontrar brownies, cookies, muffins de varios sabores y jugos exprimidos. Debemos tener en cuenta que Mc Donalds es una marca de renombre, la cual es muy elegida por los niños, y sus padres al llevarlos muchas veces deciden tomar algo en el Mc Café. Aunque al estar ubicados en pisos separados puede que esto no afecte tanto nuestro negocio.

Chungo: Heladería situada en el primer piso del shopping que también brinda servicio de confitería en la cual se pueden encontrar tostados, distintas variedades de torta y sándwiches calientes, ensaladas y tartas pequeñas. Para beber ofrecen té helado, licuados, jugo exprimido, café, caffelatto, Smoothies, milk shake, gaseosas y aguas. También, tiene la oferta de helado con la opción apto para celíacos y para Kosher lácteos. Al igual que nosotros, dentro del shopping cuentan con un espacio confortable con mesas propias y una excelente atención al público.

Sweet House: Es una Pyme que elabora, vende y distribuye chocolates en distintas zonas de Capital Federal y el Gran Buenos Aires. Si bien no se dedica principalmente a la venta de productos de confitería, en Las Toscas cuenta con un espacio en el que además de chocolates ofrecen tostados, alfajores artesanales, tortas, cafetería, licuados, gaseosas y jugos.

La Veneciana: Como ya mencionamos anteriormente, esta heladería es un competidor indirecto de la empresa puesto que también ofrece waffles a sus clientes, aunque no como primer producto. También lo consideramos un producto sustituto de nuestra compañía dado que además de helados y waffles, vende tortas de distintos tipos, postres helados, muchas variedades de cafés, té, capuccino frozen, batidos, chocolates, medialunas y brownies.

### **Potenciales nuevos ingresantes**

Por el momento no hay competidores en la zona que tengan al waffle como producto principal; el competidor más cercano es La Waffleria Gourmet, que tiene algunos puntos de venta en Capital Federal y otro en la Costa Atlántica. Sin embargo, al ser una idea novedosa y no tan compleja, corremos el riesgo de que nuevos emprendedores quieran ingresar al mercado, por lo que es importante para nosotros establecernos fuertemente, crear una imagen sólida y expandirnos hacia nuevos mercados.

La Waffleria Gourmet, está teniendo mucho éxito en sus mercados de Villa del Parque y Devoto, y sería posible que busquen expandirse a nuevos mercados del Gran Buenos Aires en el corto plazo, y de este modo llegar a la Zona Sur. Este comercio se dedica exclusivamente a la realización de waffles, tanto dulces como salados. Sus locales en Capital Federal son pequeños, el de Devoto es para comer al paso, no cuenta con un espacio en el cual los clientes puedan sentarse a disfrutar del Waffle. En el caso del local de Villa del Parque, si bien es un lugar pequeño, cuenta con algunas mesas en las cuales la gente puede sentarse.

### **Selección del área a servir por la empresa.**

Tras el análisis realizado de los posibles mercados para instalar nuestro negocio, llegamos a la conclusión de que el área de la Zona Sur del Gran Buenos Aires al cual servirá la empresa será la localidad de Canning y alrededores ya que en este lugar no hay en la actualidad wafflerias, por lo que no contaremos con un competidor directo, y es un producto muy buscado por grandes y chicos. Es un sector rodeado de countries, con una importante demanda gastronómica y grandes oportunidades de desarrollo para nuestro negocio. La empresa estará ubicada dentro del único shopping, Las Toscas, importante de la zona, el cual se encuentra en pleno crecimiento y es una muy buena opción para ir de compras, de paseo, o a comer para la gente de esta zona y de alrededores.

El local va a estar ubicado en un área estratégica del shopping, puesto que se localizara frente al cine, en diagonal a una parte del patio de comidas y en un futuro, se hará un Bingo en un local próximo a la waffleria, esto podría incrementar nuestras ventas dada la cantidad de gente que atraen este tipo de entretenimiento.

## **CAPÍTULO 3: PLAN DE MARKETING**

### **Selección de segmentos a servir**

El segmento al cual nos dirigiremos son es Canning y alrededores. El mismo se subdivide en distintos perfiles, detallados a continuación:

Niños entre 5 y 15 años: este segmento es el más importante al que apuntaremos, estos niños concurrirán al local acompañados de sus padres, en busca de un rico waffle, en la mayoría de los casos dulce. Debemos tener en cuenta que debajo de la wafflería en el shopping hay un local de videojuegos para niños.

Grupos de amigos entre 16 y 21 años: otro segmento importante a servir por la empresa serán los grupos de jóvenes que se reúnen a compartir un momento entre amigos, degustando un rico waffle, para salir de la rutina y comer algo que no consiguen en cualquier lado y que no es fácil realizar en el hogar.

Familias que concurren al shopping: Las Toscas es muy concurrido por familias, generalmente de los countries vecinos, ya sea para pasear, ir de compas o al cine, en la mayoría de los casos deciden tomar o comer algo, si es por la tarde podrán merendar en nuestro local, al medio día y por la noche pueden disfrutar de nuestros exquisitos waffles salados y por qué no, de uno dulce como postre.

Parejas: por lo general en las salidas las parejas acostumbran ir a comer o tomar algo, y algo rico e innovador suele atraerlas. Puede que las mismas vayan exclusivamente a nuestro local, o pasen por el mismo antes o después de ir al cine o estar de compras por el shopping.

Visitantes del shopping que quieran comer algo rápido y al paso: dentro de los segmentos mencionados previamente, habrá personas que quieran disfrutar de nuestros productos mientras continua paseando por el shopping, o que esta apurada y prefiere comerlo “en el camino”. Los mismos podrán disfrutar de nuestra opción take away.

Celíacos: es una gran ventaja de la empresa contar con productos de este tipo aptos para personas celiacas, no siempre pueden encontrar un postre gustoso para disfrutar, ni productos que contengan harina preparados con harinas aptas. Ellos elegirán nuestra wafflería para disfrutar en cualquier horario.

### Tamaño del segmento elegido

La ciudad de Canning está repartida entre los partidos de Ezeiza y de Esteban Echeverría, los cuales cuentan con 163.722 personas y 300.959 personas respectivamente (según el Censo del 2010). La ciudad de Canning por su parte, cuenta con 24.000 habitantes, número que aumenta en un 40% los fines de semana.

En el siguiente mapa podemos ver la localidad de Canning y sus límites.



Figura 6: Localización de Canning. Fuente: Google maps.

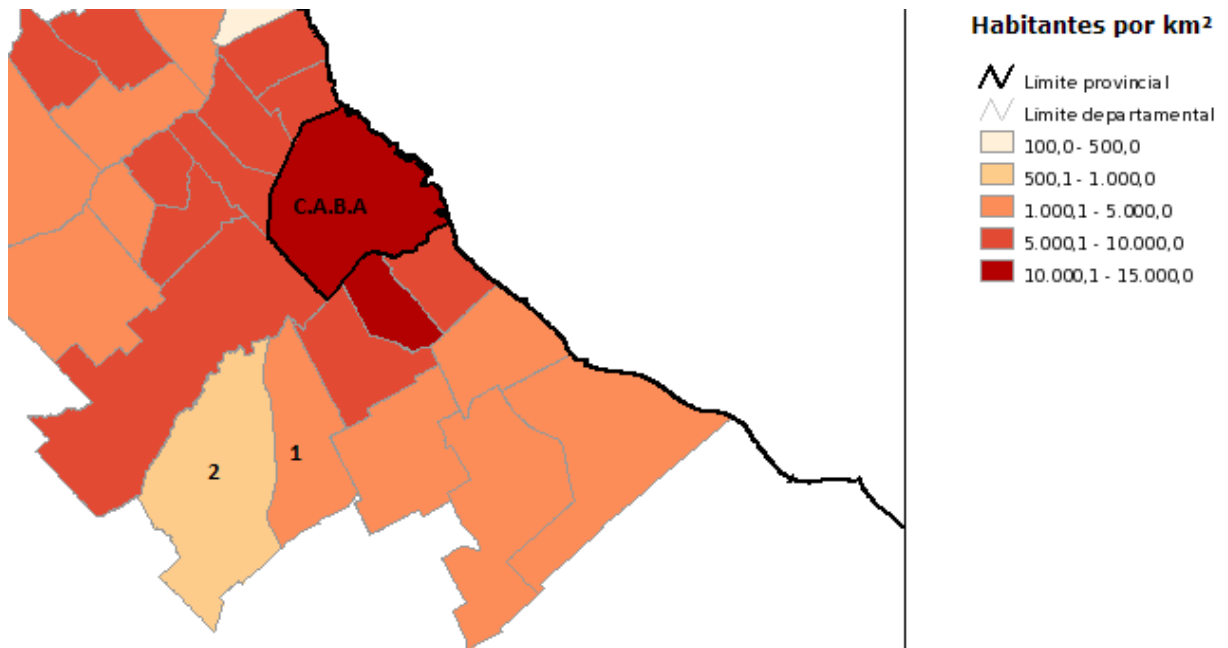
En el mapa de abajo, podemos ver el lugar estratégico donde está ubicado el shopping Las Toscas, justo sobre la ruta 58 y a pocos kilómetros de la autopista Ezeiza-Cañuelas, con la cual se puede ir tanto para Cañuelas como para Capital Federal.





**Figura 7:** Localización Shopping Las Toscas. Fuente: Google maps.

La densidad de estos partidos (habitantes por km<sup>2</sup>) es de 2508 para Esteban Echeverría (1) y de 734,2 para Ezeiza (2). A pesar que no sean los partidos con mayor densidad de la zona sur, son 2 de los partidos más grandes de la misma. Estos datos se pueden apreciar en el gráfico obtenido del Censo de 2010. Fuente: INDEC.



**Figura 8:** Localización de Ezeiza y Esteban Echeverría. Fuente: INDEC.

Elegimos instalarnos primeramente en Canning para aprovechar la oportunidad que nos brinda el crecimiento en el que se encuentra el Shopping las Toscas ubicado en pleno centro de Canning, el cual es muy visitado por el público de la zona actualmente. Este Shopping se caracteriza por contar con un estilo cálido y confortable, el cual va muy bien con nuestro negocio. El mismo se encuentra a solo 35 minutos en auto de Capital Federal, sobre la ruta 58, y a 10 minutos del Aeropuerto Internacional de Ezeiza y de Monte Grande, posee una inmejorable accesibilidad y ubicación estratégica, también cuenta con un estacionamiento amplio para que la gente pueda dejar su auto sin problemas. Llegan al shopping distintas líneas de colectivos como el 394 y el 51 (desde Monte Grande) y el 508 (Desde la estación de trenes de Ezeiza).



Figura 9: Cómo llegar al shopping. Fuente: [www.lastoscascanning.com.ar](http://www.lastoscascanning.com.ar)

Otro motivo que nos llevo a inclinarnos por este mercado y no por otro es que el mismo está rodeado de Countries, lo cual denota un alto poder adquisitivo de la mayoría de las personas que frecuentaran nuestro negocio.

Al estar ubicados en un shopping, es probable que perdamos una parte del mercado, estos son las personas que circulan fuera del mismo y que no entran por comodidad o porque no les queda “de paso”. Para contrarrestar este efecto, tenemos que hacer gran publicidad para lograr que la gente ingrese y se dirija a nuestro local.

Por el momento, teniendo en cuenta nuestro conocimiento del mercado de Canning y nuestros recursos limitados, decidimos únicamente instalarnos en esa zona. En el mediano plazo, si todo sale según lo esperado, nos expandiremos a otro de los mercados potenciales de la zona sur.

La empresa contara con un lugar cálido, apartado del gran movimiento del patio de comidas del shopping, lo cual proporciona a nuestros clientes un espacio tranquilo y cómodo para compartir. El mismo contará con mesas propias, dentro del local, exclusivas para nuestros clientes, y mesas fuera del mismo que son de uso público, pero que están en frente del local.

Contaremos con un personal que será agradable con nuestros clientes, serviciales y respetuosos, los cuales estarán capacitados para informarles acerca de todas las dudas que les puedan surgir acerca de nuestros productos, su elaboración y sus características.

Para la gente que decida comer los waffles al paso, tendremos cartones a los cuales denominamos portawaffles que servirán para llevarlos en la mano y comerlo sin mayores complicaciones. También tendremos bolsas de madera para aquellos que decidan llevarlos sin relleno para comer en el hogar a gusto.

Como mencionamos anteriormente, contamos con waffles para Celiacos, elaborados con almidón de maíz, en una wafflera que será esterilizada correctamente para la realización de los mismos. La masa de estos waffles no tendrá ningún tipo de contacto con la de los waffles comunes, impidiendo así su contaminación. Otro aspecto a tener en cuenta al respecto, es que los rellenos de todos los waffles serán aptos para celiacos, esto es importante, ya que será aun menor la posibilidad de contaminación del alimento.

Contaremos con una amplia variedad de rellenos, tanto dulces como salados, para satisfacer los gustos de nuestros distintos segmentos de clientes. Al mismo tiempo, habrá variedad de bebidas con las cuales los mismos podrán acompañar los waffles, tendremos opciones para todas las edades.

### **Objetivos comerciales previstos**

El comienzo de la actividad comercial será el 1 de Enero de 2013.

Para el primer año estimamos que vamos a vender un total de 95.986 menues. Estos son los siguientes:

MENU 1 - Delicatessen + cafetería

MENU 2 - Waffle salado + Gaseosa + Delicatessen

MENU 3 - Waffle dulce + cafetería

En Enero al iniciar el negocio estimamos vender 3.944 menues, en Febrero tendremos un aumento del 18% de las ventas y seguiremos aumentando hasta fin de año. En Marzo estimamos más demanda porque es el mes en donde se inician las clases y la gente vuelve de vacaciones, también se realizan las liquidaciones de verano en el shopping por lo cual va a haber más gente en el mismo. Luego, en Julio también tendremos un aumento en las ventas por las vacaciones de invierno, entonces habrá más chicos que asistirán al shopping con sus padres; además de ser el invierno una estación en donde se consumen más cosas dulces y calientes. En Agosto y Septiembre también estimamos un aumento de la demanda porque el

shopping ofrece liquidación de invierno. Por último, en Diciembre estimamos que la demanda crecerá debido a las fiestas, puesto que más gente concurrirá al shopping para comprar los presentes.

Las ventas previstas para los 5 primeros años serán las siguientes:

<b>VENTAS PROYECTADAS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>CANTIDAD</b>					
MENÚ 1	5.297	6.092	6.701	7.036	7.388
MENU 2	46.338	53.289	58.618	61.548	64.626
MENU 3	29.203	33.583	36.942	38.789	40.728
<b>PRECIO</b>					
MENU 1	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23
MENU 2	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52
MENU 3	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38
<b>VENTAS NETAS</b>	<b>\$ 4.401.520</b>	<b>\$ 5.061.748</b>	<b>\$ 5.567.923</b>	<b>\$ 5.846.319</b>	<b>\$ 6.138.635</b>

Figura 10: Tabla objetivos comerciales. Fuente: elaboración propia.

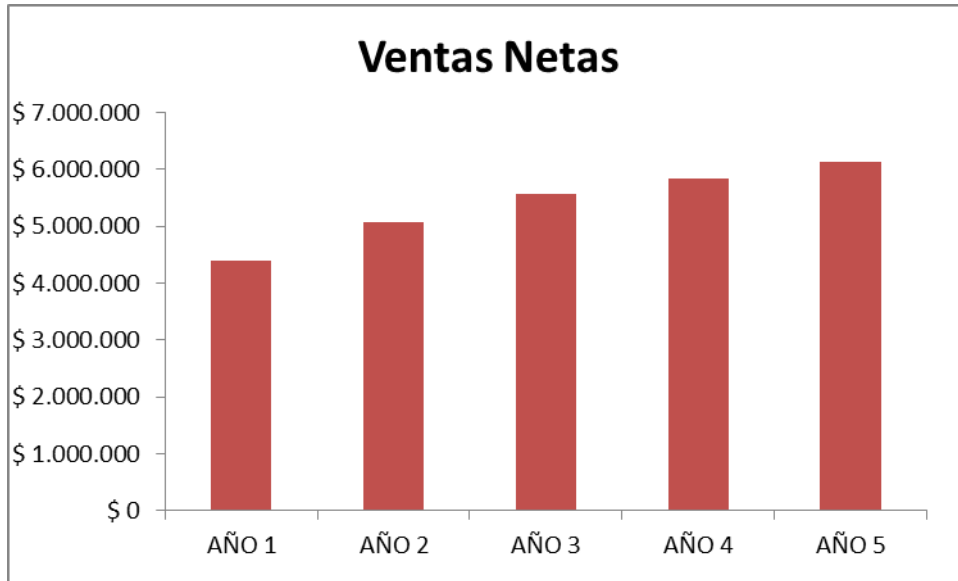


Figura 11: Gráfico objetivos comerciales. Fuente: elaboración propia.

A continuación podemos observar los menues que se prevén vender en Febrero de 2013, el cual es un mes con un consumo promedio de waffles:

Horarios	Lunes a Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
10 a 12 hs	MENU 1 x6	MENU 1 x6	MENU 1 x10	MENU 1 x20	MENU 1 x10
12 a 16 hs	MENU 2 x10	MENU 2 x15	MENU 2 x30	MENU 2 x100	MENU 2 x60
16 a 20 hs	MENU 3 x15	MENU 3 x20	MENU 3 x75	MENU 3 x150	MENU 3 x75
20 a 00hs	MENU 2 x10	MENU 2 x15	MENU 2 x90	MENU 2 x140	MENU 2 x50
<b>TOTAL</b>	<b>Menú 1- 6</b> <b>Menú 2- 20</b> <b>Menú 3- 15</b>	<b>Menú 1- 6</b> <b>Menú 2- 30</b> <b>Menú 3- 20</b>	<b>Menú 1- 10</b> <b>Menú 2- 120</b> <b>Menú 3- 75</b>	<b>Menú 1- 20</b> <b>Menú 2- 240</b> <b>Menú 3- 150</b>	<b>Menú 1- 10</b> <b>Menú 2- 110</b> <b>Menú 3- 75</b>

Figura 12: Cantidad de menues en una semana. Fuente: elaboración propia.

Menú 1: 64 por semana

Menú 2: 560 por semana

Menú 3: 365 por semana

### **El producto**

Nuestros waffles serán de elaboración propia y tendremos nuestra marca: UAFFLE. El producto principal de la empresa es el waffle, en su variedad dulce y salada. Los waffles dulces podrán tener masa tanto de vainilla como de chocolate, a elección del consumidor. Ambas opciones contarán con distintos precios y variedades de relleno, detalladas más adelante.

Tanto los waffles dulces como salados contarán con la opción para celíacos, los cuales serán realizados con almidón de maíz en lugar de harina de trigo.

La masa de los waffles en general es liviana y saludable, no tiene aditivos ni conservantes y no es sometida a un proceso de fritura.

El producto que comercializará la empresa puede ser consumido en cualquier época del año, es una buena opción en invierno como en verano. También, al estar ubicado en un shopping que está abierto todo el año y siempre cuenta con gran cantidad de gente, la wafflería no tiene ninguna limitación de alta o baja temporada. Igualmente, en épocas de vacaciones y fines de semana la gente va más al shopping, en especial cuando el clima es desfavorable. Un factor importante a tener en cuenta de la ubicación es que el local estará rodeado de distintas atracciones como un cine (ubicado en frente de la wafflería), un lugar de videojuegos para niños (ubicado debajo del negocio), y próximamente abrirá un casino, el cual estará al lado de nuestro local.

Los mismos se presentarán en cartones que cubren la mitad del waffle, con el logo de la empresa, tanto los que son para comer en el local (estos vendrán sobre un plato), como los que son para llevar (solo el cartón). Antes de colocar el “porta waffles”, los mismos serán envueltos, también por la mitad, con papel manteca. Si el cliente decide llevar en cantidad, tanto congelados como no, los mismos se colocarán en un envoltorio de plástico y luego en bolsas de madera. El cartón que recubrirá los waffles será de color blanco, y tendrá el logo impreso sobre el mismo.

Los waffles se realizarán en el momento y a pedido del cliente, demorarán 10 minutos aproximadamente en hacerse, variando minutos más o menos dependiendo de la cantidad de gente en el local.

Por otra parte, la empresa ofrecerá delicatessen, los cuales se venderán envueltos en papel transparentes, con el logo de la empresa pegado arriba.

El negocio contara con una barra de madera para la atención al público, donde habrá un exhibidor para nuestras Delicatessen. En la misma se atenderá a clientes que compren su pedido para llevar, para comer al paso, o para hacerlo dentro del patio de comidas. En la barra estará la caja, en la cual se realizarán todos los cobros por el encargado/cajero. Sobre la misma también se ubicará la cafetera y detrás de la ella estarán las heladeras de las bebidas.

Detrás estará la cocina, la cual tendrá una ventana por donde serán entregados los pedidos por parte de los cocineros a los meseros o al encargado de la atención al público en la barra.

Distribuidas en el salón estarán las mesas y las sillas, las mismas serán de madera. Las mesas serán para dos personas. En total habrá cantidad de 18 mesas, 16 de las cuales estarán ubicadas de a pares, de modo que puedan sentarse 4 comensales.

Sobre cada mesa, o conjuntos de mesas, estarán las lámparas, en total serán 18 lámparas color azul, ubicadas a una distancia de un metro de cada mesa.

Las paredes estarán revestidas de azulejos pequeños en distintos tonos de bordo, azul y marrón, el piso será de mármol color manteca.

La cocina contara con paredes azulejadas color claro para su fácil limpieza, tendrá piso de mármol color manteca y una muy buena iluminación.

#### Ingredientes utilizados para la realización de los waffles:

Masa común dulce - de vainilla:

- Huevos
- Harina de trigo 0000
- Esencia de vainilla
- Azúcar
- Polvo para hornear
- Leche
- Manteca

Masa común dulce - de chocolate:

- Huevos



Harina de trigo 0000

Azúcar

Cacao amargo

Polvo para hornear

Leche

Manteca

Masa común salada:

Huevos

Harina de trigo 0000

Sal

Polvo para hornear

Leche

Manteca

Masa celíacos dulces:

Huevos

Maicena/almidón de maíz

Azúcar

Esencia de vainilla

Leche

Manteca

Masa celíacos salados:

Huevos

Maicena/almidón de maíz

Sal

Leche

Manteca

Productos ofertados (Ver Anexo 1: Menú)

**MENÚ**

*Waffles Dulces (masa de vainilla o chocolate) rellenos:*

Dulce de leche	\$20
Crema	\$20
Bananas con dulce de leche o crema	\$22
Frutillas con dulce de leche o crema	\$26
Mix de frutos rojos con crema	\$28
Dulce de leche o crema con nueces	\$25
Dulce de leche y coco	\$24

*Waffles salados:*

Jamón y queso	\$25
- Capresse	\$28
- Napolitano	\$25
- Napolitano con jamón	\$26
- Margarita	\$27

*Delicatessen:*

- Brownies con nuez	\$10
- Cookies	\$6
- Lemos pie	\$12
- Alfajorcitos de maicena	\$7

*Bebidas calientes*

Café	\$12
Café en jarrito	\$14
Café con leche	\$14
Cortado	\$12
Lagrima	\$14

Submarino	\$18
Chocolatada	\$16
Cappuccino	\$16
Capuccino italiano	\$18
Té	\$10
Te con leche	\$12

### *Bebidas frías*

Gaseosas línea Coca Cola (600 ml)	\$14
Aguas saborizadas Ser y Levite	\$14
Agua mineral Villavicencio	\$10
Agua con gas Villavicencio	\$10
Licuada de frutilla al agua	\$25
Licuada de frutilla o banana con leche	\$27
Exprimido de naranja	\$20

Algunos de nuestros waffles:



Figura 13: waffle dulce de Leche



Figura 14: waffle de mix de frutos rojos

Fuente: elaboración propia.

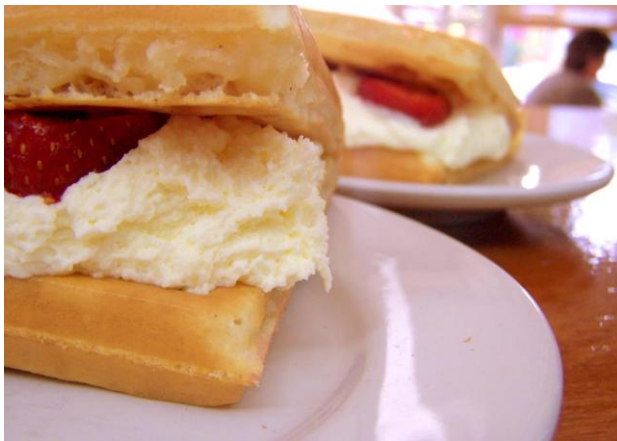


Figura 15: waffle de frutillas con crema



Figura 16: waffles de crema

Fuente: elaboración propia.

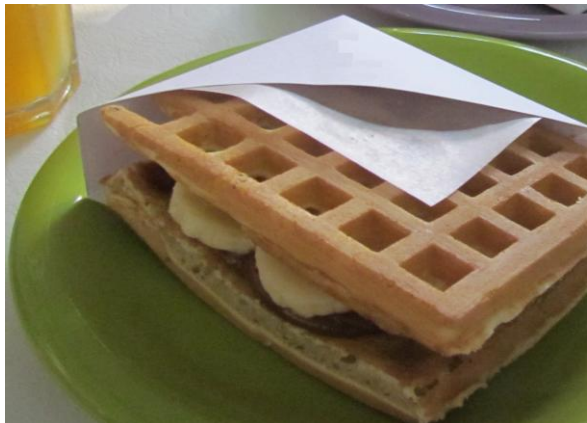


Figura 17: waffles de bananas con dulce de leche



Figura 18: frutillas con dulce de leche

Fuente: elaboración propia.

### **El precio**

Nuestros precios serán accesibles y los mantendremos constantes durante los cinco años. Ofreceremos descuentos a los clientes socios del Club La Nación. Si bien deberemos absorber los descuentos ofrecidos, el contar con esta modalidad atraerá una gran masa de clientes, ya que contaremos con el espacio publicidad que nos brindará La Nación en su página del Club, además de las publicaciones que éstos hacen en revistas, diarios, vía mail, etc.

El trámite para ser un establecimiento adherido es simple, ya que sólo es necesario enviar algunos datos vía Internet que confirmen que el local pertenece al rubro gastronómico. La duración del acuerdo es de 6 meses, con posibilidad de renovación automática por la misma

cantidad de tiempo de manera indefinida y no tiene ningún costo adicional. El descuento ofrecido será del 20%.

### **Formas de pago**

Nuestros clientes podrán abonar tanto en efectivo, como con tarjetas de crédito y debito. Contaremos con tarjetas Visa. Abonando con tarjeta tendrán el beneficio de 3 cuotas sin interés. Ver anexo 2: Formularios tarjeta Visa.

### **Estimación del punto de equilibrio**

Con el objetivo de confirmar que la elección de precios es correcta y que el negocio será rentable realizaremos una primera aproximación del punto de equilibrio. En el capítulo 6 detallaremos y explicaremos en mayor profundidad el cálculo del mismo. Realizaremos la estimación del punto de equilibrio tanto para el primero como para el quinto año, para ver la evolución del mismo.

Punto de equilibrio (\$) :  $\text{Costos Fijos} / 1 - (\text{Costos Variables} / \text{Ventas})$

#### **Primer año**

<b>Costos Fijos</b>	<b>\$</b>
Sueldos + Cargas sociales	\$1.378.192
Gastos Operativos (sin IIBB)	\$ 183.334
Gastos administración y ventas	\$ 539.607
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$ 2.101.132</b>

**Figura 19:** Costos fijos año 1. Fuente: elaboración propia.

<b>Costos Variables</b>	<b>\$</b>
Costos de mercadería vendida	\$ 782563
IIBB	\$ 127.317
<b>Total Costo Variables</b>	<b>\$ 909.879</b>

**Figura 20:** Costos variables año 1. Fuente: Elaboración propia.

Ventas: \$ 3.637.620

Punto de equilibrio (\$) = \$ 2.801.998

La cantidad de pesos que deberíamos facturar para absorber los costos en el primer año es de \$ 2.801.998. Este monto es ampliamente superado (como se observa en el capítulo 6), lo que confirma la viabilidad del negocio.

#### Quinto año

<b>Costos Fijos</b>	<b>\$</b>
Sueldos + Cargas sociales	\$ 1.726.188
Gastos Operativos (sin IIBB)	\$ 33.681
Gastos administración y ventas	\$ 1.045.254
<b>Total Costos Fijos</b>	<b>\$ 2.805.124</b>

Figura 21: Costos fijos año 5. Fuente: elaboración propia.

<b>Costos Variables</b>	<b>\$</b>
Costos de mercadería vendida	\$ 1.091.411
IIBB	\$ 177.563
<b>Total Costo Variables</b>	<b>\$ 1.268.975</b>

Figura 22: Costos variables año 5. Fuente: elaboración propia.

Ventas: \$5.073.252

Punto de equilibrio: \$ 3.740.817

Podemos observar que tanto las ventas como el punto de equilibrio aumentan del primero al quinto año, pero las ventas tienen un mayor aumento que los costos fijos y variables.

## Comunicación

Haremos publicidad en las revistas de la zona, las mismas son Metro, Guía M, Revista Iniciar, Revista ADCCanning Sports y las revistas de los clubes San Marcos y Monte Grande Rugby Club. Contaremos con una página web propia en donde se podrán encontrar las promociones de la semana y todos nuestros productos; la misma será realizada por un especialista en el tema para que quede atractiva a los clientes. También, usaremos la página web de Las Toscas, en donde podremos poner nuestra propia página web para que derive a los clientes a la misma, y el cartel luminoso que está afuera del shopping donde se exhiben publicidades de todas las marcas que conforman el mismo, estos son servicios que ofrece el shopping y cuyos costos están incluidos en las expensas mensuales que se pagan.

También tendremos volantes para poner adentro de los diarios o revistas y dejar en las puertas de los countries, los cuales son tomados por la gente que ingresa al Country, o en algunos casos el guardia se los entrega.

Una vía importante de publicidad serán las redes sociales, tanto Facebook como Twitter dado su uso masivo y su gran convocatoria. Gracias a la herramienta de estadísticas de Facebook podremos realizar un análisis periódico de todo lo relacionado a la página, como la cantidad de usuarios que han visto nuestras publicaciones o anuncios, comentado en cualquier sección de la página, o cuáles son las publicaciones que generaron más repercusión u obtuvieron más respuestas. Esta herramienta, además de proveernos gráficos, nos permite exportar los datos a programas como Excel para poder realizar informes o gráficos que en ésta no aparezcan, y tener un acceso más fácil a la información. Por otro lado, el contar con esta página nos permite tener una relación más cercana con los clientes, quienes pueden escribir comentarios acerca de sus preferencias, sugerencias de nuevos productos y obtener rápidamente respuestas a sus consultas.

También utilizaremos Twitter como medio de comunicación, ya que la cantidad de usuarios de esta red social está en aumento. A través de ésta publicaremos mensajes cortos, sugerencias y enlaces a nuestra página de Facebook, además de responder comentarios de los clientes. Para esto contaremos con la ayuda de un bot diseñado para que dé respuestas automáticas a los usuarios y realice publicaciones periódicas, ahorrándonos el tener que estar permanentemente controlando esta red, ya que los usuarios valoran la rapidez en la respuesta. Éste, además, podrá detectar cuando un usuario escriba la palabra “waffle” en un tweet y automáticamente le enviará un mensaje invitándolo a conocer nuestro local.

A mediano y largo plazo podremos participar de eventos, poniendo carritos para que la gente pueda consumir y nos conozcan.

El mensaje que transmitiremos mediante nuestra publicidad en los medios nombrados anteriormente, será que contamos con un ámbito familiar para disfrutar deliciosos productos y pasar un excelente momento. Haremos hincapié en que nuestro local es para toda la familia, que tanto grandes como chicos podrán disfrutar de los productos ofrecidos por UAFFLE.

### Twitter



Figura 23: Twitter de Uaffle. Fuente: Twitter.

### Facebook



Figura 24: Facebook de Uaffle. Fuente: Facebook .



# UAFFLE

- HOME
- NOSOTROS
- NUESTROS PRODUCTOS
- CONTACTO
- ¿CÓMO LLEGAR?
- GALERÍA

¡Bienvenidos a UAFFLE!  
Tu wafflería en Canning.  
¡Vení a conocernos!



Shopping Las Toscas - Local 321, Piso 3  
Formosa 700, Canning  
Provincia de Buenos Aires

Teléfono: 4295-4444  
Correo: [info@uaffle.com.ar](mailto:info@uaffle.com.ar)



Figura 25: Página web de Uaffle. Fuente: elaboración propia.

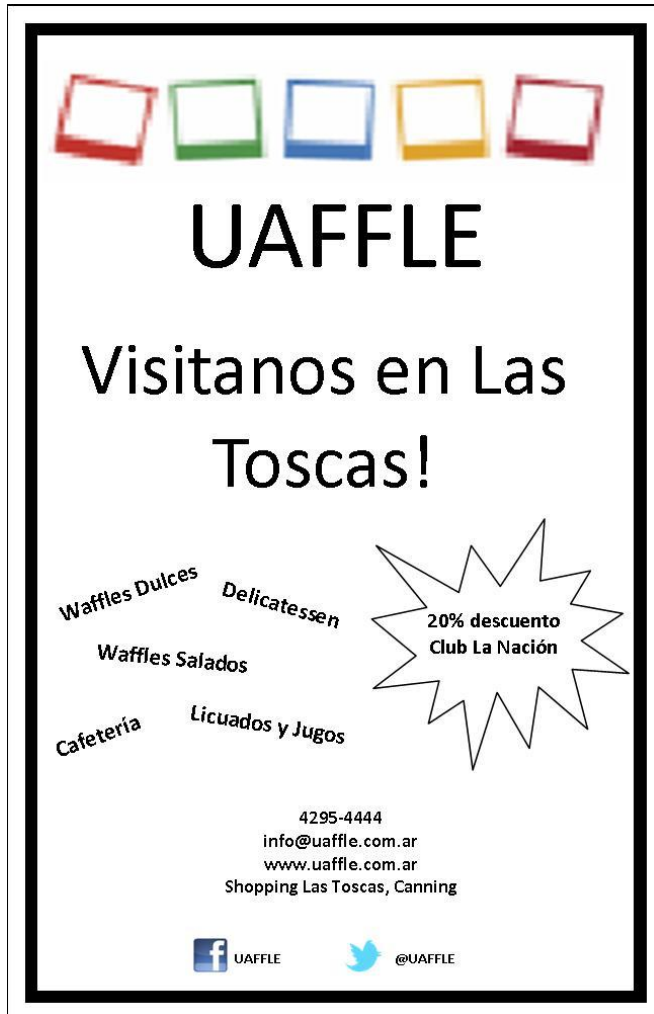


Figura 26: Volante de Uaffle. Fuente: elaboración propia.

#### Presupuestación por trimestre de los montos previstos para la inversión en comunicación

En el primer trimestre de vida de la empresa haremos una gran inversión en publicidad, tanto en revistas de la zona como por medio de nuestra página web. Esto hará conocido nuestro local y de este modo comenzaremos a atraer clientes. El resto de los trimestres repartiremos volantes y publicaremos en las revistas de la zona, pero en menor medida. Alternaremos las publicaciones en las revistas trimestre tras trimestre. El gasto de la página web y de los volantes los tendremos durante todo el año. Los volantes serán entregados al diariero para que este los adjunte al diario, esta modalidad es muy usada en la zona.

### 1° Trimestre

Medios de comunicación	Detalle	Cantidad por trimestre	Costo por trimestre
Revista Metro	1/6 de página (6,2 x 12, 2 cm)	1	\$3600 + IVA
Guía M	½ página	1	\$1350 + IVA
Revista ADCCanning Sports	1/3 página horizontal (23 x 10.1 cm)	1	\$2100
Revista Iniciar	¼ página (9 x 10 cm)	1	\$3000
Revista Club San Marcos	¼ página (9,2 x 13, 6 cm)	1	\$510
Revista Monte Grande Rugby Club	¼ página (9,2 x 13, 6 cm)	1	\$510
Volantes	Blanco y negro simple faz (11x17 cm)	3000	\$585
Página web		1	\$5499 + \$150
		<b>TOTAL</b>	<b>\$17.304</b>

Figura 27: Estimación publicidad 1° trimestre. Fuente: elaboración propia.

### 2° Trimestre

Medios de comunicación	Detalle	Cantidad por trimestre	Costo por trimestre
Guía M	½ página	1	\$1350 + IVA
Revista Iniciar	¼ página (9 x 10 cm)	1	\$3000
Revista Club San Marcos	¼ página (9,2 x 13, 6 cm)	1	\$510

	cm)		
Volantes	Blanco y negro simple faz (11x17 cm)	2000	\$390
Página web		1	\$150
		<b>TOTAL</b>	<b>\$5400</b>

Figura 28: Estimación publicidad 2° trimestre. Fuente: elaboración propia.

### 3° Trimestre

Medios de comunicación	Detalle	Cantidad por trimestre	Costo por trimestre
Revista Metro	1/6 de página (6,2 x 12, 2 cm)	1	\$3600 + IVA
Guía M	½ página	1	\$1350 + IVA
Revista ADCCanning Sports	1/3 página horizontal (23 x 10.1 cm)	1	\$2100
Revista Monte Grande Rugby Club	¼ página (9,2 x 13, 6 cm)	1	\$510
Volantes	Blanco y negro simple faz (11x17 cm)	2000	\$390
Página web		1	\$150
		<b>TOTAL</b>	<b>\$8100</b>

Figura 29: Estimación publicidad 3° trimestre. Fuente: elaboración propia.

#### 4° Trimestre

Medios de comunicación	Detalle	Cantidad por trimestre	Costo por trimestre
Guía M	½ página	1	\$1350 + IVA
Revista Iniciar	¼ página (9 x 10 cm)	1	\$3000
Revista Club San Marcos	¼ página (9,2 x 13,6 cm)	1	\$510
Volantes	Blanco y negro simple faz (11x17 cm)	2000	\$390
Página web		1	\$150
		<b>TOTAL</b>	<b>\$5400</b>

Figura 30: Estimación publicidad 4° trimestre. Fuente: elaboración propia.

#### Distribución

Utilizaremos un sistema de venta directa que se desarrollará en el local. La gente puede sentarse a consumir el producto en el mismo o llevarlo para comer al paso. También cuentan con la opción de pedirlos “para llevar” y consumirlos en el hogar o dentro del patio de comidas.

La decisión de adoptar este canal se basa en que el local está ubicado dentro de un centro comercial, en donde la gente va a pasear en sus ratos libres y este tipo de propuestas novedosas resultan atractivas. Más adelante, con el crecimiento del negocio, se evaluará la opción de abrir nuevos locales directamente en la calle y habilitar nuevos canales como el delivery.

## **CAPITULO 4: PLAN DE OPERACIONES**

### **Factores del contexto que influirán en las operaciones de la empresa**

Uno de los factores externos que pueden llegar a influir negativamente en la actividad sería que el shopping cierra el 25 de Diciembre y el 1 de Mayo, fechas en las cuales nuestro comercio perderá gran cantidad de ventas.

Otro factor negativo que debemos considerar es que el Shopping está ubicado sobre una ruta, motivo por el cual cortes, manifestaciones o grandes embotellamientos pueden generar demoras en el acceso al lugar.

