

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



INTERNATIONAL SHOTS

TRABAJO DE GRADO

DANIELA ANDREA CASTAÑEDA OVIEDO
LAURA CAMILA GUERRERO MENDEZ
JUAN CAMILO MILLÁN PEÑA

BOGOTÁ, D.C.
2019

UNIVERSIDAD DEL ROSARIO



INTERNATIONAL SHOTS

TRABAJO DE GRADO

DANIELA ANDREA CASTAÑEDA OVIEDO
LAURA CAMILA GUERRERO MENDEZ
JUAN CAMILO MILLÁN PEÑA

ANGELA PATRICIA PULIDO CASTELBLANCO

ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS INTERNACIONALES

BOGOTÁ, D.C.
2019

Índice

1.	Introducción	11
2.	Concepto de Negocio	12
2.1	Concepto de Negocio (Propuesta de Valor)	12
2.2	Modelo de Negocio	13
2.3	Orientación Estratégica.....	14
2.3.1	Propósito.....	14
2.3.2	Meta.....	15
2.3.3	Filosofía orientadora	15
2.3.4	Valores	16
2.3.5	Creencias	16
2.3.6	Imagen Tangible.....	17
3.	Producto o servicio.....	18
4.	Análisis del mercado	24
4.1	Descripción del entorno de negocios	24
4.2	Descripción del mercado	26
4.2.1	Segmento objetivo.....	26
4.2.2	Necesidades.....	26
4.2.3	Tamaño del mercado	27
4.3	Análisis de la Competencia	28
4.4	Análisis DOFA	29
5.	Estrategia de Mercadeo	31
5.1	Mezcla de Mercadeo.....	31
5.1.1	Servicio/Producto	31
5.1.2	Precio.....	32
5.1.3	Distribución.....	33
5.1.4	Comunicación.....	34
5.2	Presupuesto de mercadeo.....	36
5.3	Objetivos comerciales	36
5.4	Estimativos de ventas	37
6.	Estrategia operativa	42
6.1	Descripción técnica de productos y/o servicios.....	42
6.2	Localización y Tamaño de la empresa.....	51
6.3	Procesos	54
6.4	Distribución de la Planta.....	55

6.5	Identificación de necesidades de maquinaria y equipos	57
6.6	Programa de producción	59
6.7	Plan de Compras e inventarios	60
6.8	Gestión de Calidad.....	62
7.	Estrategia administrativa	62
7.1	Estructura organizacional	63
7.1.1	Áreas Funcionales	63
7.1.2	Criterios de Organización.....	65
7.1.3	Diseño del Organigrama y Análisis de Cargos	65
7.2	Estructura de personal	77
7.2.1	Política de contratación	77
7.2.2	Política salarial	79
8.	Plan económico	81
8.1	Plan de inversiones	81
8.1.1	Presupuesto de Inversión Fija.....	81
8.1.2	Presupuesto de Capital de Trabajo	88
8.2	Estructura de costos	90
8.2.1	Estructura de los costos empresariales y operacionales (costo y gastos fijos) 90	
8.2.2	Estructura de costos variables unitarios	95
8.2.3	Determinación del Margen de Contribución	99
8.3	Determinación del Punto de equilibrio	107
9.	Plan Financiero.....	113
9.1	Los Estados Financieros	113
9.1.1	El Balance	113
9.1.2	Estado de Resultados.....	115
9.1.3	Flujo de Caja	117
9.2	Análisis de la rentabilidad económica de la inversión.....	124
9.2.1	Valor presente neto (VPN).....	124
9.2.2	Tasa interna de retorno (TIR).....	124
9.3	Proyección de los estados financieros a cinco años.....	125
9.3.1	Estado de resultados proyectado	125
9.3.2	Flujo de Caja Proyectado	127
9.3.3	Balance proyectado	132
10.	Aspectos de legalización y constitución.....	136
10.1	Tipo de empresa	136
10.1.1	Normatividad que aplica al tipo de empresa	136
10.1.2	Razón social.....	137

10.2	Normatividad tributaria.....	138
10.3	Normatividad técnica (permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos).....	139
10.4	Normatividad laboral	139
11.	Referencias bibliográficas	140

Índice de ilustraciones

Ilustración 1. Imagen tangible International Shots Bar.....	17
Ilustración 2. Clasificación CIIU - International Shots.....	25
Ilustración 3. Segmento objetivo.....	28
Ilustración 4. Logo de International Shots	31
Ilustración 5. Canal de distribución	33
Ilustración 6. Ubicación geográfica de International Shots	53
Ilustración 7. Prestación del servicio	54
Ilustración 8. Distribución de planta	56
Ilustración 9. Distribución de planta	56
Ilustración 10. Áreas funcionales	63
Ilustración 11. Organigrama de International Shots	66

Índice de tablas

Tabla 1. Productos de International Shots.....	19
Tabla 2. DOFA.....	29
Tabla 3. Presupuesto de Estrategia de producto/servicio.....	32
Tabla 4. Medios y tácticas de comunicación.....	34
Tabla 5. Presupuesto de estrategias de comunicación.....	35
Tabla 6. Presupuesto de mezcla de mercados.....	36
Tabla 7. Estimativo de ventas anual.....	37
Tabla 8. Descripción productos.....	42
Tabla 9. Necesidades de Maquinaria y equipo.....	57
Tabla 10. Ciclicidad de ventas en el año.....	59
Tabla 11. Ciclicidad de compra de materias primas e insumos.....	61
Tabla 12. Analisis de cargos.....	68
Tabla 13. Requisitos minimos por cargo.....	78
Tabla 14. Requerimientos de inversión en activos.....	81
Tabla 15. Capital de trabajo.....	88
Tabla 16. Mano de obra requerida, (\$).....	90
Tabla 17. Porcentaje de parafiscales y prestaciones sociales.....	92
Tabla 18. Otros Costos de Producción y Gastos de Administración y Ventas, (\$).....	93
Tabla 19. Costos variables unitarios.....	95
Tabla 20. Margen de contribución.....	99
Tabla 21. Punto de equilibrio.....	107
Tabla 22. Balance general.....	113
Tabla 23. Estado de pérdidas y ganancias.....	115
Tabla 24. Flujo de caja- Año 1.....	117
Tabla 25. Valor Presente Neto.....	124
Tabla 26. Tasa Interna de Retorno-TIR.....	124
Tabla 27. Proyección a cinco años del Estado de Resultados.....	125
Tabla 28. Flujo de caja proyectado.....	127
Tabla 29. Balance proyectado.....	132

Índice de graficas

Gráfica 1. Proyecciones de Habitantes por localidad.....	52
--	----

Resumen

El siguiente proyecto consiste en la elaboración de un Bar temático, bajo el nombre de International Shots, en la ciudad de Bogotá, el cual se basa en cuatro ambientes distintos, donde se les ofrecerá a los clientes un amplio portafolio de productos con tragos exclusivos de otros países, precios asequibles y excelente atención al cliente.

