

**ESTEBAN'S GOURMET PRIMER RESTAURANTE HIPOSÓDICO EN ARAUCA**

**LISBETH YESENIA AVENDAÑO BERMEJO**

**Trabajo presentado como requisito parcial para optar al título de**

**ADMINISTRADOR DE EMPRESAS**

**COORDINADOR: ALEXIS ALARCON HERRERA**

**UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA**

## TABLA DE CONTENIDO

Página

RESUMEN

ABSTRACT

INTRODUCCIÓN

1. EL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

2. JUSTIFICACIÓN

3. OBJETIVOS

3.1. OBJETIVO GENERAL

3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

4. MARCO DE REFERENCIAS

4.1. MARCO DE ANTECEDENTES

4.2. MARCO TEÓRICO

5. DISEÑO METODOLÓGICO

5.1. NIVEL DE CONOCIMIENTO

5.2. MÉTODO

5.3. INFORMACIÓN

6. ESTUDIO DE MERCADO

6.1. EL PRODUCTO

6.2. SOBRE LA DEMANDA

6.3. SOBRE LA OFERTA

6.4. POSICIONAMIENTO DEL PRODUCTO

7. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

7.1. LO ADMINISTRATIVO

7.2. LO LEGAL

- 8. ESTUDIO TÉCNICO
  - 8.1. DISTRIBUCIÓN LOCATIVA
  - 8.2. LOGÍSTICA
  - 8.3. MOBILIARIO Y DOTACIÓN
- 9. ESTUDIO FINANCIERO
- CONCLUSIONES
- RECOMENDACIONES
- BIBLIOGRAFÍA

## **RESUMEN**

El emprendimiento empresarial es un tema de actualidad en Colombia. Las Pymes representan un alto porcentaje de la generación de empleo en el país y una significativa participación en el Producto Interno Bruto. Por ello, la creación de empresas es el tema que se aborda en este trabajo, desde la figura del restaurante hiposódico, es decir, especializado en comidas bajas de sal, dirigido a un mercado específico, conformado por personas que quieren cuidar su salud y por quienes ya evidencian síntomas de patologías cardiovasculares, atribuidas al alto consumo de sodio. La autora diseña un proyecto para la creación de un restaurante de comidas hiposódicas, con sede en el municipio de Arauca, donde no existe este tipo de negocios pero sí existe un mercado potencial inexplorado significativamente grande. Se aplicó la metodología descriptiva y se siguieron los lineamientos establecidos administrativamente para este tipo de empresas, logrando un resultado concreto, listo para ser aplicado a la realidad, con las reformas que obviamente se darán en el proceso de aplicación del proyecto.

**PALABRAS CLAVE:** Hipertensión, Enfermedades cardiovasculares, Hiposodia, Restaurante, comidas saludables, dieta sana.

## **ABSTRACT**

The entrepreneurship is a hot topic in Colombia. Pymes represent a high percentage of job creation in the country and a significant share of the Gross Domestic Product. Therefore, creating and businesses is the issue addressed in this paper, from the figure of hiposódico restaurant, that is to say, specialized foods low salt, aimed at a specific market, made up of people who care about their health and who already show symptoms of cardiovascular disease, attributed to the high consumption of sodium. The author designed a project for the creation of a low-sodium food restaurant, located in the municipality of Arauca, where there is this kind of business but there is a significantly large untapped market potential. descriptive methodology was applied and followed the guidelines established administratively for these businesses, achieving a concrete result, ready to be applied to reality, with reforms that will obviously be in the process of implementing the project.

**KEYWORDS:** hypertension, cardiovascular disease, Hiposodia, Restaurant, healthy meals, healthy diet.

## INTRODUCCIÓN

Algunas enfermedades como la hipertensión arterial se constituyen no sólo como las más importantes en orden de incidencia, sino como factores de riesgo sumamente serios para la salud del ser humano, en conexión con la vida.

La vida moderna impone la actividad económica y ello obliga a que, en muchos hogares en Colombia, la pareja de cónyuges deba trabajar, en la mayoría de los casos en frentes distintos, para hacer frente con éxito a las exigencias de una familia actual, en la que ciertos aspectos adquieren especial importancia, principalmente cuando se trata de vivienda y tecnología, sin incluir los requerimientos convencionales de la alimentación, salud, vivienda y educación, entre otros.

Producto de lo anterior, se da que la tradicional atención de la familia por parte de la ama de casa se vea reducida sensiblemente en su número, ya que son muchísimas las amas de casa que trabajan fuera del hogar. A ello hay que sumar que las distancias en las ciudades se hacen cada vez mayores y las personas deben desplazarse a puntos lejanos, para realizar sus trabajos, lo cual conlleva inversión de tiempo que, obviamente, es tomado del que anteriormente se dedicaba a la atención familiar.

Esta situación trae como consecuencia que en muchas oportunidades las personas deban tomar sus alimentos fuera del hogar, con los riesgos que ello implica; en muchos casos, la disponibilidad de tiempo es tan pobre, que la persona

debe tomar sus alimentos en el primer sitio disponible y tomar alimentos que normalmente no hacen parte de su dieta o que le son preparados en forma distinta; y es aquí donde la dieta callejera o fuera del hogar incide negativamente en la salud de muchas personas, más aun cuando tienen predisposiciones y limitaciones, como sucede con las personas que padecen de hipertensión, problemas renales y otro tipo de entidades, que exigen una dieta cuidadosamente preparada para mantener un grado de salud aceptable.

Tomar los alimentos en restaurantes es algo habitual en la sociedad moderna. Hay restaurantes especializados en algunos platos, como pescados, mariscos, carnes, comida vegetariana, etc. Pero no son comunes los restaurantes en los que se garantice al usuario una dieta balanceada en materia de ingredientes que, como el sodio, pueden resultar agradables al paladar pero son incompatibles con entidades cardiovasculares, a las cuales contribuyen grandemente.

A partir de las anteriores consideraciones, surgió la idea de un restaurante hiposódico, entendiéndose como tal, un restaurante especial para personas que, por gusto o necesidad, consumen sus alimentos con poca condimentación, especialmente con poca sal, especialmente preparados para brindar un buen sabor y garantizar un aporte a la conservación de la salud.

En páginas siguientes se muestran cifras que hacen patente la incidencia de enfermedades cardiovasculares como causal de muerte en el mundo y en Colombia. La contemplación de estas cifras y la convicción de que existe un

mercado potencial para alimentación hiposódica, conllevaron a la consideración de la creación de un restaurante especialmente dedicado a la preparación de alimentación hiposódica, con garantías de calidad, sabor y plena satisfacción del usuario, sin los peligros que entraña el consumo de alimentos en sitios en los cuales las fórmulas o recetas de preparación muy poco tienen en cuenta al cliente con limitaciones de salud, relacionadas con la alimentación.

Este trabajo consta de un capítulo de planteamiento problemático, un marco referencial, un diseño metodológico, un estudio de mercado, un estudio técnico, un estudio administrativo y uno de análisis financiero, sobre la posibilidad de crear un restaurante que pueda aprovechar el mercado de hipertensos en especial y en general, de personas inclinadas por el consumo de comidas con bajo grado de sodio.



## 1. EL PROBLEMA

### 1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Las enfermedades cardiovasculares son responsables de cerca de 17 millones de muertes anuales, entre las cuales las 9.4 millones de casos son atribuidos a complicaciones de la hipertensión general. “Para 2008, en el mundo se habían diagnosticado con hipertensión aproximadamente el 40% de los adultos mayores de 25 años; el número de personas afectadas aumentó de 600 millones en 1980 a 1.000 millones en 2008”<sup>1</sup> Según la misma Organización Mundial de la Salud, en Colombia la prevalencia de tensión arterial alta (tensión arterial sistólica  $\geq 140$  o tensión arterial diastólica  $\geq 90$ ) en adultos mayores de 25 años fue de 34,3% en hombres y de 26,5% en mujeres, muy similar a la estadística del grupo de países de ingresos medianos altos, donde la prevalencia fue de 35,3% para hombres y de 28,3% para mujeres<sup>2</sup>.

Según la Encuesta Nacional de Salud del 2007 en Colombia, el 22,82% de la población participante en la misma presentó cifras de presión arterial elevadas. Aunque la prevalencia de hipertensión en las regiones Atlántica, Oriental, Central y Bogotá fue similar a la del país, la de la región Orinoquia y Amazonia fue significativamente inferior al resto de regiones y al país alcanzando una

---

<sup>1</sup> ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD. OMS. Información general sobre la hipertensión en el mundo. Una enfermedad que mata en silencio, una crisis de salud pública mundial. Ginebra (Suiza). 2013.

<sup>2</sup> Ibid. Nota descriptiva N° 312. Disponible en <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs312/es/>. Consultado el 10 de diciembre de 2014.

prevalencia de 15,65, y la de la región Pacífica fue mucho más alta con un valor de 28.

Las cifras anteriormente expuestas hablan por sí solas de la importancia de las enfermedades cardiovasculares, siendo las mismas muy asociadas a los hábitos alimenticios, particularmente al consumo de cierto tipo de comidas y al uso exagerado de aderezos, entre ellos la sal, la cual imprime un sabor atractivo a las comidas pero cuyo consumo excesivo se convierte en uno de los factores de riesgo más importantes de enfermedades cardiovasculares en personas sanas o de su agravamiento en quienes ya padecen este tipo de entidades.

Tal como se enunció en la introducción de este trabajo, la sociedad moderna se ha visto obligada a renunciar a muchos beneficios derivados de la convivencia familiar; la alimentación es quizá uno de los aspectos mayormente afectados, ya que el ritmo de vida moderno impone la obligación de procurar mayores ingresos para el hogar, para lo cual ambos miembros de la pareja deben realizar distintas actividades económicas o trabajar mancomunadamente en una misma actividad.

Las personas generalmente tienen poco tiempo para preocuparse de su propia salud. Atienden sus necesidades básicas con sujeción a la disponibilidad de tiempo y de recursos, razón por la que, ponderadamente, prefieren tomar alimentos en restaurantes y puestos de comidas rápidas a tener que desplazarse a grandes distancias, lo cual les demanda costos de transporte y la inseguridad de estar a tiempo en sus sitios de trabajo.

La generalidad de los restaurantes prepara sus alimentos con fundamento en fórmulas convencionales; ello les impide dedicar especial atención a ciertos clientes que tienen limitaciones en su salud; la fórmula de colocar a disposición del cliente unos aderezos en la mesa para que se sirva a su gusto no siempre da buenos resultados, porque el consumidor desconoce en qué proporción debe usar esos aderezos, dejándose llevar por sus gustos, con resultados en muchos casos graves para la salud.

En las grandes ciudades existen restaurantes vegetarianos para quienes prefieren este tipo de alimentos; en esa misma dirección se hallan restaurantes especializados en carnes, pollos, pescados, arroces, etc., lo cual llevó a la autora de este trabajo a pensar en la necesidad de un restaurante en el que la comida sea preparada especialmente para personas con limitaciones en el consumo de sal y de otros ingredientes y también para personas que, por prevención, prefieren comidas con bajos niveles de sal y aderezos, buscando con ello preservar su salud y buen estado físico en general.

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

¿Cómo influye en la salud de los Araucanos la creación de un restaurante con especialidad en la preparación y venta de comidas hiposódicas, en el municipio de Arauca?

### **3. JUSTIFICACIÓN**

La alimentación es un aspecto fundamental para todos los seres vivos. La alimentación no sólo permite la supervivencia sino que, en razón de su calidad, contenido y oportunidad de consumo, permite que las personas puedan desenvolverse en diario ajetreo de la vida moderna.