Un factor positivo a tener en cuenta es que, al estar ubicado en un shopping, en épocas de vacaciones o recesos estudiantiles habrá gran cantidad de chicos en el mismo, motivo por el cual aumentara la cantidad de gente que visite nuestro local. La concurrencia de gente al shopping también aumenta en fechas festivas y fines de semana en general.

Otro factor que beneficia nuestro negocio es el cine ubicado en frente del mismo, y el local de videojuegos que está exactamente debajo de donde se encontrará la wafflería, el cual es muy concurrido por niños. También abrirán un bingo en el shopping, el cual tendrá un acceso ubicado al lado de Uaffle.

### **Procesos**

**Limpieza- Higiene:** La limpieza del local será muy estricta, el bachero será el encargado de higienizar correctamente los utensilios utilizados con una solución hecha a base de alcohol y agua. El ámbito en el que nos encontramos es limpio, ya que se encuentra dentro del Shopping y ellos hacen un mantenimiento constante, nosotros nos encargaremos de que nuestro local en particular este en perfectas condiciones, realizaremos una limpieza general por la noche después de cerrar el local y una limpieza más profunda por la mañana antes de abrir nuestras puertas. A su vez, cuando una mesa se desocupa el mesero de la misma se encargará de limpiarla con una rejilla para que quede en perfectas condiciones para los próximos clientes que la ocupen. La cocina contará con estrictas normas de higiene, sobre todo teniendo en cuenta que ofrecemos waffles para celíacos. La limpieza de la cocina en general, de la vajilla, maquinarias y utensilios estará a cargo del bachero.

**Preparación de mezcla para waffles:** Las mezclas para los waffles se prepararan por la mañana cada día, en cantidades suficientes para abastecer la demanda de todo un día, las mismas se

realizaran mezclando los ingredientes en sus cantidades estipuladas en la batidora, se realizaran de a una mezcla por vez, limpiando bien las batidoras entre mezclas. Contaremos con un bowl para batidora por mezcla. Se guardaran en nuestras heladeras, para ser utilizadas a medida que se vayan demandando los waffles. Nuestro cocinero será el encargado de la preparación de las mezclas para las masas.

Cocción de los waffles: la misma estará a cargo tanto del cocinero como del ayudante de cocina, en casos donde la demanda lo requiera. El cocinero colocará la preparación sobre la wafflera bien caliente y previamente untada con manteca, la masa estará cocida cuando presente un aspecto firme y dorado. En este momento los waffles son retirados de la wafflera con una espátula por el cocinero o el ayudante, y se procede a su relleno.

Relleno de los waffles: El relleno será realizado por el ayudante de cocina, utilizando los ingredientes necesarios dependiendo del waffle que se deba realizar. Habrá un estipulado de cuanta cantidad de materiales se debe usar de cada relleno para cada variedad de waffle.

Para los rellenos que incluyan frutas, como banana o frutilla, las mismas serán cortadas en el momento por el ayudante de cocina, lo cual seguirá las normas de frescura que caracterizan a nuestro producto. Las mismas se cortaran sobre tablas de plástico. Por otro lado, la crema, el dulce de leche, el queso y los fiambres serán retirados de la heladera solo al momento de ser utilizados, para asegurarnos que los mismos se mantengan en correctas condiciones.

En el caso de el queso y el fiambre, el ayudante realizará un corte general por la mañana con la máquina de cortar fiambre, no en grandes cantidades, para tenerlos listos y cumplir con los pedidos de los clientes en tiempo y forma. Este fiambre cortado se guardará en bandejas tapadas con papel film.

La crema también se batirá para satisfacer la demanda de todo el día por la mañana, el ayudante de cocina será el encargado. Él también realizará las conservas de frutos rojos, las cuales se guardarán en frascos en la heladera, se estima que las mismas sean realizadas dos veces por semana.

Preparación de Jugos – Licuados: Tanto los licuados de frutilla (con agua o con leche), como los de banana (con leche), serán confeccionados en la cocina, al igual que los exprimidos de naranja. El encargado de este proceso será el ayudante de cocina. Con las frutas se procederá del mismo modo que para el relleno de los Waffles.

Preparación de bebidas calientes: Los encargados de utilizar la cafetera serán los meseros, los ayudantes de barra y en situaciones en que se requiera, el cajero. Con la misma cafetera se calentará el agua para el té y la leche.

Empaquetado de delicatessen: recibiremos de nuestro proveedor planchas rectangulares de brownies, lemon pie, cookies y alfajorcitos de maicena. Las planchas serán cortados en cuadrados a medida por el ayudante de cocina, quien cubrirá los cuadraditos con papel film y les pondrá una etiqueta con el logo de la empresa. Estos se exhibirán en la barra dentro de exhibidores.

Atención - Entrega: Contaremos con 2 meseros (por turno) los días de semana y 3 los fines de semana (por turno) que tomaran los pedidos a los clientes de las mesas, ellos llevaran los pedidos a la cocina (por medio de la ventana), donde lo tomaran los ayudantes de cocina y los irán realizando en orden, el pedido listo lo dejaran en la ventana que comunica la cocina con el salón y el mesero será el encargado de llevar el mismo a las mesas. Las bebidas gaseosas, aguas y aguas saborizadas serán tomadas de la heladera por el mesero para completar su pedido. El mesero o el ayudante de barra, que realice la bebida caliente colocará la misma en la bandeja del pedido. Una vez listo el pedido el mesero lo llevará a su respectiva mesa.

En el caso de los pedidos solicitados en la barra, los mismos serán tomados por el ayudante de barra, quien se encargará de realizar el pedido en la cocina, y de entregarle el mismo al cliente. El mismo debe consultarle al cliente si desea su pedido para llevar a su hogar, para comer al paso o para hacerlo dentro del patio de comidas.

Caja: el encargado/cajero será quien realice la cobranza a los clientes en la barra, donde se encuentra la caja registradora. El mesero o el ayudante de barra, dependiendo del modo en que se realice el pedido, son quienes deben especificarle al cajero que se consume en cada mesa o pedido para llevar, con lo cual el cajero realiza un ticket. En el caso de los pedidos en las mesas, el mesero es quien lleva el ticket a la mesa y los clientes le otorgan el pago al mismo. El mesero lleva el pago al cajero, quien cobra la compra. Por otro lado, los clientes que compren para llevar en la barra, abonarán el pedido directamente al cajero, quien les entregará su ticket de compra. La compra puede ser abonada con efectivo o con tarjeta de crédito.

Al finalizar el día, después de cerrar el local, el cajero hará un arqueo de caja, el dinero será recaudado por él y los dueños retirarán la recaudación una, dos o tres veces por semana,



dejando en la caja una cantidad mínima necesaria de dinero y cambio para la apertura del día siguiente.

Contabilidad: La contabilidad de la empresa será realizada por un contador tercerizado, el cual será contratado por los directores de la empresa. El se encargara de preparar los balances correspondientes al término de cada ejercicio, llevar los estados contables, de emitir los recibos de sueldo de los empleados de la empresa, quienes recibirán su salario por medio de un depósito bancario y preparar las presentaciones requeridas por AFIP y otros organismos cuando sean necesarios. Durante el mes la cajera guardara todos los comprobantes de venta, pago y cobro, para que a fin de mes, los mismos sean entregados al contador para su análisis.

Abastecimiento: los insumos serán recibidos una vez por semana por la mañana, dependiendo de su naturaleza e importancia para el negocio, hay algunos que se recibirán con más frecuencia, previo al horario de apertura del local, como las frutas, leche y fiambres. Los mismos se almacenarán automáticamente de la manera requerida por cada uno (en heladera, en alacenas, etc), para su posterior utilización. Utilizaremos un sistema de administración de inventarios FIFO, por el cual se utilizarán primero las entradas más viejas y luego las últimas en llegar. Contaremos con un stock de mercaderías mínimo para evitar grandes desperdicios, en particular de productos frescos.

Apertura - cierre: El encargado del primer turno será quien realice la apertura del local por la mañana y el del segundo turno quien cierre del mismo por la noche.

PROCESOS PRINCIPALES	QUÉ SE OBTIENE	CÓMO Y CUANDO	CON QUÉ Y CUÁNTO	CON QUIÉN Y CUÁNTO
Recibir proveedores	Materias primas.	Por medio de la compra de los mismos. Por la mañana.		Cajera/encargada – ayudante de barra.
Limpiar el local previo al inicio de actividades	Higiene y limpieza.	Todas las mañanas.	Con artículos de limpieza.	Meseros– Bachero – ayudante de barra.
Preparar masas, rellenos y conservas	Insumos para la preparación	Siguiendo las recetas establecidas.	Materias primas.	Cocineros/ayudante.

	de los waffles.	Todas las mañanas.		
Tomar pedidos	Conocimiento de los gustos de los clientes. Ventas de productos.	Por medio de un anotador. Siempre que haya clientes.	Con libreta y lapicera.	Meseros – ayudante de barra.
Elaborar pedido	Producto terminado.	Por medio de las máquinas y materias primas que lo requieran. Siempre que haya un pedido.	Máquinas para cocinar. Los insumos que sean necesarios.	Cocineros - ayudantes de cocina.
Entregar pedido	Clientes satisfechos.	Llevando el pedido a la mesa o entregándole en la caja para llevar cuando el mismo esté listo.	Con un plato y bandeja.	Mesero– ayudante de barra.
Cobrar servicio	Ingresos para la empresa.	Por medio de un ticket. Cuando el cliente pida la cuenta en caso de las mesas en el salón, o cuando lo solicite, en caso de los pedidos en la barra.	Ticket y dinero.	Cajero/encargado.
Cerrar caja	Control de	Por medio de	Caja	Cajero.

	ingresos y egresos de caja.	conteo de dinero y ticket de tarjetas de crédito/debito. Al finalizar la jornada, todos los días.	registradora.	
Limpiar la vajilla y la cocina	Higiene y seguridad.	Durante todo el día.	Artículos de limpieza.	Bachero.
Limpiar local al finalizar actividades	Higiene y seguridad.	Todas las noches.	Con artículos de limpieza.	Meseros – bacheros - ayudante de barra.

**Figura 31:** Procesos. Fuente: elaboración propia.

### **Operaciones “críticas”**

Correcta atención. Es una de las cuestiones claves de nuestro negocio, ya que para lograr que nuestros clientes se sientan a gusto y regresen al negocio, los mismos deben ser correctamente tratados por nuestros meseros, ayudantes de barra y cajeros. Deben brindarles la información que necesiten acerca de nuestros productos, hablarles de un modo cordial, y comprender sus sugerencias y quejas, si las hay. El cliente siempre tendrá una respuesta y debemos asegurarnos de que el mismo se sienta a gusto en nuestro local. Habrá un libro de quejas para el cliente que quiera dejar su comentario.

Preparación de la masa. Es muy importante este proceso, ya que si las distintas mezclas para las masas no son correctamente realizadas, con los tiempos que las mismas necesitan, las cantidades adecuadas y los pasos establecidos a seguir, puede que estas no salgan del modo indicado, logrando que se pierda gran cantidad de materiales, tiempo y probablemente que no se llegue a cumplir con los pedidos de forma adecuada, trayendo importantes problemas al negocio.

Cocción y relleno de waffles: Es de gran importancia que este proceso sea realizado correctamente. Nuestros waffles deben ser entregados al cliente en perfectas condiciones. En primer lugar, al realizar la cocción de la masa, las waffleras deben estar bien calientes, de lo

contrario podrían cocinarse de un modo inadecuado quedando blandos o crudos por dentro. Por otro lado, los rellenos deben ser colocados al instante después de sacar los waffles de las waffleras, ya que no se debe permitir que se enfríen los mismos. Las cantidades de cada relleno están estipuladas en cada waffle por igual, esto debe ser estrictamente respetado por los cocineros y ayudantes de cocina. Logrando así una correcta presentación y una uniformidad en nuestros productos.

Limpeza: es muy importante para el aspecto que los clientes perciban de nuestro negocio el tema de la limpieza, del local y de los utensilios, tanto lo que este a la vista del cliente como lo que no lo esté. Al ofrecer waffles para celíacos, la cocina debe estar siempre muy limpia y no compartir los recipientes que se usan para la masa de los celíacos y la masa normal. Hay que desinfectar los bowls y cubiertos con alcohol antes de usarlos.

Rapidez del servicio: es importante que los pedidos sean realizados en tiempo adecuado, no sería bueno que nuestros clientes tengan que esperar más de lo estipulado, esto los dejaría descontentos, y se produciría menos rotación de clientes en el local. Por esto es que determinamos tiempos en los procesos de elaboración, y asignamos a cada empleado una tarea, de este modo lograremos cumplir con un servicio rápido y de gran calidad.

Calidad y mantenimiento de materiales: es muy importante la realización de nuestros productos con ingredientes de alta calidad, y que los mismos sean conservados según cada uno lo requiera. Nos encargaremos por ejemplo, de que los alimentos que necesiten ser refrigerados no pierdan en ningún momento su indicada cadena de frío. La buena calidad de los insumos utilizados nos asegurará un producto de primera línea, lo cual será muy valorado por nuestros consumidores.

### **Tipo de producción**

Combinaremos dos sistemas de producción; por una parte, haremos producción por pedidos, es decir que, si bien contaremos con mezclas estándar para cada tipo de waffle, a la hora de armarlos se hará según la orden de cada cliente, logrando así un alto nivel de personalización. Por otro lado, estaremos aplicando el sistema Just In Time, por el cual produciremos a partir de pedidos reales, en el momento en que éstos se realicen. De esta manera buscamos reducir el costo por pérdidas y desperdicios y podremos ofrecer un producto fresco, lo que aumenta su calidad.

En nuestro negocio las fases que seguiremos para la cocción y presentación de los waffles serán:

- 1) Pincelar la wafflera con manteca derretida.
- 2) Sacar la masa de la heladera (la masa se encuentra en una jarra con un papel film recubriéndola) y poner en la wafflera.
- 3) Mientras se hace el waffle, poner el papel de vuelta en la jarra y guardar en la heladera.
- 4) Sacar el relleno que el waffle requiera.
- 5) Mientras el waffle se termina de cocinar, con una espátula se limpian los excedentes de masa que quedan al costado de la wafflera.
- 5) Sacar los waffles y ponerle el relleno que estaba esperando en la mesada.
- 6) Agarrar papel manteca, envolver una punta y ponerlo en el cartón.

Cada cocinero realiza toda la cocción del waffle para agilizar la preparación y los rellenos están a cargo tanto de cocineros como de ayudantes de cocina, quienes saben las cantidades de cada ingrediente que deben utilizar.

#### Recursos materiales necesarios

MATERIAS PRIMAS, MATERIALES, ETC. (ENTRADAS)	CANTIDAD REQUERIDA POR UNIDAD DE PRODUCTO	PRECIO/UNIDAD
Manteca La Serenisima x 500 g	6,67 gramos	\$21,97 + IVA
Queso Tybo La Serenisima x kg	10 gramos	\$19,99 + IVA
Leche La Serenisima tetra brik x 1L	228 ml (café con leche), 114 ml (cappuccino), 250 ml (submarino)	\$6,49 + IVA
Dulce De Leche La Serenisima x 1 kg	17 gramos (2 cucharadas)	\$10,29 + IVA
Mozzarella Vacalin x 4kg	10 gramos	\$109,99 +IVA
Jamón Cocido Campo Austral x kg	10 gramos	\$82,89 +IVA

Tomate en lata La Campagnola x 8 kg	14 mililitros (1 cucharada)	\$42,99 +IVA
Café Cabrales molido x 1 kg	10 gramos (café), 6,67gramos (café con leche), 5,45 gramos (cappuccino)	\$59,99 +IVA
Te Cachamai clásico x100 saquitos	1 saquito	\$14,49 +IVA
Cacao en polvo Aro x 3kg	2,8 gramos	\$39,99 +IVA
Azúcar Ledesma x 1 kg	3,33 gramos	\$6,35 +IVA
Crema La Serenisima x 1 kg	10 gramos	\$28,29 +IVA
Bolsas de harina 0000 molino cañuelas 50 KG	20 gramos	\$73,99 + IVA
Sal fina celusal paquete de 500 gs	0,33 gramos	\$3,71 + IVA
Almidón de maíz x25 kg	25 gramos	\$226 + IVA
Huevos blancos x cajón de 30 docenas	0,13 (normal) y 0,2 (celíacos)	\$160 +IVA
Esencia de vainilla 6 unid x 110 cc	0,33 ml	\$30 + IVA
Leche en polvo La Serenísima x 25 kg	3,28 gramos	\$470 + IVA
Frutillas x 5kg	24 gramos	\$75 + IVA
Bananas x 5kg	50 gramos	\$17,65 + IVA
Naranjas x5kg	1 naranja	\$7,90 + IVA
Frutos rojos x1kg	50 gramos	\$33 + IVA

Nueces peladas x 2kg	12 gramos	\$120 + IVA
Orégano x kilo	1 gramos	\$50 + IVA
Albahaca x 50 gramos	5 gramos	\$2,48 + IVA
Polvo para hornear Royal x 10kg	1 gramo	\$136 + IVA
Barritas de chocolate Cabrales x 50 barritas	1 tableta	\$112,5 + IVA
Canela en polvo x kilo	2 gramos	\$45 + IVA
Coco rallado x kilo	15 gramos	\$36,30 + IVA
<b>TOTAL MP Y MATERIALES</b>		<b>\$ 2.043,25 + IVA</b>

Figura 32: Materias primas y materiales. Fuente: elaboración propia.

<b>PRODUCTOS YA ELABORADOS</b>	<b>COSTO PREVISTO</b>
Gaseosas (600 ml) (Coca-Cola, Sprite, Fanta, Pomelo)x pack de 12 unidades	\$54 + IVA
Agua mineral DANONE-Villavicencio(500 ml) pack x 12 unidades	\$35,55 + IVA
Agua mineral DANONE-Villavicencio con gas(500ml) x pack de 12 unidades	\$35,55 +IVA
Agua saborizada DANONE-Levite- pack x 12 unidades	\$43,80 +IVA
Agua saborizada DANONE-Ser- pack x 12 unidades	\$43,80 +IVA
Cookies x kg	\$76 + IVA

Alfajores de vainilla con dulce de leche x 12 unidades	\$23,40+ IVA
Lemon Pie x 24 unidades	\$54 + IVA
Placa brownie con nuez 25x35	\$106 + IVA
Endulzante Hileret Sweet caja x 400 sobres	\$19,99 +IVA
Azúcar en sobres Ledesma. Pack x800 unidades	\$56,75 + IVA
Hielo Salud x 15kg	\$35 + IVA
<b>TOTAL PRODUCTOS ELABORADOS</b>	<b>\$538,84 + IVA</b>

Figura 33: Productos elaborados. Fuente: elaboración propia.

#### Recursos humanos necesarios

TAREAS A REALIZAR	NÚMERO DE PERSONAS REQUERIDAS (por turno)	NÚMERO DE HORAS	TURNOS	CALIFICACIÓN REQUERIDA
Atención al cliente (meseros)	2 en días de semana, 3 en feriados y fines de semana	8	2	Experiencia en atención al público, estudios secundarios completos, buena presencia.
Cobranza / arqueo de caja	1	8	2	Experiencia en manejo de dinero, estudios secundarios completos.



Cocinero	1	8	2	Estudios y experiencia en pastelería.
Ayudante de cocina	1 en días de semana, 2 en fines de semana y feriados	8	2	Experiencia previa en este rubro, estudios secundarios completos.
Bachero	1	8	2	Limpieza de la vajilla y la cocina en general.
Ayudante de Barra	1	8	2	Atención al público, toma y entrega pedidos.

Figura 34: Recursos humanos necesarios. Fuente: elaboración propia.

### Lay – out

Contaremos con una cocina, la cual tendrá salida a la barra, donde estará el ayudante de barra y el cajero/encargado.

La cocina tendrá 3 mesadas y una mesa móvil auxiliar. Una de las mesadas se destinará a la limpieza, la misma tiene bacha y debajo de esta se encuentran las heladeras. Otra mesada será utilizada para la cocción de los waffles y para la preparación de licuados, debajo de esta habrá un freezer y alacenas bajo mesada, donde se guardará la vajilla. La mesada restante se destinara a la preparación de jugos, armado de los waffles y despacho de los pedidos, los cuales serán entregados a los mozos y ayudantes de barra a través de una ventana. La mesa móvil tendrá un estante debajo para el almacenamiento de los descartables y también se utilizará como mesada auxiliar. Por otra parte, en una esquina de la cocina tendremos un armario destinado al almacenaje de los productos de limpieza. En la cocina se contará con dos tachos principales de basura para separar lo orgánico de lo reciclable.

La barra estará delante de la cocina, dando directamente al exterior del local, lo cual permitirá la atención a clientes que no se sienten dentro del mismo. En la misma se ubicarán la cafetera, la caja registradora y el exhibidor de delicatessen. Detrás de la barra habrá dos heladeras exhibidoras verticales cedidas por Coca Cola y Danone, donde estarán las bebidas. Esta barra cuenta con un estante debajo, donde guardaremos las tazas y la vajilla relacionada con la cafetería.

En el salón tendremos 18 mesas para 2 personas, 16 de las cuales estarán agrupadas de a pares, formando una mesa para 4 comensales y por lo que tendremos un total de 36 sillas, haciendo un total de capacidad máxima de 36 cubiertos dentro del local. Las mesas y sillas estarán ubicadas correctamente, dejando espacio para que circulen los clientes y los meseros, habrá entre mesa y mesa un total de un metro de distancia aproximadamente, en este espacio se incluirán las sillas.

Plano 3D salón de la waffleria



Figura 35: Salón visto desde arriba. Fuente: elaboración propia.



Figura 36: Vista salón entero. Fuente: elaboración propia.



Figura 37: Vista frontal del salón. Fuente: elaboración propia.



**Figura 38:** Vista de mesas del salón. Fuente: elaboración propia.



**Figura 39:** Vista de la barra. Fuente: elaboración propia.



Figura 40: Vista lateral de la barra. Fuente: elaboración propia.

#### Plano 3D cocina de la waffleria



Figura 41: Vista superior de cocina. Fuente: elaboración propia.

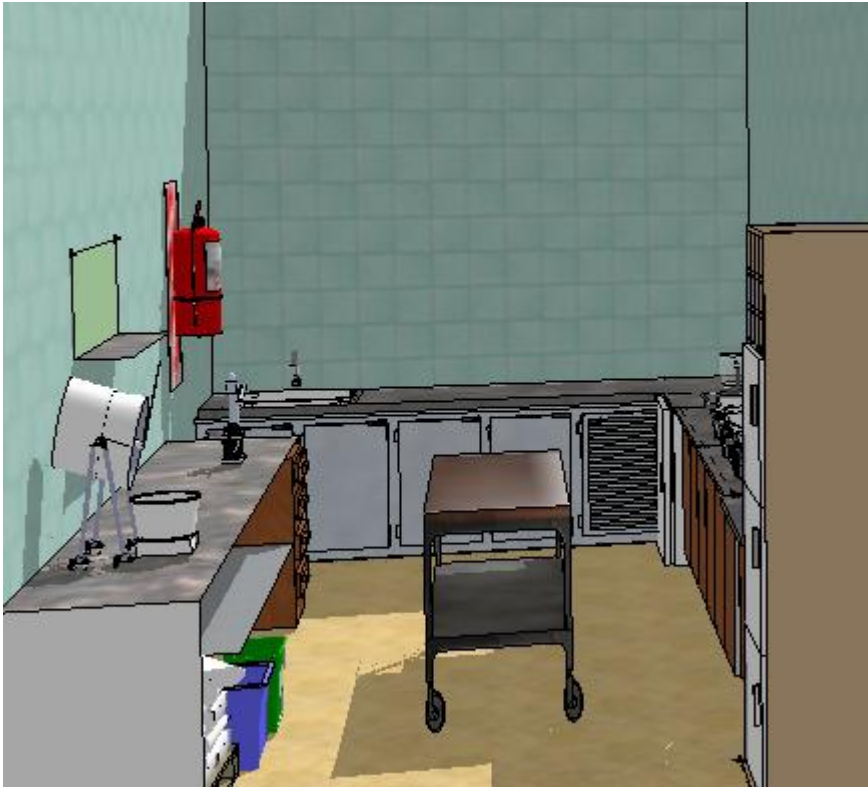


Figura 42: Vista frontal de cocina. Fuente: elaboración propia.

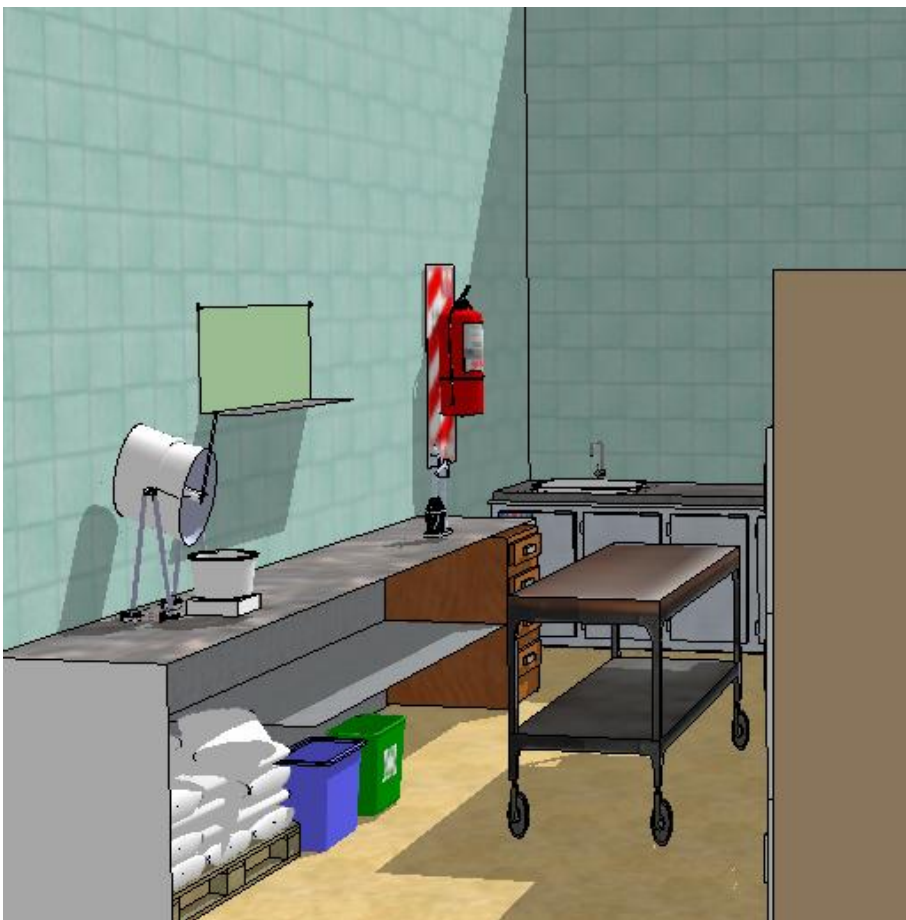


Figura 43: Vista lateral de cocina. Fuente: elaboración propia.



Figura 44: Vista waffleras en cocina. Fuente: elaboración propia.



Figura 45: Vista total de cocina. Fuente: elaboración propia.

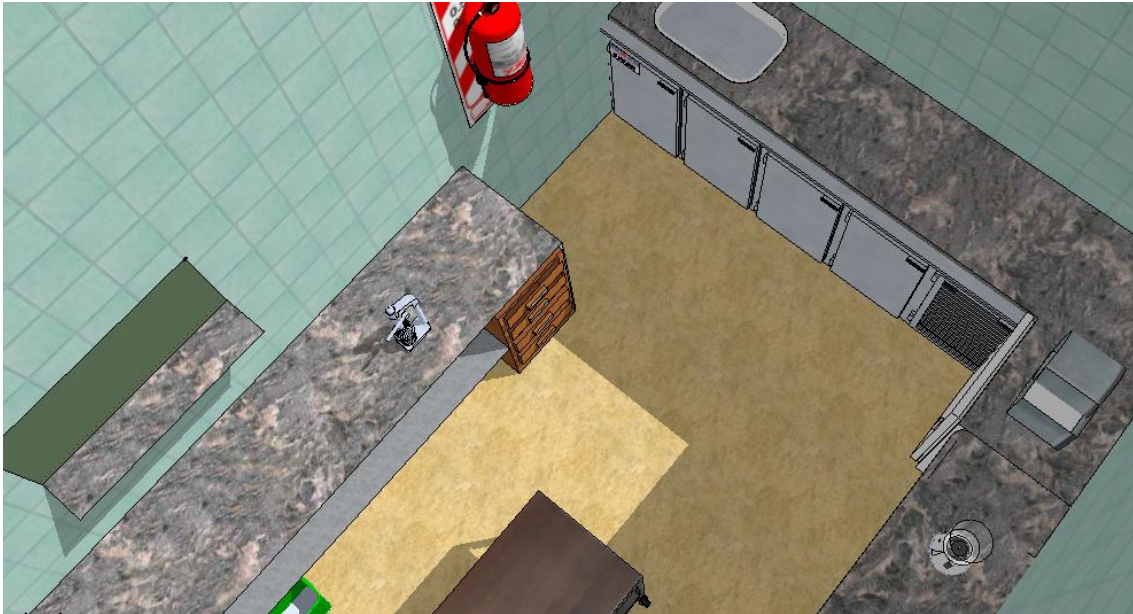


Figura 46: Vista de cocina. Fuente: elaboración propia.

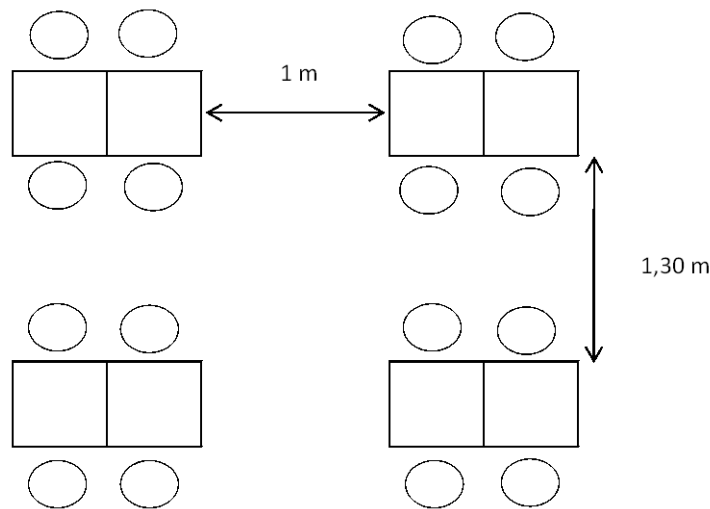
Ver Anexo 3: Plano a escala



Infraestructura física – (Ver Anexo 4)

	<b>SUPERFICIE / ALTURA</b>	<b>REQUERI-MIENTOS AMBIENTALES</b>	<b>REQUERI-MIENTOS ESPECÍFICOS</b>	<b>NORMAS A CUMPLIR</b>
<b>Cocina</b>	15 m2 4 m	Los alimentos debe estar en un soporte a una altura no menor a 0,14 m. Tener buen sistema de refrigeración. Deben estar envasados siguiendo el Código Alimentario Argentina. Empleados deben cuidar su higiene personal. Debe haber ventilación. Los envases deben ser aptos para la conservación de alimentos.	Las paredes deben ser de azulejos claros, fácil de limpiar y desinfectar, sin grietas y el piso debe ser fácil de limpiar y desinfectar, antideslizantes, sin grietas y lavables. Líquidos deben escurrir a las bocas de los sumideros. El cielorraso construido de manera que evite acumulación de suciedad.	Código Alimentario Argentino
<b>Salón: mesas</b>	28 m2 4 m	Los empleados deben cuidar su higiene personal	Las mesas entre sí deben estar a 1 metro de distancia con las del costado y 1,30 metros con las de atrás/adelante. (ver figura 1). El piso es de mármol.	Código Alimentario Argentino
<b>BARRA</b>	22 m2 4 m	Los empleados deben cuidar su higiene personal	El piso es de mármol.	
<b>TOTAL</b>	<b>65 m2</b>			

Figura 47: Infraestructura física. Fuente: elaboración propia.



**Figura 48:** Medidas de mesas en el salón. Fuente: elaboración propia.

### La Localización

La infraestructura necesaria para desarrollar el negocio será alquilada al Shopping las Toscas. Alquilaremos un local de 65 metros cuadrados, el cual cuenta con una cocina con tres mesadas y una ventana, y un salón donde ubicaremos las mesas, las sillas y la barra. El local también incluye la reja de seguridad para cerrarlo por la noche.

### Determinación de plazos

El costo de obtener esta habilitación municipal es de \$4500 más el 25% por encontrarse en una zona comercial, con lo cual sería en total de \$5625. El trámite tiene varias etapas, primero se debe hacer el informe de zonificación, en el cual se presentan los planos y el inspector se acerca a ver que el local este en regla, esto tarda 10 días aproximadamente. También, hay que realizar todos los pasos mencionados previamente en el capítulo 1, los cuales haremos en el transcurso de esos 10 días. Una vez realizados los pasos mencionados, tendremos que presentar toda la documentación en la municipalidad y ellos nos entregarán una constancia que corroborará que el trámite está en marcha y ya se puede empezar a operar. El último paso, consiste en que el intendente firme los documentos. En total se calculan 15 días hasta obtener la habilitación.

Todos los empleados deberán hacerse la libreta sanitaria, los costos de la misma es de \$56,40 si es conformada en la dependencia municipal. El sellado de la escritura vale \$22,56, el

derecho de expediente \$41,30 y la hoja de libro \$28,20. También hay que pagar un impuesto mensual de seguridad e higiene de \$58. Con esto, llegamos a la conclusión de que la habilitación municipal tendrá un valor total de \$5773,46.

En cuanto al registro de la marca, los honorarios del estudio lacona, Uria Romero y Asociados, en nuestro caso, serán de \$1500, y el tiempo estimado del trámite es de 10 días. El cual se realizará mientras estemos tramitando la habilitación municipal.

Existen 45 clases en las que se clasifica internacionalmente a todos los productos y servicios existentes, y el registro deberá hacerse en todas las que se considere necesario para proteger el nombre. En nuestro caso, la única clase que aplica es la 35, que corresponde a locales comerciales, venta de productos en un lugar físico o virtual, gestión de negocios comerciales, administración comercial y trabajos de oficina.

La duración del registro es de 10 años a partir de la fecha de otorgamiento del mismo, y puede ser renovable indefinidamente por períodos de igual duración. El mismo aplica a todo el territorio de la República Argentina y garantiza la propiedad y uso de la marca de forma exclusiva, posibilitando la prohibición a terceros de utilizar la misma u otra similar.

Por otro lado, el registro del dominio uaffle.com.ar en [www.nic.ar](http://www.nic.ar) es gratuito y se realiza en el momento.

### **Plazos de entrega**

Las frutas y verduras al ser productos frescos y altamente perecederos, necesitaremos contar con su entrega día por medio, en las cantidades justas para no tener desperdicios.

En cuanto a los huevos, se compran por 30 docenas los cuales se pueden almacenar hasta 20 días a 20°C, por lo tanto la compra de los mismos será cada 20 días o antes si es que se necesitan más.

Los siguientes artículos serán adquiridos una vez por mes, en cantidad suficiente para abastecer la demanda de todo el mes: lavandina, rollos de cocina, limpiador líquido para pisos, alcohol en gel, alcohol etílico, limpiador cremoso, detergente, esponja, guantes de látex, vasos térmicos, tapas para vasos térmicos, vasos de plástico, bolsas de papel, bolsas de consorcio, sorbetes y cartones para los waffles. La adquisición se realizará en este lapso de tiempo ya que los mismos se pueden almacenar y no requieren mucho espacio porque no son perecederos.

Las bebidas, tales como aguas y gaseosas, las compraremos 2 veces por semana para no tener un gran stock almacenado.

Los productos perecederos, como lácteos, fiambres y delicatessen los compraremos 2 veces por semana para no mantener un gran stock de los mismos y que estén frescos para su uso.

Las conservas, el café, té, cacao en polvo, azúcar, harina, sal, almidón, esencia de vainilla, leche en polvo, nueces, orégano, polvo para hornear, barritas de chocolate, canela coco, edulcorante en sobres y azúcar en sobres, se compraran 2 veces al mes en la medida en que sean necesarias.

El hielo será comprado una vez por semana.

### Capacidad

Nuestra capacidad máxima en horario pico es la siguiente:

Horario pico (local lleno)	Capacidad máxima		
	waffles	personas sentadas	waf p/llevar
Jueves de 20 a 22 hs.	180	72	108
Viernes de 18 a 00 hs.	540	216	324
Sábado de 12 a 00 hs.	1080	432	648
Domingo de 12 a 20 hs.	720	288	432

Figura 49: Capacidad máxima. Fuente: elaboración propia.

### Cuellos de botella

En los momentos de mayor demanda (fines de semana, feriados) se puede dar un cuello de botella en la cocción de los productos, ya que este proceso, al tener un tiempo predeterminado, no puede ser acelerado. En este punto pueden llegar a acumularse los pedidos mientras se espera que el producto salga de la wafflera listo para ser relleno. Por otra parte, como la cafetera de la que disponemos tiene capacidad para realizar de a dos pocillos a la vez, puede que también se acumulen los pedidos de este producto, sobre todo los fines de semana.

Se pueden realizar 24 waffles en cada wafflera por hora, es decir que tenemos una capacidad de 96 waffles por hora, si llegamos a tener una mayor demanda de los mismo se puede presentar un cuello de botella.

### Determinación de stocks (Inventarios)

Niveles de stocks deseados como previsión ante cambios de demanda.

Al tener un método de producción por pedido, y por ser perecederos los productos, no mantendremos stock de productos terminados. Por otra parte, los únicos productos en proceso que tendremos son las conservas de frutos rojos para los rellenos, que pueden mantenerse algunos días; el resto se preparará diariamente para abastecer la producción del día.

### Gastos operativos

Gastos operativos	Costo por mes
Luz	\$ 500
Agua	\$ 150
Teléfono	\$ 300
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 950</b>

Figura 50: Gastos de servicios. Fuente: elaboración propia.

PRODUCTOS DE LIMPIEZA	COSTO PREVISTO
Lavandina x 5litrosDrucke*	\$12,52 +IVA
Rollos de cocina Elite 100 paños x 30 unidades*	\$77,36 + IVA
Limpiador líquido para pisos Flash x 5 litros*	\$40,15 + IVA
Rejilla 50x60 cm. 10 unidades	\$54 + IVA
Paño amarillo Cif x 3 unidades 48x38 cm	\$12,49 + IVA
Escobillón	\$15 + IVA
Pala Handy Fiorentina	\$13,86 + IVA
Mopa 280 grs	\$29,47 + IVA

Secador de piso	\$10,73 + IVA
Trapo de piso 60x68 cm	\$6,61 + IVA
Balde 12 litros	\$12,57 + IVA
Balde con escurre mopin	\$25,17 + IVA
Pulverizador 1 litro	\$12,60 + IVA
Pulverizadores 500ml. 3 unidades	\$30 + IVA
Alcohol en gel para manos Pervicol x500ml. 2 unidades*	\$38 + IVA
Alcohol liquido x1 litro con pico vertedor. 2 unidades*	\$34 + IVA
Franela 40x50 cm	\$4 + IVA
Blemlustramuebles aerosol	\$13,77 + IVA
Repasador 100% algodón 37 x 64 cm. Por 12 unidades	\$89,90 + IVA
Bolsas de residuos blancas 50x70 cm x 50 u	\$19 + IVA
Bolsas de residuos negras 50x70 cm x 50 u	\$15,40 + IVA
Limpiador cremoso x 750 cc*	\$8,66 + IVA
Detergente concentrado Magistral x 600 cc*	\$13,37 + IVA
Esponja Mortimer. 2 unidades*	\$4,60 + IVA
Tacho de basura 24 litros. 2 unidades	\$166,80 + IVA
Tacho de basura 7 litros	\$40 + IVA
Guantes de látex Perdigón*	\$6,60 + IVA
Limpiavidrios/multiuso View x 5 litros	\$84,23 + IVA
<b>TOTAL LIMPIEZA</b>	<b>\$890,86 + IVA</b>

Figura 51: Gastos de productos de limpieza. Fuente: elaboración propia.

