

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



5 SENTIDOS

TRABAJO DE GRADO

Katherine Alexandra Sánchez Rodríguez

Bogotá D.C.

2016

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



5 SENTIDOS

TRABAJO DE GRADO

Katherine Alexandra Sánchez Rodríguez

Andrea Ávila

Administración de Negocios Internacionales

Bogotá D.C.

2016

TABLA DE CONTENIDO

GLOSARIO	7
RESUMEN	9
ABSTRACT.....	10
1. INTRODUCCIÓN	11
2. PRESENTACIÓN	12
2.1 Misión	12
2.2 Visión.....	12
2.3 Valores	12
2.4 Definición del negocio.....	13
2.5 Descripción del equipo emprendedor	14
3. MERCADO	15
3.1 Producto y/o servicio	15
3.2 Mercado	16
3.3 Competencia	17
3.4 Precio	19
3.5 Distribución	19
3.6 Promoción.....	20
3.7 Proyecciones de ventas	21
4. PRODUCCIÓN Y CALIDAD.....	22
4.1 Producción (Operación).....	22
4.2 Calidad	26
4.3 Equipos e infraestructura locativa.....	27
4.4 Seguridad en el trabajo y medio ambiente.....	27
5. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN	28
5.1 Planificación y programación	28
5.2 Organización.....	29
5.3 Gestión de personal.....	30
6. JURÍDICO – TRIBUTARIO	36

6.1	Determinación de la forma jurídica	36
6.2	Aspectos laborales del emprendedor	37
6.3	Aspectos laborales y seguridad social de los trabajadores.....	37
6.4	Obligaciones tributarias o fiscales	37
6.5	Permisos, licencias y documentación oficial	38
6.6	Cobertura de responsabilidades	38
6.7	Patentes, marcas y otros tipos de riesgo.....	38
7.	FINANCIERO	39
7.1	Plan Financiero	39
7.2	Resumen de los datos financieros más relevantes (Proyecciones Contables).....	42
7.3	Sistemas de cobros y pagos.....	47
8.	VALORACIÓN	48
8.1	Análisis de puntos fuertes y débiles.....	48
8.2	Estrategia de desarrollo del proyecto.....	50
8.3	Aspectos de sostenibilidad y riesgo	51
9.	BIBLIOGRAFÍA	53

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Competidores Directos de 5 SENTIDOS	17
Tabla 2. Competidores Indirectos de 5 Sentidos.....	18
Tabla 3. Productos y Precio de Venta.....	19
Tabla 4. Presupuesto de Promoción.....	20
Tabla 5. Proyecciones Ventas Primer Año	21
Tabla 6. Proyecciones Ventas Año 2 y 3	21
Tabla 7. Definición y Descripción del Cargo SOCIOS	30
Tabla 8. Definición y Descripción del Cargo ADMINISTRADOR.....	30
Tabla 9. Definición y Descripción del Cargo CONTADOR	31
Tabla 10. Definición y Descripción del Cargo HOSTESS	31
Tabla 11. Definición y Descripción del Cargo JEFE DE MESEROS	32
Tabla 12 . Definición y Descripción del Cargo MESEROS	32
Tabla 13. Definición y descripción del Cargo AYUDANTE DE LIMPIEZA	33
Tabla 14. Definición y Descripción del Cargo GUARDIA DE SEGURIDAD.....	33
Tabla 15. Definición y Descripción del Cargo CHEF	34
Tabla 16. Definición y Descripción del Cargo AYUDANTE DE COCINA.....	34
Tabla 17. Resumen de Inversión y Financiación	39
Tabla 18. Distribución Total de la Inversión y el Capital de Trabajo.....	39
Tabla 19. Estructura de Financiamiento	39
Tabla 20. Ventas Totales por Producto.....	40
Tabla 21. Ventas Proyectadas Año 2 y 3	40
Tabla 22. Composición de los Costos Fijos.....	41
Tabla 23. Cambios Porcentuales del Primer Año	41
Tabla 24. Impuestos a Pagar	42
Tabla 25. Punto de Equilibrio	42
Tabla 26. Flujo de Caja.....	44
Tabla 27. Estado de Resultados	45
Tabla 28. Balance General.....	46
Tabla 29. Matriz DOFA.....	48
Tabla 30. Estrategia de desarrollo del proyecto.....	50
Tabla 31. Tipos de Riesgos.....	52

ÍNDICE DE IMÁGENES

Imagen 1. Diagrama de Flujo del Proceso del Servicio	23
Imagen 2. Diagrama de Flujo del Proceso Interno de la Cocina.....	24
Imagen 3. Diagrama de Flujo del Proceso de Abastecimiento	25
Imagen 4. Organigrama de 5 Sentidos	29
Imagen 5. Punto de Equilibrio	43

GLOSARIO

Mercado: Lugar teórico donde se encuentra la oferta y la demanda de productos y servicios y se determinan los precios.

Competencia: Situación de empresas que rivalizan en un mercado ofreciendo o demandando un mismo producto o servicio.

Precio: Cantidad de dinero que permite la adquisición o uso de un bien o servicio.

Distribución: Aquel conjunto de actividades, que se realizan desde que el producto ha sido elaborado por el fabricante hasta que ha sido comprado por el consumidor final.

Promoción: Campaña publicitaria que se hace de un determinado producto o servicio durante un tiempo limitado mediante una oferta atractiva.

Producción: Fabricación o elaboración de un producto mediante el trabajo.

Calidad: Propiedad o conjunto de propiedades inherentes a algo, que permiten juzgar su valor.

Proyección Ventas: Es la cantidad de ingresos que una empresa espera ganar en algún momento en el futuro.

Inversión: Acción de invertir una cantidad de dinero, tiempo o esfuerzo en una cosa.

Financiación: Es la contribución de dinero que se requiere para poder concretar un proyecto o una actividad.

Activos Fijos: Es un bien de una empresa, ya sea tangible o intangible, que no puede convertirse en líquido a corto plazo y que normalmente son necesarios para el funcionamiento de la empresa y no se destinan a la venta.

Costos Fijos: Son aquellos costos que la empresa debe pagar independientemente de su nivel de operación, es decir, produzca o no produzca debe pagarlos.

Costos Variables: Costos de producción que varían dependiendo del nivel de producción.

Ingresos: Cantidad de dinero ganada o reclutada.

Punto de Equilibrio: Es aquel punto de actividad en el cual los ingresos totales son exactamente equivalentes a los costos totales asociados con la venta o creación de un producto o servicio. Es decir, es aquel punto de actividad en el cual no existe utilidad, ni pérdida.

Flujo de Caja: Es un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado.

Balance General: Es un informe financiero contable que refleja la situación económica y financiera de una empresa en un momento determinado.

Estado de Resultados: Es un estado financiero conformado por un documento que muestra detalladamente los ingresos, los gastos y el beneficio o pérdida que ha generado una empresa durante un periodo de tiempo determinado.

TIR: La tasa interna de retorno (TIR) es una tasa de rendimiento utilizada en el presupuesto de capital para medir y comparar la rentabilidad de las inversiones. También se conoce como la tasa de flujo de efectivo descontado de retorno.

VPN: El Valor Presente Neto (VPN) es el método más conocido a la hora de evaluar proyectos de inversión a largo plazo. El Valor Presente Neto permite determinar si una inversión cumple con el objetivo básico financiero: maximizar la inversión.

Viabilidad Financiera: Capacidad de una organización de mantener una entrada de recursos financieros mayor que los recursos que se gastan.

RESUMEN

5 Sentidos es un restaurante que se crea a partir de las expectativas que tienen las personas de encontrar un lugar novedoso, diferente y divertido, salido de lo común.

Es un lugar fusión que contempla tanto de la gastronomía moderna como la clásica, donde se da cabida al público de experimentar el uso de todos sus sentidos en un recinto bañado de sorpresas desde el momento de cruzar la puerta, dando acogida a un gran sector demográfico el cual consideraba que no podía acceder a un sitio como este, para probar la magia culinaria que allí se ofrece.

5 Sentidos se aleja de la formalidad y elegancia de un sitio que se caracteriza por la comida que allí se ofrece para dar paso a la informalidad, donde las personas que allí acuden, son grupos de amigos o familiares que buscan encontrar un lugar casual y relajado.

5 Sentidos pretende inspirar a esas personas que consideran que hay cosas imposibles tanto de crear como de imaginar, para que se lancen a crear, hacer, construir; no construyan sueños, hagan sus sueños realidad.

Palabras Clave: Innovación, Inversión, Idea, Rentabilidad, Calidad, Servicio.

ABSTRACT

5 Sentidos is a restaurant created out of the expectations that people have to find a new, different and fun place, out of the ordinary.

It is a fusion place that includes modern gastronomy as well as traditional, where the space is given to the public to experience using all their senses in a room bathed with surprises from the moment they walk through the door, by hosting a large demographic which considered that it could not access a place like this to try the culinary magic that is offered there.

5 Sentidos moves away from the formality and elegance of a place characterized by the food offered, to give way to informality, where the people who come, are groups of friends or family looking to find a casual and relaxing place.

5 Sentidos aims to inspire those people who believe that is not possible to create and imagine something, to be launched to create, make, build; not build dreams, but to make their dreams come true.

Key Words: Innovation, Investment, Idea, Profitability, Quality, Service.

1. INTRODUCCIÓN

Muchas veces nos preguntamos qué plan vamos hacer los fines de semanas, pero siempre nos encontramos con las mismas interrogantes. ¿Qué vamos hacer? o ¿A dónde vamos a ir? Y llegamos a la conclusión que siempre hacemos las mismas cosas, ir a un restaurante casual, ir a cine o ir a un bar con los amigos, ya que no logramos encontrar alternativas novedosas a donde ir.

Por otro lado, no se han preguntado ¿Porque siempre solo usamos 3 de nuestros 5 sentidos a la hora de comer, volviendo la comida algo monótona y aburrida?

Por eso quisimos crear 5 SENTIDOS un restaurante de comida molecular que potencia los sentidos. Recreando un ambiente donde las personas podrán desarrollar todos sus sentidos, permitiéndoles tener una experiencia inmersa y diferente frente a los sabores y formar de degustar la comida.

5 SENTIDOS es la idea de negocio propuesta por el equipo de una estudiante de Administración de Negocios Internacionales de la Universidad del Rosario y un Ingeniero Mecánico de la Universidad Santo Tomás. Sus expectativas son llevar a cabo el proyecto y cuando esto ocurra lograr tener un posicionamiento en el mercado en el corto plazo y tener la capacidad de expandirse a las principales ciudades del país en el mediano plazo.

¿Qué es lo que nos diferencia de los demás? Primero nuestra competencia maneja el tema de comida molecular de una forma mucho más elegante y formal. Mientras 5 SENTIDOS más que preparar comida molecular brinda una experiencia que involucra los sentidos, si quiere saber más no se pierda lo que viene a continuación.

Finalmente, para dar un breve adelanto del plan financiero del proyecto, la inversión inicial para el restaurante es de 411.922.172 millones de pesos. Con unas ventas iniciales en el primer año de 932.707.500 millones de pesos, con un incremento de ventas en un 71,01% en el segundo año y para el tercer año un crecimiento del 105,55%. La TIR es de 40,27%, la TIO es de 20% y el Periodo de Retorno de la Inversión es en 3 años.

2. PRESENTACIÓN

2.1 Misión

En 5 sentidos se ofrece un concepto innovador, donde se combina un ambiente único que involucra todos los sentidos de una persona, más la calidad de un buen servicio que deriva en un lugar preferencial para satisfacer los gustos de nuestros clientes, sin olvidar el sentido social reflejado en un valor agregado de apoyo a los pequeños productores dentro de la industria nacional.

