



Plan de negocios de un restaurante enfocado en el pez león con visión internacional

Colegio administrativo y de ciencias económicas

Miguel Alejandro Garzón Delgado

Estudiante de negocios internacionales de 8vo semestre

Resumen ejecutivo



[Esta foto](#) de Autor desconocido se concede bajo licencia de [CC BY-SA-NC](#).

Por lo general cuando hablamos de los animales y del medio ambiente, estamos acostumbrados a que el ser humano hace uso de los recursos del planeta sin medida, algo que ha llevado a que miles de especies se extingan entre muchos otros aspectos negativos.

Pez León



Esta foto de Autor desconocido se concede bajo licencia de [CC BY-SA-NC](#).



Fuente: data:image/jpeg;base64,/9j/4AAQSkZIRgABAQAAQABAAD/2wCEAAkGBxISEhUSEhWFRUWFhU
VFxYXGBcVFRUVFhgWFxYVFRUYHiggGBolGxYWITEhJSorLi4vFx8zODMtNygtLisB

Descripción del problema

Desde su llegada a las costas del caribe colombiano, el pez león ha ido afectando la fauna y flora de los ecosistemas arrecifales, lo cual afecta de forma directa la cadena alimenticia al competir por alimento y espacio con las especies nativas de esta zona del océano

¿Cómo desarrollar un plan de negocio para un restaurante enfocado en el consumo del pez león que pueda ayudar a minimizar la propagación de esta especie?

Justificación

Este proyecto busca que toda la comunidad colombiana mediante el consumo del pez león contribuya a frenar esta gran problemática que se tiene en los ecosistemas del caribe en el país. Mediante la implementación de restaurantes.

Objetivo general

Crear un plan de negocios para un restaurante enfocado en el consumo del pez león como plato principal para ayudar a controlar la población de esta especie y minimizar el impacto ambiental.

Objetivos específicos

- Realizar una investigación completa del entorno
- Realizar el plan financiero del proyecto
- Crear un hábito de consumo de este pez en la sociedad colombiana.

Lienzo CANVAS

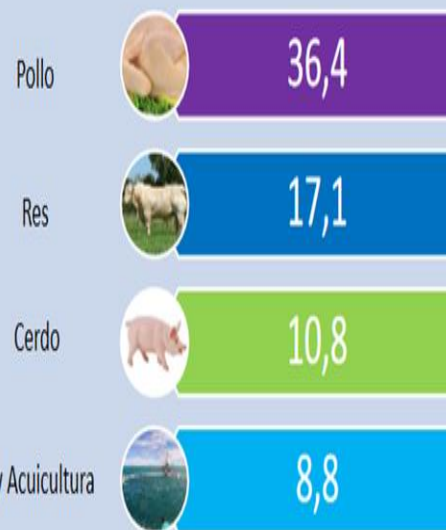
Asociaciones claves Nuestras asociaciones claves son con pescadores de la zona caribe de nuestro país, distribuidores locales de alimentos complementarios para nuestro restaurante y con escuelas de cocina para la práctica de gastronomía en nuestro restaurante	Recursos claves Recursos físicos: Sillas, mesas, utensilios de cocina, establecimiento comercial Recursos humanos: Meseros, chefs, administrador y demás personal Actividades claves 1. Producción y elaboración de comida 2. Servicio al cliente y fidelización del mismo 3. Campañas de marketing	Propuesta de valor Nuestra propuesta de valor se basa en nuestro plato e ingrediente principal que es el pez león en diferentes presentaciones, esto con el fin de ser un restaurante especializado en la preparación de esta especie y diferenciándonos de la competencia al ser pioneros en esta categoría.	Canales Nuestros canales de comunicación serán las redes sociales como Instagram, WhatsApp y Facebook y nuestro canal de distribución será en nuestro punto físico ubicado en Bogotá Relación La relación con nuestro cliente será mediante la fidelización, no solo cuando este en nuestro restaurante también mediante pautas publicitarias, reseñas en redes sociales y promociones el día de su cumpleaños	Segmento de clientes Los clientes de nuestro restaurante son personas desde los 10 años en adelante, residentes o turistas de la ciudad de Bogotá, de un estrato económico Medio-Alto, amantes de la comida de mar que quieran innovar en la gastronomía de nuestro país implementando nuevos productos en sus hábitos alimenticios como los es el pez león
Egresos, costos y gastos - Campañas de marketing - Costos administrativos y de producción Compra de materia prima			Ingresos - Carta de entrada, comidas y bebidas - Eventos empresariales y familiares	

Analisis del entorno



2.13 Consumo Per cápita 2020.

Consumo per cápita por subsectores pecuarios (Kg./Persona/Año)



Fuente: FENAVI, FEDEGAN, PORCOLOMBIA, Secretaría Técnica Nacional Cadena de la Acuicultura - MADR

Idea y modelo de negocio

Nuestro modelo de negocio se basa en el pez león, ofreciéndole a la comunidad un menú basado en la carne de este pez con acompañamientos típicos de la comida colombiana, dirigido a la población de Bogotá y alrededores de 10 años de edad en adelante a través de un restaurante ubicado en el sector de la calle 100 en la ciudad de Bogotá.