VAJILLA	COSTO	CANTIDAD	COSTO TOTAL
Fascos para guardar rellenos 10x10x21 cm	\$40,55 + IVA	4	\$ 162,2 + IVA
Trajes para cocineros	\$38,36 + IVA	8	\$ 306,88 + IVA
Delantales para meseros	\$38,36 + IVA	10	\$ 383, 60 + IVA
Bandeja de 3 pisos exhibidora	\$164,46 + IVA	1	\$164,46 + IVA

Saleros	\$9,79 + IVA	20	\$ 195,8 + IVA
Cuchillos Tramontina	\$5,67 + IVA	50	\$ 283,50 + IVA
Cucharas	\$5,67 + IVA	50	\$ 283,50 + IVA
Tenedores	\$5,67 + IVA	50	\$ 283,50 + IVA
Cucharitas de café	\$7,84 + IVA	50	\$ 392 + IVA
Cucharitas de té	\$9,10 + IVA	50	\$ 455 + IVA
Vasos para licuados/jugos x350ml	\$5,78 + IVA	30	\$ 173,40 + IVA
Vasos de vidrio para gaseosa x270ml	\$5,25 + IVA	40	\$ 210 + IVA
Platos de té	\$13,57 + IVA	30	\$ 407,10 + IVA
Tazas de té / café con leche	\$20,65 + IVA	30	\$ 619,50 + IVA
Plato de postre	\$21,32 + IVA	50	\$ 1066 + IVA
Tazas café	\$15,16 + IVA	30	\$ 454,80 + IVA
Espátula de metal	\$15,70 + IVA	4	\$ 62,8 + IVA
Plato para taza de café	\$9,49 + IVA	30	\$ 284,70 + IVA
Medidor x 1 litro	\$48,76 + IVA	2	\$ 97,52 + IVA
Tablas de plástico (distintos colores) 30x40 cm	\$62,45 + IVA	4	\$ 249,80 + IVA
Papel film 38cm x 1000metros	\$76 + IVA	1	\$ 76 + IVA
Jarra para masa de waffle de plástico 12x24 cm	\$13,40 + IVA	4	\$ 53,60 + IVA
Escurreidor para cubiertos	\$63,63 + IVA	1	\$63,63 + IVA
Bandeja para mesero 30x30 (3)	\$46,28 + IVA	8	\$ 370,24 + IVA
Pinza para fiambre	\$22,73 + IVA	1	\$22,73 + IVA
Tupper 32x45x27 cm	\$24,76 + IVA	2	\$ 49,52 + IVA
Jarritos capuccino	\$15,85 + IVA	30	\$ 475,50 + IVA
Jarros cónicos submarino	\$16,52 + IVA	30	\$ 495,60 + IVA
Lecheras de acero	\$36,36 + IVA	2	\$ 72,72 + IVA

Servilletero cuadrado	\$9,09 + IVA	20	\$ 181,80 + IVA
Porta cubiertos	\$97,52 + IVA	1	\$97,52 + IVA
<b>TOTAL VAJILLA</b>	<b>\$1402,51 + IVA</b>		<b>\$ 7911,32 + IVA</b>

Figura 52: Gastos vajilla. Fuente: elaboración propia.

INSUMOS DE PAPELERÍA	COSTO PREVISTO
Stickers color (5x5 cm, 1000 u)	\$179+ IVA
Vasos detelgopor (300 ml, 100 u)*	\$13,55+ IVA
Tapas paravasos (100 u)*	\$11,07+ IVA
Vasosplásticos (350 ml, 100 u)*	\$38,58+ IVA
Bolsas de papel (100 u)*	\$41,32+ IVA
Servilletas de papel (1000 u)	\$32,89+ IVA
Papel Manteca (0,80 x 1,20 mts)	\$1,65+ IVA
Sorbetes (1000 u)*	\$13,35+ IVA
Rollos de papel térmico para caja registradora 40 mm x 10 unidades	\$180 + IVA
Cartón "portawaffle"*	\$ 800 + IVA
Plastificado menu	\$100 + IVA
Tizas colores x2 unidades*	\$7 + IVA
<b>TOTAL PAPELERÍA</b>	<b>\$1418 + IVA</b>

Figura 53: Gastos papelería. Fuente: elaboración propia.

\*Estos insumos se compraran una vez por mes



## Inversiones

Inversiones requeridas (en orden de importancia)

EQUIPAMIENTO / MÁQUINAS	FUNCIÓN QUE DESEMPEÑA	CANTIDAD	COSTO PREVISTO
Wafflera cuadrada GT WC	Cocción de los waffles.	4	\$10120 + IVA
Heladera bajo mesada con mesada y pileta incluida	Refrigeración de los insumos y las mezclas para realizar los waffles.	1	\$10650 + IVA
Licadora Home Express	Preparación de Licuados.	1	\$231,50 + IVA
Caja registradora	Cobro de los consumos de los clientes, emisión de ticket.	1	\$1446,28 + IVA
Máquina de cortar fiambre	Corte de fiambre y queso para el relleno de los waffles.	1	\$799 + IVA
Cafetera Saeco Poemia	Preparar café, calentar leche y agua.	1	\$826,44 + IVA
Batidora industrial x 10 litros	Realizar las mezclas para los waffles y batir la crema.	1	\$4570 + IVA
Freezer bajo mesada Whirlpool	Mantendrá el hielo para las bebidas y los frutos rojos congelados.	1	\$1660 + IVA
Exprimidor	Exprimir naranjas para jugos.	1	\$279 + IVA
Mesa gastronómica de acero inoxidable 50cm x 130cm	Rellenar waffles. Guardar artículos descartables y de papelería.	1	\$1240 + IVA
Alacena bajo mesada	Guardar vajilla.	4	\$1802 + IVA

Cajonera bajo mesada 40cm x 60cm.	Guardar cubiertos, utensilios.	1	\$595 + IVA
Barra de madera 3 m <sup>2</sup>	Realización de bebidas calientes, cobranza, armado de pedidos.	1	\$1983,5 + IVA
Dispensero 50 cm x 50 cm	Almacenamiento de artículos de limpieza.	1	\$248 + IVA
Matafuegos x 5 kilos	Seguridad	2	\$500 + IVA
Sillas 40x50x80	Uso de los clientes	36	\$5040 + IVA
Banqueta 52X52X109 cm	Uso de la cajera	1	\$289 + IVA
Lámpara colgante de aluminio	Uso de los clientes	20	\$2180 + IVA
Teléfono inalámbrico Siemens	Uso del personal	1	\$236 + IVA
Bowls acero inoxidable 10 litros	Uso del personal	3	\$390 + IVA
Mesas 50x50x70 com	Uso de los clientes	18	\$2520 + IVA
Pizarrón 45x70 cm	Uso del personal	1	\$205 + IVA
Split Silent BGH SMP72CTI multiposición F/C por bomba	Climatización del local	1	\$13058 + IVA
<b>TOTAL MAQUINARIAS/ EQUIPAMIENTO</b>			<b>\$63.171 + IVA</b>

Figura 54: Gastos de maquinaria. Fuente: elaboración propia.

<b>INVERSIONES</b>	<b>COSTO (\$)</b>
Derecho de ingreso	\$ 40000
Aporte al fondo de publicidad	\$ 1000
Servicios adicionales	\$ 3000
Informes de garantía	\$ 800
Servicios de comercialización	\$ 11700
Sellado	\$ 3510
Habilitaciones	\$ 5773,46
Patentes	\$ 900
Máquinas y equipos	\$ 60901
Bienes de uso (vajilla, ut. de cocina)	\$ 7911,32
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$ 115.764,32</b>

Figura 55: Inversión. Fuente: elaboración propia.

### **Programación de puesta en marcha del plan de operaciones**

Las pruebas realizadas para llegar a la receta justa, para establecer las cantidades adecuadas, requerirán gastos de materiales.

También deberemos realizar ciertos gastos de puesta en marcha relacionados con habilitaciones necesarias, acondicionamiento del local y decoración.

## CAPITULO 5: PLAN DE RECURSOS HUMANOS

El personal directivo con el que contaremos es el siguiente:

PUESTO DE TRABAJO	TAREAS / RESPONSABILIDADES	HABILIDADES TÉCNICAS y DIRECTIVAS	PERFIL	REMUNERACIÓN
Gerente	Administración, selección de personal, selección de proveedores, salario de empleados. Persona encargada de realizar una asamblea el resto de los dueños de la empresa una vez por mes. Toma de decisiones. Coordina actividades	Agilidad en la toma de decisiones. Título Licenciatura en Administración de empresas o carreras afines. Experiencia en tareas administrativas.	Persona con experiencia en la actividad porque requiere manejo de dinero y mucha responsabilidad	Porcentaje sobre ganancias

Figura 56: Personal directivo. Fuente: elaboración propia.

El persona administrativo con el que contaremos es el siguiente:

PUESTO DE TRABAJO	TAREAS / RESPONSABILIDADES	PERFIL	REMUNERACIÓN
Encargado/cajera	Apertura y cierre del local, arqueo de caja, cierre de caja, encargado del dinero. Cobranza a clientes, pago a proveedores y servicios. Brinda ayuda al gerente en la selección del personal.	Persona con experiencia previa en la actividad, preferentemente que esté estudiando carrera administrativa o afines.	\$6166

Figura 57: Personal administrativo. Fuente: elaboración propia.

El personal operativo necesario para las operaciones diarias es el siguiente:

<b>PUESTO DE TRABAJO</b>	<b>TAREAS O FUNCIONES</b>	<b>NIVEL DE RENDIMIENTO ESPERADO</b>	<b>HABILIDADES TÉCNICAS</b>	<b>REMUNERACIÓN</b>
Mesero	Atención al cliente, entrega de pedidos. Confección de bebidas calientes.	Se espera que el mesero atienda a los clientes de forma cordial y sea ágil en sus tareas.	Experiencia previa en el puesto y buena presencia.	\$5208
Cocinero	Preparado, cocción y relleno de waffles dulces y salados	Se espera que realice los waffles de manera correcta y eficiente.	Estudio en carrera gastronómica y experiencia en el puesto	\$6833
Ayudante de cocina	Preparación de rellenos, relleno de waffles, presentación de waffles, orden de la cocina.	Se espera que mantenga el orden de la cocina, que respete las órdenes del cocinero y que realice los rellenos y presentaciones adecuadamente.	Estudiante universitario o recibido, con experiencia en el puesto (no excluyente).	\$5208
Bachero	Lavar la vajilla y cubiertos utilizados. Limpieza profunda de cocina.	Se espera que mantenga la vajilla y la cocina limpia y apta para la elaboración de los waffles.	Experiencia previa (no excluyente). Secundario completo.	\$5208
Ayudante	Se ocupara de tomar	Se espera que	Persona de	\$5208

de barra	los pedidos que sean para llevar y preparará el café en caso que sea solicitado.	atienda con eficiencia, amabilidad y buena presencia a los clientes.	buena presencia, simpática. Con experiencia previa (no excluyente)	
----------	--	--	--	--

Figura 58: Personal operativo. Fuente: elaboración propia.

Respecto al personal contable contrataremos a un contador, tercerizando esta tarea.

Puesto de trabajo	Tareas o funciones	Habilidades técnicas	Honorario
Contador	Llevar los libros de contabilidad. Elaborar reportes financieros para la toma de decisiones. Calculo de impuestos. Reporte de dividendos. Trabaja junto con el gerente en las Asambleas	Contador Público. Matriculado	\$2000

Figura 59: Personal tercerizado. Fuente: elaboración propia.

### Capacitación para el personal

Los cocineros, encargados de la confección de los waffles, serán capacitados por los dueños del negocio, en la realización de las mezclas para los waffles, los mismos también contarán en todo momento con las recetas a mano en la cocina. Se los instruirá sobre las cantidades exactas que deben usar de cada ingrediente, tanto para la masa como para los rellenos, y sobre los tiempos justos de cocción. En el caso de los rellenos, el cocinero será el encargado de transmitirle esa información al ayudante de cocina, para cuando requiera de su ayuda para cumplir con los pedidos.

También se los instruirá sobre todas las normas requeridas para vender alimentos para celíacos, tienen que tener muy en cuenta cómo se pueden contaminar los alimentos para estas

personas, para tener los recaudos necesarios en la cocina, este conocimiento también deberán transmitirlo a los ayudantes de cocina.

Los meseros deberán contar con experiencia en el rubro, por lo que no será muy amplia la capacitación que se les dará en este sentido. Si se los instruirá sobre las normas del lugar, se les hará mucho hincapié en la correcta atención al cliente, ya que es una de las características que distinguirá a nuestro negocio, el buen trato y atención a nuestros clientes.

Los meseros, ayudantes de barra y cajeros deben saber todo acerca de nuestros productos, sus características, calidad, y cualquier tipo de duda que se le pueda presentar al cliente, para poder responder de modo adecuado a sus preguntas. Antes de que comiencen con su trabajo nos aseguraremos de que tengan todas estas cuestiones bien en claro.

Al tener tarjetas de crédito y débito como medio de pago, los cajeros recibirán una capacitación sobre el uso del Posnet por parte de los empleadores. Por otra lado, contarán con instructivos provistos por Visa que detallan los procedimientos de seguridad correctos a seguir a la hora de realizar la operación.

Todos los empleados serán capacitados sobre normas de higiene y seguridad a adoptar en sus respectivos sectores de trabajo, ya que al estar permanentemente en contacto con alimentos y expuestos a accidentes (con utensilios de cocina, electricidad, etc) es necesario que sepan cómo manejarse adecuadamente y qué hacer en caso de eventos adversos.

### **Fuente de reclutamiento**

La fuente de reclutamiento que utilizaremos son para los ayudantes y los bacheros son la bolsa de trabajo de las universidades. Para los meseros, encargada y cajera usaremos las páginas [www.zonajobs.com](http://www.zonajobs.com) y [www.bumeran.com.ar](http://www.bumeran.com.ar).

Para seleccionar a los cocineros utilizaremos la bolsa de trabajo de la Federación Argentina de trabajadores pasteleros, organismo que nos asegura que los mismos sean profesionales y que tengan una buena base; la página de la misma es:

<http://www.federacion.pasteleros.org.ar/escuela04.html>

## Organigrama

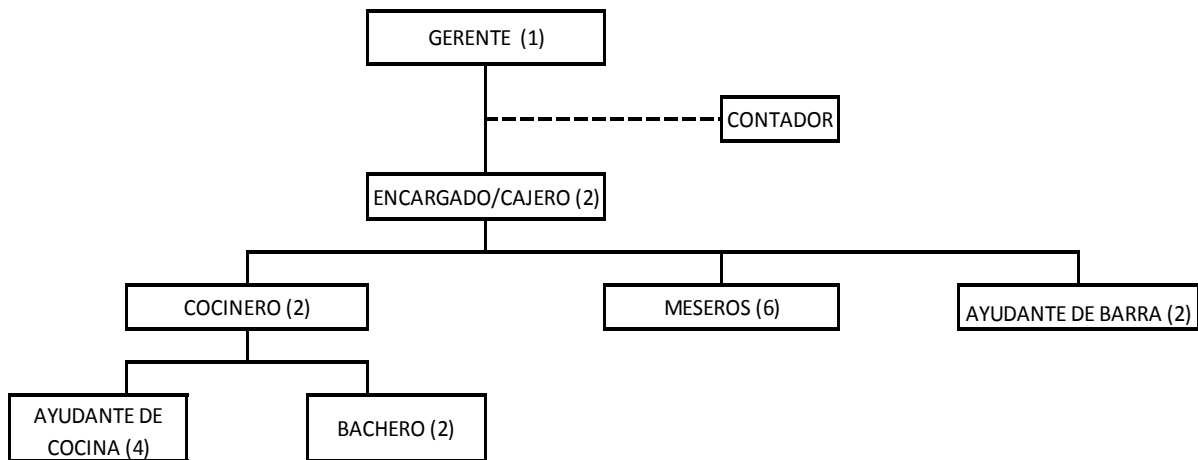


Figura 60: Organigrama. Fuente: Elaboración propia.

### Tareas a realizar

El **cocinero** será el encargado de la preparación de las mezclas, las cuales realizará a primera hora del día, en cantidad suficiente para todo el día, las mismas se guardarán en jarras de vidrio cubiertas por papel aluminio en la heladera, el cual se removerá y volverá a colocar a medida que se vayan utilizando. El cocinero también realizará la cocción del Waffle, tarea que puede ser delegada al Ayudante de Cocina en horas pico donde la demanda sea muy alta. Por último, el cocinero deberá rellenar los waffles junto al ayudante de cocina.

El **ayudante de cocina** se encargará de asistir al cocinero en todo lo que este necesite, en facilitarle ingredientes, ayudarlo con cocciones y rellenos de waffles. Será el encargado de la realización de jugos y licuados.

El **bachero** será responsable de la limpieza de la cocina, de los utensilios utilizados para cocinar, y de la vajilla que usen los clientes. Debe ocuparse de la correcta esterilización de las waffleras, sobre todo la destinada a celíacos, como también de los elementos utilizados que tengan contacto con la masa para celíacos.

El **cajero/encargado** estará a cargo de facturar los gastos de cada cliente (los meseros y el ayudante de barra le informarán que consume cada cliente a medida que se vayan realizando los pedidos asignándolos, en caso de que consuman dentro del local, a un número de mesa) y emitir, mediante la caja registradora, el ticket, el cual será llevado a la mesa por el mesero cuando el cliente pida la cuenta o entregado directamente al cliente cuando los mismos hagan su pedido en la barra para llevar. Luego el cajero realizará el cobro. El mismo también se



encargará de ayudar al mesero o al ayudante de barra a preparar los pedidos, alcanzándole bebidas y preparando café, té u otras bebidas calientes si fuera necesario.

Será el encargado de la apertura y el cierre del local, del arqueo de la caja, y de recaudar el dinero antes de que lo retire el gerente. A su vez, ayudará al gerente a seleccionar personal idóneo para Uaffle.

El **mesero** será el encargado de la atención a los clientes que consuman dentro del local, tomará los pedidos de cada mesa y asistirá a los clientes en cualquier duda que puedan presentar acerca de nuestros productos. Como mencionamos anteriormente, se encargará de la confección de bebidas calientes junto al cajero y ayudante de barra, y de tomar las bebidas frías (Gaseosas o aguas) de la heladera, también informara el pedido solicitado en la cocina. Primero llevará a las mesas las bebidas frías, luego las calientes junto a los waffles. También llevará la cuenta a la mesa y otorgará el pago al cajero para que realice el cobro.

El **ayudante de barra** será el encargado de tomar los pedidos que se realicen con la modalidad “take away”, estos tomaran nota del pedido y se lo pasarán a la cocina para que lo lleven a cabo. Una vez que este empaquetado este ayudante será el encargado de entregarlo al cliente. Mientras el pedido se elabora el ayudante le pasará el cobro a la cajera y preparará las bebidas calientes o hará entrega de las bebidas frías que el consumidor solicite.

Tanto los meseros, como el bachero y el ayudante de barra, al finalizar el día realizarán una limpieza general del local, dejando las mesas en correcto estado y la cocina limpia. Al comienzo del día se hará una limpieza más profunda de pisos y cocina.

Los **franqueros** trabajarán reemplazando a los empleados en sus respectivos días de franco. Trabajarán entre tres y cuatro días por semana y cobrarán su salario de manera proporcional al salario del puesto que estén ocupando y los días trabajados.

El **gerente**, será uno de los dueños, el mismo realizará la selección de personal, será el encargado de depositarles sus sueldos, realizará la recaudación del dinero del local una o dos veces por semana.

Los meseros, cocineros, ayudantes de barra y cocina, bacheros y encargados contarán con francos rotativos. En el siguiente cuadro detallamos como se distribuirán los francos de los 6 meseros.

<b>SEM 1</b>	<b>LUNES</b>	<b>MARTES</b>	<b>MIERCOLES</b>	<b>JUEVES</b>	<b>VIERNES</b>	<b>SABADO</b>	<b>DOMINGO</b>	
<b>A</b>	M	F	T	M	F	M	M	2
<b>B</b>	M	F	T	M	F	M	M	2
<b>C</b>	T	M	F	T	M	M	M	1
<b>D</b>	T	M	F	T	M	T	T	1
<b>E</b>	F	T	M	F	T	T	T	2
<b>F</b>	F	T	M	F	T	T	T	2
<b>SEM 2</b>								
<b>A</b>	T	M	F	T	M	T	T	1
<b>B</b>	T	M	F	T	M	T	T	1
<b>C</b>	F	T	M	F	T	T	T	2
<b>D</b>	F	T	M	F	T	M	M	2
<b>E</b>	M	F	T	M	F	M	M	2
<b>F</b>	M	F	T	M	F	M	M	2
<b>SEM 3</b>								
<b>A</b>	F	T	M	F	T	M	M	2
<b>B</b>	F	T	M	F	T	M	M	2
<b>C</b>	M	F	T	M	F	M	M	2
<b>D</b>	M	F	T	M	F	T	T	2
<b>E</b>	T	M	F	T	M	T	T	1
<b>F</b>	T	M	F	T	M	T	T	1
<b>SEM 4</b>								

<b>A</b>	M	F	T	M	F	T	T	2			
<b>B</b>	M	F	T	M	F	T	T	2			
<b>C</b>	T	M	F	T	M	T	T	1			
<b>D</b>	T	M	F	T	M	M	M	1			
<b>E</b>	F	T	M	F	T	M	M	2			
<b>F</b>	F	T	M	F	T	M	M	2			
<b>Francos A</b>		<b>Francos B</b>		<b>Francos C</b>		<b>Francos D</b>		<b>Francos E</b>		<b>Francos F</b>	
7		7		6		6		7		7	

Figura 61: Francos meseros. Fuente: Elaboración propia.

A lo largo del año los francos se compensaran y al finalizar el mismo, todos tendrán la misma cantidad. En caso de que algún empelado deje de trabajar en Uaffle, cualquiera sea el motivo, los francos que el mismo no haya tenido, serán abonados.

Los francos de los ayudantes de cocina, ayudantes de barra, de los bacheros y de los cajeros se distribuirán de la siguiente manera

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Cajero 1	M	M	F	M	M	M	M
Cajero 2	T	T	T	F	T	T	T

Figura 62: Francos cajeros. Fuente: Elaboración propia.

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Ayudante de barra 1	M	M	F	M	M	M	M
Ayudante de barra 2	T	T	T	F	T	T	T

Figura 63: Francos ayudantes de barra. Fuente: Elaboración propia.

	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo
Ayudante de cocina 1	M	M	F	M	M	M	M
Ayudante de cocina 2	T	T	T	F	T	T	T

Figura 64: Francos ayudantes de cocina. Fuente: Elaboración propia.

Tanto los cajeros, bacheros, ayudantes de barra y ayudantes de cocina trabajan de Lunes a Domingo con dos francos semanales (durante la semana) rotativo. En su día de franco serán reemplazados por un franquero, quien será contratado para cubrir estos turnos. Los turnos son de 8 horas por día. El primer turno es de 9 a 17 horas, y el segundo será de 17 a 1 am. Esta hora previa a la apertura del local se usará para realizar las tareas de limpieza y preparación mencionadas anteriormente. Y la hora posterior al cierre será utilizada para limpieza y orden del local.

Al estar previsto un crecimiento anual en la demanda entre un 5 y 15% cada año evaluaremos aumentar la cantidad de personal de manera proporcional. Es así que para el segundo año de operación está previsto sumar 1 mesero a nuestro staff, de manera de poder atender a la demanda de forma eficiente. Mantendremos 7 meseros el resto de los años.

Los salarios están dados por la escala salarial vigente del Sindicato de Trabajadores Pasteleros, Confiteros, Pizzeros, Heladeros y Alfajoreros de la República Argentina, por lo que se irán ajustando cada vez que haya cambios en la misma. Por otra parte, según el artículo 44 del Convenio Colectivo de Trabajo 272/96, se prevén los siguientes aumentos por antigüedad:

1 a 2 años----- 2 %

2 a 5 años----- 4 %

5 a 10 años-----9 %

PUESTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>Meseros</b>					
<b>Cantidad</b>	6	7	7	7	7
<b>Sueldo c/u</b>	\$ 5208	\$5312,16	\$ 5312,16	\$ 5416,328	\$5416,32
<b>Cocinero</b>					
<b>Cantidad</b>	2	2	2	2	2
<b>Sueldo c/u</b>	\$ 6833	\$ 6969,66	\$ 6969,66	\$ 7106,32	\$ 7106,32
<b>Ayudante de cocina</b>					
<b>Cantidad</b>	2	2	2	2	2
<b>Sueldo c/u</b>	\$ 5208	\$ 5312,16	\$ 5312,16	\$ 5416,32	\$ 5416,32
<b>Bachero</b>					
<b>Cantidad</b>	2	2	2	2	2
<b>Sueldo c/u</b>	\$ 5208	\$ 5312,16	\$ 5312,16	\$ 5416,32	\$ 5416,32
<b>Ayudante de barra</b>					
<b>Cantidad</b>	2	2	2	2	2
<b>Sueldo c/u</b>	\$ 5208	\$ 5312,16	\$ 5312,16	\$ 5416,32	\$ 5416,32

Figura 65: Personal a lo largo de 5 años. Fuente: Elaboración propia.

## **CAPÍTULO 6: PLAN FINANCIERO**

A continuación podremos ver los presupuestos proyectados que se han realizado para la puesta en marcha y desarrollo de UAFFLE. Realizaremos un análisis financiero de los primeros 5 años del proyecto, en el cual quedarán demostrados, a través de herramientas de evaluación para proyectos de inversión los motivos por los cuales es favorable invertir en la empresa. A su vez, se brindará un mayor detalle de cada mes del primer año del proyecto, a fin de asegurar una mayor comprensión de los supuestos utilizados en la proyección. Este plan financiero fue confeccionado a valor nominal, con el objetivo de demostrar precisa y claramente la naturaleza y el crecimiento propio del negocio.

### **Presupuesto de ventas**

A continuación, mostraremos como fueron evolucionando las ventas durante en primer año de vida de la empresa. Luego se expondrá el crecimiento de las mismas a lo largo de los 5 años. El aumento de las ventas varía según los distintos meses del año por las causas explicadas en el capítulo 2. Luego en el segundo año consideramos que las ventas aumentarían un 15%, en el tercer año un 10% y luego para el cuarto y quinto año se estabilizará en un 5%.

Mensual del primer año

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
<b>Unidades a Vender</b>													
Menu 1	218	256	296	310	342	387	455	500	535	567	666	765	5.297
Menu 2	1.904	2.240	2.593	2.717	2.988	3.386	3.977	4.375	4.681	4.957	5.823	6.697	46.338
Menu 3	1.241	1.460	1.690	1.771	1.948	2.207	2.592	2.852	2.051	3.231	3.795	4.365	29.203
<b>Precio de Vta. Unit.</b>													
Menu 1	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23
Menu 2	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52
Menu 3	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38
<b>Ventas (Brutas)</b>	<b>\$ 151.026</b>	<b>\$ 177.667</b>	<b>\$ 205.654</b>	<b>\$ 215.492</b>	<b>\$ 237.024</b>	<b>\$ 268.565</b>	<b>\$ 315.443</b>	<b>\$ 347.022</b>	<b>\$ 333.526</b>	<b>\$ 393.182</b>	<b>\$ 461.853</b>	<b>\$ 531.167</b>	<b>\$ 3.637.620</b>
IVA 21%	\$ 31.715	\$ 37.310	\$ 43.187	\$ 45.253	\$ 49.775	\$ 56.399	\$ 66.243	\$ 72.875	\$ 70.040	\$ 82.568	\$ 96.989	\$ 111.545	\$ 763.900
<b>Ventas (Netas)</b>	<b>\$ 182.741</b>	<b>\$ 214.977</b>	<b>\$ 248.842</b>	<b>\$ 260.745</b>	<b>\$ 286.799</b>	<b>\$ 324.964</b>	<b>\$ 381.686</b>	<b>\$ 419.896</b>	<b>\$ 403.567</b>	<b>\$ 475.750</b>	<b>\$ 558.842</b>	<b>\$ 642.712</b>	<b>\$ 4.401.520</b>
Vtas. al Ctdo. (60%)	\$ 109.645	\$ 128.986	\$ 149.305	\$ 156.447	\$ 172.079	\$ 194.978	\$ 229.012	\$ 251.938	\$ 242.140	\$ 285.450	\$ 335.305	\$ 385.627	\$ 2.640.912
Vtas. a 30 ds. (40%)	\$ 73.097	\$ 85.991	\$ 99.537	\$ 104.298	\$ 114.720	\$ 129.985	\$ 152.674	\$ 167.959	\$ 161.427	\$ 190.300	\$ 223.537	\$ 257.085	\$ 1.760.608
Recupero de Cartera	\$ -	\$ 73.097	\$ 85.991	\$ 99.537	\$ 104.298	\$ 114.720	\$ 129.985	\$ 152.674	\$ 167.959	\$ 161.427	\$ 190.300	\$ 223.537	\$ 1.503.523
<b>Ingresos Efectivos</b>	<b>\$ 109.645</b>	<b>\$ 202.083</b>	<b>\$ 235.296</b>	<b>\$ 255.984</b>	<b>\$ 276.378</b>	<b>\$ 309.698</b>	<b>\$ 358.997</b>	<b>\$ 404.612</b>	<b>\$ 410.098</b>	<b>\$ 446.877</b>	<b>\$ 525.605</b>	<b>\$ 609.164</b>	<b>\$ 4.144.435</b>
<b>Ctas. por Cobrar</b>	<b>\$ 73.097</b>	<b>\$ 85.991</b>	<b>\$ 99.537</b>	<b>\$ 104.298</b>	<b>\$ 114.720</b>	<b>\$ 129.985</b>	<b>\$ 152.674</b>	<b>\$ 167.959</b>	<b>\$ 161.427</b>	<b>\$ 190.300</b>	<b>\$ 223.537</b>	<b>\$ 257.085</b>	<b>\$ 257.085</b>

## Anual hasta el quinto año

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>Unidades a Vender</b>					
Menu 1	5.297	6.092	6.701	7.036	7.388
Menu 2	46.338	53.289	58.618	61.548	64.626
Menu 3	29.203	33.583	36.942	38.789	40.728
<b>Precio de Vta. Unit.</b>					
Menu 1	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23
Menu 2	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52
Menu 3	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38
<b>Ventas (Brutas)</b>	<b>\$ 3.637.620</b>	<b>\$ 4.183.263</b>	<b>\$ 4.601.589</b>	<b>\$ 4.831.669</b>	<b>\$ 5.073.252</b>
IVA 21%	<u>\$ 763.900</u>	<u>\$ 878.485</u>	<u>\$ 966.334</u>	<u>\$ 1.014.650</u>	<u>\$ 1.065.383</u>
<b>Ventas (Netas)</b>	<b>\$ 4.401.520</b>	<b>\$ 5.061.748</b>	<b>\$ 5.567.923</b>	<b>\$ 5.846.319</b>	<b>\$ 6.138.635</b>
Vtas. al Ctdo. (60%)	\$ 2.640.912	\$ 3.037.049	\$ 3.340.754	\$ 3.507.791	\$ 3.683.181
Vtas. a 30 ds. (40%)	\$ 1.760.608	\$ 2.024.699	\$ 2.227.169	\$ 2.338.528	\$ 2.455.454
Recupero de Cartera	\$ 1.503.523	\$ 2.113.059	\$ 2.210.297	\$ 2.329.248	\$ 2.445.710
<b>Ingresos Efectivos</b>	<b>\$ 4.144.435</b>	<b>\$ 5.150.108</b>	<b>\$ 5.551.050</b>	<b>\$ 5.837.039</b>	<b>\$ 6.128.891</b>
<b>Ctas. por Cobrar</b>	<b>\$ 257.085</b>	<b>\$ 168.725</b>	<b>\$ 185.597</b>	<b>\$ 194.877</b>	<b>\$ 204.621</b>

## **Presupuesto de compras**

El presupuesto de compras ha sido confeccionado en relación al presupuesto de ventas, ya que los costos de insumos totales aumentan en relación directa con el aumento pronosticado de las mismas. Al no considerar inflación u otros aumentos de precio, los costos unitarios, que representan, en promedio y aproximadamente, un 20% del precio de venta, se mantienen constantes a lo largo de todo el presupuesto.



Mensual del primer año

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>	
MENU 1	218	256	296	310	342	387	455	500	535	567	666	765	5.297	-
MENU 2	1.904	2.240	2.593	2.717	2.988	3.386	3.977	4.375	4.681	4.957	5.823	6.697	46.338	-
MENU 3	1.241	1.460	1.690	1.771	1.948	2.207	2.592	2.852	2.051	3.231	3.795	4.365	29.203	-
<b>Costo Unitario</b>														
MENU 1	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,50
MENU 2	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,10
MENU 3	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,60
<b>Gastos de Insumos</b>	<b>\$ 32.428</b>	<b>\$ 38.148</b>	<b>\$ 44.157</b>	<b>\$ 46.269</b>	<b>\$ 50.893</b>	<b>\$ 57.665</b>	<b>\$ 67.731</b>	<b>\$ 74.511</b>	<b>\$ 73.119</b>	<b>\$ 84.423</b>	<b>\$ 99.168</b>	<b>\$ 114.050</b>	<b>\$ 782.563</b>	-
IVA 21%	<u>\$ 6.810</u>	<u>\$ 8.011</u>	<u>\$ 9.273</u>	<u>\$ 9.717</u>	<u>\$ 10.687</u>	<u>\$ 12.110</u>	<u>\$ 14.224</u>	<u>\$ 15.647</u>	<u>\$ 15.355</u>	<u>\$ 17.729</u>	<u>\$ 20.825</u>	<u>\$ 23.951</u>	<u>\$ 164.338</u>	-
<b>Gs. de Insumos (c/IVA)</b>	<b>\$ 39.238</b>	<b>\$ 46.159</b>	<b>\$ 53.430</b>	<b>\$ 55.986</b>	<b>\$ 61.580</b>	<b>\$ 69.775</b>	<b>\$ 81.955</b>	<b>\$ 90.158</b>	<b>\$ 88.474</b>	<b>\$ 102.152</b>	<b>\$ 119.994</b>	<b>\$ 138.001</b>	<b>\$ 946.901</b>	-
Pago de Ctdo. (70%)	\$ 27.467	\$ 32.311	\$ 37.401	\$ 39.190	\$ 43.106	\$ 48.843	\$ 57.368	\$ 63.111	\$ 61.932	\$ 71.506	\$ 83.996	\$ 96.601	\$ 662.831	-
Pago a Plazos (30%)	\$ 11.771	\$ 13.848	\$ 16.029	\$ 16.796	\$ 18.474	\$ 20.933	\$ 24.586	\$ 27.047	\$ 26.542	\$ 30.645	\$ 35.998	\$ 41.400	\$ 284.070	-
Pagos Vencidos		\$ 11.771	\$ 13.848	\$ 16.029	\$ 16.796	\$ 18.474	\$ 20.933	\$ 24.586	\$ 27.047	\$ 26.542	\$ 30.645	\$ 35.998	\$ 242.670	-
<b>Egresos Efectivos</b>	<b>\$ 27.467</b>	<b>\$ 44.083</b>	<b>\$ 51.249</b>	<b>\$ 55.219</b>	<b>\$ 59.902</b>	<b>\$ 67.317</b>	<b>\$ 78.301</b>	<b>\$ 87.697</b>	<b>\$ 88.979</b>	<b>\$ 98.048</b>	<b>\$ 114.641</b>	<b>\$ 132.599</b>	<b>\$ 905.501</b>	-
<b>Cuentas por pagar</b>	<b>\$ 11.771</b>	<b>\$ 13.848</b>	<b>\$ 16.029</b>	<b>\$ 16.796</b>	<b>\$ 18.474</b>	<b>\$ 20.933</b>	<b>\$ 24.586</b>	<b>\$ 27.047</b>	<b>\$ 26.542</b>	<b>\$ 30.645</b>	<b>\$ 35.998</b>	<b>\$ 41.400</b>	<b>\$ 41.400</b>	-

### Anual hasta el quinto año

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
MENU 1	5.297	6.092	6.701	7.036	7.388
MENU 2	46.338	53.289	58.618	61.548	64.626
MENU 3	29.203	33.583	36.942	38.789	40.728
<b>Costo Unitario</b>					
MENU 1	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5
MENU 2	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1
MENU 3	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6
<b>Gastos de Insumos</b>	<b>\$ 782.563</b>	<b>\$ 899.948</b>	<b>\$ 989.942</b>	<b>\$ 1.039.439</b>	<b>\$ 1.091.411</b>
IVA 21%	\$ 164.338	\$ 188.989	\$ 207.888	\$ 218.282	\$ 229.196
<b>Gs. de Insumos (c/IVA)</b>	<b>\$ 946.901</b>	<b>\$ 1.088.937</b>	<b>\$ 1.197.830</b>	<b>\$ 1.257.722</b>	<b>\$ 1.320.608</b>
Pago de Ctdo. (70%)	\$ 662.831	\$ 762.256	\$ 838.481	\$ 880.405	\$ 924.425
Pago a Plazos (30%)	\$ 284.070	\$ 326.681	\$ 359.349	\$ 377.317	\$ 396.182
Pagos Vencidos	\$ 242.670	\$ 340.858	\$ 356.627	\$ 375.819	\$ 394.610
<b>Egresos Efectivos</b>	<b>\$ 905.501</b>	<b>\$ 1.103.113</b>	<b>\$ 1.195.108</b>	<b>\$ 1.256.224</b>	<b>\$ 1.319.036</b>
<b>Cuentas por pagar</b>	<b>\$ 41.400</b>	<b>\$ 27.223</b>	<b>\$ 29.946</b>	<b>\$ 31.443</b>	<b>\$ 33.015</b>
					0,0000

### **Presupuesto de personal**

A continuación, podemos ver el presupuesto destinado a la mano de obra del local. En el primer cuadro se pueden apreciar los sueldos de los empleados para el primer año. Luego en el cuadro de la proyección a 5 años se contemplo el aumento de sueldo siguiendo las normas del Convenio de Trabajo.