Pero si la alimentación es importante, no lo es menos la Salud. La salud se considera como el equilibrio físico emocional que permite a una persona el pleno disfrute de la vida y su aplicación a actividades, en beneficio propio y/o de otras personas. De ahí que la salud se constituya en uno de los derechos fundamentales en la Constitución de 1991 y su cuidado y tutela está, teóricamente, en manos del Estado.

La sociedad colombiana está respondiendo a los retos del desarrollo que plantean los tiempos actuales. Sin embargo, su preparación no es la misma, ni académica ni culturalmente, que la de otras sociedades, en donde los individuos tienen plena conciencia de los riesgos que deben evitar y de la forma en que deben vivir, para evitar peligros para su salud, en conexión con la vida.

Siendo las enfermedades cardiovasculares una de las razones de mayor mortalidad en el mundo, se estima que su cuidado y prevención deben ser prioridad del Estado, de la comunidad y de la persona misma, con miras a lograr su control y disminuir así el riesgo de morbilidad o de contraer cuadros asociados que puedan poner en grave riesgo la vida. Tal es el caso de quienes padecen de

hipertensión, la cual tiene como órganos blancos el corazón, el hígado y los riñones, principalmente.

Se considera que es posible generar emprendimiento empresarial al tiempo que se facilita a la comunidad la oportunidad de cuidar su salud; de ahí que, el estudio que se plantea en este trabajo, se halle justificado desde el punto de vista práctico, puesto que aborda una temática de reconocida y permanente actualidad y que afecta a miles de personas en Colombia y a millones de personas en el mundo. Un restaurante hiposódico no sólo es una buena oportunidad de negocio sino una necesidad social, particularmente de quienes tienen afecciones relacionadas con enfermedades cardiovasculares.

Desde el punto de vista disciplinario, se estima que el estudio se inscribe en la profesión de su autora, la cual aplica en el estudio conocimientos teórico-prácticos adquiridos en el proceso de aulas y en las distintas oportunidades prácticas que hacen parte del quehacer curricular de la institución.

Se espera que el contenido de este trabajo aporte luces a otros estudiantes de promociones futuras, interesados en el emprendimiento empresarial y en la organización de negocios dirigidos a sectores especiales de la comunidad, como una forma de hacer empresa y prestar, al tiempo, un gran beneficio a las personas interesadas.

## **4. OBJETIVOS**

### **3.1. OBJETIVO GENERAL**

Determinar la viabilidad de la creación de un restaurante con especialidad en la preparación y venta de comidas hiposódicas, en el municipio de Arauca.

### **4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Adelantar un estudio de mercado sobre la demanda de comidas hiposódicas en el municipio de Arauca, en los Llanos Orientales de Colombia.
- Realizar un estudio técnico para el montaje de un restaurante especializado en comidas hiposódicas, en el municipio de Arauca, en los Llanos Orientales de Colombia
- Identificar los requerimientos legales para el montaje de un restaurante especializado en comidas hiposódicas, en el municipio de Arauca, en los Llanos Orientales de Colombia.
- Realizar un estudio económico para el montaje de un restaurante de comidas hiposódicas en el municipio de Arauca, en los Llanos Orientales de Colombia.

## 5. MARCO DE REFERENCIAS

### 4.1. MARCO DE ANTECEDENTES

Alcalde Olivares Joaquín<sup>3</sup>, adelantó un estudio de viabilidad para el montaje de un restaurante en la ciudad de Madrid. Este modelo de estudio fue tenido en cuenta, dado que realiza un análisis de las distintas variables que se deben tener en cuenta al considerar la posibilidad de un montaje de emprendimiento empresarial, en el ramo de los restaurantes.

Con excepción de algunas normas y sin la especificidad del caso concreto en estudio, el trabajo citado aporta muchos datos interesantes para la realización de este trabajo.

Libia Sequeda Calderón y Maritza Gualdrón Camargo<sup>4</sup>, por su parte, realizaron un estudio para el montaje de un restaurante ejecutivo en la ciudad de Bucaramanga, documento que es tenido en cuenta en razón de la información básica del proceso de emprendimiento que aporta.

De este documento se toman algunos modelos de estudio de Mercado y Técnico, por considerar que se ajustan a las necesidades del presente trabajo.

---

<sup>3</sup> ALCALDE OLIVARES, J. :Plan de negocios y análisis de viabilidad de un restaurante localizado en Madrid Capital. Universidad Pontificia Comillas. Escuela Superior de Ingeniería. Programa de Ingeniería Industrial. 2009.

<sup>4</sup> SEQUEDA CALDERON, L., y GUALDRON CAMARGO, M. Estudio de factibilidad para la creación de un restaurante ejecutivo en la ciudad de Bucaramanga. Universidad Industrial de Santander. Gestión Empresarial. 2008.

Abad, María Sol Ubaltón, María Laura<sup>5</sup>, desarrollaron un estudio sobre los hábitos de consumo de sal, documento que es tenido en cuenta porque se estima que el mismo aporta información específica sobre la especialidad del restaurante objeto de este proyecto. La información obtenida de este documento permite formar un perfil del potencial cliente del nuevo restaurante, particularmente en cuanto toca al consumo de alimentos con contenido de sal, las preferencias e implicaciones en la salud.

## **5.2. MARCO TEÓRICO**

Enfermedades crónicas no transmisibles Estas enfermedades son consideradas como la primera causa de muerte y discapacidad a nivel mundial. En este rango de enfermedades, la Organización Mundial de la Salud –OMS- considera en orden de prioridades: la enfermedad cardio y cerebrovascular, el cáncer, la diabetes y la enfermedad crónica respiratoria. En el año 2008, el 63% de las muertes producidas en todo el mundo, 36 de 57 millones de fallecimientos, fueron atribuidos a las enfermedades no transmisibles.

Con el aumento del impacto de las ENT y el envejecimiento de la población, se prevé que el número de muertes por ENT en el mundo seguirá creciendo cada año, y que el mayor crecimiento se producirá en regiones de ingresos bajos y medios. Además, se sabe que el 80% de los casos de cardiopatía, accidente

---

<sup>5</sup> ABAD, María, Sol UBALTÓN, María Laura. Hábitos de consumo de sal. Instituto Universitario de Ciencias de la Salud Fundación H. A. Barceló Facultad de Medicina. Carrera de Licenciatura en Nutrición



cerebrovascular y diabetes de tipo II y el 40% de los casos de cáncer pueden prevenirse mediante intervenciones de bajo costo y rentables.

En el Informe sobre la Salud en el Mundo de la OMS de 2002<sup>11</sup> se calculó que a nivel mundial el 62% de las enfermedades cerebrovasculares y el 49% de las cardiopatías isquémicas se debieron a la elevación de la presión arterial (presión arterial sistólica > 115 mmHg). Las cardiopatías son la principal causa de muerte de los mayores de 60 años y la segunda causa de muerte en personas de 15-59 años. El informe examina las estrategias para reducir los riesgos asociados a las enfermedades cardiovasculares y establece que las estrategias de reducción del consumo de sal en toda la población fueron las más rentables en todos los ámbitos<sup>6</sup>

La Hipertensión Arterial (HTA) es una enfermedad controlable, de etiología múltiple, que disminuye la calidad y la expectativa de vida. La Presión Arterial está relacionada en forma positiva, lineal y continua con el riesgo cardiovascular. Visto el incremento significativo del riesgo asociado con una PA sistólica > 140 mm Hg, una PA diastólica > 90 mm Hg, o ambas, esos valores se consideran el umbral para el diagnóstico, si bien se reconoce que el riesgo es menor con valores tensionales inferiores. El riesgo global es mayor cuando la HTA se asocia con otros factores de riesgo o enfermedades, como ocurre muy frecuentemente<sup>7</sup>.

---

<sup>6</sup> **Ibid.**

<sup>7</sup> **Ibid.**

Un factor muy asociado con la hipertensión y cuadros patológicos cardiovasculares deriva de la ingesta de alimentos con excesivo sodio y el poco cuidado en la selección de los mismos. Esto se hace más patente en los restaurantes, en los que el cliente cuenta con un menú a su disposición, del cual tiene pocas opciones de cambio, limitándose a las posibilidades de condimentos disponibles en la mesa del restaurante. Los malos hábitos alimenticios contribuyen de esta manera a generar cuadros que comienzan con una manifiesta obesidad para posteriormente terminar con hipertensión y diabetes mellitus, enfermedades estas bastante discapacitantes en los tiempos modernos.

De acuerdo con la Organización Mundial de la Salud (OMS, 2014) la obesidad se define como una acumulación anormal o excesiva de grasa que puede ser perjudicial para la salud. Existen factores de diversa naturaleza asociados a estos cuadros, entre los cuales se cuentan los malos hábitos alimenticios y las costumbres de actividad física en el individuo.

El índice de masa corporal (IMC) es un indicador simple de la relación entre el peso y la talla que se utiliza frecuentemente para identificar el sobrepeso y la obesidad en los adultos. Se calcula dividiendo el peso de una persona en kilos por el cuadrado de su talla en metros ( $\text{kg}/\text{m}^2$ ).

La obesidad se define como la presencia de una cantidad excesiva de grasa corporal, lo que significa riesgo para la salud (OMS, 2012). Es el producto de un balance calórico positivo, ya sea por medio de un elevado aporte energético o por

una reducción del gasto de energía. Varias líneas de investigación han descartado a la sobrealimentación como un hecho constante en los obesos, considerando a la obesidad como una entidad heterogénea, compleja y multifactorial.

La obesidad afecta a sujetos de todas las edades y sexos, presentando en Chile una prevalencia elevada, estimada en adultos de un 13% para hombres y 22,7% para mujeres. Su frecuencia aumenta con la edad hasta alrededor de los 60 años en ambos sexos y es constantemente mayor en mujeres en todas las edades, especialmente en las de estrato socioeconómico bajo. Se asocia además a una mayor prevalencia de condiciones patológicas crónicas, tales como hipertensión arterial, diabetes mellitus, colelitiasis, dislipidemias, cardiopatía coronaria, cáncer, enfermedades respiratorias, psiquiátricas, osteoarticulares y numerosas otras enfermedades crónicas, las cuales limitan las expectativas de vida, con un mayor costo de salud para la población, lo cual representa un serio problema para la salud pública mundial.

La mayoría de los casos de obesidad son de origen multifactorial. Se reconocen factores genéticos, metabólicos, endocrinológicos y ambientales. Sin embargo, la obesidad exógena o por sobrealimentación constituye la principal causa. Entre los factores ambientales destacan tanto el aumento de la ingesta de alimento como la reducción de la actividad física. Los trastornos psicológicos provocados por el mundo moderno, así como el sedentarismo, la presión social y comercial para ingerir alimentos excesivamente calóricos parecen ser los factores más

importantes en la etiología de la obesidad hoy en día. El desconocimiento de conceptos básicos de nutrición agrava aún más el problema.

A pesar de que no se ha encontrado aún un marcador genético específico de obesidad, existen algunos estudios que han intentado determinar la importancia del componente genético en comparación con las influencias del ambiente, con resultados controvertidos en favor de uno u otro, según el estudio. Se sabe que el genotipo tiene mayor influencia sobre la grasa visceral que sobre el tejido adiposo subcutáneo. Además, hay estudios que sugieren que el genotipo es responsable de una fracción significativa de las diferencias individuales en el gasto energético de reposo, efecto térmico de los alimentos y el gasto energético por actividad física. Últimamente se ha descubierto una proteína producida en el tejido adiposo, denominada proteína ob o leptina, que tendría un rol regulatorio del apetito y de la actividad física a nivel hipotalámico.