Durante el documento se muestran detalles estudiados, tales como la ubicación, precios, rentabilidad, distribución del espacio y otras tablas que muestran la viabilidad del negocio.

Abstract

This Project consists in the implementation of a thematic Bar “International Shots” in Bogotá, which will have four different environments, where customer will be offered a wide portfolio of products with exclusive drinks from other countries, affordable prices and excellent customer service.

The document shows different aspects necessary for the elaboration of the Project, like a Price, location, profitability, space distribution and other data that show the viability of the business

1. Introducción

El presente documento expone el plan de negocios para la creación de un bar temático en la ciudad de Bogotá, la empresa se denominará International Shots y les ofrecerá a sus clientes cuatro ambientes en un solo lugar. En sí, se ambientarán cuatro espacios, de la siguiente forma: se elegirá un país cada seis para cada espacio de acuerdo con la zona, solo habrá un país fijo que es Colombia y los demás países variaran en torno al continente americano, europeo y asiático.

El cliente comprará un cover para ingresar, existen diferentes covers: un cover para el ingreso a un ambiente, dos ambientes, tres ambientes y los cuatro ambientes; debe añadirse que el cover incluye un shot del o de los ambientes contratados.

Ahora bien, para determinar la viabilidad de esta idea de negocio se desarrollan las siguientes secciones: 1-Concepto de negocio: aquí se presentará la propuesta de valor de esta idea de negocio, el modelo de negocio y la orientación estratégica; 2- Descripción de los productos o servicios; 3-Análisis del mercado, describiendo el entorno, el mercado, la competencia y el DOFA; 4-Estrategias de mercado, determinando la mezcla de mercado, su presupuesto, los objetivos comerciales y estimativos de ventas; 5-Estrategia operativa, exhibiendo la descripción técnica del servicio y los productos, la localización y el tamaño de la empresa, los procesos y la distribución de planta, de igual manera se identificarán las necesidades de maquinaria y equipos, el programa de producción, plan de compras e inventarios y la política de gestión de calidad; 6-Estrategia administrativa, estableciendo la estructura organizacional y de personal; 7-Plan económico, en esta sección se especificara plan de inversiones y estructura de costos, 8-Plan financiero, presentará los estados financieros, análisis de la rentabilidad económica de la inversión, proyección de Estados financieros a tres años y la distribución de utilidades; y por ultimo 9-aspectos de legalización

y constitución, identificando el tipo de empresa y la principal normatividad a considerar en el montaje de la presente iniciativa.

2. Concepto de Negocio

2.1 Concepto de Negocio (Propuesta de Valor)

International Shots es un bar innovador y creativo, permite al cliente explorar diversidad de bebidas y ambientes en función de cuatro países: Colombia, un país diferente del continente americano, un país del continente europeo y un país del continente asiático; en un solo lugar.

Es un bar ambientado con cuatro temáticas diferentes y música. En este se fusionan todos los servicios y ambientes posibles con el fin de captar al público y ofrecer una gran variedad de experiencias.

El componente diferenciador es entonces la ambientación de diferentes países en un mismo lugar. International Shots estará ubicado en un sector exclusivo de la ciudad de Bogotá y ofrecerá bebidas alcohólicas características de las regiones que se encuentren recreadas en la temática del bar, ante esto debe anotarse que cada seis meses se rotarán los países con los que se ambienta el lugar, exceptuando Colombia, este país será permanente.

Ahora bien, cuando el cliente ingresa, paga un cover de acuerdo a la ambientación a la que quiere ingresar inicialmente. Este cover puede incluir, además de la entrada, desde uno a cuatros shots, según el elegido por el cliente.

El objetivo es brindar a los clientes una experiencia variada, a través de la diferenciación y

exclusividad en aras de que siempre estén cómodos, seguros, felices y disfruten de una excelente noche en un espacio cálido que brindará diversidad, exclusividad, seguridad y comodidad.

En este sentido, el segmento objetivo es un público selecto de la ciudad de Bogotá, con un alto poder adquisitivo y que tengan la disposición de destinar una proporción de sus ingresos en el sector de entretenimiento.

Este establecimiento dedicado al ocio nocturno, no se dedicará a la elaboración de comidas, únicamente se venderán bebidas alcohólicas: licores, shots, cocteles y cervezas; y no alcohólicas: agua, gaseosas y te. Su tiempo de operación oscila entre las primeras horas de la tarde hasta la hora de cierre legal de los establecimientos de entretenimiento nocturno en la ciudad.

Para la administración de los pedidos se recurrirá a un sistema de información, a través de este software, los meseros realizarán los pedidos por medio de una Tablet y estos pedidos serán recibidos por los bartenders de cada ambiente. Este sistema también articulará inventarios y ventas. De igual manera, el bar contará con una página web en donde se publicaran las novedades del bar, eventos y promociones del mes, a través de esta página también se extenderá la posibilidad de permitir al cliente reservar una mesa en el ambiente y solicitar alguna bebida especial, diseñada por el o a su solicitud.

De igual manera, se realizarán publicaciones en redes sociales para informar al público las novedades del bar, eventos y promociones del mes.

2.2 Modelo de Negocio

El modelo de negocio es B2C donde se busca llegar directamente al consumidor por medio

de un local ubicado en Bogotá. Se quiere crear una mecánica innovadora en cuanto a la funcionalidad del bar se refiere mediante la creación de combos que permitan al usuario disfrutar de todo lo que ofrece el establecimiento.

Adicionalmente, se espera adaptar el modelo de negocio a un aspecto digital en el sentido que el cliente pueda reservar y pedir a gusto el licor internacional que le apetezca para disfrutar con sus amigos o conocidos. De igual manera, el componente digital es importante para toda la administración del bar, debe recordarse que para esto se incluir un sistema de análisis y desarrollo de información.

Así mismo la idea está en no replicar un modelo sino en explorar un mundo de licores de los que actualmente tal vez no se tiene idea mediante la rotación semestral de los países que están en el stand de exposición dentro del bar.

2.3 Orientación Estratégica

2.3.1 Propósito

Crear un espacio de ocio donde la gente pueda conocer los licores de otras culturas y pueda divertirse de manera diferente, renovando los ambientes con frecuencia en aras de satisfacer las necesidades de los clientes.

2.3.2 Meta

Llegar a ser reconocidos como un grupo de entretenimiento que abarque las distintas tendencias o temáticas, diversificando en un futuro en el sector del entretenimiento, no solo con bares sino con lugares para videojuegos y series.

2.3.3 Filosofía orientadora

Siempre se busca satisfacer las necesidades del cliente, para esto se le brindara un ambiente agradable y se le prestará un servicio de calidad. La diversidad será el estandarte para crear un lugar innovador y llamativo, que permita captar los diferentes gustos de los clientes.

2.3.3.1 Misión

International Shots es un bar comprometido con la innovación y la creatividad, ofrece una experiencia de calidad, priorizando una atención única, social e igualitaria donde el cliente se sienta satisfecho y se fidelice directamente con el bar. Estamos a la vanguardia, innovando en nuestra ambientación y en los productos ofertados.