2.2 Visión

Queremos ser un restaurante reconocido y posicionado, donde por su originalidad, solidez e innovación permanente en la presentación de sus platos y menús logre el desarrollo de oportunidades para consolidarse y expandirse a nivel nacional, sin olvidar sus principios éticos y sociales, que se reflejan en ofrecer un servicio y producto de excelente calidad; siendo una empresa productiva y competitiva dedicada a satisfacer las necesidades y expectativas de nuestros clientes.

2.3 Valores

- Pasión
- Honestidad
- Respeto
- Dedicación
- Integridad
- Responsabilidad
- Calidad
- Lealtad
- Compromiso

2.4 Definición del negocio

El sector donde se va a realizar la actividad económica, corresponde al **Código CIU 5611** que comprende el **expendio a la mesa de comidas preparadas**: La preparación y el expendio de alimentos a la carta y/o menú del día (comidas completas principalmente) para su consumo inmediato, mediante el servicio a la mesa. Pueden prestar o no servicio a domicilio, suministrar bebidas alcohólicas o algún tipo de espectáculo.

La ubicación donde se tiene previsto ubicar el restaurante es cerca al centro financiero e internacional de la ciudad de Bogotá. Se ha proyectado que el negocio comience a funcionar a finales del año 2016.

5 SENTIDOS nació a partir de las necesidades identificadas en la primera fase de investigación del proyecto, las cuales son:

- No se encuentran lugares donde se ofrezcan servicios novedosos.
- Los sitios que ofrecen alternativas gastronómicas diferentes suelen tener precios elevados.
- La mayoría de los lugares donde se consumen alimentos, los presentan de una forma conservadora.

La primera temática seleccionada fue el negocio que provee los ingredientes necesarios para la preparación de una receta a domicilio, además de prestar un portafolio de servicios que incluye suministro de receta, ingredientes e indicaciones, chef acompañante, servicio de limpieza y si lo requiere sitio de reunión para realizar los preparativos del menú en compañía de su grupo de invitados para no hacer desorden en la casa. Después de realizar las investigaciones que se hicieron en el anteproyecto de grado descubrimos que la mejor solución era crear un espacio salido de lo común, relajado e interesante, desde la entrada deja a la imaginación lo que se va a encontrar adentro. La decoración, ambientación y diseño juegan un papel importante para hacer de este, un lugar cálido y llamativo donde se han de potenciar los sentidos, de forma tal, que desde el momento que ingresa la persona al lugar comienza a manipular sus sentidos por medio de las sensaciones que le generan el lugar.

2.5 Descripción del equipo emprendedor

- **Katherine Alexandra Sánchez Rodríguez (23 años)**

Estudiante de Administración de Negocios Internacionales. Es una persona responsable, dinámica, con aspiraciones, pro activa, deseos de superación y metas basadas en el logro de objetivos; aprende con rapidez y se interesa por cumplir de manera adecuada con la puntualidad, honestidad y responsabilidad en las distintas actividades que realiza. Con mentalidad abierta y analítica que le permite enfrentar los retos y cambios. Tiene estudios complementarios en SAP, Gestión de proyectos PMI, Manejo de Herramientas Microsoft Office 2010: EXCEL, uso de EXCEL y ACCESS para el desarrollo de aplicaciones administrativas empresariales y actualmente se encuentra realizando un Diplomado en Gerencia de Exportaciones e Importaciones en la Universidad del Rosario.

- **David Ricardo Díaz Burgos (39 años)**

Ingeniero Mecánico de la Universidad Santo Tomas. Es una persona exigente, proactiva e integra, observador y analítico. Aunque maneja cierta flexibilidad le gusta mantener un orden en las cosas, para cumplir a cabalidad con los objetivos.

- **Mónica María Díaz Báez (Contacto)**

Directora – Asesora de servicios empresariales de la Escuela de Hostelería Bilbao. Es la persona encargada de suplir personal idóneo para ocupar cargos en diferentes restaurantes como son: los restaurantes del Club del Country, Club El Nogal, capacitación a los Chef de Nestlé, el Restaurante Txakoli; al igual que ejecutan el paso a paso con el cliente para la creación de las cartas que ofrecen los diferentes menús de acuerdo al estilo y categoría del restaurante.

- **Alejandro Garzón Marín (Chef)**

Chef con formación en la Escuela de Gastronomía Mariano Moreno con Profundización en Alta Cocina y Management Gastronómico. Donde maneja Cocina Molecular, Cocina Modernista, Cocina Europea (italiana, francesa, española), Cocina del Oriente (japonesa, asiática, árabe, africana), Cocina Latinoamérica (colombiana, peruana, mexicana) y alta pastelería.

3. MERCADO

3.1 Producto y/o servicio

Dentro del grupo de productos que se ofrecerán en el restaurante, se agrupan principalmente en: Alimentos y bebidas.

Dentro del grupo de alimentos se encuentran las entradas, sopas, platos fuertes y postres; y dentro del grupo de las bebidas se encuentran las bebidas no alcohólicas como las alcohólicas. La idea es ofrecer un menú innovador y con una amplia variedad, con el objetivo de adaptarse siempre a las preferencias del cliente, en donde semana a semana se piensa recrear una serie de estaciones que manejen temas diferentes para degustar de los platos como por ejemplo: semana de espuma, semana de geles, semana de calor, semana de frío, entre otras-.

El menú del restaurante se dividirá en 5 partes:

- Entradas Frías y Caliente
- Sopas
- Platos Fuertes (Carnes, Aves, Pescados y Mariscos)
- Pastas y Risottos
- Menú Degustación
- Postres
- Bebidas (Con Alcohol y Sin Alcohol)

El servicio que ofrece 5 SENTIDOS integra lo novedoso del lugar, haciendo de este un sitio diferente porque demuestra al cliente la manera de comer integrando sus sentidos, para que las sensaciones le generen el gusto por comer, es un lugar que va a generar una satisfacción por las cosas nuevas, salir de lo tradicional para experimentar en algo atrevido. Es un sitio que no es único, es diferente a los demás e integra varias disciplinas que logran cautivar al cliente.

Se debe puntualizar en ser un lugar casual, aunque salido de lo común, relajado e interesante, desde la entrada deja a la imaginación lo que se va a encontrar adentro, allí encontrarán sistemas

de display Multitouch (Sistema holográfico), donde se van a hacer proyecciones llamativas, habrá momentos donde nos acompañara la oscuridad con asistencia de juego de luces y humo, para dar paso a la imaginación de lo que va a resultar luego. La decoración, ambientación y diseño juegan un papel importante para hacer de este, un lugar cálido y llamativo donde se han de potenciar los sentidos, de forma tal, que desde el momento que ingresa la persona al lugar comienza a manipular sus sentidos por medio de las sensaciones que le generan el lugar.

Por eso quisimos crear 5 SENTIDOS un restaurante que estimule los sentidos. Recreando un ambiente que permita tener una experiencia de inmersión diferente frente a los sabores y formas de degustar la comida. 5 SENTIDOS más allá de preparar comida molecular entre otras, brindará una experiencia integral para disfrutar. Por ejemplo, el oído despertará con la música ambiente, el tacto con las texturas de las mesas y menaje van a tener un diseño exclusivo, el olfato a través de nuestra oferta seleccionada de cafés y vinos, el gusto por supuesto con la comida y la vista con elementos decorativos, que implican la iluminación y factores sorpresa desde el momento de cruzar la puerta.

3.2 Mercado

Los usuarios a tratar están definidos por hombres y mujeres que les guste experimentar diferentes opciones gastronómicas y activar sus sentidos, pertenecientes a un nivel socioeconómico del 4,5 y 6, que representan un 11,95% de las personas que residen en Bogotá, equivalente a 866.936 personas del total de la población, entre edades de 18 a 55 años.

Como canales de difusión se utilizará la publicidad por medio de volantes y redes sociales, el montaje de la página web jugará un papel importante para mostrar pequeños detalles que cautiven a quienes naveguen por ella y se invitarán para el día de la apertura a personas influyentes del sector y la publicidad será la encargada de sembrar la curiosidad por el servicio ofrecido.

Los indicadores a tener en cuenta serán: el nivel de recompra, cantidad de clientes diarios, variedad de menús, tiempo de atención y gusto por el ambiente; los indicadores van dirigidos a la satisfacción del cliente.

De acuerdo a las encuestas realizadas inicialmente la muestra que se tomó equivale al 0.029% (249 personas), de las cuales el 63.6% (157 personas) de ellas indicaba la necesidad de

encontrar nuevos sitios o nuevas alternativas para disfrutar con amigos y/o familiares, al realizar la proyección de acuerdo al porcentaje de la población que se estima persuadir (546.622 personas) de la población total equivalente a 866.936 personas, es el potencial de clientes que están dispuestos a visitar nuestro restaurante.

El servicio ofrecido está encaminado a impactar de manera diferente las sensaciones de las personas, lo cual es nuestro diferencial para competir con los restaurantes tradicionales.

La escalabilidad está definida por la aceptación que tenga el proyecto, enmarcada por la innovación que se tenga y la variedad en el contenido temático que se va a manejar semanalmente, así mismo dentro de la proyección se tendrá en cuenta la expansión hacia otras partes del país.

3.3 Competencia

En cuanto a su competencia directa de 5 SENTIDOS, esta se ve reflejado en 4 restaurantes: EL CIELO, LA MINA, CRITERIÓN y CADAQUES, mientras que, en su competencia indirecta, esta se ve reflejada en Andrés Carne de Res y Gaira Café. A continuación, se muestra un cuadro comparativo de cada uno de los restaurantes.

Tabla 1.
Competidores Directos de 5 SENTIDOS

COMPETIDORES DIRECTOS DE 5 SENTIDOS			
NOMBRE	LOGO	DESCRIPCIÓN	PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
CRITERION		Es un restaurante de alta cocina, en donde ofrecen una cocina de autor moderna y sofisticada, utilizando en la mayoría de sus preparaciones productos locales y reinventado recetas tradicionales de la gastronomía colombiana.	Tiene una media participación en el mercado, esto se debe a que a pesar de ser un restaurante con trayectoria y nombre sus platos son un poco costosos.
LA MINA		Su diseño está inspirado por la Catedral de Sal de Zipaquirá. Ofrece cortes importados y nacionales, langosta viva de Maine, entradas y platos fuertes inspirados en el chef Peruano Miguel Dapelo. Y tiene una cava diseñada la vista del cliente con más de 400 variedades de Vinos.	Tiene una media participación en el mercado, ya que, a pesar de estar ubicado dentro de uno de los mejores hoteles de la ciudad, no tiene una promoción tan elevada y sus platillos no son tan innovadores como los de los demás.

EL CIELO		Es un restaurante de autor basada en las raíces de la cocina colombiana, el cual usa las técnicas de cocina tradicional y de vanguardia, y a su vez el estudio de la neurociencia para crear nuevas experiencias.	Tiene una alta participación, ya que brinda un servicio novedoso a sus clientes, a través de la calidad e innovación de sus productos. A pesar de que su platos sean un poco cotosos las personas están dispuestos a pagarlo para vivir la experiencia que brindan.
CADAQUES		Es un restaurante-bar lounge de cocina mediterránea con influencia catalana, que combina la exigencia y rigor de la cocina tradicional con las técnicas de cocina utilizadas en los mejores restaurantes del mundo.	Tiene una media participación en el mercado, dado que está ubicado en uno de los mejores puntos de la ciudad y brinda una buena calidad en sus productos.