Estructura legal de la empresa

La estructura legal de la empresa será una sociedad limitada donde la creación, estudio e implementación del plan de negocios estará registrada a nombre de Miguel Alejandro Garzon Delgado, se registrara como sociedad limitada para poder tener inversionistas potenciales los cuales aportaran capital para el crecimiento de la empresa.

Producto

Todos nuestros productos estarán basados en el pez león, los platos preparados con este pez son muy cotizados en la cocina internacional por su sabor y forma de preparación, este pez al contener unas toxinas en sus aletas debe tener una preparación muy cuidadosa para retirar las toxinas del pez y poder prepararlo de manera correcta

Plaza

Nuestro canal de distribución será mediante un restaurante ubicado en el sector de la calle 100 en la ciudad de Bogotá, y por medio de domicilios que realizaremos entre la calle 222 y la calle 63 de la ciudad.

Promoción

- Campañas de marketing en redes sociales (Facebook e Instagram)
- Estrategia “Boca a boca”
- Anuncios en radio de la ciudad
- Descuentos y ofertas a clientes recurrentes
- Optimizar y actualizar Google My Business

Precio

Nuestros precios varían entre las entradas que tienen un valor de \$10.000 a \$20.000, los platos fuertes varían entre \$20.000 y \$40.000, las bebidas varían entre \$3.000 a \$10.000.

Mision

Nuestra misión es ser un restaurante reconocido por tener una experiencia gastronómica única, implementando un hábito de consumo del Pez león en la población colombiana para ayudar a reducir el impacto negativo que tiene este pez en el ecosistema marino colombiano.

Vision

Nuestra visión es para el año 2027 ser un restaurante reconocido a nivel mundial por su gastronomía y su gran impacto ambiental, llevando este proyecto a todos los países que tengan esta problemática

Estrategia de crecimiento

Nuestra estrategia de crecimiento se basa en ser innovadores en todo sentido, desde nuestros platos, diseño del restaurante hasta las estrategias de marketing que utilizaremos.

“Storytelling gastronómico”

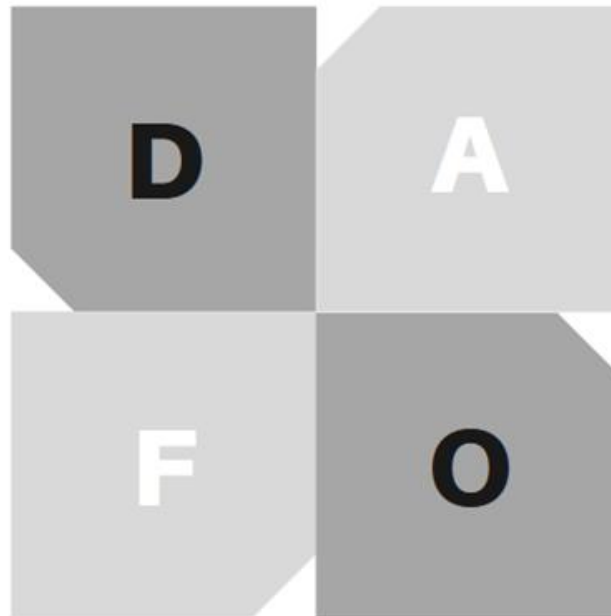
Analisis DOFA

DEBILIDADES

- Falta de experiencia en el mercado
- Ser nuevos en el sector
- Aceptacion del concepto
- El local no es propio

FORTALEZAS

- Modelo de negocio Innovador
- No tenemos competencia directa
- Personal calificado
- Ubicacion del restaurante
- Menu diferente al de la competencia.