2.3.3.2 *Visión*

En el 2025 seremos uno de los principales referentes a nivel nacional en la modalidad de entretenimiento en bares temáticos. Seguiremos creciendo de mano de la tecnología y del capital humano altamente calificado y con vocación de servicio al cliente; no dejaremos de lado el impacto ambiental, por lo que manejaremos políticas responsables para el manejo de los desechos generados en el bar.

2.3.4 **Valores**

En International Shots siempre se actuará con honestidad, respeto, amabilidad y un buen servicio a los clientes, así como la dedicación, perseverancia, honestidad, honradez, sencillez y un buen trabajo en equipo.

2.3.5 **Creencias**

Desarrollar una estructura integral en nuestro equipo de colaboradores, actitud de servicio, convivencia y armonía en un ambiente de profesionalismo, honestidad y entusiasmo, en el trabajo.

2.3.6 Imagen Tangible



Ilustración 1. Imagen tangible International Shots Bar

Fuente: Elaboración propia.

¿Quiénes somos?

Somos un bar temático que busca brindar un espacio versátil de entretenimiento mediante la utilización y adaptación de los distintos licores más representativos de diferentes países en bebidas innovadoras y creativas para el consumo; un espacio donde compartir con amigos y disfrutar de una experiencia agradable.

Marca: International Shots Bar, será el nombre que acompañará las bebidas servidas en el establecimiento.

Concepto: El contraste entre el negro y el blanco representan el juego de la noche y el entretenimiento. El negro es el color característico, representa la noche, simboliza el prestigio y fortaleza; debe recordarse que se espera que el bar sea un sitio exclusivo para que los clientes puedan experimentar diferentes ambientes. Además, el color negro transmite poder y en la actualidad está asociado con la innovación y la tecnología, dos situaciones características en el establecimiento. En tanto, el color blanco, es un color de acompañamiento, aunque refleja pureza y alegría, el color protagónico es el negro.

3. Producto o servicio

International Shots es un modelo de negocio innovador y creativo para el sector de entretenimiento que genera un alto valor agregado en cuanto a diferenciación y exclusividad para los clientes del sector.

El bar estará enfocado en los clientes, ya que son el motor del negocio. Entonces el objetivo es que se puedan sentir cómodos, seguros, felices e importantes en un espacio cálido que brindará diversidad, exclusividad, seguridad, comodidad y, por ende, satisfacer las expectativas del cliente.

En la prestación del servicio se ambientará cada espacio, se invitarán grupos en vivo y se presentarán shows de acuerdo a cada temática.

En el bar podrán encontrar diferentes productos:

- La entrada: consiste en un cover que incluye desde uno a cuatro shots del bar.
- Licores: venta de botella de licores de origen y tradicionales de países de acuerdo a las temáticas de Colombia, America, Europa y Asia.

- Shots: diferentes shots de acuerdo a las regiones instaladas.
- Cervezas: cervezas en diferentes presentaciones, pertenecientes a las diferentes temáticas.
- Bebidas no alcohólicas: productos libres de alcohol como agua, gaseosas y cervezas sin alcohol

A continuación se puede encontrar la lista de productos, que inicialmente se venderían en el bar:

Tabla 1. Productos de International Shots

PRODUCTO	DESCRIPCION	DISPONIBLE EN EL AMBIENTE
COVERS		
Cover Colombia	Cubre el ingreso y abarca un shot de cualquier bebida nacional.	
Cover América	Cubre el ingreso y abarca un shot de cualquier bebida del continente americano (Norte-Centro-Suramérica)	
Cover Europa	Cubre el ingreso y abarca un shot de cualquier bebida del ambiente europeo.	
Cover Asia	Cubre el ingreso y abarca un shot de cualquier bebida	

PRODUCTO	DESCRIPCION	DISPONIBLE EN EL AMBIENTE
	ambiente asiatico.	
Cover 2s	Cubre el ingreso y abarca dos shot de dos ambientes diferentes	
Cover 3s	Cubre el ingreso y abarca dos shot de dos ambientes diferentes	
Cover 4s	Cubre el ingreso y cubre un shot de cada ambiente.	
LICORES		DISPONIBLE EN EL AMBIENTE
Botella de Nectar/Antioqueño -750ml /	Aguardiente	Colombia
Botella de Viejo de Caldas- 750ml	Ron	Colombia
Botella de Jimador- 1 litro	Tequila	América
Botella de 1800- 1 litro	Tequila	América
Botella de Mezcal- 1 litro	Mezcal	América
Botella de	Cachaza	América

PRODUCTO	DESCRIPCION	DISPONIBLE EN EL AMBIENTE
Cachaza 750 ml		
Botella Jack Daniels- 1 litro	Whiskey	América
Botella Buchanas- 1 litro	Whiskey	Europa
Botella de Jagermeister- 750 ml	Whiskey	Europa
Botella Beefeater- 1 litro	Ginebra	Europa
Botella de Absolut- 1 litro	Vodka	Europa
Botella de Krupnik- 1 litro	Vodka	Europa
Botella de Ruou- 1 litro	Licor de arroz	Asia
Botella de Amrut- 750 ml	Whisky de malta	Asia
Botella de Bombay- 750 ml	Ginebra	Asia
Botella de Sang Som-750ml	Ron	Asia
SHOTS		DISPONIBLE EN EL AMBIENTE

PRODUCTO	DESCRIPCION	DISPONIBLE EN EL AMBIENTE
Coyote	Licor de café, Crema de whisky (tipi Baileys) y tequila.	América
Banderilla	Pippermint (menta), granadina y tequila.	América
Beso dulce	Baileys, licor de chocolate y pipermint.	América
Aguardiente colombiano	Aguardiente néctar	Colombia
Ron colombiano	Ron viejo de caldas	Colombia
Carajillo	Aguardiente y café	Colombia
Mordisco de Lobo	Licor de banana, jugo de limón, absenta y granadina.	Europa
Zombie	Vodka, triple seco. Fresa, Granadina.	Europa
Medusa	Curacao Azul, Vodka Absenta	Europa
Ruou	Ruou	Asia
Amrut	Amrut	Asia
Bombay	Bombay	Asia
Sang Som	Sang Som	Asia
CERVEZAS		DISPONIBLE EN EL AMBIENTE

PRODUCTO	DESCRIPCION	DISPONIBLE EN EL AMBIENTE
Club Colombia dorada-335 ml	Cerveza – 335 ml	Colombia
Club Colombia negra-335 ml	Cerveza – 335 ml	Colombia
Club Colombia roja-335 ml	Cerveza – 335 ml	Colombia
Club Colombia trigo-335 ml	Cerveza – 335 ml	Colombia
Corona- 750 ml	Cerveza- 750 ml	América
Miller Draft – 335 ml	Cerveza – 335 ml	América
Budweizer- 335 ml	Cerveza – 335 ml	Europa
Heineken- 750 ml	Cerveza- 750 ml	Europa
Sapporo-750 ml	Cerveza- 750 ml	Asia
Snowbeer- 750 ml	Cerveza- 750 ml	Asia
BEBIDAS NO ALCOHOLICAS		
Botella de agua	Agua	Todos los ambientes
Coca-Cola/ Sprite -350 ml	Gaseosa	Todos los ambientes

