

PLAN DE NEGOCIO TURISMO EMPRENDE 2023

INFORMACIÓN DEL PROYECTO

Plan de negocio	RESTAURANTE YOIS-MAR		
Fecha	19 de junio 2023	Categoría	Creación de empresa
Municipio	Manaure	Línea	RESTAURANTE
Corregimiento	EL PAJARO	Actividad económica	Venta de comidas

INFORMACIÓN DEL EMPRENDEDOR LÍDER

Nombres y apellidos	YOISMAR CURVELO MEZA		
Nº de cédula	1118814660	Fecha de nacimiento	12-MAYO-1987
Correo electrónico	yoismar1626@hotmail.com	Teléfono de residencia	
Celular 1	3135831484	Celular 2	
Municipio de residencia	Manaure	Corregimiento de residencia	El Pájaro

I. QUIEN ES EL PROTAGONISTA

1. Describa el perfil de su cliente, junto a su localización. Justifique las razones de su elección:

Nombre Cliente	Perfil	Localización:	Justificación:
TURISTAS LOCALES	Son aquellas personas que vienen de los municipios cercanos a laborar y en sus tiempos libres desean conocer e interactuar con la cultura de otras regiones.	Maicao, Uribia y Riohacha.	Son personas que viene al municipio a laborar, tiene la necesidad de alimentarse en un ambiente agradable y que se le presten un buen servicio.

TURISTAS NACIONALES	Son aquellas personas de otros departamentos que vienen a conocer las playas del departamento de la guajira e interactuar con la cultura wayuu.	Cundinamarca, Antioquia, Cesar, Atlántico, Magdalena	Se les brindara el servicio de alimentación de nuestros productos a todas las personas de diferentes partes del país.
TURISTAS INTERNACIONALES.	Son aquellos Turistas o visitantes de diferentes partes del mundo que nos visitan y se les brinda una buena atención.	Estados unidos, España, Italia, Alemania y Holanda.	Por el paso al corregimiento, estas personas ven la necesidad de llegar al lugar a conocer de la cultura y almorzar.

2. ¿Cuáles son las necesidades que usted espera satisfacer de sus potenciales clientes / consumidores?

Nombre Cliente	Necesidades	Servicios a ofrecer para satisfacer las necesidades del cliente
Turistas locales	Encontrar un lugar cómodo, agradable donde pueda degustar la gastronomía, y conocer su cultura.	<ul style="list-style-type: none"> Servicio de alimentación (Desayunos, almuerzos y comidas rápidas). Bebidas en un ambiente agradable donde pueda interactuar con la cultura.
Turistas nacionales	Encontrar un lugar cómodo, agradable donde pueda degustar de la gastronomía, y conocer su cultura.	<ul style="list-style-type: none"> Servicio de alimentación (desayuno, almuerzos y comidas rápidas). Bebidas en un ambiente agradable.
turistas internacionales	Encontrar lugares agradables donde puedan interactuar y conocer la cultura de la región.	<ul style="list-style-type: none"> Servicio de alimentación (desayuno, almuerzos y comidas rápidas). Bebidas en un ambiente agradable donde pueda interactuar con la cultura.

II. OPORTUNIDAD MERCADO

3. Describa la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio *(Es esta sección debe detallar la fuente de la información donde identificó la tendencia de crecimiento de este mercado, resultados en términos cualitativos y cuantitativos de la misma) Basada en fuentes oficiales de información*

Colombia recibió el año 2022 la visita de 4.606.915 turistas no residentes, un 232,2% superior al año 2020 y 114,7% más respecto 2021, informo el ministerio de comercio, industria y turismo el 07 de marzo del 2023.

El sector de los restaurantes esta dando pasos firmes en el 2022.

Las tendencias mas populares de los restaurantes muestran que los propietarios encuentran maneras innovadoras de mejorar sus experiencias en el lugar y afuera para sus comensales, ya sea que dirijan un restaurante informal de comidas rápidas o un establecimiento de servicio completo.