Considera el grupo investigador que es importante conocer cifras publicadas por ese mismo organismo, ya que las mismas son obviamente creíbles y evidencian la realidad del problema objeto de estudio en este trabajo:

- **Desde 1980, la obesidad se ha más que doblado en todo el mundo.**
- **En 2008, 1400 millones de adultos (de 20 y más años) tenían sobrepeso.**  
Dentro de este grupo, más de 200 millones de hombres y cerca de 300 millones de mujeres eran obesos.
- En 2008, el 35% de las personas adultas de 20 o más años tenían sobrepeso, y el 11% eran obesas.

- El 65% de la población mundial vive en países donde el sobrepeso y la obesidad se cobran más vidas de personas que la insuficiencia ponderal.
- En 2013, más de 42 millones de niños menores de cinco años tenían sobrepeso.

El sobrepeso y la obesidad son el sexto factor principal de riesgo de defunción en el mundo. Cada año fallecen alrededor 3,4 millones de personas adultas como consecuencia del sobrepeso o la obesidad. Además, el 44% de la carga de diabetes, el 23% de la carga de cardiopatías isquémicas y entre el 7% y el 41% de la carga de algunos cánceres son atribuibles al sobrepeso y la obesidad.

### **Ventajas de la alimentación hiposódica**

A nivel cerebral:

Cuando las arterias se vuelven rígidas y estrechas, el riego sanguíneo resulta insuficiente y provoca la aparición de infartos cerebrales (Accidentes vasculares cerebrales isquémicos).

La elevación de la presión arterial también puede causar la ruptura de una arteria y ocasionar una hemorragia cerebral

La HTA es el principal factor de riesgo para infartos y hemorragias cerebrales.

A Nivel Cardíaco:

Debido a la mayor fuerza que debe ejercer, el corazón responde aumentando su masa muscular (Hipertrofia). Este incremento acaba siendo perjudicial ya que compromete el riego sanguíneo del propio corazón pudiendo producirse Infartos y

anginas de pecho (comúnmente llamados “pre infartos”, aunque técnicamente esto no exista).

A Nivel renal:

La hipertensión causa rigidez en las arterias que suministran sangre a los riñones, lo que puede desembocar en una insuficiencia renal que incluso requiera diálisis. Por otro lado, si el riñón resulta dañado se puede producir un aumento de la presión arterial, generándose “un círculo vicioso”

La HTA es la segunda causa de diálisis en nuestro país, solo superada por la diabetes.

A Nivel de otros órganos:

Si afecta las arterias de las piernas, causa dolor al caminar el cual puede ser tan severo que, con el tiempo, impida prácticamente la deambulación.

Si afecta las arterias de la retina, provoca alteración de la visión, llevando incluso a pérdida total de la misma<sup>8</sup>.

---

<sup>8</sup> BENEFICIOS DE LA DIETA HIPOSÓDICA. Disponible en: <http://www.taringa.net/post/salud-bienestar/15419484/Beneficios-de-la-dieta-hiposodica.html>

## **6. DISEÑO METODOLÓGICO**

### **5.1. TIPO DE ESTUDIO**

Descriptivo. Aunque se parte de una hipótesis concreta, no está dado a la autora asumir posturas diferentes a las que sean acordes con los resultados de la exploración permanente que se da, tanto en lo práctico como en las proyecciones financieras. La descripción permite descomponer el problema en todos sus elementos integrantes, para establecer el rol de cada uno y el efecto de su interrelación.<sup>9</sup>

### **6.2. METODO**

Inductivo. Se irá de lo particular de los hallazgos a la generalidad de las proyecciones, en el diseño, cálculo programación general del proyecto<sup>10</sup>

### **6.3. INFORMACIÓN**

La información se toma de registros oficiales de Cámara de Comercio de Arauca y de otros organismos estatales, a fin de proceder con fundamento en cifras debidamente respaldadas y fidedignas, dado que se trata de un proyecto pionero en materia de restaurantes especializados para determinada clientela, lo cual significa que no hay experiencias anteriores que puedan aportar información sobre lo que se busca y proyecta.

---

<sup>9</sup> HERNANDEZ SAMPIERI, R. Metodología de la investigación. Bogotá: Mc Graw Hill. 2014.

<sup>10</sup> MENDEZ, Carlos. Metodología de la investigación. Bogotá: Mc Graw Hill. 2007.

La información será debidamente analizada, con el fin de dimensionar su verdadero significado y tomar decisiones que realmente apunten al éxito del proyecto. En todo caso, se es consciente de que, como todo proyecto, existe un margen de error que puede ser mínimo si se dimensiona la información en forma adecuada.



## 7. ESTUDIO DE MERCADO

Generalmente quienes acuden a un restaurante lo hacen con el fin de solucionar una necesidad momentánea, ante la dificultad o imposibilidad de ir a sus casas a tomar los alimentos. También hay quienes, con menor frecuencia, asisten a un restaurante con el fin de agasajar a una persona por cualquier motivo especial. En todos los casos, el restaurante debe estar siempre en condiciones de satisfacer la necesidad del cliente, sea que ésta se informal o que, por el contrario, se trate de una necesidad permanente, como sucede con quienes trabajan o estudian muy lejos de sus casas y deben hacer del restaurante el sitio habitual para la toma de sus alimentos.

Se menciona el tema del hogar del cliente porque este es el sitio en el que se hallan las condiciones ideales para satisfacer el apetito, dentro de las limitaciones y necesidades de la persona. Por esto, el restaurante debe acondicionarse de tal manera que pueda satisfacer las exigencias del cliente, brindándole en lo posible el ambiente más agradable o más parecido a su propio hogar.

Arauca es el municipio capital del departamento de Arauca en Colombia. Su nombre completo es Villa de Santa Bárbara de Arauca (actualmente no utilizado) y está localizada en las coordenadas geográficas N 07° 05' 25" - W 70° 45' 42", sobre el margen sur del río que lleva el mismo nombre. Limita con la República Bolivariana de Venezuela al norte, con la cual está conectada mediante el Puente

Internacional José Antonio Páez y se comunica por vía terrestre hacia el centro de Colombia mediante la Ruta de los Libertadores que une a las ciudades de Caracas y Bogotá.

Arauca según el relato colonizador antes de 1780 era una caserío indígena arawak (que se ubicaba donde hoy se encuentra el parque Caldas). El 4 de diciembre de 1780 llega el Pbro. Juan Isidro Daboín perteneciente a la Compañía de Jesús, proveniente de Barinas. Para estas mismas fechas se construye la primera parroquia en cercanías a la catedral actual. Para 1816 la población de Arauca es escenario de paso y reclutamiento de las tropas lideradas por Simón Bolívar. Constituyéndose así por un lapso de cuatro meses como capital de la República de la Nueva Granada.

En 1899 las relaciones colombo-venezolanas llegaron al punto más crítico, siendo Arauca tomada bajo control de las tropas federales venezolanas con el consentimiento y la participación de miembros liberares quienes participarían en la Guerra de los mil días al lado del General Foción Soto y Rafael Uribe Uribe.

En medio de la consternación política y la hegemonía de la élite conservadora, Antonio Laverde se subleva contra la autoridad conservadora boyacense, creando estrago a la autoridad local y fomentando la secesión de Arauca con Boyacá, es militarmente derrotado y emigró a Venezuela. Para 1911 es erigido corregimiento por ordenanza departamental de Boyacá y por Ley. Este mismo año se crea la

Prefectura Apostólica siendo el obispo francés Monseñor Émile Larqueré su primer encargado.<sup>11</sup>

De acuerdo con las proyecciones realizadas por el DANE, la población total del municipio en 2012 es de 84.716 personas distribuidas así: 42.105 hombres (49,7%) y 42.611 mujeres (50,3%), esto significa que hay una relación de masculinidad del 0,988. Así mismo la tasa de natalidad es de 19,23 por mil, la tasa de población dependiente del municipio es 74,41%, mientras que la tasa de crecimiento poblacional es de 1,54%, y la tasa de mortalidad es de 4,51 por mil, con base en las proyecciones poblacionales hechas por el DANE. Por su parte el índice de envejecimiento es de 11,86%, de acuerdo con la misma fuente.

La pirámide poblacional refleja una población joven, de fuerte crecimiento. Más del 55% de la población se encuentra en el rango de los 0 a los 24 años de edad (más de 47 mil personas); más del 37% se encuentra en el rango de 25 a 59 años de edad (más de 32 mil personas) y algo más del 6%, entre los 60 y los 80 años (más de 5.600 personas).

Lo anterior significa que la mayoría de la población está en edad productiva y, al mismo tiempo, que un amplio segmento depende directamente de su familia. Según las proyecciones del DANE a 2012, en la cabecera municipal habitan la 72.522 personas, lo que corresponde al 85,61% del total de la población, mientras que sólo 12.194 personas habitan el resto del área del municipio (14,39%). El

---

<sup>11</sup> GOBERNACIÓN DE ARAUCA. El municipio de Arauca. Disponible en: <http://www.arauca.gov.co/municipios/arauca#.V0brBTXhC1s>

registro de nacimientos sistematizado por el DANE a partir de los certificados de “nacido vivo” para 2012, muestra que en el municipio de Arauca hubo 1.629 nacimientos, entre ellos 847 hombres y 782 mujeres; de los cuales 1.609 se produjeron en la cabecera municipal, 4 en un centro poblado y 16 en el área rural dispersa.

En cuanto a la economía, el sector de la explotación de hidrocarburos durante 30 años ha jugado un rol de importancia dentro de la productividad del territorio tanto del municipio como del departamento de Arauca. Sin embargo, se estima que su principal campo de explotación (Caño Limón), está llegando a su etapa final. Caño Limón es un yacimiento de petróleo compartido con el municipio de Arauquita. El yacimiento petrolero lleva el nombre por el Caño Agua Limón, uno de los brazos que compone la cuenca del río Arauca. Desde el yacimiento petrolero inicia el trayecto del oleoducto, el más largo del país, que viaja 780 kilómetros hasta el municipio de Coveñas Sucre en la línea de la costa del Caribe de Colombia.

Tal es el escenario del proyecto aquí presentado; un escenario que es más importante en proyecciones que en realidad, lo cual estimula la creación del restaurante, con el fin de armonizar su crecimiento con el de un municipio cuyas finanzas deberán mejorar en la medida en que las políticas públicas del gobierno central sean más acordes con los índices de producción de las regiones.

## **6.1. EL PRODUCTO**

El presente proyecto trata sobre la viabilidad del montaje de una microempresa productora y comercializadora de comidas bajas de sal, es decir, hiposódicas, destinadas especialmente a quien por necesidad o por gusto, prefiere los alimentos con bajo contenido de sodio. RESTAURANTE ESTEBAN'S GOURMET es una entidad que aglomera el interés por la buena gastronomía sin perder de vista la necesidad de mantenerse sanos, en un mundo sumamente exigente, en el que la productividad individual y social cobra especial significación.

Actualmente, se ha observado en el mercado, que se pueden encontrar variedades de alimentos y restaurantes, de acuerdo a los gustos y presupuestos de las personas, es por ésta razón, que existe la necesidad de estar a la vanguardia en la forma de mostrar el producto.

Por tal motivo, para efectos de éste estudio, la presentación más apropiadas para el producto será de: comidas a la carta, locales, regionales, nacionales e internacionales, cuidadosamente preparadas para la atención individual de cada cliente, brindándole la oportunidad de pedir su plato favorito, preparado con esmero, higiene y dedicación, para la satisfacción del apetito y la preservación de la salud, en conexión con la vida.