PRODUCTO	DESCRIPCION	DISPONIBLE EN EL AMBIENTE
Cerveza sin alcohol- Amstel- 330 ml	Cerveza sin alcohol	Todos los ambientes
Botella de agua saborizadas	Agua saborizada	Todos los ambientes

Fuente: Elaboración propia

4. Análisis del mercado

4.1 Descripción del entorno de negocios

La actividad económica realizada por los bares puede catalogarse según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme-CIIU- de la siguiente manera:

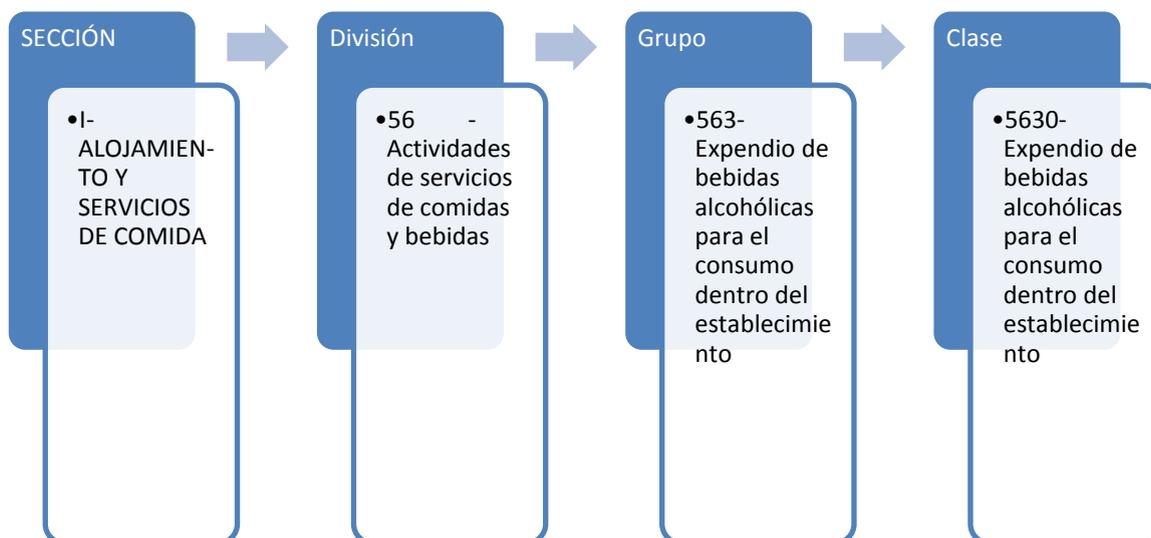


Ilustración 2. Clasificación CIU - International Shots

Fuente: Elaboración propia con información de (Banco de la República, 2012)

De acuerdo con la Encuesta Anual de Servicios, por lo menos existen 463 establecimientos que se dedican específicamente a las actividades de Restaurantes, catering y bares, en el 2016 generaron ingresos de alrededor de \$7.686.489.316 ingresos (miles de pesos), crearon 88.621 empleos, de los cuales 88.333 eran remunerados (DANE, 2017). De acuerdo con el censo de Infocomercio, realizado por Servinformación, entre el 2013 y 2016 la creación de bares, tabernas y discotecas mostró un incremento del 29% (Portafolio, 2018).

En apoyo a lo anterior, la Muestra Trimestral de Servicio (MTS) que complementa la Encuesta Anual de Servicios, reveló que en el 2017, el sector de restaurantes, catering y bares aumentó sus ingresos nominales en 10,8% con respecto al año anterior, de igual manera la muestra trimestral mostró que la variación de personal ocupado por el sector de restaurantes, catering y bares se incrementó en 6,5%, el segundo porcentaje más alto, después del sector de servicios de producción de películas cinematográficas y programas de televisión (Sierra Suárez, 2018)

Sumado a todo lo expuesto, el consumo de licor per cápita de los colombianos es de 55,3 litros al año, el gasto es de casi 800.000 pesos al año por habitante y el consumo se ha incrementado en 10 litros en los últimos 6 años. El principal producto consumido es la cerveza, cuyo consumo anual promedio es de 74,5 litros, es decir, la mayor parte del alcohol que se ingiere en todo el país; seguidamente se encuentran licores como el whisky, ron, vodka o ginebra y en menor proporción los vinos, los productos mezclados previamente, la sidra y las bebidas saborizadas (Portafolio, 2017).

4.2 Descripción del mercado

4.2.1 Segmento objetivo

El presente proyecto se orienta a personas desde los 25 años de edad ubicadas en la ciudad de Bogotá, que se interesan en explorar el mundo de los licores extranjeros como licores de origen y cervezas. Estas personas tienen un trabajo estable y gozan de una vida social activa. De igual manera, estas personas buscan sitios reconocidos, símbolos de elegancia y confort.

4.2.2 Necesidades

Entre las diferentes necesidades identificadas para formular un bar temático, se encuentran las siguientes:

- 1- Cambiar de ambiente, las personas necesitan desconectarse de la rutina, salir de casa y

conocer un nuevo ambiente que sea diferente de los habituales: trabajo, vivienda, universidad, bares tradicionales.

2- Encontrar un establecimiento adecuado para sentarse a charlar y consumir productos diferentes y diversos, bien sea colombianos, americanos, europeos y asiáticos.

3- Encontrar productos de calidad, diferentes a los habituales o a los que se encuentran en casa, o que requerirían de un mayor esfuerzo físico o económico.

4- Encontrar nuevas experiencias, más allá de la diversidad de productos, encontrar música en vivo y una ambientación temática por países se convierte en la oportunidad de experimentar una nueva vivencia.

5- El ser humano es un animal social, por ende, es necesario sentirse bien y compartir este sentimiento con otras personas.

6- La necesidad de consumir, el ser humano por naturaleza espera ser atendido y sentirse a gusto con esto, aun cuando esto implique gastar un poco más.

7- Búsqueda de confort, después de situaciones extenuantes o ante situaciones de celebración, los individuos buscan sitios para tener confort.

4.2.3 Tamaño del mercado

Ahora bien, se estima que en Bogotá, para el 2018, se encuentran 5.067.828 habitantes, con más de 25 años.

PERIODO REQUERIDO:	<i>Desde el año:</i>	2018	<i>Hasta el año:</i>	2020
GRUPOS DE EDAD	<i>Desde la Edad:</i>	25 Años	<i>Hasta la Edad:</i>	80 Años y Más

PROYECCIONES DE POBLACIÓN 2018 - 2020 TOTAL POR SEXO Y GRUPOS DE EDAD (25 Años hasta 80 Años y Más).
11001 - Bogotá, D.C. - Bogotá, D.C.