Las preferencias de servicio de los clientes y las condiciones económicas apuntan a las principales tendencias de los restaurantes y a las estrategias que se eligen. ya sea adoptando estrategias de pago, probando pedidos por vía telefónica o redes sociales. Restaurante YOIS-MAR adoptara estrategias como las mencionada anteriormente ya que están incursionando en el mercado que llego con la pandemia en el año 2020 y que ha sido un boom es estos tiempos para el gremio de los restaurantes, por estar ubicado en este sector es de gran beneficio para los turistas y para nosotros como emprendedores, a ellos porque son personas que buscan alejarse de la ciudad y al encontrarse con un lugar agradable, cómodo lleno de paz y tranquilidad en donde van a interactuar sobre la cultura wayuu que para ellos es de gran interés conocer sobre otras regiones de las cuales no sabían y para nosotros porque generamos ingresos para el sustento de nuestras familias, empleo para miembros de nuestra comunidad y algo muy importante es que nos damos a conocer con nuestros productos para el crecimiento de nuestro negocio.

4. Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios* más relevantes para su negocio:

Nombre Competidor	Localización	Productos y Servicios (Atributos)	Precios	Logística de Distribución	Otro, ¿Cuál? Debilidades y fortalezas
Restaurante Olas del mar	El Pájaro	Almuerzos	\$12.000- \$20.000	Punto físico	Debilidad: Tipo de pago Horario de

					atención Fortaleza: Variedad del menú buena atención al cliente ubicación geográfica
Restaurante la M	EL Pájaro	Almuerzos	\$10000-\$20.000	<i>Punto físico domicilio</i>	Debilidad: formas de pago Fortaleza: Variedad del menú
Restaurante Nápoles	El pájaro	almuerzos	12.000-25000	Punto físico	Debilidad: Fortaleza: Variedad de platos Manejan diferentes tipos de pago.

III. CUAL ES MI SOLUCION

5. Describa la alternativa o solución que usted propone para satisfacer las necesidades señaladas en la pregunta

Nota: La alternativa o solución debe ser descrita dando respuesta a los siguientes interrogantes: ¿qué se ofrece (concepto del negocio) y qué lo hace diferente (componente innovador)?

Concepto del negocio:

Restaurante YOIS-MAR tiene como objetivo satisfacer las necesidades de los clientes ofreciendo una amplia variedad de platos especialmente en comidas de mar, tendremos el gusto de atender a nuestros clientes brindándoles información sobre nuestra cultura, la temática y la ambientación del lugar será inspirada de nuestra cultura wayuu.

5.1 Componente Innovador: Componente Innovador o Factor Diferencial:

Respecto al negocio, producto o servicio, proceso

Restaurante YOIS-MAR contara con una ambientación relacionada a nuestra cultura wayuu mostrándoles a los clientes usos y costumbres en pantalla para que puedan visualizar, apreciar y conocer sobre nuestra cultura, para que el turista se lleve el conocimiento sobre nuestra cultura wayuu por el paso de nuestras tierras que están llenas de magia y cariño por todos. Nuestro negocio ofrecerá variedad de platos en especial comida de mar.

6. ¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)? *(Esta sección debe estar sustentada y soportada con las herramientas de ideación y validación temprana (Lean canvas, tarjeta persona, Jobs to be done, entre otras).*

Nota: Dentro de los resultados, destaque la identificación de las motivaciones que tienen los clientes para adquirir su producto.