Encargados	6166
Cocineros	6833
Meseros	5208
Franqueros encargado	822
Franqueros cocinero	911
Franqueros ayud./bach.	694
Ayudantes/Bacheros	5208

Mensual del primer año

	<b>1º M</b>	<b>2º M</b>	<b>3º M</b>	<b>4º M</b>	<b>5º M</b>	<b>6º M</b>	<b>7º M</b>	<b>8º M</b>	<b>9º M</b>	<b>10º M</b>	<b>11º M</b>	<b>12º M</b>	<b>1º AÑO</b>		
Encargados	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
Cocineros	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
Meseros	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	
Franqueros encargado	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Franqueros cocinero	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Franqueros ayud./bach.	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
Ayudantes/Bacheros	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	
<b>Sueldos Brutos</b>	<b>\$ 93.005</b>	<b>\$ 93.005</b>	<b>\$ 93.005</b>	<b>\$ 93.005</b>	<b>\$ 93.005</b>	<b>\$ 93.005</b>	<b>\$ 93.005</b>	<b>\$ 93.005</b>	<b>\$ 93.005</b>	<b>\$ 93.005</b>	<b>\$ 93.005</b>	<b>\$ 93.005</b>	<b>\$ 93.005</b>	<b>\$ 1.154.933</b>	<b>38.875</b>
Encargados	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 160.316	12.332
Cocineros	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 177.658	13.666
Meseros	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 406.224	31.248
Franqueros encargado	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	-9.043
Franqueros cocinero	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	-10.022
Franqueros ayud./bach.	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	-30.554
Ayudantes/Bacheros	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 406.224	31.248
<b>Aportes (20%)</b>	<b>\$ 18.601</b>	<b>\$ 18.601</b>	<b>\$ 18.601</b>	<b>\$ 18.601</b>	<b>\$ 18.601</b>	<b>\$ 18.601</b>	<b>\$ 18.601</b>	<b>\$ 18.601</b>	<b>\$ 18.601</b>	<b>\$ 18.601</b>	<b>\$ 18.601</b>	<b>\$ 18.601</b>	<b>\$ 18.601</b>	<b>\$ 230.987</b>	<b>7.775</b>
<b>Contribuciones (30%)</b>	<b>\$ 27.901</b>	<b>\$ 27.901</b>	<b>\$ 27.901</b>	<b>\$ 27.901</b>	<b>\$ 27.901</b>	<b>\$ 27.901</b>	<b>\$ 27.901</b>	<b>\$ 27.901</b>	<b>\$ 27.901</b>	<b>\$ 27.901</b>	<b>\$ 27.901</b>	<b>\$ 27.901</b>	<b>\$ 27.901</b>	<b>\$ 346.480</b>	<b>11.663</b>
<b>Sueldo Neto</b>	<b>\$ 74.404</b>	<b>\$ 74.404</b>	<b>\$ 74.404</b>	<b>\$ 74.404</b>	<b>\$ 74.404</b>	<b>\$ 74.404</b>	<b>\$ 74.404</b>	<b>\$ 74.404</b>	<b>\$ 74.404</b>	<b>\$ 74.404</b>	<b>\$ 74.404</b>	<b>\$ 74.404</b>	<b>\$ 74.404</b>	<b>\$ 923.946</b>	<b>31.100</b>
Sueldo Neto Venc.	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 923.946	31.100
Sueldo Neto por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
<b>Cargas Sociales</b>	<b>\$ 46.502</b>	<b>\$ 46.502</b>	<b>\$ 46.502</b>	<b>\$ 46.502</b>	<b>\$ 46.502</b>	<b>\$ 46.502</b>	<b>\$ 46.502</b>	<b>\$ 46.502</b>	<b>\$ 46.502</b>	<b>\$ 46.502</b>	<b>\$ 46.502</b>	<b>\$ 46.502</b>	<b>\$ 46.502</b>	<b>\$ 577.466</b>	<b>19.438</b>
Cargas Soc. Vencidas	\$ -	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 530.964	19.438
Cargas Soc. por pagar	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	-

Anual hasta el quinto año

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Encargados	2	2	2	2	2
Cocineros	2	2	2	2	2
Meseros	6	7	7	7	7
Franqueros encargado	1	1	1	1	1
Franqueros cocinero	1	1	1	1	1
Franqueros ayud./bach.	4	4	4	4	4
Ayudantes/Bacheros	6	6	6	6	6
<b>Sueldos Brutos</b>	<b>\$ 1.154.933</b>	<b>\$ 1.302.302</b>	<b>\$ 1.302.302</b>	<b>\$ 1.327.837</b>	<b>\$ 1.327.837</b>
Encargados	\$ 160.316	\$ 163.522	\$ 163.522	\$ 166.729	\$ 166.729
Cocineros	\$ 177.658	\$ 181.211	\$ 181.211	\$ 184.764	\$ 184.764
Meseros	\$ 406.224	\$ 483.407	\$ 483.407	\$ 492.885	\$ 492.885
Franqueros encargado	\$ 822	\$ 10.901	\$ 10.901	\$ 11.115	\$ 11.115
Franqueros cocinero	\$ 911	\$ 12.081	\$ 12.081	\$ 12.318	\$ 12.318
Franqueros ayud./bach.	\$ 2.778	\$ 36.831	\$ 36.831	\$ 37.553	\$ 37.553
Ayudantes/Bacheros	\$ 406.224	\$ 414.348	\$ 414.348	\$ 422.473	\$ 422.473
<b>Aportes (20%)</b>	<b>\$ 230.987</b>	<b>\$ 260.460</b>	<b>\$ 260.460</b>	<b>\$ 265.567</b>	<b>\$ 265.567</b>
<b>Contribuciones (30%)</b>	<b>\$ 346.480</b>	<b>\$ 390.690</b>	<b>\$ 390.690</b>	<b>\$ 398.351</b>	<b>\$ 398.351</b>
<b>Sueldo Neto</b>	<b>\$ 923.946</b>	<b>\$ 1.041.841</b>	<b>\$ 1.041.841</b>	<b>\$ 1.062.270</b>	<b>\$ 1.062.270</b>
Sueldo Neto Venc.	\$ 923.946	\$ 1.041.841	\$ 1.041.841	\$ 1.062.270	\$ 1.062.270
Sueldo Neto por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Cargas Sociales</b>	<b>\$ 577.466</b>	<b>\$ 651.151</b>	<b>\$ 651.151</b>	<b>\$ 663.918</b>	<b>\$ 663.918</b>
Cargas Soc. Vencidas	\$ 530.964	\$ 651.151	\$ 651.151	\$ 663.918	\$ 663.918
Cargas Soc. por pagar	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ -0,00

**Presupuesto de gastos operativos**

En este presupuesto incluimos gastos de papelería, servicios, gastos de limpieza, los gastos que requieren tener tarjeta de crédito, que incluyen la comisión que cobra la compañía más el gasto del posnet (8,5%) y los Ingresos Brutos, que para un comercio gastronómico del Gran Buenos Aires asciende a un 3,5%.

Mensual del primer año

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
Gastos papeleria	\$ 1.418	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 11.592
Servicios	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 11.400
Gastos de limpieza	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 10.690
Gastos tarjeta de credito + posnet (8,5%)	\$ 6.213	\$ 7.309	\$ 8.461	\$ 8.865	\$ 9.751	\$ 11.049	\$ 12.977	\$ 14.276	\$ 13.721	\$ 16.175	\$ 19.001	\$ 21.852	\$ 149.652
II.BB. (3,5%)	\$ 5.286	\$ 6.218	\$ 7.198	\$ 7.542	\$ 8.296	\$ 9.400	\$ 11.041	\$ 12.146	\$ 11.673	\$ 13.761	\$ 16.165	\$ 18.591	\$ 127.317
<b>Gastos de Operación</b>	<b>\$ 14.758</b>	<b>\$ 16.293</b>	<b>\$ 18.424</b>	<b>\$ 19.173</b>	<b>\$ 20.813</b>	<b>\$ 23.214</b>	<b>\$ 26.784</b>	<b>\$ 29.188</b>	<b>\$ 28.160</b>	<b>\$ 32.703</b>	<b>\$ 37.931</b>	<b>\$ 43.209</b>	<b>\$ 310.650</b>
IVA 21%	\$ 1.790	\$ 1.916	\$ 2.158	\$ 2.243	\$ 2.429	\$ 2.702	\$ 3.107	\$ 3.379	\$ 3.263	\$ 3.778	\$ 4.371	\$ 4.970	\$ 36.106
IVA 27%	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 3.078
<b>Gs. Operac. (c/IVA)</b>	<b>\$ 16.804</b>	<b>\$ 18.466</b>	<b>\$ 20.839</b>	<b>\$ 21.673</b>	<b>\$ 23.498</b>	<b>\$ 26.172</b>	<b>\$ 30.147</b>	<b>\$ 32.824</b>	<b>\$ 31.680</b>	<b>\$ 36.737</b>	<b>\$ 42.559</b>	<b>\$ 48.436</b>	<b>\$ 349.834</b>
Gs. Operac. Venc.	\$ 3.208	\$ 16.438	\$ 18.708	\$ 20.924	\$ 21.859	\$ 23.771	\$ 26.577	\$ 30.419	\$ 32.707	\$ 32.195	\$ 37.331	\$ 43.158	\$ 307.294
Gs. Operac. por pagar	\$ 13.596	\$ 15.625	\$ 17.756	\$ 18.505	\$ 20.144	\$ 22.546	\$ 26.115	\$ 28.520	\$ 27.492	\$ 32.034	\$ 37.263	\$ 42.540	\$ 42.540

Anual hasta el quinto año

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Gastos papeleria	\$ 11.592	\$ 11.592	\$ 11.592	\$ 11.592	\$ 11.592
Servicios	\$ 11.400	\$ 11.400	\$ 11.400	\$ 11.400	\$ 11.400
Gastos de Limpieza	\$ 10.690	\$ 10.690	\$ 10.690	\$ 10.690	\$ 10.690
Gastos tarjeta de credito + posnet (8,5%)	\$ 149.652	\$ 172.099	\$ 189.309	\$ 198.775	\$ 208.714
II.BB. (3,5%)	\$ 127.317	\$ 146.414	\$ 161.056	\$ 169.108	\$ 177.564
<b>Gastos de Operación</b>	<b>\$ 310.650</b>	<b>\$ 180.096</b>	<b>\$ 194.738</b>	<b>\$ 202.790</b>	<b>\$ 211.246</b>
IVA 21%	\$ 36.106	\$ 2.434	\$ 2.434	\$ 2.434	\$ 2.434
IVA 27%	\$ 3.078	\$ 5.964	\$ 5.964	\$ 5.964	\$ 5.964
<b>Gs. Operac. (c/IVA)</b>	<b>\$ 349.834</b>	<b>\$ 188.495</b>	<b>\$ 203.136</b>	<b>\$ 211.189</b>	<b>\$ 219.644</b>
Gs. Operac. Venc.	\$ 307.294	\$ 216.496	\$ 201.916	\$ 210.518	\$ 218.940
Gs. Operac. por pagar	\$ 42.540	\$ 14.539	\$ 15.759	\$ 16.430	\$ 17.135

### **Presupuesto de gastos de comercialización y administración**

La “publicidad” incluye publicidad propiamente dicha y el aporte al fondo de publicidad que solicita el shopping. Mientras que los “alquileres” incluyen el valor mensual asegurado que cobra el shopping todos los meses y que para este local es de 6500\$ + IVA, más gastos comunes que también cobra el mismo. El valor porcentual mensual es algo que se paga únicamente por estar en el shopping que corresponde al 8% de las ventas mensuales, el cual aumenta un 11% semestralmente.

Mensual el primer año

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
Publicidad	\$ 9.627	\$ 9.627	\$ 9.627	\$ 2.775	\$ 2.775	\$ 2.775	\$ 3.675	\$ 3.675	\$ 3.675	\$ 2.775	\$ 2.775	\$ 2.775	\$ 56.556
Alquileres	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 103.200
Valor porcentual mensual	\$ 14.280	\$ 16.800	\$ 19.447	\$ 20.373	\$ 22.412	\$ 28.188	\$ 29.831	\$ 32.814	\$ 35.109	\$ 37.177	\$ 43.672	\$ 55.749	\$ 355.851
Gasto contador	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 24.000
<b>Gastos de Adm. &amp; Vtas.</b>	<b>\$ 34.507</b>	<b>\$ 37.027</b>	<b>\$ 39.674</b>	<b>\$ 33.748</b>	<b>\$ 35.787</b>	<b>\$ 41.563</b>	<b>\$ 44.106</b>	<b>\$ 47.089</b>	<b>\$ 49.384</b>	<b>\$ 50.552</b>	<b>\$ 57.047</b>	<b>\$ 69.124</b>	<b>\$ 539.607</b>
IVA 21%	\$ 7.246	\$ 7.776	\$ 8.332	\$ 7.087	\$ 7.515	\$ 8.728	\$ 9.262	\$ 9.889	\$ 10.371	\$ 10.616	\$ 11.980	\$ 14.516	\$ 113.317
<b>Gs. de Adm. &amp; Vtas. (c/IVA)</b>	<b>\$ 41.753</b>	<b>\$ 44.802</b>	<b>\$ 48.006</b>	<b>\$ 40.835</b>	<b>\$ 43.302</b>	<b>\$ 50.291</b>	<b>\$ 53.368</b>	<b>\$ 56.977</b>	<b>\$ 59.754</b>	<b>\$ 61.168</b>	<b>\$ 69.027</b>	<b>\$ 83.640</b>	<b>\$ 652.924</b>
Gs. Adm. & Vtas. Venc.	\$ 41.753	\$ 44.802	\$ 48.006	\$ 40.835	\$ 43.302	\$ 50.291	\$ 53.368	\$ 56.977	\$ 59.754	\$ 61.168	\$ 69.027	\$ 83.640	\$ 652.924
Gs. Adm. & Vtas. por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Anual hasta el quinto año

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Publicidad	\$ 56.556	\$ 70.695	\$ 84.834	\$ 93.317	\$ 97.983
Alquileres	\$ 103.200	\$ 103.200	\$ 103.200	\$ 103.200	\$ 103.200
Valor porcentual mensual	\$ 355.851	\$ 438.444	\$ 540.206	\$ 665.588	\$ 820.071
Gasto contador	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000
<b>Gastos de Adm. &amp; Vtas.</b>	<b>\$ 539.607</b>	<b>\$ 636.339</b>	<b>\$ 752.240</b>	<b>\$ 886.106</b>	<b>\$ 1.045.255</b>
IVA 21%	\$ 113.317	\$ 133.631	\$ 157.970	\$ 186.082	\$ 219.503
<b>Gs. de Adm. &amp; Vtas. (c/IVA)</b>	<b>\$ 652.924</b>	<b>\$ 769.970</b>	<b>\$ 910.211</b>	<b>\$ 1.072.188</b>	<b>\$ 1.264.758</b>
Gs. Adm. & Vtas. Venc.	\$ 652.924	\$ 769.970	\$ 910.211	\$ 1.072.188	\$ 1.264.758
Gs. Adm. & Vtas. por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

**Presupuesto de inversión**

	AÑO "0"					AÑO "2"				
	Cant.	\$/u	Monto	IVA	TOTAL	Cant.	\$/u	Monto	IVA	TOTAL
<b>Equipos</b>										
Waffleras	4	2.530	10.120	2.125	12.245	1	2.530	2.530	531	3.061
Cocina	1	18.190	18.190	3.820	22.010	1	511	511	107	618
Salon + barra	1	15.567	<u>15.567</u>	<u>3.269</u>	<u>18.836</u>	1	826	<u>826</u>	<u>174</u>	<u>1.000</u>
			<b>43.876</b>	<b>9.214</b>	<b>53.090</b>			<b>3.867</b>	<b>812</b>	<b>4.679</b>
<b>Muebles y Útiles</b>										
Muebles cocina	1	4.525	4.525	950	5.475	1	-	-	-	-
Muebles salón	1	12.292	12.292	2.581	14.873	1	-	-	-	-
Barra	1	2.696	<u>2.696</u>	<u>566</u>	<u>3.262</u>	1	-	-	-	-
			<b>19.513</b>	<b>4.097</b>	<b>23.610</b>			-	-	-
<b>Inmuebles</b>										
Terreno	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-
Edificio	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-
			-	-	-			-	-	-
<b>Inv. Activos Fijos</b>			<b>63.389</b>	<b>13.311</b>	<b>76.700</b>			<b>3.867</b>	<b>812</b>	<b>4.679</b>

**GASTOS DE APERTURA**

	<u>Monto</u>	<u>IVA</u>	<u>TOTAL</u>
Derecho de ingreso	40.000	-	40.000
Aporte al fondo de public	12.700	-	12.700
Servicios adicionales + inf	3.800	-	3.800
Sellado + habilitaciones +	<u>10.783</u>	<u>2.264</u>	<u>13.047</u>
	<b>67.283</b>	<b>2.264</b>	<b>69.547</b>

**INV. INICIAL C.T.N.**

Efectivo Inicial	686.611	
Inv. Inicial M.P.		
Inv. Inicial P.T.		
Inv. Inicial Merc.		
Cuentas por Pagar	-	<input type="text" value="0"/>
<b>Inversión Inicial en CTN</b>	<b>686.611</b>	



### Presupuesto de amortización y depreciación

		<u>V.I.</u>	<u>D/A</u>	<u>D/A Ac.</u>	<u>V.F.</u>
<b>Equipos</b> (3 años)	<b>0</b>	43.876	-	-	43.876
	<b>1</b>	43.876	14.625	14.625	29.251
	<b>2</b>	29.251	14.625	29.250	18.494
	<b>3</b>	18.494	15.915	45.165	2.579
	<b>4</b>	2.579	1.289	46.454	1.290
	<b>5</b>	1.290	1.289	47.743	1
<b>Muebles y Útiles</b> (5 años)	<b>0</b>	19.513	-	-	19.513
	<b>1</b>	19.513	3.903	3.903	15.610
	<b>2</b>	15.610	3.903	7.806	11.707
	<b>3</b>	11.707	3.903	11.709	7.804
	<b>4</b>	7.804	3.903	15.612	3.901
	<b>5</b>	<u>3.901</u>	<u>3.903</u>	<u>19.515</u>	<u>-3</u>
<b>Inmuebles</b> (50 años)	<b>0</b>	-	-	-	-
	<b>1</b>	-	-	-	-
	<b>2</b>	-	-	-	-
	<b>3</b>	-	-	-	-
	<b>4</b>	-	-	-	-
	<b>5</b>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>

### IVA

A continuación se detalla la proyección de las liquidaciones de IVA hasta el quinto año. Se observa un saldo a favor en la apertura, dado por las compras necesarias para comenzar a operar. Luego las proyecciones muestran que la empresa no contará en ningún momento (dentro de los primeros cinco años de operación) con saldo a favor, sino que tendrá un impuesto a pagar que irá aumentando conforme aumenten las ventas.

Mensual del primer año

	<u>Ap</u>	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
Débito Fiscal	\$ -	\$ 31.715	\$ 37.310	\$ 43.187	\$ 45.253	\$ 49.775	\$ 56.399	\$ 66.243	\$ 72.875	\$ 70.040	\$ 82.568	\$ 96.989	\$ 111.545	\$ 763.900
Crédito Fiscal	\$ 15.575	\$ 16.102	\$ 17.959	\$ 20.019	\$ 19.303	\$ 20.888	\$ 23.796	\$ 26.849	\$ 29.172	\$ 29.245	\$ 32.379	\$ 37.433	\$ 43.693	\$ 316.840
Saldo Técnico A Favor Ant.	\$ -	\$ 15.575	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 15.575
<b>Saldo Técnico A Favor Contr.</b>	<b>\$ 15.575</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Saldo Técnico A Favor AFIP</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 38</b>	<b>\$ 19.351</b>	<b>\$ 23.168</b>	<b>\$ 25.950</b>	<b>\$ 28.887</b>	<b>\$ 32.603</b>	<b>\$ 39.394</b>	<b>\$ 43.703</b>	<b>\$ 40.796</b>	<b>\$ 50.189</b>	<b>\$ 59.556</b>	<b>\$ 67.852</b>	<b>\$ 431.485</b>
<b>Pago DD.JJ. IVA</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 38</b>	<b>\$ 19.351</b>	<b>\$ 23.168</b>	<b>\$ 25.950</b>	<b>\$ 28.887</b>	<b>\$ 32.603</b>	<b>\$ 39.394</b>	<b>\$ 43.703</b>	<b>\$ 40.796</b>	<b>\$ 50.189</b>	<b>\$ 59.556</b>	<b>\$ 363.634</b>
IVA por pagar	\$ -	\$ 38	\$ 19.351	\$ 23.168	\$ 25.950	\$ 28.887	\$ 32.603	\$ 39.394	\$ 43.703	\$ 40.796	\$ 50.189	\$ 59.556	\$ 67.852	\$ 67.852

-0,00

Anual hasta el quinto año

	<u>Ap</u>	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Débito Fiscal	\$ -	\$ 763.900	\$ 878.485	\$ 966.334	\$ 1.014.650	\$ 1.065.383
Crédito Fiscal	\$ 15.575	\$ 316.840	\$ 331.831	\$ 374.257	\$ 412.763	\$ 457.098
Saldo Técnico A Favor Ant.	\$ -	\$ 15.575	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Saldo Técnico A Favor Contr.</b>	<b>\$ 15.575</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Saldo Técnico A Favor AFIP</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 431.485</b>	<b>\$ 546.654</b>	<b>\$ 592.077</b>	<b>\$ 601.887</b>	<b>\$ 608.284</b>
<b>Pago DD.JJ. IVA</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 363.634</b>	<b>\$ 568.951</b>	<b>\$ 588.292</b>	<b>\$ 601.070</b>	<b>\$ 607.751</b>
IVA por pagar	\$ -	\$ 67.852	\$ 45.555	\$ 49.340	\$ 50.157	\$ 50.690

-

## Impuesto a las ganancias

	AP	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO
	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
Imp. Gcias. Del período	\$ 4.710	\$ -164.991	\$ -259.666	\$ -328.441	\$ -335.474
CF x Quebr. Imp. Gcias. Per. Ant.	\$ -	\$ 4.710	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ 160.281	\$ 99.385	\$ 229.056
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Saldo DDJJ Gcias. A FAVOR</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Saldo DDJJ Gcias. A PAGAR</b>	\$ -	\$ 160.281	\$ 99.385	\$ 229.056	\$ 106.418

0

	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
1º M	\$ -	\$ -	\$ 13.357	\$ 8.282	\$ 19.088
2º M	\$ -	\$ -	\$ 13.357	\$ 8.282	\$ 19.088
3º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
4º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
5º M	\$ -	\$ 40.070	\$ 24.846	\$ 57.264	\$ 26.605
6º M	\$ -	\$ 13.357	\$ 8.282	\$ 19.088	\$ 8.868
7º M	\$ -	\$ 13.357	\$ 8.282	\$ 19.088	\$ 8.868
8º M	\$ -	\$ 13.357	\$ 8.282	\$ 19.088	\$ 8.868
9º M	\$ -	\$ 13.357	\$ 8.282	\$ 19.088	\$ 8.868
10º M	\$ -	\$ 13.357	\$ 8.282	\$ 19.088	\$ 8.868
11º M	\$ -	\$ 13.357	\$ 8.282	\$ 19.088	\$ 8.868
12º M	\$ -	\$ 13.357	\$ 8.282	\$ 19.088	\$ 8.868
<b>Anticipos pagados</b>	\$ -	\$ 133.568	\$ 109.535	\$ 207.444	\$ 126.858
<b>Credito x Anticipos</b>	\$ -	\$ 133.568	\$ 82.821	\$ 190.880	\$ 88.682

Aquí podemos observar las liquidaciones de impuesto a las ganancias, con un gravamen del 35%.

## Presupuesto de caja

La proyección del cashflow comienza con un aporte inicial de los socios de \$750.000 menos los gastos de arranque y la inversión en activos fijos. Una vez iniciadas las operaciones, los ingresos vendrán por parte de los cobros de las ventas (ver presupuesto de ventas) y las erogaciones serán los pagos a proveedores, sueldos, cargas sociales, gastos de administración, ventas y operaciones y pagos de IVA. Cada uno de ellos está expresado en su presupuesto respectivo.

Mensual del primer año

<i>Cashflow Proyectado</i>	<u>Ap</u>	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
<b>SDO. INICIAL CAJA</b>	\$ -	\$ 603.753	\$ 566.567	\$ 542.383	\$ 519.459	\$ 514.390	\$ 518.849	\$ 537.375	\$ 584.617	\$ 653.835	\$ 717.883	\$ 811.647	\$ 945.158	\$ 603.753
(+) Aportes Socios	\$ 750.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Cobranzas	\$ -	\$ 109.645	\$ 202.083	\$ 235.296	\$ 255.984	\$ 276.378	\$ 309.698	\$ 358.997	\$ 404.612	\$ 410.098	\$ 446.877	\$ 525.605	\$ 609.164	\$ 4.144.435
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 750.000</b>	<b>\$ 109.645</b>	<b>\$ 202.083</b>	<b>\$ 235.296</b>	<b>\$ 255.984</b>	<b>\$ 276.378</b>	<b>\$ 309.698</b>	<b>\$ 358.997</b>	<b>\$ 404.612</b>	<b>\$ 410.098</b>	<b>\$ 446.877</b>	<b>\$ 525.605</b>	<b>\$ 609.164</b>	<b>\$ 4.144.435</b>
(-) Gastos Arranque	\$ 69.547	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inv. Act. Fijos	\$ 76.700	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Pagos a Proveedores	\$ -	\$ 27.467	\$ 44.083	\$ 51.249	\$ 55.219	\$ 59.902	\$ 67.317	\$ 78.301	\$ 87.697	\$ 88.979	\$ 98.048	\$ 114.641	\$ 132.599	\$ 905.501
(-) Otros Pagos														
Saldos Netos	\$ -	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 74.404	\$ 892.846
Cargas Sociales	\$ -	\$ -	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 511.526
Gastos Operación	\$ -	\$ 3.208	\$ 16.438	\$ 18.708	\$ 20.924	\$ 21.859	\$ 23.771	\$ 26.577	\$ 30.419	\$ 32.707	\$ 32.195	\$ 37.331	\$ 43.158	\$ 307.294
Gastos Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 41.753	\$ 44.802	\$ 48.006	\$ 40.835	\$ 43.302	\$ 50.291	\$ 53.368	\$ 56.977	\$ 59.754	\$ 61.168	\$ 69.027	\$ 83.640	\$ 652.924
DDJJ IVA	\$ -	\$ -	\$ 38	\$ 19.351	\$ 23.168	\$ 25.950	\$ 28.887	\$ 32.603	\$ 39.394	\$ 43.703	\$ 40.796	\$ 50.189	\$ 59.556	\$ 363.634
DD.JJ. Imp. Gcias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Dividendos Distribuidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 146.247</b>	<b>\$ 146.831</b>	<b>\$ 226.267</b>	<b>\$ 258.219</b>	<b>\$ 261.053</b>	<b>\$ 271.919</b>	<b>\$ 291.172</b>	<b>\$ 311.755</b>	<b>\$ 335.394</b>	<b>\$ 346.050</b>	<b>\$ 353.113</b>	<b>\$ 392.093</b>	<b>\$ 439.859</b>	<b>\$ 3.633.725</b>
<b>SDO. FINAL CAJA</b>	<b>\$ 603.753</b>	<b>\$ 566.567</b>	<b>\$ 542.383</b>	<b>\$ 519.459</b>	<b>\$ 514.390</b>	<b>\$ 518.849</b>	<b>\$ 537.375</b>	<b>\$ 584.617</b>	<b>\$ 653.835</b>	<b>\$ 717.883</b>	<b>\$ 811.647</b>	<b>\$ 945.158</b>	<b>\$ 1.114.463</b>	<b>\$ 1.114.463</b>

Anual hasta el quinto año

	<u>Ap</u>	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>SDO. INICIAL CAJA</b>	\$ -	\$ 603.753	\$ 1.063.925	\$ 1.563.983	\$ 2.317.595	\$ 2.851.946
(+) Aportes Socios	\$ 750.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Cobranzas	\$ -	\$ 4.144.435	\$ 5.150.108	\$ 5.551.050	\$ 5.837.039	\$ 6.128.891
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 750.000</b>	<b>\$ 4.144.435</b>	<b>\$ 5.150.108</b>	<b>\$ 5.551.050</b>	<b>\$ 5.837.039</b>	<b>\$ 6.128.891</b>
(-) Gastos Arranque	\$ 69.547	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inv. Act. Fijos	\$ 76.700	\$ -	\$ 4.679	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Pagos a Proveedores	\$ -	\$ 905.501	\$ 1.103.113	\$ 1.195.108	\$ 1.256.224	\$ 1.319.036
(-) Otros Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos Netos	\$ -	\$ 923.946	\$ 1.041.841	\$ 1.041.841	\$ 1.062.270	\$ 1.062.270
Cargas Sociales	\$ -	\$ 530.964	\$ 651.151	\$ 651.151	\$ 663.918	\$ 663.918
Gastos Operación	\$ -	\$ 307.294	\$ 216.496	\$ 201.916	\$ 210.518	\$ 218.940
Gastos Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 652.924	\$ 769.970	\$ 910.211	\$ 1.072.188	\$ 1.264.758
DDJJ IVA	\$ -	\$ 363.634	\$ 568.951	\$ 588.292	\$ 601.070	\$ 607.751
DD.JJ. Imp. Gcias	\$ -	\$ -	\$ 160.281	\$ 99.385	\$ 229.056	\$ 106.418
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ 133.568	\$ 109.535	\$ 207.444	\$ 126.858
Dividendos Distribuidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 146.247</b>	<b>\$ 3.684.263</b>	<b>\$ 4.650.051</b>	<b>\$ 4.797.438</b>	<b>\$ 5.302.688</b>	<b>\$ 5.369.949</b>
<b>SDO. FINAL CAJA</b>	<b>\$ 603.753</b>	<b>\$ 1.063.925</b>	<b>\$ 1.563.983</b>	<b>\$ 2.317.595</b>	<b>\$ 2.851.946</b>	<b>\$ 3.610.888</b>

**Estado de resultados**

<u>Cuadro Económico Proyectado</u>	<u>Ap</u>	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Ventas	\$ -	\$ 3.637.620	\$ 4.183.263	\$ 4.601.589	\$ 4.831.669	\$ 5.073.252
(-) Costo de Ventas	\$ -	\$ 782.563	\$ 899.948	\$ 989.942	\$ 1.039.439	\$ 1.091.411
<b>CONTR. MRG.</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 2.855.057</b>	<b>\$ 3.283.315</b>	<b>\$ 3.611.647</b>	<b>\$ 3.792.229</b>	<b>\$ 3.981.841</b>
Gastos Arranque	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ -
Gastos Personal	\$ -	\$ 1.501.413	\$ 1.692.992	\$ 1.692.992	\$ 1.726.188	\$ 1.726.188
Gastos Operación	\$ -	\$ 310.650	\$ 180.096	\$ 194.738	\$ 202.790	\$ 211.246
Gs. Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 539.607	\$ 636.339	\$ 752.240	\$ 886.106	\$ 1.045.255
<b>EBITDA</b>	<b>\$ -13.457</b>	<b>\$ 489.931</b>	<b>\$ 760.432</b>	<b>\$ 958.220</b>	<b>\$ 963.689</b>	<b>\$ 999.152</b>
Depr/Amort. Act. Fijos	\$ -	\$ 18.528	\$ 18.528	\$ 19.818	\$ 5.192	\$ 5.192
<b>EBIT</b>	<b>\$ -13.457</b>	<b>\$ 471.403</b>	<b>\$ 741.904</b>	<b>\$ 938.402</b>	<b>\$ 958.497</b>	<b>\$ 993.960</b>
Impuesto a las Ganancias	\$ 4.710	\$ -164.991	\$ -259.666	\$ -328.441	\$ -335.474	\$ -347.886
<b>RDO. NETO</b>	<b>\$ -8.747</b>	<b>\$ 306.412</b>	<b>\$ 482.238</b>	<b>\$ 609.961</b>	<b>\$ 623.023</b>	<b>\$ 646.074</b>

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Dividendos Distribuidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
% de distribución	0%				

Haciendo un análisis del estado de resultados proyectado, podemos observar que desde el primer año el negocio tendrá un resultado neto positivo, el cual irá en ascenso, dando un salto importante en el tercer año. A partir de ese momento, se mantendrá en alza, pero a tasas constantes. Por otra parte, no se distribuirán dividendos para poder reinvertir todos los resultados en el negocio.

## Balance proyectado

<b><u>Balance Proyectado</u></b>	<b>Ap</b>	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
<b>ACTIVO</b>						
Disponibilidades	\$ 603.753	\$ 1.063.925	\$ 1.563.983	\$ 2.317.595	\$ 2.851.946	\$ 3.610.888
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ 257.085	\$ 168.725	\$ 185.597	\$ 194.877	\$ 204.621
Materias Primas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mercaderías	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Crédito Fiscal IVA	\$ 15.575	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF x Quebrantos	\$ 4.710	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ 133.568	\$ 82.821	\$ 190.880	\$ 88.682
<b>Activo Corriente</b>	<b>\$ 624.038</b>	<b>\$ 1.321.010</b>	<b>\$ 1.866.275</b>	<b>\$ 2.586.013</b>	<b>\$ 3.237.703</b>	<b>\$ 3.904.191</b>
Activos Fijos (netos)	\$ 63.389	\$ 44.861	\$ 30.200	\$ 10.382	\$ 5.190	\$ -2
Gastos Organización	\$ 53.826	\$ 40.370	\$ 26.913	\$ 13.457	\$ -	\$ -
<b>Activo No Corriente</b>	<b>\$ 117.215</b>	<b>\$ 85.231</b>	<b>\$ 57.113</b>	<b>\$ 23.839</b>	<b>\$ 5.190</b>	<b>\$ -2</b>
	<b>\$ 741.253</b>	<b>\$ 1.406.241</b>	<b>\$ 1.923.389</b>	<b>\$ 2.609.852</b>	<b>\$ 3.242.893</b>	<b>\$ 3.904.189</b>
<b>PASIVO</b>						
Cuentas por pagar	\$ -	\$ 41.400	\$ 27.223	\$ 29.946	\$ 31.443	\$ 33.015
Cargas Sociales por pagar	\$ -	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502
Gs. Operac. por pagar	\$ -	\$ 42.540	\$ 14.539	\$ 15.759	\$ 16.430	\$ 17.135
IVA por pagar	\$ -	\$ 67.852	\$ 45.555	\$ 49.340	\$ 50.157	\$ 50.690
Imp. Gcias. por pagar	\$ -	\$ 160.281	\$ 259.666	\$ 328.441	\$ 335.474	\$ 347.886
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 358.576</b>	<b>\$ 393.486</b>	<b>\$ 469.988</b>	<b>\$ 480.006</b>	<b>\$ 495.229</b>
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
	<b>\$ -</b>	<b>\$ 358.576</b>	<b>\$ 393.486</b>	<b>\$ 469.988</b>	<b>\$ 480.006</b>	<b>\$ 495.229</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>						
Capital Social	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000
Rdos. Acum.	\$ -8.747	\$ 297.665	\$ 779.902	\$ 1.389.864	\$ 2.012.887	\$ 2.658.961
	<b>\$ 741.253</b>	<b>\$ 1.047.665</b>	<b>\$ 1.529.902</b>	<b>\$ 2.139.864</b>	<b>\$ 2.762.887</b>	<b>\$ 3.408.961</b>

<b>Diferencia de Balanceo</b>	<b>-</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
-------------------------------	----------	-------------	-------------	----------	----------	----------

Analizando el balance proyectado podemos observar que el patrimonio neto irá creciendo a una tasa promedio del 40% en los dos primeros años, para luego mantenerse con un crecimiento menor, pero constante. Esto se da gracias al aumento del activo, que va creciendo más rápidamente que el pasivo. No está previsto realizar un aumento del capital social durante los primeros cinco años.

## Capital de trabajo

	<u>Apertura</u>	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>Activo Corriente</b>						
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ 257.085	\$ 168.725	\$ 185.597	\$ 194.877	\$ 204.621
Materias Primas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mercaderías	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Crédito Fiscal IVA	\$ 15.575	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF x Quebrantos	\$ 4.710	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ 133.568	\$ 82.821	\$ 190.880	\$ 88.682
	\$ 20.285	\$ 257.085	\$ 302.293	\$ 268.418	\$ 385.757	\$ 293.303
<b>Pasivo Corriente</b>						
Cuentas por pagar	\$ -	\$ 41.400	\$ 27.223	\$ 29.946	\$ 31.443	\$ 33.015
Cargas Sociales por pagar	\$ -	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502	\$ 46.502
Gs. Operac. por pagar	\$ -	\$ 42.540	\$ 14.539	\$ 15.759	\$ 16.430	\$ 17.135
IVA por pagar	\$ -	\$ 67.852	\$ 45.555	\$ 49.340	\$ 50.157	\$ 50.690
Imp. Gcias. por pagar	\$ -	\$ 160.281	\$ 259.666	\$ 328.441	\$ 335.474	\$ 347.886
	\$ -	\$ 358.576	\$ 393.486	\$ 469.988	\$ 480.006	\$ 495.229
<b>CTN</b>	\$ 20.285	\$ -101.491	\$ -91.194	\$ -201.570	\$ -94.250	\$ -201.926
<b>VAR. CTN</b>		\$ 121.776	\$ -10.297	\$ 110.376	\$ -107.320	\$ 107.676

El activo corriente que integra el capital de trabajo está compuesto, básicamente, por las cuentas a cobrar y los pagos a cuenta del impuesto a las ganancias. Al final de cada año no se contará con stock de materias primas o mercaderías. Por otra parte, el pasivo corriente e compondrá por las cuentas de impuestos, gastos de operación, cargas sociales y cuentas por pagar. El capital de trabajo neto se mantendrá siempre negativo.

### Cash Flow de activos

	<u>Ap</u>	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>Cash-flow Operativo</b>						
E.B.I.T.	\$ -	\$ 471.403	\$ 741.904	\$ 938.402	\$ 958.497	\$ 993.960
Depr/Amort.	\$ -	\$ 18.528	\$ 18.528	\$ 19.818	\$ 5.192	\$ 5.192
Gastos Organización	\$ -	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ -
Imp. a las Gcias.	\$ -	\$ -164.991	\$ -259.666	\$ -328.441	\$ -335.474	\$ -347.886
	\$ -	\$ <b>338.396</b>	\$ <b>514.222</b>	\$ <b>643.236</b>	\$ <b>641.671</b>	\$ <b>651.266</b>
<b>Variación C.T.N.</b>						
Inv. Inicial en C.T.N.	\$ -686.611					
Var. C.T.N.	\$ -	\$ 121.776	\$ -10.297	\$ 110.376	\$ -107.320	\$ 107.676
	\$ <b>-686.611</b>	\$ <b>121.776</b>	\$ <b>-10.297</b>	\$ <b>110.376</b>	\$ <b>-107.320</b>	\$ <b>107.676</b>
<b>Inv. en Act. Fijos</b>						
Inv. Inicial en Act. Fijos	\$ -63.389	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Desembolsos	\$ -	\$ -	\$ -3.867	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ <b>-63.389</b>	\$ -	\$ <b>-3.867</b>	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Dividendos distrib.</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Cash-flow de los Activos</b>	\$ <b>-750.000</b>	\$ <b>460.172</b>	\$ <b>500.057</b>	\$ <b>753.612</b>	\$ <b>534.351</b>	\$ <b>758.942</b>
Valor Terminal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.037.160
<b>Cash-flow Activos (V.T.)</b>	\$ <b>-750.000</b>	\$ <b>460.172</b>	\$ <b>500.057</b>	\$ <b>753.612</b>	\$ <b>534.351</b>	\$ <b>2.796.102</b>
Factor de descuento	<u>1,0000</u>	<u>0,7407</u>	<u>0,5487</u>	<u>0,4064</u>	<u>0,3011</u>	<u>0,2230</u>
<b>Cash-flow Activos (desc.)</b>	\$ <b>-750.000</b>	\$ <b>340.868</b>	\$ <b>274.380</b>	\$ <b>306.300</b>	\$ <b>160.876</b>	\$ <b>623.569</b>
CFA - (CF-CI)	\$ -	\$ -0	\$ -0	\$ -	\$ -	\$ -

VAN:	\$ 955.993
TIR:	79%
PAYBACK:	1,58 años
PAYBACK DESCONTADO:	2,44 años

r=	35,00%
r <sub>p</sub> =	40,00%
g <sub>(n+1)</sub> =	2,00%

A través del análisis del cash flow de activos proyectado podemos observar que el proyecto tiene un VAN de aproximadamente \$950.000, lo cual indica que el proyecto es rentable ya que nos dio un valor positivo, esto también significa que el proyecto agrega valor; una TIR de 79%. El tiempo estimado de recuero de la inversión será de dos años y cinco meses aproximadamente.