Fuente: Propia del Autor

Tabla 2.
Competidores Indirectos de 5 Sentidos

COMPETIDORES INDIRECTOS DE 5 SENTIDOS			
NOMBRE	LOGO	DESCRIPCIÓN	PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO
ANDRÉS CARNE DE RES		Es un restaurante que mezcla una llamativa decoración con música, donde ofrece platos típicos colombianos siendo su especialidad los platos al carbón (todo tipo de carnes)	Tienen una alta participación en el mercado, ya que es reconocido por la excelente calidad de sus carnes y su ambientación a cualquier hora del día.
GAIRA CAFÉ		Es un restaurante-bar de comida típica costeña, que tiene una propuesta de comida fusionada con los mejores sonidos colombianos.	Tiene una alta participación en el mercado, dado que es uno de los mejores restaurantes de comida costeña de la ciudad, además de su buen ambiente a cualquier hora del día.

Fuente: Propia del Autor

A pesar de que todos los restaurantes tienen una media y alta participación en el mercado, 5 SENTIDOS tiene un enfoque diferente que le permitirá posicionarse y adquirir una alta participación en el mismo. En el anexo 1, se observan las variables que se usaron para ponderar el posicionamiento de cada uno de los restaurantes.

3.4 Precio

Los precios de venta que se colocaron a los productos están sustentados en dos variables, los precios de la competencia con participación del 30% y los precios de insumos (materias primas) con 70%, dando mayor relevancia a la segunda, para cubrir los costos de producción entre los cuales se encuentran las materias primas, mano de obra y costos fijos. Por otro lado, es tomada en cuenta igualmente la primera variable para mantenerse dentro del rango de precios del mercado.

Quedando así:

Tabla 3.
Productos y Precio de Venta

PRODUCTOS	PRECIO DE VENTA
Entradas (Frías/Calientes)	30.500
Sopas	21.000
Platos Fuertes (Carnes/Aves/Pescados y Mariscos)	51.000
Pastas y Risottos	32.000
Menú Degustación	116.000
Postres	16.000
Bebidas Sin Alcohol	6.000
Bebidas Con Alcohol	25.000

Fuente: Propia del Autor

3.5 Distribución

El local que se escogió para poner el restaurante está ubicado en el barrio de Teusaquillo. Este local cuenta con un área de 312 mts² está ubicado en el 4 y 5 piso de un edificio de uso de servicios alimentarios-bar exclusivamente. Tiene terraza, ascensor privado, baterías de baños, circuito cerrado tv y planta de suplencia. El costo del arriendo es de \$12.500.000 de pesos. En el anexo 1 se podrá ver detalles de la distribución de planta.

La razón por la que se escogió este local fue porque está ubicado muy cerca del centro financiero e internacional de la ciudad de Bogotá, haciendo que el sector tenga un alto flujo de persona lo que permite que haya una rotación más alta dentro del restaurante. También, está muy cerca de los lugares turísticos de la ciudad lo que permite que los turistas también puedan ir a conocer y disfrutar de la experiencia del restaurante.

3.6 Promoción

La estrategia que se utilizará para la promoción del restaurante será la siguiente:

- **Los primeros seis meses:**

Se contratará un diseñador gráfico para que diseñe la página web, volantes, tarjetas de fidelidad, el menú, el logo y la publicidad de la inauguración del restaurante. También, se piensa promocionar el restaurante a través de páginas web de promociones (Ej: Groupon) y se invitarán a la inauguración periodistas y blogueros gastronómicos con el objetivo de que estos escriban su experiencia en los diferentes medios de comunicación (revistas especializadas o de nicho).

- **Después de los seis meses:**

Se pagará una asesoría de comunicación digital con el objetivo de crear una estrategia de redes sociales, con el fin de atraer más clientes para posicionar el restaurante en el mercado existente. El presupuesto establecido para temas de promoción es el siguiente:

Tabla 4.
Presupuesto de Promoción

COSTOS DE PROMOCIÓN		
CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Volantes (Diseño + Producción 1000 ud.)	\$ 550.000	\$ 3.300.000
Tarjetas de Fidelización (Diseño + Producción 1000 ud.)	\$ 550.000	\$ 3.300.000
Menú (Diseño + Producción)	\$ 280.000	\$ 280.000
Publicidad Inauguración (Diseño + Producción)	\$ 400.000	\$ 400.000
Página Web	\$ 6.500.000	
Asesoría de comunicación digital (Creación + Contenido)	\$ 2.000.000	\$ 24.000.000
COSTO DE PROMOCIÓN TOTAL	\$ 10.280.000	\$ 31.280.000

Fuente: Propia del Autor

3.7 Proyecciones de ventas

Tabla 5.
Proyecciones Ventas Primer Año

VENTAS AÑO 1	
PERIODO	\$
Enero 2017	60.840.000
Febrero 2017	63.329.000
Marzo 2017	65.848.500
Abril 2017	68.420.500
Mayo 2017	71.180.500
Junio 2017	74.012.000
Julio 2017	77.776.000
Agosto 2017	81.643.500
Septiembre 2017	85.694.500
Octubre 2017	90.011.000
Noviembre 2017	94.579.500
Diciembre 2017	99.372.500

Fuente: Propia del Autor

Tabla 6.
Proyecciones Ventas Año 2 y 3

VENTAS PROYECTADAS AÑOS 2 Y 3			
PERIODO	\$	PROM.MES	CRECIMIENTO ANUAL
AÑO 1	932.707.500	77.725.625	
AÑO 2	1.595.045.790	132.920.483	71,01%
AÑO 3	3.278.542.509	273.211.876	105,55%

Fuente: Propia del Autor

Para realizar esta proyección se tuvo en cuenta un crecimiento general de los productos ofrecidos del 4% para el primer semestre de funcionamiento, luego un 5% hasta finalizar el segundo año y un 7% para el tercer año, teniendo en cuenta que los primeros meses son los encargados de dar a conocer y posicionar el restaurante.

4. PRODUCCIÓN Y CALIDAD

4.1 Producción (Operación)

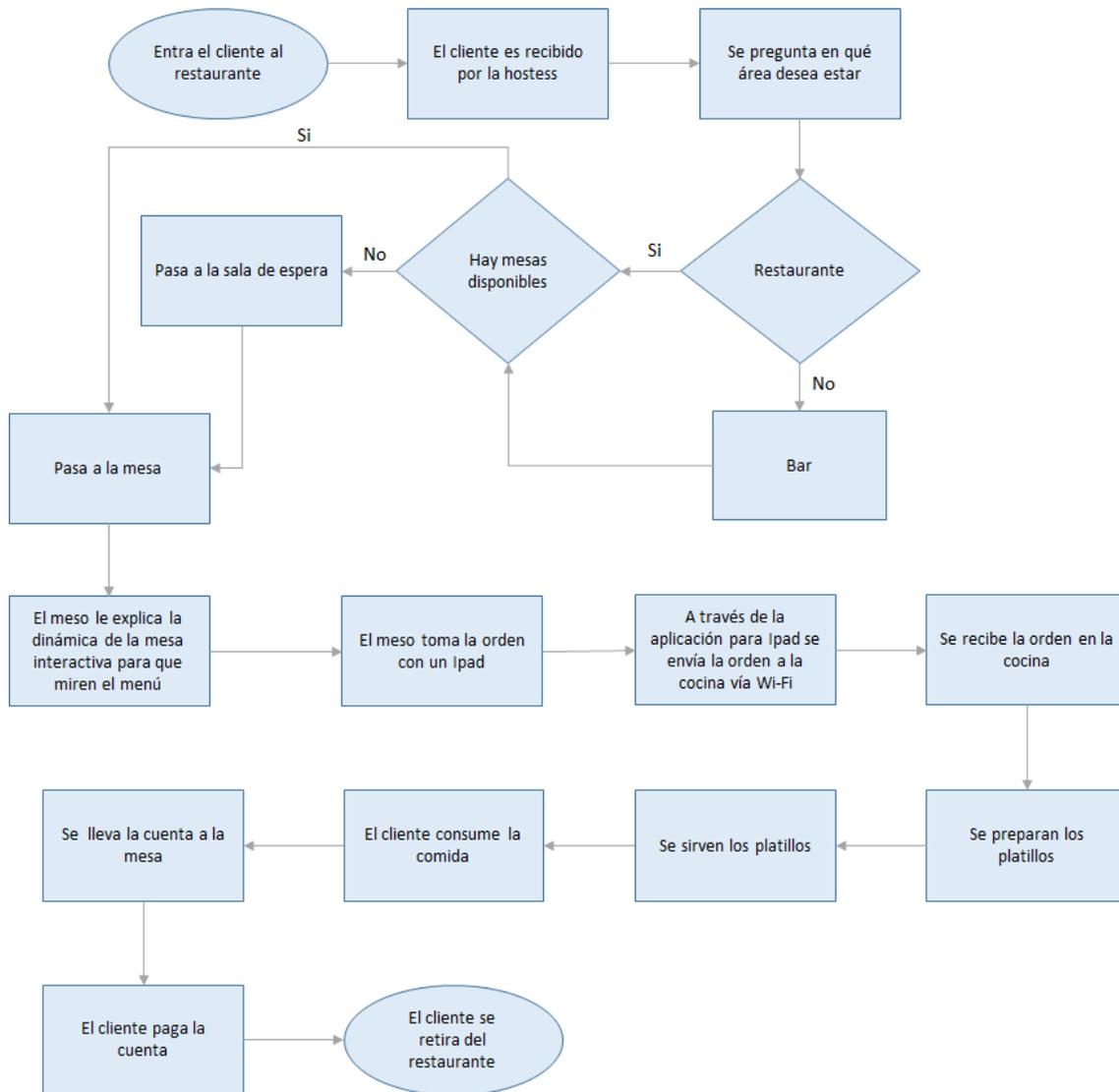
Procesos de Servicio

El restaurante abrirá todos los días, el horario de servicio del restaurante será de 11 del día a 10 de la noche, de lunes a jueves y los domingos. El viernes y sábado el horario de atención será de 11 de la mañana a 12 de la noche. Debido al horario que manejará el restaurante se implementaran dos turnos.

A continuación, se presenta un diagrama de flujo que representa el proceso de servicio: El proceso del servicio inicia desde el momento en el que el cliente entra al restaurante, en ese momento cuando la hostess le pregunta en qué área del restaurante desea estar para así conducirlo a la misma (restaurante o bar). Una vez que el cliente está en el área que decida, se sienta en la mesa y el mesero le explica la dinámica de la mesa interactiva para que mire el menú, cuando el cliente sabe que es lo que va a ordenar, el mesero prosigue a tomar la orden en un dispositivo, en donde la misma orden se enviara a la cocina vía Wi-Fi. Una vez recibida la orden en la cocina se prosigue a preparar los alimentos que el cliente selecciono, una vez están listo los platos el mesero se encarga de llevarlos a la mesa para que el cliente los consuma. Finalmente, el cliente paga la cuenta y se retira del restaurante.

Imagen 1.

