



**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACION DE UN RESTAURANTE TEMATICO DE  
COMIDA INTERNACIONAL EN LA LOCALIDAD DE CHAPINERO, BOGOTA D.C.**

**VICTOR HUGO HILARION ESPITIA**

**DIRECTOR**

**MIGUEL ENRIQUE RESTREPO LOBO**

**DIRECCIÓN NACIONAL UDCII**

**UNIDAD PARA EL DESARROLLO DE LA CIENCIA, LA INVESTIGACIÓN Y  
LA INNOVACIÓN**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y**

**ADMINISTRATIVAS**

**UNIVERSIDAD ANTONIO NARIÑO**

**ABRIL DEL 2021**



## Agradecimientos

El presente trabajo (plan de negocio) lo dedico inicialmente a Dios, ya que siempre fue mi pilar y fue quien me dio fuerza para seguir en todo este proceso de formación y cumplir una de las metas propuestas en mi vida y uno de mis anhelos más deseados.

A mis padres, que con su amor y sacrificio fueron los promotores de mis sueños y su incondicional acompañamiento en una etapa muy importante de mi vida.

A mis docentes de la universidad Antonio Nariño, por haberme ayudado y compartido todos sus conocimientos en este camino de formación, de manera especial a mi director de proyecto, Miguel Enrique Restrepo Lobo quien me ha guiado con paciencia, y su excelencia como docente para la culminación de mi proyecto final de grado.



## Tabla de contenido

Resumen ejecutivo de la propuesta.....	10
Abstract.....	11
Introducción.....	12
1. Justificación y antecedentes.....	14
1.1. Justificación.....	14
1.2. Antecedentes.....	16
1.2.1. Planteamiento del problema.....	20
2. Objetivos.....	23
2.1. Objetivo general.....	23
2.2. Objetivos específicos.....	23
3. Metodología de la investigación.....	24
3.1. Tipo de investigación.....	24
3.2. Enfoque de la investigación.....	25
3.3. Método de investigación.....	25
3.4. Alcance de la investigación.....	26
3.5. Técnicas y herramientas de investigación.....	26
3.7. Población y muestra.....	27
4. Descripción del negocio.....	29
4.1. Propuesta de valor.....	29
4.2. Potencial del mercado en cifras.....	31
4.3. Necesidades y requerimientos.....	32
4.4. Planeación estratégica.....	34
4.4.1. Misión.....	34
4.4.2. Visión.....	34
4.4.3. Tipo de organización.....	34
38	
38	
Fuente: Autor del proyecto.....	38
5. Análisis del mercado y la competencia.....	39
5.1. Análisis del sector.....	39
5.1.1. Análisis sectorial del contexto internacional.....	39



5.1.2.	Análisis sectorial del contexto colombiano .....	41
5.1.3.	Análisis sectorial del contexto local. Bogotá D.C .....	43
5.2.	Análisis del mercado .....	45
5.2.1.	Mercado potencial.....	45
5.2.2.	Segmentación del mercado potencial.....	45
5.3.	Análisis de la competencia.....	48
5.4.	Estrategias de mercado.....	49
5.4.1.	Producto – servicio .....	50
5.4.2.	Precio .....	60
5.4.3.	Plaza – comercialización.....	62
5.4.4.	Promoción – comunicación.....	62
5.5.	Conclusión general del estudio de mercado .....	63
6.	Plan de operación. Estudio Técnico.....	65
6.1.	Ficha técnica.....	65
6.2.	Diagrama de Flujo.....	82
6.3.	Estudio de localización. ....	83
6.3.1.	Macro localización.....	83
6.3.2.	Micro localización. ....	84
6.4.	Necesidades y Requerimientos Técnico – Operativos .....	85
6.4.1.	Personal operativo.....	86
6.4.2.	Maquinaria y equipos de oficina.....	86
6.5.	Gastos operativos previstos.....	88
6.5.1.	Gastos de administración.....	88
6.5.2.	Estudio de nómina.....	90
6.5.3.	Gastos de venta .....	91
6.6.	Gastos de puesta en marcha. ....	93
6.7.	Inversión total estimada .....	93
6.8.	Conclusión del estudio técnico.....	95
7.	Plan financiero .....	96
7.1.	Costos fijos estimados.....	96
7.2.	Análisis del punto de equilibrio .....	97
7.3.	Supuestos económicos.....	100
7.4.	Estados financieros.....	105
7.4.1.	Balance general del proyecto .....	105



7.4.2. Estado de resultados.....	106
7.5. Criterios de decisión.....	109
7.6. Conclusiones del Estudio Financiero.....	109
8. Conclusiones y logros.....	110
9. Referencias.....	113



## Lista de Tablas

Tabla 1. Tipo de Oferta Gastronómica en la Localidad de Chapinero .....	17
Tabla 2. Estimación de personal. Estimación de nómina mensual .....	32
Tabla 3. Inversiones Iniciales .....	33
Tabla 4. Inversión en planta física - técnica .....	33
Tabla 5. Análisis de la competencia local .....	48
Tabla 6. Insumos Anticucho .....	51
Tabla 7. Insumos Papa guancaina .....	51
Tabla 8. Insumos ceviche peruano .....	52
Tabla 9. Insumos ají de gallina .....	52
Tabla 10. Insumos torta helada peruana .....	53
Tabla 11. Insumos suspiro limeño .....	53
Tabla 12. Insumos Pasta .....	54
Tabla 13. Insumos Lasagna .....	54
Tabla 14. Insumos Canelones .....	55
Tabla 15. Insumos Tiramisú .....	56
Tabla 16. Insumos Panacota .....	56
Tabla 17. Insumos Torta de vino .....	57
Tabla 18. Insumos Milanesa de Res .....	57
Tabla 19. Insumos Churrasco .....	58
Tabla 20. Insumos Punta de anca .....	58
Tabla 21. Insumos torta Dolores .....	59
Tabla 22. Insumos Alfajores .....	59
Tabla 23. Precio de Productos por Líneas .....	60
Tabla 24. Promoción y comunicación .....	62
Tabla 25. Ficha Técnica Milanesa de Res .....	65
Tabla 26. Ficha Técnica Churrasco .....	66
Tabla 27. Ficha Técnica Punta de anca .....	67
Tabla 28. Ficha Técnica Torta Dolores .....	68
Tabla 29. Ficha Técnica Alfajores .....	69
Tabla 30. Ficha Técnica Anticucho .....	70
Tabla 31. Ficha Técnica Guancaina .....	71
Tabla 32. Ficha Técnica Ceviche Peruano .....	72
Tabla 33. Ficha Técnica Ají de Gallina .....	73
Tabla 34. Ficha Técnica Torta Helada .....	74
Tabla 35. Ficha Técnica Suspiro Limeño .....	75
Tabla 36. Ficha Técnica Pasta .....	76
Tabla 37. Ficha Técnica Lasagna .....	77
Tabla 38. Ficha Técnica Canelones .....	78
Tabla 39. Ficha Técnica Tiramisú .....	79
Tabla 40. Ficha Técnica Pannacotta .....	80
Tabla 41. Ficha Técnica Torta de vino .....	81
Tabla 42. Personal Operativo .....	86
Tabla 43. Muebles y enseres .....	86
Tabla 44. Planta técnica operativa (maquinaria de producción) .....	87



Tabla 45. Gastos de Administración.....	88
Tabla 46. Nómina prevista.....	90
Tabla 47. Gastos de venta.....	91
Tabla 48. Gastos de puesta en marcha.....	93
Tabla 49. Inversiones totales a efectuar.....	94
Tabla 50. Costos fijos.....	96
Tabla 51. Matriz de análisis de punto de equilibrio.....	97
Tabla 52. Supuestos económicos.....	100
Tabla 53. Balance General.....	105
Tabla 54. Estado de resultados.....	106
Tabla 55. Flujo de Caja proyectado.....	107
Tabla 56. Criterios de decisión financiera.....	109



## Lista de ilustraciones

Ilustración 1. Logo y Nombre del Restaurante propuesto como modelo de negocio .....	36
Ilustración 2. Organigrama de Empleados.....	38
Ilustración 3. Flujo de comercialización.....	62
Ilustración 4. Flujo de Procesos.....	83
Ilustración 5. Mapa de Bogotá.....	84
Ilustración 6. Mapa de la localidad de Chapinero.....	85





## Lista de Anexos

Anexo 1 . Encuesta de reconocimiento.....	116
Anexo 2. Cotización de Contador Público.....	120
Anexo 3. Menú gastronómico.....	121



## Resumen ejecutivo de la propuesta

El presente trabajo busca determinar el modelo de viabilidad y factibilidad para la creación de un Restaurante temático Internacional, con orientación hacia la comida italiana, peruana y argentina, en la Localidad de Chapinero, Bogotá D.C. Esta investigación expone un modelo técnico diferencial por medio de la introducción de un concepto de comida Internacional, se contempla la creación de unos espacios locativos adecuado a los países de cobertura, dotando al negocio de una infraestructura que lo diferencia en lo que respecta a su concepto comercial.

El presente documento inicia su formulación con la contextualización del estudio de mercado, en donde analiza la población objeto de estudio, se realiza estudios de tendencias de mercado, productos sustitutos, variables de mercadeo, tomando como base a los principales actores los clientes y los competidores, además de un reconocimiento sectorial; posteriormente se realiza un plan técnico en el cual se evalúa todo el proceso productivo como tal, la maquinaria, los insumos y materia prima, las líneas de producción con la que se va a desarrollar el negocio, además de ello también se presentan las inversiones para puesta en marcha, y los gastos para el sector operativo; y como último estudio o plan se tiene el reconocimiento financiero, en este realiza una investigación que demuestra la factibilidad de la empresa teniendo Utilidades del ejercicio, Indicadores Financieros, y demás criterios de decisión. El presente estudio emplea un esquema metodológico de naturaleza cualitativa – descriptiva (mixta), se diseñó un instrumento tipo encuesta tomando como base unos criterios evaluativos a nivel de precio, atributos de aceptación y necesidades insatisfechas entre el público meta, buscando con esto el reconocimiento de la problemática de cobertura futura a nivel de mercado.



**PALABRAS CLAVE:** Plan de negocios, Restaurante Temático, Gastronomía Internacional, Diversificación de Gastronomía

### **Abstract**

The present work seeks to determine the viability and feasibility model for the creation of an International thematic Restaurant, oriented towards Italian, Peruvian and Argentine food, in the town of Chapinero, Bogotá D.C. This research exposes a differential technical model through the introduction of an International food concept, the creation of locative spaces appropriate to the countries covered is contemplated, providing the business with an infrastructure that differentiates it in regards to its concept. commercial.

This document begins its formulation with the contextualization of the market, where it analyzes the target population, studies of market trends, substitute products, marketing variables, taking as a basis the main players, clients and competitors; Subsequently, a technical plan is made in which the entire production process as such is evaluated, the machinery, inputs and raw materials, the production lines with which the business is going to be developed, the start-up expenses, and the operating expenses; and as the last study or plan there is financial recognition, in this an investigation is carried out that demonstrates the feasibility of the company having Profits for the year, Indicators, Financial, Income, Expenses, Costs and Expenses. The present study used a methodological scheme of a qualitative - descriptive (mixed) nature, a survey-type instrument was designed based on evaluative criteria at the price level, acceptance attributes and unsatisfied needs among the target audience, thereby seeking the recognition of the problem of future coverage at the market level.

**KEY WORDS:** Business Plan, Thematic Restaurant, International Gastronomy, Gastronomy Diversification



## Introducción

Teniendo en cuenta que este trabajo se estructura tomando en consideración esquemas actuales de desarrollo Social y empresarial para la creación de empresas sostenibles a nivel comercial, operativo y económico, se propone la creación de una idea de negocio que cubra una necesidad a la que aún no se le haya dado solución con el objetivo de ayudar a los habitantes de la Localidad de Chapinero en la Ciudad de Bogotá D.C., ya que existe una necesidad en el mercado no solo de consumir un buen producto rico y saludable, sino también de ayudar frente al desconocimiento que las personas tienen frente a una cultura de comida Internacional como es la gastronomía Italiana, Peruana y Argentina, las cuales en este momento son Culturas Gastronómicas que están en un auge, de acuerdo a lo expuesto por Pellegrino (2020).

El restaurante temático Gastronomus fusión se ubicará en la Localidad de chapinero y tendrá una clasificación económica bajo código CIUU, en el 1541 “Elaboración de productos de Panadería”, 5521 “Expendio a la mesa de comidas preparadas en Restaurante”, 1549 “Elaboración de otros productos alimenticios” y 5259 “Otros tipos de venta al por menor no realizado en almacenes”. Esta apuesta acoge una orientación integral a nivel gastronómico, y se espera el desarrollo de una propuesta comercial que satisfaga las necesidades locales del público objetivo propuesto en lo que respecta a oferta culinaria internacional.

Observando también el tiempo limitado que poseen muchas personas y con la problemática vigente en materia de salud pública a causa del Covid - 19, se decide hacer énfasis en un modelo de negocio con venta dentro del establecimiento utilizando todas las medidas y protocolos de bioseguridad, por lo menos para el inicio de actividades, también se espera diseñar un esquema de distribución por medio de domicilio para poder abarcar diferentes zonas del mercado en un mismo



tiempo, buscando facilitar el proceso de traslado de los productos demandados por los clientes hasta el lugar dentro de la ciudad de Bogotá en donde se encuentre. Los productos ofrecidos por el restaurante serán de alta calidad, acogerán un proceso productivo de alta eficiencia y se implementarán procedimientos especializados de cocina internacional, empleando insumos económicos y facilitando con ello un esquema de precios medio – bajo respecto al ofertado en la actualidad por la competencia detectada en la localidad en donde comenzará la empresa operaciones.

En el presente documento, se expondrán todos los pasos para la realización de un plan de negocios estructural, se valorará un estudio de mercado sectorial, un estudio técnico - operativo, y por ultimo una investigación económica - financiera, donde se podrá evidenciar la potencialidad del negocio bajo una visión de viabilidad y factibilidad integral, para esto se emplea en este análisis elementos integrados de reconocimiento para denotar y contextualizar la propuesta bajo una arista mixta de análisis empleando un esquema de estudio cualitativo y cuantitativo, con un modelo descriptivo de información.



## 1. Justificación y antecedentes

### 1.1. Justificación

Para el desarrollo del presente proyecto se toma como línea clave de investigación *la Gestión de Innovación*, según la UAN (2021) en su Documento Fundamentación De Las Líneas de Investigación donde cita a 1. OCDE (2006) quien afirma que “Una Innovación es la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores”, por ende esta investigación que se realiza cumple con dicha línea.

Este prospecto investigativo, es muy importante porque ayuda a la adquisición de más conocimientos de tipo profesional teniendo en cuenta que como próximo a recibir el título de Administrador de empresas ya se podrá estar preparado para la Tendencia de la innovación y la creación de empresa, de esa forma se pueden direccionar iniciativas para la formulación de propuestas de negocio altamente incluyentes y sustentables. Y a través de ello, este trabajo apoya el proceso de formación y permite adentrarse en uno de los tantos campos de un Administrador de empresas como es en la Creación de Empresa y la Innovación social.

Partiendo de lo anterior, se busca proyectar una idea concreta, y de esta forma suplir la necesidad de satisfacción que tienen los consumidores, vendiendo productos de calidad y con un buen servicio al cliente. Este proyecto va encaminado a brindar una opción alimenticia diferente a las ofrecidas en la ciudad en la ciudad de Bogotá, pues se ha evidenciado gracias al estudio sectorial de reconocimiento que se ha llevado a cabo, que el sector de Chapinero carece de una apuesta empresarial robusta con una orientación comercial similar. Del mismo modo, habiendo podido observar todas las limitaciones que existe en la localidad frente a productos diferentes de índole



internacional que ayuden a complementar una buena alimentación y estilo de vida saludable, es ahí entonces donde se evidencia una oportunidad para ofrecer una alternativa diferente para el almuerzo o cena de las personas, dotando con esto a una apuesta de amplia acogida que no solo represente una opción de acceso para unas horas específicas del día.

Partiendo de la consideración que la alimentación es necesaria y que esta se realiza varias veces al día, de forma diaria y que en la ciudad, más puntualmente en el centro de la localidad de Chapinero, realizando una observación directa se pudo evidenciar que son pocos los establecimientos con un enfoque temático hacia la comida internacional, se propone una idea de negocio que acoja una orientación estratégicamente diferencial en la localidad de Chapinero, Bogotá, en donde el comensal pueda conocer la Cultura de otro País, viviendo una experiencia gastronómica y locativa diferente.

Así mismo se busca dar la oportunidad a las personas, para que tengan un trabajo digno y con todas sus prestaciones de ley. La materia Prima será comprada a Productores Locales o de la región para de este modo ayudar en la economía nacional; tomando esta valoración en consideración surge la idea de ingresar al mercado con un negocio que realice la venta productos por medio de un restaurante con líneas temáticas de comida Internacional, en donde se puedan incorporar procesos de calidad, desarrollando un buen servicio al cliente e implementando esquemas comerciales que a futuro se conviertan en un valor altamente diferencial y competitivo.

Para lograr esto se plantea contar con una infraestructura locativa, técnica y tecnológica de última generación, dotando al negocio de una prospectiva de atención al cliente que responda a un modelo experiencia que muy pocos restaurantes en Bogotá le pueden ofrecer a su comensal, sin duda una visión estratégica que le apunta a la generación de valor en un sector ampliamente competido a nivel general por medio de apuestas gastronómicas diversas.

## 1.2. Antecedentes

Teniendo en cuenta que esta investigación cuenta como producto clave la elaboración de una propuesta gastronómica internacional y considerando que este es un Plan de negocio para la creación que acoja un concepto de comida internacional, se encontró el trabajo titulado “*Desarrollo De Plan De Negocios Y Puesta En Marcha De La pastelería Gourmet Estilo Italiano Serendipity En La Ciudad De Bogotá*”, elaborado por Guzmán, L Y Ramírez, V. (2013). Como objetivo principal se tuvo la Creación y puesta en marcha de la pastelería gourmet en la ciudad de Bogotá. Terminada dicha investigación se pudo evidenciar que este tipo de empresas son factibles en la ciudad de Bogotá y que tendrá gran acogida en la medida que se puedan implementar conceptos diferenciables de cara al comensal, brindándole un ambiente exótico.

La orientación metodológica de la propuesta anteriormente expuesta, da a conocer que Establecimientos comerciales con culturas gastronómicas internacionales son furor en el mercado, se convierten en auténticas tendencias que todas las personas desean conocer, pues las personas pueden ser “turistas” sin tener que viajar a ningún lugar y están dando cada vez mayor importancia a la esfera emocional y relacional de las experiencias turísticas a nivel gastronómico, lo cual está provocando un mercado de servicios efectivo y factible ya que se realiza un Restaurante con comida típica de diferentes Países en donde algunos podrán conocer comida internacional.

Del mismo modo se encontró un estudio de Castro, I. (2008) Titulado “*Plan De Negocios Para La Creación De Un Restaurante De Comida Tradicional Italiana*” en el cual se observa un Objetivo general enfocado en el diseño de un plan de negocios para el montaje y gerencia de un restaurante, para las nuevas tendencias gastronómicas de la ciudad de Cali. Una vez Realizados los Objetivos de la Investigación se llegó a la conclusión la tendencia que comer en restaurantes



es un negocio que crece día a día. Otro punto interesante, es por qué las personas van a los restaurantes, en este caso la mayoría va por razones sociales, así como lo afirma Lozano, H. (2019) en su investigación, donde dice que los consumidores “buscan un lugar confortable y de relajación en el cual puedan disfrutar de una buena comida o bebida en compañía de amigos”.

Tomando esta investigación se puede decir que las instalaciones son parte fundamental de un Establecimiento comercial, y contando con una Innovación que es una Gastronómica italiana, peruana y argentina, un conjunto de sabores en fusión, que según la Alcaldía de Bogotá (2019) son poco conocidos en la Localidad de Chapinero, con exactitud un numero de 14 establecimientos que manejan comida internacional.

**Tabla 1.** Tipo de Oferta Gastronómica en la Localidad de Chapinero

OFERTA	SI	NO	% SI
Nacional (multi – región)	126	127	50%
Regional (énfasis en una región)	61	192	24%
Internacional con platillos nacionales	44	209	18%
Internacional	14	239	6%
De autor	4	249	2%
Fast food	1	252	0%
Repostería	1	252	0%

Fuente: Censo gastronómico Chapinero 2019

Por ende este Restaurante será de gran atracción para la población, y se conseguirá que las reuniones sociales sean más libres y cómodas, de igual forma en el mismo lugar podrán obtener varios productos, Panaderos, Pasteleros y Comida en general.

