



## **Restaurant food and animals**

**Nathalia Muñoz Ortega**

**Estudiante**

**José Julián Silva Ayubi**

**Docente**

**Corporación unificada nacional de educación superior (CUN)**

**2018**

## 1. INTRODUCCION

Problemática es que hay muy pocos lugares en donde los animales (perros y gatos) tienen prioridad y son bien cuidados, mi proyecto es hacer un vehículo en donde venda comida gourmet para perros y gatos, en el vehículo llevaría conmigo un chef para que cocine los alimentos y un veterinario para prestarles servicios de salud también. Ya no basta solo con decir que los perros o gatos en el hogar son como otro miembro de la familia.

La cantidad de servicios que han surgido para mantener contentos a los animalitos de la casa obliga a muchos dueños a destinar una buena parte del presupuesto mensual en taxis, peluquerías, guarderías, comida, colegios, hoteles y hasta funerarias exclusivas para las mascotas.

En los últimos cinco años son muchos los emprendedores colombianos que han invertido capital en negocios poco tradicionales, donde el principal cliente a satisfacer es la mascota. “Sabíamos que iba a ser difícil abrir un restaurante solo para perros, donde se hace comida para perros y todo está pensado hacia ellos. Pero es notoria la preocupación,

cada vez mayor, de los dueños de las mascotas por darles mayor calidad de vida”, indicó Oscar Nemoga, creador de PET Gourmet.

Para Carlos Ahumana, médico-veterinario de Guau Pet Móvil, la cultura hacia el cuidado de las mascotas ha crecido a tal punto, que la firma amplió su portafolio de servicios. “Somos más conocidos por el spa móvil, pero también tenemos una finca en La Calera donde tenemos colegio, guardería y hotel para los perritos. Las personas demandan cada vez más un mejor servicios para sus mascotas”, dijo.

#### Restaurantes para perros

Oscar Nemoga y su esposa Bibiana Rodríguez comenzaron hace dos años a vender tortas por internet, pero no las convencionales, sino para el cumpleaños de los perritos de la casa. La iniciativa gustó tanto que la pareja pensó en evolucionar el negocio haciendo otro tipo de comida, como galletas y bolas de carne, los cuales hoy se pueden encontrar en el local PET Gourmet en la avenida carrera 15, #105A-54 L2. “Los perros son los nuevos hijos de ahora y ellos se aburren de comer todos los días concentrados. Aunque sabíamos que iba a ser difícil, nos aventuramos a hacer comida especial para perros, es decir, nos dedicamos al enriquecimiento alimenticio de la mascota con teoría veterinaria”, dijo Nemoga. En este restaurante los perritos tienen

hasta un canal de TV solo para ellos. Los precios oscilan entre \$1.000 y \$30.000.

## **2. MATRIZ ESTRATEGICA**

### **Objetivo**

Lo principal es cuidar de estos animalitos y prestarles mayor atención, hacerlo móvil y llegar a los lugares más apartados y necesitados de ayuda.

### **Misión**

Es una empresa que quiere brindarles apoyo a todos los perros que necesitan un alimento y atención médica, que están en la calle y lo necesitan como también aquellos que tienen un hogar.

### **Visión**

A futuro queremos ser una empresa reconocida por ese servicio innovador que ha traído bastantes turistas los cuales traen a sus mascotas para vivir una experiencia nueva en nuestro país.

### **Justificación**

Escogí este proyecto porque olvidamos lo importante que ellos son para nosotros, hay animalitos que no pueden comer lo mismo que los otros ya que pueden tener una enfermedad en la sangre o sufren de gastritis.

Brindarles ayuda como decía se va a mover por todas partes con un veterinario y chef son los principales para la elaboración de los productos, los perritos y gatitos de la calle van hacer atendidos en el vehículo.

He encontrado lugares muy pocos, en donde hacen productos especiales para ellos y son económicos, pero son en establecimientos y no tienen veterinaria.

### **Valores**

Respeto: tenemos que tener respeto hacia nuestros clientes principalmente los animales ya que ellos son los consentidos aquí.

Honestidad: siempre actuar con la verdad, sin robar las ganancias y tampoco engañar a nuestros clientes.

Responsabilidad: se van a ofrecer productos a animales externos y tenemos que cuidar que no se vayan a indigestar con los productos ya que ellos van a hacer especiales para cada animalito.

## Análisis de pestel

**Política:** 6 de enero del 2016, ley 1774 artículo del 1 – 5 título XI-A , Habla de los delitos contra de los animales artículo.

<http://es.presidencia.gov.co/normativa/normativa/LEY%201774%20DEL%206%20DE%20ENERO%20ODE%202016.pdf>

## Económica:



## Tasas de desempleo del 2017 – 2018

En el país se ubicó en 10,8% en febrero de 2018, mientras que la tasa global de participación quedó en 63,3% y la tasa de ocupación llegó a 56,6%. Según el Dane, en febrero había 21,84 millones de personas ocupadas.

### **Social:**

El segmento de mercado que voy a utilizar van hacer estrato 3 y 4 los precios más hacer adecuados además de eso vamos a ayudar a los perros y gatos de la calle brindándoles la veterinaria y un plato de comida especial.

### **Tecnológica:**

Publicidad por medio de las redes sociales, mostrando los productos y este carro va a estar en varios lugares entonces ahí estaría la dirección exacta del lugar que estaría ese día, también vamos a tener premios y descuentos a aquellos clientes fijos.