Diagrama de Flujo del Proceso del Servicio



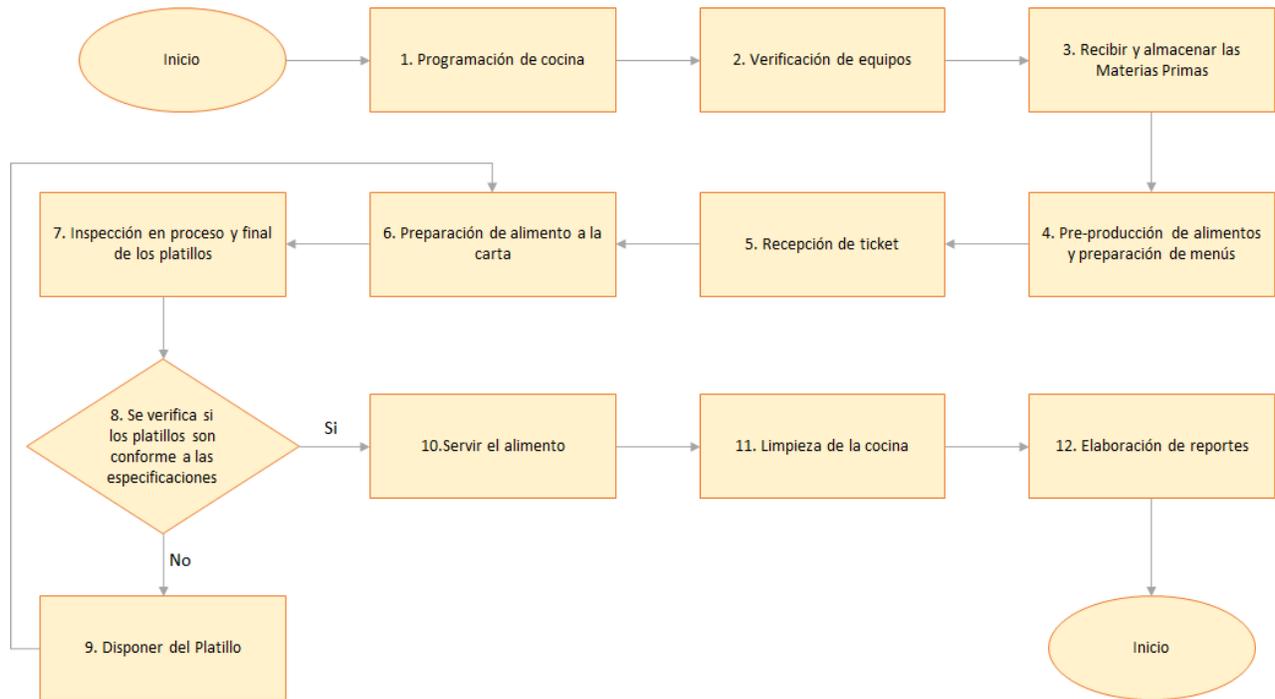
Fuente: Propia del Autor

Procesos en la cocina

En cuanto a los procesos internos de la cocina, es importante que estos sean organizados, eficaces y eficientes. A continuación, se presenta el diagrama de flujo que representa el proceso operativo de la cocina:

Imagen 2.

Diagrama de Flujo del Proceso Interno de la Cocina



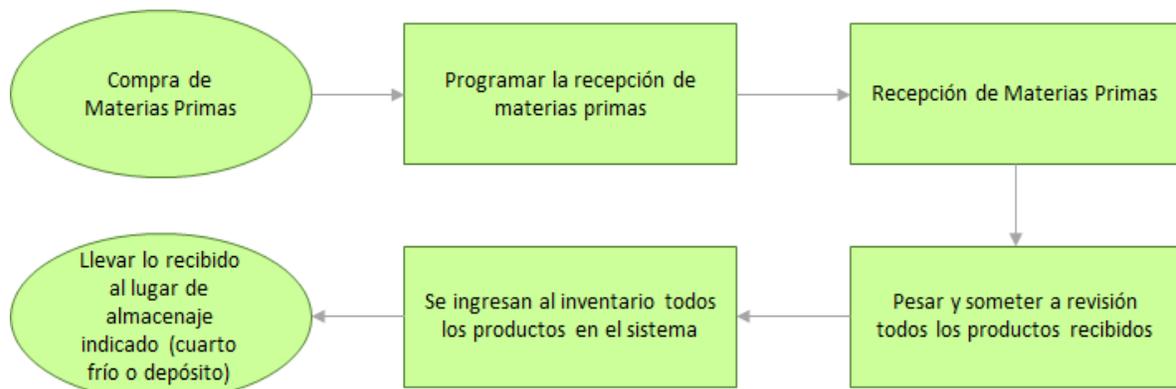
Fuente: Propia del Autor

El proceso comienza cuando se programa y se prepara la cocina para su funcionamiento, después se prosigue a verificar los equipos de la cocina para su utilización. Cuando la materia prima llega al restaurante es necesario recibirla y almacenarla en los lugares destinados para estas. Se comienza a preparar algunos de los alimentos que se van a utilizar a lo largo del servicio. Cuando se abre el restaurante al público, comienzan a llegar los pedidos a la cocina y se comienzan a preparar los platos escogidos por los clientes. Antes de llevarle los platos al cliente, deben pasar por una inspección para mirar si tiene las especificaciones que los clientes pidieron, si es así el mesero les sirve los platos sino deben volver a realizarlo. Al finalizar el servicio de la cocina, se debe limpiar, organizar y realizar los reportes correspondientes frente a las novedades que surgieron durante todo el servicio.

Proceso de abastecimiento

El proceso de abastecimiento abarca desde la compra de la materia prima e insumos hasta el almacenaje de los mismos. Una vez que se realiza la compra de las materias primas se debe coordinar la logística para recibirlas en el restaurante, y una vez que llegan se deben inspeccionar para mirar que todo esté en perfecto estado. Es importante llevar un inventario, por lo que estas se les debe llevar un control en el sistema para saber cuándo se van acabar. Finalmente, cuando se ha hecho este proceso se almacena las materias primas e insumos. A continuación, se presenta el diagrama de flujo que representa el proceso de abastecimiento.

Imagen 3.
Diagrama de Flujo del Proceso de Abastecimiento



Fuente: Propia del Autor

Gestión de Inventarios

Para el manejo de inventarios se contará con software “Inventoria Stock Manager”, especializado que indique el grado de rotación de los productos e insumos utilizados en la elaboración de los productos.

Los inventarios están clasificados en productos perecederos y no perecederos, independiente a ello el sistema se encarga de organizar e indicar cuando es necesario realizar compras y pedidos a proveedores, con las siguientes características:

✓ **Pedido y Recepción**

- Hacer órdenes de compra y enviarlas electrónicamente a los proveedores.
- Mantener una base de datos de clientes y proveedores.

- Establece advertencias de niveles de stock bajos e indica cuando volver a hacer sus pedidos.
- Actualiza la cantidad de artículos al recibir los pedidos.

✓ **Informes de inventario**

- Supervisa y hace informes de promedios, costos y niveles de stock
- Ver los niveles del inventario por ubicación, categoría o total.
- Historial del producto, muestra cuando los artículos fueron recibidos, utilizados o vendidos.

✓ **Control de artículos**

- Escanear código de barras para añadir nuevos artículos.
- Añadir notas, direcciones URL y fotografías a las descripciones de los artículos.
- Agrupa artículos en categorías para organizar sus existencias.
- Establece unidades de venta para artículos vendidos o utilizados por peso o paquete.
- Se integra con otros programas empresariales.

4.2 Calidad

En un restaurante de esta categoría se hace necesario mantener un control de calidad total en los productos y/o servicios ofrecidos, de esta manera se realizará la correcta adecuación para cumplir con las siguientes normas, aunque cabe aclarar que esto no implica certificación:

- NTC-ISO 22000 Sistema de Gestión de Inocuidad de Los Alimentos.

La Norma ISO 22000 ofrece herramientas para garantizar que se han controlado los peligros relacionados con la inocuidad de los alimentos y que son aptos para el consumo humano, es una norma que no se va a aplicar directamente en el restaurante, pero va a ser un ítem de evaluación para los proveedores que cumplan con ella.

- NTC-USNA 007 Norma Sanitaria de Manipulación de Alimentos

Esta norma tiene por objeto establecer los requisitos sanitarios que se deben cumplir en los establecimientos de la industria gastronómica, para garantizar la inocuidad de los alimentos, durante la recepción de materia prima, procesamiento, almacenamiento, transporte, comercialización y servicio, con el fin de proteger la salud del consumidor. Es indispensable para todo el personal que trabaja en el restaurante conocer y aplicar todos los lineamientos de esta norma.

- NTC-ISO 9001 Sistema de Gestión de la Calidad

La Norma ISO 9001 ofrece herramientas de gestión que permiten definir las políticas empresariales y los objetivos de calidad de las empresas, monitorear y medir el desempeño de sus procesos y características de los productos y fomentar la mejora continua dentro de la organización.

- BPM (Buenas Prácticas de Manufactura) – HACCP (Análisis de Peligros y Puntos Críticos de Control)

En estas se establecen requisitos generales para manipulación de alimentos y garantizar el adecuado manejo de los productos para ofrecer un producto óptimo al consumidor.

4.3 Equipos e infraestructura locativa

Tecnología Necesaria:

Cinco sentidos es un restaurante diseñado en toda su estructura para ser moderno, contemporáneo e innovador por lo cual requiere de equipamiento de última tecnología, para marcar la diferencia, competencia y calidad frente a su competencia, de esta manera la maquinaria requerida para su funcionamiento es:

4.4 Seguridad en el trabajo y medio ambiente

Las normas de seguridad tanto en el trabajo como en el medio ambiente, se establecerán una vez el local se encuentre adecuado, ya que en ese momento es cuando las entidades responsables

sobre estos temas deben ir a las instalaciones del restaurante para determinar las medidas pertinentes y necesarias con las que debe contar el restaurante. En este caso el Hospital de la localidad maneja los temas correspondientes con la sanidad; los bomberos (C.O.B.B) y el Instituto Distrital de Gestión de Riegos y Cambio Climático (IDIGER) maneja los temas de seguridad y planes de evacuación. Una vez se tienen los conceptos por parte de estas entidades se prosigue a adecuar el local con esas recomendaciones.

5. ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN

5.1 Planificación y programación

- **Planificación de ventas**

El restaurante 5 Sentidos está diseñado para atraer a las personas por la curiosidad de lo que va a encontrar adentro, por tal razón su estratégica es completamente publicitaria. Se iniciarán actividades en enero de 2017, durante los siguientes tres meses se realizarán campañas publicitarias a través de volantes y tarjetas de fidelización. Acompañado a esto se iniciará la socialización por medio de redes sociales donde se tendrá información de eventos especiales, estaciones y alternativas que se tendrán en los diferentes momentos del año.

- **Planificación de producción**

Dentro de los objetivos que se tienen para la producción de nuestros productos, es la de utilizar maquinaria de última generación, donde se realicen actividades del buen aprovechamiento de recursos y genere poco desperdicio.

Para la producción se cuenta con productos perecederos, los cuales no generar altos inventarios entre ellos están frutas, vegetales, hortalizas, lácteos y carnes entre otras, los cuales tendrán una rotación semanal, esto con el fin de garantizar que los productos no pierdan sus cualidades, ofreciendo siempre a los clientes productos frescos, para ello los proveedores tendrán que entregar directamente en el restaurante, donde se procederá a realizar la revisión, verificación y almacenaje de estos, para determinar que cumplen con los parámetros exigidos. Los demás

productos que se puedan almacenar como enlatados, salsas, bebidas se dispondrán como inventarios y se manejarán en pedidos mensuales y procurando que sean por volúmenes de ventas para conseguir valor unitario de compra más económico.

- **Planificación de Inversiones**

El detalle de la inversión se trata más adelante dentro del plan financiero, aquí se tienen en cuenta el capital de trabajo por un valor de 250 millones y la maquinaria, utensilios, menaje y muebles y enseres por un valor de 161.922.172 millones.