RESTAURANTE YOIS-MAR

SOCIOS CLAVES	ACTIVIDADES CLAVES	PROPUESTA DE VALOR	RELACIÓN CON LOS CLIENTES	SEGMENTO DE MERCADO
<ul style="list-style-type: none"> Sena Turismo emprende Cámara comercio Alcaldías Hocol Instituciones educativas 	<ul style="list-style-type: none"> Inventario Compra de mercancía prima Recepción de la materia prima refrigeración procedimiento. 	RESTAURANTE YOIS-MAR ubicado en la calle 1 # 1-112, abierto al público en edades de 18-65 en el horario de 6:30 am-2:00 pm, 6:00 pm-10:00 pm.	<ul style="list-style-type: none"> voz a voz redes sociales atención al cliente 	<ul style="list-style-type: none"> turistas locales. Turistas nacionales Turistas internacionales.
ESTRUCTURA DE COSTOS	RECURSOS CLAVES	DISTRIBUCION	FUENTE DE INGRESOS Y MODELO DE	
<ul style="list-style-type: none"> Materia 	<ul style="list-style-type: none"> Adecuación 	<ul style="list-style-type: none"> punto físico 		

<p>prima</p> <ul style="list-style-type: none"> Costo de mantenimiento Salario Servicios públicos Mercadeo y publicidad 	<p>del lugar</p> <ul style="list-style-type: none"> Compra de materia prima Equipo de cocina 	<ul style="list-style-type: none"> por pedido envíos a domicilio 	<p>TARIFAS</p> <ul style="list-style-type: none"> venta de nuestros productos (platos). Efectivo y transferencias como nequi y daviplata. 	

7. Describa el avance logrado a la fecha para la puesta en marcha de su proyecto, en los aspectos: técnico - productivo, comercial y legal.

Nota: En caso de haber realizado ventas, relacione las cantidades e ingresos generados. Si cuenta actualmente con un producto mínimo viable o infraestructura, realice una descripción de los mismos.

Técnico - productivo:

Como emprendedor he realizado cursos que me ayudaran a la realización de mi plan de negocio como: estudios contables, de emprendimiento, ideas de negocio y actualmente el de gastronomía típica rural.

Comercial

Los fines de semana se registran ventas de nuestros platos que son aceptados por nuestros clientes de manera satisfactoria.

Legal

Actualmente no estoy registrada en Cámara de Comercio.

8. Elabore la ficha técnica para cada uno de los productos (Bienes o servicios) que componen su portafolio:

NOTA: LA INFORMACIÓN CONSIGNADA EN LA FICHA TÉCNICA DEPENDERÁ DEL TIPO DE BIEN O SERVICIO A OFRECER, Y EL EMPRENDEDOR PODRÁ AMPLIAR ESTA INFORMACIÓN A SU CONSIDERACIÓN.

Producto específico: (Denominación común del bien o servicio)	FRICHE	ARROZ DE CAMARON	ARROZ DE MARISCO
Nombre comercial: (Denominación comercial que se propone)	FRICHE PAJARERO	ARROZ DE CAMARON CRIOLLO	ARROZ DE MARISCOS PAJARERO
Unidad de medida: (Unidad de medida a través de la cual se comercializará el bien o servicio a ofrecer, Ejemplo: Kilogramo, toneladas, paquete de 12 unidades, horas de consultoría, etc.)	GRAMO	GRAMO	GRAMO
Descripción general: (Descripción de las características técnicas del bien o servicio)	Este plato típico consta de carne de chivo frito acompañado de arepas asadas.	Este plato consta de arroz con camarón acompañado de plátano melao y ensalada de payaso.	Este delicioso plato consta de arroz con mariscos extraído de nuestro mar con arroz y patacones.
Condiciones especiales: (Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto / servicio)			
Composición: (Descripción de la composición del producto)	Chivo 300 GR Arepa Asada 200 GR	CAMARONES 300 GR ARROZ 200 GR TAJADAS 100 GR ENSALADA 100 GR	MARISCOS 300 GR ARROZ 200 GR PATACONES 100 GR

Otros, ¿Cuál? : (Campo de texto no obligatorio, de longitud máxima 250 caracteres, tipo de dato alfanumérico y permite el ingreso de caracteres especiales.)			