### **Selección del producto**

Las comidas hiposódicas constituyen parte de la dieta de gran porcentaje de la población. El conocimiento que se tiene sobre el comportamiento y consecuencia

de enfermedades como la hipertensión y los accidentes cardiovasculares y cerebrovasculares, han llevado a la reflexión a gran parte de los ciudadanos, razón por la que las comidas con bajo contenido de sal adquieren cada vez mayor demanda.

### **Nombre o marca**

ESTEBAN'S GOURMET es un nombre que identifica la naturaleza de los productos a expender preferencialmente, al tiempo que envía un mensaje a la futura clientela sobre la razón de los productos que se ofrecen.

En efecto, el bajo contenido de sodio no debe incidir en la naturaleza, calidad y sabor de los platos a expender; la delicia es parte del acto de consumir los alimentos; comer conlleva también placer y satisfacción, razón por la que se tendrá especial cuidado en que el bajo contenido de sodio no incida en la calidad de los productos ni ofrezca un menor porcentaje de satisfacción a los clientes.

## **7.2. SOBRE LA DEMANDA**

La determinación de la demanda se fundamenta esencialmente en la incidencia de enfermedades derivadas del excesivo consumo de sal, que imponen a las personas una disciplina alimentaria exigente.

De acuerdo con los registros oficiales de Carulla, hace unos años sólo se vendía un 10% de los productos light. Hoy se maneja una demanda del 40% del total de la clientela, que busca y exige productos de esta categoría

Esta visión la confirma Felipe Gómez, de Monsanto Colombia, distribuidora de Sabro y Nutrasweet, dos endulzantes substitutivos del azúcar, quien sostiene que hay una gran expectativa de crecimiento del mercado a largo plazo.

Es el caso de Laboratorios Syntesis, el cual creó hace varios años una división especializada en la producción de alimentos light: Sabrosuras. Esta división ha resultado ser más exitosa que otras líneas de producción tradicional como los medicamentos especializados y ha registrado crecimientos por encima del 200 por ciento.

### **7.3. SOBRE LA OFERTA**

En el municipio de Arauca no existe un restaurante especializado en la preparación de comidas de bajo contenido de sodio. Si bien a petición del cliente en algunos establecimientos se brinda cierto nivel de complacencia, ello entraña un mayor tiempo de espera para el cliente, ya que su plato no se halla dentro del estándar de producción y, además, conlleva un sobre costo por razones obvias.

A lo anterior hay que añadir que en la generalidad de los casos, los restaurantes dejan a disposición de sus clientes, en las mesas, productos como sal y otros condimentos, que se constituyen en una tentación incluso para los que son conscientes de que el uso excesivo de esos productos es nocivo para la salud. Por ello, dentro de las políticas de ESTEBAN'S GOURMET, estará la de colocar a

disposición de los clientes productos saludables, como crema de ajo y aceite de oliva, para quienes deseen añadir un toque personal a sus platos.

#### **7.4. POSICIONAMIENTO DEL PRODUCTO**

YA NO TIENES QUE CUIDARTE... NOSOTROS LO HACEMOS POR TI.

Tal será el lema de lanzamiento del nuevo restaurante, que será promocionado por emisoras locales, canales regionales y también mediante la distribución de volantes, en los que se ilustra al potencial cliente sobre las bondades de los platos de ESTEBAN'S GOURMET.

De otro lado, ESTEBAN'S GOURMET brindará la posibilidad de preparar platos según recetas personales que le sean suministradas con una antelación no inferior a dos horas, de manera que cuando el cliente llegue, halle su plato especialmente preparado, todo ello bajo la supervisión del Supervisor, que será una profesional de la Nutrición y Dietética.



## **8. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL**

### **7.1. ADMINISTRATIVO**

RESTAURANTE ESTEBAN'S GOURMET, se constituirá como una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), donde cada uno de los socios responderá acorde al aporte acordado, estos montos constituirán a lo relacionado con la implementación y operación de la empresa y parte de la compra de maquinaria a emplear.

La estructura organizacional propuesta para la realización de éste proyecto tiene relación a los requerimientos de personal de la organización. Por tal motivo, éste se compone de Gerente, quien es la autoridad en la toma de decisiones. Y a la vez, algunas funciones de él son delegadas al jefe de Recursos Humanos, quien es el encargado de manejar el personal de la microempresa; así mismo la parte contable se le adjudicará al Contador, quien laborará medio tiempo y rendirá informes de los movimientos de la microempresa. Conjuntamente, se requerirá la ayuda de una Secretaria, que facilitará la relación entre Gerente Empleados y clientes. Finalmente, el Supervisor de cocina y sus Operarios manejarán y vigilaran lo concerniente al funcionamiento del proceso productivo, de la materia prima y las maquinas a utilizar.

### **8.2. ASPECTOS LEGALES**

Para la creación, constitución y legalización de una empresa se deben tener en cuenta los siguientes pasos:

- 1.** Consulta de nombre de la Empresa en Cámara de Comercio para evitar homonimidad. La selección del nombre es un paso fundamental para la creación de una empresa. Este paso consiste en averiguar en la Cámara de Comercio si el nombre de la empresa ya existe con anterioridad o si por el contrario no hay existencia del mismo. Comprobada la no existencia de ninguna empresa con ese nombre, después de realizada la búsqueda, estará confirmando que su nombre aún no presenta registro, y podrá seleccionarlo. Para esto la Cámara de Comercio expide un Certificado de Homonimia.
- 2.** Elaboración de minuta de constitución de una sociedad: Los requisitos mínimos que debe contener el documento de constitución, según el artículo 110 del Código de Comercio, son los siguientes:
  - a.** El nombre y domicilio de las personas que intervengan como otorgantes. Con el nombre de las personas naturales deberá indicarse su nacionalidad y documento de identificación legal; con el nombre de las personas jurídicas, la ley, decretos o escrituras de que se deriva su existencia.
  - b.** La clase o tipo de sociedad que se constituye y el nombre de la misma, formando como se dispone en relación con cada uno de los tipos de sociedad que regula el Código de Comercio. Se prohíbe a terceros el empleo de un nombre comercial o de una marca de producto o de servicios,

que sea igual o similar a un nombre comercial ya usado para el mismo ramo de negocio, salvo cuando se trata de un nombre que por ley le corresponda a una persona, caso en el cual deberán hacerse las modificaciones que eviten toda confusión que a primera vista pudiera presentarse (Art. 607 Código de Comercio). Por lo anterior se recomienda consultar el nombre ante la Cámara. El interesado presentará una carta solicitando la certificación de la existencia del nombre a registrar o diligenciando un formato para tal fin.

- c. El domicilio de la Sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- d. El objeto social, esto es, la empresa o negocio de la sociedad, haciendo una enunciación clara y completa de las actividades principales. Será ineficaz la estipulación en virtud de la cual el objeto social se extienda a actividades enunciadas en forma indeterminada o que tenga una relación directa con aquél.
- e. El capital social, la parte del mismo que se suscribe y la que se paga por cada asociado en el acto de la constitución. En las sociedades por acciones deberá expresarse, además el capital suscrito y el pagado, la clase y valor nominal de las acciones representativas del capital, la forma y

términos en que deberán cancelarse las cuotas debidas, cuyo plazo no podrá exceder de un año.

- f.** La forma de administrar los negocios sociales son indicación de las atribuciones y facultades de los administradores, y de las que se reserven los asociados, las asambleas y las juntas de socios, conforme a la regulación legal de cada tipo de sociedad.
- g.** La época y la forma de convocar y constituir la asamblea o junta de socios en sesiones ordinarias o extraordinarias, y la manera de deliberar y tomar los acuerdos en los asuntos de su competencia.
- h.** Las fechas en que deben hacerse los inventarios y balances generales, y la forma en que han de distribirse los beneficios o utilidades de cada ejercicio social, con indicación de las reservas que deban hacerse.
- i.** La duración precisa de la sociedad y las causales de disolución anticipada de la misma.
- j.** La forma de hacer la liquidación, una vez disuelta la sociedad, con indicación de los bienes que hayan de ser restituidos o distribuidos en especie, o de las condiciones en que, a falta de dicha indicación, puedan hacerse distribuciones en especie.

- k.** Si las diferencias que ocurran a los asociados entre sí o con la sociedad, con motivo del contrato social, han de someterse a decisión arbitral o de amigables componedores y, en caso afirmativo, la forma de hacer la designación de los árbitros o amigables componedores.
  
- l.** El nombre y domicilio de la persona o personas que han de presentar legalmente a la sociedad, precisando sus facultades y obligaciones, cuando esta función no corresponda, por ley o por contrato, a todos o algunos asociados.
  
- m.** Las facultades y obligaciones del revisor fiscal, cuando el cargo esté previsto en la ley o en los estatutos.
  
- n.** Los demás pactos que, siendo compatibles con la índole de cada tipo de sociedad, estipulen los asociados para regular las relaciones a que da origen el contrato.

Elaboración de Escritura Pública de Constitución (Registro de Minuta ante Notaría): Las sociedades podrán constituirse mediante Escritura Pública otorgada en cualquier notaría del país. El contrato de Sociedad expresado en la minuta de constitución, es un acto voluntario y solemne de los socios. Esta voluntad de celebrar un contrato, se realiza ante un notario público, ya sea directamente o a través de un apoderado.

Para llevar a cabo este trámite es necesario presentar:

- Ante la Notaría fotocopia de la cédula de ciudadanía del representante legal y de los socios, si los hay.
  - Minuta de constitución (está puede ser elaborada en la notaría, por un valor que depende del número de hojas que contenga el documento).
- 3. Registro o Inscripción en Cámara de Comercio:** Para llevar a cabo este trámite es necesario adquirir un juego de formularios de matrícula de sociedad y establecimiento de comercio (formulario de matrícula mercantil= en cualquier cada de Cámara de Comercio, los cuales deberán ser diligenciados y firmados por el representante legal de la sociedad. A dicho formulario deberá adjuntar los siguientes documentos:
- Copia auténtica de la escritura pública de constitución, o el documento privado reconocido personalmente por sus otorgantes ante notario público o el secretario de Cámara de Comercio.
  - Si las personas designadas para cargos de junta directiva, representación legal o revisor fiscal, no firman el documento de constitución, deben anexar la respectiva carta de aceptación al cargo con indicación de su documento de identidad.
  - Por último, se presentan los documentos y se pagan los derechos de matrícula, así como la de inscripción e impuesto de registro

correspondientes. Se obtendrá de la entidad responsable del trámite constancia del pago y de la recepción de los documentos, a través de a factura de venta.

Algunas recomendaciones:

- La matrícula mercantil de la sociedad y sus establecimientos debe renovarse dentro de los tres primeros meses de cada año.
  - Tan pronto se encuentre inscrito el documento, reclame en el punto de atención respectivo la placa que se deberá colocar en un lugar visible del establecimiento. Para ello hay que presentar copia de los formularios con recibo de caja.
- 4.** Inscripción libros de comercio: De acuerdo con la ley los comerciantes deben registrar sus libros contables en la Cámara de Comercio de su jurisdicción. El destino de los mismos es suministrar un fundamento razonable a la fidelidad de los asientos o del contenido de éstos. El proceso de registro de los Libros en la Cámara de Comercio lo pueden realizar los comerciantes en el momento de la matrícula, para ellos sólo diligenciar un formato y efectuar el pago respectivo.
- 5.** DIAN: Inscripción en el Registro Nacional de Vendedores y asignación del Número de Identificación Tributario NIT: El Registro Único Tributario, RUT, es la base de datos que lleva la Administración Tributaria a nivel nacional

de los contribuyentes, la cual comprende la información básica de los mismos, con fines estadísticos y de control. Con el RUT a cada contribuyente se le asigna un NIT.