- **Sistema de evaluación de resultados**

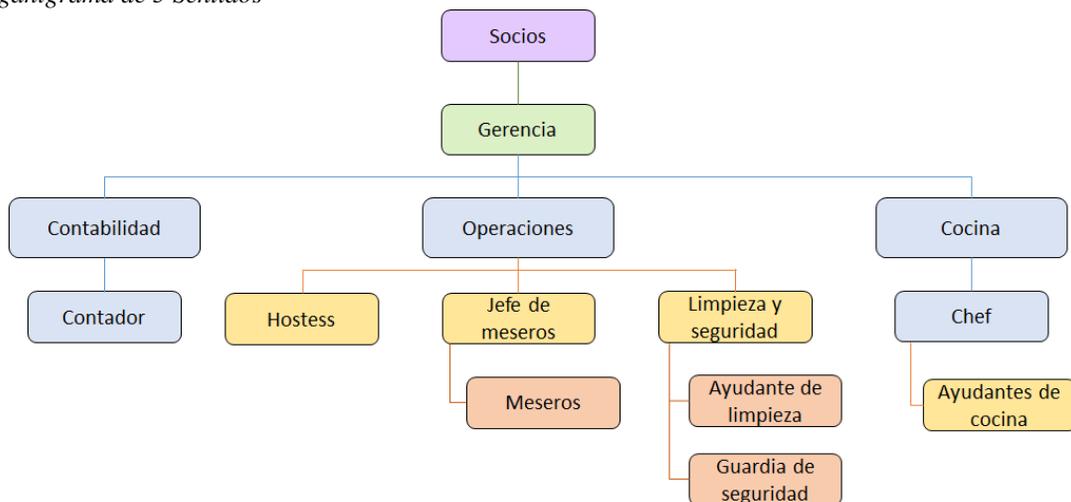
El contador es el encargado de evaluar y realizar el seguimiento de las proyecciones realizadas para el cumplimiento de las metas.

5.2 Organización

La estructura organizacional de 5 SENTIDOS es funcional y lineal a la vez. Esta estructura se caracteriza por la división de las tareas y la agrupación de personas en cada una de las unidades, manteniendo así la especialización de cada una de las áreas. El organigrama de la organización estará conformado de la siguiente forma:

Imagen 4.

Organigrama de 5 Sentidos



Fuente: Propia del Autor

5.3 Gestión de personal

Definición y descripción de los cargos:

Tabla 7.

Definición y Descripción del Cargo SOCIOS

PUESTO	SOCIOS
Descripción del puesto	Son las personas encargadas de planificar la estrategia y las finanzas del restaurante, al igual que gestionar los recursos humanos y relaciones públicas del mismo.
Nivel de educación	<ul style="list-style-type: none"> - Profesional en ciencias administrativas o afines. - Profesional en ingeniería de producción o afines.
Descripción de tareas	<ul style="list-style-type: none"> - Planeación estratégica. - Análisis financiero. - Gestión de los recursos humanos. - Relaciones públicas del restaurante.

Fuente: Propia del Autor

Tabla 8.

Definición y Descripción del Cargo ADMINISTRADOR

PUESTO	GERENTE Y/O ADMINISTRADOR
Descripción del puesto	Se encargará de la dirección y coordinación de las actividades dentro del restaurante. También es quien debe representar al restaurante ante los clientes. Entre sus tareas se encuentra revisar que los procesos se estén llevando a cabo de forma correcta en el negocio. Al igual que deberá evaluar mensualmente el desempeño de los meseros.
Nivel de educación	<ul style="list-style-type: none"> • Profesional en ciencias administrativas o a fin. • Previo entrenamiento en administración de restaurantes. • Mínimo dos años de experiencia en un puesto similar. • De preferencia familiarizado con la tecnología. • Conocimientos en las herramientas de Microsoft Office.
Descripción de tareas	<ul style="list-style-type: none"> • Trato con los proveedores. • Toma de decisiones. • Manejo de personal (Resolución de conflictos entre el personal).
Salario	El salario mínimo es de 1.200.000 mil pesos + los aportes de salud, fondos de pensiones y parafiscales el salario total corresponde a 1.762.224 mil pesos.

Fuente: Propia del Autor

Tabla 9.

Definición y Descripción del Cargo CONTADOR

PUESTO	CONTADOR
Descripción del puesto	Es el encargado de llevar un control de las actividades económicas del negocio. También, se encargará de los asuntos tributarios como el pago de los impuestos.
Nivel de educación	<ul style="list-style-type: none"> • Profesional en contabilidad y finanzas o afín. • Experiencia mínima de 3 años en un cargo similar.
Descripción de tareas	<ul style="list-style-type: none"> • Preparación de los informes financieros que sean necesarios. • Llevar las cuentas contables del restaurante. • Estar pendiente de las fechas para pago de impuestos y generar los formularios. • Realizar un informe semanal de la contabilidad y finanzas del negocio.
Salario	El salario mínimo es de 689.454 mil pesos, ya que es una persona externa al restaurante.

Fuente: Propia del Autor

Tabla 10.

Definición y Descripción del Cargo HOSTESS

PUESTO	HOSTESS
Descripción del puesto	Es la persona encargada de recibir a los clientes en la entrada del restaurante y despedirlo cuando este se retire. También, se encargara de la asignación de mesas y las reservas, deberá tener una presentación impecable.
Nivel de educación	Bachillerato terminado
Descripción de tareas	<ul style="list-style-type: none"> • Recibir al cliente de manera amable y educada. • Llevar un control de las mesas que están ocupadas. • Hacer sentir cómodo al cliente mientras espera que se le asigne una mesa. • Despedir al cliente de mara amable y educada. • Atender las llamadas telefónicas de las reservas.
Salario	El salario mínimo es de 689.454 mil pesos + los aportes de salud, fondos de pensiones y parafiscales el salario total corresponde a 1.012.477 mil pesos.

Fuente: Propia del Autor

Tabla 11.

Definición y Descripción del Cargo JEFE DE MESEROS

PUESTO	JEFE DE MESEROS
Descripción del puesto	El jefe de meseros será el encargado de coordinar las tareas de todos los meseros, tendrá que estar pendiente de las tareas que ellos desempeñan y del servicio que les dan a los clientes. Es la persona que debe responder su hay quejas de los clientes con respecto al servicio.
Nivel de educación	<ul style="list-style-type: none"> • Bachillerato. • Tener experiencia en algún restaurante de nivel similar.
Descripción de tareas	<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar las tareas de los meseros. • Coordinar el servicio y responsabilidad de cada mesero. • Acomodar a los clientes en la mesa designada por la hostess. • Responder a las quejas y solicitudes de los clientes rápidamente.
Salario	El salario mínimo es de 1.000.000 mil pesos + los aportes de salud, fondos de pensiones y parafiscales el salario total corresponde a 1.321.668 mil pesos.

Fuente: Propia del Autor

Tabla 12 .

Definición y Descripción del Cargo MESEROS

PUESTO	MESERO
Descripción del puesto	La tarea principal de este puesto es atender a los clientes, siendo una pieza clave para el funcionamiento del restaurante en donde este entra contacto directo con el comensal en todo el momento que este se encuentre dentro el restaurante. Debe tener buena disposición para atender y siempre tener un trato amable.
Nivel de educación	<ul style="list-style-type: none"> • Bachillerato o carrera técnica. • Contar con experiencia en restaurantes. • Tomar curso de capacitación.
Descripción de tareas	<ul style="list-style-type: none"> • Atención al comensal. • Tomar orden del comensal. • Presentarse constantemente en la mesa para saber si el cliente está satisfecho o necesita algo. • Llevar los platos a la mesa. • Cuidado en su sector de trabajo. • Siempre debe ser amable, cordial y respetuoso.
Salario	El salario mínimo es de 689.454 mil pesos + los aportes de salud, fondos de pensiones y parafiscales el salario total corresponde a 1.012.477 mil pesos.

Fuente: Propia del Autor

Tabla 13.

Definición y descripción del Cargo AYUDANTE DE LIMPIEZA

PUESTO	AYUDANTE DE LIMPIEZA
Descripción del puesto	Es la persona encargada de la limpieza de local, incluyendo la cocina y los baños.
Nivel de educación	Secundaria y/o Bachillerato.
Descripción de tareas	<ul style="list-style-type: none"> • Limpieza diaria del restaurante. • Limpieza de cocina y baños.
Salario	El salario mínimo es de 689.454 mil pesos + los aportes de salud, fondos de pensiones y parafiscales el salario total corresponde a 1.012.477 mil pesos.

Fuente: Propia del Autor

Tabla 14.

Definición y Descripción del Cargo GUARDIA DE SEGURIDAD

PUESTO	GUARDIA DE SEGURIDAD
Descripción del puesto	El guardia de seguridad será el encargado de preservar el orden en el local, así como de cuidar los bienes del mismo y a los clientes y sus pertenencias.
Nivel de educación	<ul style="list-style-type: none"> • Secundaria y/o Bachillerato. • Tomar capacitación de seguridad.
Descripción de tareas	<ul style="list-style-type: none"> • Vigilar el local para mantenerlo seguro. • Cuidar los bienes del restaurante. • Cuidar a los clientes y sus pertenencias.
Salario	El salario mínimo es de 689.454 mil pesos + los aportes de salud, fondos de pensiones y parafiscales el salario total corresponde a 1.012.477 mil pesos.

Fuente: Propia del Autor

Tabla 15.

Definición y Descripción del Cargo CHEF

PUESTO	CHEF
Descripción del puesto	Es el encargado de coordinar las actividades de la cocina y de la creación de los platos. Deberá supervisar al equipo de ayudantes de cocina, así como el uso adecuado del equipo y las materias primas.
Nivel de educación	<ul style="list-style-type: none"> • Profesional en Artes culinarias o gastronomía. • Dos años de experiencia en un nivel similar o superior.
Descripción de tareas	<ul style="list-style-type: none"> • Control de los ayudantes de cocina. • Realizar la compra de materias primas. • Recepción y revisión de materias primas. • Creación de platillos. • Supervisar la presentación y calidad de los platillos antes de llevárselos a los comensales.
Salario	El salario mínimo es de 1.800.000 mil pesos + los aportes de salud, fondos de pensiones y parafiscales el salario total corresponde a 2.643.336 mil pesos.

Fuente: Propia del Autor

Tabla 16.

Definición y Descripción del Cargo AYUDANTE DE COCINA

PUESTO	AYUDANTE DE COCINA
Descripción del puesto	Son los encargados que apoyar al chef en la elaboración de los platillos.
Nivel de educación	<ul style="list-style-type: none"> • Curso técnico en cocina. • Profesional en Artes culinarias o gastronomía. • Tener por lo menos un año de experiencia en cocina.
Descripción de tareas	<ul style="list-style-type: none"> • Apoyo al chef en las tareas que éste requiera. • Asistencia en la elaboración de los platillos. • Mantener limpia su área de trabajo. • Administración de los utensilios y materias primas.
Salario	El salario mínimo es de 689.454 mil pesos + los aportes de salud, fondos de pensiones y parafiscales el salario total corresponde a 1.012.477 mil pesos.

Fuente: Propia del Autor

Para el reclutamiento, se anunciarán las vacantes públicamente. Se hará uso de medios como el periódico, páginas web de trabajos y redes sociales. Dentro de los anuncios se incluirá una breve descripción del puesto y del restaurante, así como la información de contacto. Después de tener un número amplio de candidatos, se procederá a seleccionar unos cuantos candidatos, siempre y cuando su perfil se acerque al solicitado por el restaurante.