Se encontraron estudios en donde se proponen conceptos orientados a la comida tipo Buffet, en este marco Narváez, M. (2010), desarrollo un estudio titulado “*Elaboración De Un Plan De Negocios Para Restaurante Buffet En Bogotá*” en donde se su principal objetivo fue Realizar



un plan de negocios para la creación de un restaurante buffet en la zona empresarial de la calle 26 con Carrera 65 de la Ciudad de Bogotá, después presenta una conclusión que es muy importante para esta investigación pues afirma que la mayoría de los clientes se fijan en productos internacionales con un valor de mercado o precio de venta medio – bajo en relación con el estándar que se encuentra en Bogotá. Según el grupo de Restaurantes icgadmin (2020) el servicio de buffet “es común encontrarlos en hoteles y actos sociales, pues es una manera eficiente de optimizar los costos al requerir menos niveles de servicio que los demás, sin embargo, si se habla de restaurantes son poco los que utilizan esta forma de servir sus platos”, por ende, este es un servicio no muy bien explotado en Colombia en especial Bogotá, lo cual es una importante oportunidad, para poder implementarse a futuro.

Igualmente se obtuvo el documento desarrollado por Mancini, B. (2013) denominado “*Plan de Negocios: Restaurante de Comida Italiana en Bogotá de Fácil Replicación*” su objetivo principal es referenciar e identificar los distintos factores principales para la viabilidad económica en la creación de un restaurante de comida italiana en Bogotá. Después de cumplir con los objetivos se identificó que las variables que afectan directamente la rentabilidad del negocio son, el gasto por persona y el porcentaje de ocupación, variables que darán de una manera exacta la estimación del proyecto a largo plazo, permitiendo plantear distintos escenarios y así observar las diferentes alternativas que se puede llegar a experimentar con la variación de mis variables de estudio, teniendo las herramientas necesarias para afrontar cualquier situación por el estudio realizado previamente. A realizar un plan financiero o una evaluación de este tipo en el proceso de creación de estos restaurantes, lo primero que se deberá considerar son los gastos de personal y los gastos de procesos. El análisis financiero debe ser aplicado de manera estructurar y contando con



un horizonte de proyección comercial a 5 años, constituyendo esto en una medida de eficiencia operativa que permite evaluar el rendimiento de una empresa.

Similar a la anterior se cuenta con la investigación de Iturralde, A. (2019) titulada “*Plan de negocios para la creación de un restaurante de comida internacional de primera categoría, ubicado en el centro histórico de Latacunga – Ecuador*”, una vez realizados los pertinentes estudios se llegó la conclusión de que la estrategia principal que se debe utilizar es la diferenciación, con base en la calidad del servicio al cliente, brindando un momento único e inolvidable a cada uno de los comensales, teniendo en cuenta que el factor más importante para lograr lo establecido son los empleados, las políticas empresariales respaldan su bienestar, su dignidad y su confort. En este estudio se pudo evidenciar que un Restaurante con variedad de comida internación ha sido factible en materia de desarrollo en ciudades principales del Ecuador tales como Ambato, Guayaquil, Esmeraldas, Quito y Cuenca, y por ende existe una gran posibilidad de que ocurra lo mismo en Colombia en la Ciudad de Bogotá, al ser una gran metrópoli con un público potencial variado.

Se identifico de igual forma el trabajo realizado por Duque, V.; Gómez, D. (2008) denominado “*Plan de negocios para la creación de un restaurante de comida fusión latina-italiana*”, en el cual su principal tarea u objetivo fue diseñar un plan de negocios para la creación, montaje y comercialización de un restaurante de comida fusión, en donde la especialidad del servicio sea la combinación de platos, realizados en el restaurante y de su autoría, tomando como principales culturas gastronómicas la latina y la italiana, enfatizándose en calidad y plusvalía, en donde la población pueda encontrar sabores exquisitos y el excelente servicio en un entorno placentero. Para Adhara Cocina Fusión fue un desafío establecer una propuesta gastronómica en



los clientes de la ciudad de Bogotá, para esto se accionaron estrategias buscando crear una cultura de consumo local por medio de la mezcla de sabores, culturas y sensaciones; para poder tener una colosal aprobación en el mercado y del mismo modo alcanzar mayor participación – posicionamiento en el comercio.

## **1.2.1. Planteamiento del problema**

### ***1.2.1.1. Contextualización del problema***

En la actualidad, y como alternativas para la búsqueda de ingresos y satisfacer necesidades propias, se ha generado diferentes tipos de negocios y tendencias en materia de innovación, teniendo en cuenta que hay una mayor variedad de tradiciones y alimentos turistas que se han inveterado en el país y que de esta forma han llegado a ser ideas de comercio para algunos emprendedores, también con el fundamento de satisfacer a los clientes que necesitan aún más diversidad en sus comidas periódicas, es por esta razón que se pretende instalar inicialmente el centro de operaciones en la localidad de Chapinero, en donde tan solo existen 14 restaurantes que vendan comida internacional, sin embargo estos no presentan sus instalaciones decoradas de una forma temática y tienen culturas gastronómicas diferentes a las escogidas para este plan de negocio, que son productos italianos, argentinos y peruanos en un mismo lugar, en la localidad de Chapinero, Nororiente de Bogotá.

Según el DANE (2018) Bogotá D.C. es la ciudad más poblada de Colombia con alrededor de 7.412.566 para el año 2018, y la más fundamental para el centro de negocios con mayor peso a nivel regional en todos los ámbitos posibles, cultura, entretenimiento, gastronomía. Es por eso que las probabilidades de que un negocio surja son supremamente altas. Existen innumerables



restaurantes donde se puede disfrutar de gastronomía colombiana, así como también restaurantes franceses, italianos, brasileños, peruanos, etc. Sin embargo, no existe en el mercado un concepto integral que acoja distintas líneas gastronómicas, además de un ambiente exclusivo que destaque este tipo de culturas, en donde se descubrirá nuevos gustos, permitiendo se esa forma transportarse mentalmente al país, y poder degustar los más exquisitos platos, en un restaurante de calidad y excelencia, creado para las familias tanto Colombianas como extranjeros que deseen apreciar estas delicias sin necesidad de salir del País.

De igual forma el ritmo de vida actual hace que las personas con largas jornadas y múltiples compromisos laborales como profesionales, no solo busquen alimentos rápidos, sino también productos que sacien su paladar, razón por la cual es necesario tener opciones de productos con características prácticas y de sabores agradables teniendo en cuenta la gastronomía artesanal e internacional, con un sistema de entrega y distribución eficiente. De esta manera se pretende contribuir con la población local, proporcionando una propuesta Internacional diferente.

### ***1.2.1.2. Formulación de la pregunta problema***

¿Resulta viable la creación de un restaurante temático de comida internacional en la localidad de chapinero, Bogotá D.C.?

### ***1.2.1.3. Sistematización del problema***

Para el cumplimiento del escenario problemático principal, se tendrá en cuenta los siguientes interrogantes:



- ¿Cuál es el mercado potencial que permite realizar el objeto social del Restaurante Gastronomus Fusión?
- ¿Cuál será el estudio técnico y operativo de la empresa, para tener un buen funcionamiento operacional?
- ¿Resulta factible desde el punto de vista financiero la implementación de un restaurante temático de comida internacional en la localidad de Chapinero, en la ciudad de Bogotá?

## 2. Objetivos

### 2.1. Objetivo general

Realizar un plan de negocios para la creación de un restaurante temático internacional, con orientación a la gastronomía Italiana, Peruana y Argentina en la localidad de Chapinero, Bogotá D.C.

### 2.2. Objetivos específicos

- Realizar un Estudio de mercados para una empresa Dedicada a la Producción de Pastelería Fina y Restaurante Internacional (Perú, Italia y Argentina)
- Diseñar un Plan técnico ver la factibilidad técnica, e identifica los equipos, maquinarias, materias primas, insumos y otros que sean necesarias para la ejecución del proyecto, y calcular la inversión requerida para la puesta en marcha del proyecto a futuro.
- Estructurar un estudio Financiero para determinar los ingresos esperados de la TIR.

### 3. Metodología de la investigación

Con respecto al diseño metodológico, en este apartado se podrá realizar los procesos de investigación con la finalidad de obtener resultados verídicos y satisfactorios, para ello es muy importante conocer los instrumentos que se utilizaran, a quienes y cuantas se aplicaran. Por otra parte del concepto de diseño asociado a unas fases muy concretas y a “estrategias específicas de la recolección de datos que permiten dar respuesta a la pregunta de investigación y orientan a dar mayor validez interna posible al estudio” (Hurtado, 2010); Con estas estrategias bien definidas permitirán que la recolección de la información, análisis e interpretación de respuesta al problema planteado.

#### 3.1. Tipo de investigación

En vista de que se realizara un estudio Descriptivo García, J. (2002) afirma que “son estudios observacionales, en los cuales no se interviene o manipula el factor de estudio, es decir se observa lo que ocurre con el fenómeno en estudio en condiciones naturales o en la realidad”. Del mismo modo, teniendo en cuenta la temporalidad de análisis de datos, estos pueden ser catalogados como transversales y longitudinales.

Por todo ello este estudio Descriptivo ayudara mucho a la investigación que se está realizando en el momento ya que se sabrá el comportamiento, actitudes o características de la sociedad específicamente del grupo que se estudiara por medio de instrumentos primarios, por ejemplo, por medio de la aplicación de la encuesta a futuro, y por medio de instrumentos secundarios, como fuentes alternas de información de naturaleza oficial o institucional. En lo que respecta a la temporalidad de análisis, el patrón de observación emplea un modelo transversal,



porque se parte de un escenario actual de reconocimiento si entran a contrastar evoluciones sobre fenómenos concretos en un espacio extendido de tiempo.

### **3.2.Enfoque de la investigación**

El paradigma de esta investigación es Mixto. De acuerdo a lo expuesto por Sampiere, L. (1994) "El enfoque mixto es como un matrimonio, dos paradigmas distintos, pero en la práctica son complementarios"; de la combinación del enfoque cualitativo y cuantitativo, se da la investigación mixta, donde se conjugan las características de los dos enfoques, Grinnell (1997), afirma que este tipo de enfoque mencionado anteriormente (mixto) utiliza cinco fases: realizan observación y evalúan los fenómenos, se hace una suposición dependiendo de dicha observación y evaluación, se comprueba el fundamento de la suposición, se analiza la recolección de datos obtenida para probar las suposiciones expuestas anteriormente y por último se aclara, transforma, asienta y apoya las suposiciones o ideas. Por tanto que se realizara un estudio de factibilidad y necesitando resultados exactos para saber si este proyecto o idea que se tiene es viable y reducir al máximo los riesgos que puedan presentarse la mejor opción es realizar una Investigación Mixta.

### **3.3.Método de investigación**

En este caso se trabajará con el método inductivo, para tener más conocimiento de ello se tiene en cuenta lo expuesto por Cegarra, J. (2012), quien manifiesta que dicho método se basa en proposiciones individuales, las cuales describen los resultados para realizar proposiciones generales como son las hipótesis. Por lo cual, se dice que a las mismas circunstancias, existe una naturaleza con un comportamiento similar, y por ende, los resultados son idénticos, y se repiten las experiencias.



A raíz de esto se permite concluir que gracias al método inductivo se puede obtener resultados generales a partir de una hipótesis en particular, lo cual ayudara a resolver el problema que se tiene planteado en la investigación o estudio que se realiza y por lo tanto se tendrá una conclusión final.

### **3.4. Alcance de la investigación**

En este caso se utiliza una muestra aleatoria, es decir se tomará una pequeña cantidad de personas o un subconjunto (muestra) de una población con el fin de tener un resultado más rápido y con un menor costo. Según Jordi, E. (2003) “En el muestreo aleatorio todos los elementos tienen la misma probabilidad de ser elegidos. Los individuos que formarán parte de la muestra se elegirán al azar mediante números aleatorios”. El estudio espera contar un alcance óptimo con la valoración de una muestra aleatoria, se entra a diseñar la herramienta de análisis bajo el formato de encuesta y su reconocimiento está previsto ser ejecutado en un periodo de 3 meses, tiempo en el cual se diseña la propuesta y su ejecución técnica está prevista para ser implementada en un periodo de 1 año posterior a su formulación.

### **3.5. Técnicas y herramientas de investigación**

Para lograr el objeto de estudio, en esta investigación se emplea el método de recolección de información a través de una encuesta con preguntas cerradas, con opciones de respuesta cerradas dicotómicas (dos opciones de respuesta) y cerradas con varias opciones de respuesta; se entra a diseñar el formato, el cual se hará en la ciudad de Bogotá. Del mismo modo se emplean en este estudio de reconocimiento herramientas secundarias de investigación, se acogen repositorios institucionales, información oficial de entidades como el DANE y la Cámara de Comercio de Bogotá, bibliografía e informes oficiales especializados, y revistas indexadas, evaluando artículos que guarden relación con el objeto de estudio de la presente investigación.

### 3.6. Análisis y tratamiento de datos

Se podrá tener en cuenta toda la información recogida con los instrumentos antes mencionados como la encuesta y otras herramientas secundarias para poder determinar aspectos importantes de la presente investigación. Una vez se tengan los datos recolectados se procederá a organizar y analizar cada uno de ellos, de acuerdo a los requerimientos del prospecto de reconocimiento.

### 3.7. Población y muestra

En este caso según la Secretaria Distrital de Planeación de Bogotá (2018) en su Boletín numero 69 afirma que la población o los habitantes de la Localidad de Chapinero es de 126.192 habitantes, es por ello que se empleará la fórmula de muestreo aleatorio infinito, por superarse las 10.000 unidades de reconocimiento investigativo. Se aplicará un nivel de confianza del 95%, bajo el siguiente esquema

$$n = \frac{Z^2 pq}{e^2}$$

- Nivel de confianza (Z) = 1.96
- Grado de error (e) = 0.05
- Probabilidad de ocurrencia (P) = 0.5
- Probabilidad de no ocurrencia (Q) = 0.5

$$n = \frac{Z^2 pq}{e^2}$$

$$n = \frac{(1.96)^2(0.5)(0.5)}{(0.05)^2} = \frac{0,9604}{0,0025} = 384,16 \approx \mathbf{384 \text{ personas}}$$



Tomando en consideración este resultado, 384 es el número real de la muestra que se tomará para efectuar el estudio de reconocimiento bajo el formato de encuesta.



#### 4. Descripción del negocio

El restaurante Gastronomus Fusión será una empresa con ubicación en la Localidad de Chapinero de la ciudad de Bogotá D.C., y se dedicará a la producción, distribución y venta de líneas gastronómicas la comida italiana, peruana y argentina. Busca principalmente contar con una zona de platillos fuertes y postres, además de contar con dos tipos de distribución locativa, una interna y una externa, por otro lado y teniendo en cuenta la pandemia de COVID 19 que se esta vivenciando en el momento se contará con servicios a domicilio implementando todos los protocolos de bioseguridad, tanto en proceso como en distribución de productos y de esta forma garantizar la extensión del servicio a los comensales en toda la ciudad de Bogotá.

Teniendo clara la idea de Negocio, todas sus instalaciones serán ambientadas conforme a la cultura italiana, peruana y Argentina, con esto se busca que el comensal tenga un grato momento del día compartiendo con seres cercanos, además de lograr conocer nuevas culturas por medio de un espacio visual especialmente ambientado para la ocasión. Es por esto que el objetivo es establecer alianzas perdurables con las clientes fundadas en la satisfacción en cuanto a producto-servicio y concientización, apuntándole al desarrollo de la experiencia como piedra angular del proyecto desde el punto de vista estratégico.

##### 4.1. Propuesta de valor

Gastronomus Fusión contará con líneas gastronómicas de comida Italiana, Peruana y Argentina, empleando esquemas de innovación en producto y en instalaciones, sabores diferentes acompañamientos ideales, materias primas de calidad, Servicio a Domicilio que trata de satisfacer las necesidades de los clientes llegando diferentes lugares de la ciudad de Bogotá. El restaurante



contará con una amplia y surtida producción y exhibición de Productos, Excelente trato al Público, Garantía de Productos frescos. Los productos podrán ser pagados en efectivo o por diferentes medios de pago. Los Pedidos se pueden realizar por medio de Redes sociales, Plataformas virtuales, WhatsApp o llamadas, estos canales de comunicación se establecerán al comienzo de la actividad comercial, la empresa adecuará su estructura publicitaria a estos requerimientos.

Se va a realizar la venta de Productos y estos se dividirán estratégicamente por Líneas de Producción. A continuación, se relaciona la estructura total del menú propuesto:

- **Línea peruana**

- 1) Plato fuerte:

- Anticucho
- Papa guancaina
- Ceviche Peruano
- Ají de Gallina.

- 2) Postre:

- Torta Helada Peruana
- Suspiro Limeño

- **Línea Italiana:**

- 1) Plato fuerte

- Pasta
- Lasagna
- Canelones

2) Postres

- Tiramisú
- Panacota
- Torta de Vino

• **Línea Argentina**

1) Plato fuerte

- Milanesa de Res
- Churrasco
- Punta de Anca

2) Postres

- Chocotorta Argentina
- Torta dolores
- Pasta Frola
- Alfajor sureño

**4.2.Potencial del mercado en cifras**

Según la secretaria de cultura, recreación y deporte de la ciudad de Bogotá (2020) La localidad de Chapinero tiene una extensión total de 3.816 hectáreas (2% de Bogotá) con un área rural de 66% (2.508ha) y un área del Urbana 34% (1.308ha) cuenta con 126.192 habitantes y 264 barrios de los cuales, la mayoría de esta población es flotante pues en esta localidad existen bares, discotecas, cinemas, parques, centros comerciales, museos, zonas residenciales, hoteles, centro de atención y zonas universitarias. En esta localidad predominan los estratos altos como el 4, 5 y 6, teniendo en cuenta que es una zona comercial, y que llegan personas de casi toda Bogotá.



El mercado objetivo serán las personas de estrato 4, 5 y 6 mayores de 15 años, de los cuales se trabajará con el 5% de la población total, los cuales son aproximadamente 6.310 personas

En el futuro se realizará un estudio sectorial amplio a nivel de mercados para la pertinencia de llevar a cabo una ampliación de los canales de venta hacia otras localidades y ciudades, así mismo, se espera tener acceso a centros comerciales de la ciudad de Bogotá para ampliar los volúmenes mensuales de venta y los precios medios de adquisición por parte de los consumidores. De manera previa, ya se esperan tener definidos los contactos comerciales para iniciar ventas del producto.

#### 4.3.Necesidades y requerimientos

Teniendo en cuenta la operación que se tiene previsto llevar a cabo en la empresa, a continuación, se relacionan las necesidades técnicas totales para la ejecución de las actividades de producción, así como la inversión estimada por concepto; el detalle de estas consideraciones se encuentra expuesto en el estudio técnico del presente proyecto:

**Tabla 2.**

*Estimación de personal. Estimación de nómina mensual*

<b>Cargo</b>	<b>Tipo de contrato</b>	<b>Total mes</b>	<b>Total año</b>
Gerente General	Indefinido	\$ 2.946.600,00	\$ 35.359.200,00
Chef – Cocinero Activo.	Indefinido	\$ 2.316.450,00	\$ 27.797.400,00
Auxiliar de Cocina (Perú)	Fijo	\$ 1.506.135,00	\$ 18.073.620,00
Auxiliar de Cocina (Argentina)	Fijo	\$ 1.506.135,00	\$ 18.073.620,00
Auxiliar de Cocina (Italia)	Fijo	\$ 1.506.135,00	\$ 18.073.620,00
Panadero – Pastelero	Indefinido	\$ 1.874.460,00	\$ 22.493.520,00
Jefe de Servicios	Indefinido	\$ 1.727.130,00	\$ 20.725.560,00
Mesero 1	Fijo	\$ 1.506.135,00	\$ 18.073.620,00
Mesero 2	Fijo	\$ 1.506.135,00	\$ 18.073.620,00
Mesero 3	Fijo	\$ 1.506.135,00	\$ 18.073.620,00



Contador outsourcing	Prestación de servicios	\$ 500.000,00	\$ 6.000.000,00
Total estimado		<b>\$ 18.401.450,00</b>	\$ 220.817.400

Fuente. Autor del proyecto con base en cotizaciones y previsiones comerciales

**Tabla 3.**

*Inversiones Iniciales*

Concepto	Valor estimado
Inversión de puesta en marcha	\$ 23.317.300,00
Inversión de socios	\$ 60.000.000
Inversión con recursos del sector financiero	\$ 60.000.000

Fuente. Autor del proyecto con base en cotizaciones y previsiones comerciales

**Tabla 4.**

*Inversión en planta física - técnica*

Planta operativa (maquinaria de producción)				
Cantidad	Proceso	Máquina	Valor unitario	Valor total
1	Recepción, almacenamiento y refrigeración de materia prima	Nevera	\$ 120.000,00	\$ 120.000,00
3		Cuarto frio	\$ 5.000.000,00	\$ 15.000.000,00
3		Congelador	\$ 1.000.000,00	\$ 3.000.000,00
1	Preparación de Reposteria	Batidora	\$ 4.000.000,00	\$ 4.000.000,00
1		Mesa de Acero pequeña	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00
1		Horno	\$ 8.000.000,00	\$ 8.000.000,00
1	preparación de menús	Estufa Industrial 4 bocas	\$ 800.000,00	\$ 800.000,00
1		Estufa Industrial 2 Bocas	\$ 450.000,00	\$ 450.000,00

2		Mesa de Acero Inoxidable	\$ 1.200.000,00	\$ 2.400.000,00
1		Licadora Industrial	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
1		Freidora	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00
1		Asador	\$ 600.000,00	\$ 600.000,00
3	Exhibición de productos	Vitrina	\$ 2.100.000,00	\$ 6.300.000,00
1	(Pedido del cliente)	Samovar	\$	\$
	Alistamiento de Plato		4.000.000,00	4.000.000,00
2	Servicio a la Mesa o Domicilio	Menaje	\$ 2.000.000,00	\$ 2.000.000,00
<b>Total, consolidado</b>				<b>\$ 48.870.000,00</b>

Fuente. Autor del proyecto con base en cotizaciones y previsiones comerciales.