AMENAZAS

- Apertura de nuevos competidores en la zona
- Aumento de precios en insumos
- Incremento de los impuestos

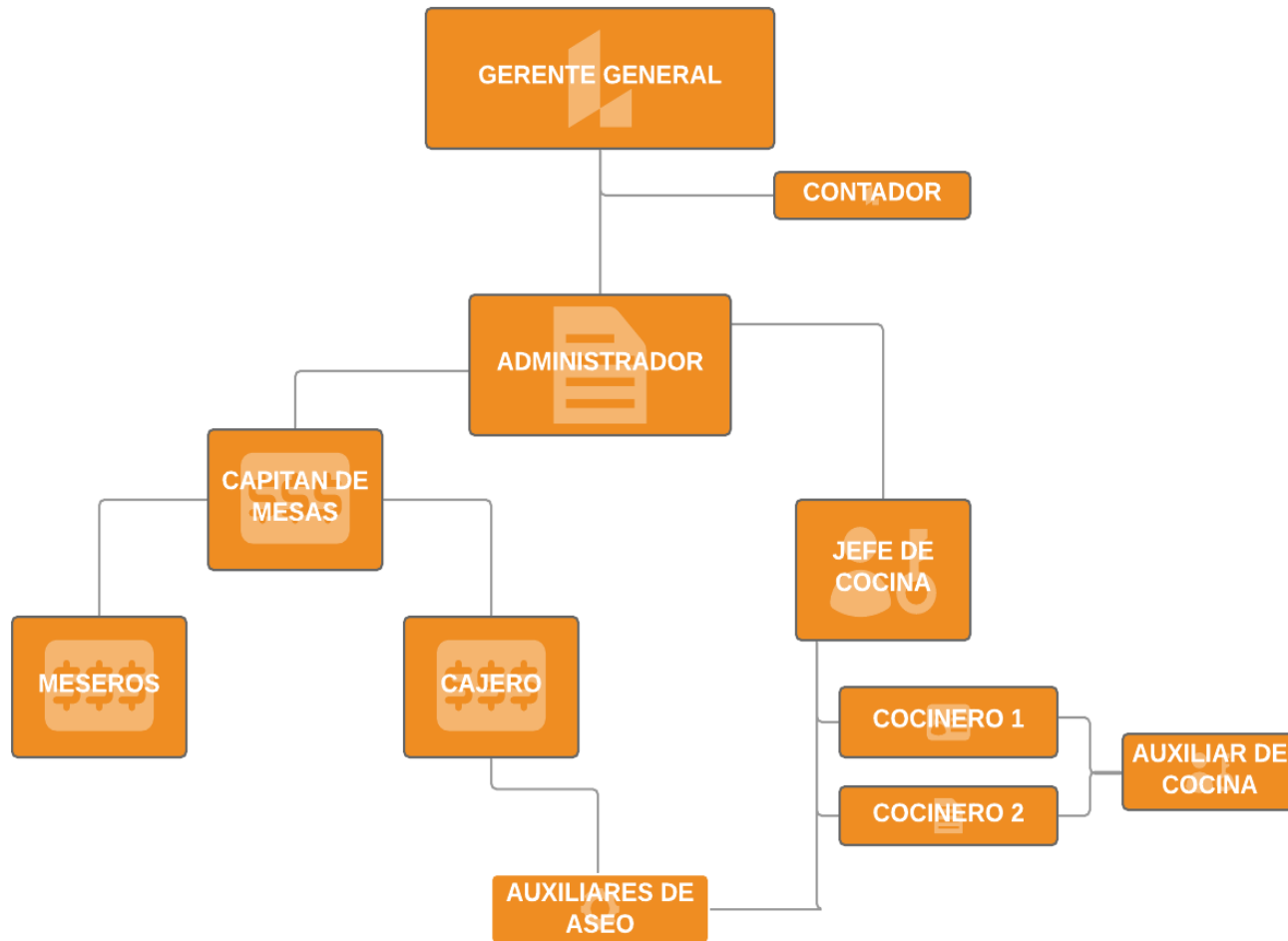
OPORTUNIDADES

- Mercado en crecimiento constante
- Captacion de clientes mediante marketing digital
- Generacion de empleo
- Expansion a otros paises.

Investigacion de mercados

En los últimos años Bogotá ha tenido un gran crecimiento en el sector de los restaurantes y con ello ha llegado a ofrecer a los consumidores diferentes variedades de comida, variedad en precios, calidad entre otros factores de suma importancia para los consumidores a la hora de escoger el lugar donde desean comer.