Proyectado a Junio 30

Año	2018	2019	2020
Total	5.067.828	5.171.834	5.274.287
Hombres	2.374.596	2.426.647	2.477.762
Mujeres	2.693.232	2.745.187	2.796.525

Ilustración 3. Segmento objetivo

Fuente: (DANE, 2012)

Sin embargo, la tasa de desempleo en Bogotá, para el 2017, alcanzó el 10,5% (Bohorquez Escorcia, 2018), por lo que el tamaño del mercado se reduce a una población de 4.535.706 habitantes.

De igual manera, se estima que un 75% de las personas frecuentan sitios de entretenimiento, bares y restaurantes (Portafolio, 2017), por lo que la población se reduce a 3.401.779.

Sumado a lo anterior, se estima que un 40% de la población frecuenta la zona de Chapinero para sus salidas de entretenimiento, por lo que ahora la población objetivo es de 1.306.711.

4.3 Análisis de la Competencia

- 1- Huerta Bar: Se especializa en carta de cocteles con más de 100 especies de hierbas, se ubica en la Calle 69ª, No. 10-15.
- 2- Theatron: Cuenta con 13 ambientes en 5 pisos, se basa en su diversidad musical, cada

ambiente tiene su propio tipo de música. Se ubica en la calle 58 #10-18.

3- Jack Diamond: Su especialidad es la gran variedad de Whiskeys de todo el mundo.

Su decoración está basada en los años 20. Se encuentra en la avenida 82 #12-50.

4.4 Análisis DOFA

Tabla 2. DOFA

Debilidades	Oportunidades
<p>1. Poca afluencia de clientes entre semana</p> <p>2. Débil gestión de la publicidad y la promoción.</p> <p>3. Gestión de las ofertas y descuentos para los clientes</p> <p>4. Establecimiento nuevo en el sector.</p> <p>5. Dificultades de sitios con parqueadero</p>	<p>1. Posibilidad de crecer, implementando otras sucursales en diferentes partes del área metropolitana.</p> <p>2. Innovación tecnológica y de servicios.</p> <p>3. Captación del mercado turístico.</p> <p>4. Eventos sociales y familiares: cumpleaños, despedidas de solteros, celebraciones de fechas especiales tanto nacionales como internacionales, de acuerdo a los países ambientados.</p> <p>5. Desarrollo de nuevos productos y bebidas por parte de las regiones ambientadas y de la innovación de los bartenders.</p>

	6. La aparición de cada vez más mano de obra competente.
Fortalezas	Amenazas
<p>1. Proyecto innovador en la ambientación del establecimiento.</p> <p>2. Diversidad e innovación en productos y servicios de acuerdo a las ambientaciones ubicadas en el bar.</p> <p>3. Exclusividad y confort.</p> <p>4. Diversidad de bebidas alcohólicas nacionales y extranjeras.</p> <p>5. Interés en la constante capacitación de los empleados.</p> <p>6. Vigilancia permanente y oportuna con cámaras de seguridad.</p>	<p>1. La permanente inversión extranjera en establecimientos de entretenimiento, junto a la llegada de empresas conocidas, que llegan a ser competencia directa.</p>

Fuente: Elaboración del autor

5. Estrategia de Mercadeo

5.1 Mezcla de Mercadeo

5.1.1 Servicio/Producto

El servicio se caracterizará por un personal altamente calificado y con gran vocación de servicio al cliente. Se espera satisfacer al cliente en cada una de sus expectativas frente a la ambientación y a los productos ofertados.

Los meseros que toman el pedido se encontrarán uniformados de acuerdo al ambiente en el que estén ubicados, dentro de cada ambiente se ofrecerán diferentes bebidas características de las regiones, que serán servidas por el bartender en copas identificadas con los logos del establecimiento, de igual manera, los licores ofertados serán entregados en cubetas que llevan la imagen corporativa del bar.



Ilustración 4. Logo de International Shots

Fuente: Elaboración propia.

Los diferentes productos ofertados en el bar, serán decorados de acuerdo al país selecto, las copas llevaran marcado el logo que caracteriza al establecimiento. Junto a los productos se entregará un sticker magnético, a los primeros 100 clientes del establecimiento, cada mes.

Tabla 3. Presupuesto de Estrategia de producto/servicio

ESTRATEGIA	CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Sticker magnético con logo	Paquete x 100 unidades, de 7cm x 7cm.	\$55.000	\$660.000
Total		\$55.000	\$660.000

Fuente: Elaboración propia

5.1.2 Precio

El método más conocido para fijar el precio de un producto o servicio consiste en el de fijación de precios basados en el costo, este método busca determinar los costos en que incurre la empresa para producir y operar, y sobre este costo se determina un margen de ganancia.

Lo anterior puede representarse a través de la siguiente formula:

$$\text{Precio de venta} = \text{Costos totales unitarios} + \text{Margen de ganancia}$$

En este caso, se tomara en cuenta el costo de las botellas de licores, cervezas y bebidas no alcohólicas, sobre las que se incrementará un porcentaje de comercialización, para este caso será del 40%.

En lo que se refiere a los shots, se calculará el costo de cada producto, y de igual manera se incrementará un 40%, sobre este valor.

Los precios serán analizados frente a los productos de la competencia más cercana.

5.1.3 Distribución

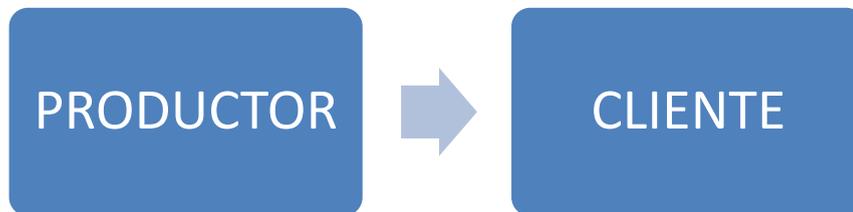


Ilustración 5. Canal de distribución

Fuente: Elaboración del autor.

Para la presente idea de negocio es adecuado elegir un canal directo-corto de distribución ya que la relación cliente- empresa se realiza sin intermediarios o terceros.

5.1.4 Comunicación

Las estrategias para comunicar el bar y sus servicios a los clientes, son los siguientes:

Tabla 4. Medios y tácticas de comunicación

Medio	Descripción
Redes sociales	Publicidad pactada en Facebook e Instagram.
Página web institucional	Página web para contacto, reservas y para ofrecer toda la información de eventos y promociones.
Tarjetas de presentación	<p>Con el fin de generar oportunidades de negocios y reforzar la comunicación con clientes, socios, proveedores y demás.</p> <p>Serán entregadas en sitios estratégicos de la zona, con el fin de promover la realización de eventos sociales: cumpleaños, despedidas de solteros, reuniones empresariales, entre otros.</p>
Publicidad en Revistas	Publicación de anuncios mensuales para dar a conocer el bar, en revistas de interés general.
Afiches	Afiches informativos para publicar en sitios de afluencia común.
Volantes	Serán distribuidos en sitios con alto flujo de personas.