El Número de Identificación Tributaria, NIT, es la expresión numérica eminentemente tributaria o fiscal que identifica ante impuestos nacionales, así como ante otras entidades públicas y privadas a los contribuyentes y declarantes.

6. Inscripción en el Registro de Industria y Comercio, avisos y tableros del municipio de Arauca: El Impuesto de Industria y Comercio es un gravamen de carácter obligatorio, recaerá sobre todas las actividades industriales, comerciales, de servicios y financieras, que se ejerzan o realicen dentro de la jurisdicción del Distrito, que se cumplan en forma permanente u ocasional, en inmuebles determinados, con establecimientos o sin ellos.
  - Avisos y tableros: Ese impuesto, ahora se liquida en el Impuesto de Industria y Comercio que se paga bimestralmente.
  
7. informativo de uso del suelo: Permite conocer en tiempo real los usos permitidos o no para el ejercicio de una actividad económica determinada en una dirección específica de la ciudad de acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial P.O.T. y la reglamentación existente.



**8.** Notificación de apertura de establecimiento de Comercio a Planeación Distrital: Para dar cumplimiento a la ley 232 de 1995, los comerciantes deberán reportar a la oficina de planeación correspondiente la apertura de la actividad económica, indicando la ubicación y actividad a desarrollar.

**9.** Certificado de Seguridad de establecimientos abiertos al público: Consiste en un certificado que expide el Cuerpo de Bombero donde consta que en local funcionará la empresa o establecimiento de comercio reúne normas mínimas de seguridad.

En la inspección ocular se constata algunos elementos como:

- Extintor
- Equipo de seguridad
- Instalaciones eléctricas en buen estado
- Puertas de acceso y salida sin obstáculos

**10.** Certificado de no usuario de música en la oficina de SAYCO Y ACINPRO:

Para la empresa que no utilice en sus operaciones comerciales, se le expedirá el certificado de no usuario. Los establecimientos comerciales que utilicen música para su operación tendrán que pagar este Impuesto a la Sociedad de Autores y Compositores, SAYCO y a la Asociación Colombiana de Interpretes y Productores, ACINPRO.

**11. Visto bueno de salud – Solicitar visita de control sanitario por parte de**  
Distrisalud: Para el cumplimiento de normas sobre retención y conservación de la audición en lo referente al control de las emisiones e ruido además, de un control de la contaminación del aire con elementos tóxicos en estos casos, se presenta un supervisor de la entidad para constatar lo anterior y dar el visto bueno.

En caso de ser una industria de alimentos debe cumplir con los requisitos como:

- Instalaciones mínimas sanitarias
- Buena iluminación
- Buena ventilación
- Buen estado en techos, pisos y paredes
- Alimentos: cocina personal apto
- Farmacia; Título
- Fábrica: Desechos sólidos, reglamento de salud ocupacional
- Condiciones de lavaderos (aseo)

**12. Solicitud ante Cámara de Comercio de Certificado de Matrícula existencial y representación legal:** Es un documento expedido por la Cámara de Comercio que certifica la existencia del negocio.

**13. Registro INVIMA: Procedimiento**

Teniendo en cuenta que se despacharán comidas a domicilio y que muchos clientes querrán comidas para llevar, es necesario solicitar registro sanitario o renovación de registro sanitario de alimentos producidos o envasados en el país (nacionales), debe:

- Diligenciar el Formulario Único de Solicitud Registro Sanitario Automático de Alimentos – Expedición y Renovación, (original y copia), suministrado por el INVIMA sin costo alguno en la Carrera 68D No. 17 – 11, Oficina de Atención al Usuario, o a través de la página web de la entidad.
- Cancelar el valor e la tarifa legal vigente en DAVIVIENDA, cuenta empresarial No. 00286999868-8. Este valor será suministrado en el Grupo Funcional Alimentos de la Subdirección de Licencia y Registros, en la Oficina de Atención al Usuario, o consultando la página web de la entidad (Link trámites y servicios - Tarifas legales vigentes por tipo de producto). El pago debe efectuarse en forma individual es decir una consignación por cada producto o trámite solicitado.
- Presentar en la varilla de verificación documental del centro de Atención al Usuario el formulario debidamente diligenciado junto con la documentación requerida, con el objeto de obtener visto bueno para radicar el trámite.

- Radicar el formulario de solicitud de trámite debidamente aprobado, junto con la documentación requerida en la ventanilla de Radicación de Trámite del Centro de Atención al Usuario INVIMA carrera 68D No. 17 – 11)
- Notificarse y reclamar el acto administrativo (resolución) mediante el cual el INVIMA concede el registro sanitario automático en la ventanilla de Notificación de Resolución del Centro de Atención al Usuario (INVIMA Carrera 68D No. 17 – 11).

Las Renovaciones de los registros sanitarios de Alimentos se realizarán siguiendo el mismo procedimiento de su expedición en los que hace referencia a los documentos exigidos incluidos el pago de la tarifa correspondiente, diferenciándose únicamente en marcar en el formulario único de solicitud la casilla correspondiente a Renovación de registro Sanitario.

Requisitos necesarios para el trámite

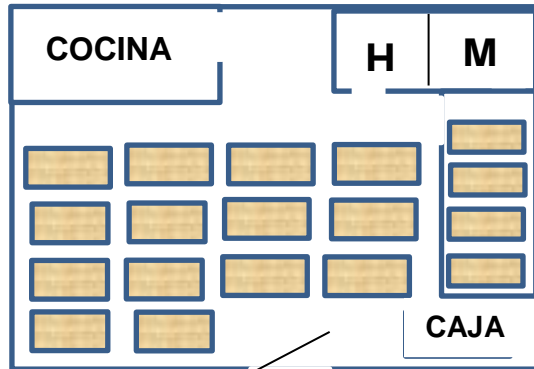
El formulario único de solicitud y los documentos solicitados deben presentarse en forma ordenada indicando los folios respectivos y en expedientes cuya carátula y contracarátula sea de color blanco lo cual identifica a los alimentos de los demás productos bajo vigilancia y control de INVIMA.

- Copia al carbón del recibo de pago realizado en entidad bancaria autorizada.

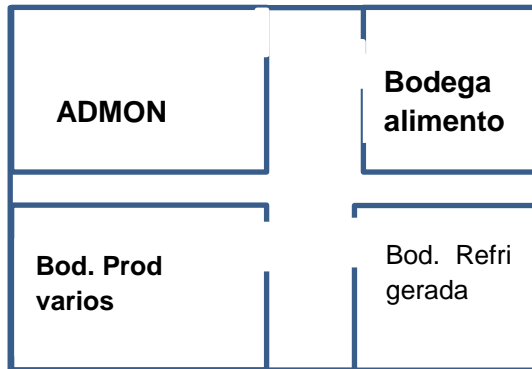
- Formato de relación de documentos que constituyen el expediente indicando los folios respectivos.
- Formulario único de Solicitud Registro Sanitario Automático de Alimentos Expedición y renovación (original y copia)
- Certificado de existencia y representación legal del interesado, cuando se trate de persona jurídica o registro mercantil cuando se trate de persona jurídica o registro mercantil cuando se trate de persona natural.
- Certificado de existencia y representación legal o matrícula mercantil del fabricante, cuando el alimento sea fabricado por persona diferente al interesado.

## 9. ESTUDIO TÉCNICO

### 8.1. DISTRIBUCIÓN LOCATIVA



**Primera Planta**



**Segunda Planta**



**MODELO DE LA FACHADA**

## **9.2. LOGTISTICA**

El cuerpo de meseros estará bajo la dirección de un supervisor, el cual dará el visto bueno a cada pedido antes de ser entregado a cocina, con el fin de evitar confusiones o errores. El jefe de cocina procede a asignar a sus auxiliares la elaboración de cada pedido, para lo cual se asigna un tiempo máximo de 15 minutos.

El monto de la cuenta es cancelado directamente en caja. Un saloner o auxiliar de mesas será el encargado de retirar los servicios y adecuar nuevamente la mesa para un nuevo cliente.

Las propinas se cancelarán en su totalidad al final de cada jornada o en la forma que acuerde con el cuerpo de meseros.

Los pedidos domiciliarios son recibidos por el cajero, quien los somete a concepto del Supervisor, para ser remitidos a preparación. Estos pedidos se facturan con duplicado, debiendo el supervisor guardar la copia prenumerada para comprobar la cancelación de todos los pedidos enviados a domicilio.

### **Compras**

Los productos no perecederos se adquieren mensualmente, previo visto bueno de la contaduría y administración, con fundamento en los inventarios e índices de rotación. Los productos perecederos se compran con intervalos de tres días, con fundamento en el mismo criterio.

## **Inventarios**

Se realizarán bimestralmente en todas las bodegas, debiendo enviar los resultados a contabilidad para los fines pertinentes. Los inventarios serán realizados en presencia de los responsables de bodegas, los cuales refrendarán el resultado con su firma, pudiendo agregar observaciones en caso de faltante, sobrante o pérdida por daño de alimentos en la bodega.

Los inventarios de equipo, muebles y maquinarias, se realizarán semestralmente o cuando se estime necesario por cualquier motivo. Será realizado por el supervisor, en asocio de un auxiliar asignado por la contaduría o la administración.

## **Capacitación del personal**

Cuando se contrate un nuevo mesero(a), éste sólo podrá entrar en funciones después de una inducción práctica de uno o dos días, en los cuales colaborará con las labores del saloner. El personal de meseros recibirá capacitación previa antes de la puesta en marcha, por parte de una nutricionista dietista especializada, con el fin de que puedan ofrecer un servicio idóneo a los clientes, dependiendo de sus necesidades físicas o alimentarias. En ningún momento los meseros sugerirán menú a los clientes especiales y se limitarán a exponer cuáles son los platos de preparación especial, bajos en sal o especias, para que sea el cliente quien decida acorde con sus condiciones y necesidades.

El supervisor será responsable de que los platos sean los escogidos por los clientes y no sugeridos por los meseros; igualmente comprobará siempre que lo



estime conveniente la debida aplicación de las recetas de cocina que aplican en el restaurante, discutiendo los detalles con el jefe de cocina cuando lo amerite el caso.

### **9.3. MOBILIARIO Y DOTACIÓN**

Se contará con una dotación de veinte mesas, cada una con capacidad para cuatro comensales. De esas veinte mesas, tres permanecerán en sitio especial, para personas que requieran condiciones específicas de ventilación o protección contra corrientes de aire, baja o alta temperatura, para lo cual se contará con un salón especial.

Las sillas serán de modelo confortable, cómodo y acorde con la decoración, que se basará en la sobriedad y practicidad. Las sillas y mesas serán livianas, elegante y de fácil manipulación, permitiendo cierta facilidad al cliente para buscar



su propia comodidad.

Las vajillas serán cómodas, funcionales y elegantes, inspirando confianza y tranquilidad al cliente por sus características generales.



Los manteles serán acordes con la mesa, sillas y vajillas, imprimiendo un toque de elegancia a la sala de clientes del restaurante. Aunque con un mismo estilo, se utilizarán en distintos colores, unos tono pastel y otros más dinámicos, dependiendo del día de la semana y de las fiestas especiales.



## 10. EL ASPECTO FINANCIERO

Para efectos de este aparte del estudio se contó con la asesoría de un profesional de la Contaduría Pública especialista en Finanzas, al cual se suministró la información básica para efectos de los cálculos respectivos. El horizonte inicial de la empresa se fijó en cinco años..