Estructura organizacional



Inversion inicial

INVERSION INICIAL	
Maquinaria y equipos	52.540.000
Decoración restaurante	10.300.000
Adecuación restaurante	18.500.000
Arriendo local	3.000.000
Software facturación	350.000
Materia prima	23.218.500
Publicidad	2.500.000
Sayco y acinpro	2.278.300
Registro sanitario	1,665.812
Registro cámara y comercio	250.000
TOTAL	114.602.612

Plan de producción

PLAN DE PRODUCCION LION HOUSE DC

#	PLAN DE PRODUCCION	UNIDAD DE MEDIDA	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	TOTAL
1	PLATOS FUERTES	1,00	900	930	960	990	1020	1040	1060	1080	1100	1130	1160	1190	12561
2	ENTRADAS	1	400	420	440	460	480	500	520	540	560	580	600	620	6121
3	BEBIDAS	1	900	940	970	1000	1030	1050	1070	1090	1110	1140	1170	1200	12671
		UNIDAD DE MEDIDA	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	
	STOCK INICIAL	1,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	PRODUCCION PLANEADA	1,00	900	930	960	990	1020	1040	1060	1080	1100	1130	1160	1190	
	VENTAS PROYECTADAS	1,00	900	930	960	990	1020	1040	1060	1080	1100	1130	1160	1190	

Valor promedio (COP):

- Platos fuertes: \$28.800
- Entradas: \$15.000
- Bebidas: \$6.500

Objetivos financieros

OBJETIVOS FINANCIEROS AÑO A AÑO						
AÑO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
INGRESOS	535,883,000	568,035,980	602,118,139	638,245,227	676,539,941	3,020,822,287
EGRESOS	250,857,976	266,976,911	282,995,525	299,975,257	317,973,772	1,418,779,441
UTILIDAD MARGINAL	285,025,024	301,059,069	319,122,614	338,269,970	358,566,169	1,602,042,846
PORCENTAJE	53%	53%	53%	53%	53%	53%
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	\$ 262,223,022	\$ 276,974,344	\$ 293,592,805	\$ 311,208,373	\$ 329,880,875	\$ 1,473,879,418

Impacto



Conclusiones

- El proyecto de acuerdo al Valor Presente Neto de \$245.089.550 alcanza ampliamente a cubrir la inversión inicial, lo que indica la viabilidad del proyecto analizado a 5 años, por lo que es recomendable iniciar las actividades según los lineamientos planteados.
- Realizando estudio de mercado mercado se mejorará el crecimiento del restaurante y de esta manera las estrategias dirigidas al mejoramiento continuo

Conclusiones

- El éxito de un restaurante está basado en el buen servicio al cliente y la satisfacción del mismo, ya que por medio de esto se cautiva y fideliza al cliente y se obtienen nuevos clientes por medio del voz a voz.
- Como conclusión general se puede afirmar que el negocio es rentable, ya que el nivel de ingresos sobre las ventas se incrementa cada año, generando utilidades cada vez mayores para los socios potenciales.

Bibliografía

- El pez león invasor: guía para su control y manejo Editorial: Instituto de Pesca del Golfo y el Caribe, Editor: James A. Morris, Jr. ISBN: 978- 0-615-76902-8
- Captura del Pez León, (Pterois volitans) Control y Manejo en el Caribe Colombiano Munar, A. A. M. (2017). Captura del Pez León, (Pterois volitans) Control y Manejo en el Caribe Colombiano.
- Míguez Ruiz, Á. P. (2013). Problemática ecológica generada por el pez León Rojo (Pterois volitans) en la comunidad de la Isla de Providencia. Repository.javeriana.edu.co.
- Villaseñor Reyes, S. M. (2018). Diseño de un plan de acción para el aprovechamiento sustentable del pez león (Pterois volitans), en el Sistema Arrecifal Lobos-Tuxpan.
- Actualización, Ú. (2001). Libertad y Orden Ministerio de Ambiente y Desarrollo Sostenible República de Colombia Enero 2012.
- El pez león: Los verdaderos piratas del caribe. (2017, June 23). ANEIA - Universidad de Los Andes.
- Una amenaza de sabor exquisito. (n.d.). www.unisabana.edu.co.
- Alemán Alcócer, D., Castillo Cajina, C., De la O Torres, M., & Morán Maradiaga, G. (2013). Desarrollo de un plan de marketing para la comercialización del pez león como especie comestible en los cantones de Talamanca y Central de Limón, Costa Rica.
- Gonzales Corredor, J. D. (2014). El pez león Pterois volitans (Scorpaenidae) como estudio de caso de invasiones biológicas marinas: aspectos biológicos y ecológicos en el Caribe occidental insular colombiano.
- Muñoz Escobar, L. (2010). Composición dietaria del pez invasor, complejo pterois volitans. Repository.javeriana.edu.co

**¡MUCHAS
GRACIAS!**