### Punto de equilibrio

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>COSTOS VARIABLES</b>					
C.M.V.	\$ 782.563	\$ 899.948	\$ 989.942	\$ 1.039.439	\$ 1.091.411
II.BB. (3%)	\$ 127.317	\$ 146.414	\$ 161.056	\$ 169.108	\$ 177.564
	<b>\$ 909.880</b>	<b>\$ 1.046.362</b>	<b>\$ 1.150.998</b>	<b>\$ 1.208.548</b>	<b>\$ 1.268.975</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>					
Gastos Personal	\$ 1.501.413	\$ 1.692.992	\$ 1.692.992	\$ 1.726.188	\$ 1.726.188
Gastos Operación (sin IIBB)	\$ 183.334	\$ 33.682	\$ 33.682	\$ 33.682	\$ 33.682
Gs. Adm. & Vtas.	\$ 539.607	\$ 636.339	\$ 752.240	\$ 886.106	\$ 1.045.255
Depr/Amort. Act. Fijos	\$ 18.528	\$ 18.528	\$ 19.818	\$ 5.192	\$ 5.192
	<b>\$ 2.242.881</b>	<b>\$ 2.381.541</b>	<b>\$ 2.498.732</b>	<b>\$ 2.651.168</b>	<b>\$ 2.810.317</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 3.152.761</b>	<b>\$ 3.427.902</b>	<b>\$ 3.649.730</b>	<b>\$ 3.859.715</b>	<b>\$ 4.079.292</b>
Cantidad de Productos Vendidos	5.297	6.092	6.701	7.036	7.388
<b>PTO. EQ. ECON. (unidades)</b>	<b>4.355</b>	<b>4.625</b>	<b>4.852</b>	<b>5.148</b>	<b>5.457</b>
<b>PTO. EQ. ECON. (pesos)</b>	<b>\$ 2.991.028</b>	<b>\$ 3.175.940</b>	<b>\$ 3.332.223</b>	<b>\$ 3.535.505</b>	<b>\$ 3.747.741</b>
<b>PTO. EQ. EFVO. (unidades)</b>	<b>4.319</b>	<b>4.589</b>	<b>4.814</b>	<b>5.138</b>	<b>5.447</b>
<b>PTO. EQ. EFVO. (pesos)</b>	<b>\$ 2.966.320</b>	<b>\$ 3.151.232</b>	<b>\$ 3.305.795</b>	<b>\$ 3.528.582</b>	<b>\$ 3.740.817</b>
<b>Colchón de efectivo</b>	<b>\$ 185.363</b>	<b>\$ 196.918</b>	<b>\$ 206.576</b>	<b>\$ 220.498</b>	<b>\$ 233.760</b>

El punto de equilibrio aumenta a un ritmo de entre el 5% y el 6% a cada año, como consecuencia del aumento de los costos fijos, que aumentan en una proporción apenas mayor. Esto significa para la empresa la necesidad de realizar más ventas para poder cubrir satisfactoriamente todos los costos y seguir operando.

Además de estos presupuestos, se han confeccionado otros teniendo en cuenta dos posibles escenarios: uno optimista y otro pesimista. En el primero, se ha proyectado un nivel de ventas superior en un 10% al estimado y se ha contemplado la incorporación de un ayudante de barra adicional para hacer frente al incremento de la demanda. Por otra parte, en el escenario pesimista se ha estimado un 10% menos de ventas, lo que llevó a proyectar la necesidad de dos meseros menos para no tener capacidad de atención ociosa. Ver anexos 5 y 6.

A continuación, podemos ver el resumen de los escenarios optimista y pesimista, comparado con la situación neutra de la empresa:

	<b>Optimista</b>	<b>Neutro</b>	<b>Pesimista</b>
Inversión inicial	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000
TIR	99%	79%	66%
VAN	\$ 1.458.656	\$ 955.993	\$ 648.469
Payback descontado	1 años y 8 meses	2 años y 5 meses	2 año 9 meses

### **Plan de contingencia**

De no ser factible el negocio, los socios se encargaran de la venta de las maquinarias y el mobiliario adquirido para el mismo. La plata recaudada de dicha venta será distribuida en su totalidad a los 3 socios en partes iguales. A los empleados se les rescindir  el contrato y se les abonara hasta el último día trabajado. A su vez, se deberá finalizar el contrato de alquiler en el shopping.

## ANEXO 1

### Menú

#### WAFFLES SALADOS

<b>Jamón y queso</b>	\$ 25
<b>Napolitano</b>	\$ 25
Muzzarella, tomate y orégano	
<b>Napolitano con jamón</b>	\$ 26
Muzzarella, tomate, orégano y jamón	
<b>Capresse</b>	\$ 28
Albahaca, tomate y muzzarella	
<b>Margarita</b>	\$ 27
Queso y albahaca	

\* Todos nuestros waffles cuentan con la opción para celiacos



#### WAFFLES DULCES

Masa de chocolate: +\$4

<b>Dulce de leche</b>	\$ 20
<b>Crema</b>	\$ 20
<b>Banana con dulce de leche o crema</b>	\$ 22
<b>Frutillas con dulce de leche o crema</b>	\$ 26
<b>Mix de frutos rojos con crema</b>	\$ 28
<b>Dulce de leche o crema con nueces</b>	\$ 25
<b>Dulce de leche y coco</b>	\$ 24

\* Todos nuestros waffles cuentan con la opción para celiacos



#### DELICATESSEN

<b>Brownie con nueces</b>	\$ 10
<b>Cookies</b>	\$ 6
<b>Lemon Pie</b>	\$ 12
<b>Alfajorcitos de maicena</b>	\$ 7



#### BEBIDAS CALIENTES

Agregado de crema: + \$ 2

<b>Café</b>	\$ 12
<b>Café jarrito</b>	\$ 14
<b>Café con leche</b>	\$ 14
<b>Lágrima</b>	\$ 14
<b>Cortado</b>	\$ 12
<b>Capuccino</b>	\$ 16
<b>Capuccino italiano</b>	\$ 18
<b>Submarino</b>	\$ 18
<b>Chocolatada</b>	\$ 16
<b>Té</b>	\$ 10
<b>Té con leche</b>	\$ 12

#### BEBIDAS FRÍAS

<b>Gaseosa línea Coca cola (600 ml)</b>	\$ 14
<b>Aguas saborizadas Levite y Ser</b>	\$ 14
<b>Agua mineral Villavicencio</b>	\$ 10
<b>Agua con gas Villavicencio</b>	\$ 10
<b>Exprimido de naranja</b>	\$ 20
<b>Licudo de frutilla al agua</b>	\$ 25
<b>Licudo de frutilla o banana con leche</b>	\$ 27





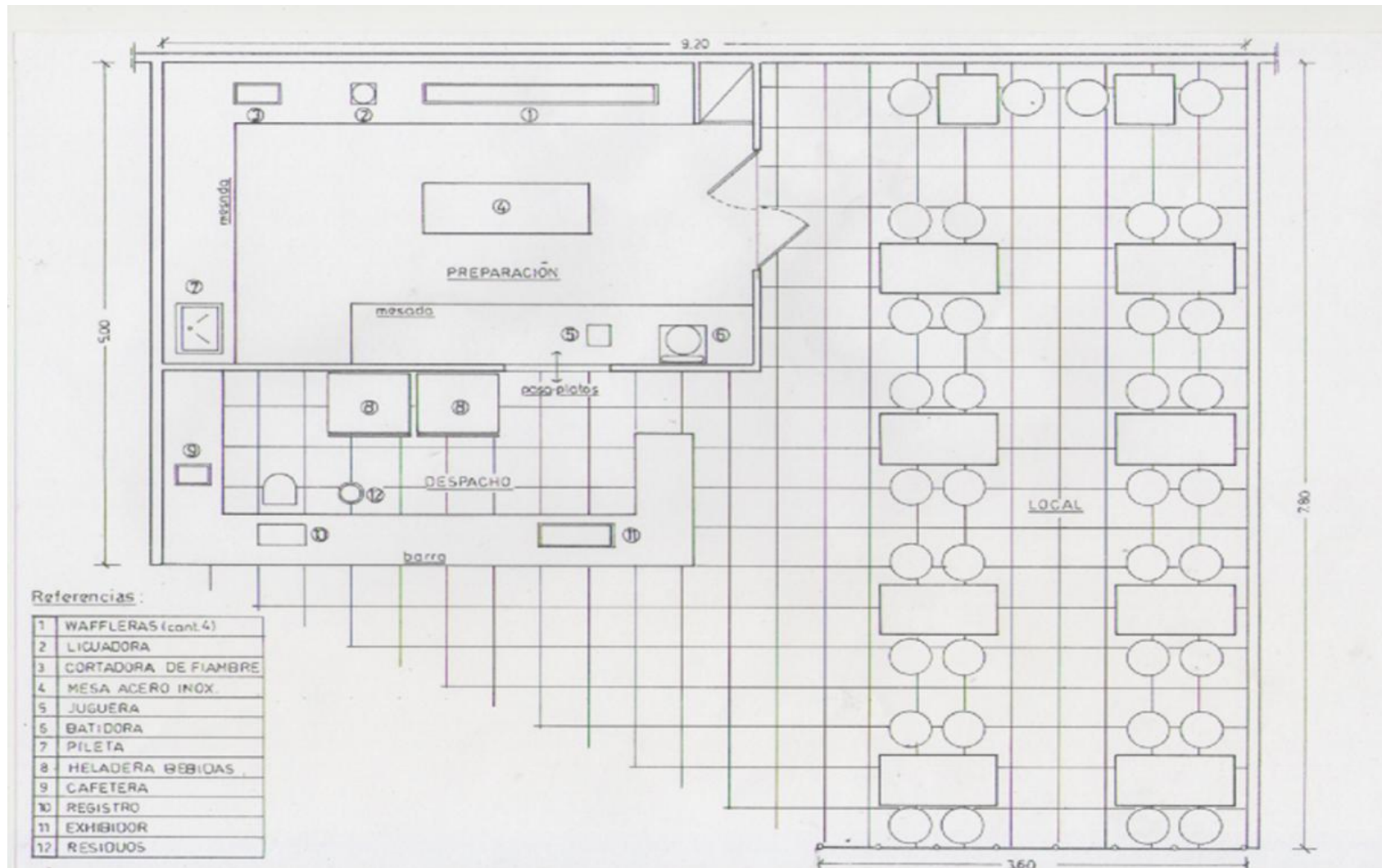
Anexo al formulario de alta:

<b>VISA</b> <small>Nº1 en el Mundo</small>	<b>ANEXO AL FORMULARIO DE ALTA</b> <b>Detalle de Documentación Recibida</b>	<b>FORM ADQUIRENTE</b>	
	FECHA DE EMISION <input type="text"/>	Nº ESTABLECIMIENTO <input type="text"/>	
ENTIDAD <input type="text"/>	<b>CODIGO</b> <input type="text"/>	SUC. / DOMICILIO: <input type="text"/>	<b>CODIGO</b> <input type="text"/>
<b>DATOS ESTABLECIMIENTO</b> DENOMINACION / NOMBRE FANTASIA <input type="text"/>			
<b>DOCUMENTACIÓN PARA EL ALTA DEL COMERCIO/ ESTABLECIMIENTO</b>			
<p><i>Documentación para todas las Altas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Términos y condiciones en caso de corresponder (*)</li> <li>- F-VIS 900 más VIS 902 "Alta de cta. comerciante y Establecimiento"</li> <li>- F-VIS 900 A "Alta de Cuenta Comerciante y Establecimiento Visa /Agro/Visa Distribution cuando corresponda esta modalidad"</li> <li>- F-Vis 903 DDJJ PEP c/ firma certificada del titular o representante que suscriba el Vis 900</li> <li>- Constancia de CUIT</li> <li>- Copia del DNI/LEA/C. de los titulares o representantes o funcionario de Organismo Público que suscriba al formulario de Alta</li> <li>- Ing. Brutos del Comercio.</li> <li>- Constancia de apertura de la Cuenta Bancaria</li> </ul> <p><i>Documentación Adicional en caso de Personas Jurídicas</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Copia certificada del estatuto social actualizado</li> <li>- Acta certificada del órgano decisorio designando autoridades, representantes legales, apoderados y/o autorizados con uso de firma social</li> <li>- Copia certificada del poder o de las actas societarias que lo designaron representante legal</li> </ul>			
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Copia del último balance auditado por contador público si no posee balance porque recién se inicia en la actividad adjuntar 3 últimos DDJJ IVA ó última DDJJ de Ganancias</li> <li>- Copia Contrato de Locación o Título de Propiedad</li> <li>- Copia de la Habilitación Municipal, cuando corresponda</li> <li>- Copia de la Matrícula respectiva, en caso de profesionales.</li> <li>- Copia en la inscripción en el Ente Regulador de la actividad principal</li> </ul> <p><i>Documentación Adicional - Exclusivo Casino y Juegos de Azar</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Copia del contrato de Concesión</li> <li>- Certificado Policial del domicilio de los Titulares/Apoderados</li> <li>- Copia de los últimos tres pagos de autónomos, Monotributo IIBB</li> <li>- Copia de la última declaración Jurada mensual de Cargas Soc. e IVA</li> <li>- Copia de la Declaración Jurada de IIBB y Ganancias</li> <li>- Fotografía del local</li> </ul>			
<p><b>Exclusivo Agencias de Turismo/Líneas Aéreas/Compañías de Transportes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Copia de la Certificación de Secretaría de Turismo de la Nación donde informe idoneidad en Turismo</li> <li>- Constancia de inscripción en IATA</li> <li>- Copia del Seguro de Caucción o Inscripción en la CNRT (para transportes terrestres)</li> </ul> <p><b>Exclusivo Compañías de Seguros</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Copia de la inscripción en la Superintendencia de Seguros de la Nación</li> </ul> <p><i>Documentación Adicional en caso de operatoria e-commerce (**)</i></p> <p><input type="checkbox"/> VBV <input type="checkbox"/> CSP ..... <input type="checkbox"/> SISTEMA PROPIO .....</p> <p>Responsable operativo _____</p> <p><b>Documentación Adicional en caso de Organismo Público</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Copia Certificada de designación del funcionario interviniente</li> </ul>			
<p><b>IMPORTANTE: (*)</b> Presentar en forma obligatoria y suscripto en todas sus hojas en: e-commerce /Juegos de azar/Tiempos compartidos/Agencias de turismo /Líneas aéreas/Cía. de Transporte/Cía. de Seguros/Modalidad Distribution /Modalidad Purchasing Agro/mayoristas Droguerías</p> <p><b>(**)</b> El Establecimiento declara conocer y aceptar las normas de Seguridad de Datos de la industria de Tarjetas de Pago (PCI) que se informan en el sitio <a href="https://www.pcisecuritystandards.org">https://www.pcisecuritystandards.org</a> y afirma en carácter de declaración jurada que cumple con la totalidad de las mismas.</p>			
Promotor - Firma y Sello _____		Firma Responsable que obligue al Establecimiento _____	
Aclaración _____		Firma Responsable Entidad Pagadora _____	
<p style="font-size: small;">Form - VIS 902 02/2012 ORIGINAL: Visa <span style="float: right;">Continúa al dorso</span></p>			

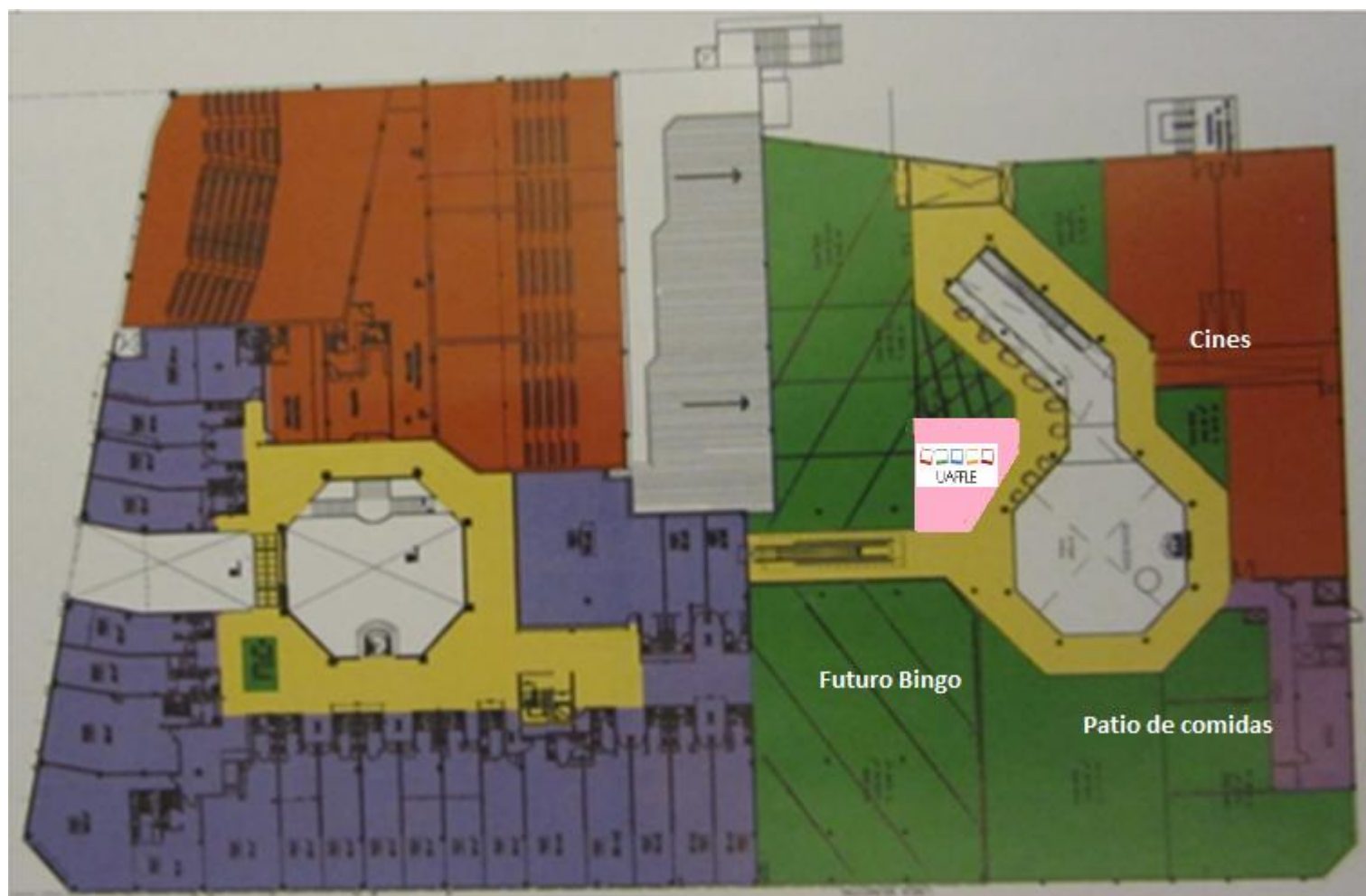
**Datos Adicionales de la Cuenta Comerciante**

<p><b>Personas Físicas</b></p> <p>Fecha y lugar de Nacimiento ...../...../.....</p> <p>Nacionalidad .....</p> <p>Estado Civil .....</p> <p>Sexo <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/></p> <p>Domicilio real .....</p> <p>Actividad / Industria / Profesión .....</p> <p>Declaro con carácter de DDJJ que <input type="checkbox"/> SOY <input type="checkbox"/> NO SOY Persona Política Expuesta en los términos de la Resolución UIF vigente en la materia. En caso afirmativo indicar: cargo/función/jerarquía, o relación con la persona políticamente expuesta: .....</p> <p>Asumo el compromiso de informar cualquier modificación que se produzca a este respecto, dentro de los 30 (treinta) días de ocurrida, mediante la presentación de una nueva DDJJ.</p>	<p><b>Personas Jurídicas</b></p> <p>Fecha de contrato constitutivo ...../...../.....</p> <p>Fecha y número de inscripción registral ...../...../..... Nro: .....</p> <p>Actividad Principal .....</p> <p>Titularidad del capital social actualizada (Nombre y Apellido o Razón Social) de cada accionista/socio .....</p> <p>Identificación de las persona que directamente o indirectamente ejerzan el control social y/o posean más del 20% del Capital Social (Nombre y Apellido o Razón Social y Cuit o DNI) .....</p>
<p><b>Datos de los Representantes que suscriban el formulario de alta</b></p> <p>Fecha y Lugar de Nacimiento ...../...../.....</p> <p>Nacionalidad .....</p> <p>Actividad / Industria / Profesión .....</p> <p>Estado Civil .....</p> <p>Domicilio real .....</p> <p>Teléfono .....</p> <p>Correo electrónico .....</p> <p>Sexo <input type="checkbox"/> F <input type="checkbox"/> M <input type="checkbox"/></p> <p>Declaro con carácter de DDJJ que <input type="checkbox"/> SOY <input type="checkbox"/> NO SOY Persona Política Expuesta en los términos de la Resolución UIF vigente en la materia. En caso afirmativo indicar: cargo/función/jerarquía, o relación con la persona políticamente expuesta: .....</p> <p>Asumo el compromiso de informar cualquier modificación que se produzca a este respecto, dentro de los 30 (treinta) días de ocurrida, mediante la presentación de una nueva DDJJ.</p>	
<p><b>Datos del Funcionario Público</b></p> <p>Nro y tipo DNI del funcionario .....</p> <p>Domicilio real del funcionario .....</p>	
<p><b>Cuadro para Sujetos Obligados bajo la Norma UIF:</b></p> <p>Declaro con carácter de DDJJ que .....(nombre del comercio) Si <input type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/> cumple con las disposiciones vigentes en materia de prevención de lavados de activos y financiación del terrorismo. (*)</p> <p>(*) DDJJ que debe ser completa exclusivamente por los Establecimientos que sean Sujetos Obligados conforme a la regulación vigente en materia de prevención de lavado y financiación del terrorismo.</p>	

Anexo 3 - Plano a escala



Plano de la primera planta del shopping, donde se localizará el local:



## Anexo 4

### Infraestructura física

#### **Almacenamiento de materias primas:**

La correcta rotación de las materias primas consiste en aplicar el principio de “Lo Primero que Entra, es lo Primero que Sale”, lo cual se puede hacer, registrando en cada producto, la fecha en que fue recibido o preparado. El manipulador almacenará entonces los productos con la fecha de vencimiento más próxima, delante o arriba de aquellos productos con fecha de vencimiento más lejana. Esto permite no solo hacer una buena rotación de los productos, sino descartar productos con fecha vencida.

- **Fuera de peligro:** Los productos una vez inspeccionados, deben ser cuanto antes colocados fuera de la zona de peligro, es decir fuera de las temperaturas entre 5 y 60°C, dependiendo de la naturaleza del alimento.
- **Chequeo de temperaturas:** Como medida más eficaz de asegurar que los alimentos están fuera de la zona de peligro, la temperatura de los alimentos tiene que ser chequeada por lo menos al inicio de cada turno y después cada cuatro horas.
- **Etiquetado de los alimentos:** Siempre se hará para los alimentos potencialmente peligrosos y aquellos listos para el consumo. Se incluirá la fecha máxima en que debe ser vendido, consumido o descartado.
- **Áreas de almacenaje limpias y secas:** Los pisos, paredes, congeladores, heladeras y en general todas las áreas deberán ser limpiados y desinfectados a intervalos de tiempo para prevenir la contaminación de los alimentos.
- **Almacenar solo alimentos:** En las áreas destinadas a este fin, solamente deben almacenarse alimentos y nunca se deberán almacenar productos químicos o de limpieza.

Puntos a tener en cuenta a la hora de la recepción de materias primas:

1. Solicitar que las entregas se realicen en horas de menos movimiento para poder realizar una inspección adecuada.
2. Planificar el recibo de los productos, asegurando un lugar disponible para almacenarlos.
3. Verificar las características como olor, color, sabor, aroma y textura que corresponden a cada tipo de producto.



4. Verificar la temperatura de llegada de los alimentos de acuerdo a las pautas para su conservación en congelación, refrigeración o en caliente.
5. Almacenar de inmediato los alimentos en lugares apropiados y en condiciones de temperatura indicadas para cada uno.
6. Evitar sobrecargar las heladeras o los congeladores porque esto reduce la circulación del frío y dificulta la limpieza del equipo.
7. Los alimentos crudos deben colocarse en las partes bajas y aquellos listos para consumir o que no requieren cocción en la parte superior, para evitar la contaminación cruzada. Esto tiene fundamento en que los alimentos crudos pueden liberar jugos y caer sobre los alimentos ya cocinados.
8. En todo caso se deben tener en cuenta las recomendaciones de los fabricantes de los equipos acerca de los lugares donde se deben acomodar los alimentos.
9. Evitar guardar cantidades importantes de alimentos calientes en grandes recipientes, porque esto hace que la temperatura de la heladera suba hasta el punto de colocar otros alimentos dentro de la zona de peligro. Esta operación se puede facilitar, distribuyendo los alimentos en varios recipientes de poca profundidad, lo cual favorece su enfriamiento más rápido.
10. Todos los alimentos almacenados deberán estar debidamente tapados.

### **Manejo de materias primas:**

#### **Frutas y hortalizas**

Los productos de la horticultura siempre contienen contaminantes y pueden ser portadores de una gran carga inicial de bacterias adquiridas en el suelo, el agua, el aire o por medio de insectos, dependiendo del tipo de cultivo; así, las hojas, tienen una mayor exposición al aire, mientras, las raíces tienen un mayor contacto con el suelo.

Ciertas prácticas agrícolas pueden ejercer importantes efectos, por ejemplo, el uso de plaguicidas para eliminar insectos limita con frecuencia la propagación de microorganismos y del mismo modo, las prácticas de recolección, sean manuales o mecánicas, introducen y/o distribuyen

microorganismos en espacios en los cuales antes estaban ausentes. Pero sin duda lo que más preocupa en términos de salud pública por la contaminación de los productos hortícolas, es la introducción de materias fecales, en el agua de riego o en el suelo, ya que ofrecen el riesgo de que los productos tengan bacterias o parásitos. Entonces, las medidas tendientes a limitar o reducir la contaminación inicial y el lavado para reducir la carga microbiana son los puntos críticos de mayor interés, para controlar la calidad de estos productos. El control de tales puntos críticos resulta muy importante para evitar la propagación de agentes que causan enfermedad en el hombre como bacterias, parásitos y virus como el de la hepatitis. El lavado y desinfección de frutas y hortalizas es una de las rutinas que deben realizarse con mayor rigor en la cocina, toda vez que constituyen la materia prima para la preparación de variados platos que muchas veces se consumen crudos. En las verduras de hoja, el lavado precede a la selección y eliminación de hojas externas que contienen la mayor carga de suciedad. El lavado se hará con agua potable a chorro en forma abundante para procurar su limpieza profunda. Para su desinfección se deben utilizar desinfectantes derivados del cloro como la lavandina. La lavandina se utiliza por inmersión de los vegetales ya lavados, en soluciones que contienen concentraciones de 100 a 200 ppm. por un tiempo de contacto de 15 minutos, lo que equivale a una cucharada de lavandina por cinco litros de agua. Luego es necesario realizar un enjuague enérgico. No es necesario dar un tiempo de contacto más largo pues eso causa marchitamiento de la hortaliza y un gusto a lavandina.

Como requisito, los recipientes en los cuales se trasladen las hortalizas han de ser previamente desinfectados.

### **Productos de pastelería y repostería**

La preparación de diversos productos que contienen ingredientes muy sensibles a la contaminación microbiana, hace necesario tener mayores cuidados en su elaboración. Los productos de repostería incluyen ingredientes sensibles como: crema de leche, huevos y frutas cuyo prerrequisito es una buena elección de las materias primas y su manejo en condiciones estrictas de higiene. Los tiempos de cocción, su conservación en caliente o frío y si es el caso, el recalentamiento antes de servirlos, son los puntos críticos a controlar con especial rigor. Los postres incorporan ingredientes que además de ser adquiridos a proveedores reconocidos, su manejo exige extremo cuidado principalmente en lo que a su conservación se refiere; por ejemplo, los huevos crudos empleados en su preparación, deben ser objeto de un minucioso lavado con agua potable mezclada con cualquier desinfectante por cuanto son una fuente de contaminación por la bacteria Salmonela, muy frecuente

en este alimento. En los trabajos de repostería es muy frecuente el uso de utensilios como las mangas y boquillas para adornar las preparaciones con cremas o preparaciones a base de estas, y si no son lavadas cuidadosamente y desinfectadas después de cada uso, significan un riesgo importante de contaminación. El mantenimiento en refrigeración de los productos de esta área que así lo requieran, incluye por lo tanto el control de la temperatura y el tiempo de permanencia como puntos críticos de interés. Algunos enlatados, en especial de fruta, también son usados para repostería y debido a su proceso de elaboración industrial son de bajo riesgo; en cambio las frutas frescas tienen mayor riesgo de contaminación, por lo que deben ser lavadas y desinfectadas.

### **Agua y hielo**

Estos dos productos son de mucho uso en los servicios de comida y como fue explicado, tanto uno como otro, deben cumplir con los requisitos de potabilidad del agua. En la actualidad, las aguas tratadas y embotelladas para consumo, son una alternativa de calidad confiable, cuando el agua de suministro de la red no está disponible o carece de los controles en tanques y cañerías. Será necesario asegurarse que los proveedores de aguas embotelladas, sean empresas de reconocida prestancia en la localidad. El hielo es común encontrarlo envuelto en bolsas plásticas o recipientes adecuados para su comercialización. Debe ser manipulado con mucho cuidado, teniendo en cuenta que es un alimento también.

### **Condiciones del persona que manipula alimentos:**

**Estado de salud:** Si se está enfermo de las vías respiratorias, del estómago o si se tienen heridas en las manos o infecciones en la piel lo más recomendado es evitar en ese tiempo la manipulación de alimentos, por la alta probabilidad de contaminarlos con gérmenes. En ese caso, conviene que la persona desempeñe otra actividad diferente a la elaboración, donde no entre en contacto directo con los alimentos. Como parte de los controles de salud del manipulador, las autoridades exigen a veces la práctica de exámenes médicos o de laboratorio, pero el estar debidamente capacitado para la manipulación higiénica es el requisito más importante para ejercer este oficio. Aquellos exámenes no obstante, pueden ser practicados, si existen razones de tipo clínico o epidemiológico que así lo aconsejen.

**Higiene personal:** Dado que la prevención de la contaminación de los alimentos se fundamenta en la higiene del manipulador, es esencial practicar este buen hábito. Por eso, si se dispone de agua en casa, es necesario ducharse antes de ir a trabajar, con mayor razón si en el lugar de trabajo no

existen facilidades para hacerlo. El lavado de las manos siempre antes de **TOCAR** los alimentos y luego de cualquier situación o cambio de actividad que implique que éstas se hayan contaminado, debe ser considerado la clave de oro del manipulador. De esa manera, éste hábito debe ser practicado antes de empezar a trabajar, al tocar alimentos crudos y después tener que tocar otros alimentos o superficies, luego de utilizar el baño, luego de rascarse la cabeza, tocarse el pelo, la cara, la nariz u otras partes del cuerpo, de estornudar o toser aún con la protección de un pañuelo o luego de tocar basura o mascotas.

Un correcto **LAVADO DE MANOS** debe incluir estas etapas:

- Remangar el uniforme hasta el codo
- Enjuagar las manos y el antebrazo hasta el codo
- Frotar las manos con el jabón hasta que se forme espuma y extenderla de las manos hacia los codos
- Cepillar cuidadosamente manos y uñas. El cepillo deberá permanecer en una solución desinfectante (cloro o yodo por ejemplo) · mientras no se use. Se renovará al menos dos veces por turno. A falta de cepillo, el lavado con agua y jabón se hará al menos por 20 segundos, restregando fuerte manos y uñas.
- Enjuagar bien al chorro de agua desde las manos hacia los codos. El agua debe ser lo más caliente posible para mejorar la acción del jabón.
- Lo ideal es poder secar las manos con toalla de papel. Los secadores de aire demoran en secar las manos, requieren más de un ciclo para lograrlo y casi siempre el manipulador termina de secarlas con la ropa. En los casos en que no se dispone de toallas de papel, se debe contar con una toalla que permanezca siempre limpia y sea renovada cuando esté muy mojada o su estado de limpieza no sea óptimo.
- Desinfectar las manos en una solución apropiada de ser necesario. Puede también utilizarse alcohol con este propósito.

**Vestimenta:** La ropa de uso diario y el calzado, son una posibilidad para llevar al lugar donde se procesan alimentos, suciedad adquirida en el medio ambiente. Es la razón principal para usar una indumentaria de trabajo que esté siempre limpia. Ésta debe ser de color blanco o en su defecto de color claro para visualizar mejor su estado de limpieza y nunca deberá ser utilizada en áreas diferentes a la de proceso o a la de los vestidores.

**Hábitos Higiénicos:** Las actitudes responsables de quienes manipulan alimentos constituyen una de las medidas más efectivas para prevenir las enfermedades transmitidas por su consumo. Recordemos que las personas somos el principal medio de contaminarlos cuando no cumplimos con las reglas básicas de higiene personal y hábitos higiénicos.

**En caso de enfermedad:** Si es inevitable trabajar mientras se sufre una enfermedad respiratoria, es necesario que el manipulador extreme los cuidados para evitar hábitos como toser, estornudar o hablar sobre los alimentos. Puede ocurrir que bacterias como el estafilococo dorado, que viven en la boca, la nariz o la garganta, puedan caer sobre el alimento en las gotitas y contaminarlo. Estos hábitos, incluso deben ser evitados estando sano. El toser, estornudar o hablar, son acciones a veces inevitables, por lo cual es necesario evitar hacerlo sobre los alimentos, cubriéndose la boca con papel descartable o con las manos y en cualquier caso, proceder a un lavado completo de las mismas antes de volver a tocar los alimentos o las superficies que los contactan. Así mismo, si el manipulador debe permanecer necesariamente preparando alimentos cuando tiene heridas en las manos, deberá cubrir las con una banda protectora y guantes, los que deben ser cambiados con la frecuencia necesaria según la operación que realiza.

**Requisitos para visitantes:** Las personas que visitan los lugares de preparación de alimentos y en particular las áreas de proceso, deberán llevar la indumentaria requerida acorde con lo aconsejado para el personal manipulador y deberán además cumplir con las mismas disposiciones de higiene personal.

**Condiciones del establecimiento:**

**Ubicación del lugar de preparación y entorno:** Los principios básicos para prevenir la contaminación de los alimentos, indican un entorno alejado de los depósitos de basura, corrientes de aguas cloacales, lugares de producción de tóxicos y otras fuentes de contaminación.

**Diseño e higiene de las instalaciones:** La correcta distribución de las zonas y la separación de las que corresponda según el proceso que se lleve a cabo, es una consideración muy importante relacionada con la higiene de los alimentos. Es deseable que exista separación entre áreas donde se manejan materias primas y áreas de preparación, entre cocina caliente y cocina fría, entre otros ejemplos. Lo deseable es que esta separación sea física, pero de no ser posible, se debe hacer una división funcional. Por ejemplo, preparando en tiempos distintos materias primas crudas y alimentos listos para consumo o programando primero la preparación de alimentos de bajo riesgo y luego los más

riesgosos. De esta manera, se puede usar una misma mesada o superficie siempre y cuando limpiemos y desinfectemos entre una operación y otra.

**Materiales de construcción:** Todo material utilizado en pisos, paredes y techos donde se preparen alimentos debe ser liso e impermeable y accesible para facilitar su limpieza y desinfección. Sin grietas, roturas o diseños que permitan acumulación de suciedad o de bacterias.

**Iluminación y ventilación:** Una buena iluminación facilita los procesos llevados a cabo. Las lámparas deben tener protección para evitar que caigan pedazos de vidrio sobre los alimentos en caso de rotura. La buena ventilación ayuda a controlar la temperatura interna, así como el polvo, humo y vapor excesivos, pero su diseño debe evitar que haya corrientes de aire desde áreas sucias hacia áreas limpias. Si existen extractores de humo o vapor en la cocina, no dude en usarlos. Las puertas y ventanas ayudan a mejorar la ventilación. Por su función de ayudar a proteger al ambiente donde se efectúa el proceso, deberán ser en materiales lisos, fáciles de limpiar y además las ventanas tendrán vidrios y/o protecciones tipo mosquiteros o similar para prevenir la entrada de polvo, insectos y otras plagas.

**Áreas de Recepción y Almacenamiento:** Por ser el lugar donde se reciben y almacenan materias primas que pueden traer contaminación, el área debe estar separada de otras. Además debe ser mantenida siempre en buenas condiciones de orden, limpieza y desinfección y equipada con materiales necesarios como tarimas, contenedores, mesas y balanza entre otros.

El almacenamiento debe asegurar una temperatura adecuada al tipo de materia prima para prevenir una reproducción de bacterias durante el tiempo que duren allí. Generalmente se distinguen áreas de almacenamiento para:

- Refrigerados o congelados ( lácteos, carnes, pescados y mariscos)
- Frutas y verduras
- Granos y similares (cereales, semillas, harinas y otros)
- Vajilla y otros (platos, manteles, cristalería, cubiertos y utensilios)
- Productos de limpieza (lavandina, detergentes, escobas, cepillos, etc.)

**Área de lavado y desinfección de equipos:** Integrada por piletas, bachas u otros medios utilizados para la limpieza y desinfección de equipos y utensilios, así como de cepillos y otros elementos. Debe estar dotada de agua caliente y fría.

**Área de proceso o preparación:** Por ser el área donde se realizan gran parte de las operaciones de preparación previa y final, tendrá facilidades para la disposición de desechos, espacio suficiente para el volumen de producción, estaciones de lavado de manos (lavamanos), equipos y utensilios.

**Área de servido o consumo:** En ésta área todos los muebles, equipos y superficies en contacto con los alimentos deben estar correctamente limpios, y el sector debe contar con ventanas que impidan el acceso de insectos y otras plagas. En el caso de mobiliarios para autoservicio o para bufé, además del estado de limpieza, deben disponer de tapas u otros sistemas para mantener cubiertos los alimentos y de utensilios para servir las porciones.