Fuente: Elaboración propia.

Todo lo anterior, tiene un costo estimado de:

Tabla 5. Presupuesto de estrategias de comunicación

ESTRATEGIA	CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Redes sociales	Publicidad anual	\$70.834	\$850.000
Página web institucional	Dominio, hosting y servidor anuales.	\$100.000	\$1.200.000
Tarjetas de presentación	Paquete x 1000 tarjetas.	\$5.000	\$60.000
Publicidad en Revistas	Media página dos veces al mes.	\$60.000	\$720.000
Afiches	Paquete de 100 afiches. Dos veces al año- Total de 200 afiches.	\$11.666	\$140.000
Volantes	Paquete de 1000 volantes. Dos veces al año- Total de 2000 volantes.	\$15.000	\$180.000
Total		\$262.500	\$3.150.000

Fuente: Elaboración propia.

5.2 Presupuesto de mercadeo

Tabla 6. Presupuesto de mezcla de mercados

ESTRATEGIA	CONCEPTO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
PRODUCTO/ SERVICIO	Estrategias de producto/servicio.	\$55.000	\$660.000
COMUNICACIÓN	Estrategias de publicidad	\$262.500	\$3.150.000
TOTAL DE PRESUPUESTO MENSUAL DE MEZCLA DE MERCADOS		\$317.500	\$3.810.000

Fuente: Elaboración de los autores.

5.3 Objetivos comerciales

- Sostener las ventas y aumentar el público objetivo.
- Crecer 5% en ventas cada año.
- Porcentaje de ganancia de 40% sobre cada producto vendido.

5.4 Estimativos de ventas

Tabla 7. Estimativo de ventas anual

Estructura del Mercado en Unidades					
Producto	Merca do Potencial	Consumo Anual Per capita	Ventas Unidades al año 1	Participación % del mercado Objetivo	M ensu al
Cover	1.306.7				12
Colombia-1s	11	24	1.440	0,00%	0
Cover América- 1s	1.306.7				12
	11	24	1.440	0,00%	0
Cover Europa- 1s	1.306.7				12
	11	24	1.440	0,00%	0
Cover Asia-1s	1.306.7				10
	11	24	1.200	0,00%	0
Cover 2s	1.306.7				10
	11	24	1.200	0,00%	0
Cover 3s	1.306.7				12
	11	24	1.440	0,00%	0
Cover 4s	1.306.7				10
	11	24	1.200	0,00%	0
Botella de Nectar/Antioqueño -750ml /	1.306.7				50
	11	24	6.000	0,02%	0

Estructura del Mercado en Unidades					
Producto	Merca do Potencial	Consumo Anual Percapita	Ventas Unidades al año 1	Participación % del mercado Objetivo	M ensu al
Botella de Viejo de Caldas- 750ml	1.306.7 11	24	3.360	0,01%	28 0
Botella de Jimador- 1 litro	1.306.7 11	24	960	0,00%	80
Botella de 1800- 1 litro	1.306.7 11	24	840	0,00%	70
Botella de Mezcal- 1 litro	1.306.7 11	24	600	0,00%	50
Botella de Tiwua 750 ml	1.306.7 11	24	600	0,00%	50
Botella Jack Daniels- 1 litro	1.306.7 11	24	1.200	0,00%	10 0
Botella Buchanas- 1 litro	1.306.7 11	24	1.200	0,00%	10 0
Botella de Jagermeister- 750 ml	1.306.7 11	24	960	0,00%	80
Botella Beefeater- 1 litro	1.306.7 11	24	960	0,00%	80

Estructura del Mercado en Unidades					
Producto	Merca do Potencial	Consumo Anual Per capita	Ventas Unidades al año 1	Participación % del mercado Objetivo	M ensu al
Botella de Absolut- 1 litro	1.306.7 11	24	960	0,00%	80
Botella de Krupnik- 1 litro	1.306.7 11	24	600	0,00%	50
Botella de Ruou- 1 litro	1.306.7 11	24	600	0,00%	50
Botella de Amrut- 750 ml	1.306.7 11	24	480	0,00%	40
Botella de Bombay- 750 ml	1.306.7 11	24	600	0,00%	50
Botella de Sang Som-750ml	1.306.7 11	24	600	0,00%	50
Coyote	1.306.7 11	24	2.880	0,01%	24 0
Banderilla	1.306.7 11	24	2.400	0,01%	20 0
Beso dulce	1.306.7 11	24	2.760	0,01%	23 0
Aguardiente colombianito	1.306.7 11	24	2.400	0,01%	20 0

Estructura del Mercado en Unidades					
Producto	Merca do Potencial	Consumo Anual Per capita	Ventas Unidades al año 1	Participación % del mercado Objetivo	M ensu al
Ron colombiano	1.306.7 11	24	2.400	0,01%	20 0
Carajillo	1.306.7 11	24	2.400	0,01%	20 0
Mordisco de Lobo	1.306.7 11	24	3.000	0,01%	25 0
Zombie	1.306.7 11	24	3.000	0,01%	25 0
Medusa	1.306.7 11	24	3.000	0,01%	25 0
Ruou	1.306.7 11	24	2.400	0,01%	20 0
Amrut	1.306.7 11	24	2.400	0,01%	20 0
Bombay	1.306.7 11	24	2.400	0,01%	20 0
Sang Som	1.306.7 11	24	2.400	0,01%	20 0
Club Colombia dorada-335 ml	1.306.7 11	24	7.200	0,02%	60 0

Estructura del Mercado en Unidades					
Producto	Merca do Potencial	Consumo Anual Per capita	Ventas Unidades al año 1	Participación % del mercado Objetivo	M ensu al
Club Colombia negra-335 ml	1.306.7 11	24	7.200	0,02%	60 0
Club Colombia roja-335 ml	1.306.7 11	24	7.200	0,02%	60 0
Club Colombia trigo-335 ml	1.306.7 11	24	2.400	0,01%	20 0
Corona- 750 ml	1.306.7 11	24	3.600	0,01%	30 0
Miller Draft – 335 ml	1.306.7 11	24	2.400	0,01%	20 0
Budweizer- 335 ml	1.306.7 11	24	3.600	0,01%	30 0
Heineken- 750 ml	1.306.7 11	24	2.400	0,01%	20 0
Sapporo-750 ml	1.306.7 11	24	840	0,00%	70
Snowbeer- 750 ml	1.306.7 11	24	840	0,00%	70
Botella de agua	1.306.7 11	24	4.200	0,01%	35 0

Estructura del Mercado en Unidades					
Producto	Merca do Potencial	Consumo Anual Per capita	Ventas Unidades al año 1	Participación % del mercado Objetivo	M ensu al
Coca-Cola/ Sprite -350 ml	1.306.7 11	24	2.400	0,01%	20 0
Cerveza sin alcohol- Amstel- 330 ml	1.306.7 11	24	840	0,00%	70
Botella de agua saborizadas	1.306.7 11	24	2.400	0,01%	20 0
Totales			111.240		9. 270