#### 4.4. Planeación estratégica

##### 4.4.1. Misión

“Nuestra misión es Ofrecer productos Comida Internacional (Argentina, Peruana e Italiana) que brinden salud y bienestar a los clientes, además de que puedan tener un fácil acceso a domicilio o cerca de sus lugares de trabajo u hogares, que sea productos asequible y a precio económicos”

##### 4.4.2. Visión

“En 2026 ser reconocidos como uno de los Mejores Establecimientos dedicados a la Venta de comida Internacional en la Localidad de Chapinero, Ciudad de Bogotá D.C. Queremos destacar en el ambiente, excelente atención, calidad y amplia gama de productos, potenciando lo nuevo y la innovación que existe en nuestra empresa”.

##### 4.4.3. Tipo de organización

Teniendo en cuenta que hay un solo socio o un solo propietario la empresa será constituida por una razón social de Sociedad Anónima Simplificada o en sus siglas S.A.S;



También es importante tener en cuenta las ventajas que trae esta Normatividad Colombiana frente a las Empresas ya que por medio de esta existe reducción de costos, no es Necesario un revisor Fiscal, así como también los tramites que se exigen para esto son escasos, además no se afecta ningún patrimonio personal y familiar.

#### ***4.4.3.1. Tipos de comunicación y jerarquía.***

La comunicación interna de la empresa será de manera vertical, donde la gerencia tendrá la Autoridad máxima sobre todos los colaboradores a través de un conducto regular, que tendrá a cargo al Pastelero y Vendedores de Puntos. Además, existirá el celular corporativo para una mejor y rápida comunicación.

#### ***4.4.3.2. Medidas de protección con el COVID - 19.***

De acuerdo a la nueva reglamentación del gobierno por la pandemia de Covid-19 se iniciará trabajando en la planta de producción dotando a todos y cada uno de los empleados con elementos de protección personal tales como guantes tapabocas, overol antifluido, de igual forma se dispondrá elementos de limpieza y desinfección, como agua potable, jabón, gel anti - bacterial toallas desechables, del mismo modo se tendrá precauciones frente al COVID -19 se tendrá distanciamiento social entre el personal, tales como saludos, aglomeración, contacto menos de un metro, restringir actividades sociales y de esparcimiento.

#### ***4.4.3.3. Buenas Prácticas de Manufactura***

Se debe tener en cuenta que al ser un restaurante el que se va a implementar, se debe ser muy cuidadoso con los alimentos y su respectiva manipulación, ya que al no manipularlos de manera correcta se convierten en una amenaza para la salud, es por eso que se hace necesario

conocer y aplicar las medidas que ayudaran a reducir el riesgo y prevenir enfermedades transmitidas por los alimentos, las cuales se realizaran a través de un manual para poder proteger al consumidor, es por ello que cada responsable de área y del proceso de alimentos deberá manipular los alimentos con seguridad para a conservar la apariencia, sabor, textura, consistencia, valor nutritivo, propiedades y sobre todo su inocuidad.

#### ***4.4.3.4. Logo y nombre***

**Ilustración 1.** *Logo y Nombre del Restaurante propuesto como modelo de negocio*



Fuente: Autor del proyecto

#### ***4.4.3.5. Slogan***

Todo un mundo de Sabor

#### ***4.4.3.6. Organigrama***

La estructura que se plantea es una Jerarquía Vertical, teniendo en el primer Nivel al Gerente General el Cual debe tener un Título de Contador Público o Administrador de Empresas quien con ayuda de Un Psicólogo elegirán el personal calificado para los diferentes cargos, así como también será quien realice y formule las políticas para un buen funcionamiento de la empresa, y además controlara las estrategias administrativas, comerciales y verificara el proceso productivo, la calidad del producto y las buenas prácticas de manufactura que deberán utilizarse.



Quien también realizara un control oportuno de talento humano y realizara reuniones diarias para ejercer motivación, comunicación y gestión de riesgos en la producción, venta y enfocar en el cumplimiento de metas, misión, visión, objetivos, y valores corporativos.

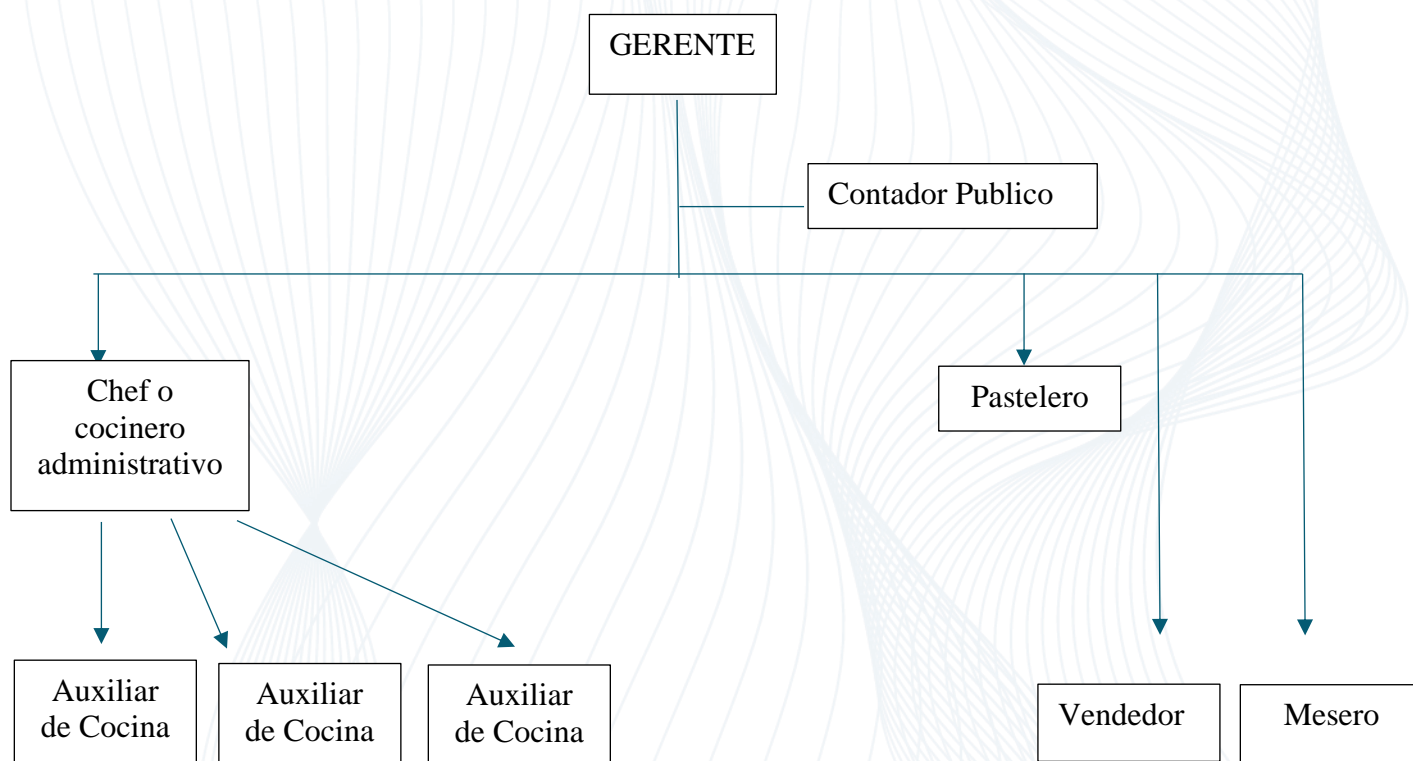
En según Nivel se encuentra el Contador Público titulado y una experiencia mínima de 2 años en cargos relacionados, quien realizara el control y registro de toda el área financiera, Realizara informes y el respectivo pago al personal y proveedores con autorización propia y del Gerente General.

En tercer Nivel se encuentran los Operarios los cuales son el Panadero, El pastelero, El chef Profesional quienes deberán contar con su título Respectivamente de Panadero, Pastelero Y Chef además contar con una experiencia mínima de 2 años en cargos relacionados y mostrar buen desempeño en el cargo, El Pastelero deberá tener un curso o experiencia en Decoración tanto en crema como en fondant, y en productos Italianos; De igual forma el Chef deberá contar con 2 años mínimos de experiencia entre las cuales una de gastronomía Italiana, Peruana y Argentina y tener un Título sobre este tipo comida o saber elaborar este tipo de Productos, y estarán bajo la dirección del gerente.

Además, se contará con tres Auxiliar de Cocina, uno para cada tipo de Gastronomía (Italiana, Peruana y Argentina) con un horario de 10 am a 9 pm, en donde se ocuparan de realizar cada plato de la carta que sea pedido del cliente, dependiendo de cada línea se ocupara al auxiliar. El chef y el Pastelero realizaran todo el proceso de producción y elaboración de los productos desde la recepción de materia prima hasta la terminación del producto, así como también la limpieza de su lugar y equipos de trabajo.

En quinto Nivel se encuentra los Meseros y Vendedores, con un título de bachiller, técnico en ventas o mesas, estarán bajo la dirección del gerente, estas personas realizarán el proceso de atención al público, la correcta exhibición y servicio de mesa del producto, Limpieza de sus sitios de trabajo, atención de llamadas y demás funciones que se le asigne.

**Ilustración 2.** Organigrama de Empleados



**Fuente:** Autor del proyecto

## 5. Análisis del mercado y la competencia

Todos los datos recolectados en este capítulo o apartado son obtenidos en el año 2021, es decir, a través de una pandemia por COVID 19 vigente, aunque fue difícil la recolección de datos y encontrar investigaciones referentes, no fue imposible, todos lo encontrado se muestra a continuación.

### 5.1. Análisis del sector

A continuación, se estudian todas las tendencias del mercado de los Restaurantes Temáticos a nivel Internacional, Nacional y Local de esta forma se podrá evidenciar como es la comercialización de este tipo de productos y servicios.

#### 5.1.1. Análisis sectorial del contexto internacional

En este orden de ideas se logró encontrar una investigación de Redalyc, realizada por Gomes, A.; Azevedo, L.; Gomes, Z. (2013), titulada “*el sistema de oferta de restaurantes de alta gastronomía, una perspectiva sensorial de las experiencias de consumo*” este estudio recalca los elementos de la propuesta de este tipo de restaurantes, en la mayoría son componentes que disponen de extensiones sensoriales múltiples y por ende, incitan a obtener experiencias de consumo placentero para los consumidores. De igual forma en lo que respecta a las tendencias Internacionales de Restaurantes según Institución de Gastronomía Dominicana (2021), se puede evidenciar que desde el año 2019 los consumidores se han sentido atraídos por Lugares temáticos. La cocina fusión es una de las últimas tendencias que se están dando, la cual ayuda a rescatar diferentes ingredientes de las cocinas tradicionales de dos o más países para así obtener diferentes texturas y sabores que simbolizan la fusión entre varios países (Acosta, 2018).



Este tipo de cocina crea diferentes mezclas que tiene como resultado una interpretación de la unión de culturas siendo originales dependiendo de la propuesta de los chefs y las técnicas que usen, se destaca una variedad de este tipo de cocina, Según el Instituto de Gastronomía Peruana (2021), durante el año 2021, la cocina peruana viene con gran influencia para conquistar el paladar de las personas teniendo dos grandes fusiones que es la gastronomía Peruana y China.

Del mismo modo en el año según investigaciones de la unión de Hoteles Internacionales (GHL, 2021), en este momento la gastronomía se basa en 5 aspectos importantes, los cuales son:

- Gastronomía social la cocina que cuenta historias
- Cocina que destaca culturas
- Conciencia ecológica, hacia una cocina más sostenible,
- La carne se renueva en este aspecto se da a conocer nuevas formas de cocción, al horno, cocción lenta, generalmente en culturas argentinas y mexicanas etc.,
- Excelencia en los restaurantes en cuanto a instalaciones y servicio al cliente.

También se considera muy importante el hecho de que la cultura italiana ha impuesto su gastronomía en varios países del mundo. Tanto EEUU como Canadá son dos casos icónicos de países que muestran una influencia Italia fuerte en su gastronomía, como demuestra el famoso barrio de Little Italy en Nueva York. Esta misma cultura italiana ha llegado también a Latinoamérica, especialmente Buenos aires, la capital argentina, la cual es la ciudad en la que viven más habitantes de origen italiano; Santiago, S. (2019) afirma que por lo anterior la cocina italiana tiene una gran influencia en el modelo de vida del argentino: la pasta y las pizzas están en la carta de prácticamente todos los restaurantes del país.



Teniendo en cuenta la estructura investigativa del presente proyecto se intentan contextualizar iniciativas de negocio orientadas a la gastronomía italiana, Peruana y Argentina en el plano internacional. Un claro ejemplo de este tipo de Restaurantes a nivel latinoamericano y que tuvo bastante acogida es Ambrosía en Santiago, Chile; con la chef Carolina Bazán. Según Bazán, C. (2020) Este restaurante chileno obtuvo en 2017, el puesto número 33 de los Latin America's 50 best restaurants y el año anterior se hizo con el 20º puesto. Este restorán conjuga aventuras de todos sus viajes, donde se busca proyectar diferentes sabores de culturas gastronómicas como Tailandia, Brasil, Francia, Italia y Perú.

#### 5.1.2. Análisis sectorial del contexto colombiano

En Colombia según Borja, B. (2012) toda la alimentación va muy pegada de la gastronomía indígena que permite la realización de platos precolombinos, tal como lo indica el chef de el gourmet, un programa televisivo, donde se evidencia cuáles son las inclinaciones más importantes de la gastronomía, según cada cultura.

Según la feria gastronómica Hospitality Innovation Planet (HIP, 2020), la gastronomía colombiana es tendencia a Nivel latinoamericano, en este orden de ideas los restaurantes del país se han basado en algunos aspectos importantes de la comida internacional como la inclusión generalizada de clientes con diversidad funcional alimentaria. Además, Flórez, R. (2017) afirma que en Colombia para personas diabéticas o alérgicas al gluten son pocos los lugares que se puede visitar, del mismo modo la sostenibilidad de la gastronomía y sus empaques biodegradables son fundamentales hoy en día, donde se tiene muy en cuenta el ambiente natural, además el protagonismo de los productores locales realizando la compra de materia prima se está centrando en la adquisición al campesino para ayudar a la económica local.



Del mismo modo el reconocimiento a nivel internacional de la cocina colombiana se ha dado gracias a los turistas que llegan a Colombia, teniendo en cuenta esto y que existen personas que desean comida de su región o conocer alimentos de otros Países, se ha realizado en Colombia la apertura de Restaurantes Internacionales y que fusionan gastronomía de diferentes Culturas; Se ha intentado también engrandecer la labor del chef y del mesero, hoy en día este tipo de profesionales lo hacen más por vocación, de igual forma se ha tratado de dar importancia a cocineros empíricos que conocen bastante de la gastronomía regional, y por último, se ha apostado por el desarrollo de innovación, patentes y empresas de origen.

Del mismo modo, para Delgado, M. (2020), existe una fuerte tendencia a nivel colombiano han sido los food trucks, en donde se puede encontrar pequeños restaurantes diferentes tipos de alimentos, quesos de vaca y cabra holandesa, camembert de cabra, brie y la cabra beoda. Pero también se encuentra Food Truck autóctonas de cultura colombiana en donde se vende arepas, arepa'e'huevo, almojábanas, avena, buñuelos, cholados, mazorcas, empanadas y un sinnúmero de posibilidades gastronómicas más (Morillo, 2019).

Por otro lado, a raíz de la pandemia vivida en el país durante el año 2020 y 2021, se ha manejado como alternativa de extensión comercial el delivery o domicilio. Según la revista República (2020), después del COVID – 19 las plataformas o nuevas tecnologías para pedidos han aumentado aceleradamente. En conjunto con los miedos y temores de un posible contagio todos los negocios se han conmocionado haciendo que salgan buenas ideas de ello, entre ellas el delivery y el pago y pedido por plataformas virtuales. En promedio, la demanda de solicitudes de domicilio ha incrementado un 300%.

Un claro ejemplo de este tipo de trabajo culinario colombiano se encuentra en un artículo del Diario el País (2021), en donde expone al restaurante El Cielo, como un rincón especial en Bogotá en donde el Chef Juan Manuel Barrientos apuesta por reinventar la cocina tradicional colombiana y ofrece una experiencia propia del edén. En donde podrán disfrutar de 100 comidas diferentes acompañadas de poesía, fotografía, arte, música, y se puede encontrar comida colombiana e Internacional; la sede de este restaurante en Washington, EEUU, cuenta con el reconocimiento Michelin

Según la Revista Semana (2021) la comida internacional llega a Colombia antes de los años 60, sin embargo, hay cuatro culturas gastronómicas (México, Perú, Argentina, Italia) que en los noventa se abrieron paso en el país. Para 2024 se espera tener 1.000 restaurantes de culturas mexicanas, peruanas, Argentinas e Italianas en el país, con ventas que superen los 2.500 millones de dólares.

### 5.1.3. Análisis sectorial del contexto local. Bogotá D.C

Teniendo en Cuenta que la puesta en marcha se realiza en la Localidad de Chapinero se logran encontrar algunas tendencias o estudios realizados en el mismo sector. En donde según Valcárcel, D. y Vanegas, A. (2015) en el Artículo titulado *“la comida típica dentro de la internacionalización de la oferta gastronómica en Bogotá, chapinero”* Teniendo en cuenta el valor que Bogotá le ha dado a la culinaria Colombiana en estos últimos años, hay muchos turistas tanto nacionales como internacionales que miran a la ciudad como un lugar para saciar sus necesidades de apetito por comida internacional, en donde también se puede presumir los deliciosos platos típicos Colombianos. De igual forma específicamente en la Localidad de Chapinero el aumento de restaurantes ha sido visible, por lo cual esta zona es transitada por



cientos de personas para poder obtener información o comer la cultura gastronómica Colombiana.

A demás de acuerdo a censo gastronómico realizado en la localidad de Chapinero 2019, Alcaldía de Bogotá (2019), en donde de encontró que 253 restaurantes censados tenían menú variable, Del mismo modo en este sector existen unos precios ya establecidos o promedios para los platos que ofrecen, Platos fuertes: \$ 21.000, entradas \$ 12.000, postres \$ 8.700, adiciones \$ 5.000 y bebidas \$ 4.000. y por último se destaca mucho que los restoranes de esta zona se caracterizan por ofrecer además de excelentes platos, valores agregados tales como la accesibilidad de personas discapacitadas, bilingüismo y un gran posicionamiento.

Según la Revista la Republica (2018) La cultura gastronómica árábica tiene muy aseguradas las ventas en la localidad de chapinero, en todos los restaurantes que ofrecen este tipo de comida en este sector se puede encontrar platillos cuentan con un equilibrio perfecto en cuanto a sabor y calidad, ideal para degustar y compartir en familia o con los amigos.

Teniendo en cuenta lo anterior también se dice que este sector es un destino turístico de la ciudad en donde llegan personas de todas partes de Colombia y del mundo, con ello se cuenta con la investigación realizada por Castillo, E. y Vela, A. (2018) titulado “Promoción del sector de Chapinero en Bogotá como destino turístico de la ciudad” en donde se resalta el turismo moderno el cual representa a través de su propuesta gastronómica ya que siendo un sector cultura existe variedad de gastronomía no solo nacional sino también internacional. De acuerdo a esto el chapinero es visitado en un 19,57% por gastronomía.