**Áreas de conservación y almacenamiento de productos terminados:** En función del tipo de alimento o de preparación y dependiendo del tiempo de distribución o de servido, ésta área tendrá condiciones, elementos y facilidades que permitan conservar los alimentos refrigerados (por ejemplo: ensaladas, bufé frío, postres, productos perecederos), o calientes (por ejemplo, en el caso de autoservicios o de un bufé).

**Suministro y calidad del agua y del hielo:** La disponibilidad de agua debe ser suficiente para satisfacer la demanda tanto para el uso en el lavado y preparación de alimentos, como para las tareas de limpieza y desinfección. Su procedencia debe ser de la red pública, o en su defecto ser tratada en el lugar para hacerla segura, teniendo en cuenta que solamente se puede utilizar agua no tratada para equipos de frío, producción de vapor no en contacto con los alimentos o para apagar incendios. El hielo debe así mismo ser preparado a partir de agua potable y una vez fabricado, se tendrá mucho cuidado en su manipulación para evitar la contaminación con recipientes, utensilios o las manos del manipulador. Es frecuente que el hielo sea manejado en forma indebida permitiendo su contacto con el suelo, con recipientes sucios, tomándolo con las manos o con utensilios como palas sucias, prácticas que siempre deben ser evitadas por el manipulador.

**Desechos líquidos, basuras y desperdicios:** El lugar de proceso, debe tener drenajes y canaletas protegidos por rejillas para evacuar las aguas servidas. Su limpieza frecuente ayuda a evitar estancamientos que permitan acumulación en el piso, en las bachas, o un reflujos de aguas servidas o negras que contaminen el área. El tratamiento de las basuras por contener productos de desecho de alimentos crudos, cocidos, deteriorados, son un foco de contaminación y malos olores, por lo cual, deben preferentemente disponerse en recipientes tipo cubo, protegidos con doble bolsa de plástico fuerte y de preferencia accionados a pedal. En caso de no disponerse de este tipo, serán con tapa de

vaivén y se evitará su contacto con las manos. La limpieza de los recipientes de basura, debe hacerse al menos a diario con detergentes y desinfectantes. La disposición de las basuras se hará en contenedores en un área específica, que siempre deberá estar limpia y desinfectada periódicamente.

**Depósitos para materiales y equipos:** La acumulación de materiales, equipos o recipientes en uso o en desuso, atraen las plagas. Por eso, se recomienda mantener en el establecimiento, áreas para ordenar y almacenar en forma adecuada este tipo de objetos y eliminar los que definitivamente no están en uso.

**Procedimientos para limpieza y desinfección:** Esta labor es clave dentro de la manipulación higiénica de los alimentos y la colaboración del manipulador, fundamental para lograr estándares altos a este respecto. En todos los lugares de preparación, sin importar su tamaño, volumen de producción, equipamiento o personal, deben practicarse a diario tareas de limpieza y desinfección de:

- Las áreas de proceso (paredes, pisos, techos)
- Las superficies en contacto con los alimentos (mesas, recipientes, utensilios, equipos)

Estos procedimientos deben ejecutarse al finalizar las tareas de preparación, previamente a su iniciación, y en algunos casos, durante el mismo proceso. La limpieza consiste en sacar toda la suciedad visible y la desinfección, en disminuir o eliminar las bacterias de instalaciones, superficies en contacto con alimentos, equipos o utensilios, recordando siempre que sin un buen proceso de limpieza, la desinfección es incapaz de producir el resultado esperado. Los procedimientos de limpieza y desinfección deben incluir cuando menos una combinación de métodos físicos y químicos para limpiar las superficies, refregar, cepillar y desinfectar. Por lo general se realizan siguiendo las siguientes etapas:

- Una remoción de suciedad gruesa seguido de un enjuague. Se sacan los restos de alimento con fibras y agua. Si se trata de un equipo, implica a veces desarmarlo y remojar las partes previamente en un recipiente.
- La aplicación de un detergente y la remoción de la suciedad restante. La superficie, equipo o utensilio son refregados intensamente con un cepillo o fibra y con ayuda de un detergente y agua tibia o espuma por aspersión.
- Un enjuague con agua tibia, a chorro o a presión, según se disponga.



- Aplicación de un desinfectante, en dosis y tiempos de contacto recomendados por el fabricante. También puede aplicarse vapor o agua caliente por encima de 80 grados centígrados que también en estas condiciones tienen efecto desinfectante.
- Enjuague final con agua, que se realiza cuando se usan desinfectantes químicos que así lo requieran.

**Programas de control de plagas:** La proliferación de plagas donde se preparan alimentos, tiene mucha relación con las condiciones estructurales, con la forma de almacenar y disponer los desechos en el lugar y con tratamientos eficaces de limpieza y desinfección, con lo cual, todas las medidas que el manipulador tenga a su alcance, son de gran ayuda para el control de este problema. En establecimientos de cierta complejidad, el control de plagas es confiado a firmas especializadas, pero la vigilancia por parte del manipulador de estas condiciones, siempre debe considerarse como el primer paso para un mejor control, junto con medidas complementarias como la aplicación de químicos. La tendencia para el control de las plagas, es hacia el uso de medidas que previenen su proliferación en el establecimiento, antes que medidas que hacen uso de sustancias químicas tóxicas para controlarlas

## Anexo 5

### Análisis de sensibilidad

#### Escenario optimista

#### Presupuesto de ventas mensual – Escenario optimista

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
<b>Unidades a Vender</b>													
Menu 1	240	282	326	341	376	426	501	550	589	624	733	842	5.827
Menu 2	2.094	2.464	2.852	2.989	3.287	3.725	4.375	4.813	5.149	5.453	6.405	7.367	50.972
Menu 3	1.365	1.606	1.859	1.948	2.143	2.428	2.851	3.137	2.256	3.554	4.175	4.802	32.123
<b>Precio de Vta. Unit.</b>													
Menu 1	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23
Menu 2	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52
Menu 3	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38
<b>Ventas (Brutas)</b>	<b>\$ 166.128</b>	<b>\$ 195.433</b>	<b>\$ 226.220</b>	<b>\$ 237.041</b>	<b>\$ 260.726</b>	<b>\$ 295.421</b>	<b>\$ 346.987</b>	<b>\$ 381.724</b>	<b>\$ 366.879</b>	<b>\$ 432.500</b>	<b>\$ 508.038</b>	<b>\$ 584.284</b>	<b>\$ 4.001.382</b>
IVA 21%	\$ 34.887	\$ 41.041	\$ 47.506	\$ 49.779	\$ 54.753	\$ 62.038	\$ 72.867	\$ 80.162	\$ 77.045	\$ 90.825	\$ 106.688	\$ 122.700	\$ 840.290
<b>Ventas (Netas)</b>	<b>\$ 201.015</b>	<b>\$ 236.474</b>	<b>\$ 273.726</b>	<b>\$ 286.820</b>	<b>\$ 315.479</b>	<b>\$ 357.460</b>	<b>\$ 419.855</b>	<b>\$ 461.886</b>	<b>\$ 443.923</b>	<b>\$ 523.325</b>	<b>\$ 614.726</b>	<b>\$ 706.983</b>	<b>\$ 4.841.672</b>
Vtas. al Ctdo. (60%)	\$ 120.609	\$ 141.885	\$ 164.235	\$ 172.092	\$ 189.287	\$ 214.476	\$ 251.913	\$ 277.132	\$ 266.354	\$ 313.995	\$ 368.836	\$ 424.190	\$ 2.905.003
Vtas. a 30 ds. (40%)	\$ 80.406	\$ 94.590	\$ 109.490	\$ 114.728	\$ 126.192	\$ 142.984	\$ 167.942	\$ 184.754	\$ 177.569	\$ 209.330	\$ 245.890	\$ 282.793	\$ 1.936.669
Recupero de Cartera	\$ -	\$ 80.406	\$ 94.590	\$ 109.490	\$ 114.728	\$ 126.192	\$ 142.984	\$ 167.942	\$ 184.754	\$ 177.569	\$ 209.330	\$ 245.890	\$ 1.653.876
<b>Ingresos Efectivos</b>	<b>\$ 120.609</b>	<b>\$ 222.291</b>	<b>\$ 258.825</b>	<b>\$ 281.582</b>	<b>\$ 304.015</b>	<b>\$ 340.667</b>	<b>\$ 394.897</b>	<b>\$ 445.073</b>	<b>\$ 451.108</b>	<b>\$ 491.564</b>	<b>\$ 578.165</b>	<b>\$ 670.080</b>	<b>\$ 4.558.879</b>
<b>Ctas. por Cobrar</b>	<b>\$ 80.406</b>	<b>\$ 94.590</b>	<b>\$ 109.490</b>	<b>\$ 114.728</b>	<b>\$ 126.192</b>	<b>\$ 142.984</b>	<b>\$ 167.942</b>	<b>\$ 184.754</b>	<b>\$ 177.569</b>	<b>\$ 209.330</b>	<b>\$ 245.890</b>	<b>\$ 282.793</b>	<b>\$ 282.793</b>

#### Presupuesto de ventas anual – Escenario optimista

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>Unidades a Vender</b>					
Menu 1	5.827	6.701	7.371	7.739	8.126
Menu 2	50.972	58.618	64.479	67.703	71.088
Menu 3	32.123	36.942	40.636	42.668	44.801
<b>Precio de Vta. Unit.</b>					
Menu 1	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23
Menu 2	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52
Menu 3	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38
<b>Ventas (Brutas)</b>	<b>\$ 4.001.382</b>	<b>\$ 4.601.589</b>	<b>\$ 5.061.748</b>	<b>\$ 5.314.835</b>	<b>\$ 5.580.577</b>
IVA 21%	\$ 840.290	\$ 966.334	\$ 1.062.967	\$ 1.116.115	\$ 1.171.921
<b>Ventas (Netas)</b>	<b>\$ 4.841.672</b>	<b>\$ 5.567.923</b>	<b>\$ 6.124.715</b>	<b>\$ 6.430.951</b>	<b>\$ 6.752.498</b>
Vtas. al Ctdo. (60%)	\$ 2.905.003	\$ 3.340.754	\$ 3.674.829	\$ 3.858.571	\$ 4.051.499
Vtas. a 30 ds. (40%)	\$ 1.936.669	\$ 2.227.169	\$ 2.449.886	\$ 2.572.380	\$ 2.700.999
Recupero de Cartera	\$ 1.653.876	\$ 2.324.365	\$ 2.431.326	\$ 2.562.173	\$ 2.690.281
<b>Ingresos Efectivos</b>	<b>\$ 4.558.879</b>	<b>\$ 5.665.119</b>	<b>\$ 6.106.155</b>	<b>\$ 6.420.743</b>	<b>\$ 6.741.780</b>
<b>Ctas. por Cobrar</b>	<b>\$ 282.793</b>	<b>\$ 185.597</b>	<b>\$ 204.157</b>	<b>\$ 214.365</b>	<b>\$ 225.083</b>

### Presupuesto de compras mensual – Escenario optimista

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
MENU 1	240	282	326	341	376	426	501	550	589	624	733	842	5.827
MENU 2	2.094	2.464	2.852	2.989	3.287	3.725	4.375	4.813	5.149	5.453	6.405	7.367	50.972
MENU 3	1.365	1.606	1.859	1.948	2.143	2.428	2.851	3.137	2.256	3.554	4.175	4.802	32.123
<b>Costo Unitario</b>													
MENU 1	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5
MENU 2	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1
MENU 3	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6
<b>Gastos de Insumos</b>	<b>\$ 35.671</b>	<b>\$ 41.963</b>	<b>\$ 48.573</b>	<b>\$ 50.896</b>	<b>\$ 55.982</b>	<b>\$ 63.432</b>	<b>\$ 74.505</b>	<b>\$ 81.962</b>	<b>\$ 80.431</b>	<b>\$ 92.865</b>	<b>\$ 109.085</b>	<b>\$ 125.455</b>	<b>\$ 860.819</b>
IVA 21%	\$ 7.491	\$ 8.812	\$ 10.200	\$ 10.688	\$ 11.756	\$ 13.321	\$ 15.646	\$ 17.212	\$ 16.891	\$ 19.502	\$ 22.908	\$ 26.346	\$ 180.772
<b>Gs. de Insumos (c/IVA)</b>	<b>\$ 43.162</b>	<b>\$ 50.775</b>	<b>\$ 58.773</b>	<b>\$ 61.584</b>	<b>\$ 67.738</b>	<b>\$ 76.753</b>	<b>\$ 90.150</b>	<b>\$ 99.174</b>	<b>\$ 97.322</b>	<b>\$ 112.367</b>	<b>\$ 131.993</b>	<b>\$ 151.801</b>	<b>\$ 1.041.591</b>
Pago de Ctdo. (70%)	\$ 30.213	\$ 35.542	\$ 41.141	\$ 43.109	\$ 47.417	\$ 53.727	\$ 63.105	\$ 69.422	\$ 68.125	\$ 78.657	\$ 92.395	\$ 106.261	\$ 729.114
Pago a Plazos (30%)	\$ 12.949	\$ 15.232	\$ 17.632	\$ 18.475	\$ 20.321	\$ 23.026	\$ 27.045	\$ 29.752	\$ 29.196	\$ 33.710	\$ 39.598	\$ 45.540	\$ 312.477
Pagos Vencidos		\$ 12.949	\$ 15.232	\$ 17.632	\$ 18.475	\$ 20.321	\$ 23.026	\$ 27.045	\$ 29.752	\$ 29.196	\$ 33.710	\$ 39.598	\$ 266.937
<b>Egresos Efectivos</b>	<b>\$ 30.213</b>	<b>\$ 48.491</b>	<b>\$ 56.374</b>	<b>\$ 60.741</b>	<b>\$ 65.892</b>	<b>\$ 74.048</b>	<b>\$ 86.131</b>	<b>\$ 96.467</b>	<b>\$ 97.877</b>	<b>\$ 107.853</b>	<b>\$ 126.105</b>	<b>\$ 145.858</b>	<b>\$ 996.051</b>
<b>Cuentas por pagar</b>	<b>\$ 12.949</b>	<b>\$ 15.232</b>	<b>\$ 17.632</b>	<b>\$ 18.475</b>	<b>\$ 20.321</b>	<b>\$ 23.026</b>	<b>\$ 27.045</b>	<b>\$ 29.752</b>	<b>\$ 29.196</b>	<b>\$ 33.710</b>	<b>\$ 39.598</b>	<b>\$ 45.540</b>	<b>\$ 45.540</b>

### Presupuesto de compras anual – Escenario optimista

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
MENU 1	5.827	6.701	7.371	7.739	8.126
MENU 2	50.972	58.618	64.479	67.703	71.088
MENU 3	32.123	36.942	40.636	42.668	44.801
<b>Costo Unitario</b>					
MENU 1	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5
MENU 2	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1
MENU 3	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6
<b>Gastos de Insumos</b>	<b>\$ 860.819</b>	<b>\$ 989.942</b>	<b>\$ 1.088.937</b>	<b>\$ 1.143.383</b>	<b>\$ 1.200.553</b>
IVA 21%	\$ 180.772	\$ 207.888	\$ 228.677	\$ 240.111	\$ 252.116
<b>Gs. de Insumos (c/IVA)</b>	<b>\$ 1.041.591</b>	<b>\$ 1.197.830</b>	<b>\$ 1.317.613</b>	<b>\$ 1.383.494</b>	<b>\$ 1.452.669</b>
Pago de Ctdo. (70%)	\$ 729.114	\$ 838.481	\$ 922.329	\$ 968.446	\$ 1.016.868
Pago a Plazos (30%)	\$ 312.477	\$ 359.349	\$ 395.284	\$ 415.048	\$ 435.801
Pagos Vencidos	\$ 266.937	\$ 374.944	\$ 392.289	\$ 413.401	\$ 434.071
<b>Egresos Efectivos</b>	<b>\$ 996.051</b>	<b>\$ 1.213.425</b>	<b>\$ 1.314.619</b>	<b>\$ 1.381.847</b>	<b>\$ 1.450.939</b>
<b>Cuentas por pagar</b>	<b>\$ 45.540</b>	<b>\$ 29.946</b>	<b>\$ 32.940</b>	<b>\$ 34.587</b>	<b>\$ 36.317</b>

### Presupuesto de personal mensual – Escenario optimista

	1º M	2º M	3º M	4º M	5º M	6º M	7º M	8º M	9º M	10º M	11º M	12º M	1º AÑO	
Encargados	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
Cocineros	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
Meseros	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	
Franqueros encargado	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Franqueros cocinero	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Franqueros ayud./bach.	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
Ayudantes/Bacheros	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	7	
<b>Sueldos Brutos</b>	<b>\$ 98.213</b>	<b>\$ 98.213</b>	<b>\$ 98.213</b>	<b>\$ 98.213</b>	<b>\$ 98.213</b>	<b>\$ 98.213</b>	<b>\$ 98.213</b>	<b>\$ 98.213</b>	<b>\$ 98.213</b>	<b>\$ 98.213</b>	<b>\$ 98.213</b>	<b>\$ 98.213</b>	<b>\$ 1.222.637</b>	<b>44.083</b>
Encargados	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 160.316	12.332
Cocineros	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 177.658	13.666
Meseros	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 406.224	31.248
Franqueros encargado	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	-9.043
Franqueros cocinero	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	-10.022
Franqueros ayud./bach.	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	-30.554
Ayudantes/Bacheros	\$ 36.456	\$ 36.456	\$ 36.456	\$ 36.456	\$ 36.456	\$ 36.456	\$ 36.456	\$ 36.456	\$ 36.456	\$ 36.456	\$ 36.456	\$ 36.456	\$ 473.928	36.456
<b>Aportes (20%)</b>	<b>\$ 19.643</b>	<b>\$ 19.643</b>	<b>\$ 19.643</b>	<b>\$ 19.643</b>	<b>\$ 19.643</b>	<b>\$ 19.643</b>	<b>\$ 19.643</b>	<b>\$ 19.643</b>	<b>\$ 19.643</b>	<b>\$ 19.643</b>	<b>\$ 19.643</b>	<b>\$ 19.643</b>	<b>\$ 244.527</b>	<b>8.817</b>
<b>Contribuciones (30%)</b>	<b>\$ 29.464</b>	<b>\$ 29.464</b>	<b>\$ 29.464</b>	<b>\$ 29.464</b>	<b>\$ 29.464</b>	<b>\$ 29.464</b>	<b>\$ 29.464</b>	<b>\$ 29.464</b>	<b>\$ 29.464</b>	<b>\$ 29.464</b>	<b>\$ 29.464</b>	<b>\$ 29.464</b>	<b>\$ 366.791</b>	<b>13.225</b>
<b>Sueldo Neto</b>	<b>\$ 78.570</b>	<b>\$ 78.570</b>	<b>\$ 78.570</b>	<b>\$ 78.570</b>	<b>\$ 78.570</b>	<b>\$ 78.570</b>	<b>\$ 78.570</b>	<b>\$ 78.570</b>	<b>\$ 78.570</b>	<b>\$ 78.570</b>	<b>\$ 78.570</b>	<b>\$ 78.570</b>	<b>\$ 978.109</b>	<b>35.267</b>
Sueldo Neto Venc.	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 978.109	35.267
Sueldo Neto por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
<b>Cargas Sociales</b>	<b>\$ 49.106</b>	<b>\$ 49.106</b>	<b>\$ 49.106</b>	<b>\$ 49.106</b>	<b>\$ 49.106</b>	<b>\$ 49.106</b>	<b>\$ 49.106</b>	<b>\$ 49.106</b>	<b>\$ 49.106</b>	<b>\$ 49.106</b>	<b>\$ 49.106</b>	<b>\$ 49.106</b>	<b>\$ 611.318</b>	<b>22.042</b>
Cargas Soc. Vencidas	\$ -	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 562.212	22.042
Cargas Soc. por pagar	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	-

Encargados	6166
Cocineros	6833
Meseros	5208
Franqueros encargado	822
Franqueros cocinero	911
Franqueros ayud./bach.	694
Ayudantes/Bacheros	5208

### Presupuesto de personal anual – Escenario optimista

	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
Encargados	2	2	2	2	2
Cocineros	2	2	2	2	2
Meseros	6	7	7	7	7
Franqueros encargado	1	1	1	1	1
Franqueros cocinero	1	1	1	1	1
Franqueros ayud./bach.	4	4	4	4	4
Ayudantes/Bacheros	7	7	7	7	7
<b>Sueldos Brutos</b>	<b>\$ 1.222.637</b>	<b>\$ 1.371.360</b>	<b>\$ 1.371.360</b>	<b>\$ 1.398.249</b>	<b>\$ 1.398.249</b>
Encargados	\$ 160.316	\$ 163.522	\$ 163.522	\$ 166.729	\$ 166.729
Cocineros	\$ 177.658	\$ 181.211	\$ 181.211	\$ 184.764	\$ 184.764
Meseros	\$ 406.224	\$ 483.407	\$ 483.407	\$ 492.885	\$ 492.885
Franqueros encargado	\$ 822	\$ 10.901	\$ 10.901	\$ 11.115	\$ 11.115
Franqueros cocinero	\$ 911	\$ 12.081	\$ 12.081	\$ 12.318	\$ 12.318
Franqueros ayud./bach.	\$ 2.778	\$ 36.831	\$ 36.831	\$ 37.553	\$ 37.553
Ayudantes/Bacheros	\$ 473.928	\$ 483.407	\$ 483.407	\$ 492.885	\$ 492.885
<b>Aportes (20%)</b>	<b>\$ 244.527</b>	<b>\$ 274.272</b>	<b>\$ 274.272</b>	<b>\$ 279.650</b>	<b>\$ 279.650</b>
<b>Contribuciones (30%)</b>	<b>\$ 366.791</b>	<b>\$ 411.408</b>	<b>\$ 411.408</b>	<b>\$ 419.475</b>	<b>\$ 419.475</b>
<b>Sueldo Neto</b>	<b>\$ 978.109</b>	<b>\$ 1.097.088</b>	<b>\$ 1.097.088</b>	<b>\$ 1.118.599</b>	<b>\$ 1.118.599</b>
Sueldo Neto Venc.	\$ 978.109	\$ 1.097.088	\$ 1.097.088	\$ 1.118.599	\$ 1.118.599
Sueldo Neto por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Cargas Sociales</b>	<b>\$ 611.318</b>	<b>\$ 685.680</b>	<b>\$ 685.680</b>	<b>\$ 699.125</b>	<b>\$ 699.125</b>
Cargas Soc. Vencidas	\$ 562.212	\$ 685.680	\$ 685.680	\$ 699.125	\$ 699.125
Cargas Soc. por pagar	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106

### Presupuesto de gastos operativos mensual – Escenario optimista

	1º M	2º M	3º M	4º M	5º M	6º M	7º M	8º M	9º M	10º M	11º M	12º M	1º AÑO
Gastos papeleria	\$ 1.418	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 11.592
Servicios	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 11.400
Gastos de limpieza	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 10.690
Gastos tarjeta de credito + posnet (	\$ 6.835	\$ 8.040	\$ 9.307	\$ 9.752	\$ 10.726	\$ 12.154	\$ 14.275	\$ 15.704	\$ 15.093	\$ 17.793	\$ 20.901	\$ 24.037	\$ 164.617
II.BB. (3,5%)	\$ 5.814	\$ 6.840	\$ 7.918	\$ 8.296	\$ 9.125	\$ 10.340	\$ 12.145	\$ 13.360	\$ 12.841	\$ 15.137	\$ 17.781	\$ 20.450	\$ 140.048
<b>Gastos de Operación</b>	<b>\$ 15.908</b>	<b>\$ 17.646</b>	<b>\$ 19.990</b>	<b>\$ 20.814</b>	<b>\$ 22.617</b>	<b>\$ 25.259</b>	<b>\$ 29.185</b>	<b>\$ 31.830</b>	<b>\$ 30.700</b>	<b>\$ 35.696</b>	<b>\$ 41.448</b>	<b>\$ 47.253</b>	<b>\$ 338.347</b>
IVA 21%	\$ 1.920	\$ 2.070	\$ 2.336	\$ 2.429	\$ 2.634	\$ 2.934	\$ 3.379	\$ 3.679	\$ 3.551	\$ 4.118	\$ 4.770	\$ 5.429	\$ 39.249
IVA 27%	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 3.078
<b>Gs. Operac. (c/IVA)</b>	<b>\$ 18.084</b>	<b>\$ 19.972</b>	<b>\$ 22.582</b>	<b>\$ 23.500</b>	<b>\$ 25.508</b>	<b>\$ 28.449</b>	<b>\$ 32.821</b>	<b>\$ 35.766</b>	<b>\$ 34.507</b>	<b>\$ 40.071</b>	<b>\$ 46.475</b>	<b>\$ 52.939</b>	<b>\$ 380.674</b>
Gs. Operac. Venc.	\$ 3.338	\$ 17.741	\$ 20.238	\$ 22.676	\$ 23.704	\$ 25.808	\$ 28.895	\$ 33.121	\$ 35.638	\$ 35.074	\$ 40.723	\$ 47.133	\$ 334.089
Gs. Operac. por pagar	\$ 14.746	\$ 16.978	\$ 19.322	\$ 20.146	\$ 21.949	\$ 24.591	\$ 28.517	\$ 31.162	\$ 30.032	\$ 35.028	\$ 40.779	\$ 46.585	\$ 46.585

### Presupuesto de gastos operativos anual – Escenario optimista

	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
Gastos papeleria	\$ 11.592	\$ 11.592	\$ 11.592	\$ 11.592	\$ 11.592
Servicios	\$ 11.400	\$ 11.400	\$ 11.400	\$ 11.400	\$ 11.400
Gastos de Limpieza	\$ 10.690	\$ 10.690	\$ 10.690	\$ 10.690	\$ 10.690
Gastos tarjeta de credito + posnet (8,5%)	\$ 164.617	\$ 189.309	\$ 208.240	\$ 218.652	\$ 229.585
II.BB. (3,5%)	\$ 140.048	\$ 161.056	\$ 177.161	\$ 186.019	\$ 195.320
<b>Gastos de Operación</b>	<b>\$ 338.347</b>	<b>\$ 194.738</b>	<b>\$ 210.843</b>	<b>\$ 219.701</b>	<b>\$ 229.002</b>
IVA 21%	\$ 39.249	\$ 2.434	\$ 2.434	\$ 2.434	\$ 2.434
IVA 27%	\$ 3.078	\$ 5.964	\$ 5.964	\$ 5.964	\$ 5.964
<b>Gs. Operac. (c/IVA)</b>	<b>\$ 380.674</b>	<b>\$ 203.136</b>	<b>\$ 219.242</b>	<b>\$ 228.100</b>	<b>\$ 237.401</b>
Gs. Operac. Venc.	\$ 334.089	\$ 233.962	\$ 217.900	\$ 227.362	\$ 236.626
Gs. Operac. por pagar	\$ 46.585	\$ 15.759	\$ 17.101	\$ 17.839	\$ 18.615

### Presupuesto de gastos de comercialización y administración mensual – Escenario optimista

	1º M	2º M	3º M	4º M	5º M	6º M	7º M	8º M	9º M	10º M	11º M	12º M	1º AÑO
Publicidad	\$ 9.627	\$ 9.627	\$ 9.627	\$ 2.775	\$ 2.775	\$ 2.775	\$ 3.675	\$ 3.675	\$ 3.675	\$ 2.775	\$ 2.775	\$ 2.775	\$ 56.556
Alquileres	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 103.200
Valor porcentual mensual	\$ 14.280	\$ 16.800	\$ 19.447	\$ 20.373	\$ 22.412	\$ 28.188	\$ 29.831	\$ 32.814	\$ 35.109	\$ 37.177	\$ 43.672	\$ 55.749	\$ 355.851
Gasto contador	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 24.000
<b>Gastos de Adm. &amp; Vtas.</b>	<b>\$ 34.507</b>	<b>\$ 37.027</b>	<b>\$ 39.674</b>	<b>\$ 33.748</b>	<b>\$ 35.787</b>	<b>\$ 41.563</b>	<b>\$ 44.106</b>	<b>\$ 47.089</b>	<b>\$ 49.384</b>	<b>\$ 50.552</b>	<b>\$ 57.047</b>	<b>\$ 69.124</b>	<b>\$ 539.607</b>
IVA 21%	\$ 7.246	\$ 7.776	\$ 8.332	\$ 7.087	\$ 7.515	\$ 8.728	\$ 9.262	\$ 9.889	\$ 10.371	\$ 10.616	\$ 11.980	\$ 14.516	\$ 113.317
<b>Gs. de Adm. &amp; Vtas. (c/IVA)</b>	<b>\$ 41.753</b>	<b>\$ 44.802</b>	<b>\$ 48.006</b>	<b>\$ 40.835</b>	<b>\$ 43.302</b>	<b>\$ 50.291</b>	<b>\$ 53.368</b>	<b>\$ 56.977</b>	<b>\$ 59.754</b>	<b>\$ 61.168</b>	<b>\$ 69.027</b>	<b>\$ 83.640</b>	<b>\$ 652.924</b>
Gs. Adm. & Vtas. Venc.	\$ 41.753	\$ 44.802	\$ 48.006	\$ 40.835	\$ 43.302	\$ 50.291	\$ 53.368	\$ 56.977	\$ 59.754	\$ 61.168	\$ 69.027	\$ 83.640	\$ 652.924
Gs. Adm. & Vtas. por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Presupuesto de gastos de comercialización y administración anual – Escenario optimista

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Publicidad	\$ 56.556	\$ 70.695	\$ 84.834	\$ 93.317	\$ 97.983
Alquileres	\$ 103.200	\$ 103.200	\$ 103.200	\$ 103.200	\$ 103.200
Valor porcentual mensual	\$ 355.851	\$ 438.444	\$ 540.206	\$ 665.588	\$ 820.071
Gasto contador	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000
<b>Gastos de Adm. &amp; Vtas.</b>	<b>\$ 539.607</b>	<b>\$ 636.339</b>	<b>\$ 752.240</b>	<b>\$ 886.106</b>	<b>\$ 1.045.255</b>
IVA 21%	\$ 113.317	\$ 133.631	\$ 157.970	\$ 186.082	\$ 219.503
<b>Gs. de Adm. &amp; Vtas. (c/IVA)</b>	<b>\$ 652.924</b>	<b>\$ 769.970</b>	<b>\$ 910.211</b>	<b>\$ 1.072.188</b>	<b>\$ 1.264.758</b>
Gs. Adm. & Vtas. Venc.	\$ 652.924	\$ 769.970	\$ 910.211	\$ 1.072.188	\$ 1.264.758
Gs. Adm. & Vtas. por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Presupuesto de inversión – Escenario optimista

	<u>AÑO "0"</u>					<u>AÑO "2"</u>				
	<u>Cant.</u>	<u>\$/u</u>	<u>Monto</u>	<u>IVA</u>	<u>TOTAL</u>	<u>Cant.</u>	<u>\$/u</u>	<u>Monto</u>	<u>IVA</u>	<u>TOTAL</u>
<b>Equipos</b>										
Waffleras	4	2.530	10.120	2.125	12.245	1	2.530	2.530	531	3.061
Cocina	1	18.190	18.190	3.820	22.010	1	511	511	107	618
Salon + barra	1	15.567	15.567	3.269	18.836	1	826	826	174	1.000
			<b>43.876</b>	<b>9.214</b>	<b>53.090</b>			<b>3.867</b>	<b>812</b>	<b>4.679</b>
<b>Muebles y Útiles</b>										
Muebles cocina	1	4.525	4.525	950	5.475	1	-	-	-	-
Muebles salón	1	12.292	12.292	2.581	14.873	1	-	-	-	-
Barra	1	2.696	2.696	566	3.262	1	-	-	-	-
			<b>19.513</b>	<b>4.097</b>	<b>23.610</b>			-	-	-
<b>Inmuebles</b>										
Terreno	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-
Edificio	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-
			-	-	-			-	-	-
<b>Inv. Activos Fijos</b>			<b>63.389</b>	<b>13.311</b>	<b>76.700</b>			<b>3.867</b>	<b>812</b>	<b>4.679</b>

**GASTOS DE APERTURA**

	<u>Monto</u>	<u>IVA</u>	<u>TOTAL</u>
Derecho de ingreso	40.000	-	40.000
Aporte al fondo de publicidad + servicios de comercialización	12.700	-	12.700
Servicios adicionales + informes de garantía	3.800	-	3.800
Sellado + habilitaciones + patente	<u>10.783</u>	<u>2.264</u>	<u>13.047</u>
	<b>67.283</b>	<b>2.264</b>	<b>69.547</b>

**INV. INICIAL C.T.N.**

Efectivo Inicial	686.611
Inv. Inicial M.P.	
Inv. Inicial P.T.	
Inv. Inicial Merc.	
Cuentas por Pagar	-
<b>Inversión Inicial en CTN</b>	<b>686.611</b>

**Presupuesto de amortizaciones y depreciaciones – Escenario optimista**

		V.I.	D/A	D/A Ac.	V.F.	
<b>Equipos</b>	<b>0</b>	43.876	-	-	43.876	
(3 años)	<b>1</b>	43.876	14.625	14.625	29.251	
	<b>2</b>	29.251	14.625	29.250	18.494	Se agregan los equipos comprados en el año "2"
	<b>3</b>	18.494	15.915	45.165	2.579	
	<b>4</b>	2.579	1.289	46.454	1.290	
	<b>5</b>	1.290	1.289	47.743	1	
	<b>0</b>	19.513	-	-	19.513	
<b>Muebles y Útiles</b>	<b>0</b>	19.513	-	-	19.513	
(5 años)	<b>1</b>	19.513	3.903	3.903	15.610	Se agregan los M & U comprados en el año "2"
	<b>2</b>	15.610	3.903	7.806	11.707	
	<b>3</b>	11.707	3.903	11.709	7.804	
	<b>4</b>	7.804	3.903	15.612	3.901	
	<b>5</b>	3.901	3.903	19.515	-3	
<b>Inmuebles</b>	<b>0</b>	-	-	-	-	Los terrenos no se amortizan
(50 años)	<b>1</b>	-	-	-	-	
	<b>2</b>	-	-	-	-	Se agregan los Inmuebles comprados en el año "2"
	<b>3</b>	-	-	-	-	
	<b>4</b>	-	-	-	-	
	<b>5</b>	-	-	-	-	

**IVA mensual – Escenario optimista**

	Ap	1º M	2º M	3º M	4º M	5º M	6º M	7º M	8º M	9º M	10º M	11º M	12º M	1º AÑO
Débito Fiscal	\$ -	\$ 34.887	\$ 41.041	\$ 47.506	\$ 49.779	\$ 54.753	\$ 62.038	\$ 72.867	\$ 80.162	\$ 77.045	\$ 90.825	\$ 106.688	\$ 122.700	\$ 840.290
Crédito Fiscal	\$ 15.575	\$ 16.914	\$ 18.914	\$ 21.124	\$ 20.461	\$ 22.162	\$ 25.239	\$ 28.544	\$ 31.036	\$ 31.069	\$ 34.492	\$ 39.915	\$ 46.547	\$ 336.416
Saldo Técnico A Favor Ant.	\$ -	\$ 15.575	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 15.575
<b>Saldo Técnico A Favor Contr.</b>	<b>\$ 15.575</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Saldo Técnico A Favor AFIP</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 2.398</b>	<b>\$ 22.127</b>	<b>\$ 26.382</b>	<b>\$ 29.318</b>	<b>\$ 32.591</b>	<b>\$ 36.800</b>	<b>\$ 44.324</b>	<b>\$ 49.126</b>	<b>\$ 45.976</b>	<b>\$ 56.333</b>	<b>\$ 66.773</b>	<b>\$ 76.152</b>	<b>\$ 488.299</b>
Pago DD.JJ. IVA	\$ -	\$ -	\$ 2.398	\$ 22.127	\$ 26.382	\$ 29.318	\$ 32.591	\$ 36.800	\$ 44.324	\$ 49.126	\$ 45.976	\$ 56.333	\$ 66.773	\$ 412.147
IVA por pagar	\$ -	\$ 2.398	\$ 22.127	\$ 26.382	\$ 29.318	\$ 32.591	\$ 36.800	\$ 44.324	\$ 49.126	\$ 45.976	\$ 56.333	\$ 66.773	\$ 76.152	\$ 76.152

### IVA anual – Escenario optimista

	Ap	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
Débito Fiscal	\$ -	\$ 840.290	\$ 966.334	\$ 1.062.967	\$ 1.116.115	\$ 1.171.921
Crédito Fiscal	\$ 15.575	\$ 336.416	\$ 350.730	\$ 395.046	\$ 434.591	\$ 480.018
Saldo Técnico A Favor Ant.	\$ -	\$ 15.575	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Saldo Técnico A Favor Contr.</b>	<b>\$ 15.575</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Saldo Técnico A Favor AFIP</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 488.299</b>	<b>\$ 615.604</b>	<b>\$ 667.921</b>	<b>\$ 681.524</b>	<b>\$ 691.903</b>
<b>Pago DD.JJ. IVA</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 412.147</b>	<b>\$ 640.456</b>	<b>\$ 663.561</b>	<b>\$ 680.390</b>	<b>\$ 691.038</b>
IVA por pagar	\$ -	\$ 76.152	\$ 51.300	\$ 55.660	\$ 56.794	\$ 57.659

### Impuesto a las ganancias – Escenario optimista

	AP	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO
	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
Imp. Gcias. Del período	\$ 4.710	\$ -224.419	\$ -338.036	\$ -417.790	\$ -430.245
CF x Quebr. Imp. Gcias. Per. Ant.	\$ -	\$ 4.710	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ 219.709	\$ 118.328	\$ 299.463
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Saldo DDJJ Gcias. A FAVOR</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Saldo DDJJ Gcias. A PAGAR</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 219.709</b>	<b>\$ 118.328</b>	<b>\$ 299.462</b>	<b>\$ 130.783</b>

	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
1º M	\$ -	\$ -	\$ 18.309	\$ 9.861	\$ 24.955
2º M	\$ -	\$ -	\$ 18.309	\$ 9.861	\$ 24.955
3º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
4º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
5º M	\$ -	\$ 54.927	\$ 29.582	\$ 74.866	\$ 32.696
6º M	\$ -	\$ 18.309	\$ 9.861	\$ 24.955	\$ 10.899
7º M	\$ -	\$ 18.309	\$ 9.861	\$ 24.955	\$ 10.899
8º M	\$ -	\$ 18.309	\$ 9.861	\$ 24.955	\$ 10.899
9º M	\$ -	\$ 18.309	\$ 9.861	\$ 24.955	\$ 10.899
10º M	\$ -	\$ 18.309	\$ 9.861	\$ 24.955	\$ 10.899
11º M	\$ -	\$ 18.309	\$ 9.861	\$ 24.955	\$ 10.899
12º M	\$ -	\$ 18.309	\$ 9.861	\$ 24.955	\$ 10.899
<b>Anticipos pagados</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 183.091</b>	<b>\$ 135.224</b>	<b>\$ 269.273</b>	<b>\$ 158.896</b>
<b>Credito x Anticipos</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 183.091</b>	<b>\$ 98.606</b>	<b>\$ 249.552</b>	<b>\$ 108.986</b>