Dentro del proceso de selección se utilizarán los siguientes instrumentos:

- Solicitud de empleo debidamente diligenciada.
- Entrevista personal.
- Verificación de referencias de los candidatos.
- Se realizará una prueba depende del cargo a ocupar. Y de ser necesario, se someterá al candidato a un periodo de prueba para saber si su desempeño es el adecuado para el puesto.
- Las personas deben tener una excelente presentación, ya que ellas son el contacto directo con el cliente, y deben tener una disposición amable, cordial y respetuosa.

Después de que se escoja a la persona, se iniciará un periodo de entrenamiento y capacitación. Se considera que esta etapa es una de las más importantes para el funcionamiento del restaurante, esto se debe a que si algún proceso falla todo el funcionamiento del restaurante podría entrar en conflicto.

Una vez el empleado ingrese a su puesto de trabajo, este recibirá la indumentaria adecuada para el desempeño del mismo. También, recibirá un instructivo el cual tendrá los siguientes puntos.

- Lista de las tareas que va a desempeñar en su puesto de trabajo, describiendo sus responsabilidades.
- Una breve presentación del restaurante, incluyendo misión, visión, valores y los objetivos, con la finalidad de que cada uno de los empleados se familiarice con la filosofía del mismo.
- Un documento en el que se especificaran los términos de contratación y pago.

- El reglamento interno del restaurante con la finalidad de que el empleado tenga claro que cosas se pueden hacer o no mientras está prestando el servicio (comportamiento).

6. JURÍDICO – TRIBUTARIO

6.1 Determinación de la forma jurídica

La forma jurídica que se ha escogido para constituir la empresa es una Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S), esto se debe a esta modalidad permite simplificar los trámites y comenzar el proyecto con un bajo presupuesto. Además de contar con beneficio tributarios los primeros 2 años de funcionamiento y se puede crear con 1 socio en adelante. La sociedad se constituirá con un capital 200.000.000 millones de pesos y se autorizará un capital de 500.000.000 millones de pesos.

Para la creación de la SAS se debe: Consultar la disponibilidad del nombre en el RUES, luego preparar los estatutos de la empresa en los cuales se define toda la estructura de esta, posteriormente se tramitará el PRE-RUT ante la DIAN, con este se diligencia el formulario único empresarial en la Cámara de Comercio y se realiza el registro, donde se van a cancelar los derechos de inscripción y demás costos de constitución los cuales están valorados en 3.556.800 pesos. Posterior a ello entregarán la versión preliminar de la matrícula mercantil con la cual se puede hacer la apertura de la cuenta en el banco y la copia del pre – Rut. Con la apertura de la cuenta y la certificación de existencia de esta en la DIAN se tramita el RUT definitivo que se presentará en la Cámara de Comercio para tramitar el Registro Mercantil definitivo, ya con esto está constituida la empresa, por último, en la DIAN, con el registro mercantil definitivo se solicita la resolución de facturación y la firma digital necesaria para el pago de impuestos.

6.2 Aspectos laborales del emprendedor

El régimen de seguridad social para los emprendedores y socios va a ser de tipo contributivo, donde van a ser clasificados como independientes y se harán cargo de sus propias contribuciones al sistema de seguridad, representados en Salud, Pensión y ARL.

6.3 Aspectos laborales y seguridad social de los trabajadores

- **Modalidad contractual**

Los trabajadores vinculados a la empresa se manejarán por medio de contrato a término fijo de 6 meses, el cual podrá ser renovado según estipula la ley, el régimen de seguridad será contributivo, con todos los aportes en Salud, pensión, ARL y Parafiscales que indica la ley, esto con el fin de generar confianza a los trabajadores y confort en su sitio de trabajo, es un régimen que protege al trabajador en los aspectos básicos de su vida y además da la tranquilidad y estabilidad laboral, para su supervivencia.

6.4 Obligaciones tributarias o fiscales

Los impuestos que se deben pagar por el funcionamiento del restaurante son:

- Retención en la Fuente, tiene Beneficio tributarios al no pagar el impuesto de Renta los 2 primeros años 0%; en el tercer año la sociedad pagará el 25% de la tarifa del impuesto a la renta, es decir el 6.25%, el cuarto año pagará el 50% de la tarifa del impuesto a la renta (12%); el quinto año el 75% de la tarifa (18.25%), y al quinto año, el 100% de la tarifa del impuesto a la renta, que actualmente está en 25%.
- Impuesto al Consumo
- Impuesto de Renta
- Ica
- Rete-ica
- Cree

- Información Exógena

6.5 Permisos, licencias y documentación oficial

Certificado de Seguridad. Lo expide el Cuerpo de Bomberos de Bogotá y es necesario la inscripción ante la Dirección Distrital de Impuestos, tiene un costo de 9.475 pesos por ser un establecimiento nuevo, posteriormente los bomberos practicarán la visita al establecimiento. Junto con el IDIGER se encarga de valorar los planes de evacuación según el lugar.

Licencia de Sanidad. El hospital de la localidad es el encargado de revisar, hacer las observaciones y certificar que se cumplen con los parámetros básicos para el funcionamiento del restaurante.

Derechos de autor. Sayco es el encargado de proteger a los autores por la reproducción fonográfica en el establecimiento, la tarifa a pagar es de 532.400 pesos.

6.6 Cobertura de responsabilidades

Una vez el restaurante este instalado, se tomará un seguro especial que cubra todo tipo de siniestros, el cual incluye protección maquinaria y equipo, muebles y enseres y responsabilidad civil por alimentos. El valor del seguro no se puede establecer hasta que la aseguradora analice todas las instalaciones.

6.7 Patentes, marcas y otros tipos de riesgo

Se registrará la marca del restaurante, con el fin de proteger la imagen e identidad de este. En cuanto a la protección del dominio de la página web, el valor está incluido dentro de los honorarios del especialista en redes.

7. FINANCIERO

7.1 Plan Financiero

- **Inversión Total Inicial**

Tabla 17.
Resumen de Inversión y Financiación

RESUMEN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN		
	RECURSOS PROPIOS	
ACTIVOS FIJOS	\$ 161.922.172	39%
CAPITAL DE TRABAJO	\$ 250.000.000	61%
Total general	\$ 411.922.172	
DISTRIBUCIÓN INVERSIÓN	100,00%	

Fuente: Propia del Autor

La inversión inicial de 5 Sentidos es de \$ 411.922.172 millones de pesos que está compuesta por los Activos Fijos que corresponde al 39% de la distribución total de la inversión y el Capital de Trabajo a un 61%, que se encuentran distribuidos de la siguiente manera:

Tabla 18.
Distribución Total de la Inversión y el Capital de Trabajo

ACTIVOS FIJOS		CAPITAL DE TRABAJO
Equipos + Utensilio de cocina	110.272.172	250.000.000
Mobiliario y enseres	51.650.000	
TOTAL	161.922.172	250.000.000

Fuente: Propia del Autor

- **Estructura de financiamiento**

Tabla 19.
Estructura de Financiamiento

Periodo de inversión:	ACTIVOS FIJOS			
	APORTES	CRÉDITO	OTRAS FUENTES	TOTAL
EQUIPOS	110.272.172	0	0	110.272.172
MUEBLES Y ENSERES	51.650.000	0	0	51.650.000

CAPITAL DE TRABAJO	250.000.000	0	0	250.000.000
TOTAL	411.922.172	0	0	411.922.172

Fuente: Propia del Autor

La fuente de fondos con la que cuenta la inversión de 5 SENTIDOS corresponde a un Aporte de capital de los 5 socios por 500.000.000 millones de pesos, cada uno aportara 100.000.000 millones de pesos. Todos los gastos se pagarán de contado, ya que el capital se encuentra en una cuenta bancaria con el objetivo de que esté disponible en el momento que se necesite.

- **Presupuesto de ingreso**

Tabla 20.

Ventas Totales por Producto

VENTAS TOTALES POR PRODUCTO				
PRODUCTO	EN PESOS		EN UNIDADES	
	VENTAS AÑO	%	VENTAS AÑO	%
Entradas (Frías/Calientes)	168.207.500	18,03%	5.515	22,77%
Sopas	77.280.000	8,29%	3.680	15,20%
Platos Fuertes (Carnes/Aves/Pescados y Mariscos)	117.096.000	12,55%	2.296	9,48%
Pastas y Risottos	44.448.000	4,77%	1.389	5,74%
Menú Degustación	426.880.000	45,77%	3.680	15,20%
Postres	61.280.000	6,57%	3.830	15,82%
Bebidas Sin Alcohol	18.366.000	1,97%	3.061	12,64%
Bebidas Con Alcohol	19.150.000	2,05%	766	3,16%
TOTAL	932.707.500	100,00%	24.217	100,00%

Fuente: Propia del Autor

Tabla 21.

Ventas Proyectadas Año 2 y 3

VENTAS PROYECTADAS AÑOS 2 Y 3			
PERIODO	\$	PROM.MES	CRECIMIENTO ANUAL
AÑO 1	932.707.500	77.725.625	
AÑO 2	1.595.045.790	132.920.483	71,01%
AÑO 3	3.278.542.509	273.211.876	105,55%

Fuente: Propia del Autor

El primer año se espera vender 932.707.500 millones de pesos, con un promedio mensual de 77.725.625 millones pesos. En el segundo año se presupuesta incrementar las ventas en un 71,01% teniendo ventas promedio mensuales de 132.920.483 millones de pesos. Para el tercer año se espera tener ventas por 3.278.542.509 millones de pesos, correspondiente a un crecimiento del 105,55% con respecto al año anterior.

- **Costos**

Tabla 22.
Composición de los Costos Fijos

COMPOSICIÓN DE LOS COSTOS FIJOS		
TIPO DE COSTO	MENSUAL	ANUAL
Mano de Obra	\$ 14.089.774	\$ 169.077.286
Costos de Producción	\$ 29.256.550	\$ 351.078.600
Gastos Administrativos	\$ 5.308.345	\$ 63.700.136
Créditos	\$ -	\$ -
Depreciación	\$ 2.268.286	\$ 27.219.434
TOTAL	\$ 48.654.669	\$ 611.075.457

Fuente: Propia del Autor

Los costos y gastos fijos del primer año, ascienden a \$ 611.075.457 millones de pesos, se destinan 169.077.2862 millones de pesos para mano de obra, se establecen 351.078.600 millones de pesos en costos de producción, se calculan 63.700.136 millones de pesos para gastos administrativos, no se estudian créditos. Se contabilizan 27.219.434 millones de pesos para depreciación.

Tabla 23.
Cambios Porcentuales del Primer Año

CAMBIOS PORCENTUALES DEL PRIMER AÑO		
	AÑO 2 VS. 1	AÑO 3 VS. 2
VENTAS	71,01%	105,55%
COSTO DE VENTAS	40,84%	60,34%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	-13,42%	0,64%
UTILIDAD NETA	-147,19%	728,85%

Fuente: Propia del Autor

Para el segundo año las ventas crecen un 71,01% y los costos de ventas suben un 40,84% es conveniente revisar las cifras ya que los costos directos descienden en gran medida con respecto al crecimiento en ventas. Los gastos administrativos se reducen en un 13,42%.

En el tercer año los costos de ventas se incrementan en un 60,34%. mientras que las ventas ascienden un 105,55%. Es conveniente revisar las cifras ya que los costos directos descienden en gran medida con respecto al crecimiento en ventas.