Fuente: Elaboración propia

6. Estrategia operativa

6.1 Descripción técnica de productos y/o servicios

Tabla 8. Descripción productos

PRODUCTO	DESCRIPCION	PRECIO	MARCA	DISPONIBLE EN EL AMBIENTE
COVERS				

Cover Colombia	Cubre el ingreso y abarca un shot de cualquier bebida nacional.	\$ 13.000		
Cover América	Cubre el ingreso y abarca un shot de cualquier bebida del continente americano (Norte-Centro-Suramérica)	\$ 13.000		
Cover Europa	Cubre el ingreso y abarca un shot de cualquier bebida del ambiente europeo.	\$ 13.000		
Cover Asia	Cubre el ingreso y abarca un shot de cualquier bebida ambiente asiático.	\$ 13.000		
Cover 2s	Cubre el ingreso y abarca dos shot de dos ambientes diferentes	\$ 17.000		

Cover 3s	Cubre el ingreso y abarca dos shot de dos ambientes diferentes	\$ 21.000		
Cover 4s	Cubre el ingreso y cubre un shot de cada ambiente.	\$ 25.000		
LICORES				DISPONIBLE EN EL AMBIENTE
Botella de Nectar/Antioqueño -750ml /	Aguardiente	\$ 60.000	Incluye logo International shots	Colombia
Botella de Viejo de Caldas- 750ml	Ron	\$ 60.000	Incluye logo International shots	Colombia
Botella de Jimador- 1 litro	Tequila	\$ 127.000	Incluye logo International shots	América
Botella de 1800- 1 litro	Tequila	\$ 170.000	Incluye logo	América

			International shots	
Botella de Mezcal- 1 litro	Mezcal	\$ 205.000	Incluye logo International shots	América
Botella de Cachaza 750 ml	Cachaza	\$ 100.000	Incluye logo International shots	América
Botella Jack Daniels- 1 litro	Whiskey	\$ 155.000	Incluye logo International shots	América
Botella Buchanas- 1 litro	Whiskey	\$ 85.000	Incluye logo International shots	Europa
Botella de Jagermeister- 750 ml	Whiskey	\$ 130.000	Incluye logo International shots	Europa
Botella Beefeater- 1 litro	Ginebra	\$ 128.000	Incluye logo	Europa

			International shots	
Botella de Absolut- 1 litro	Vodka	\$ 85.000	Incluye logo International shots	Europa
Botella de Krupnik- 1 litro	Vodka	\$ 102.000	Incluye logo International shots	Europa
Botella de Ruou- 1 litro	Licor de arroz	\$ 170.000	Incluye logo International shots	Asia
Botella de Amrut- 750 ml	Whisky de malta	\$ 211.000	Incluye logo International shots	Asia
Botella de Bombay- 750 ml	Ginebra	\$ 135.000	Incluye logo International shots	Asia
Botella de Sang Som-750ml	Ron	\$ 120.000	Incluye logo	Asia

			International shots	
SHOTS- 2 ONZAS				DISPONIBLE EN EL AMBIENTE
Coyote	Licor de café, Crema de whisky (tipi Baileys) y tequila.	\$ 7.000		América
Banderilla	Pippermint (menta), granadina y tequila.	\$ 11.000		América
Beso dulce	Baileys, licor de chocolate y pipermint.	\$ 5.000		América
Aguardiente colombianito	Aguardiente néctar	\$ 4.000		Colombia
Ron colombianito	Ron viejo de caldas	\$ 4.000		Colombia
Carajillo	Aguardiente y café	\$ 6.000		Colombia
Mordisco de Lobo	Licor de banana, jugo de limón,	\$ 6.000		Europa

	absenta y granadina.			
Zombie	Vodka, triple seco. Fresa, Granadina.	\$ 9.000		Europa
Medusa	Curacao Azul, Vodka Absenta	\$ 9.000		Europa
Ruou	Ruou	\$ 11.000		Asia
Amrut	Amrut	\$ 11.000		Asia
Bombay	Bombay	\$ 8.000		Asia
Sang Som	Sang Som	\$ 8.000		Asia
CERVEZAS				DISPONIBLE EN EL AMBIENTE
Club Colombia dorada-335 ml	Cerveza – 335 ml	\$ 5.000	Incluye logo International shots	Colombia
Club Colombia negra-335 ml	Cerveza – 335 ml	\$ 5.000	Incluye logo International shots	Colombia
Club Colombia roja-335 ml	Cerveza – 335 ml	\$ 5.000	Incluye logo	Colombia

			International shots	
Club Colombia trigo-335 ml	Cerveza – 335 ml	\$ 5.000	Incluye logo International shots	Colombia
Corona- 750 ml	Cerveza- 750 ml	\$ 12.000	Incluye logo International shots	América
Miller Draft – 335 ml	Cerveza – 335 ml	\$ 6.000	Incluye logo International shots	América
Budweizer- 335 ml	Cerveza – 335 ml	\$ 5.000	Incluye logo International shots	Europa
Heineken- 750 ml	Cerveza- 750 ml	\$ 12.000	Incluye logo International shots	Europa
Sapporo-750 ml	Cerveza- 750 ml	\$ 10.000	Incluye logo	Asia

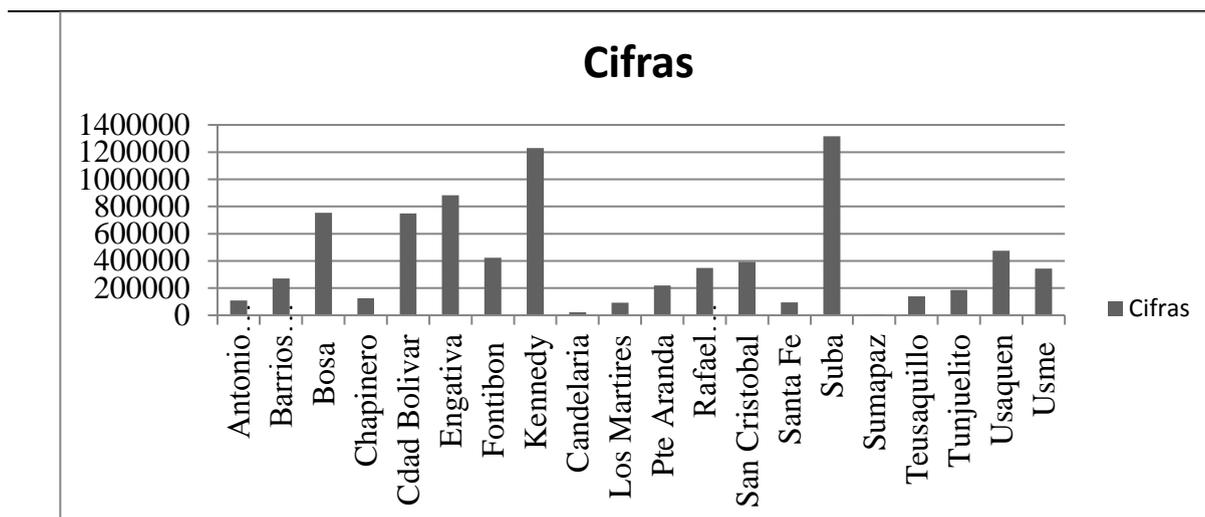
			International shots	
Snowbeer- 750 ml	Cerveza- 750 ml	\$ 10.000	Incluye logo International shots	Asia
BEBIDAS NO ALCOHOLICAS				
Botella de agua	Agua	\$ 2.500	Incluye logo International shots	Todos los ambientes
Coca-Cola/ Sprite -350 ml	Gaseosa	\$ 3.000	Incluye logo International shots	Todos los ambientes
Cerveza sin alcohol- Amstel- 330 ml	Cerveza sin alcohol	\$ 4.500	Incluye logo International shots	Todos los ambientes
Botella de agua saborizadas	Agua saborizada	\$ 3.500	Incluye logo International shots	Todos los ambientes