### **Ecológico:**

Impacto ecológico la contaminación que podría causar este proyecto, ya que vamos a usar un vehículo y además cocinar en él, también vamos a reciclar.

### **Legal:**

Manipulación de alimentos y bebidas, el uniforme adecuado, los alimentos adecuados para nuestros platos.

## **Estudio del mercado**

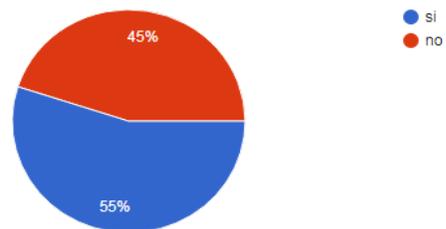
1. Venta de alimentos y veterinaria
2. Clientes potenciales son los amantes a los animales y están dispuestos a consentirlos con el producto que estoy ofreciendo
3. Mi estructura va hacer un vehículo en donde los animales tienen acceso con facilidad
4. Contactar al cliente por medio de publicidad, por internet, y redes sociales, también vamos a tener a nuestros clientes fieles que los vamos a consentir mucho y los vamos a tener en cuenta para todo lo que hagamos allí
5. Hacen la reserva con anterioridad o se acercan al vehículo
6. Los productos son especiales para perros y gatos





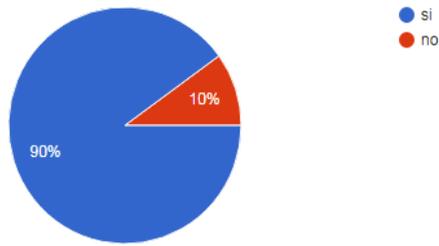
## Encuesta

1. ¿conocen lugares en donde hagan alimentos especiales para mascotas?



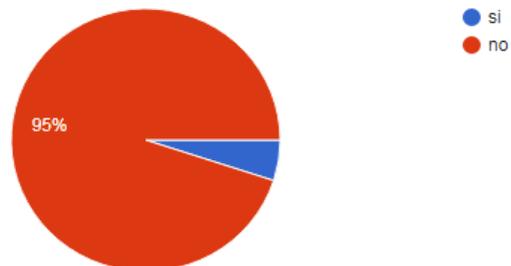
El 55% de la población dice que si conoce un lugar que hagan alimentos para mascotas.

2. ¿Les gustaría llevar a sus mascotas a un lugar, en donde puedan recibir además de atención veterinaria, alimentación especial?



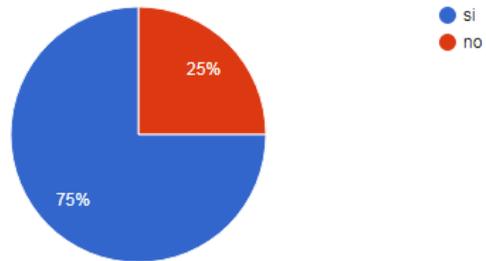
El 90% de la población estaría dispuesto a llevar a su mascota a un lugar el cual tenga alimentación y veterinaria.

3. ¿Habían visto un restaurante móvil para mascotas?



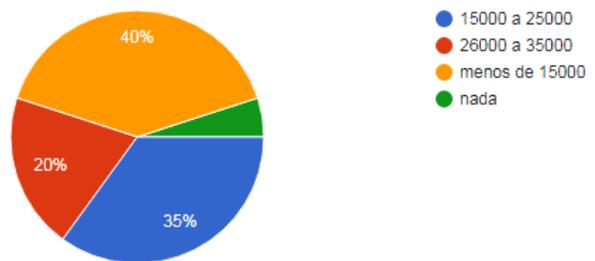
Casi el 100% de la población no conoce un restaurante móvil para mascotas, entonces sería algo innovador.

4. ¿creen que este tipo de restaurante móvil, sea apto para la comunidad?



El 75% de la cominidad dicen que si se adaptarian a este nuevo producto.

5. ¿ cuanto estarían dispuestos a pagar por un producto para sus mascotas?



El 40% de la poblacion dice que gastaria menos de 15000 en sus mascotas.

### Presupuesto base 0

Descripción	frecuencia	valor unitario	valor total
arriendo vehículo	12	7'500.000	90'000.000
insumos	6	37.500	225.000
luz	12	80.000	960.000
acueducto	4	150.000	600.000
gasolina	12	10.000	120.000
administrador	12	781.000	9'372.000
veterinario	12	781.000	9'372.000
chef	12	781.000	9'372.000
mesero	12	781.000	9'372.000
menaje	1	500.000	500.000

=

129'893.000

#### Costos fijos :

Arriendo del vehiculo : 7'500.000

Chef : 781.000

Veterinario : 781.000

Acueducto: 150.000

Mesero: 781.000

Luz: 80.000

Gasolina: 10.000

= 10'083.000

**Costos variables:**

Insumos: 37.500

**Gastos :**

Administrador : 781.000

=10'901.500

10.000 \* 15% = 11.500

10'901.500/1.500=7.268

10'083.000/7.268=1.387

37.500/7268=5.159

1.387+5.159 = 6.546 / 7.268 =0.9

Pvp 1.387 \*15%= 208,05

208,05+5159 = 6.367,05

6.367,05 + 208,05= 6.575,1

**Conclusiones**

El proyecto es innovador ya que la gran mayoría de las personas no conocen un lugar así, pero están dispuestas a gastar en sus mascotas y conocer una temática diferente y fresca, ya que ahora las personas no quieren tener hijo si no perros a los cuales consienten como un niño.