- **Impuestos**

Tabla 24.
Impuestos a Pagar

IMPUESTOS	VALOR A PAGAR
<ul style="list-style-type: none"> • Retención en la Fuente • Impuesto al Consumo • Impuesto de Renta • Ica • Rete-ica • Cree • Información Exógena 	\$ 219.466.418

Fuente: Propia del Autor

Como se mencionó anteriormente los impuestos que debe pagar el restaurante son los que se encuentran en la tabla, el valor total de esta obligación es de 219.466.418 millones de pesos.

7.2 Resumen de los datos financieros más relevantes (Proyecciones Contables)

- **Punto de Equilibrio**

Tabla 25.
Punto de Equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO		VENTAS TOTALES ANUALES:		\$ 1.256.839.689
PRODUCTOS	VENTAS ANUALES	UNIDADES ANUALES	VENTAS MENSUALES	UNIDADES MENSUALES
Entradas (Frías/Calientes)	226.662.552	7.432	18.888.546	619,30
Sopas	104.136.153	4.959	8.678.013	413,24
Platos Fuertes (Carnes/Aves/Pescados y Mariscos)	157.788.910	3.094	13.149.076	257,83
Pastas y Risottos	59.894.458	1.872	4.991.205	155,98
Menú Degustación	575.228.275	4.959	47.935.690	413,24
Postres	82.575.873	5.161	6.881.323	430,08
Bebidas Sin Alcohol	24.748.507	4.125	2.062.376	343,73

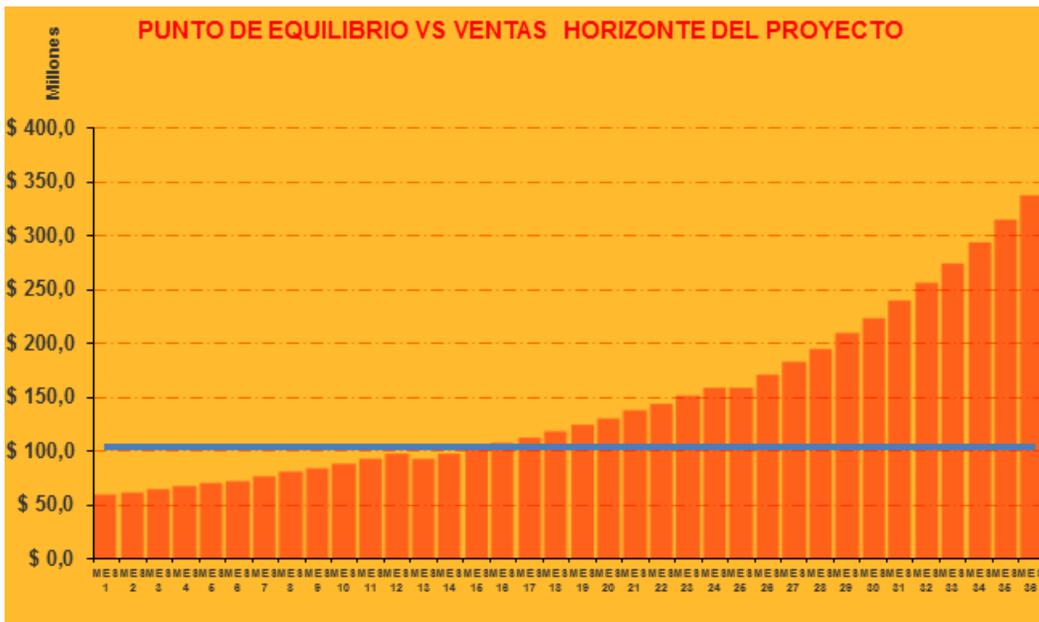
Bebidas Con Alcohol	25.804.960	1.032	2.150.413	86,02
TOTAL VENTAS ANUALES	\$ 1.256.839.689	VENTAS MENSUALES	\$ 104.736.641	

Fuente: Propia del Autor

Teniendo en cuenta la estructura de costos y gastos fijos y el margen de contribución de la empresa, se llega a la conclusión que la organización requiere vender \$ 1.256.839.689 al año para no perder ni ganar dinero. Se requieren ventas mensuales promedio de 104.736.641 millones de pesos. Al analizar las proyecciones de ventas se determina que la empresa, en el segundo año, alcanza el punto de equilibrio.

Imagen 5.

Punto de Equilibrio



Fuente: Simulador Financiero Cámara de Comercio de Bogotá

- **Flujo de caja**

Como lo muestra el anexo 2, el flujo de caja en el primer año muestra déficit hasta el mes 12 en el cual alcanza 28.640.814 millones de pesos. Esto se debe a que es el año de inicio de actividades, entonces no se han alcanzado las metas de metas necesarias para cubrir gastos.

Sin embargo, los dos siguientes años muestran la nivelación del flujo de caja al tener un mayor número de ventas para el año dos es de 143.017.535 millones de pesos y el año tres es 1.061.825.040 millones de pesos, como se puede observar en la siguiente tabla.

Tabla 26.
Flujo de Caja

FLUJO DE FONDOS ANUAL			
CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
INGRESOS OPERATIVOS			
VENTAS DE CONTADO	932.707.500	1.595.045.790	3.278.542.509
VENTAS A 30 DIAS			
VENTAS A 60 DIAS			
VENTAS A 90 DIAS			
VENTAS A 120 DIAS			
VENTAS A 150 DIAS			
TOTAL INGRESOS OPERATIVOS	932.707.500	1.595.045.790	3.278.542.509
EGRESOS OPERATIVOS			
MATERIA PRIMA	482.282.500	797.522.895	1.639.271.255
GASTOS DE VENTA	12.871.364	22.011.632	45.243.887
MANO DE OBRA VARIABLE			
MANO DE OBRA DIRECTA FIJA	169.077.286	227.327.473	247.058.793
OTROS COSTOS DE PRODUCCION	351.078.600	375.654.102	375.654.102
GASTOS ADMINISTRATIVOS	63.700.136	55.152.968	55.506.968
TOTAL EGRESOS OPERATIVOS	1.079.009.886	1.477.669.069	2.362.735.004
FLUJO NETO OPERATIVO	(146.302.386)	117.376.721	915.807.505
INGRESOS NO OPERATIVOS			
APORTES			
ACTIVOS FIJOS	161.922.172		
CAPITAL DE TRABAJO	250.000.000		
FINANCIACION			
ACTIVOS FIJOS			
CAPITAL DE TRABAJO			
TOTAL INGRESOS NO OPERATIVO	411.922.172		
EGRESOS NO OPERATIVOS			
GASTOS PREOPERATIVOS	75.056.800		
AMORTIZACIONES			
GASTOS FINANCIEROS			
IMPUESTOS			
ACTIVOS DIFERIDOS			
COMPRA DE ACTIVOS FIJOS	161.922.172		
TOTAL EGRESOS NO OPERATIVO	\$ 236.978.972		
FLUJO NETO NO OPERATIVO	\$ 174.943.200		
FLUJO NETO	\$ 28.640.814	\$ 117.376.721	\$ 915.807.505
+ SALDO INICIAL	\$ 159.014.450	\$ 28.640.814	\$ 146.017.535
SALDO FINAL ACUMULADO	\$ 28.640.814	\$ 146.017.535	\$ 1.061.825.040

Fuente: Simulador Financiero Cámara de Comercio de Bogotá

- **Estados de Resultados**

Tabla 27.
Estado de Resultados

ESTADOS DE RESULTADOS PROYECTADO ANUAL			
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
VENTAS	932.707.500	1.595.045.790	3.278.542.509
INV. INICIAL	15.928.750	15.928.750	15.928.750
+ COMPRAS	466.353.750	797.522.895	1.639.271.255
- INVENTARIO FINAL	15.928.750	15.928.750	15.928.750
= COSTO INVENTARIO UTILIZADO	466.353.750	797.522.895	1.639.271.255
+ MANO DE OBRA FIJA	169.077.286	227.327.473	247.058.793
+ MANO DE OBRA VARIABLE			
+ COSTOS FIJOS DE PRODUCCION	351.078.600	375.654.102	375.654.102
+ DEPRECIACION Y DIFERIDOS	27.219.434	27.219.434	27.219.434
TOTAL COSTO DE VENTAS	1.013.729.071	1.427.723.904	2.289.203.584
UTILIDAD BRUTA (Ventas - costo de ventas)	(81.021.571)	167.321.886	989.338.925
GASTOS ADMINISTRATIVOS	63.700.136	55.152.968	55.506.968
GASTOS DE VENTAS	12.871.364	22.011.632	45.243.887
UTILIDAD OPERACIONAL (utilidad bruta- G.F.)	(157.593.070)	90.157.286	888.588.071
- OTROS EGRESOS			
- GASTOS FINANCIEROS			
- GASTOS PREOPERATIVOS	10.722.400	10.722.400	10.722.400
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (U.O. - Otr G.)	(168.315.470)	79.434.886	877.865.671
IMPUESTOS			219.466.418
UTILIDAD NETA	\$ -168.315.470	\$ 79.434.886	\$ 658.399.253

Fuente: Simulador Financiero Cámara de Comercio de Bogotá

El estado de resultados en el primer año, muestra una pérdida por 168.315.470 de pesos, esto se debe a que durante el primer año el restaurante estará buscando posicionarse en el mercado gastronómico, por lo cual no se estima una ocupación del 100% desde el inicio. La rentabilidad bruta es del -8,69% anual. La rentabilidad operacional es del -16,9% anual. La rentabilidad sobre ventas es de -18,05% anual.

Por otro lado, para los siguientes años se puede evidenciar un crecimiento sustancial en la utilidad neta, como resultado de la participación en el mercado que 5 SENTIDOS habrá ganado desde su apertura.

- **Balance General**

Tabla 28.

Balance General

BALANCE GENERAL PROYECTADO				
ACTIVO	INICIAL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
CAJA	159.014.450	28.640.814	146.017.535	1.061.825.040
CUENTAS POR COBRAR				
INVENTARIOS	15.928.750	15.928.750	15.928.750	15.928.750
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	174.943.200	44.569.564	161.946.285	1.077.753.790
ACTIVOS SIN DEPRECIACIÓN	161.922.172	161.922.172	161.922.172	161.922.172
DEPRECIACIÓN		27.219.434	54.438.869	81.658.303
TOTAL ACTIVO FIJO NETO	161.922.172	134.702.738	107.483.303	80.263.869
OTROS ACTIVOS	75.056.800	64.334.400	53.612.000	42.889.600
TOTAL ACTIVOS	411.922.172	243.606.702	323.041.588	1.200.907.259
PASIVO				
CUENTAS POR PAGAR				
PRESTAMOS				
IMPUESTOS POR PAGAR				219.466.418
PRESTACIONES SOCIALES				
TOTAL PASIVO				219.466.418
PATRIMONIO				
CAPITAL	411.922.172	411.922.172	411.922.172	411.922.172
UTILIDADES RETENIDAS			(168.315.470)	(88.880.584)
UTILIDADES DEL EJERCICIO		(168.315.470)	79.434.886	658.399.253
TOTAL PATRIMONIO	411.922.172	243.606.702	323.041.588	981.440.841
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	411.922.172	243.606.702	323.041.588	1.200.907.259

Fuente: Simulador Financiero Cámara de Comercio de Bogotá

En el balance general es posible ver la evolución que los activos tendrán durante los tres primeros años, donde se puede diferir que la inversión inicial se recuperará en el transcurso del tercer año. Por otro lado, solo hasta al tercer año aparecerán pasivos por el modelo financiero y la constitución de la empresa que se manejará en 5 SENTIDOS, ya que se pagará todo de contado (proveedores, mano de obra, prestaciones sociales, etc.) no existirán pasivos durante los dos primeros años, pero en el tercer año el beneficio exención de impuestos dado a las empresas S.A.S desaparece, apareciendo así la cuenta “impuestos por pagar” que se estima en 219.466.418 millones de pesos.