MES EN QUE SE  
CONFECIONA LA  
DDJJ DE GANANCIAS

MES EN QUE SE PAGA EL SALDO DE LA  
DDJJ DE GANANCIAS (EN CASO DE QUE  
ARROJE SALDO A FAVOR DE LA AFIP)



### Presupuesto de caja mensual – Escenario optimista

<i>Cashflow Proyectado</i>	Ap	1º M	2º M	3º M	4º M	5º M	6º M	7º M	8º M	9º M	10º M	11º M	12º M	1º AÑO
<b>SDO. INICIAL CAJA</b>	\$ -	\$ 603.753	\$ 570.488	\$ 551.670	\$ 536.074	\$ 539.345	\$ 553.468	\$ 583.721	\$ 645.748	\$ 732.256	\$ 813.293	\$ 927.109	\$ 1.085.409	\$ 603.753
(+) Aportes Socios	\$ 750.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Cobranzas	\$ -	\$ 120.609	\$ 222.291	\$ 258.825	\$ 281.582	\$ 304.015	\$ 340.667	\$ 394.897	\$ 445.073	\$ 451.108	\$ 491.564	\$ 578.165	\$ 670.080	\$ 4.558.879
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 750.000</b>	<b>\$ 120.609</b>	<b>\$ 222.291</b>	<b>\$ 258.825</b>	<b>\$ 281.582</b>	<b>\$ 304.015</b>	<b>\$ 340.667</b>	<b>\$ 394.897</b>	<b>\$ 445.073</b>	<b>\$ 451.108</b>	<b>\$ 491.564</b>	<b>\$ 578.165</b>	<b>\$ 670.080</b>	<b>\$ 4.558.879</b>
(-) Gastos Arranque	\$ 69.547	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inv. Act. Fijos	\$ 76.700	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Pagos a Proveedores	\$ -	\$ 30.213	\$ 48.491	\$ 56.374	\$ 60.741	\$ 65.892	\$ 74.048	\$ 86.131	\$ 96.467	\$ 97.877	\$ 107.853	\$ 126.105	\$ 145.858	\$ 996.051
(-) Otros Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos Netos	\$ -	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 78.570	\$ 942.843
Cargas Sociales	\$ -	\$ -	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 540.170
Gastos Operación	\$ -	\$ 3.338	\$ 17.741	\$ 20.238	\$ 22.676	\$ 23.704	\$ 25.808	\$ 28.895	\$ 33.121	\$ 35.638	\$ 35.074	\$ 40.723	\$ 47.133	\$ 334.089
Gastos Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 41.753	\$ 44.802	\$ 48.006	\$ 40.835	\$ 43.302	\$ 50.291	\$ 53.368	\$ 56.977	\$ 59.754	\$ 61.168	\$ 69.027	\$ 83.640	\$ 652.924
DDJJ IVA	\$ -	\$ -	\$ 2.398	\$ 22.127	\$ 26.382	\$ 29.318	\$ 32.591	\$ 36.800	\$ 44.324	\$ 49.126	\$ 45.976	\$ 56.333	\$ 66.773	\$ 412.147
DD.JJ. Imp. Gcias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Dividendos Distribuidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 146.247</b>	<b>\$ 153.875</b>	<b>\$ 241.109</b>	<b>\$ 274.421</b>	<b>\$ 278.311</b>	<b>\$ 289.892</b>	<b>\$ 310.414</b>	<b>\$ 332.870</b>	<b>\$ 358.566</b>	<b>\$ 370.072</b>	<b>\$ 377.748</b>	<b>\$ 419.865</b>	<b>\$ 471.082</b>	<b>\$ 3.878.224</b>
<b>SDO. FINAL CAJA</b>	<b>\$ 603.753</b>	<b>\$ 570.488</b>	<b>\$ 551.670</b>	<b>\$ 536.074</b>	<b>\$ 539.345</b>	<b>\$ 553.468</b>	<b>\$ 583.721</b>	<b>\$ 645.748</b>	<b>\$ 732.256</b>	<b>\$ 813.293</b>	<b>\$ 927.109</b>	<b>\$ 1.085.409</b>	<b>\$ 1.284.408</b>	<b>\$ 1.284.408</b>

### Presupuesto de caja anual – Escenario optimista

	Ap	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
<b>SDO. INICIAL CAJA</b>	\$ -	\$ 603.753	\$ 1.227.099	\$ 1.844.159	\$ 2.807.704	\$ 3.480.201
(+) Aportes Socios	\$ 750.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Cobranzas	\$ -	\$ 4.558.879	\$ 5.665.119	\$ 6.106.155	\$ 6.420.743	\$ 6.741.780
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 750.000</b>	<b>\$ 4.558.879</b>	<b>\$ 5.665.119</b>	<b>\$ 6.106.155</b>	<b>\$ 6.420.743</b>	<b>\$ 6.741.780</b>
(-) Gastos Arranque	\$ 69.547	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inv. Act. Fijos	\$ 76.700	\$ -	\$ 4.679	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Pagos a Proveedores	\$ -	\$ 996.051	\$ 1.213.425	\$ 1.314.619	\$ 1.381.847	\$ 1.450.939
(-) Otros Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos Netos	\$ -	\$ 978.109	\$ 1.097.088	\$ 1.097.088	\$ 1.118.599	\$ 1.118.599
Cargas Sociales	\$ -	\$ 562.212	\$ 685.680	\$ 685.680	\$ 699.125	\$ 699.125
Gastos Operación	\$ -	\$ 334.089	\$ 233.962	\$ 217.900	\$ 227.362	\$ 236.626
Gastos Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 652.924	\$ 769.970	\$ 910.211	\$ 1.072.188	\$ 1.264.758
DDJJ IVA	\$ -	\$ 412.147	\$ 640.456	\$ 663.561	\$ 680.390	\$ 691.038
DD.JJ. Imp. Gcias	\$ -	\$ -	\$ 219.709	\$ 118.328	\$ 299.462	\$ 130.783
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ 183.091	\$ 135.224	\$ 269.273	\$ 158.896
Dividendos Distribuidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 146.247</b>	<b>\$ 3.935.533</b>	<b>\$ 5.048.059</b>	<b>\$ 5.142.610</b>	<b>\$ 5.748.246</b>	<b>\$ 5.750.764</b>
<b>SDO. FINAL CAJA</b>	<b>\$ 603.753</b>	<b>\$ 1.227.099</b>	<b>\$ 1.844.159</b>	<b>\$ 2.807.704</b>	<b>\$ 3.480.201</b>	<b>\$ 4.471.218</b>

## Estado de resultados proyectado –

<b>Cuadro Económico Proyectado</b>	<b>Ap</b>	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
Ventas	\$ -	\$ 4.001.382	\$ 4.601.589	\$ 5.061.748	\$ 5.314.835	\$ 5.580.577
(-) Costo de Ventas	\$ -	\$ 860.819	\$ 989.942	\$ 1.088.937	\$ 1.143.383	\$ 1.200.553
<b>CONTR. MRG.</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 3.140.562</b>	<b>\$ 3.611.647</b>	<b>\$ 3.972.812</b>	<b>\$ 4.171.452</b>	<b>\$ 4.380.025</b>
Gastos Arranque	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ -
Gastos Personal	\$ -	\$ 1.589.428	\$ 1.782.768	\$ 1.782.768	\$ 1.817.724	\$ 1.817.724
Gastos Operación	\$ -	\$ 338.347	\$ 194.738	\$ 210.843	\$ 219.701	\$ 229.002
Gs. Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 539.607	\$ 636.339	\$ 752.240	\$ 886.106	\$ 1.045.255
<b>EBITDA</b>	<b>\$ -13.457</b>	<b>\$ 659.724</b>	<b>\$ 984.346</b>	<b>\$ 1.213.504</b>	<b>\$ 1.234.465</b>	<b>\$ 1.288.044</b>
Depr/Amort. Act. Fijos	\$ -	\$ 18.528	\$ 18.528	\$ 19.818	\$ 5.192	\$ 5.192
<b>EBIT</b>	<b>\$ -13.457</b>	<b>\$ 641.196</b>	<b>\$ 965.818</b>	<b>\$ 1.193.686</b>	<b>\$ 1.229.273</b>	<b>\$ 1.282.852</b>
Impuesto a las Ganancias	\$ 4.710	\$ -224.419	\$ -338.036	\$ -417.790	\$ -430.245	\$ -448.998
<b>RDO. NETO</b>	<b>\$ -8.747</b>	<b>\$ 416.778</b>	<b>\$ 627.782</b>	<b>\$ 775.896</b>	<b>\$ 799.027</b>	<b>\$ 833.854</b>

## Escenario optimista

	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
Dividendos Distribuidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
% de distribución	0%				

## Balance proyectado – Escenario optimista

<b>Balance Proyectado</b>	<b>Ap</b>	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
<b>ACTIVO</b>						
Disponibilidades	\$ 603.753	\$ 1.227.099	\$ 1.844.159	\$ 2.807.704	\$ 3.480.201	\$ 4.471.218
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ 282.793	\$ 185.597	\$ 204.157	\$ 214.365	\$ 225.083
Materias Primas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mercaderías	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Crédito Fiscal IVA	\$ 15.575	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF x Quebrantos	\$ 4.710	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ 183.091	\$ 98.606	\$ 249.552	\$ 108.986
<b>Activo Corriente</b>	<b>\$ 624.038</b>	<b>\$ 1.509.893</b>	<b>\$ 2.212.847</b>	<b>\$ 3.110.468</b>	<b>\$ 3.944.119</b>	<b>\$ 4.805.287</b>
Activos Fijos (netos)	\$ 63.389	\$ 44.861	\$ 30.200	\$ 10.382	\$ 5.190	\$ -2
Gastos Organización	\$ 53.826	\$ 40.370	\$ 26.913	\$ 13.457	\$ -	\$ -
<b>Activo No Corriente</b>	<b>\$ 117.215</b>	<b>\$ 85.231</b>	<b>\$ 57.113</b>	<b>\$ 23.839</b>	<b>\$ 5.190</b>	<b>\$ -2</b>
	<b>\$ 741.253</b>	<b>\$ 1.595.123</b>	<b>\$ 2.269.961</b>	<b>\$ 3.134.307</b>	<b>\$ 3.949.309</b>	<b>\$ 4.805.285</b>
<b>PASIVO</b>						
Cuentas por pagar	\$ -	\$ 45.540	\$ 29.946	\$ 32.940	\$ 34.587	\$ 36.317
Cargas Sociales por pagar	\$ -	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106
Gs. Operac. por pagar	\$ -	\$ 46.585	\$ 15.759	\$ 17.101	\$ 17.839	\$ 18.615
IVA por pagar	\$ -	\$ 76.152	\$ 51.300	\$ 55.660	\$ 56.794	\$ 57.659
Imp. Gcias. por pagar	\$ -	\$ 219.709	\$ 338.036	\$ 417.790	\$ 430.245	\$ 448.998
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 437.092</b>	<b>\$ 484.148</b>	<b>\$ 572.598</b>	<b>\$ 588.573</b>	<b>\$ 610.695</b>
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
	<b>\$ -</b>	<b>\$ 437.092</b>	<b>\$ 484.148</b>	<b>\$ 572.598</b>	<b>\$ 588.573</b>	<b>\$ 610.695</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>						
Capital Social	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000
Rdos. Acum.	\$ -8.747	\$ 408.031	\$ 1.035.813	\$ 1.811.709	\$ 2.610.736	\$ 3.444.590
	<b>\$ 741.253</b>	<b>\$ 1.158.031</b>	<b>\$ 1.785.813</b>	<b>\$ 2.561.709</b>	<b>\$ 3.360.736</b>	<b>\$ 4.194.590</b>

Diferencia de Balanceo

- - - - -

### Capital de trabajo – Escenario optimista

	<b>Apertura</b>	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
<b>Activo Corriente</b>						
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ 282.793	\$ 185.597	\$ 204.157	\$ 214.365	\$ 225.083
Materias Primas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mercaderías	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Crédito Fiscal IVA	\$ 15.575	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF x Quebrantos	\$ 4.710	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ 183.091	\$ 98.606	\$ 249.552	\$ 108.986
	\$ 20.285	\$ 282.793	\$ 368.688	\$ 302.763	\$ 463.917	\$ 334.069
<b>Pasivo Corriente</b>						
Cuentas por pagar	\$ -	\$ 45.540	\$ 29.946	\$ 32.940	\$ 34.587	\$ 36.317
Cargas Sociales por pagar	\$ -	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106	\$ 49.106
Gs. Operac. por pagar	\$ -	\$ 46.585	\$ 15.759	\$ 17.101	\$ 17.839	\$ 18.615
IVA por pagar	\$ -	\$ 76.152	\$ 51.300	\$ 55.660	\$ 56.794	\$ 57.659
Imp. Gcias. por pagar	\$ -	\$ 219.709	\$ 338.036	\$ 417.790	\$ 430.245	\$ 448.998
	\$ -	\$ 437.092	\$ 484.148	\$ 572.598	\$ 588.573	\$ 610.695
<b>CTN</b>	\$ 20.285	\$ -154.299	\$ -115.460	\$ -269.835	\$ -124.656	\$ -276.626
<b>VAR. CTN</b>		\$ 174.584	\$ -38.840	\$ 154.375	\$ -145.179	\$ 151.970

### Cash flow activos – Escenario optimista

	<b>Ap</b>	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
<b>Cash-flow Operativo</b>						
E.B.I.T.	\$ -	\$ 641.196	\$ 965.818	\$ 1.193.686	\$ 1.229.273	\$ 1.282.852
Depr/Amort.	\$ -	\$ 18.528	\$ 18.528	\$ 19.818	\$ 5.192	\$ 5.192
Gastos Organización	\$ -	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ -
Imp. a las Gcias.	\$ -	\$ -224.419	\$ -338.036	\$ -417.790	\$ -430.245	\$ -448.998
	\$ -	\$ 448.762	\$ 659.767	\$ 809.170	\$ 817.676	\$ 839.046
<b>Variación C.T.N.</b>						
Inv. Inicial en C.T.N.	\$ -686.611					
Var. C.T.N.	\$ -	\$ 174.584	\$ -38.840	\$ 154.375	\$ -145.179	\$ 151.970
	\$ -686.611	\$ 174.584	\$ -38.840	\$ 154.375	\$ -145.179	\$ 151.970
<b>Inv. en Act. Fijos</b>						
Inv. Inicial en Act. Fijos	\$ -63.389	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Desembolsos	\$ -	\$ -	\$ -3.867	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -63.389	\$ -	\$ -3.867	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Dividendos distrib.</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Cash-flow de los Activos</b>	\$ -750.000	\$ 623.346	\$ 617.060	\$ 963.545	\$ 672.497	\$ 991.016
Valor Terminal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 2.660.096
<b>Cash-flow Activos (V.T.)</b>	\$ -750.000	\$ 623.346	\$ 617.060	\$ 963.545	\$ 672.497	\$ 3.651.112
Factor de descuento	1,0000	0,7407	0,5487	0,4064	0,3011	0,2230
<b>Cash-flow Activos (desc.)</b>	\$ -750.000	\$ 461.738	\$ 338.579	\$ 391.625	\$ 202.467	\$ 814.247
<b>CFA - (CF-CI)</b>	\$ -	\$ -	\$ -0	\$ -	\$ 0	\$ -

<b>VAN:</b>	\$ 1.458.656
<b>TIR:</b>	99%
<b>PAYBACK:</b>	1,21 años
<b>PAYBACK DESCONTADO:</b>	1,85 años

<b>r=</b>	35,00%
<b>r<sub>p</sub></b>	40,00%
<b>g<sub>(n+1)</sub></b>	2,00%

Punto de equilibrio – Escenario optimista

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>COSTOS VARIABLES</b>					
C.M.V.	\$ 860.819	\$ 989.942	\$ 1.088.937	\$ 1.143.383	\$ 1.200.553
II.BB. (3%)	<u>\$ 140.048</u>	<u>\$ 161.056</u>	<u>\$ 177.161</u>	<u>\$ 186.019</u>	<u>\$ 195.320</u>
	<b>\$ 1.000.868</b>	<b>\$ 1.150.998</b>	<b>\$ 1.266.098</b>	<b>\$ 1.329.403</b>	<b>\$ 1.395.873</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>					
Gastos Personal	\$ 1.589.428	\$ 1.782.768	\$ 1.782.768	\$ 1.817.724	\$ 1.817.724
Gastos Operación (sin IIBB)	\$ 198.299	\$ 33.682	\$ 33.682	\$ 33.682	\$ 33.682
Gs. Adm. & Vtas.	\$ 539.607	\$ 636.339	\$ 752.240	\$ 886.106	\$ 1.045.255
Depr/Amort. Act. Fijos	<u>\$ 18.528</u>	<u>\$ 18.528</u>	<u>\$ 19.818</u>	<u>\$ 5.192</u>	<u>\$ 5.192</u>
	<b><u>\$ 2.345.861</u></b>	<b><u>\$ 2.471.316</u></b>	<b><u>\$ 2.588.508</u></b>	<b><u>\$ 2.742.703</u></b>	<b><u>\$ 2.901.852</u></b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 3.346.729</b>	<b>\$ 3.622.314</b>	<b>\$ 3.854.606</b>	<b>\$ 4.072.106</b>	<b>\$ 4.297.725</b>
Cantidad de Productos Vendidos <span style="color:red">▼</span>	5.827	6.701	7.371	7.739	8.126
PTO. EQ. ECON. (unidades) <span style="color:red">▼</span>	4.555	4.799	5.027	5.326	5.635
PTO. EQ. ECON. (pesos)	\$ 3.128.359	\$ 3.295.662	\$ 3.451.945	\$ 3.657.574	\$ 3.869.810
PTO. EQ. EFVO. (unidades) <span style="color:red">▼</span>	4.519	4.763	4.988	5.316	5.625
PTO. EQ. EFVO. (pesos)	\$ 3.103.651	\$ 3.270.953	\$ 3.425.516	\$ 3.650.651	\$ 3.862.886
Colchón de efectivo	\$ 193.944	\$ 204.399	\$ 214.057	\$ 228.126	\$ 241.388

## Anexo 6

### Análisis de sensibilidad

#### Escenario pesimista

#### Presupuesto de ventas mensual – Escenario pesimista

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
<b>Unidades a Vender</b>													
Menu 1	196	230	266	279	308	348	410	450	482	510	599	689	4.767
Menu 2	1.714	2.016	2.334	2.445	2.689	3.047	3.579	3.938	4.213	4.461	5.241	6.027	41.704
Menu 3	1.117	1.314	1.521	1.594	1.753	1.986	2.333	2.567	1.846	2.908	3.416	3.929	26.283
<b>Precio de Vta. Unit.</b>													
Menu 1	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23
Menu 2	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52
Menu 3	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38
<b>Ventas (Brutas)</b>	<b>\$ 135.923</b>	<b>\$ 159.900</b>	<b>\$ 185.089</b>	<b>\$ 193.943</b>	<b>\$ 213.322</b>	<b>\$ 241.708</b>	<b>\$ 283.899</b>	<b>\$ 312.320</b>	<b>\$ 300.173</b>	<b>\$ 353.864</b>	<b>\$ 415.667</b>	<b>\$ 478.050</b>	<b>\$ 3.273.858</b>
IVA 21%	\$ 28.544	\$ 33.579	\$ 38.869	\$ 40.728	\$ 44.798	\$ 50.759	\$ 59.619	\$ 65.587	\$ 63.036	\$ 74.311	\$ 87.290	\$ 100.391	\$ 687.510
<b>Ventas (Netas)</b>	<b>\$ 164.467</b>	<b>\$ 193.479</b>	<b>\$ 223.957</b>	<b>\$ 234.671</b>	<b>\$ 258.119</b>	<b>\$ 292.467</b>	<b>\$ 343.518</b>	<b>\$ 377.907</b>	<b>\$ 363.210</b>	<b>\$ 428.175</b>	<b>\$ 502.958</b>	<b>\$ 578.441</b>	<b>\$ 3.961.368</b>
Vtas. al Ctdo. (60%)	\$ 98.680	\$ 116.087	\$ 134.374	\$ 140.803	\$ 154.871	\$ 175.480	\$ 206.111	\$ 226.744	\$ 217.926	\$ 256.905	\$ 301.775	\$ 347.064	\$ 2.376.821
Vtas. a 30 ds. (40%)	\$ 65.787	\$ 77.392	\$ 89.583	\$ 93.868	\$ 103.248	\$ 116.987	\$ 137.407	\$ 151.163	\$ 145.284	\$ 171.270	\$ 201.183	\$ 231.376	\$ 1.584.547
Recupero de Cartera	\$ -	\$ 65.787	\$ 77.392	\$ 89.583	\$ 93.868	\$ 103.248	\$ 116.987	\$ 137.407	\$ 151.163	\$ 145.284	\$ 171.270	\$ 201.183	\$ 1.353.171
<b>Ingresos Efectivos</b>	<b>\$ 98.680</b>	<b>\$ 181.874</b>	<b>\$ 211.766</b>	<b>\$ 230.385</b>	<b>\$ 248.740</b>	<b>\$ 278.728</b>	<b>\$ 323.097</b>	<b>\$ 364.151</b>	<b>\$ 369.089</b>	<b>\$ 402.189</b>	<b>\$ 473.044</b>	<b>\$ 548.248</b>	<b>\$ 3.729.992</b>
<b>Ctas. por Cobrar</b>	<b>\$ 65.787</b>	<b>\$ 77.392</b>	<b>\$ 89.583</b>	<b>\$ 93.868</b>	<b>\$ 103.248</b>	<b>\$ 116.987</b>	<b>\$ 137.407</b>	<b>\$ 151.163</b>	<b>\$ 145.284</b>	<b>\$ 171.270</b>	<b>\$ 201.183</b>	<b>\$ 231.376</b>	<b>\$ 231.376</b>

#### Presupuesto de ventas anual – Escenario pesimista

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>Unidades a Vender</b>					
Menu 1	4.767	5.482	6.031	6.332	6.649
Menu 2	41.704	47.960	52.756	55.394	58.163
Menu 3	26.283	30.225	33.248	34.910	36.655
<b>Precio de Vta. Unit.</b>					
Menu 1	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23	\$ 23
Menu 2	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52	\$ 52
Menu 3	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38	\$ 38
<b>Ventas (Brutas)</b>	<b>\$ 3.273.858</b>	<b>\$ 3.764.937</b>	<b>\$ 4.141.430</b>	<b>\$ 4.348.502</b>	<b>\$ 4.565.927</b>
IVA 21%	\$ 687.510	\$ 790.637	\$ 869.700	\$ 913.185	\$ 958.845
<b>Ventas (Netas)</b>	<b>\$ 3.961.368</b>	<b>\$ 4.555.573</b>	<b>\$ 5.011.131</b>	<b>\$ 5.261.687</b>	<b>\$ 5.524.771</b>
Vtas. al Ctdo. (60%)	\$ 2.376.821	\$ 2.733.344	\$ 3.006.678	\$ 3.157.012	\$ 3.314.863
Vtas. a 30 ds. (40%)	\$ 1.584.547	\$ 1.822.229	\$ 2.004.452	\$ 2.104.675	\$ 2.209.909
Recupero de Cartera	\$ 1.353.171	\$ 1.901.753	\$ 1.989.267	\$ 2.096.323	\$ 2.201.139
<b>Ingresos Efectivos</b>	<b>\$ 3.729.992</b>	<b>\$ 4.635.097</b>	<b>\$ 4.995.945</b>	<b>\$ 5.253.335</b>	<b>\$ 5.516.002</b>
<b>Ctas. por Cobrar</b>	<b>\$ 231.376</b>	<b>\$ 151.852</b>	<b>\$ 167.038</b>	<b>\$ 175.390</b>	<b>\$ 184.159</b>

Presupuesto de compras mensual – Escenario pesimista

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
MENU 1	196	230	266	279	308	348	410	450	482	510	599	689	4.767
MENU 2	1.714	2.016	2.334	2.445	2.689	3.047	3.579	3.938	4.213	4.461	5.241	6.027	41.704
MENU 3	1.117	1.314	1.521	1.594	1.753	1.986	2.333	2.567	1.846	2.908	3.416	3.929	26.283
<b>Costo Unitario</b>													
MENU 1	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5
MENU 2	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1
MENU 3	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6
<b>Gastos de Insumos</b>	<b>\$ 29.185</b>	<b>\$ 34.333</b>	<b>\$ 39.742</b>	<b>\$ 41.642</b>	<b>\$ 45.803</b>	<b>\$ 51.899</b>	<b>\$ 60.958</b>	<b>\$ 67.060</b>	<b>\$ 65.807</b>	<b>\$ 75.981</b>	<b>\$ 89.251</b>	<b>\$ 102.645</b>	<b>\$ 704.307</b>
IVA 21%	\$ 6.129	\$ 7.210	\$ 8.346	\$ 8.745	\$ 9.619	\$ 10.899	\$ 12.801	\$ 14.083	\$ 13.820	\$ 15.956	\$ 18.743	\$ 21.555	\$ 147.904
<b>Gs. de Insumos (c/IVA)</b>	<b>\$ 35.314</b>	<b>\$ 41.543</b>	<b>\$ 48.087</b>	<b>\$ 50.387</b>	<b>\$ 55.422</b>	<b>\$ 62.798</b>	<b>\$ 73.759</b>	<b>\$ 81.142</b>	<b>\$ 79.627</b>	<b>\$ 91.936</b>	<b>\$ 107.994</b>	<b>\$ 124.201</b>	<b>\$ 852.211</b>
Pago de Ctdo. (70%)	\$ 24.720	\$ 29.080	\$ 33.661	\$ 35.271	\$ 38.795	\$ 43.958	\$ 51.632	\$ 56.800	\$ 55.739	\$ 64.356	\$ 75.596	\$ 86.940	\$ 596.548
Pago a Plazos (30%)	\$ 10.594	\$ 12.463	\$ 14.426	\$ 15.116	\$ 16.627	\$ 18.839	\$ 22.128	\$ 24.343	\$ 23.888	\$ 27.581	\$ 32.398	\$ 37.260	\$ 255.663
Pagos Vencidos	\$	\$ 10.594	\$ 12.463	\$ 14.426	\$ 15.116	\$ 16.627	\$ 18.839	\$ 22.128	\$ 24.343	\$ 23.888	\$ 27.581	\$ 32.398	\$ 218.403
<b>Egresos Efectivos</b>	<b>\$ 24.720</b>	<b>\$ 39.674</b>	<b>\$ 46.124</b>	<b>\$ 49.697</b>	<b>\$ 53.912</b>	<b>\$ 60.585</b>	<b>\$ 70.471</b>	<b>\$ 78.927</b>	<b>\$ 80.081</b>	<b>\$ 88.244</b>	<b>\$ 103.177</b>	<b>\$ 119.339</b>	<b>\$ 814.951</b>
<b>Cuentas por pagar</b>	<b>\$ 10.594</b>	<b>\$ 12.463</b>	<b>\$ 14.426</b>	<b>\$ 15.116</b>	<b>\$ 16.627</b>	<b>\$ 18.839</b>	<b>\$ 22.128</b>	<b>\$ 24.343</b>	<b>\$ 23.888</b>	<b>\$ 27.581</b>	<b>\$ 32.398</b>	<b>\$ 37.260</b>	<b>\$ 37.260</b>

Presupuesto de compras anual – Escenario pesimista

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
MENU 1	4.767	5.482	6.031	6.332	6.649
MENU 2	41.704	47.960	52.756	55.394	58.163
MENU 3	26.283	30.225	33.248	34.910	36.655
<b>Costo Unitario</b>					
MENU 1	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5	\$ 5,5
MENU 2	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1	\$ 12,1
MENU 3	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6	\$ 6,6
<b>Gastos de Insumos</b>	<b>\$ 704.307</b>	<b>\$ 809.953</b>	<b>\$ 890.948</b>	<b>\$ 935.495</b>	<b>\$ 982.270</b>
IVA 21%	\$ 147.904	\$ 170.090	\$ 187.099	\$ 196.454	\$ 206.277
<b>Gs. de Insumos (c/IVA)</b>	<b>\$ 852.211</b>	<b>\$ 980.043</b>	<b>\$ 1.078.047</b>	<b>\$ 1.131.950</b>	<b>\$ 1.188.547</b>
Pago de Ctdo. (70%)	\$ 596.548	\$ 686.030	\$ 754.633	\$ 792.365	\$ 831.983
Pago a Plazos (30%)	\$ 255.663	\$ 294.013	\$ 323.414	\$ 339.585	\$ 356.564
Pagos Vencidos	\$ 218.403	\$ 306.772	\$ 320.964	\$ 338.237	\$ 355.149
<b>Egresos Efectivos</b>	<b>\$ 814.951</b>	<b>\$ 992.802</b>	<b>\$ 1.075.597</b>	<b>\$ 1.130.602</b>	<b>\$ 1.187.132</b>
<b>Cuentas por pagar</b>	<b>\$ 37.260</b>	<b>\$ 24.501</b>	<b>\$ 26.951</b>	<b>\$ 28.299</b>	<b>\$ 29.714</b>

### Presupuesto de personal mensual – Escenario pesimista

	1º M	2º M	3º M	4º M	5º M	6º M	7º M	8º M	9º M	10º M	11º M	12º M	1º AÑO	
Encargados	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
Cocineros	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
Meseros	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
Franqueros encargado	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Franqueros cocinero	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	
Franqueros ayud./bach.	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
Ayudantes/Bacheros	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	6	
<b>Sueldos Brutos</b>	<b>\$ 82.589</b>	<b>\$ 82.589</b>	<b>\$ 82.589</b>	<b>\$ 82.589</b>	<b>\$ 82.589</b>	<b>\$ 82.589</b>	<b>\$ 82.589</b>	<b>\$ 82.589</b>	<b>\$ 82.589</b>	<b>\$ 82.589</b>	<b>\$ 82.589</b>	<b>\$ 82.589</b>	<b>\$ 1.019.525</b>	<b>28.459</b>
Encargados	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 12.332	\$ 160.316	12.332
Cocineros	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 13.666	\$ 177.658	13.666
Meseros	\$ 20.832	\$ 20.832	\$ 20.832	\$ 20.832	\$ 20.832	\$ 20.832	\$ 20.832	\$ 20.832	\$ 20.832	\$ 20.832	\$ 20.832	\$ 20.832	\$ 270.816	20.832
Franqueros encargado	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	\$ 822	-9.043
Franqueros cocinero	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	\$ 911	-10.022
Franqueros ayud./bach.	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	\$ 2.778	-30.554
Ayudantes/Bacheros	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 31.248	\$ 406.224	31.248
<b>Aportes (20%)</b>	<b>\$ 16.518</b>	<b>\$ 16.518</b>	<b>\$ 16.518</b>	<b>\$ 16.518</b>	<b>\$ 16.518</b>	<b>\$ 16.518</b>	<b>\$ 16.518</b>	<b>\$ 16.518</b>	<b>\$ 16.518</b>	<b>\$ 16.518</b>	<b>\$ 16.518</b>	<b>\$ 16.518</b>	<b>\$ 203.905</b>	<b>5.692</b>
<b>Contribuciones (30%)</b>	<b>\$ 24.777</b>	<b>\$ 24.777</b>	<b>\$ 24.777</b>	<b>\$ 24.777</b>	<b>\$ 24.777</b>	<b>\$ 24.777</b>	<b>\$ 24.777</b>	<b>\$ 24.777</b>	<b>\$ 24.777</b>	<b>\$ 24.777</b>	<b>\$ 24.777</b>	<b>\$ 24.777</b>	<b>\$ 305.857</b>	<b>8.538</b>
<b>Sueldo Neto</b>	<b>\$ 66.071</b>	<b>\$ 66.071</b>	<b>\$ 66.071</b>	<b>\$ 66.071</b>	<b>\$ 66.071</b>	<b>\$ 66.071</b>	<b>\$ 66.071</b>	<b>\$ 66.071</b>	<b>\$ 66.071</b>	<b>\$ 66.071</b>	<b>\$ 66.071</b>	<b>\$ 66.071</b>	<b>\$ 815.620</b>	<b>22.767</b>
Sueldo Neto Venc.	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 815.620	22.767
Sueldo Neto por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	-
<b>Cargas Sociales</b>	<b>\$ 41.294</b>	<b>\$ 41.294</b>	<b>\$ 41.294</b>	<b>\$ 41.294</b>	<b>\$ 41.294</b>	<b>\$ 41.294</b>	<b>\$ 41.294</b>	<b>\$ 41.294</b>	<b>\$ 41.294</b>	<b>\$ 41.294</b>	<b>\$ 41.294</b>	<b>\$ 41.294</b>	<b>\$ 509.762</b>	<b>14.230</b>
Cargas Soc. Vencidas	\$ -	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 468.468	14.230
Cargas Soc. por pagar	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	-

Encargados	6166
Cocineros	6833
Meseros	5208
Franqueros encargado	822
Franqueros cocinero	911
Franqueros ayud./bach.	694
Ayudantes/Bacheros	5208

### Presupuesto de personal anual – Escenario pesimista

	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
Encargados	2	2	2	2	2
Cocineros	2	2	2	2	2
Meseros	4	5	5	5	5
Franqueros encargado	1	1	1	1	1
Franqueros cocinero	1	1	1	1	1
Franqueros ayud./bach.	4	4	4	4	4
Ayudantes/Bacheros	6	6	6	6	6
<b>Sueldos Brutos</b>	<b>\$ 1.019.525</b>	<b>\$ 1.164.185</b>	<b>\$ 1.164.185</b>	<b>\$ 1.187.013</b>	<b>\$ 1.187.013</b>
Encargados	\$ 160.316	\$ 163.522	\$ 163.522	\$ 166.729	\$ 166.729
Cocineros	\$ 177.658	\$ 181.211	\$ 181.211	\$ 184.764	\$ 184.764
Meseros	\$ 270.816	\$ 345.290	\$ 345.290	\$ 352.061	\$ 352.061
Franqueros encargado	\$ 822	\$ 10.901	\$ 10.901	\$ 11.115	\$ 11.115
Franqueros cocinero	\$ 911	\$ 12.081	\$ 12.081	\$ 12.318	\$ 12.318
Franqueros ayud./bach.	\$ 2.778	\$ 36.831	\$ 36.831	\$ 37.553	\$ 37.553
Ayudantes/Bacheros	\$ 406.224	\$ 414.348	\$ 414.348	\$ 422.473	\$ 422.473
<b>Aportes (20%)</b>	<b>\$ 203.905</b>	<b>\$ 232.837</b>	<b>\$ 232.837</b>	<b>\$ 237.403</b>	<b>\$ 237.403</b>
<b>Contribuciones (30%)</b>	<b>\$ 305.857</b>	<b>\$ 349.256</b>	<b>\$ 349.256</b>	<b>\$ 356.104</b>	<b>\$ 356.104</b>
<b>Sueldo Neto</b>	<b>\$ 815.620</b>	<b>\$ 931.348</b>	<b>\$ 931.348</b>	<b>\$ 949.610</b>	<b>\$ 949.610</b>
Sueldo Neto Venc.	\$ 815.620	\$ 931.348	\$ 931.348	\$ 949.610	\$ 949.610
Sueldo Neto por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Cargas Sociales</b>	<b>\$ 509.762</b>	<b>\$ 582.093</b>	<b>\$ 582.093</b>	<b>\$ 593.506</b>	<b>\$ 593.506</b>
Cargas Soc. Vencidas	\$ 468.468	\$ 582.093	\$ 582.093	\$ 593.506	\$ 593.506
Cargas Soc. por pagar	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294

### Presupuesto de gastos operativos mensual – Escenario pesimista

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
Gastos papeleria	\$ 1.418	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 925	\$ 11.592
Servicios	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 950	\$ 11.400
Gastos de limpieza	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 891	\$ 10.690
Gastos tarjeta de credito + posnet (	\$ 5.592	\$ 6.578	\$ 7.615	\$ 7.979	\$ 8.776	\$ 9.944	\$ 11.680	\$ 12.849	\$ 12.349	\$ 14.558	\$ 17.101	\$ 19.667	\$ 134.687
II.BB. (3,5%)	\$ 4.757	\$ 5.597	\$ 6.478	\$ 6.788	\$ 7.466	\$ 8.460	\$ 9.936	\$ 10.931	\$ 10.506	\$ 12.385	\$ 14.548	\$ 16.732	\$ 114.585
<b>Gastos de Operación</b>	<b>\$ 13.608</b>	<b>\$ 14.941</b>	<b>\$ 16.858</b>	<b>\$ 17.533</b>	<b>\$ 19.008</b>	<b>\$ 21.169</b>	<b>\$ 24.382</b>	<b>\$ 26.546</b>	<b>\$ 25.621</b>	<b>\$ 29.709</b>	<b>\$ 34.415</b>	<b>\$ 39.164</b>	<b>\$ 282.953</b>
IVA 21%	\$ 1.659	\$ 1.763	\$ 1.980	\$ 2.057	\$ 2.224	\$ 2.470	\$ 2.834	\$ 3.080	\$ 2.975	\$ 3.438	\$ 3.972	\$ 4.511	\$ 32.963
IVA 27%	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 257	\$ 3.078
<b>Gs. Operac. (c/IVA)</b>	<b>\$ 15.524</b>	<b>\$ 16.960</b>	<b>\$ 19.095</b>	<b>\$ 19.846</b>	<b>\$ 21.489</b>	<b>\$ 23.895</b>	<b>\$ 27.472</b>	<b>\$ 29.882</b>	<b>\$ 28.852</b>	<b>\$ 33.404</b>	<b>\$ 38.644</b>	<b>\$ 43.932</b>	<b>\$ 318.995</b>
Gs. Operac. Venc.	\$ 3.077	\$ 15.134	\$ 17.177	\$ 19.172	\$ 20.013	\$ 21.734	\$ 24.260	\$ 27.718	\$ 29.777	\$ 29.316	\$ 33.938	\$ 39.183	\$ 280.499
Gs. Operac. por pagar	\$ 12.447	\$ 14.272	\$ 16.190	\$ 16.864	\$ 18.340	\$ 20.501	\$ 23.713	\$ 25.877	\$ 24.953	\$ 29.041	\$ 33.746	\$ 38.496	\$ 38.496

### Presupuesto de gastos operativos anual – Escenario pesimista

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Gastos papeleria	\$ 11.592	\$ 11.592	\$ 11.592	\$ 11.592	\$ 11.592
Servicios	\$ 11.400	\$ 11.400	\$ 11.400	\$ 11.400	\$ 11.400
Gastos de Limpieza	\$ 10.690	\$ 10.690	\$ 10.690	\$ 10.690	\$ 10.690
Gastos tarjeta de credito + posnet (8,5%)	\$ 134.687	\$ 154.889	\$ 170.378	\$ 178.897	\$ 187.842
II.BB. (3,5%)	\$ 114.585	\$ 131.773	\$ 144.950	\$ 152.198	\$ 159.807
<b>Gastos de Operación</b>	<b>\$ 282.953</b>	<b>\$ 165.455</b>	<b>\$ 178.632</b>	<b>\$ 185.879</b>	<b>\$ 193.489</b>
IVA 21%	\$ 32.963	\$ 2.434	\$ 2.434	\$ 2.434	\$ 2.434
IVA 27%	\$ 3.078	\$ 5.964	\$ 5.964	\$ 5.964	\$ 5.964
<b>Gs. Operac. (c/IVA)</b>	<b>\$ 318.995</b>	<b>\$ 173.853</b>	<b>\$ 187.031</b>	<b>\$ 194.278</b>	<b>\$ 201.888</b>
Gs. Operac. Venc.	\$ 280.499	\$ 199.030	\$ 185.932	\$ 193.674	\$ 201.254
Gs. Operac. por pagar	\$ 38.496	\$ 13.319	\$ 14.417	\$ 15.021	\$ 15.655