## **5.2. Análisis del mercado**

### **5.2.1. Mercado potencial**

Se ha analizado el mercado por localidades en Bogotá y se ha decidido que el área donde se va a desarrollar El Restaurante Gastronomus Fusión es La localidad de Chapinero, la cual tiene una extensión total de 3.816 hectáreas (2% de Bogotá) con un área rural de 66% (2.508ha) y un área del Urbana 34% (1.308ha) cuenta con 126.192 habitantes y 264 barrios de los cuales, la mayoría de esta población es flotante y se da puesto que en la localidad existen bares, discotecas, cinemas, parques, centros comerciales, museos, zonas residenciales, hoteles, centro de atención y zonas universitarias. En esta localidad predominan los estratos altos como el 4, 5 y 6, teniendo en cuenta que es una zona altamente comercial.

### **5.2.2. Segmentación del mercado potencial**

#### ***5.2.2.1. Segmentación Geográfica***

La empresa se ubicará en la Localidad de chapinero, en todo el centro de la ciudad, para tener fácil acceso a los clientes ya que se sitúa todo el sector económico, y las grandes empresas en este lugar, además existen bares, discotecas, cinemas, parques, centros comerciales, museos, zonas residenciales, hoteles, centro de atención y zonas universitarias por lo tanto existe una gran afluencia de persona.

#### ***5.2.2.2. Segmentación Demográfica***



- **Por estrato:** Los clientes que la mayormente asistirán al Restaurante son personas de Estrato 4, 5 y 6.
- **Por edad:** Y teniendo en cuenta los ingresos de las personas se segmenta por edad en la cual ya tengan cobertura económica, es decir a partir de los 18 años (personas jóvenes) hasta adultos de aproximadamente 60 a 65 años.
- **Por perfil de ingresos:** En este caso los clientes que accederán a los servicios del restaurante serán personas que superen el \$1.200.000 de ingresos.
- **Por ocupación:** Cliente que están o que concurren habitualmente al centro de la Localidad de Chapinero, ya sea por cuestión de Estudio, trabajo, compras o encuentros sociales y que demandan el producto o servicio que se ofrece en un Restaurante ya sea por sus largas jornadas laborales o estudiantiles, o simplemente porque desean vivir un grato momento.

### ***5.2.2.3. Segmentación Sobre Enfoque de Compras – Adquisición***

- **Políticas generales de venta.** El perfil de cliente cuenta con pagos de contado, El 100% al realizar su pedido y reciba su factura.
- **Criterios de venta:** El perfil de cliente que se desea obtener, deben fijarse en la calidad del servicio prestado, calidad de materia prima utilizada en la elaboración del plato, instalaciones del Restaurante, servicio al cliente, Infraestructura y Platos que permiten conocer o recordar un País.
- **Tamaño de Pedido:** El cliente por lo general realiza el pedido de entrada, postre y bebida, para él y para sus acompañantes.



El mercado objetivo del Restaurante Gastronomus Fusión esta representado por habitantes de la Localidad de Chapinero de estratos 3, 4 y 5 que se encuentren en edades de 18 a 65 años, entre los cuales puede haber compradores ocasionales, trabajadores del sector público y privado, Estudiantes, Turistas.

#### ***5.2.2.4. Mercado objetivo***

#### ***5.2.2.5. Justificación del mercado objetivo***

Teniendo en cuenta el modelo de negocio que ofrecerá la empresa, el cliente objetivo descrito anteriormente de la Localidad de Chapinero de estratos 3, 4 y 5 que se encuentren en edades de 18 a 65 años, entre los cuales pueden haber compradores ocasionales, trabajadores del sector publico y privado, Estudiantes, Turistas y que tengan ingresos superiores a \$1.200.000, se tuvo en cuenta este mercado objetivo porque son personas que trascurren día a día por el sector, que observaran el Restaurante, que tendrá curiosidad por los servicios y productos que la empresa ofertara. En cuanto a las edades se los escogió porque son personas que ya tienen unos ingresos económicos fijos y que no dependen de otras personas como sus padres, es decir se componer de estudiantes de edades de 18 en adelante y padres y madres de 22 a 65 años que buscan vivir momentos en familia o comer algo rico para su paladar, además de conocer nuevas culturas o recordar gastronomías ya visitadas. En cuanto a los estratos se ha podido evidenciar que la zona rosa de la Localidad de Chapinero, lugar de tentativa ubicación del Restaurante, es transitado por personas desde estrato tres las cuales son familias que cuentan con un ingreso medio de \$1.200.000, que buscan alimentarse de manera rápida, saludable, nutritiva, además les gusta salir a comer con frecuencia, debido a que trabajan horario extensos y que por motivos de



cansancio o tiempo les queda difícil cocinar. personas que trabajan en el mismo sector en bancos, bibliotecas, universidades, tiendas de ropa, zapatos, accesorios, centros comerciales, etc.

### 5.3. Análisis de la competencia

Tomando en consideración el perfil operativo y competitivo de la empresa, a continuación, se relaciona los restaurantes ubicados en la localidad de Chapinero con una orientación comercial similar a la propuesta en el presente modelo de negocio.

**Tabla 5**

*Análisis de la competencia local*

Razón Social	Portafolio de países según menú	Platos reconocidos	Rango de Precios	Ubicación
Tenedor Internacional	Tiene productos de Colombia, España, Italia, México y Argentina,	Entre sus platos principales esta el burrito, la Quesadilla, totopos, guacamole, pico de gallo, frijoles (México); Milanesa de Pollo, Milanesa de cerdo, Milanesa de res, Churrasco, Torta de zanahoria, Bistec a caballo (argentino); Pescado a la plancha, crema de ahuyama, bandeja paisa, Ajiaco (Colombia, Sopa de Pasta, medallones de res, medallones a la riojana, Tortilla española (España); Crema romana, lomo de cerdo pomodoro, deditos mozzarella, macarrones napolitanos (Italia)	12000 - 36000	Localidad de Chapinero, Bogotá D.C.
La pequeña Italia	Productos italianos	tomate al horno, tomates sector, prosciutto, tomate orgánico, ahuyama y salvia, focaccia margarita y copa y pesto, cacerola de albóndigas, cacerola	9.900 - 28.900	Cll 63 No. 9a - 25



		de romero y prosciutto, mozzarella y prosciutto, burrata de búfala, sopa de lasagna, chowder toscano, carne y pomodoro, carne y gravy, pollo y pomodoro, ravioli gratinado.		
Restaurante Matsuri	Comida Peruana y Japonesa	Tiene productos de los países de Perú y Japón, presenta entradas, ceviches, sopas y cazuelas, ensaladas, salteados, arroces, platos vegetarianos, bebidas y cocteles, además de estos platos especiales	4.000 - 80.000	Carrera 9 No. 20 - 52 Localidad de Chapinero
Cacio & Pepe Taverna Italiana	Comida Italiana y Española	Es una taberna que sirve comida no típica ni tradicional de los Países de Italia y España, entre ellos pasta fresca, salsas congeladas, quesos, pizzas, ensaladas, tortillas españolas.	7.000 - 68.000	Cra 11a No.89 - 38
Fusion Wok	Comida Internacional	Pasta, Arroz marinero, Ceviche de camarón, arroz peruano, arroz con habichuelas (venezolano), arroz con vegetales, crepes, burritos mexicanos, dedos de queso, cazuela caribeña, pasta ranchera, pasta carbonara, pasta showmen, arroz wok, bandeja Paisa, carnes asadas de pollo, de res, de cerdo, mixta,	10.000 - 52.000	Cll 57 No. 9 - 29 Barrio Chapinero

**Fuente.** Elaboración propia con base en análisis del mercado local

#### 5.4. Estrategias de mercado

Teniendo en cuenta las estrategias de mercado, se va a utilizar la de las “4P” las cuales son Producto, precio, plaza comercial y promoción. Los cuales son los cuatro elementos que según Jerome, M. (1960) definieron el concepto de mercadeo. Estas variables conocidas también como



"las 4 P del marketing", pueden comprender de una mejor manera el funcionamiento del marketing, de una forma parcial o entera, que es lo que busca la teoría del marketing mix, según lo anterior, en el siguiente apartado se entra a describir la estrategia utilizada en cada P del marketing estratégico.

#### 5.4.1. **Producto – servicio**

La marca del Restaurante será Gastronomus fusión, un nombre pensado por el servicio que se presta y los productos que se comercializan, teniendo claro siempre el marketing, en donde se debe tener un nombre fácil de pronunciar, de recordar, que se escuche bien y lo más importante que tenga relación con el objeto social de la empresa o el servicio que se ofrecerá ya que Gastronomus por Gastronomía y fusión porque tendrá platos italianos, argentinos y peruanos.

Del mismo modo otra estrategia de servicio será la excelente atención al cliente que tendrán los empleados y una de las estrategias del producto es la calidad del mismo. Se cuenta con sabores Novedosos y una gran Variedad de Productos, cada línea de venta contara con su respectiva ficha técnica, de esta forma se brinda información al usuario frente a su composición, especificaciones, advertencias y demás, lo más importante, los productos tendrán una Relación coherente en Costo – Precio, y las instalaciones del Restaurante serán de acuerdo a las culturas gastronómicas. A continuación se muestran las líneas comerciales y los platos a ofrecer en el restaurante, con la estructura de insumos y su costo tentativo/:

- **Línea peruana**

#### **Platos fuertes**

- Anticucho

**Tabla 6.**

*Insumos Anticucho*

<b>Anticucho</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor de insumos</b>
250	Carne de Res	\$ 4.500
50	Choclo	\$ 100
50	Papa	\$ 85
0,3	Lechuga	\$ 200
20	Tomate	\$ 24
10	Cebolla	\$ 127
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 5.036</b>

Fuente: Autor del Proyecto

- Papa guancaina

**Tabla 7.**

*Insumos Papa guancaina*

<b>Papa Huancaína</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
70	Cebolla	\$ 887
3	Huevos	\$ 1.000
100	Queso	\$ 120
250	Papa	\$ 425
150	Leche	\$ 500
5	Ajo	\$ 30
0,3	Lechuga	\$ 200
5	Ají	\$ 15
5	Aceituna	\$ 150
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 3.327</b>

Fuente: Autor del Proyecto

- Ceviche Peruano

**Tabla 8.**

*Insumos ceviche peruano*

<b>Ceviche Peruano</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
2	Pimienta Negra	\$ 8
300	Salmon	\$ 15.000
100	Cebolla	\$ 1.267
50	Cilantro	\$ 300
70	Ají	\$ 210
120	Limón	\$ 120
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 16.905</b>

Fuente: Autor del Proyecto

- Aji de Gallina.

**Tabla 9.**

*Insumos aji de gallina*

<b>Ají de Gallina</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
400	Gallina	\$ 4.000
5	Ají	\$ 15
100	Cebolla	\$ 1.267
5	Ajo	\$ 30
120	Leche	\$ 400
40	Nueces	\$ 1.680
100	Pan	\$ 1.000
50	Queso	\$ 60
50	Papa	\$ 85
4	Aceituna	\$ 120
2	Huevo	\$ 667
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 9.323</b>

Fuente: Autor del Proyecto

### **Postres peruanos**

- Torta Helada Peruana

**Tabla 10.**

*Insumos torta helada peruana*

<b>Torta Helada Peruana</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
100	Harina	\$ 200
1	Sal	\$ 1
1	Huevos	\$ 333
70	Azúcar	\$ 157
5	Esencia de Vainilla	\$ 60
40	Mantequilla	\$ 384
10	Gelatina	\$ 420
40	Durazno	\$ 320
80	Leche	\$ 267
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 2.142</b>

Fuente: Autor del Proyecto

- Suspiro Limeño

**Tabla 11.**

*Insumos suspiro limeño*

<b>Suspiro Limeño</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
120	Leche	\$ 400
10	Canela	\$ 200
5	Huevo	\$ 1.667
4	Esencia de Vainilla	\$ 48
20	Vino	\$ 240
60	Azúcar	\$ 134
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 2.689</b>

Fuente: Autor del Proyecto

- **Línea Italiana:**

## Platos fuertes

- Pasta

**Tabla 12.**

*Insumos Pasta.*

Pasta		
Cantidad	Descripción	Valor
250	Spaguetti	\$ 1.250
200	Carne picada	\$ 3.600
100	Zanahoria	\$ 120
50	Papa Cebolla	\$ 85
70	Queso	\$ 84
10	Vino Blanco	\$ 300
50	Salsa de tomate	\$ 800
125	Tomate	\$ 150
100	Leche	\$ 333
9	Orégano	\$ 63
9	Albahaca	\$ 63
10	Aceite de Oliva	\$ 40
1	Sal	\$ 1
1	Pimienta Negra	\$ 8
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 6.897</b>

Fuente: Autor del Proyecto

- Lasagna

**Tabla 13.**

*Insumos Lasagna*

<b>Lasagna</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
250	Láminas de Lasagna	\$ 2.000
200	Carne picada	\$ 3.600
100	Zanahoria	\$ 120
50	Papa Cebolla	\$ 85
70	Queso	\$ 84
10	Vino Blanco	\$ 300
50	Salsa de tomate	\$ 800
125	Tomate	\$ 150
100	Leche	\$ 333
9	Orégano	\$ 63
9	Albahaca	\$ 63
10	Aceite de Oliva	\$ 40
1	Sal	\$ 1
1	Pimienta Negra	\$ 8
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 7.647</b>

Fuente: Autor del Proyecto

- Canelones

**Tabla 14.**

*Insumos Canelones*

<b>Canelones</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
250	Láminas de Lasagna	\$ 1.750
200	Carne picada	\$ 3.600
100	Zanahoria	\$ 120
50	Papa Cebolla	\$ 85
70	Queso	\$ 84
10	Vino Blanco	\$ 300
50	Salsa de tomate	\$ 800
125	Tomate	\$ 150
100	Leche	\$ 333
9	Orégano	\$ 63
9	Albahaca	\$ 63
10	Aceite de Oliva	\$ 40
1	Sal	\$ 1
1	Pimienta Negra	\$ 8
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 7.397</b>

Fuente: Autor del Proyecto

### Postres italianos

- Tiramisú

**Tabla 15.**

*Insumos Tiramisú*

Tiramisú		
Cantidad	Descripción	Valor
50	Queso crema	\$ 800
1	Huevo	\$ 333
50	Azúcar	\$ 112
2	Bizcochos	\$ 400
10	Amaretto	\$ 500
2	Cacao Puro	\$ 50
20	Café Fuerte	\$ 200
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 2.395</b>

Fuente: Autor del Proyecto

- Panacota

**Tabla 16.**

*Insumos Panacota*

Pannacotta		
Cantidad	Descripción	Valor
10	Gelatina	\$ 420
50	Leche	\$ 167
20	Crema de leche	\$ 280
50	Nata	\$ 650
		\$
40	Azúcar	90
10	Esencia	\$ 120



50	Fresa	\$	350
20	Dulce de Leche	\$	280
20	Salsa de Chocolate	\$	400
<b>TOTAL</b>		<b>\$</b>	<b>2.756</b>

Fuente: Autor del Proyecto

- Tarta de Vino

**Tabla 17.**

*Insumos Tarta de vino*

<b>Torta de vino</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
60	Queso crema	\$ 960
40	Chocolate cobertura	\$ 640
5	Crema de avellanas	\$ 175
1	Huevos	\$ 333
5	Cacao	\$ 125
1	Canela	\$ 20
50	Margarina	\$ 200
2	Polvo de hornear	\$ 22
60	Azúcar	\$ 134
100	Harina	\$ 200
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 2.810</b>

Fuente: Autor del Proyecto

- **Línea Argentina**

Platos fuertes

- Milanesa de Res

**Tabla 18.**

*Insumos Milanesa de Res*

<b>Milanesa de Res</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
270	Carne de Res	\$ 4.860
100	Miga	\$ 4
70	Papa	\$ 119
0,4	Lechuga	\$ 267
20	Tomate	\$ 24
10	Cebolla	\$ 127
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 5.400</b>

Fuente: Autor del Proyecto

- Churrasco

**Tabla 19.**

*Insumos Churrasco*

<b>Churrasco</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
300	Carne de res	\$ 5.400
200	papa al vapor	\$ 340
100	plátano amarillo	\$ 1.000
0,4	Lechuga	\$ 267
20	Tomate	\$ 24
10	Cebolla	\$ 127
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 7.158</b>

Fuente: Autor del Proyecto

- Punta de Anca

**Tabla 20.**

*Insumos Punta de anca*

<b>Punta de anca</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
300	Carne de res	\$ 5.400

200	papa al vapor	\$	340
100	plátano amarillo	\$	1.000
0,4	Lechuga	\$	267
20	Tomate	\$	24
10	Cebolla	\$	127
<b>TOTAL</b>		<b>\$</b>	<b>7.158</b>

Fuente: Autor del Proyecto

### Postres argentinos

- Torta dolores

**Tabla 21.**

*Insumos torta Dolores*

<b>Torta Dolores</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
124	Manteca	\$ 496
59	Azúcar	\$ 132
1	Huevos	\$ 333
120	Harina	\$ 240
5	Esencia de Vainilla	\$ 60
50	Dulce de leche	\$ 700
70	Coco	\$ 910
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 2.871</b>

Fuente: Autor del Proyecto

- Alfajor sureño

**Tabla 22.**

*Insumos Alfajores*

<b>Alfajores</b>		
<b>Cantidad</b>	<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
20	Margarina	\$ 80

20	Azúcar	\$	45
1	Huevo	\$	333
50	Harina	\$	100
15	Maicena	\$	60
2	Polvo de Hornear	\$	22
5	Limón	\$	5
10	Coco	\$	130
10	Dulce de leche	\$	140
<b>TOTAL</b>		<b>\$</b>	<b>915</b>

Fuente: Autor del Proyecto

#### 5.4.2. Precio

A continuación, se describen los precios de cada línea y sus respectivos productos, partiendo de una previsión de costos totales por línea de productos. Del análisis de esta política de precios, se lleva a cabo el análisis del punto de equilibrio, ítem fundamental y prioritario para el estudio económico – financiero de la propuesta.

**Tabla 23.**

*Precio de Productos por Líneas*

Línea Argentina						
Plato	Costo empaque	Costo insumo	Costeo total	MG.Plato	PVP	MC
Milanesa de res	\$ 320	\$ 5.400	\$ 5.720	60%	\$ 14.301	\$ 8.581
Churrasco	\$ 320	\$ 7.158	\$ 7.478	60%	\$ 18.695	\$ 11.217
Punta de anca	\$ 320	\$ 7.158	\$ 7.478	60%	\$ 18.695	\$ 11.217
Torta Dolores	\$ 300	\$ 2.871	\$ 3.171	60%	\$ 7.929	\$ 4.757
Alfajores	\$ 20	\$ 915	\$ 935	60%	\$ 2.338	\$ 1.403
Línea Peruana						
Plato	Costo empaque	Costo insumo	Costeo total	MG.Plato	PVP	MC

Anticucho	\$ 320	\$ 5.036	\$ 5.356	60%	\$ 13.389	\$ 8.034
Papa huancaína	\$ 320	\$ 3.327	\$ 3.647	60%	\$ 9.117	\$ 5.470
Ceviche peruano	\$ 410	\$ 16.905	\$ 17.315	60%	\$ 43.287	\$ 25.972
Aji de Gallina	\$ 320	\$ 9.323	\$ 9.643	60%	\$ 24.108	\$ 14.465
Torta Helada Peruana	\$ 300	\$ 2.142	\$ 2.442	60%	\$ 6.105	\$ 3.663
Suspiro Limeño	\$ 300	\$ 2.689	\$ 2.989	60%	\$ 7.473	\$ 4.484
<b>Linea Italiana</b>						
Plato	Costo empaque	Costo insumo	Costeo total	MG.Plato	PVP	MC
Pasta	\$ 320	\$ 6.897	\$ 7.217	60%	\$ 18.043	\$ 10.826
Lasagna	\$ 320	\$ 7.647	\$ 7.967	60%	\$ 19.918	\$ 11.951
Canelones	\$ 320	\$ 7.397	\$ 7.717	60%	\$ 19.293	\$ 11.576
Tiramisu	\$ 300	\$ 2.395	\$ 2.695	60%	\$ 6.738	\$ 4.043
Pannacotta	\$ 300	\$ 2.756	\$ 3.056	60%	\$ 7.641	\$ 4.584
Torta de Vino	\$ 300	\$ 2.810	\$ 3.110	60%	\$ 7.774	\$ 4.665

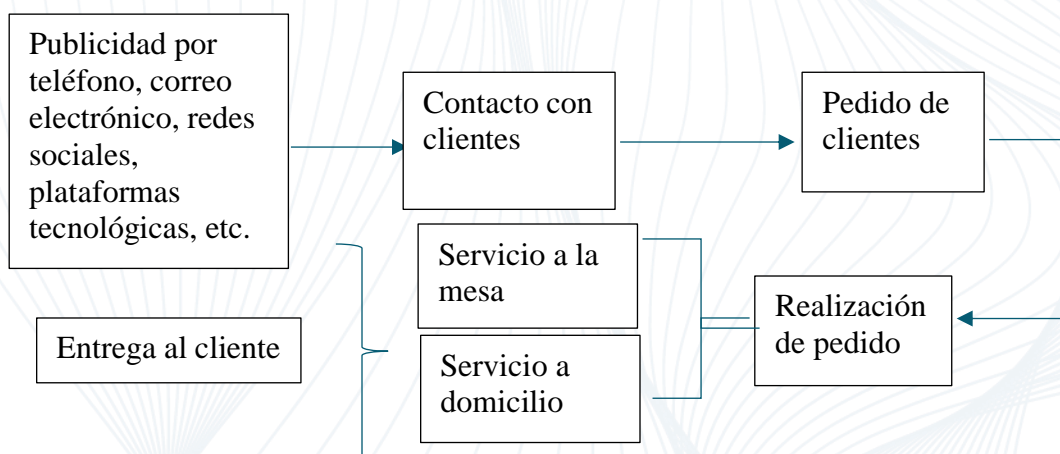
Fuente: Autor del proyecto

La forma en cómo se determinó el precio a la venta fue realizando la estructura de costos por platos, teniendo en cuenta los insumos que se van a utilizar para cada plato, con gramos y precios por gramo, después de ello se plantea las márgenes de ganancia, y con ello se obtiene un precio de venta. Posteriormente a partir de estas estimaciones, se procede a formular el cálculo del punto de equilibrio comercial, el cual se mostrará más adelante en el estudio financiero.