**La producción inicial se ha calculado en:**

| AÑO                      | 2016   | 2017   | 2018   | 2019   | 2020   |
|--------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| CAPACIDAD INSTALADA      | 76.449 | 76.449 | 76.449 | 76.449 | 76.449 |
| % DE CAPACIDAD UTILIZADA | 90%    | 95%    | 100%   | 100%   | 100%   |

El monto de las inversiones estimada está dado de la siguiente manera:

- Se adquiere un local y una inversión de planta física por valor de \$280.000.000
- Para la elaboración de los producto se hace necesaria maquinaria representada en: Horno a Gas, Estufa Industrial, Asador Industrial, Licuadora Industrial, Envasador y Bandejas para Hornear, que tienen un valor de \$84.280.500

| Detalle     | Costo Unitario | Cantidad | Costo Total  |
|-------------|----------------|----------|--------------|
| Horno a gas | \$ 27.000.000  | 2        | \$54.000.000 |

|                             |              |    |              |
|-----------------------------|--------------|----|--------------|
| Estufa Industrial 4 puestos | 4.673.500    | 1  | 4.673.500    |
| Asador Industrial           | 7.576.000    | 2  | 15.152.000   |
| Licuada industrial          | 3.155.000    | 1  | 3.155.000    |
| Extractor industrial        | 3.200.000    | 1  | 3.200.000    |
| Bandejas para hornear       | 175.000      | 12 | 2.100.000    |
| Otros utensilios            | 2.000.000    |    | 2.000.000    |
|                             | \$47.779.500 |    | \$84.280.500 |

- Después de diseñar la estructura administrativa se estima una inversión en muebles y enseres por \$19.500.000.
- Para Transporte Interno de insumos se adquiere un vehículo por valor de \$35.000.000.
- Los Gastos Notariales y Constitución ascienden a \$1.750.000.
- Los estudios técnicos para el proyecto ascendieron a \$1.500.000
- El montaje de la maquinaria será de un 10% del valor de los equipos.
- Los costos de prueba y puesta en la instalación ascienden a \$4.500.000
- Costo de los estudio económicos llegan a \$2.000.000
- La capacitación del personal antes de comenzar será \$1.200.000
- La Publicidad y Promoción previa al proyecto se estima en \$25.000.000
- Para calcular el inventario de producción en proceso, se entiende que el ciclo básico de producción es diario y se trabaja 288 días al año.

- La política interna de la microempresa determina que el 23% de las ventas se hace a crédito a 15 días (Suministro de alimentación a empresas)
- Se acepta un crédito de proveedores de materia prima por un mes de operación para cancelarlo a los 30 días.
- Al momento de la liquidación los activos se venderán en el mercado por un 20% del costo de adquisición.

**Los costos de funcionamiento son los siguientes:**

- La materia prima tiene un costo por libras de \$3.498

| AÑO                       | 2016   | 2017   | 2018   | 2019   | 2020   |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| CRECIMIENTO DE LA DEMANDA |        | 5.0%   | 4.7%   | 4.5%   | 4.5%   |
| DEMANDA DEL PROYECTO UND  | 63.680 | 66.864 | 70.007 | 73.157 | 76.449 |

- La mano de obra directa en el primer año cuesta: \$31.226.400y se incrementa un 6% anual.
- Otros materiales directos se estiman en \$800.000 con un incremento el 5% anual.
- Los materiales indirectos se calculan en \$4.000.000 y se incrementan en un 5% anual.
- La nómina anual de Mano de Obra indirecta se calcula en \$12.000.000 incrementándose un 6% anual.

| Cargo                      | Cantidad | Mensual     | Anual        |
|----------------------------|----------|-------------|--------------|
| Mano de obra indirecta     |          |             |              |
| Supervisor                 | 1        | \$1.000.000 | \$12.000.000 |
| Total mano de obra directa |          | \$1.000.000 | \$12.000.000 |

- Los costos de los servicios se estiman en: \$6.500.000 anuales
- Los costos de mantenimiento del equipo es de 2.000.000 anual con incremento del 5% anual.
- El Impuesto de Industria y Comercio asciende al 2%; y el Predial 4%
- Los costos de la nómina administrativa se prevé de: \$74.413.200 al año, con un incremento del 6% anual.

| Cargo                     | Cantidad | Mensuales   | Anuales      |
|---------------------------|----------|-------------|--------------|
| Sueldos                   |          |             |              |
| Gerente                   | 1        | \$2.500.000 | \$30.000.000 |
| Jefe de Recursos Humanos  | 1        | \$1.400.000 | \$16.800.000 |
| Contador (Medio tiempo)   | 1        | \$1.000.000 | \$12.000.000 |
| Secretaria (Medio tiempo) | 1        | \$433.700   | \$5.204.400  |
| Aseadoras                 | 2        | \$867.400   | \$10.408.800 |
| Total sueldos             |          | \$6.201.100 | \$74.413.200 |

- Los Gastos de Ventas de estima en un 25% de las ventas anuales.
- La Microempresa recibe un crédito a 5 años por \$60.000.000.
- La inversión el Proyecto se financiará en un 30% con recursos del crédito, cuya tasa de interés será del 30% anual y el plazo en cinco años. Asimismo, el capital de trabajo presentará un disponible del 22% de las ventas del 2016
- El precio de la unidad de venta (plato especial) se estima en \$11.700 y aumento un 5%
- Las prestaciones se estiman en un 49.74% anuales

| Descripción             | % sobre los salarios |
|-------------------------|----------------------|
| Cesantías               | 8,33                 |
| Prima                   | 8,33                 |
| Vacaciones              | 4,17                 |
| Interés sobre cesantías | 1,00                 |
| I.C.B.F.                | 3,00                 |
| Caja de Compensación    | 4,00                 |
| SENA                    | 2,00                 |
| Pensión                 | 10,125               |
| EPS                     | 8,00                 |
| A.R.P. (Suratep)        | 0,78                 |
| Total Prestaciones      | 49,74                |

Reflejando los siguientes datos en los diferentes Estados Financieros, se obtienen los siguientes cálculos:

### BALANCE GENERAL

| BALANCE GENERAL INICIAL     |        |  |                          |
|-----------------------------|--------|--|--------------------------|
| MILLONES \$                 |        |  |                          |
| ACTIVOS                     |        |  | PASIVOS                  |
| CORRIENTES                  |        |  | CORRIENTES               |
| DISPONIBLE                  | 17,45  |  |                          |
| INV. DE MATERIA PRIMA       | 20,06  |  | CUENTAS POR PAGAR        |
| INV. DE PRODUCTO EN PROCESO | 11,63  |  | 20,06                    |
| INV. DE PRODUCTO TERMINADOS | 4,11   |  |                          |
| CUENTAS POR COBRAR          | 23,14  |  |                          |
|                             |        |  |                          |
| TOTAL ACTIVOS CORRIENTES    | 76,40  |  | TOTL PASIV. CORRIENTES   |
|                             |        |  | 20,06                    |
| FIJOS                       |        |  | OBLIGACIONES FINANCIERAS |
|                             |        |  | 60,00                    |
| EDIFICIO                    | 280,00 |  | TOTAL PASIVOS            |
| MAQUINARIA                  | 84,28  |  | 80,06                    |
| VEHÍCULO                    | 35,00  |  |                          |
| MUEBLES Y ENSERES           | 19,50  |  |                          |
|                             |        |  |                          |
| TOTAL ACTIVOS FIJOS         | 418,78 |  |                          |
|                             |        |  |                          |
| DIFERIDOS                   |        |  | PATRIMONIO               |
| ESTUDIO TÉCNICO             | 1,50   |  | APORTES                  |
| GASTOS NOTARIALES           | 1,75   |  | 434,50                   |



|                            |        |  |                      |        |
|----------------------------|--------|--|----------------------|--------|
| MONTAJE MAQUINARIA         | 8,43   |  |                      |        |
| PRUEBAS Y PUESTA EN MARCHA | 4,50   |  |                      |        |
| CAPACITACIÓN               | 1,20   |  |                      |        |
| ESTUDIOS ECONÓMICOS        | 2,00   |  |                      |        |
| TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS    | 19,38  |  |                      |        |
|                            |        |  |                      |        |
| TOTAL DE ACTIVOS           | 514,56 |  | TOTAL PASIVOS PATRIM | 514,56 |

En el balance general, se puede apreciar lo siguiente: El total de Activos Fijos, representa el 81,38% de los Activos Totales, el cual está discriminado en cada uno de los rubros determinados en el Estado Financiero. No obstante, la Microempresa poseerá cierto nivel de liquidez para cada una de sus operaciones; estas cuentas de Activos Corrientes, cubren un 14.84% de los Activos Totales. En lo que respecta a los pasivos, las deudas con proveedores, acreedores y obligaciones financieras, cubren tan solo un 15,55% por lo que la mayor parte de la empresa, será para los socios con un 84.45%.

#### TABLA DE DEPRECIACIÓN Y VALOR RESIDUAL

| TABLA DE DEPRECIACIÓN RESIDUAL |                  |           |                    |                  |
|--------------------------------|------------------|-----------|--------------------|------------------|
| HORIZONTE                      | 5                |           |                    |                  |
| Activo                         | Costo del Activo | Vida útil | Depreciación Anual | Valor de Rescate |
|                                |                  |           |                    |                  |
| EDIFICIO                       | 280,00           | 20        | 14                 | 210              |
| MAQUINARIA                     | 84,28            | 10        | 8,43               | 42,14            |

|                   |       |    |         |          |
|-------------------|-------|----|---------|----------|
| VEHÍCULO          | 35,00 | 10 | 3,5     | 17,5     |
| MUEBLES Y ENSERES | 19,50 | 10 | 1,95    | 9,75     |
|                   |       |    |         |          |
| TOTAL             |       |    | \$27,88 | \$279,39 |

Los anteriores datos, reflejan la depreciación anual de los activos a obtener. Asimismo, se detalla el valor de rescate de cada uno de ellos, con un horizonte del proyecto de 5 años.

#### CUADRO DE AMORTIZACIÓN DE CRÉDITO

|              |       |       |         | \$ millones |  |
|--------------|-------|-------|---------|-------------|--|
| Monto        | 60    |       |         |             |  |
| Plazo        | 5     |       |         |             |  |
| Plazo amort. | 5     |       |         |             |  |
| Tasa         | 30%   |       |         |             |  |
| Periodo      | Saldo | Abono | Interés | Pago Total  |  |
| 0            | 60    | 12    |         |             |  |
| 1            | 48    | 12    | 18      | 30,00       |  |
| 2            | 36    | 12    | 14,4    | 26,40       |  |
| 3            | 24    | 12    | 10,8    | 22,80       |  |
| 4            | 12    | 12    | 7,2     | 19,20       |  |
| 5            | 0     | 12    | 3,6     | 15,60       |  |
|              |       |       |         |             |  |

Para amortización del Crédito, se definirá para el pago de los \$60.000.000, unos abonos anuales de \$12.000.000 con sus respectivos intereses a pagar cada uno de los periodos determinados con una tasa del 30% anual.

#### AMORTIZACIÓN DIFERIDA

| AMORTIZACIÓN DIFERIDA      |        |
|----------------------------|--------|
| MILLONES DE \$             |        |
| DIFERIDOS                  |        |
| ESTUDIO TÉCNICO            | 1,50   |
| GASTOS NOTARIALES          | 1,75   |
| MONTAJE MAQUINARIA         | 8,43   |
| PRUEBAS Y PUESTA EN MARCHA | 4,50   |
| CAPACITACIÓN               | 1,20   |
| ESTUDIOS ECONÓMICOS        | 2,00   |
| TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS    | 19,38  |
| No. De años                | 5      |
| AMORTIZACIÓN ANUAL         | \$3,88 |

La amortización Diferida, muestra lo concerniente a los rubros utilizados antes de la ejecución y operación del proyecto, estos se determinarán de acuerdo al horizonte del proyecto.