### Presupuesto de gastos de administración y comercialización mensual – Escenario pesimista

	<u>1º M</u>	<u>2º M</u>	<u>3º M</u>	<u>4º M</u>	<u>5º M</u>	<u>6º M</u>	<u>7º M</u>	<u>8º M</u>	<u>9º M</u>	<u>10º M</u>	<u>11º M</u>	<u>12º M</u>	<u>1º AÑO</u>
Publicidad	\$ 9.627	\$ 9.627	\$ 9.627	\$ 2.775	\$ 2.775	\$ 2.775	\$ 3.675	\$ 3.675	\$ 3.675	\$ 2.775	\$ 2.775	\$ 2.775	\$ 56.556
Alquileres	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 8.600	\$ 103.200
Valor porcentual mensual	\$ 14.280	\$ 16.800	\$ 19.447	\$ 20.373	\$ 22.412	\$ 28.188	\$ 29.831	\$ 32.814	\$ 35.109	\$ 37.177	\$ 43.672	\$ 55.749	\$ 355.851
Gasto contador	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 2.000	\$ 24.000
<b>Gastos de Adm. &amp; Vtas.</b>	<b>\$ 34.507</b>	<b>\$ 37.027</b>	<b>\$ 39.674</b>	<b>\$ 33.748</b>	<b>\$ 35.787</b>	<b>\$ 41.563</b>	<b>\$ 44.106</b>	<b>\$ 47.089</b>	<b>\$ 49.384</b>	<b>\$ 50.552</b>	<b>\$ 57.047</b>	<b>\$ 69.124</b>	<b>\$ 539.607</b>
IVA 21%	\$ 7.246	\$ 7.776	\$ 8.332	\$ 7.087	\$ 7.515	\$ 8.728	\$ 9.262	\$ 9.889	\$ 10.371	\$ 10.616	\$ 11.980	\$ 14.516	\$ 113.317
<b>Gs. de Adm. &amp; Vtas. (c/IVA)</b>	<b>\$ 41.753</b>	<b>\$ 44.802</b>	<b>\$ 48.006</b>	<b>\$ 40.835</b>	<b>\$ 43.302</b>	<b>\$ 50.291</b>	<b>\$ 53.368</b>	<b>\$ 56.977</b>	<b>\$ 59.754</b>	<b>\$ 61.168</b>	<b>\$ 69.027</b>	<b>\$ 83.640</b>	<b>\$ 652.924</b>
Gs. Adm. & Vtas. Venc.	\$ 41.753	\$ 44.802	\$ 48.006	\$ 40.835	\$ 43.302	\$ 50.291	\$ 53.368	\$ 56.977	\$ 59.754	\$ 61.168	\$ 69.027	\$ 83.640	\$ 652.924
Gs. Adm. & Vtas. por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -



Presupuesto de gastos de administración y comercialización anual – Escenario pesimista

	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
Publicidad	\$ 56.556	\$ 70.695	\$ 84.834	\$ 93.317	\$ 97.983
Alquileres	\$ 103.200	\$ 103.200	\$ 103.200	\$ 103.200	\$ 103.200
Valor porcentual mensual	\$ 355.851	\$ 438.444	\$ 540.206	\$ 665.588	\$ 820.071
Gasto contador	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000	\$ 24.000
<b>Gastos de Adm. &amp; Vtas.</b>	<b>\$ 539.607</b>	<b>\$ 636.339</b>	<b>\$ 752.240</b>	<b>\$ 886.106</b>	<b>\$ 1.045.255</b>
IVA 21%	\$ 113.317	\$ 133.631	\$ 157.970	\$ 186.082	\$ 219.503
<b>Gs. de Adm. &amp; Vtas. (c/IVA)</b>	<b>\$ 652.924</b>	<b>\$ 769.970</b>	<b>\$ 910.211</b>	<b>\$ 1.072.188</b>	<b>\$ 1.264.758</b>
Gs. Adm. & Vtas. Venc.	\$ 652.924	\$ 769.970	\$ 910.211	\$ 1.072.188	\$ 1.264.758
Gs. Adm. & Vtas. por pagar	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Presupuesto de inversión – Escenario pesimista

	<b>AÑO "0"</b>					<b>AÑO "2"</b>				
	<b>Cant.</b>	<b>\$/u</b>	<b>Monto</b>	<b>IVA</b>	<b>TOTAL</b>	<b>Cant.</b>	<b>\$/u</b>	<b>Monto</b>	<b>IVA</b>	<b>TOTAL</b>
<b>Equipos</b>										
Waffleras	4	2.530	10.120	2.125	12.245	1	2.530	2.530	531	3.061
Cocina	1	18.190	18.190	3.820	22.010	1	511	511	107	618
Salon + barra	1	15.567	15.567	3.269	18.836	1	826	826	174	1.000
			<b>43.876</b>	<b>9.214</b>	<b>53.090</b>			<b>3.867</b>	<b>812</b>	<b>4.679</b>
<b>Muebles y Útiles</b>										
Muebles cocina	1	4.525	4.525	950	5.475	1	-	-	-	-
Muebles salón	1	12.292	12.292	2.581	14.873	1	-	-	-	-
Barra	1	2.696	2.696	566	3.262	1	-	-	-	-
			<b>19.513</b>	<b>4.097</b>	<b>23.610</b>			-	-	-
<b>Inmuebles</b>										
Terreno	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-
Edificio	1	-	-	-	-	1	-	-	-	-
			-	-	-			-	-	-
<b>Inv. Activos Fijos</b>			<b>63.389</b>	<b>13.311</b>	<b>76.700</b>			<b>3.867</b>	<b>812</b>	<b>4.679</b>

<b>GASTOS DE APERTURA</b>
---------------------------

	<u>Monto</u>	<u>IVA</u>	<u>TOTAL</u>
Derecho de ingreso	40.000	-	40.000
Aporte al fondo de publicidad + servicios de comercialización	12.700	-	12.700
Servicios adicionales + informes de garantía	3.800	-	3.800
Sellado + habilitaciones + patente	<u>10.783</u>	<u>2.264</u>	<u>13.047</u>
	<b>67.283</b>	<b>2.264</b>	<b>69.547</b>

<b>INV. INICIAL C.T.N.</b>
----------------------------

Efectivo Inicial	686.611	▼
Inv. Inicial M.P.		
Inv. Inicial P.T.		
Inv. Inicial Merc.		
Cuentas por Pagar	<u>-</u>	
<b>Inversión Inicial en CTN</b>	<b>686.611</b>	

Presupuesto de amortizaciones y depreciaciones – Escenario pesimista

	V.I.	D/A	D/A Ac.	V.F.	
<b>Equipos</b>	<b>0</b>	43.876	-	-	43.876
(3 años)	<b>1</b>	43.876	14.625	14.625	29.251
	<b>2</b>	29.251	14.625	29.250	18.494
	<b>3</b>	18.494	15.915	45.165	2.579
	<b>4</b>	2.579	1.289	46.454	1.290
	<b>5</b>	1.290	1.289	47.743	1
<b>Muebles y Útiles</b>	<b>0</b>	19.513	-	-	19.513
(5 años)	<b>1</b>	19.513	3.903	3.903	15.610
	<b>2</b>	15.610	3.903	7.806	11.707
	<b>3</b>	11.707	3.903	11.709	7.804
	<b>4</b>	7.804	3.903	15.612	3.901
	<b>5</b>	<u>3.901</u>	<u>3.903</u>	<u>19.515</u>	<u>-3</u>
<b>Inmuebles</b>	<b>0</b>	-	-	-	-
(50 años)	<b>1</b>	-	-	-	-
	<b>2</b>	-	-	-	-
	<b>3</b>	-	-	-	-
	<b>4</b>	-	-	-	-
	<b>5</b>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>	<u>-</u>

Se agregan los equipos comprados en el año "2"

Se agregan los M & U comprados en el año "2"

Los terrenos no se amortizan

Se agregan los Inmuebles comprados en el año "2"

IVA mensual – Escenario pesimista

	Ap	1º M	2º M	3º M	4º M	5º M	6º M	7º M	8º M	9º M	10º M	11º M	12º M	1º AÑO
Débito Fiscal	\$ -	\$ 28.544	\$ 33.579	\$ 38.869	\$ 40.728	\$ 44.798	\$ 50.759	\$ 59.619	\$ 65.587	\$ 63.036	\$ 74.311	\$ 87.290	\$ 100.391	\$ 687.510
Crédito Fiscal	\$ 15.575	\$ 15.291	\$ 17.005	\$ 18.914	\$ 18.145	\$ 19.615	\$ 22.353	\$ 25.154	\$ 27.307	\$ 27.421	\$ 30.267	\$ 34.952	\$ 40.839	\$ 297.263
Saldo Técnico A Favor Ant.	\$ -	\$ 15.575	\$ 2.322	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 15.575
<b>Saldo Técnico A Favor Contr.</b>	<b>\$ 15.575</b>	<b>\$ 2.322</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Saldo Técnico A Favor AFIP</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 14.252</b>	<b>\$ 19.954</b>	<b>\$ 22.583</b>	<b>\$ 25.183</b>	<b>\$ 28.406</b>	<b>\$ 34.465</b>	<b>\$ 38.280</b>	<b>\$ 35.615</b>	<b>\$ 44.045</b>	<b>\$ 52.339</b>	<b>\$ 59.551</b>	<b>\$ 374.672</b>	
Pago DD.JJ. IVA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 14.252	\$ 19.954	\$ 22.583	\$ 25.183	\$ 28.406	\$ 34.465	\$ 38.280	\$ 35.615	\$ 44.045	\$ 52.339	\$ 315.121
IVA por pagar	\$ -	\$ -	\$ 14.252	\$ 19.954	\$ 22.583	\$ 25.183	\$ 28.406	\$ 34.465	\$ 38.280	\$ 35.615	\$ 44.045	\$ 52.339	\$ 59.551	\$ 59.551

IVA anual – Escenario pesimista

	Ap	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
Débito Fiscal	\$ -	\$ 687.510	\$ 790.637	\$ 869.700	\$ 913.185	\$ 958.845
Crédito Fiscal	\$ 15.575	\$ 297.263	\$ 312.932	\$ 353.468	\$ 390.935	\$ 434.179
Saldo Técnico A Favor Ant.	\$ -	\$ 15.575	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Saldo Técnico A Favor Contr.</b>	<b>\$ 15.575</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Saldo Técnico A Favor AFIP</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 374.672</b>	<b>\$ 477.705</b>	<b>\$ 516.232</b>	<b>\$ 522.250</b>	<b>\$ 524.666</b>
<b>Pago DD.JJ. IVA</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 315.121</b>	<b>\$ 497.447</b>	<b>\$ 513.022</b>	<b>\$ 521.748</b>	<b>\$ 524.465</b>
IVA por pagar	\$ -	\$ 59.551	\$ 39.809	\$ 43.019	\$ 43.521	\$ 43.722

Impuesto a las ganancias – Escenario pesimista

	AP	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO
	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
Imp. Gcias. Del período	\$ 4.710	\$ -136.368	\$ -212.718	\$ -270.513	\$ -272.740
CF x Quebr. Imp. Gcias. Per. Ant.	\$ -	\$ 4.710	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ 131.659	\$ 81.059	\$ 189.454
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Saldo DDJJ Gcias. A FAVOR</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
<b>Saldo DDJJ Gcias. A PAGAR</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 131.659</b>	<b>\$ 81.059</b>	<b>\$ 189.454</b>	<b>\$ 83.286</b>

	1º AÑO	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO
1º M	\$ -	\$ -	\$ 10.972	\$ 6.755	\$ 15.788
2º M	\$ -	\$ -	\$ 10.972	\$ 6.755	\$ 15.788
3º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
4º M	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
5º M	\$ -	\$ 32.915	\$ 20.265	\$ 47.363	\$ 20.821
6º M	\$ -	\$ 10.972	\$ 6.755	\$ 15.788	\$ 6.940
7º M	\$ -	\$ 10.972	\$ 6.755	\$ 15.788	\$ 6.940
8º M	\$ -	\$ 10.972	\$ 6.755	\$ 15.788	\$ 6.940
9º M	\$ -	\$ 10.972	\$ 6.755	\$ 15.788	\$ 6.940
10º M	\$ -	\$ 10.972	\$ 6.755	\$ 15.788	\$ 6.940
11º M	\$ -	\$ 10.972	\$ 6.755	\$ 15.788	\$ 6.940
12º M	\$ -	\$ 10.972	\$ 6.755	\$ 15.788	\$ 6.940
Anticipos pagados	\$ -	\$ 109.716	\$ 89.492	\$ 171.388	\$ 100.980
Credito x Anticipos	\$ -	\$ 109.716	\$ 67.549	\$ 157.878	\$ 69.405

MES EN QUE SE  
CONFECCIONA LA  
DDJJ DE GANANCIAS

MES EN QUE SE PAGA EL SALDO DE LA  
DDJJ DE GANANCIAS (EN CASO DE QUE  
ARROJE SALDO A FAVOR DE LA AFIP)

### Presupuesto de caja mensual – Escenario pesimista

<b>Cashflow Proyectado</b>	<b>Ap</b>	<b>1º M</b>	<b>2º M</b>	<b>3º M</b>	<b>4º M</b>	<b>5º M</b>	<b>6º M</b>	<b>7º M</b>	<b>8º M</b>	<b>9º M</b>	<b>10º M</b>	<b>11º M</b>	<b>12º M</b>	<b>1º AÑO</b>
<b>SDO. INICIAL CAJA</b>	\$ -	\$ 603.753	\$ 566.812	\$ 541.710	\$ 520.552	\$ 513.913	\$ 515.478	\$ 529.048	\$ 568.275	\$ 626.973	\$ 680.804	\$ 761.285	\$ 876.778	\$ 603.753
(+) Aportes Socios	\$ 750.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Cobranzas	\$ -	\$ 98.680	\$ 181.874	\$ 211.766	\$ 230.385	\$ 248.740	\$ 278.728	\$ 323.097	\$ 364.151	\$ 369.089	\$ 402.189	\$ 473.044	\$ 548.248	\$ 3.729.992
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 750.000</b>	<b>\$ 98.680</b>	<b>\$ 181.874</b>	<b>\$ 211.766</b>	<b>\$ 230.385</b>	<b>\$ 248.740</b>	<b>\$ 278.728</b>	<b>\$ 323.097</b>	<b>\$ 364.151</b>	<b>\$ 369.089</b>	<b>\$ 402.189</b>	<b>\$ 473.044</b>	<b>\$ 548.248</b>	<b>\$ 3.729.992</b>
(-) Gastos Arranque	\$ 69.547	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inv. Act. Fijos	\$ 76.700	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Pagos a Proveedores	\$ -	\$ 24.720	\$ 39.674	\$ 46.124	\$ 49.697	\$ 53.912	\$ 60.585	\$ 70.471	\$ 78.927	\$ 80.081	\$ 88.244	\$ 103.177	\$ 119.339	\$ 814.951
(-) Otros Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos Netos	\$ -	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 66.071	\$ 792.852
Cargas Sociales	\$ -	\$ -	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 454.238
Gastos Operación	\$ -	\$ 3.077	\$ 15.134	\$ 17.177	\$ 19.172	\$ 20.013	\$ 21.734	\$ 24.260	\$ 27.718	\$ 29.777	\$ 29.316	\$ 33.938	\$ 39.183	\$ 280.499
Gastos Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 41.753	\$ 44.802	\$ 48.006	\$ 40.835	\$ 43.302	\$ 50.291	\$ 53.368	\$ 56.977	\$ 59.754	\$ 61.168	\$ 69.027	\$ 83.640	\$ 652.924
DDJJ IVA	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 14.252	\$ 19.954	\$ 22.583	\$ 25.183	\$ 28.406	\$ 34.465	\$ 38.280	\$ 35.615	\$ 44.045	\$ 52.339	\$ 315.121
DD.JJ. Imp. Gcias	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Dividendos Distribuidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 146.247</b>	<b>\$ 135.621</b>	<b>\$ 206.976</b>	<b>\$ 232.925</b>	<b>\$ 237.024</b>	<b>\$ 247.175</b>	<b>\$ 265.158</b>	<b>\$ 283.870</b>	<b>\$ 305.453</b>	<b>\$ 315.258</b>	<b>\$ 321.708</b>	<b>\$ 357.552</b>	<b>\$ 401.865</b>	<b>\$ 3.310.585</b>
<b>SDO. FINAL CAJA</b>	<b>\$ 603.753</b>	<b>\$ 566.812</b>	<b>\$ 541.710</b>	<b>\$ 520.552</b>	<b>\$ 513.913</b>	<b>\$ 515.478</b>	<b>\$ 529.048</b>	<b>\$ 568.275</b>	<b>\$ 626.973</b>	<b>\$ 680.804</b>	<b>\$ 761.285</b>	<b>\$ 876.778</b>	<b>\$ 1.023.160</b>	<b>\$ 1.023.160</b>

### Presupuesto de caja anual – Escenario pesimista

	<b>Ap</b>	<b>1º AÑO</b>	<b>2º AÑO</b>	<b>3º AÑO</b>	<b>4º AÑO</b>	<b>5º AÑO</b>
<b>SDO. INICIAL CAJA</b>	\$ -	\$ 603.753	\$ 986.163	\$ 1.402.516	\$ 2.029.706	\$ 2.460.871
(+) Aportes Socios	\$ 750.000	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(+) Cobranzas	\$ -	\$ 3.729.992	\$ 4.635.097	\$ 4.995.945	\$ 5.253.335	\$ 5.516.002
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>\$ 750.000</b>	<b>\$ 3.729.992</b>	<b>\$ 4.635.097</b>	<b>\$ 4.995.945</b>	<b>\$ 5.253.335</b>	<b>\$ 5.516.002</b>
(-) Gastos Arranque	\$ 69.547	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Inv. Act. Fijos	\$ 76.700	\$ -	\$ 4.679	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Pagos a Proveedores	\$ -	\$ 814.951	\$ 992.802	\$ 1.075.597	\$ 1.130.602	\$ 1.187.132
(-) Otros Pagos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Sueldos Netos	\$ -	\$ 815.620	\$ 931.348	\$ 931.348	\$ 949.610	\$ 949.610
Cargas Sociales	\$ -	\$ 468.468	\$ 582.093	\$ 582.093	\$ 593.506	\$ 593.506
Gastos Operación	\$ -	\$ 280.499	\$ 199.030	\$ 185.932	\$ 193.674	\$ 201.254
Gastos Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 652.924	\$ 769.970	\$ 910.211	\$ 1.072.188	\$ 1.264.758
DDJJ IVA	\$ -	\$ 315.121	\$ 497.447	\$ 513.022	\$ 521.748	\$ 524.465
DD.JJ. Imp. Gcias	\$ -	\$ -	\$ 131.659	\$ 81.059	\$ 189.454	\$ 83.286
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ 109.716	\$ 89.492	\$ 171.388	\$ 100.980
Dividendos Distribuidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>TOTAL EGRESOS</b>	<b>\$ 146.247</b>	<b>\$ 3.347.582</b>	<b>\$ 4.218.744</b>	<b>\$ 4.368.755</b>	<b>\$ 4.822.171</b>	<b>\$ 4.904.991</b>
<b>SDO. FINAL CAJA</b>	<b>\$ 603.753</b>	<b>\$ 986.163</b>	<b>\$ 1.402.516</b>	<b>\$ 2.029.706</b>	<b>\$ 2.460.871</b>	<b>\$ 3.071.881</b>

Estado de resultados proyectado – Escenario pesimista

<b><u>Cuadro Económico Proyectado</u></b>	<b><u>Ap</u></b>	<b><u>1º AÑO</u></b>	<b><u>2º AÑO</u></b>	<b><u>3º AÑO</u></b>	<b><u>4º AÑO</u></b>	<b><u>5º AÑO</u></b>
Ventas	\$ -	\$ 3.273.858	\$ 3.764.937	\$ 4.141.430	\$ 4.348.502	\$ 4.565.927
(-) Costo de Ventas	\$ -	\$ 704.307	\$ 809.953	\$ 890.948	\$ 935.495	\$ 982.270
<b>CONTR. MRG.</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 2.569.551</b>	<b>\$ 2.954.984</b>	<b>\$ 3.250.482</b>	<b>\$ 3.413.006</b>	<b>\$ 3.583.657</b>
Gastos Arranque	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ -
Gastos Personal	\$ -	\$ 1.325.382	\$ 1.513.441	\$ 1.513.441	\$ 1.543.116	\$ 1.543.116
Gastos Operación	\$ -	\$ 282.953	\$ 165.455	\$ 178.632	\$ 185.879	\$ 193.489
Gs. Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 539.607	\$ 636.339	\$ 752.240	\$ 886.106	\$ 1.045.255
<b>EBITDA</b>	<b>\$ -13.457</b>	<b>\$ 408.152</b>	<b>\$ 626.293</b>	<b>\$ 792.712</b>	<b>\$ 784.448</b>	<b>\$ 801.796</b>
Depr/Amort. Act. Fijos	\$ -	\$ 18.528	\$ 18.528	\$ 19.818	\$ 5.192	\$ 5.192
<b>EBIT</b>	<b>\$ -13.457</b>	<b>\$ 389.624</b>	<b>\$ 607.765</b>	<b>\$ 772.894</b>	<b>\$ 779.256</b>	<b>\$ 796.604</b>
Impuesto a las Ganancias	\$ 4.710	\$ -136.368	\$ -212.718	\$ -270.513	\$ -272.740	\$ -278.811
<b>RDO. NETO</b>	<b>\$ -8.747</b>	<b>\$ 253.256</b>	<b>\$ 395.047</b>	<b>\$ 502.381</b>	<b>\$ 506.516</b>	<b>\$ 517.793</b>

	<b><u>1º AÑO</u></b>	<b><u>2º AÑO</u></b>	<b><u>3º AÑO</u></b>	<b><u>4º AÑO</u></b>	<b><u>5º AÑO</u></b>
Dividendos Distribuidos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
% de distribución	0%				

Balance proyectado – Escenario pesimista

<b><u>Balance Proyectado</u></b>	<b><u>Ap</u></b>	<b><u>1º AÑO</u></b>	<b><u>2º AÑO</u></b>	<b><u>3º AÑO</u></b>	<b><u>4º AÑO</u></b>	<b><u>5º AÑO</u></b>
<b>ACTIVO</b>						
Disponibilidades	\$ 603.753	\$ 986.163	\$ 1.402.516	\$ 2.029.706	\$ 2.460.871	\$ 3.071.881
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ 231.376	\$ 151.852	\$ 167.038	\$ 175.390	\$ 184.159
Materias Primas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mercaderías	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Crédito Fiscal IVA	\$ 15.575	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF x Quebrantos	\$ 4.710	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ 109.716	\$ 67.549	\$ 157.878	\$ 69.405
<b>Activo Corriente</b>	<b>\$ 624.038</b>	<b>\$ 1.217.539</b>	<b>\$ 1.664.084</b>	<b>\$ 2.264.293</b>	<b>\$ 2.794.138</b>	<b>\$ 3.325.445</b>
Activos Fijos (netos)	\$ 63.389	\$ 44.861	\$ 30.200	\$ 10.382	\$ 5.190	\$ -2
Gastos Organización	\$ 53.826	\$ 40.370	\$ 26.913	\$ 13.457	\$ -	\$ -
<b>Activo No Corriente</b>	<b>\$ 117.215</b>	<b>\$ 85.231</b>	<b>\$ 57.113</b>	<b>\$ 23.839</b>	<b>\$ 5.190</b>	<b>\$ -2</b>
	<b>\$ 741.253</b>	<b>\$ 1.302.769</b>	<b>\$ 1.721.197</b>	<b>\$ 2.288.132</b>	<b>\$ 2.799.328</b>	<b>\$ 3.325.443</b>
<b>PASIVO</b>						
Cuentas por pagar	\$ -	\$ 37.260	\$ 24.501	\$ 26.951	\$ 28.299	\$ 29.714
Cargas Sociales por pagar	\$ -	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294
Gs. Operac. por pagar	\$ -	\$ 38.496	\$ 13.319	\$ 14.417	\$ 15.021	\$ 15.655
IVA por pagar	\$ -	\$ 59.551	\$ 39.809	\$ 43.019	\$ 43.521	\$ 43.722
Imp. Gcias. por pagar	\$ -	\$ 131.659	\$ 212.718	\$ 270.513	\$ 272.740	\$ 278.811
<b>Pasivo Corriente</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 308.260</b>	<b>\$ 331.641</b>	<b>\$ 396.195</b>	<b>\$ 400.875</b>	<b>\$ 409.197</b>
<b>Pasivo No Corriente</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
	<b>\$ -</b>	<b>\$ 308.260</b>	<b>\$ 331.641</b>	<b>\$ 396.195</b>	<b>\$ 400.875</b>	<b>\$ 409.197</b>
<b>PATRIMONIO NETO</b>						
Capital Social	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000
Rdos. Acum.	\$ -8.747	\$ 244.509	\$ 639.556	\$ 1.141.937	\$ 1.648.454	\$ 2.166.246
	<b>\$ 741.253</b>	<b>\$ 994.509</b>	<b>\$ 1.389.556</b>	<b>\$ 1.891.937</b>	<b>\$ 2.398.454</b>	<b>\$ 2.916.246</b>

### Capital de trabajo – Escenario pesimista

	<u>Apertura</u>	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>Activo Corriente</b>						
Cuentas por cobrar	\$ -	\$ 231.376	\$ 151.852	\$ 167.038	\$ 175.390	\$ 184.159
Materias Primas	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Mercaderías	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Crédito Fiscal IVA	\$ 15.575	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF x Quebrantos	\$ 4.710	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. CF	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Imp. Gcias. Pagos a Cta.	\$ -	\$ -	\$ 109.716	\$ 67.549	\$ 157.878	\$ 69.405
	\$ 20.285	\$ 231.376	\$ 261.568	\$ 234.587	\$ 333.268	\$ 253.564
<b>Pasivo Corriente</b>						
Cuentas por pagar	\$ -	\$ 37.260	\$ 24.501	\$ 26.951	\$ 28.299	\$ 29.714
Cargas Sociales por pagar	\$ -	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294	\$ 41.294
Gs. Operac. por pagar	\$ -	\$ 38.496	\$ 13.319	\$ 14.417	\$ 15.021	\$ 15.655
IVA por pagar	\$ -	\$ 59.551	\$ 39.809	\$ 43.019	\$ 43.521	\$ 43.722
Imp. Gcias. por pagar	\$ -	\$ 131.659	\$ 212.718	\$ 270.513	\$ 272.740	\$ 278.811
	\$ -	\$ 308.260	\$ 331.641	\$ 396.195	\$ 400.875	\$ 409.197
<b>CTN</b>	\$ 20.285	\$ -76.884	\$ -70.073	\$ -161.608	\$ -67.607	\$ -155.633
<b>VAR. CTN</b>		\$ 97.169	\$ -6.811	\$ 91.535	\$ -94.001	\$ 88.026

### Cash flow activos – Escenario pesimista

	<u>Ap</u>	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>Cash-flow Operativo</b>						
E.B.I.T.	\$ -	\$ 389.624	\$ 607.765	\$ 772.894	\$ 779.256	\$ 796.604
Depr/Amort.	\$ -	\$ 18.528	\$ 18.528	\$ 19.818	\$ 5.192	\$ 5.192
Gastos Organización	\$ -	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ 13.457	\$ -
Imp. a las Gcias.	\$ -	\$ -136.368	\$ -212.718	\$ -270.513	\$ -272.740	\$ -278.811
	\$ -	\$ 285.240	\$ 427.032	\$ 535.656	\$ 525.165	\$ 522.985
<b>Variación C.T.N.</b>						
Inv. Inicial en C.T.N.	\$ -686.611					
Var. C.T.N.	\$ -	\$ 97.169	\$ -6.811	\$ 91.535	\$ -94.001	\$ 88.026
	\$ -686.611	\$ 97.169	\$ -6.811	\$ 91.535	\$ -94.001	\$ 88.026
<b>Inv. en Act. Fijos</b>						
Inv. Inicial en Act. Fijos	\$ -63.389	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Otros Desembolsos	\$ -	\$ -	\$ -3.867	\$ -	\$ -	\$ -
	\$ -63.389	\$ -	\$ -3.867	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Dividendos distrib.</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Cash-flow de los Activos</b>	\$ -750.000	\$ 382.409	\$ 416.353	\$ 627.190	\$ 431.164	\$ 611.011
Valor Terminal	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 1.640.081
<b>Cash-flow Activos (V.T.)</b>	\$ -750.000	\$ 382.409	\$ 416.353	\$ 627.190	\$ 431.164	\$ 2.251.092
Factor de descuento	1,0000	0,7407	0,5487	0,4064	0,3011	0,2230
<b>Cash-flow Activos (desc.)</b>	\$ -750.000	\$ 283.266	\$ 228.452	\$ 254.917	\$ 129.810	\$ 502.024
<b>CFA - (CF-CI)</b>	\$ -	\$ -	\$ 0	\$ -0	\$ -	\$ -

VAN:	\$ 648.469
TIR:	66%
PAYBACK:	1,88 años
PAYBACK DESCONTADO:	2,93 años

r=	35,00%
r <sub>p</sub> =	40,00%
g <sub>(n+1)</sub> =	2,00%

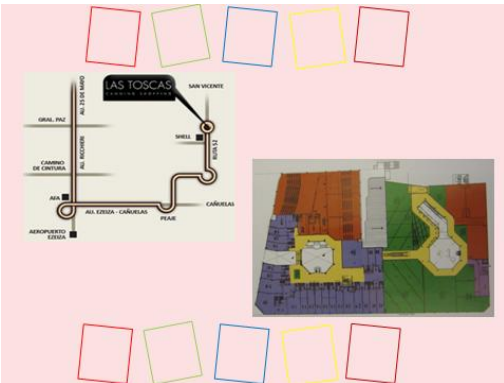
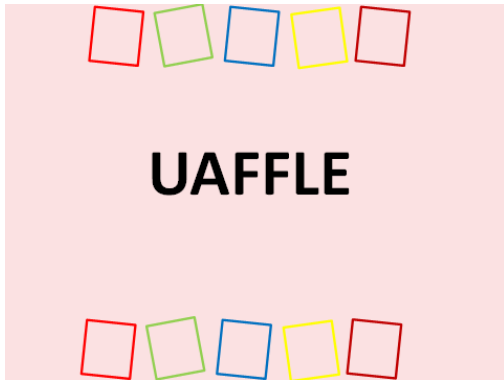
Punto de equilibrio – Escenario pesimista

	<u>1º AÑO</u>	<u>2º AÑO</u>	<u>3º AÑO</u>	<u>4º AÑO</u>	<u>5º AÑO</u>
<b>COSTOS VARIABLES</b>					
C.M.V.	\$ 704.307	\$ 809.953	\$ 890.948	\$ 935.495	\$ 982.270
II.BB. (3%)	\$ 114.585	\$ 131.773	\$ 144.950	\$ 152.198	\$ 159.807
	<b>\$ 818.892</b>	<b>\$ 941.726</b>	<b>\$ 1.035.898</b>	<b>\$ 1.087.693</b>	<b>\$ 1.142.078</b>
<b>COSTOS FIJOS</b>					
Gastos Personal	\$ 1.325.382	\$ 1.513.441	\$ 1.513.441	\$ 1.543.116	\$ 1.543.116
Gastos Operación (sin IIBB)	\$ 168.368	\$ 33.682	\$ 33.682	\$ 33.682	\$ 33.682
Gs. Adm. & Vtas.	\$ 539.607	\$ 636.339	\$ 752.240	\$ 886.106	\$ 1.045.255
Depr/Amort. Act. Fijos	\$ 18.528	\$ 18.528	\$ 19.818	\$ 5.192	\$ 5.192
	<b>\$ 2.051.885</b>	<b>\$ 2.201.990</b>	<b>\$ 2.319.181</b>	<b>\$ 2.468.096</b>	<b>\$ 2.627.245</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 2.870.777</b>	<b>\$ 3.143.715</b>	<b>\$ 3.355.080</b>	<b>\$ 3.555.789</b>	<b>\$ 3.769.323</b>
Cantidad de Productos Vendidos	4.767	5.482	6.031	6.332	6.649
PTO. EQ. ECON. (unidades)	3.985	4.276	4.504	4.793	5.102
PTO. EQ. ECON. (pesos)	\$ 2.736.323	\$ 2.936.497	\$ 3.092.780	\$ 3.291.367	\$ 3.503.603
PTO. EQ. EFVO. (unidades)	3.949	4.240	4.465	4.783	5.092
PTO. EQ. EFVO. (pesos)	\$ 2.711.615	\$ 2.911.789	\$ 3.066.351	\$ 3.284.444	\$ 3.496.679
Colchón de efectivo	\$ 169.446	\$ 181.955	\$ 191.614	\$ 205.242	\$ 218.504

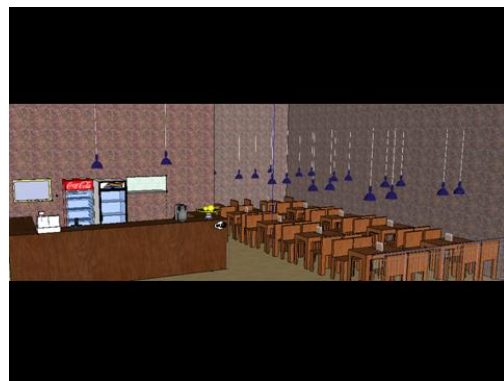


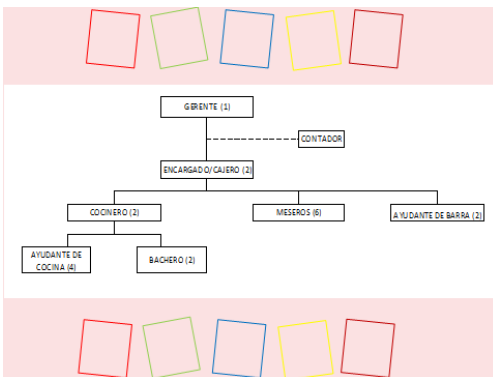
# Anexo 7

## Presentación de Power Point



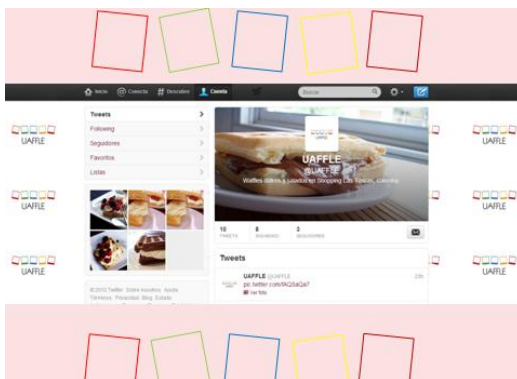
WAFFLES CALIENTES		WAFFLES CALIENTES	
Más de \$1000 por hora		Agrupado de \$1000 x 1	
Jamón y queso	\$ 25	Dulce de leche	\$ 20
Napolitano	\$ 25	Crema	\$ 20
Mozzarella, tomate y orégano	\$ 25	Banana con dulce de leche o crema	\$ 22
Napolitano con jamón	\$ 26	Frutillas con dulce de leche o crema	\$ 26
Mozzarella, tomate, champiñón y jamón	\$ 26	Mix de frutos rojos con crema	\$ 28
Caprese	\$ 28	Dulce de leche o crema con nueces	\$ 25
Mozzarella, tomate y mozzarella	\$ 27	Dulce de leche y coco	\$ 24
Magdalena		* El precio incluye todos los ingredientes necesarios	
Chef a la carta		<b>DELICATESSEN</b>	
* Todos nuestros waffles están hechos a la medida por el cliente		Bonitas con nueces	\$ 10
		Cookies	\$ 6
		Lemon Pie	\$ 12
		Melajones de mandarina	\$ 7
		Café	\$ 12
		Café pequeño	\$ 8
		Café con leche	\$ 14
		Latte	\$ 14
		Cortado	\$ 12
		Capuccino	\$ 16
		Capuccino italiano	\$ 18
		Submarino	\$ 18
		Chocolateado	\$ 18
		Té	\$ 10
		Té con leche	\$ 12
		<b>BEBIDAS FRÍAS</b>	
		Gaseosa Brava Coca Cola (300 ml)	\$ 14
		Agua industrializada (Leche y Sin)	\$ 14
		Agua mineral Villavicencio	\$ 10
		Agua con gas Villavicencio	\$ 10
		Espresso de manjar	\$ 20
		Licuada de frutilla al agua	\$ 25
		Licuada de frutilla o banana con leche	\$ 27





	Optimista	Neutro	Pesimista
Inversión inicial	\$ 750.000	\$ 750.000	\$ 750.000
TIR	99%	79%	66%
VAN	\$ 1.458.656	\$ 955.993	\$ 648.469
Payback descontado	1 años y 8 meses	2 años y 4 meses	2 años 9 meses

Cuentas/Inventarios/Reservados	01	2º AÑO	3º AÑO	4º AÑO	5º AÑO	6º AÑO
Ventas	\$ -	\$ 3.637.020	\$ 4.183.359	\$ 4.801.589	\$ 4.801.889	\$ 5.073.332
(-) Costo de Ventas	\$ -	\$ 793.562	\$ 898.948	\$ 999.242	\$ 1.039.428	\$ 1.093.911
CONT. MARG.	\$ -	\$ 2.843.458	\$ 3.284.411	\$ 3.802.347	\$ 3.762.461	\$ 3.979.421
Gastos Arrendat.	\$ 12.457	\$ 12.457	\$ 12.457	\$ 12.457	\$ 12.457	\$ -
Gastos Personales	\$ -	\$ 1.922.413	\$ 1.892.992	\$ 1.892.992	\$ 1.708.188	\$ 1.708.188
Gastos Operación	\$ -	\$ 210.000	\$ 180.000	\$ 184.750	\$ 202.700	\$ 211.040
Gst. Adm. & Vtas.	\$ -	\$ 228.607	\$ 238.229	\$ 238.240	\$ 266.126	\$ 2.045.355
DEUDA	\$ -12.457	\$ 498.991	\$ 760.422	\$ 958.220	\$ 963.680	\$ 969.122
Desarrollam. Act. Fijad.	\$ -	\$ 18.539	\$ 18.539	\$ 18.539	\$ 18.539	\$ 18.539
EBIT	\$ -12.457	\$ 471.463	\$ 741.904	\$ 908.402	\$ 958.487	\$ 993.960
Impuestos a los Ganancias	\$ 6.229	\$ -264.862	\$ -268.866	\$ -268.121	\$ -268.474	\$ -267.886
EBE (NETO)	\$ -4.747	\$ 206.601	\$ 473.038	\$ 640.281	\$ 690.013	\$ 726.074
PRO. SOL. EGON. (NETO)	\$ -	\$ 3.965.028	\$ 3.175.946	\$ 3.832.223	\$ 3.535.505	\$ 3.742.742



¡MUCHAS GRACIAS!

Aldana Pulice • Antonella Paulone • Samantha Alarcón