### 5.4.3. Plaza – comercialización

Se tiene previsto realizar contacto con el cliente por diferentes medios, ya sea por llamada telefónica, correo electrónico, whastsApp, redes sociales, plataformas tecnológías, contacto directo con los clientes o consumidores para poder realizar una atención personalizada. El esquema general de contacto lo expone la siguiente ilustración:

**Ilustración 3.** *Flujo de comercialización*



Fuente: Autor del proyecto

### 5.4.4. Promoción – comunicación

En lo que respecta a la promoción, se revisan varios aspectos importantes de marketing para llegar al cliente como es la publicidad y las relaciones públicas. A continuación, se expone el análisis de este consolidado con un periodo inicial de proyección a 4 años.

**Tabla 24.**

*Promoción y comunicación*

Marketing estratégico	Estrategia	Cantidad al año (meses)	Vr. unitario	Vr. total año 2022	Vr. total año 2023	Vr. total año 2024	Vr. total año 2025

<b>Publicidad</b>	Página WEB	1	\$800.000,00	\$800.000,00	\$840.000,00	\$882.000,00	\$926.100,00
	Pauta medio escrito	2	\$210.000,00	\$420.000,00	\$441.000,00	\$463.050,00	\$486.202,50
	Marketing en Redes Sociales	12	\$120.000,00	\$1.440.000,00	\$1.512.000,00	\$1.587.600,00	\$1.666.980,00
	Volantes	6	\$50.000,00	\$300.000,00	\$315.000,00	\$330.750,00	\$347.287,50
	Degustaciones	3	\$150.000,00	\$450.000,00	\$472.500,00	\$496.125,00	\$520.931,25
	Vallas y avisos publicitarios	3	\$700.000,00	\$2.100.000,00	\$2.205.000,00	\$2.315.250,00	\$2.431.012,50
<b>Relaciones públicas</b>	Eventos empresariales	4	\$1.000.000,00	\$4.000.000,00	\$4.200.000,00	\$4.410.000,00	\$4.630.500,00
<b>Provisión para gastos de ventas</b>	Gastos adicionales	12	\$500.000,00	\$6.000.000,00	\$6.300.000,00	\$6.615.000,00	\$6.945.750,00
<b>TOTAL CONSOLIDADO</b>				<b>\$15.510.000,00</b>	\$16.285.500,00	\$17.099.775,00	\$17.954.763,75
<b>Promedio mensual</b>				<b>\$1.292.500,00</b>			

Fuente: Autor del proyecto

### 5.5. Conclusión general del estudio de mercado

De acuerdo a lo anterior, se logró identificar que el mercado objetivo del Restaurante Gastronomus Fusión son las personas afluyentes de la Localidad de Chapinero de estratos 3, 4 y 5 que se encuentren en edades de 18 a 65 años, entre los cuales pueden haber compradores ocasionales, trabajadores del sector público y privado, Estudiantes, Turistas y que tengan ingresos superiores a \$1.200.000, se tuvo en cuenta este mercado objetivo porque son personas que trascurren día a día por el sector, que observaran el Restaurante o miran su publicidad; del mismo modo de logro evidenciar la competencia del restaurante los cuales son el Tenedor



Internacional, la pequeña Italia, Restaurante Matsuri. Cacio & Pepe Taverna italiana, Fusión Wok.

Del mismo modo se implementan unas estrategias contempladas en el marketing mix o “las 4P” en donde se realizará un servicio basado en una buena atención al cliente, acogiendo esquemas integrales de calidad de producto empleando sabores novedosos y una gran variedad de productos, con una relación coherente precio – producto, e implementando un esquema de servicio adecuado de acuerdo al perfil del cliente objetivo. La empresa tiene previsto desarrollar un modelo publicitario en plataformas virtuales, ya que es lo más utilizado últimamente y de esta forma poder para dar a conocer su marca.



## 6. Plan de operación. Estudio Técnico

Este estudio comprende el análisis relacionado con la operatividad y el funcionamiento de la organización, se verifica la posibilidad técnica de prestar el servicio determinando localización, las instalaciones, los equipos y la organización necesaria para entrar en operaciones.

### 6.1. Ficha técnica

A continuación, se plasma la ficha técnica de cada línea, teniendo claro la materia prima que se utiliza en cada línea de producción y en general en cada plato de la gastronomía italiana, la peruana y la argentina

#### *Línea Argentina*

**Tabla 25.**

*Ficha Técnica Milanese de Res*

Condición	Variable técnica	Milanese de Res
Física	Presentación comercial (física)	Plato de 300 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara en una caja J1 de cartón y tendrá su respectiva cuchara, cuchillo y tenedor de plástico.
Organoléptica	Sabor	Salado
	Textura	Dura
	Color	Café

	Olor	Neutro
Química	Tiempo de Preparación	10 minutos
	Ingredientes	Carne de res, miga, papa frita, arroz, ensalada (lechuga, cebolla y tomate) para el rebozado, huevo, leche, sal, cebolla, ajo, pimienta
	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	Calorías: 314kcal; Grasa: 16.69g; Carbh: 14.64g; Prot: 24.79g.
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	\$ 15.000
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

**Tabla 26.**

*Ficha Técnica Churrasco*

Churrasco		
Condición	Variable técnica	Churrasco
Física	Presentación comercial (física)	Plato de 300 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara en una caja J1 de cartón y tendrá su respectiva cuchara, cuchillo y tenedor de plástico.
Organoléptica	Sabor	Salado
	Textura	Dura
	Color	Café
	Olor	Neutro

Química	Tiempo de Preparación	10 minutos
	Ingredientes	Carne de res (lomo caracho o lomo ancho), papa al vapor, plátano amarillo, ensalada (lechuga, cebolla y tomate), pimienta, sal, cebolla, ajo
	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	Calorías (por 100 g.) 151 kcal. Grasa; Proteína bruta, 7,1% 20,3%
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	\$ 18.700
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

**Tabla 27.**

*Ficha Técnica Punta de anca*

Punta de anca		
Condición	Variable técnica	Punta de Anca
Física	Presentación comercial (física)	300 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara en una caja J1 de cartón y tendrá su respectiva cuchara, cuchillo y tenedor de plástico.
Organoléptica	Sabor	Salado
	Textura	Duro
	Color	Café
	Olor	Neutro
Química	Tiempo medio estimado de preservación	10 minutos

	Ingredientes	Carne de res (), papa al vapor, plátano amarillo, ensalada (lechuga, cebolla y tomate), pimienta, sal, cebolla, ajo
	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	Calorías (por 100 g.) 151 kcal. Grasa; Proteína bruta, 7,1% 20,3%
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	18.700
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

**Tabla 28.**

*Ficha Técnica Torta Dolores*

<b>Torta Dolores</b>		
<b>Condición</b>	<b>Variable técnica</b>	<b>Torta Dolores</b>
Física	Presentación comercial (física)	250 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara en una domo triangular y tendrá su respectiva cuchara
Organoléptica	Sabor	Dulce
	Textura	Consistencia esponjosa y cremosa
	Color	Blanca y amarillo
	Olor	Neutro
Química	Tiempo medio estimado de preservación	1 hora
	Ingredientes	Manteca, Azúcar, Huevos, Harina leudante, Esencia de vainilla, Dulce de leche, Coco rallado tostado, Claras,

	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	1 porción 512cal. 46% 58g Carbohidratos. 27% 15g Grasas. 28% 35g
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	\$ 7.950
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

**Tabla 29.**

*Ficha Técnica Alfajores*

Alfajores		
Condición	Variable técnica	Alfajores
Física	Presentación comercial (física)	50 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara una bolsa de azúcar
Organoléptica	Sabor	Dulce
	Textura	Dura y quebradiza
	Color	Amarillo
	Olor	Neutro
Química	Tiempo medio estimado de preservación	30 minutos
	Ingredientes	margarina, azúcar, yemas de huevo, harina, maicena, polvo de hornear, limón, coco rallado, dulce de leche
	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	por 1 unidad - Calorías: 219kcal   Grasa: 8.02g   Carbh: 33.82g   Prot: 3.52g.
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	\$ 2.350
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

**Línea Peruana**

**Tabla 30.**

*Ficha Técnica Anticucho*

<b>Anticucho</b>		
<b>Condición</b>	<b>Variable técnica</b>	<b>Anticucho</b>
Física	Presentación comercial (física)	Plato de 500 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara en una caja J1 de cartón y tendrá su respectiva cuchara, cuchillo y tenedor de plástico.
Organoléptica	Sabor	Salado
	Textura	Semidura
	Color	Café
	Olor	Neutro
Química	Tiempo de Preparación	20 minutos
	Ingredientes	La carne del corazón de la res, Choclo, papa y ensalada (Lechuga, tomate y cebolla)
	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	Cada 100 gramos de este alimento, contiene 17 gramos de proteínas y 4 gramos de grasa, no contiene carbohidratos, aportando 104 calorías a la dieta. Asimismo, la

		vitamina B5 o ácido pantoténico
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	\$ 13.400
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

**Tabla 31.**

*Ficha Técnica Guancaína*

<b>Papa Guancaína</b>		
<b>Condición</b>	<b>Variable técnica</b>	<b>Papa Huancaiana</b>
Física	Presentación comercial (física)	Plato de 300 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara en una caja J1 de cartón y tendrá su respectiva cuchara, cuchillo y tenedor de plástico.
Organoléptica	Sabor	Salado y semidulce
	Textura	Consistencia cremosa - espesa
	Color	Amarillo - terracota
	Olor	Neutro
Química	Tiempo de Preparación	10 minutos
	Ingredientes	cebolla, huevos cocidos, queso fresco, papa, leche evaporada, ajo, lechuga, ají, aceitunas

	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	Presenta 29 g de grasa, entre ellos 81 mg son de colesterol, 65 g de carbohidrato, 608 mg de calcio.
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	\$ 10.000
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

**Tabla 32.**

*Ficha Técnica Ceviche Peruano*

<b>Ceviche Peruano</b>		
<b>Condición</b>	<b>Variable técnica</b>	<b>Ceviche Peruano</b>
Física	Presentación comercial (física)	300 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara en una caja J1 de cartón y tendrá su respectiva cuchara, cuchillo y tenedor de plástico.
Organoléptica	Sabor	Semi salado y acido
	Textura	Dulce y cremosa
	Color	Rosa
	Olor	Pescado Fuerte
Química	Tiempo medio estimado de preservación	10 minutos
	Ingredientes	pimienta, salmón, cebolla, cilantro, ají amarillo, ají, limones, caldo de pescado



	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	Una taza de ceviche presenta 140 calorías 2 gr de grasa.
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	42.300
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

**Tabla 33.**

*Ficha Técnica Ají de Gallina*

<b>Ají de Gallina</b>		
<b>Condición</b>	<b>Variable técnica</b>	<b>Ají de Gallina</b>
Física	Presentación comercial (física)	600 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara en una caja J1 de cartón y tendrá su respectiva cuchara, cuchillo y tenedor de plástico.
Organoléptica	Sabor	Salado
	Textura	Consistencia cremosa – espesa
	Color	Amarillo – terracota
	Olor	Neutro
Química	Tiempo medio estimado de preservación	30 minutos

	Ingredientes	pechuga de gallina, ajíes amarillos, cebolla, ajo, leche, nueces, pan de molde, queso parmesano, papas, Aceitunas negras, huevo
	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	aporta 744 K, 44 gr de proteínas, 25.5 gr carbohidratos y 53,2 gr de grasa
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	\$ 24.100
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

**Tabla 34.**

*Ficha Técnica Torta Helada*

<b>Torta Helada Peruana</b>		
<b>Condición</b>	<b>Variable técnica</b>	<b>Torta Helada Peruana</b>
Física	Presentación comercial (física)	250 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara en una domo triangular y tendrá su respectiva cuchara
Organoléptica	Sabor	Dulce
	Textura	Consistencia esponjosa y cremosa
	Color	Rosado y rojo
	Olor	Neutro – lácteo

Química	Tiempo medio estimado de preservación	1 hora
	Ingredientes	harina, sal, huevos, azúcar, esencia de vainilla, mantequilla, gelatina de fresa, agua, duraznos, leche evaporada.
	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	Hay 228 calorías en Torta Helada Peruana, Calorías: 12% grasa, 81% carbh, 7% prot
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	\$ 6.100
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

**Tabla 35.**

*Ficha Técnica Suspiro Limeño*

<b>Suspiro Limeño</b>		
<b>Condición</b>	<b>Variable técnica</b>	<b>Suspiro Limeño</b>
Física	Presentación comercial (física)	350 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara en un domo triangular y tendrá su respectiva cuchara
Organoléptica	Sabor	Dulce
	Textura	Blanda
	Color	Blanco y amarillo
	Olor	Neutro
Química	Tiempo medio estimado de preservación	30 minutos

	Ingredientes	leche evaporada, Canela en polvo, Yemas de huevo, esencia de vainilla, vino añejado, azúcar, Claras de huevo.
	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	14g. de proteínas, 44g. de hidratos, 11g.de grasa , 290 cal.
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	\$ 7.500
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

### *Línea Italiana*

**Tabla 36.**

*Ficha Técnica Pasta*

<b>Pasta</b>		
<b>Condición</b>	<b>Variable técnica</b>	<b>Pasta</b>
Física	Presentación comercial (física)	Plato de 400 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara en una caja J1 de cartón y tendrá su respectiva cuchara, cuchillo y tenedor de plástico.
Organoléptica	Sabor	Salado
	Textura	Suave
	Color	Amarillo con rojo
	Olor	Neutro

Química	Tiempo de Preparación	30 minutos
	Ingredientes	spaghetti, carne picada, zanahoria, cebolla, vino blanco, salsa de tomate, tomate, leche, Orégano, albahaca, Aceite de oliva, sal y pimienta negra.
	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	329kcal, Grasa 13,06gr; Carbohidratos 33,33gr; Proteínas 20,22g
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	\$ 18.050
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

**Tabla 37.**

*Ficha Técnica Lasagna*

Lasagna		
Condición	Variable técnica	Lasagna
Física	Presentación comercial (física)	Plato de 300 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara en una caja J1 de cartón y tendrá su respectiva cuchara, cuchillo y tenedor de plástico.
Organoléptica	Sabor	Salado

	Textura	Suave
	Color	Amarillo con rojo
	Olor	Neutro
Química	Tiempo de Preparación	15 minutos
	Ingredientes	Láminas de lasagna, queso, carne picada, zanahoria, cebolla, vino blanco, salsa de tomate, tomate, leche, Orégano, albahaca, Aceite de oliva, sal y pimienta negra.
	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	Calorías: 329kcal; Grasa: 13,06g; Carbh: 33,33g; Prot: 20,22g
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	\$ 20.000
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

**Tabla 38.**

*Ficha Técnica Canelones*

Canelones		
Condición	Variable técnica	Canelones
Física	Presentación comercial (física)	300 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara en una caja J1 de cartón y tendrá su respectiva cuchara, cuchillo y tenedor de plástico.
Organoléptica	Sabor	Salado
	Textura	Suave

	Color	Amarillo con rojo
	Olor	Neutro
Química	Tiempo medio estimado de preservación	15 minutos
	Ingredientes	Canelones, queso, carne picada, zanahoria, cebolla, vino blanco, salsa de tomate, tomate, leche, Orégano, albahaca, Aceite de oliva, sal y pimienta negra.
	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	Calorías: 329kcal; Grasa: 13,06g; Carbh: 33,33g; Prot: 20,22g
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	\$20.000
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

**Tabla 39.**

*Ficha Técnica Tiramisú*

Tiramisú		
Condición	Variable técnica	Tiramisú
Física	Presentación comercial (física)	250 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara en una domo triangular y tendrá su respectiva cuchara
Organoléptica	Sabor	Dulce
	Textura	Consistencia cremosa – espesa
	Color	Café

	Olor	A café
Química	Tiempo medio estimado de preservación	30 minutos
	Ingredientes	queso-crema Mascarpone, huevos, azúcar glass en polvo, bizcochos savoiardi, Amaretto, cacao puro en polvo, café fuerte,
	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	Energía (Kca. 205. Proteína (g). 4.90. Grasa Total (g). 8.90. Colesterol (mg).
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	\$ 6.750
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

**Tabla 40.**

*Ficha Técnica Pannacotta*

<b>Pannacotta</b>		
<b>Condición</b>	<b>Variable técnica</b>	<b>Pannacotta</b>
Física	Presentación comercial (física)	250 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara en una domo triangular y tendrá su respectiva cuchara
Organoléptica	Sabor	Dulce
	Textura	Consistencia esponjosa y cremosa



	Color	Rosado y rojo
	Olor	Neutro - lácteo
Química	Tiempo medio estimado de preservación	1 hora
	Ingredientes	gelatina sin sabor, leche, crema de leche, nata líquida, azúcar, esencia de vainilla, fresa, dulce de leche, salsa de chocolate,
	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	201 Kl. 100 g. por porción. % IR*. Energía. 841 kj. 10%. 201 kcal. Grasa. 11,00g.
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	\$ 6.450
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

**Tabla 41.**

*Ficha Técnica Torta de vino*

Torta de Vino		
Condición	Variable técnica	Torta de vino
Física	Presentación comercial (física)	250 gramos
	Embalaje	El recipiente en que se Sirve dependerá del lugar en donde se sirva si es el restaurante entonces se servirá en plato de porcelana y cuchara de metal, pero si se envía a domicilio entonces se llevara en una domo triangular y tendrá su respectiva cuchara
Organoléptica	Sabor	Dulce