## COSTO DE PRODUCCIÓN

| CÁLCULOS DE LOS COSTOS DE PRODUCCIÓN   |           |           |           |           |           | (MILLONES) |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| Datos Básico                           | 1         | 2         | 3         | 4         | 5         |            |
| Capacidad de Producción (miles libras) | 76.449.0  | 76.449.0  | 76.449.0  | 76.449.0  | 76.449.0  |            |
| Producción                             | 68.884.10 | 72.626.55 | 76.449.00 | 76.449.00 | 76.449.00 |            |
| Costo unitario Materia Prima (\$)      | 3.498.00  | 3.498.00  | 3.498.00  | 3.498.00  | 3.498.00  |            |
| Costos de materiales Directos          | 1.004.50  | 1.004.50  | 1.004.50  | 1.004.50  | 1.004.50  |            |
| Precios \$ miles                       | 11.700.00 | 12.285.00 | 12.899.25 | 13.544.21 | 14.221.42 |            |
| Ventas \$ millones                     | 805.01    | 892.22    | 986.13    | 1.035.44  | 1.087.21  |            |
| Prestaciones %                         | 49.74%    | 49.74%    | 49.74%    | 49.74%    | 49.74%    |            |
| 1 Costos Directos de Fabrica           | 357.35    | 377.48    | 397.63    | 400.83    | 404.22    |            |
| 1.1 Materia Prima                      | 240.68    | 254.05    | 267.42    | 267.42    | 267.42    |            |
| 1.2 Material Directo                   | 69.11     | 72.95     | 76.79     | 76.79     | 76.79     |            |
| 1.3 Mano de obra                       | 31.23     | 33.10     | 35.06     | 37.19     | 39.42     |            |
| 1.4 Prestaciones                       | 15.53     | 16.46     | 17.45     | 18.50     | 19.61     |            |
| 1.5 Otros materiales directos          | 0.80      | 0.84      | 0.88      | 0.93      | 0.97      |            |
| 2 Costos Indirectos de procesamiento   | 21.97     | 23.25     | 24.60     | 26.03     | 27.55     |            |
| 2.1 Materiales Indirectos              | 4.00      | 4.20      | 4.41      | 4.63      | 4.86      |            |
| 2.2 Mano de Obra                       | 12.00     | 12.72     | 13.48     | 14.29     | 15.15     |            |
| 2.3 Prestaciones                       | 5.97      | 6.33      | 6.71      | 7.11      | 7.54      |            |
| 3 Otros Gastos Indirectos              | 46.03     | 46.31     | 46.60     | 46.81     | 47.03     |            |
| 3.1 Depreciación Fabrica               | 25.93     | 25.93     | 25.93     | 25.93     | 25.93     |            |
| Servicios                              | 6.50      | 6.50      | 6.50      | 6.50      | 6.50      |            |
| Mantenimientos                         | 2.00      | 2.10      | 2.21      | 2.32      | 2.43      |            |
| Seguros                                | 5.00      | 5.00      | 5.00      | 5.00      | 5.00      |            |
| Impuestos Locales                      | 2.73      | 2.90      | 3.09      | 3.19      | 3.29      |            |
| Amortización Diferida                  | 3.88      | 3.88      | 3.88      | 3.88      | 3.88      |            |
| 4 Gastos de Administración             | 113.38    | 120.06    | 127.15    | 134.66    | 142.62    |            |
| Sueldos                                | 74.41     | 78.88     | 83.61     | 88.63     | 93.94     |            |
| Prestaciones                           | 37.01     | 39.23     | 41.59     | 44.08     | 46.73     |            |

|    |                                   |            |        |        |        |        |
|----|-----------------------------------|------------|--------|--------|--------|--------|
|    | Depreciación Administrativa       | 1.95       | 1.95   | 1.95   | 1.95   | 1.95   |
| 5. | Gastos de Ventas                  | 201.15     | 223.05 | 246.53 | 258.96 | 271.00 |
|    | Costos de preparación             | 425.35     | 446.96 | 468.83 | 473.67 | 478.79 |
|    | Gastos de Administración y Ventas | 416.63     | 343.12 | 373.68 | 393.52 | 414.43 |
|    | Total costo de Operación          | 739.98     | 750.08 | 842.51 | 867.19 | 893.22 |
|    |                                   |            |        |        |        |        |
|    |                                   |            |        |        |        |        |
|    | Impuesto Locales                  | Primer año |        |        |        |        |
|    | Industria y Comercio              | 1.61       | 1.78   | 1.97   | 2.07   | 2.17   |
|    | Predial                           | 1.12       | 1.12   | 1.12   | 1.12   | 1.12   |
|    | Total                             | 2.73       | 2.90   | 3.09   | 3.19   | 3.28   |

Los costos de producción, son una muestra clara de la utilización de cada uno de los recursos con que contará la Microempresa para la operación y creación del restaurante. Igualmente, se detallan los diferentes costos y gastos de la mano de obra, materiales directos, indirectos, entre otros.

El costo de capital, estima la conformación de la Microempresa y el costo correspondiente de la deuda, para la adquisición de Activos Fijos para ésta. Por tal motivo el 33.12% refleja la ponderación total, tanto del pasivo, como del patrimonio.

#### ANÁLISIS CAPITAL DE TRABAJO

|                                   |         |         |             |  |  |  |  |
|-----------------------------------|---------|---------|-------------|--|--|--|--|
| ANÁLISIS CAPITAL DE TRABAJO       |         |         |             |  |  |  |  |
| SALDO DE EFECTIVO REQUER. EN CAJA |         |         |             |  |  |  |  |
|                                   |         |         |             |  |  |  |  |
| ITEM                              | PERIODO | Días de | Coeficiente |  |  |  |  |

|  | Cobert            | de Renova             |         |        |        |        |        |
|--|-------------------|-----------------------|---------|--------|--------|--------|--------|
| DISPONIBLE                             | 15                |                       | 1.00    | 2.00   | 3.00   | 4.00   | 5.00   |
| DIAS AÑO                               | 288               | 19.20                 |         |        |        |        |        |
| COSTO DE FABRICA (Preparación)         |                   |                       | 4.25.35 | 446.96 | 468.83 | 473.67 | 478.79 |
| DEPRECIACIONES                         |                   |                       | 27.88   | 27.88  | 27.88  | 27.88  | 27.88  |
| DIFERIDOS                              |                   |                       | 3.88    | 3.88   | 3.88   | 3.88   | 3.88   |
| PRESTACIONES                           |                   |                       | 58.51   | 62.02  | 65.75  | 69.69  | 73.87  |
| COSTO DE FAB.SIN (DEP,AMOR,PREST)      |                   |                       | 335.00  | 353.18 | 371.33 | 372.22 | 373.17 |
| Saldo total efectivo requerido en caja |                   |                       | 17.45   | 18.39  | 19.34  | 19.39  | 19.44  |
| Incremento saldo efectivo req.         |                   |                       |         | 0.94   | 0.95   | 0.05   | 0.05   |
| CALCULO DE CAPITAL DE TRABAJO          |                   |                       |         |        |        |        |        |
| ITEM PERIODO                           | Días de Cobertura | Coeficiente de Renov. |         |        |        |        |        |
| 1. ACTIVO CORRIENTE                    |                   |                       |         |        |        |        |        |
| 1.1 Caja (Total efectivo)              |                   |                       |         |        |        |        |        |
|  |                   |                       | 17.45   | 18.39  | 19.34  | 19.39  | 19.44  |
| 1.2 CXC(VENTAS A CREDITO/COF DE RENV   | 45                | 8                     | 23.14   | 25.65  | 28.35  | 29.77  | 31.26  |
| % VENTAS A CRÉDITO                     | 23%               |                       |         |        |        |        |        |
| 1.3 INVENTARIOS                        |                   |                       |         |        |        |        |        |
| Materias Primas                        |                   |                       |         |        |        |        |        |
|  | 30                | 12                    | 20.06   | 21.17  | 22.28  | 22.28  | 22.28  |
| COSTO MATERIA PRIMA/COEF RENOV         |                   |                       |         |        |        |        |        |
| Productos en Proceso                   |                   |                       |         |        |        |        |        |
|  | 10                | 29                    | 11.63   | 12.26  | 12.89  | 12.92  | 12.96  |
| DÍAS AÑOS                              |                   |                       |         |        |        |        |        |
| COST DE FAB SIN,AMOR,PREST COEF REN    |                   |                       |         |        |        |        |        |
| Productos terminados                   |                   |                       |         |        |        |        |        |
|  | 2                 | 180                   | 4.11    | 4.39   | 4.68   | 4.82   | 4.96   |
| COSTO DE OPERACIÓN DE RENOV            |                   |                       |         |        |        |        |        |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE                 |                   |                       |         |        |        |        |        |
|  |                   |                       | 76.40   | 81.87  | 87.55  | 89.18  | 90.90  |
| 2. PASIVOS CORRIENTES                  |                   |                       |         |        |        |        |        |
| 2.1 Cy P (en función de Materia Prima  |                   |                       |         |        |        |        |        |
|  | 30                | 12                    | 20.06   | 21.17  | 22.28  | 22.28  | 22.28  |
| TOTAL PASIVOS CORRIENTES               |                   |                       |         |        |        |        |        |
|  |                   |                       | 20.06   | 21.17  | 22.28  | 22.28  | 22.28  |
| 3. CAPITAL DE TRABAJO                  |                   |                       |         |        |        |        |        |
|  |                   |                       | 56.34   | 60.70  | 65.27  | 66.90  | 68.61  |

|                      |  |  |  |      |      |      |      |
|----------------------|--|--|--|------|------|------|------|
|                      |  |  |  |      |      |      |      |
| 4. INC/DECR C. DE T. |  |  |  | 4.36 | 4.57 | 1.63 | 1.71 |

Con éste análisis, se logrará determinar ámbitos importantes como lo son: los días de cobertura y de renovación de la Microempresa a operar. Conjuntamente, se fijan los términos de las cuentas por cobrar, cuentas por pagar y el capital de trabajo, pilares importantes para el éxito del proyecto a realizar.