IV. DESARROLLO DE LA SOLUCION

INGRESOS Y CONDICIONES COMERCIALES

9. ¿Cómo obtendrá ingresos? ¿Describa la estrategia de generación de ingresos para su proyecto? – *(Esta sección deberá incluir las estrategias de mercadeo y ventas, considerando los canales de comercialización).*

Restaurante YOIS-MAR estará ubicada en la calle 1 -1-112 en el corregimiento del Pájaro con vista al mar, contara con publicidad en el establecimiento ya que el pase de los visitantes por el lugar es constante también tendrá publicidad por las redes sociales para mayor aceptación, los clientes deben sentirse satisfechos del lugar e irse contentos con las ganas de volver nuevamente.

NORMATIVIDAD Y CONDICIONES TECNICAS:

10. Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

Normatividad empresarial (constitución empresa):

Decreto 410 del 1971.

Art. 19 **OBLIGACIONES DE LOS COMERCIANTES.** Es obligación de todo comerciante:

- 1: matricularse en el registro mercantil.
- 2: inscribir en el registro mercantil todos los actos, libros y documentos respecto de los cuales la ley exija esa formalidad.
- 3: llevar contabilidad regular de los negocios conforme a las prescripciones legales.
- 4: conservar, con arreglo a la ley la correspondencia y demás documentos relacionados con sus negocios o actividades.
- 5: denunciar ante el juez competente la cesación en el pago corriente de sus obligaciones mercantiles.
- 6: abstenerse de ejecutar actos de competencia desleal.

Certificado de existencia y representación legal

Normativa Técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)

Debe obtener los siguientes permisos, registros y licencias de funcionamiento según los reglamentos:

Realizar la inscripción al impuesto de industria y comercio ante la alcaldía municipal cuyo trámite demora dos días y no tiene ningún costo.

Solicitar la constancia de revisión y protocolos general de bioseguridad ante la secretaria de salud municipal.

Solicitar el concepto técnico de bomberos ante el cuerpo técnico de bomberos, cuyo trámite dura 15 días y no tiene costo alguno

BPM (buenas prácticas manufactura) son aquellas directrices que nos van a garantizar que nuestros productos estén en adecuadas condiciones sanitarias y que puedan disminuir riesgos inherentes en el medio.

RES 2674 de 2013. Decreto 3075 del 97

Certificado de uso de suelos según la ley 232 del 95

Concepto sanitario según resolución 2674 del 2013

Normatividad tributaria:

ESTATUTO TRIBUTARIO NACIONAL (Pago de IVA)

Normatividad laboral:

Certificación médica del personal según resolución 2346 del 2006. ministerio de protección social.

Plan de capacitación continua y permanente.

Normatividad ambiental:

Plan de saneamiento según resolución 2674 del 2013

BPM (buenas prácticas manufacturas) según 2674 del 2013, decreto 3075 del 1997

REQUERIMIENTOS

11 ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación)

SI, RESTAURANTE YOIS-MAR requiere de un espacio físico para poder funcionar en la calle 1 # 1-112 del corregimiento del pájaro del municipio de Manaure Guajira, Con las condiciones necesarias para la buena atención de nuestros clientes.

11.1 Identifique los requerimientos de inversión:

REMITASE AL FORMATO FINANCIERO PARA CREACIÓN DE EMPRESAS TURISMO EMPRENDE EN EXCEL (Especifique los requerimientos solicitados a turismo emprende y su aporte de contrapartida)

PRODUCCIÓN

12. Detalle y justifique las remodelaciones requeridas para el local de su empresa

Se requiere adecuación de un kiosco artesanal que conste de 10 Mts de largo y 7 Mts de ancho para ingresar treinta clientes, con un encerramiento típico de nuestra cultura para mayor seguridad del negocio.

13. ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

Actividad del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad
FRICHE PAJARERO		
• LAVAR LA CARNE DEL CHIVO	2 min	Auxiliar
• DOBAR LA CARNE DEL CHIVO CON SAL	2 min	Auxiliar
• COLOCAR EL ACEITE	2 min	Auxiliar
• MEZCLAR LA CARNE DEL CHIVO	2 min	Auxiliar
• DEJAR ACTUAR EN EL FUEGO	30 min	Auxiliar
• SERVIR EL PLATO	5 min	
ARROZ CON CAMARON CRIOLLO		
• LAVAR EL ARROZ Y EL CAMARON	3 min	Auxiliar
• SOFREIR EL CAMARON CON AJO, CEBOLLIN, PIMENTON.	10 min	Auxiliar
• MEZCLAR EL CAMARON CON EL ARROZ	5 min	Auxiliar
• DEJAR ACTUAR EN	20 min	Auxiliar

EL FUEGO		
• VOLTEAR EL ARROZ CON CAMARONES	2 min	Auxiliar
• ESPERAR A QUE ESTE LISTO	10 min	Auxiliar
• SERVIR EL PLATO	5 min	Auxiliar
ARROZ DE MARISCOS PAJARERO		Auxiliar
• LAVAR LOS MARISCOS	2 min	
• SOFREIR LOS MARISCOS CON LOS ALIÑOS	12 min	Auxiliar
• LAVAR EL ARROZ	3 min	Auxiliar Auxiliar
• SE LE AGREGA EL AGUA A LOS MARISCO DESPUES DE SOFREIR	3 min	Auxiliar
• ESPERAR QUE HIERVA EL AGUA PARA MEZLAR EL ARROZ	5 min	Auxiliar
• AGREGAR ACHIOTE EN GRANO, SAL Y ZASONADOR	3 min	Auxiliar
• ESPERAR A QUE ESTEN LISTO	15 min	Auxiliar
• SERVIR EL PLATO	5 min	auxiliar
Total		

14. Equipo de trabajo

14.1. ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?

Nombre del Emprendedor	YOISMAR CURVELO MEZA
Perfil	ADMINISTRADORA DEL NEGOCIO.
Rol	LIDER, COMPRA DE INSUMOS, Y MANEJAR LAS FINANZAS.

14.2. ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

Nombre del Cargo:	AUXILIAR DE COCINA		
Funciones Principales:	<ul style="list-style-type: none"> • Preparar los alimentos • Organizar los productos en la cocina • Lavar los utensilios de cocina 		
Perfil Requerido			
Tipo de Contratación (jornal, prestación de servicio, nómina)	Contrato Jornal		
Valor Remuneración *Unitario:	\$ 64.800		
Otros Gastos (Prestaciones / Auxilio Transporte):			
Valor total con Prestaciones:	\$1.944.046		

V. FUTURO DEL NEGOCIO

ESTRATEGIAS

15. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas y cuál es su presupuesto?

Estrategia de promoción (nombre): Actividades de promoción

Propósito: Dar a conocer la apertura de la empresa

Actividad:	Recursos Requeridos:	Mes de Ejecución:	Costo:	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso):
tarjetas	500	Primer mes	\$60.000	Administradora del negocio
Carta de menú	10	Segundo mes	\$40.000	Administradora de negocio
Costo Total			\$100.000	

Estrategia de Comunicación (nombre): Plan medios Redes sociales, hosting y dominio

Propósito: Realizar un plan de medios de comunicación para dar a conocer a la empresa

Actividad:	Recursos Requeridos:	Mes de Ejecución:	Costo:	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso):
Creación y administración de Redes sociales (Facebook, Instagram)	1 año de publicidad en redes	Primer mes	\$400.000	Administradora de negocio

Costo Total

PERIODO IMPRODUCTIVO

16. ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?

Nota: Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha del ajuste del plan operativo y la puesta en marcha del negocio

El periodo improductivo del negocio es de dos meses para iniciar el proceso productivo una vez se hayan recibido todos los requerimientos solicitados a la convocatoria turismo emprende.

YOISMAR CURVELO MEZA

Firma Emprendedor Líder

C.C. 1118.814.660