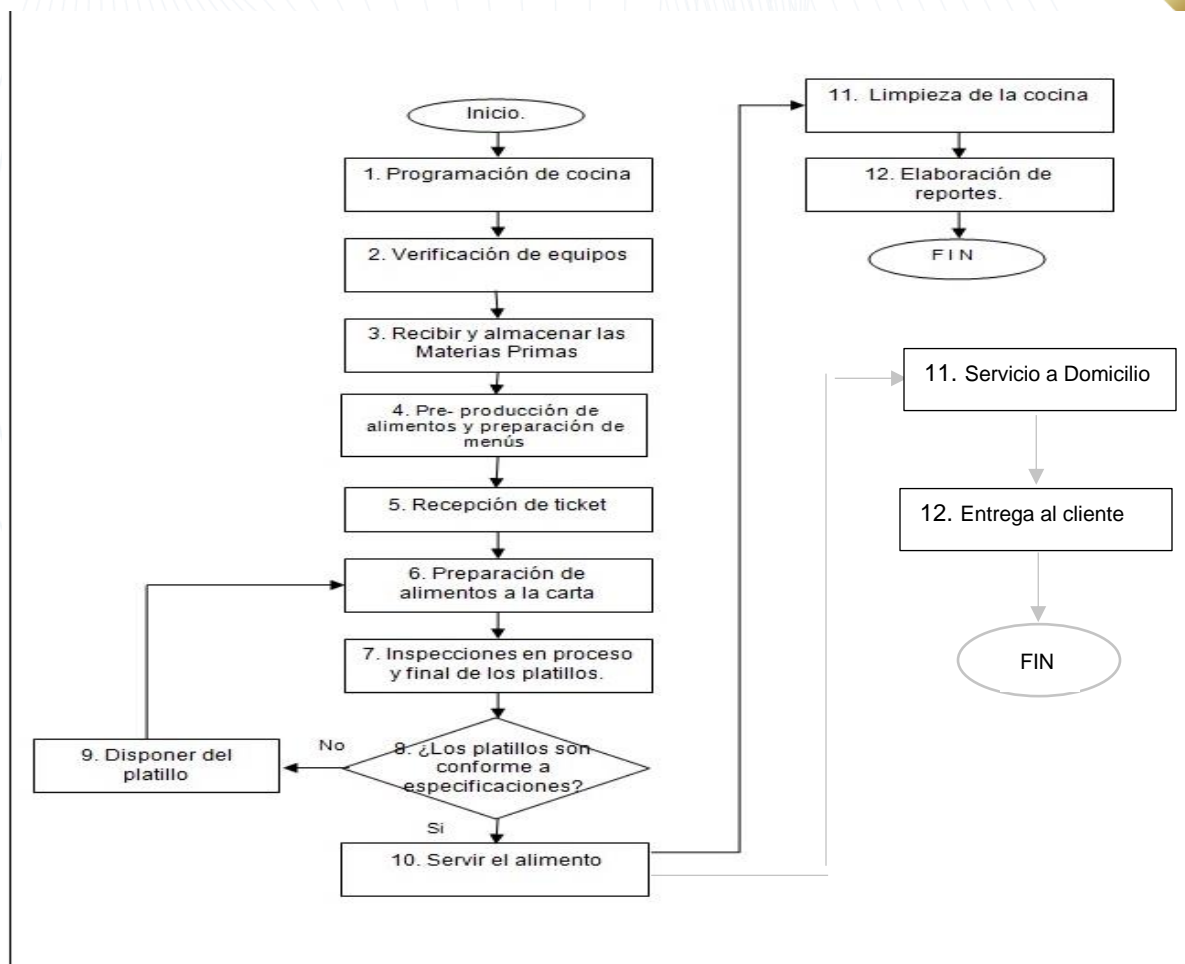
	Textura	Blanda
	Color	Negra
	Olor	Neutro
Química	Tiempo medio estimado de preservación	30 minutos
	Ingredientes	Queso mascarpone, Puré de castañas en almíbar, Chocolate cobertura, Pasta de avellanas, Almíbar, Huevos, Cacao Amargo, Canela, Oporto, Manteca pomada, Polvo de hornear, Azúcar, Harina, Chips de chocolate.
	Información nutricional estándar (100 gr - porción)	Hay 160 calorías en 1 tajada 1 tajada. Energía. 669 kj. 8%. 160 kcal.
Comerciales	Precio estimado de lanzamiento	\$ 7.800
	Punto de venta	Restaurante y Domicilios

Fuente: Autor del proyecto

## 6.2. Diagrama de Flujo

Referente a los procesos que la empresa realizará, se debe tener en cuenta que cada uno de estos debe contar con un orden establecido, para que de esta forma se pueda ahorrar tiempo, evitar desperdicios y realizar un buen manejo de materia prima y de los productos terminado. Cada línea de producción que se contempla en el presente plan de negocios cuenta con procesos diferentes desde lo operativo a nivel gastronómico, sin embargo, se logró obtener un diagrama de flujo general, el cual se presenta a continuación.

**Ilustración 4. Flujo de Procesos**



Fuente: Autor del proyecto

### 6.3. Estudio de localización.

#### 6.3.1. Macro localización.

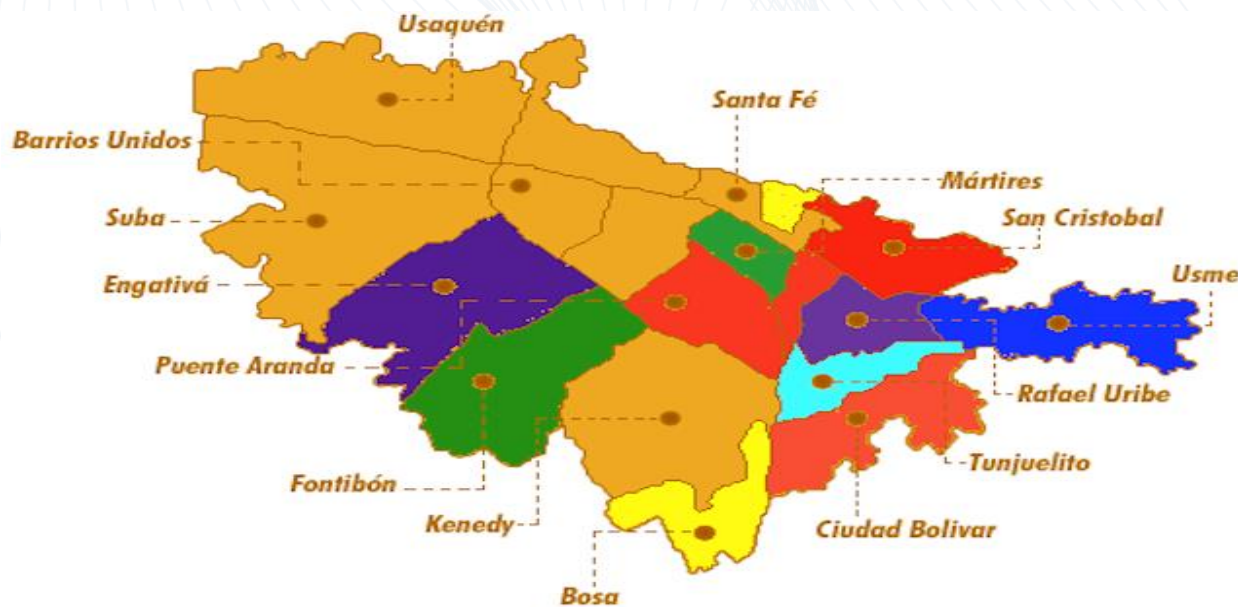
La Ciudad de Bogotá, según la Alcaldía de Bogotá (2021), “está ubicada en el Centro del país, en la cordillera oriental, esta cuenta con una extensión aproximada de 33 kilómetros de sur a norte y 16 kilómetros de oriente a occidente y se encuentra situada en las siguientes coordenadas:

Latitud Norte: 4° 35'56" y Longitud Oeste de Greenwich: 74°04'51". Está dentro de la zona de confluencia intertropical, produciendo dos épocas de lluvia; en la primera mitad del año en los

meses de marzo, abril y mayo y en la segunda en los meses de septiembre, octubre y noviembre .

Es importante destacar que son 20 las localidades que conforman a Bogotá.

**Ilustración 5. Mapa de Bogotá**



Fuente: Alcaldía de Bogotá (2021)

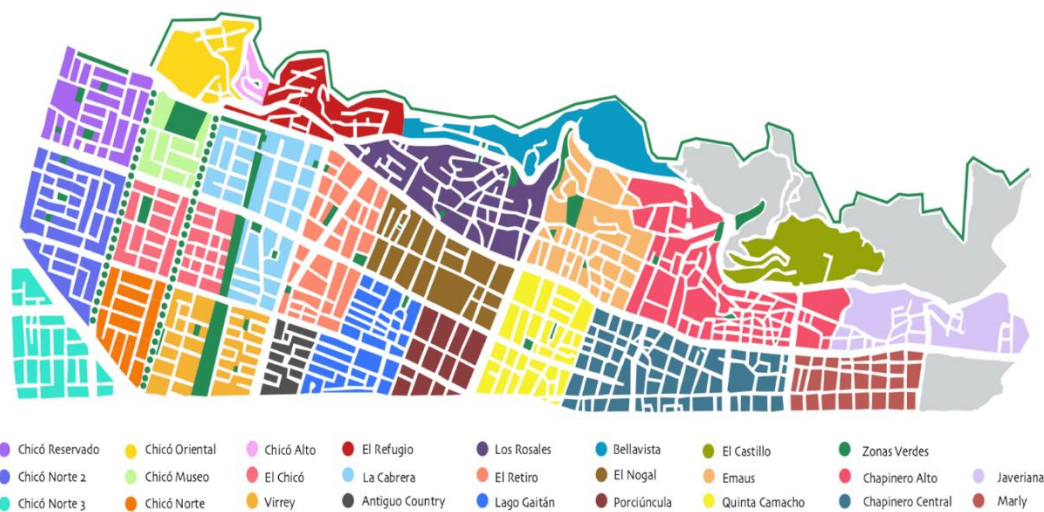
### 6.3.2. Micro localización.

Según la Alcaldía Mayor de Bogotá (2021), la localidad de Chapinero, zona tentativa de cobertura del presente plan de negocio, es la número 2 de Bogotá, está ubicada en el centro-oriente de la ciudad y limita, al norte, con la calle 100 y la vía a La Calera, vías que la separan de la localidad de Usaquén; por el occidente, el eje vial Autopista Norte-Avenida Caracas que la separa de las localidades de Barrios Unidos y Teusaquillo; en el oriente, las estribaciones del páramo de Cruz Verde, la Piedra de la Ballena, el Pan de Azúcar y el cerro de la Moya, crean el límite entre la localidad y los municipios de La Calera y Choachí. El río Arzobispo (calle 39) define el límite

de la localidad al sur, con la localidad de Santa Fe. Chapinero tiene una extensión total de 3.898,96 hectáreas con un área rural de 2.664,25 ha (68%) y un área urbana de 1.234,71 ha (32%).

Chapinero cuenta con aproximadamente 166 000 habitantes y una población flotante de más de 500 000 personas. La oferta cultural de Chapinero es amplia, declarada –zona de interés cultural- cuenta con un buen número de reconocidos artistas, academias de artes y aficionados que viven o trabajan en la localidad. Asimismo, existe una variada y diversa programación cultural ofertada -en su mayoría- por organizaciones culturales privadas, universidades y fundaciones sin ánimo de lucro.

**Ilustración 6.** Mapa de la localidad de Chapinero



Fuente: Alcaldía de Bogotá (2021)

#### 6.4. Necesidades y Requerimientos Técnico – Operativos

A nivel técnico operativo, la empresa requiere de los siguientes recursos para constituir su modelo de negocio y comenzar operaciones en su mercado de referencia:

### 6.4.1. Personal operativo.

**Tabla 42.**

*Personal Operativo*

Personal operativo	Cargo por empleado	Tipo de contrato	Valor total mensual incluyendo salario base, prestaciones, cotizaciones y parafiscales
	Gerente General	Indefinido	\$ 2.946.600,00
	Chef	Indefinido	\$ 2.611.110,00
	Auxiliar de Cocina (Perú)	Fijo	\$ 1.506.135,00
	Auxiliar de Cocina (Argentina)	Fijo	\$ 1.506.135,00
	Auxiliar de Cocina (Italia)	Fijo	\$ 1.506.135,00
	Panadero – Pastelero	Indefinido	\$ 1.874.460,00
	Jefe de Servicios	Indefinido	\$ 1.727.130,00
	Mesero 1	Fijo	\$ 1.506.135,00
	Mesero 2	Fijo	\$ 1.506.135,00
	Mesero 3	Fijo	\$ 1.506.135,00
Contador outsourcing	Prestación de servicios	\$ 500.000,00	

Fuente: Autor del proyecto

### 6.4.2. Maquinaria y equipos de oficina.

**Tabla 43.**

*Muebles y enseres*

Muebles y enseres			
Cantidad	Artículo	Valor unitario	Valor total
2	Escritorios de oficina	\$ 200.000,00	\$ 400.000,00
2	Sillas de oficina	\$ 150.000,00	\$ 300.000,00
2	Silla para caja	\$ 80.000,00	\$ 160.000,00

15	Mesa para consumo de clientes de 4 puestos (sillas incluidas)	\$ 800.000,00	\$ 12.000.000,00
2	Archivadores de oficina	\$ 200.000,00	\$ 400.000,00
<b>Total consolidado</b>			<b>\$ 13.260.000,00</b>

Fuente: Autor del proyecto

**Tabla 44.**

*Planta técnica operativa (maquinaria de producción)*

<b>Planta operativa (maquinaria de producción)</b>				
<b>Cantidad</b>	<b>Proceso</b>	<b>Máquina</b>	<b>Valor unitario</b>	<b>Valor total</b>
1	Recepción, almacenamiento y refrigeración de materia prima	Nevera	\$ 120.000,00	\$ 120.000,00
3		Cuarto frio	\$ 5.000.000,00	\$ 15.000.000,00
3		Congelador	\$ 1.000.000,00	\$ 3.000.000,00
1	Preparación de Repostería	Batidora	\$ 4.000.000,00	\$ 4.000.000,00
1		Mesa de Acero pequeña	\$ 500.000,00	\$ 500.000,00
1		Horno	\$ 8.000.000,00	\$ 8.000.000,00
1	Preparación de Menús	Estufa Industrial 4 bocas	\$ 800.000,00	\$ 800.000,00
1		Estufa Industrial 2 Bocas	\$ 450.000,00	\$ 450.000,00
2		Mesa de Acero Inoxidable	\$ 1.200.000,00	\$ 2.400.000,00
1		Licuada Industrial	\$ 700.000,00	\$ 700.000,00
1		Freidora	\$ 1.000.000,00	\$ 1.000.000,00
1		Asador	\$ 600.000,00	\$ 600.000,00



3	Exhibición de productos	Vitrina	\$ 2.100.000,00	\$ 6.300.000,00
1	(Pedido del cliente)	Samovar	\$	\$
	Alistamiento de Plato		4.000.000,00	4.000.000,00
2	Servicio a la Mesa o Domicilio			
<b>Total consolidado</b>				<b>\$ 46.870.000,00</b>

Fuente: Autor del proyecto

Estas previsiones operativas se estiman tomando en consideración la estructura técnica que planea tener el presente modelo de negocio, por lo tanto, es crucial a la hora de poner en marcha la presente propuesta, valorar estos requerimientos mínimos a nivel de personal operativo y recursos técnicos.

## 6.5. Gastos operativos previstos

Teniendo en cuenta la estructura operativa del negocio, a continuación, se muestran los gastos administrativos y de ventas en los cuales se estima incurrir desde el comienzo de la actividad operativa.

### 6.5.1. Gastos de administración.

**Tabla 45.**

*Gastos de Administración*

Concepto	Valor mes	Valor año 2022	Valor año 2023	Valor año 2024	Valor año 2025
Arriendo	\$2.200.000	\$26.400.000	\$27.720.000	\$29.106.000	\$30.561.300
Servicios públicos	\$600.000	\$7.200.000	\$7.560.000	\$7.938.000	\$8.334.900
Nómina	\$ 18.401.450,00	\$220.817.400	\$231.858.270	\$243.451.184	\$255.623.743
Dotación	\$166.000	\$1.992.000	\$2.091.600	\$2.196.180	\$2.305.989
Provisión gastos de administración	\$300.000	\$3.600.000	\$3.780.000	\$3.969.000	\$4.167.450
<b>Total gastos administrativos</b>	<b>\$21.667.450</b>	<b>\$260.009.400</b>	\$273.009.870	\$286.660.364	\$300.993.382

Fuente: Autor del proyecto





Para la valoración de los gastos de administración, se tienen en cuenta todas las necesidades funcionales del negocio y las previsiones en materia de gastos permanentes periodo a periodo a asumir de manera irrestricta. En lo que respecta de manera especial al apartado de nómina, esta se entra a categorizar en la tabla No. 45, la cual describe por cada perfil laboral el gastos total en el que incurrirá la empresa, tomando en consideración el salario base del empleado, el auxilio de transporte (Si aplica, teniendo en cuenta el rango salarial y el tipo de contratación), las prestaciones sociales, las cotizaciones de ley y los parafiscales; todas estas valoraciones integral una visión general del prospecto estratégico del negocio a nivel operativo.

## 6.5.2. Estudio de nómina

**Tabla 46.**

*Nómina prevista*

CARGO	TIPO DE CONTRATO	ASIGNACIÓN BASE	AUX. TRANSP	TOT. DEV	Aporte salud (8.50%)	Aporte pensión (12%)	ARL (1%)	Cesantias (8.33%)	Int. Cesantias (1%)	Primas (8.33%)	Vacaciones (4.17%)	Caja mag (4%)	TOTAL MES	TOTAL AÑO
Gerente General	Indefinido	\$ 2.000.000	\$ -	\$ 2.000.000	\$ 170.000,00	\$ 240.000,00	\$ 20.000,00	\$ 166.600,00	\$ 20.000,00	\$ 166.600,00	\$ 83.400,00	\$ 80.000,00	\$ 2.946.600,00	\$ 35.359.200,00
Chef	Indefinido	\$ 1.500.000	\$ 106.500	\$ 1.606.500	\$ 127.500,00	\$ 180.000,00	\$ 15.000,00	\$ 124.950,00	\$ 15.000,00	\$ 124.950,00	\$ 62.550,00	\$ 60.000,00	\$ 2.316.450,00	\$ 27.797.400,00
Auxiliar de Cocina (Perú)	Fijo	\$ 950.000	\$ 106.500	\$ 1.056.500	\$ 80.750,00	\$ 114.000,00	\$ 9.500,00	\$ 79.135,00	\$ 9.500,00	\$ 79.135,00	\$ 39.615,00	\$ 38.000,00	\$ 1.506.135,00	\$ 18.073.620,00
Auxiliar de Cocina (Argentina)	Fijo	\$ 950.000	\$ 106.500	\$ 1.056.500	\$ 80.750,00	\$ 114.000,00	\$ 9.500,00	\$ 79.135,00	\$ 9.500,00	\$ 79.135,00	\$ 39.615,00	\$ 38.000,00	\$ 1.506.135,00	\$ 18.073.620,00
Auxiliar de Cocina (Italia)	Fijo	\$ 950.000	\$ 106.500	\$ 1.056.500	\$ 80.750,00	\$ 114.000,00	\$ 9.500,00	\$ 79.135,00	\$ 9.500,00	\$ 79.135,00	\$ 39.615,00	\$ 38.000,00	\$ 1.506.135,00	\$ 18.073.620,00
Panadero – Pastelero	Indefinido	\$ 1.200.000	\$ 106.500	\$ 1.306.500	\$ 102.000,00	\$ 144.000,00	\$ 12.000,00	\$ 99.960,00	\$ 12.000,00	\$ 99.960,00	\$ 50.040,00	\$ 48.000,00	\$ 1.874.460,00	\$ 22.493.520,00

Jefe de Servicios	Indefinido	\$ 1.100.000	\$ 106.500	\$ 1.206.500	\$ 93.500,00	\$ 132.000,00	\$ 11.000,00	\$ 91.630,00	\$ 11.000,00	\$ 91.630,00	\$ 45.870,00	\$ 44.000,00	\$ 1.727.130,00	\$ 20.725.560,00
Mesero 1	Fijo	\$ 950.000	\$ 106.500	\$ 1.056.500	\$ 80.750,00	\$ 114.000,00	\$ 9.500,00	\$ 79.135,00	\$ 9.500,00	\$ 79.135,00	\$ 39.615,00	\$ 38.000,00	\$ 1.506.135,00	\$ 18.073.620,00
Mesero 2	Fijo	\$ 950.000	\$ 106.500	\$ 1.056.500	\$ 80.750,00	\$ 114.000,00	\$ 9.500,00	\$ 79.135,00	\$ 9.500,00	\$ 79.135,00	\$ 39.615,00	\$ 38.000,00	\$ 1.506.135,00	\$ 18.073.620,00
Mesero 3	Fijo	\$ 950.000	\$ 106.500	\$ 1.056.500	\$ 80.750,00	\$ 114.000,00	\$ 9.500,00	\$ 79.135,00	\$ 9.500,00	\$ 79.135,00	\$ 39.615,00	\$ 38.000,00	\$ 1.506.135,00	\$ 18.073.620,00
Contador outsourcing	Prestación de servicios	\$ 500.000	\$ 500.000	\$ 500.000	N/A								\$ 500.000,00	\$ 6.000.000,00
<b>Total consolidado</b>												<b>\$ 18.401.450,00</b>	<b>\$ 220.817.400</b>	

Fuente: Autor del proyecto

### 6.5.3. Gastos de venta

**Tabla 47**

*Gastos de venta*

Marketing estratégico	Estrategia	Cantidad al año (meses)	Vr. unitario	Vr. total año 2022	Vr. total año 2023	Vr. total año 2024
<b>Publicidad</b>	Página WEB	1	\$800.000,00	\$800.000,00	\$840.000,00	\$882.000,00
	Pauta medio escrito	2	\$210.000,00	\$420.000,00	\$441.000,00	\$463.050,00
	Marketing en Redes Sociales	12	\$120.000,00	\$1.440.000,00	\$1.512.000,00	\$1.587.600,00
	Volantes	6	\$50.000,00	\$300.000,00	\$315.000,00	\$330.750,00
	Degustaciones	3	\$150.000,00	\$450.000,00	\$472.500,00	\$496.125,00
	Vallas y avisos publicitarios	3	\$700.000,00	\$2.100.000,00	\$2.205.000,00	\$2.315.250,00
<b>Relaciones públicas</b>	Eventos empresariales	4	\$1.000.000,00	\$4.000.000,00	\$4.200.000,00	\$4.410.000,00
<b>Provisión para gastos de ventas</b>	Gastos adicionales	12	\$500.000,00	\$6.000.000,00	\$6.300.000,00	\$6.615.000,00
<b>TOTAL CONSOLIDADO</b>				<b>\$15.510.000,00</b>	\$16.285.500,00	\$17.099.775,00
				<b>Promedio mensual</b>	<b>\$1.292.500,00</b>	

Fuente: Autor del proyecto

## 6.6. Gastos de puesta en marcha.

A continuación, se exponen los gastos en los cuales el negocio incurrirá durante los 3 primeros meses de operación para la adecuación técnica de toda su infraestructura funcional. La valoración total incluye conceptos legales, presupuesto de mercadeo, presupuestos administrativos y otras valoraciones operativas salariales. El consolidado se muestra a continuación.