### FLUJO DE CAJA DE INVERSIONISTAS

|                                      | INSTALC | OPERACIÓN |           |           |           | LIQUID    |
|--------------------------------------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| DATOS BÁSICOS                        | 0       | 1         | 2         | 3         | 4         | 5         |
| Capacidad de producción (miles lbs)  |         | 7644.0    | 7644.0    | 7644.0    | 7644.0    | 7644.0    |
| Capacidad utilizada %                |         | 90%       | 95%       | 100%      | 100%      | 100%      |
| Producción (miles libras)            |         | 68.884.10 | 72.626.55 | 76.449.00 | 76.449.00 | 76.449.00 |
| Incremento de la producción %        |         |           | 6%        | 5%        | 0%        | 0%        |
| Costos por libras de Materia Prima & |         | 3.498     | 3.498     | 3.498     | 3.498     | 3.498     |
| Precio \$ miles                      |         | 11.700.00 | 12.285.00 | 12.899.25 | 13.544.21 | 14.221.42 |
| FLUJO OPERACIONAL (MILLONES \$)      |         |           |           |           |           |           |
| VENTAS EFECTIVAS (VENTAS – CxC)      |         | 781.86    | 866.57    | 957.78    | 1.005.67  | 1.055.96  |
| VENTAS DE ACTIVOS                    |         |           |           |           |           |           |
| IMPUESTO DE IND Y COMERCIO           |         | 1.61      | 1.78      | 1.97      | 2.07      | 2.17      |
| INGRESOS TOTALES                     |         | 780.25    | 864.78    | 955.81    | 1.003.60  | 1.053.78  |
| COSTO VARIABLE                       |         | 580.57    | 623.71    | 668.76    | 685.72    | 703.57    |
| Materia Prima                        |         | 240.68    | 254.05    | 267.42    | 267.42    | 267.42    |
| Mano de obra                         |         | 31.23     | 33.10     | 35.09     | 37.19     | 39.42     |
| Prestaciones                         |         | 15.53     | 16.46     | 17.45     | 18.50     | 19.61     |
| Materiales Directos                  |         | 69.11     | 72.95     | 76.79     | 76.79     | 76.79     |
| Otros materiales directos            |         | 0.80      | 0.84      | 0.88      | 0.93      | 0.97      |

|                                     |         |        |        |        |        |        |
|-------------------------------------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Materiales Indirectos               |         | 4.00   | 4.20   | 4.41   | 4.63   | 4.86   |
| Mano de obra indirecta              |         | 12.00  | 12.72  | 13.48  | 14.29  | 15.15  |
| Prestaciones mano de obra indirecta |         | 5.97   | 6.33   | 6.71   | 7.11   | 7.54   |
| Gastos de ventas                    |         | 201.25 | 223.05 | 246.53 | 258.86 | 271.80 |
| Costos Fijos                        |         | 157.89 | 164.59 | 171.78 | 179.40 | 187.48 |
| Depreciación Fábrica                |         | 25.93  | 25.93  | 25.93  | 25.93  | 25.93  |
| Servicios                           |         | 6.50   | 6.50   | 6.50   | 6.50   | 6.50   |
| Mantenimiento                       |         | 2.00   | 2.10   | 2.21   | 2.32   | 2.43   |
| Seguros                             |         | 5.00   | 5.00   | 5.00   | 5.00   | 5.00   |
| Impuestos locales (PREDIAL)         |         | 1.12   | 1.12   | 1.12   | 1.12   | 1.12   |
| Amortización diferida               |         | 3.88   | 3.88   | 3.88   | 3.88   | 3.88   |
| Sueldos Administrativa              |         | 74.41  | 78.88  | 83.61  | 88.63  | 93.94  |
| Prestaciones Administrativas        |         | 37.01  | 39.23  | 41.59  | 44.08  | 46.73  |
| Depreciación Administrativa         |         | 1.95   | 1.95   | 1.95   | 1.95   | 1.95   |
| Total costos operacionales          |         | 582.52 | 625.66 | 670.71 | 687.67 | 705.52 |
| UAll                                |         | 197.73 | 239.13 | 285.10 | 315.93 | 348.27 |
| Gastos Financieros                  |         | 18     | 14.4   | 10.8   | 7.2    | 3.6    |
| U.A.I                               |         | 179.73 | 224.73 | 274.30 | 308.73 | 344.67 |
| Impuesto 35%                        |         | 62.91  | 78.65  | 96.00  | 108.06 | 120.63 |
| Utilidad después de Impuesto        |         | 116.83 | 146.07 | 178.29 | 200.68 | 224.03 |
| Reserva legal                       |         |        |        |        |        |        |
| Utilidad neta                       |         | 116.83 | 146.07 | 178.29 | 200.68 | 224.03 |
| Reserva legal                       |         |        |        |        |        |        |
| Depreciación                        |         | 27.88  | 27.88  | 27.88  | 27.88  | 27.88  |
| Amortización Diferida               |         | 3.88   | 3.88   | 3.88   | 3.88   | 3.88   |
| Total flujo de operaciones          |         | 148.58 | 177.83 | 210.05 | 232.43 | 255.73 |
| Flujo de inversión                  |         |        |        |        |        |        |
| Activos fijos                       | -358.78 |        |        |        |        |        |
| Diferidos                           | -19.38  |        |        |        |        |        |
| Capital de Trabajo                  | -56.34  |        | -4.36  | -4.57  | -1.63  | -1.71  |
| Amortización del crédito            |         | -12    | -12    | -12    | -12    | -12    |



|                                    |         |        |        |        |        |        |
|------------------------------------|---------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Recuperación de Capital de Trabajo |         |        |        |        |        | 68.61  |
| Valor de rescate                   |         |        |        |        |        | 279.39 |
| Total flujo de inversión           | -434.50 | -12.00 | -16.36 | -16.57 | -13.63 | 334.29 |
| Flujo neto e caja                  | -434.50 | 136.58 | 161.47 | 193.49 | 218.89 | 590.07 |

## EVALUACIÓN DEL PROYECTO

A continuación se procederá al cálculo de los indicadores financieros TIR, VPN y relación de beneficio y costo. En el flujo de caja de inversionista

|           |            |
|-----------|------------|
| TIR       | 38.12%     |
| VPN       | \$52.07    |
| R (B/C)** | \$2.99     |
| VP+       | \$1.300.40 |
| VP-       | \$-434.50  |
|           |            |
| TASA      | VPV        |
| 30%       | \$89.70    |
| 40%       | \$-17.38   |

- Según indicadores el proyecto viable para el inversionista

Los indicadores del proyecto, son alentadores desde el punto de vista del inversionista, a razón de que la TIR tiene una proporción considerable del 38,12%, por cada peso invertido, se generará una utilidad concerniente a éste porcentaje. Asimismo, el valor presente neto positivo representa los flujos esperados por la ejecución del proyecto, en cada uno de los periodos de la Microempresa a

operar. Finalmente, éste se relaciona de manera favorable en la relación Beneficio Costo.

### En el flujo de caja del proyecto

|         |            |
|---------|------------|
| TIR     | 35.09%     |
| VPN     | \$23.47%   |
| R (B/C) | 2.759      |
| VP+     | \$1.415.56 |
| VP-     | \$-514.56  |
| 30%     | \$64.28    |
| 40%     | \$51.94    |

Al evaluar las condiciones del Flujo de Caja del Proyecto, el panorama es de igual forma positivo como el del inversionista, a razón de que cubre lo determinado por la TIR, y ofrece un PVN y una relación beneficio costo consistente para lo que se quiere alcanzar con la Microempresa.

Finalmente, se aclara que para la obtención de beneficio y utilidad en cada uno de los parámetros que establece el proyecto, se realizaron ciertos procesos de sensibilización, en búsqueda del éxito de éste; por tal motivo, los datos anteriores reflejan las observaciones de los realizadores de éste análisis como muestra de lo aprendido durante el transcurso de sus carreras.

## SENSIBILIZACIÓN DEL PROYECTO

En el momento de realizar la sensibilización del proyecto, se va a cambiar la variable precio de \$11.700 a \$12.500. De tal forma, que los demás factores tenderán a modificarse; la TIR que aumentó en un 44,37% en el inversionista y 40,57% en el proyecto. Conjuntamente, los indicadores mejorarán en el VPN y la relación beneficio costo.

En el flujo de caja del Inversionista

|         |            |
|---------|------------|
| TIR     | 44.37%     |
| VPN     | \$118.26   |
| R (B/C) | \$3.34     |
| VP+     | \$1.455.70 |
| VP-     | \$436.17   |
|         |            |

## CONCLUSIONES

El emprendimiento empresarial depende de muchos factores pero, principalmente, de la identificación de oportunidades que muchas veces aparecen con etiqueta de problemas, problemas que ameritan solución a través del estudio de sus características, incidencia y proyección.

Las enfermedades cardiovasculares son reconocidas por el Ministerio de Salud como la principal causa de muerte en Colombia. La Hipertensión es a su vez calificada como “el asesino silencioso”, ya que durante mucho tiempo permanece asintomática, razón por la cual el afectado no sabe que padece la entidad y en muchos casos se entera cuando la misma es de carácter grave y en no pocas veces, fatal.

De ahí que la creación de un restaurante especializado en comidas bajas de sal constituya una novedad en Arauca y, sobre todo, una oportunidad para muchas personas que desean salir con sus familias a un restaurante y no lo hacen por las limitaciones alimentarias impuestas por el médico. Disponer de este tipo de restaurante es para esas personas una buena noticia y, para el restaurante en sí, siendo el único en el municipio, una oportunidad de explotar un sector de la economía de consumo ignorada en el municipio hasta ahora.

Pero desde la perspectiva del administrador de empresas, la experiencia de preparación de este trabajo significó un enriquecimiento cognoscitivo en materia

de investigación y una gran oportunidad de aplicar los conocimientos adquiridos en el proceso académico de la Universidad.

Algunos aspectos se convirtieron en verdaderos retos, razón por la que fue necesario acudir a un experto, lo cual se aclaró oportunamente en el contenido del trabajo. Pero, administrar, impone siempre asesorarse para tomar siempre las mejores decisiones, con fundamento en información clara y cierta. El direccionamiento de los recursos, el diseño de planes de administración, la búsqueda de mercados y sobre todo, el aprovechamiento de oportunidades económicas, será siempre rol del administrador y por ello la realización de este trabajo significó entrar al mundo de la toma de decisiones, como una experiencia sumamente importante para el futuro de la autora.

## RECOMENDACIONES

A la Universidad: generar espacios interactivos en los que la experiencia de la investigación sea una exigente realidad, que lleve al estudiante a situaciones en las que su decisión sea importante, tal como tendrá que hacer en el ejercicio de la profesión escogida.

A los profesionales de la Administración y disciplinas afines: tener en cuenta que siempre hay disponible en el mercado de ideas la solución a un problema, cualquiera sea su tamaño y naturaleza. Administrar es aplicar razonablemente los recursos disponibles para alcanzar un objetivo concreto. Luego, cuando se conoce el objetivo, sólo basta buscar los recursos o utilizar aquellos que están al alcance de la mano. Siempre la iniciativa y la decisión extraen provecho mayor de los recursos, luego es cuestión de decisión firme.

A los compañeros de facultad: recordarles que no todo está inventado; y que en muchos casos “inventar” significa simplemente aprovechar las oportunidades que para otros han pasado desapercibidas. No se debe temer al fracaso, sino a la incapacidad y al temor mismo. En todo emprendimiento hay la posibilidad del éxito y del fracaso pero ello es manejable si se colocan los cinco sentidos en lo que se hace y se tiene la convicción de que se va por el camino adecuado.

## BIBLIOGRAFIA

ABAD, María, Sol UBALTÓN, María Laura. Hábitos de consumo de sal. Instituto Universitario de Ciencias de la Salud Fundación H. A. Barceló Facultad de Medicina. Carrera de Licenciatura en Nutrición

ALCALDE OLIVARES, J.: Plan de negocios y análisis de viabilidad de un restaurante localizado en Madrid Capital. Universidad Pontificia Comillas. Escuela Superior de Ingeniería. Programa de Ingeniería Industrial. 2009.

BENEFICIOS DE LA DIETA HIPOSÓDICA. Disponible en: <http://www.taringa.net/post/salud-bienestar/15419484/Beneficios-de-la-dieta-hiposodica.html>.

GOBERNACIÓN DE ARAUCA. El municipio de Arauca. Disponible en: <http://www.arauca.gov.co/municipios/arauca#.V0brBTXhC1s>

HERNANDEZ SAMPIERI, R. Metodología de la investigación. Bogotá: Mc Graw Hill. 2014.

MENDEZ, Carlos. Metodología de la investigación. Bogotá: Mc Graw Hill. 2007.

Nota descriptiva N° 312. Disponible en <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs312/es/>. Consultado el 10 de diciembre de 2014.

ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD. OMS. Información general sobre la hipertensión en el mundo. Una enfermedad que mata en silencio, una crisis de salud pública mundial. Ginebra (Suiza). 2013.

SEQUEDA CALDERON, L., y GUALDRON CAMARGO, M. Estudio de factibilidad para la creación de un restaurante ejecutivo en la ciudad de Bucaramanga. Universidad Industrial de Santander. Gestión Empresarial. 2008.