- **Indicadores de Rentabilidad**

El proyecto posee una inversión de \$411.922.172 millones de pesos al primer año de operación y arroja un flujo de efectivo de 28.640.814 millones de pesos, para el segundo año, el valor es de 117.376.721 millones de pesos y para el tercero de 915.807.505 millones de pesos. La viabilidad financiera se determina a través de tres indicadores, el primero de ellos es la tasa interna de retorno o TIR la cual es de 40,27%, se interpreta como: el proyecto arroja una rentabilidad del 40,27% promedio anual.

El segundo indicador es el valor presente neto (VPN), para su cálculo es necesario la tasa de descuento o tasa de interés de oportunidad que en este caso es del 20%, el valor que se obtuvo fue \$223.437.980 millones de pesos, los cuales se interpretan como: el proyecto arroja 223.437.980 millones adicionales al invertir los recursos en este proyecto que en uno que rente, el 20% anual, por lo tanto, se sugiere continuar con el proyecto.

El tercer indicador de viabilidad financiera que es el periodo de recuperación de la inversión o PRI. Se calcula con el estado de resultados sumando las utilidades y restando la inversión hasta obtener cero. La inversión es de \$411.922.172 millones de pesos, como la suma de las utilidades de los tres años es superior se afirma que la inversión se recupera en el tercer año.

7.3 Sistemas de cobros y pagos

- **Sistema de Cobros**

El sistema directamente se encarga de generar la factura de venta de los clientes, quienes podrán cancelar su cuenta en efectivo o las diferentes tarjetas de crédito.

El sistema de cobros va monitoreado por software especializado RB Plus, donde se realizan los pedidos de acuerdo a la mesa y los cuales llegan directamente a la cocina, para llevar a cabo un control de tiempo desde el momento en que el cliente realiza el pedido y el momento en que lo recibe.

- **Sistema de Pagos**

El pago a proveedores se realizará según el acuerdo al que se llegue con cada uno, así habrá unos que se paguen de contado y otros a crédito, esto según la escala de precios a manejar y los descuentos recibidos por pronto pago, de igual manera se tendrán en cuenta los volúmenes de compra para recibir beneficios en precios.

8. VALORACIÓN

8.1 Análisis de puntos fuertes y débiles

Tabla 29.
Matriz DOFA

MATRIZ DOFA	
DEBILIDADES	FORTALEZAS
<p>1 Es un restaurante nuevo.</p> <p>2 Al ser nuevo no es conocido por los consumidores, por lo tanto no tiene un posicionamiento en el mercado.</p> <p>3 Está dirigido a un segmento muy específico.</p> <p>4 La experiencia que 5 sentidos ofrece es poco o no conocida por los Colombianos, lo cual hará más lento el posicionamiento en el mercado.</p> <p>5 Se requiere de una alta inversión inicial.</p> <p>6 Costos fijos altos.</p>	<p>1 Buena calidad en la comida.</p> <p>2 Excelente calidad en el servicio</p> <p>3 Los platos son presentados de manera creativa.</p> <p>4 El uso de la tecnología en las operaciones del restaurante.</p> <p>5 El restaurante contará con una ambientación novedosa y agradable para los comensales, lo que hace de la experiencia de comer algo innovador.</p> <p>6 5 Sentidos no solo venderá una experiencia, sino que también contará con una variada carta para todos los gustos.</p>
AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<p>1 El crecimiento acelerado en el número de restaurantes en la ciudad de Bogotá.</p>	<p>1 Hay un alto tránsito de personas en la zona donde se establecerá el restaurante.</p>

<p>2 Existe una gran probabilidad que los nuevos restaurantes traten de imitar las características de "5 SENTIDOS".</p>	<p>2 La idea de negocio no es común entre los restaurantes ya establecidos en la ciudad.</p>
<p>3 El mercado gastronómico en la ciudad es muy variado y con altos estándares de calidad en la ciudad.</p>	<p>3 El mercado al que va dirigido está compuesto por personas que buscan nuevas experiencias.</p>
<p>4 La volatilidad en los precios de los insumos (alimentos) cada vez es más alta con los diferentes fenómenos climáticos que se están presentando.</p>	<p>4 Es un restaurante con una propuesta innovadora para el segmento que está cansado de lo tradicional.</p>
<p>5 El incumplimiento de los proveedores en las entregas de los insumos.</p>	<p>5 La nueva generación (Los Dilleniales) se caracterizan por preferir las nuevas experiencias y están dispuestos a pagar por estas.</p>

Fuente: Propia del Autor

8.2 Estrategia de desarrollo del proyecto

Tabla 30.

Estrategia de desarrollo del proyecto

		DEBILIDADES	FORTALEZAS
ESTRATEGIAS DEFINIDAS A PARTIR DE LA MATRIZ DOFA		1 Es un restaurante nuevo 2 Al ser nuevo no es conocido por los consumidores, por lo tanto no tiene un posicionamiento en el mercado. 3 Está dirigido a un segmento muy específico. La experiencia que 5 sentidos ofrece es poco o no conocida por los Colombianos, lo cual hará más lento el posicionamiento en el mercado. 4 5 Se requiere de una alta inversión inicial. 6 Costos fijos altos.	1 Buena calidad en la comida. 2 Excelente calidad en el servicio 3 Los platos son presentados de manera creativa. 4 El uso de la tecnología en las operaciones del restaurante. El restaurante contará con una ambientación novedosa y agradable para los comensales, lo que hace de la experiencia de comer algo innovador. 5 Sentidos no solo venderá una experiencia, sino que también contará con una variada carta para todos los gustos.
OPORTUNIDADES	1 Hay un alto tránsito de personas en la zona que se establecerá el restaurante. 2 La idea de negocio no es común entre los restaurantes ya establecidos en la ciudad. 3 El mercado al que va dirigido está compuesto por personas que buscan nuevas experiencias. 4 Es un restaurante con una propuesta innovadora para el segmento que está cansado de lo tradicional. La nueva generación (Los Millennials) se caracterizan por preferir las nuevas experiencias y están dispuestos a pagar por estas.	La fachada del restaurante debe ser llamativa para llamar la atención de los peatones que transiten frente al restaurante y de esta manera lograr una mayor recordación y posicionamiento más rápido en la zona. O1, D1, D2, D4.	5 SENTIDOS llegará a su segmento a través de iconos o personajes que sean tendencia, dando a conocer el buen servicio e innovación en la experiencia de ir a comer. O4, O5, F1, F2.
AMENAZAS	1 El crecimiento acelerado en el número de restaurantes en la ciudad de Bogotá. Existe una gran probabilidad que los nuevos restaurantes traten de imitar las características de "5 SENTIDOS". 3 El mercado gastronómico en la ciudad es muy variado y con altos estándares de calidad en la ciudad. La volatilidad en los precios de los insumos (alimentos) cada vez es más alta con los diferentes fenómenos climáticos que se están presentando. 4 5 El incumplimiento de los proveedores en las entregas de los insumos.	Se renovará el menú con cierta periodicidad buscando adaptar los platos a los alimentos que se encuentren en temporada de cosecha, y así evitar escasez o precios muy elevados en los insumos. A2, A4, A5, D6	5 SENTIDOS tendrá un sistema de calificación de la calidad en el servicio y la experiencia, para así tener una retroalimentación con el objetivo de manejar un alto estándar de calidad y de esta manera crear fidelidad en los clientes. A1, A2, A3, F1, F2, F3

Fuente: Propia del Autor

A partir del análisis DOFA, se pudo concluir que las estrategias que el restaurante debe implementar son:

- La fachada del restaurante debe ser llamativa para llamar la atención de los peatones que transiten frente al restaurante y de esta manera lograr una mayor recordación y posicionamiento más rápido en la zona.

- 5 SENTIDOS llegara a su segmento a través de iconos o personajes que sean tendencia, dando a conocer el buen servicio e innovación en la experiencia de ir a comer.
- 5 SENTIDOS tendrá un sistema de calificación de la calidad en el servicio y la experiencia, para así tener una retroalimentación con el objetivo de manejar un alto estándar de calidad y de esta manera crear fidelidad en los clientes.
- Se renovará el menú con cierta periodicidad buscando adaptar los platos a los alimentos que se encuentren en temporada de cosecha, y así evitar escasez o precios muy elevados en los insumos.

8.3 Aspectos de sostenibilidad y riesgo

Las políticas, normas y programas que podrían beneficiar o dificultar la implementación del restaurante son las siguientes:

Beneficios

- Patrocinar eventos sociales y culturales en el sector, lo que genera conocimiento y posicionamiento de marca.
- Declarar patrimonio cultural la zona, generando más confluencia de usuarios y extranjeros

Dificultades

- Restricción en la zona para uso comercial y de servicios “Modificación del PUT”
- Obras públicas que obstaculicen y restrinjan la entrada al establecimiento.
- Normar que impidan el funcionamiento en las horas estimadas.
- Restricción en el uso de vehículos en la zona.

Por otro lado, existen distintas clases de riesgos, dentro de los cuales el restaurante se puede ver afectado. A continuación, se mostrar algunos de ellos:

Tabla 31.
Tipos de Riesgos

TIPO DE RIESGO	QUÉ CONTEMPLAN
MERCADO Y FINANCIERO	Riesgo de precios de la mercancía Riesgo de precios de las acciones Riesgo de tipo de interés Riesgo de tipo de Cambio Riesgo de Liquidez o Fondo Riesgo de Insuficiencia Patrimonial Riesgo de Endeudamiento y Estructura de pasivo Riesgo Legal
OPERATIVOS	Procesos Inadecuados Recursos Humanos Tecnología Infraestructura Eventos Externos
PROCESOS	Falta de procedimientos Errores en cálculo de inventarios Falta de validación y seguimiento
RECURSOS HUMANOS	Deshonestidad de empleados Hurto de Activos Huelgas Operación Tortuga Fraude Interno (Corrupción, Soborno, Cohecho)
TÉCNICOS O TECNOLÓGICOS	Problemas de diseño Implementación de interfaz Verificación y Mantenimiento Obsolescencia Técnica y Tecnológica Daños en equipos y maquinarias Caída de redes Errores en programas Caída de aplicaciones
INFRAESTRUCTURA	Derrumbe Incendio Inundación Daños a activos fijos
EVENTOS EXTERNOS	Asalto del restaurante Atentados Terroristas Vandalismo Alteraciones de Orden Público Terremoto

Fuente: Propia del Autor

Para controlar o minimizar estos tipos de riesgos, es necesario cumplir con los requerimientos de las distintas entidades distritales que manejan estos temas. Por otro lado, es muy importante que el restaurante este asegurado para prevenir cualquier tipo de incidente.

9. BIBLIOGRAFÍA

García, J. A. (2008). *Matemáticas financieras con ecuaciones de diferencia finita*. Bogotá : Pearson.

Malhotra, N. (2008). *Investigación de mercados* (Quinta ed.). México: Pearson Educación.

Morales Beltrán , M. A., Montenegro Bernal , A., Lara Neva , R. A., & Carretero Socha , F. (2011). *Guía para la formulación y elaboración de tu Plan de empresa* . Bogotá: Kimpres Ltda.

Murcia , Jairo D., Díaz Piraquive, Flor N., & Ortega Ceron , Jorge A. (2011). *Proyectos: Formulación Y Criterios De Evaluación*. Bogotá: Alfaomega.