**Tabla 48.**

*Gastos de puesta en marcha*

<b>Gastos de puesta en marcha</b>	<b>Presupuesto</b>
<b>Costos de constitución y legalización de la empresa</b>	
* Constitución de sociedad (cámara de comercio)	\$ 700.000,00
* Matricula persona jurídica (cámara de comercio)	
* Formulario de registro mercantil (cámara de comercio)	
* Impuesto de registro (cámara de comercio)	
* Inscripción de libros (cámara de comercio)	
<b>Presupuesto para plan de mercadeo (promedio para 3 meses)</b>	\$ 3.877.500,00
<b>Arriendo inicial (presupuesto por 3 meses)</b>	\$ 6.600.000,00
<b>Servicios públicos (presupuesto por 3 meses)</b>	\$ 1.800.000,00
<b>Nómina del gerente por 3 meses</b>	\$ 8.839.800,00
<b>Nómina del contador por 3 meses</b>	\$ 1.500.000,00
<b>Nómina de auxiliar por 3 meses</b>	\$ 4.518.405,00
<b>Total gastos puesta en marcha</b>	<b>\$ 23.317.300,00</b>

Fuente: Autor del proyecto

## 6.7. Inversión total estimada

En lo que respecta a previsiones presupuestales para el inicio de la actividad comercial de la empresa, a continuación, se relacionan los siguientes criterios económicos que deben tenerse en cuenta partiendo de los requerimientos técnicos acá expuestos:

- Maquinaria y equipos técnicos requeridos

Requerimiento total estimado inicial: \$46.870.000

- Maquinaria y equipos de oficina

Requerimiento total estimado inicial: \$6.230.000

- Muebles y enseres

Requerimiento total estimado inicial: \$13.260.000

- Gastos de puesta en marcha

Requerimiento total estimado inicial: \$23.317.300

Tomando en consideración estas valoraciones preliminares en lo que respecta al apartado técnico operativo y de legalización de la actividad comercial, la empresa deberá contar con un margen total presupuestal de \$89.677.300, además de un margen adicional para soportar incrementos en capital inicial, o sobrevaloraciones presupuestales por comprar equipos no declarados inicialmente sobre las previsiones presupuestarias iniciales. La empresa propone contar con la siguiente estructura de inversión

**Tabla 49**

*Inversiones totales a efectuar*

Concepto	Valor estimado
Inversión de socios	\$ 60.000.000
Inversión con recursos del sector financiero	\$ 60.000.000

Fuente. Autor del proyecto con base en requerimientos de capital



## 6.8. Conclusión del estudio técnico

De acuerdo a lo que se puede observar en el estudio técnico, se realiza la contextualización de las fichas técnicas con especificaciones de cada producto ofertado en el restaurante. Del mismo modo se diseña el diagrama de flujo para establecer un proceso general de cada línea de producción para evitar desperdicios de materia prima; realizando esto se especifica el perfil de capital humano que requiere el Restaurante Gastronomus fusión, inicialmente se establece una necesidad de 11 empleados con un gasto total mensual de \$18.401.450 (incluyendo estimativos de cotización, prestacionales y parafiscales), además de muebles y enseres en donde se requiere un valor total de \$13.260.000, equipos de oficina por un valor de \$6.230.000, una maquinaria de producción con un total de \$46.870.000, y los respectivos gastos de puesta en marcha los cuales dieron como resultado un valor de \$22.317.300, también se define la localización que tendrá la planta de producción y servicio de Restaurante el cual será la Localidad de chapinero, donde se observa la viabilidad del plan de negocios con este estudio técnico – operativo.

## 7. Plan financiero

El estudio financiero indicará cuán viable, sostenible, y rentable es la empresa en el tiempo, estará conformado por un estudio global de criterios económicos con los cuales se permite analizar, planificar y recopilar, datos relevantes acerca del tamaño tentativo de la propuesta en términos de capacidad total instalada y modelos funcionales de gestión operacional por medio de un esquema total de reconocimiento financiero.

El análisis financiero parte del estudio de precio, el cual define los criterios económicos que se tienen en cuenta para el análisis del punto de equilibrio y posteriormente se formulan otros conceptos operacionales de funcionamiento. Se valora en este capítulo los demás requerimientos técnicos, cada apartado se incluye en los supuestos económicos, cruciales para determinar los criterios finales de decisión que son los que demarcan la viabilidad financiera del proyecto a futuro; una reformulación de los escenarios técnicos necesariamente debe conllevar al replanteamiento del presente estudio financiero.

### 7.1. Costos fijos estimados.

Se refiere a los costos que la empresa debe pagar, sin importar su nivel de operación, estos siempre se tendrán en cuenta para cumplir los requerimientos técnicos del negocio.

**Tabla 50.**

*Costos fijos*

Concepto	Valor mensual	Valor año 2022	Valor año 2023	Valor año 2024
Arriendo	\$ 2.000.000,00	\$ 24.000.000,00	\$ 25.200.000,00	\$ 26.460.000,00
Servicios	\$ 500.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 6.300.000,00	\$ 6.615.000,00
Nómina del personal de planta	\$ 18.401.450,00	\$ 220.817.400,00	\$ 231.858.270,00	\$ 243.451.183,50



Procesos publicitarios (promedio)	\$ 1.292.500,00	\$ 15.510.000,00	\$ 16.285.500,00	\$ 17.099.775,00
Provisión gastos administrativos	\$300.000	\$ 3.600.000,00	\$ 3.780.000,00	\$ 3.969.000,00
Provisión gastos de ventas	\$500.000,00	\$ 6.000.000,00	\$ 6.300.000,00	\$ 6.615.000,00
<b>Total costos fijos</b>	<b>\$ 22.993.950,00</b>	<b>\$ 275.927.400,00</b>	\$ 289.723.770,00	\$ 304.209.958,50

Fuente: Autor del proyecto

## 7.2. Análisis del punto de equilibrio

En el presente apartado, se relaciona un análisis general a nivel de punto de equilibrio tomando en consideración las líneas comerciales con las cuales contará la empresa una vez empiece operaciones en la ciudad de Bogotá. Se efectúa una ponderación para determinar la cantidad total en unidades e ingresos que deberá tener el negocio para soportar los costos fijos relacionados anteriormente, sobre este límite comercial se estimarán las ganancias esperadas para los próximos periodos y se realizan las estimaciones proyectadas para el estudio de los supuestos económicos y de los criterios de decisión financiera que se muestran más adelante. Este estudio de punto de equilibrio se muestra a continuación:

**Tabla 51.**

*Matriz de análisis de punto de equilibrio*

### 1. Líneas comerciales

Línea comercial	Sublínea	CU	PVP (60%)	MC. REAL	PVP.PON D
Línea Argentina	Milanesa de res	\$ 5.720	\$ 14.301	\$ 8.581	\$ 12.391
	Churrasco	\$ 7.478	\$ 18.695	\$ 11.217	\$ 12.209
	Punta de anca	\$ 7.478	\$ 18.695	\$ 11.217	\$ 10.293

	Torta Dolores	\$ 3.171	\$ 7.929	\$ 4.757	\$ 15.212
	Alfajores	\$ 935	\$ 2.338	\$ 1.403	\$ 18.448
Línea Peruana	Anticucho	\$ 5.356	\$ 13.389	\$ 8.034	\$ 17.246
	Papa huancaína	\$ 3.647	\$ 9.117	\$ 5.470	\$ 18.022
	Ceviche peruano	\$ 17.315	\$ 43.287	\$ 25.972	\$ 19.822
	Aji de Gallina	\$ 9.643	\$ 24.108	\$ 14.465	\$ 15.823
	Torta Helada Peruana	\$ 2.442	\$ 6.105	\$ 3.663	\$ 12.928
	Suspiro Limeño	\$ 2.989	\$ 7.473	\$ 4.484	\$ 13.184
	Línea Italiana	Pasta	\$ 7.217	\$ 18.043	\$ 10.826
Lasagna		\$ 7.967	\$ 19.918	\$ 11.951	\$ 10.228
Canelones		\$ 7.717	\$ 19.293	\$ 11.576	\$ 6.908
Tiramisú		\$ 2.695	\$ 6.738	\$ 4.043	\$ 3.692
Pannacotta		\$ 3.056	\$ 7.641	\$ 4.584	\$ 2.569
Torta de Vino		\$ 3.110	\$ 7.774	\$ 4.665	\$ 1.296

## 2. Margen de contribución ponderado

LÍNEAS COMERCIAL ES	MC. POND	VENTA	POND DEM
Línea Argentina	\$ 7.435	0	33%
Línea Peruana	\$ 10.348	0	33%

Línea Italiana	\$ 7.941	0	33%
TOTAL			100%

### 3. Margen de contribución ponderado total - MCPT – Punto de equilibrio ponderado total - PEPT

MCPT	\$ 8.575
PEPT	\$ 2.682

### 4. Consolidado del PEP

Líneas comerciales	PEM. UDS	PEM. \$	SUBLINEAS	PEM. SUB. UDS	PE. DIAR. UDS	PE. DIAR. \$
Línea Argentina	893,8881152	\$ 6.645.958	5	178,8	29,80	\$ 221.531,93
línea peruana	893,8881152	\$ 9.249.775	6	149,0	29,80	\$ 308.325,85
línea italiana	893,8881152	\$ 7.098.217	6	149,0	29,80	\$ 236.607,22
<b>Total</b>	<b>2681,664345</b>	<b>\$ 22.993.950</b>		<b>TOTAL DÍA</b>	<b>89,39</b>	<b>\$ 766.465,00</b>
				<b>TOTAL MES</b>	<b>2681,664345</b>	<b>\$ 22.993.950,00</b>

Líneas comerciales	PEM. UDS	Venta anual
línea argentina	893,8881152	10726,65738
línea peruana	893,8881152	10726,65738
línea Italiana	893,8881152	10726,65738

Fuente: Autor del proyecto

Partiendo de las estimaciones mensuales por unidad, se calcula el total de venta proyecto al finalizar el primer periodo por línea comercial, lo cual muestra que por línea se plantean vender un total de 10.726 platos. A futuro, cuando la empresa empiece operaciones, necesita evaluar el ponderado de la demanda hacer modificaciones sobre estos criterios, buscando reconocer la cantidad de ventas teniendo en cuenta variables directas de demanda (comportamiento real de ventas).

### 7.3. Supuestos económicos

En los siguientes supuestos económicos, se consolidan los requerimientos técnico – operativos expuestos a lo largo de todo el trabajo en materia de precio de venta, punto de equilibrio (por línea comercial), gastos operativos, otras previsiones técnicas en materia de clientes y proveedores, necesidades y requerimientos, e inversiones previstas. Su valoración es estrictamente comercial y parte de supuestos generales de mercado y modelos técnicos de valoración.

**Tabla 52.**

*Supuestos económicos*

	Un.	2022	2023	2024	2025	2026	2027
<b>Variables Macroeconómicas</b>							
Inflación	%		2,0%	2,2%	2,4%	2,6%	2,8%
Devaluación	%		3,00%	3,00%	3,00%	2,50%	2,50%
IPP	%		1,50%	1,50%	1,50%	1,50%	1,50%
Crecimiento PIB	%		0,50%	0,50%	1,00%	1,00%	1,50%
DTF T.A.	%		1,00%	1,00%	1,00%	1,00%	1,00%
<b>Ventas, Costos y Gastos</b>							
<b>Precio Por Producto</b>							

Línea Argentina	\$ / unid.
línea Peruana	\$ / unid.
Línea Italiana	\$ / unid.

12.391	13.011	13.662	14.345	15.062
17.246	18.109	19.014	19.965	20.963
13.235	13.896	14.591	15.321	16.087

**Unidades  
Vendidas por  
Producto**

línea Argentina	unid.
línea Peruana	unid.
línea Italiana	unid.

10.727	11.263	11.826	12.417	13.038
10.727	11.263	11.826	12.417	13.038
10.727	11.263	11.826	12.417	13.038

**Total  
Ventas**

Precio Promedio	\$
Ventas	unid.
Ventas	\$

14.290,8	15.005,4	15.755,7	16.543,4	17.370,6
32.180	33.789	35.478	37.252	39.115
459.879.00 0,0	507.016.59 7,5	558.985.79 8,7	616.281.84 3,1	679.450.73 2,0

**Rebajas en  
Ventas**

Rebaja	% venta s
Pronto pago	\$

15,0%	15,0%	15,0%	15,0%	15,0%
68.981.850	76.052.490	83.847.870	92.442.276	101.917.61 0

**Costos  
Producción  
Inventariables**

Materia Prima	\$
Mano de Obra	\$
Materia Prima y M.O.	\$
Depreciación	\$
Agotamiento	\$
Total	\$
Margen Bruto	\$

0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
11.874.625	17.330.240	17.832.817	21.891.034	22.613.438
0	0	0	0	0
11.874.625	17.330.240	17.832.817	21.891.034	22.613.438
97,42%	96,58%	96,81%	96,45%	96,67%

**Gastos  
Operacionales**

Gastos de Ventas	\$
------------------	----

15.510.000	16.285.500	17.099.775	17.954.764	18.852.502
------------	------------	------------	------------	------------



Gastos Administración	\$		260.009.40	273.009.87	286.660.36	300.993.38	316.043.05
			0	0	4	2	1
<b>Total Gastos</b>	\$		275.519.40	289.295.37	303.760.13	318.948.14	334.895.55
			0	0	9	5	3
<b>Gastos Anticipados</b>							
Gastos Anticipados	\$	10.000.00	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000	10.000.000
<b>Cuentas por Pagar</b>							
Cuentas por Pagar Proveedores	días		15	15	15	15	15
Cuentas por Pagar Proveedores	\$	20.000.00	0	0	0	0	0
Acreedores Varios	\$		5.000.000	7.000.000	9.000.000	11.000.000	13.000.000
Acreedores Varios (Var.)	\$		5.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Otros Pasivos	\$		0	0	0	0	0
<b>Inversiones (Inicio Período)</b>							
Terrenos	\$	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	\$	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo	\$	46.870.00	30.000.000	20.000.000		10.000.000	
Muebles y Enseres	\$	13.260.00		10.000.000		5.000.000	0
Equipo de Transporte	\$		0	0	0	0	0
Equipos de Oficina	\$	6.230.00		5.000.000		7.000.000	0
Semovientes pie de Cria	\$	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes		0	0	0	0	0	0
<b>Total Inversiones</b>	\$		30.000.000	35.000.000	0	22.000.000	0

<b>Otros Activos</b>								
Valor Ajustado	\$	0	0	0	0	0	0	0
<b>Impuestos Renta</b>								
Renta Presuntiva sobre patrimonio Liquido	%		3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%	3,00%
Renta Presuntiva	%							
<b>Estructura de Capital</b>								
<b>Capital Socios</b>	\$	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000
Capital Adicional Socios	\$	0	0	0	0	0	0	0
<b>Obligaciones con entidades financieras</b>	\$	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000
Obligaciones Financieras	\$							0
<b>Dividendos</b>								
Utilidades Repartibles	\$		- 84.970.913	189.379.594	322.616.596	490.803.567		
Dividendos	%		0%	0%	0%	0%	0%	0%
Dividendos	\$		-	-	-	-	-	-

Fuente: Autor del proyecto

Los supuestos económicos acá consignados parten de las estimaciones previas que en materia comercial se efectuaron previamente y responde a las sesiones de:

- Precio de venta por línea. El precio de venta por línea se obtuvo tomando el promedio total de todos los platos por país.
- Punto de equilibrio (unidades totales anuales)

- Gastos operativos (administración y ventas)
- Necesidades y requerimientos
- Otras previsiones comerciales y operativas con clientes y proveedores (supuestos económicos)
- Inversiones totales a hacer con recursos propios y recursos financieros

Los siguientes estudios en materia de estados financieros resultantes y criterios de decisión (VAN, TIR, PRI y Nivel de endeudamiento) subyace de este análisis de los supuestos económicos.



## 7.4. Estados financieros

### 7.4.1. Balance general del proyecto

Tabla 53.

*Balance General*

<b>Activo Corriente</b>	<b>2020</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>	<b>2025</b>	<b>2026</b>	<b>2027</b>
Efectivo	73.640.000	134.017.750	232.686.488	396.064.278	570.955.700	805.593.269
Cuentas X Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados Neto	0	0	0	0	0	0
<b>Total Activo Corriente:</b>	<b>73.640.000</b>	<b>134.017.750</b>	<b>232.686.488</b>	<b>396.064.278</b>	<b>570.955.700</b>	<b>805.593.269</b>
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios Neto	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación Neto	46.870.000	70.912.575	83.221.302	75.194.575	76.040.819	66.366.149
Muebles y Enseres Neto	13.260.000	10.873.200	16.591.082	12.086.004	11.443.879	5.446.065
Equipo de Transporte Neto	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina Neto	6.230.000	5.108.600	8.042.899	5.869.690	9.344.197	5.598.595
Semovientes pie de cria	0	0	0	0	0	0
Cultivos Permanentes	0	0	0	0	0	0
<b>Total Activos Fijos:</b>	<b>66.360.000</b>	<b>86.894.375</b>	<b>107.855.283</b>	<b>93.150.270</b>	<b>96.828.894</b>	<b>77.410.809</b>
<b>Total Otros Activos Fijos</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>140.000.000</b>	<b>220.912.125</b>	<b>340.541.771</b>	<b>489.214.548</b>	<b>667.784.593</b>	<b>883.004.078</b>
<b>Pasivo</b>						
Cuentas X Pagar Proveedores	20.000.000	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	0	0	0	0	0
Acreedores Varios		5.000.000	7.000.000	9.000.000	11.000.000	13.000.000
Obligaciones Financieras	0	0	0	0	0	0
Otros pasivos a LP		0	0	0	0	0

obligación Fondo Emprender (Contingente)	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000
<b>TOTAL PASIVO</b>	<b>80.000.000</b>	<b>65.000.000</b>	<b>67.000.000</b>	<b>69.000.000</b>	<b>71.000.000</b>	<b>73.000.000</b>
<b>Patrimonio</b>						
Capital Social	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000	60.000.000
Reserva Legal Acumulada	0	0	9.441.213	21.042.177	30.000.000	30.000.000
Utilidades Retenidas	0	0	84.970.913	189.379.594	322.616.596	490.803.567
Utilidades del Ejercicio	0	94.412.125	116.009.646	142.194.825	168.186.971	199.603.137
revalorización patrimonio	0	1.500.000	3.120.000	7.597.952	15.981.027	29.597.374
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>60.000.000</b>	<b>155.912.125</b>	<b>273.541.771</b>	<b>420.214.548</b>	<b>596.784.593</b>	<b>810.004.078</b>
<b>TOTAL PAS + PAT</b>	<b>140.000.000</b>	<b>220.912.125</b>	<b>340.541.771</b>	<b>489.214.548</b>	<b>667.784.593</b>	<b>883.004.078</b>

Fuente: Autor del proyecto con base en supuestos económico - financieros

#### 7.4.2. Estado de resultados

Tabla 54.

Estado de resultados

	2023	2024	2025	2026	2027
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>					
Ventas	459.879.000	507.016.598	558.985.799	616.281.843	679.450.732
Devoluciones y rebajas en ventas	68.981.850	76.052.490	83.847.870	92.442.276	101.917.610
Materia Prima, Mano de Obra	0	0	0	0	0
Depreciación	11.874.625	17.330.240	17.832.817	21.891.034	22.613.438
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	0	0	0	0	0
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>379.022.525</b>	<b>413.633.868</b>	<b>457.305.112</b>	<b>501.948.532</b>	<b>554.919.684</b>
Gasto de Ventas	15.510.000	16.285.500	17.099.775	17.954.764	18.852.502
Gastos de administración	260.009.400	273.009.870	286.660.364	300.993.382	316.043.051
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	10.250.000	10.270.000	10.290.000	10.310.000	10.330.000

<b>Utilidad Operativa</b>	<b>93.253.125</b>	<b>114.068.498</b>	<b>143.254.974</b>	<b>172.690.387</b>	<b>209.694.131</b>
Otros ingresos					
Intereses	0	0	0	0	0
Otros ingresos y egresos	0	0	0	0	0
Revalorización de Patrimonio	-1.500.000	-1.620.000	-4.477.952	-8.383.075	-13.616.348
Ajuste Activos no Monetarios	2.909.000	4.435.263	5.182.424	6.692.487	7.675.113
Ajuste Depreciación Acumulada	0	-320.615	-856.239	-1.494.651	-2.362.807
Ajuste Amortización Acumulada	-250.000	-553.500	-908.382	-1.318.178	-1.786.952
Ajuste Agotamiento Acumulada	0	0	0	0	0
Total Corrección Monetaria	1.159.000	1.941.148	-1.060.148	-4.503.417	-10.090.994
<b>Utilidad antes de impuestos</b>	<b>94.412.125</b>	<b>116.009.646</b>	<b>142.194.825</b>	<b>168.186.971</b>	<b>199.603.137</b>
Impuestos (35%)	0	0	0	0	0
<b>Utilidad Neta Final</b>	<b>94.412.125</b>	<b>116.009.646</b>	<b>142.194.825</b>	<b>168.186.971</b>	<b>199.603.137</b>

Fuente: Autor del proyecto con base en supuestos económico - financieros

### 7.4.3. Flujo de caja

Tabla 55.

Flujo de Caja proyectado

	2023	2024	2025	2026	2027
<b>FLUJO DE CAJA</b>					
<b>Flujo de Caja Operativo</b>					
Utilidad Operacional	93.253.125	114.068.498	143.254.974	172.690.387	209.694.131
Depreciaciones	11.874.625	17.330.240	17.832.817	21.891.034	22.613.438
Amortización Gastos	10.250.000	10.270.000	10.290.000	10.310.000	10.330.000
<b>Neto Flujo de Caja Operativo</b>	<b>115.377.750</b>	<b>141.668.738</b>	<b>171.377.790</b>	<b>204.891.421</b>	<b>242.637.570</b>
<b>Flujo de Caja Inversión</b>					
Otros Activos	-10.000.000	-10.000.000	-10.000.000	-10.000.000	-10.000.000
Variación Cuentas por Pagar	-20.000.000	0	0	0	0
Variación Acreedores Varios	5.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000	2.000.000
Variación Otros Pasivos	0	0	0	0	0

Variación del Capital de Trabajo	-25.000.000	-8.000.000	-8.000.000	-8.000.000	-8.000.000
Inversión en Terrenos	0	0	0	0	0
Inversión en Construcciones	0	0	0	0	0
Inversión en Maquinaria y Equipo	-30.000.000	-20.000.000	0	-10.000.000	0
Inversión en Muebles	0	-10.000.000	0	-5.000.000	0
Inversión en Equipo de Transporte	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	0	-5.000.000	0	-7.000.000	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-30.000.000	-35.000.000	0	-22.000.000	0
<b>Neto Flujo de Caja Inversión</b>	<b>-55.000.000</b>	<b>-43.000.000</b>	<b>-8.000.000</b>	<b>-30.000.000</b>	<b>-8.000.000</b>
<b>Flujo de Caja Financiamiento</b>					
<b>Neto Flujo de Caja Financiamiento</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>

<b>Neto Periodo</b>	<b>60.377.750</b>	<b>98.668.738</b>	<b>163.377.790</b>	<b>174.891.421</b>	<b>234.637.570</b>
<b>Saldo anterior</b>	<b>73.640.000</b>	<b>134.017.750</b>	<b>232.686.488</b>	<b>396.064.278</b>	<b>570.955.700</b>
<b>Saldo siguiente</b>	<b>134.017.750</b>	<b>232.686.488</b>	<b>396.064.278</b>	<b>570.955.700</b>	<b>805.593.269</b>

Fuente: Autor del proyecto con base en supuestos económico - financieros

## 7.5. Criterios de decisión.

**Tabla 56.**

*Criterios de decisión financiera*

<b>Tasa mínima de rendimiento a la que aspira el emprendedor</b>	<b>15%</b>
<b>TIR (Tasa Interna de Retorno)</b>	<b>61,36%</b>
<b>VAN (Valor actual neto)</b>	<b>194.528.420</b>
<b>PRI (Periodo de recuperación de la inversión)</b>	<b>1,13</b>
<b>Duración de la etapa improductiva del negocio ( fase de implementación).en meses</b>	<b>6 mes</b>
<b>Nivel de endeudamiento inicial del negocio, teniendo en cuenta los recursos del fondo emprender. ( AFE/AT)</b>	<b>57,14%</b>
<b>Periodo en el cual se plantea la primera expansión del negocio ( Indique el mes )</b>	<b>24 mes</b>
<b>Periodo en el cual se plantea la segunda expansión del negocio ( Indique el mes )</b>	<b>60 mes</b>

Fuente: Autor del proyecto con base en supuestos económico - financieros

## 7.6. Conclusiones del Estudio Financiero

En el presente apartado se procede con el análisis de la viabilidad financiera para el Restaurante Gastronomus fusión, se presenta unos costos, gastos, ingresos y utilidades, teniendo en cuenta lo anterior se pudo obtener una tasa interna de retorno del 61,36%, un Valor actual neto de \$194.528.420, sin duda, un resultado positivo que viabiliza la propuesta desde el punto de vista económico. Se esperan ganancias a partir del primer año, esto ofrece estabilidad para dar inicios a la idea de plan de negocio, se encuentra acorde con las necesidades y expectativas de los posibles clientes; a futuro se recomienda actualizar estos parámetros de estudio para actualizarlos a la realidad operativa y comercial del negocio.



## 8. Conclusiones y logros

En el caso del Restaurante temático de comida internacional en la localidad de Chapinero, Bogotá D.C., el cual fue el objeto de estudio y en donde se pudo desarrollar la respuesta al interrogante que se planteó que fue ¿resulta viable la creación de un restaurante temático de comida internacional en la Localidad de Chapinero, Bogotá D.C.? teniendo en cuenta, que en los últimos años esta comida internacional ha sido tendencia, realizando dicha investigación se logró encontrar un gran mercado objetivo los cuales les resulta interesante esta idea de negocio y los productos que se puedan ofrecer, entre ellos la Línea Argentina, Peruana e Italiana, esto debido a que las personas desean como conocer diferentes culturas gastronómicas, a través de este trabajo se proporciona la seguridad para que el desarrollo del proyecto sea factible y exista una expansión hacia mercados u otra clase de nichos.

Con respecto a la operación del negocio se pudo determinar que la ubicación del establecimiento no presenta inconvenientes, en la Localidad de Chapinero, además los inventarios que se realizan no son largos ya que la materia prima utilizada para el proceso de los alimentos caduca de forma rápida, y además la conservación será tradicional, al igual que le elaboración. A través de ellos se llega a la conclusión de que todo el proceso esta fundamentado por condiciones técnicas, las cuales se pueden encontrar en el desarrollo de todo este plan de negocios, como por ejemplo en las fichas técnicas. Todas las estrategias planteadas según las 4P del marketing mix hacen que la empresa tenga un direccionamiento estratégico, del mismo modo toda la estructura organizacional se realiza a partir del tamaño, capacidad y proyecciones que se tengan.

Según las leyes que el País colombiano, las cuales las presenta el código de comercio, el proyecto no tiene inconvenientes con las leyes de este país, ya que todos los



registros y permisos que se debe obtener son de fácil acceso, el proyecto visto desde el punto de vista financiero muestra que la TIR es del 61,36%, el VPN es de \$194.528.420

Por otra parte, y teniendo en cuenta que este plan de negocio dio como resultado un proyecto factible, con indicadores favorables, la recomendación es conseguir los recursos por medio de fondo emprender, según parámetros para la obtención del capital semilla y de esta forma poder realizar la puesta en marcha y apertura del Restaurante. Y después de ello con el cumplimiento de los objetivos financieros pensar en una nueva apertura o expansión. En cuanto a la parte operativa del proyecto, se sugiere no realizar cambios en cuanto a materia prima o elaboración tradicional de productos ya que esa será el valor agregado de la empresa y por lo cual el restaurante obtendrá un buen posicionamiento en el sector. Y de esa forma generar empleo, calidad de vida, responsabilidad social, innovación, creación de productos y empresas para la economía Local y Nacional.

Se logro totalmente el Objetivo general ya que se pudo realizar en su totalidad el plan de negocio de la misma manera sus objetivos específicos ya que se cuenta con un estudio de mercados, un plan técnico y plan financiero que se cumplen a cabalidad y de la misma manera dan a entender que la empresa es viable y factible en la localidad de chapinero. La única limitación que se tuvo en la realización del trabajo fue la pandemia ya que fue complicado realizar la investigación y la obtención de algunos datos requeridos para el proyecto.

En lo que respecta a los principales logros entorno a la formulación del presente proyecto se pueden resaltar las siguientes consideraciones:

- Se parametrizó la cobertura comercial del mercado potencial y objetivo, tomando como base unos criterios técnicos minuciosos evaluativos por medio de diversos criterios de segmentación



- Se determinaron las variables funcionales a nivel de mercados por medio de la evaluación de los esquemas de tratamiento de producto, precio, plaza y promoción
- Se parametrizó el modelo operativo de la propuesta y definieron los componentes gastronómicos que componen todos los platos de la carta con la cual iniciará operaciones la empresa
- Se determinaron las necesidades técnico – operativas esenciales para adecuar el proyecto a nivel físico, y poder comenzar operaciones. Correlativamente se determinaron los gastos de puesta en marcha, los cuales son esenciales preparar a la empresa para el inicio de sus actividades comerciales.
- Se determinaron las inversiones totales a nivel presupuestal que deben tenerse en cuenta para la estructuración de toda la propuesta desde el punto de vista técnico y funcional
- Se cuantificaron las ventas en equilibrio (en unidades e ingresos brutos – netos) teniendo en cuenta los costos fijos estimados y las estimaciones de costos por producto y el precio de venta asignado por sublínea comercial (productos por país).
- Se determinaron las previsiones económico – financieras que determinan la viabilidad y la pertinencia de la propuesta a futuro.





## 9. Referencias

- Calduch, R. (2014). *Métodos y técnicas de investigación internacional*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Cámara de Comercio de Santa Marta - CCSM. (2018). *Informe económico. Indicadores económicos 2017 - 2018*. Santa Marta, Colombia: Institucional.  
<https://www.ccsm.org.co/servicios-empresariales/servicios-ofertas-empresariales/estudios-economicos/investigaciones-e-indicadores-economicos/send/78-investigaciones/48788-indicadores-econ%C3%B3micos-del-magdalena-2017-2018.html>.
- Chef, S. P. (24 de Abril de 2021). *S. Pellegrino*. Obtenido de <https://www.sanpellegrino.com/es/es/news/young-chef-2020-edition-3667>
- Córdoba, J. (2009). Turismo, desarrollo y disneyzación: ¿Una cuestión de recursos o de ingenio? *Investigaciones Geográficas (Mx)*, núm. 70. Obtenido de. *Redalyc*, 33 - 54.
- Departamento Administrativo Nacional de Estadística - DANE. (2019). *Resultados Censo Nacional de Población y Vivienda 2018*. Bogotá, D.C: Institucional.  
<https://www.dane.gov.co/files/censo2018/informacion-tecnica/presentaciones-territorio/191004-CNPV-presentacion-Magdalena.pdf>.
- Díaz, M., & Hernández, Y. (2019). Alimentación saludable y oferta de restaurantes. Una revisión de la evidencia reciente en la literatura. *Ciênc. saúde coletiva vol.24 no.3 Rio de Janeiro*. Obtenido de. *SciELO*.
- Espinosa, J., Romani, B., Martínez, E., & Rodríguez, L. (2019). La Gastronomía como Atractivo Turístico del Destino Cuba. Potencialidades para su Desarrollo en la Provincia La Habana. *Rosa dos Ventos*, vol. 11, núm. 1. Obtenido de: *Redalyc*.
- Feo, F. (2010). Reseña de "Turismo gastronómico: recursos e itinerarios" de Xulio X. PARDELLAS DE BLAS (Dir.). *Cuadernos de Turismo*, núm. 25. Obtenido de. *Redalyc*, 303 - 305.
- Guzman, L. y. (2013). *Desarrollo de plan de negocios y ouesta en marcha de la pasteleria gourmey estilo italiano Serendipity en la ciudad de Bogotá*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- Hernández, C., Tamayo, A., Castro , D., & Muñoz, I. (2016). Tendencias gastronómicas predominantes en la producción de revistas científicas de Iberoamérica. *Ciencia Ergo Sum*, vol. 23, núm. 1. Obtenido de. *Redalyc*, 76 - 84.



- Hurtado, J. (2010). Metodología de la Investigación. Bogotá: Quirón.
- Jeambey, Z. (2016). Rutas Gastronómicas y Desarrollo local: un ensayo de conceptualización en Cataluña. *PASOS. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, vol. 14, núm. 5,. Obtenido de. *Redalyc*, 1187 - 1198.
- Kotler, P., & Lane Keller, K. (2012). Dirección de Marketing. México: Pearson.
- Labajo, E. (2017). *El método científico I. Generalidades. EL método pericial*. Obtenido de UCM.ES: <https://www.ucm.es/data/cont/docs/107-2017-02-08-EI%20M%C3%A9todo%20Cient%C3%ADfico%20I.pdf>
- Lárdies, R. (2005). Un nuevo concepto de parque temático: origen e impactos de dinópolis. *Cuadernos de Turismo*, núm. 15. Obtenido de. *Redalyc*, 149 - 167.
- López, A., Pérez, C., Guzmán, C., & Hernández, R. (2017). Caracterización de las principales tendencias de la gastronomía mexicana en el marco de nuevos escenarios sociales. *Teoría y Praxis*, núm. 21. Obtenido de: *Redalyc*, 91 - 113.
- Medina, M. (2014). *Tipos de investigación*. Obtenido de Monografías.com: <https://www.monografias.com/trabajos59/tipos-investigacion/tipos-investigacion2.shtml>
- Melgar, S. (2013). La gastronomía en el sistema turístico. Buscando nuevos productos, mejorando destinos. El caso de la isla de Fuerteventura. *PASOS. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, vol. 11, núm. 2. Obtenido de. *Redalyc*, 483 - 494.
- Millán, M., & Agudo, E. (2010). El turismo gastronómico y las Denominaciones de origen en el sur de España: Oleoturismo. Un estudio de caso. *PASOS. Revista de Turismo y Patrimonio Cultural*, vol. 8, núm. 1,. Obtenido de. *Redalyc*, 91 - 112.
- Rojas, M. (2015). Tipos de Investigación científica: Una simplificación de la complicada incoherente nomenclatura y clasificación. *REDVET. Revista Electrónica de Veterinaria*, vol. 16, núm. 1. Fuente: *Redalyc*, 1 - 14.
- UAN. (2021). Fundamentacion de las Lineas de Investigación . *OCDE (2006)*, 8.
- ucn.edu.co. (2020). *La metodología de investigación*. Obtenido de <https://www.ucn.edu.co/Biblioteca%20Institucional%20Cemav/Curso-basico-investigacion/11Tema7.html>
- Vélez, J. (2012). Diseño, tecnología y gastronomía. *Sistemas & Telemática*, vol. 10, núm. 22. Obtenido de: *Redalyc*, 93 - 101.



Zulay, N. (7 de febrero de 2017). *Enfoque cualitativo y cuantitativo*. Obtenido de Investigación de operaciones: <https://nvega2015.wordpress.com/2017/02/07/enfoque-cualitativo-y-cuantitativo/>

## Anexos

### Anexo 1 . Encuesta de reconocimiento

La presente encuesta tiene como objetivo establecer la necesidad de llevar a cabo un plan de negocio para la creación de un restaurante temático de comida internacional en la Localidad de Chapinero, Bogotá D.C.

1. ¿Cuál es su Edad?

- Menos de 18 años
- 18 a 25 años
- 25 a 45 años
- 45 a 60 años
- Mas de 60 años

2. ¿Cuál es su sexo?

- Femenino
- Masculino

3. ¿En que estrato vive?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5
- 6

4. ¿Vive, Trabaja o reside en la Localidad de Chapinero?

- Si

No

5. ¿Suele acudir a restaurantes en familia o en compañía de amigos?

Si

No

6. ¿Que tipo de comida prefiere Usted? (en restaurantes)

Comida Local

Comida nacional

Comida Internacional

7. ¿ Si su respuesta es Internacional, de que País le gusta mas la gastronomía?

Italiana

Peruana

Brasileña

Mexicana

Argentina

China.

8. ¿Cuantas veces al mes come en un restaurante?

1 o 2 veces al mes

De 3 a 10 veces al mes

Mas de 10 veces al mes

9. ¿Por que razón prefiere comer en un restaurante?

Prefiero comer en casa

Por diversión

Por falta de tiempo



Otro \_\_\_\_\_

10. ¿Que valora Usted en un restaurante?

- Precio
- Calidad de Servicio
- Calidad de Producto
- Valor agregado (espectáculos, música)
- Domicilio

11. ¿Cuanto estaría dispuesto a pagar por un plato?

- Menos de \$8.000
- \$8.001 a \$15.000
- \$15.001 a \$25.000
- Mas de \$25.000

12. ¿Considera importante que en el mismo restaurante usted pueda conseguir reposteria?

- Si
- No

13. ¿Le gustaría un Restaurante con Temáticas tanto de Infraestructura como de gastronomía en cultura Italiana, Peruana y Argentina?

- Si
- No

14. ¿Que redes sociales prefieres usar?

- Facebook
- Twiter
- Intagram



Otro \_\_\_\_\_

¡Muchas Gracias por su Colaboración!

## Anexo 2. Cotización de Contador Público

Apreciados Señores

Yo **ANDREA LORENA BASTIDAS BENAVIDES**, identificada con cedula de ciudadanía numero 37.120.842 expedida en IPIALES (N), con toda atención me permito presentar mi Propuesta, relacionando las respectivas actividades a desarrollar y la propuesta económica.

### PROPUESTA PRESTACIÓN DE SERVICIOS

#### **OBLIGACIONES ESPECIFICAS:**

- Realizar el registro y contabilización de las transacciones contables de la empresa en el software contable Helisa.
- Realizar las declaraciones mensuales, bimestrales o Cuatrimestrales según sea el caso de:
  - IVA.
  - Auto renta.
  - Retención en la Fuente.
  - Imposconsumo.
  - Retención de Industria y Comercio.
- Realizar la liquidación de Nómina
- Realizar conciliaciones bancarias mensuales.
- Preparación de los Estados Financieros:
  - Estado de Resultados.
  - Estado de Situación Financiera.
  - Libro Mayor Y Balances.
  - Libro Diario.
  - Notas a los Estados Financieros.
- Presentación de las Declaraciones Tributarias Anuales:
  - Declaración de Renta.
  - Declaración de Industria y Comercio.
- Informe de Actividades mensual.
- Asesoría personalizada, realizando un acompañamiento permanente al Empresario.

#### PROPUESTA ECONÓMICA:

El valor total de mi propuesta asciende a la suma mensual de QUINIENTOS MIL PESOS (\$500.000) MDA.CTE.

Nota: no se incluye en este valor la presentación de la Información Exógena.

#### DISPONIBILIDAD:

Manifiesto que cuento con la disponibilidad del tiempo necesaria para ejecutar el objeto y las obligaciones contratadas, con el fin de garantizar los estándares de rendimiento, calidad y oportunidad requeridos para el cumplimiento de los objetivos de la Finca Cafetera Doña Juana S.A.S



**ANDREA LORENA BASTIDAS BENAVIDES**  
Contador Público  
Esp. Ciencias Fiscales y Tributarias  
CC 37.120.842 expedida en IPIALES (N)  
TP 104192-T



### Anexo 3. Menú gastronómico



VIGILADA MINEDUCACIÓN



## Platos

## Italia

## postres

**\$13.250** pasta



**\$3.700** Tiramisú



**\$10.250** Lasaña



**\$2.600** Pannacotta



**\$7000** canelones



**\$1.300** Torta de Vino





**Platos Argentina postres**

**\$12.400 AMilanesa de res**



**\$15.200 Torta Dolores**



**\$12.200 Churrasco**



**\$18.500 Alfajores**



**\$18.450 Punta de anca**





## Platos

## Perú

## postres

\$17.250 Anticucho



\$15.800

Aji de Gallina



\$18.050 Papa huancaína



\$12.950

Torta Helada Peruana



\$19.850 Ceviche peruano



\$13.200

Suspiro Limeño