Fuente: Elaboración del autor

6.2 Localización y Tamaño de la empresa

En el 2018, se estima que hay alrededor de 8.181.047 en la ciudad de Bogotá, según proyecciones realizadas por el marco del Convenio entre la SDP y el DANE, se dice que, para el 2017, en cada localidad se encuentran los siguientes habitantes (Dirección de Estudios Macro - SDP, 2007):

Antonio Nariño 109.199 habitantes	Puente Aranda 218.555 habitantes
Barrios Unidos 270.280 habitantes	Rafael Uribe U 348.023 habitantes
Bosa 753.496 habitantes	San Cristóbal 392.220 habitantes
Chapinero 126.192 habitantes	Santa Fe 93.857 habitantes
Ciudad Bolívar 748.012 habitantes	Suba 1.315.509 habitantes
Engativá 883.319 habitantes	Sumapaz 7.584 habitantes
Fontibón 424.038 habitantes	Teusaquillo 140.135 habitantes
Kennedy 1.230.539 habitantes	Tunjuelito 186.383 habitantes
Candelaria 22.243 habitantes	Usaquén 475.275 habitantes
Los Mártires 93.248 habitantes	Usme 342.940 habitantes.



Gráfica 1. Proyecciones de Habitantes por localidad

Fuente: (Dirección de Estudios Macro - SDP, 2007)

Si bien es cierto, las localidades con mayor concentración de población son Suba, Kennedy, Engativá y Bosa, sin embargo, se espera que el bar se ubique en una zona central, rodeada de gran cantidad de lugares con personas que se ajusten al perfil del cliente objetivo de este proyecto. Por lo tanto, la opción más viable es Chapinero, como se observa a continuación.



Ilustración 6. Ubicación geográfica de International Shots

Fuente: Elaborada con información de (Google Maps, s.f.)

La localidad de Chapinero está compuesta por 50 barrios, tiene proximidad a localidades como Teusaquillo y Usaquén. En esta localidad existe un gran flujo de personas y comercio, se encuentran zonas de carácter metropolitano como “la Zona Rosa, los miradores de la vía a La Calera, el Centro Andino, la carrera 15, el Centro Comercial Granahorrar, han sido apropiados por los jóvenes. Otros se han constituido en lugares “in”, como los restaurantes ubicados alrededor del Parque la 93 y el World Trade Center (calle 100) donde acude un selecto grupo de ciudadanos” (Alcaldía de Bogotá, 2008, pág. 20). Sumado a estos, existen otros sitios de encuentro como centros de convenciones, universidades y colegios, ferias artesanales, parques, librerías especializadas, galerías y museos.

Además, en Chapinero se localiza el mayor número de empresas de Bogotá, 23.581, equivalente al 12%. La estructura empresarial de la localidad se concentra en el sector servicios (84%), industria (5,9%) y construcción (5,8%). En la localidad hay una alta

presencia de microempresarios (Alcaldía de Bogotá, 2008).

Ahora bien, se espera que en el espacio físico, puedan ingresar por lo menos 90 personas por ambiente, para un total de 360 personas cada noche. Para la operación, se cuentan con 23 personas empleadas de manera directa y que intervienen en la prestación del servicio.

6.3 Procesos

A continuación se presenta el proceso de prestación del servicio que se desarrollará en International Shots.

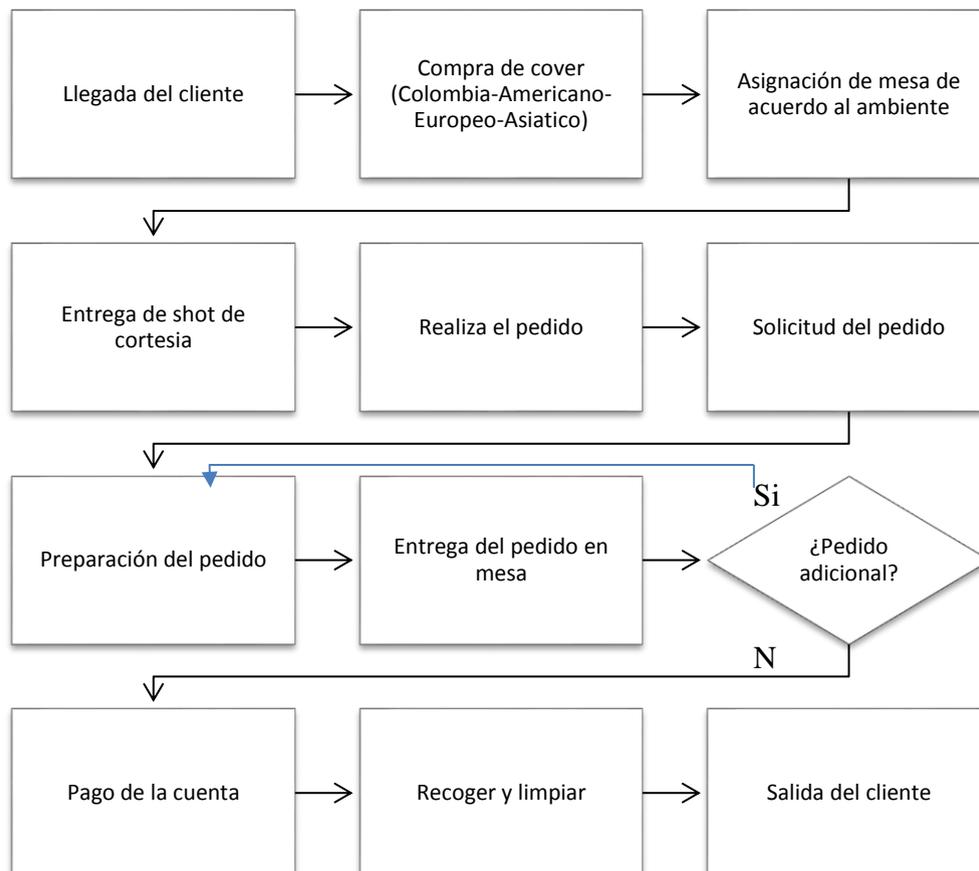
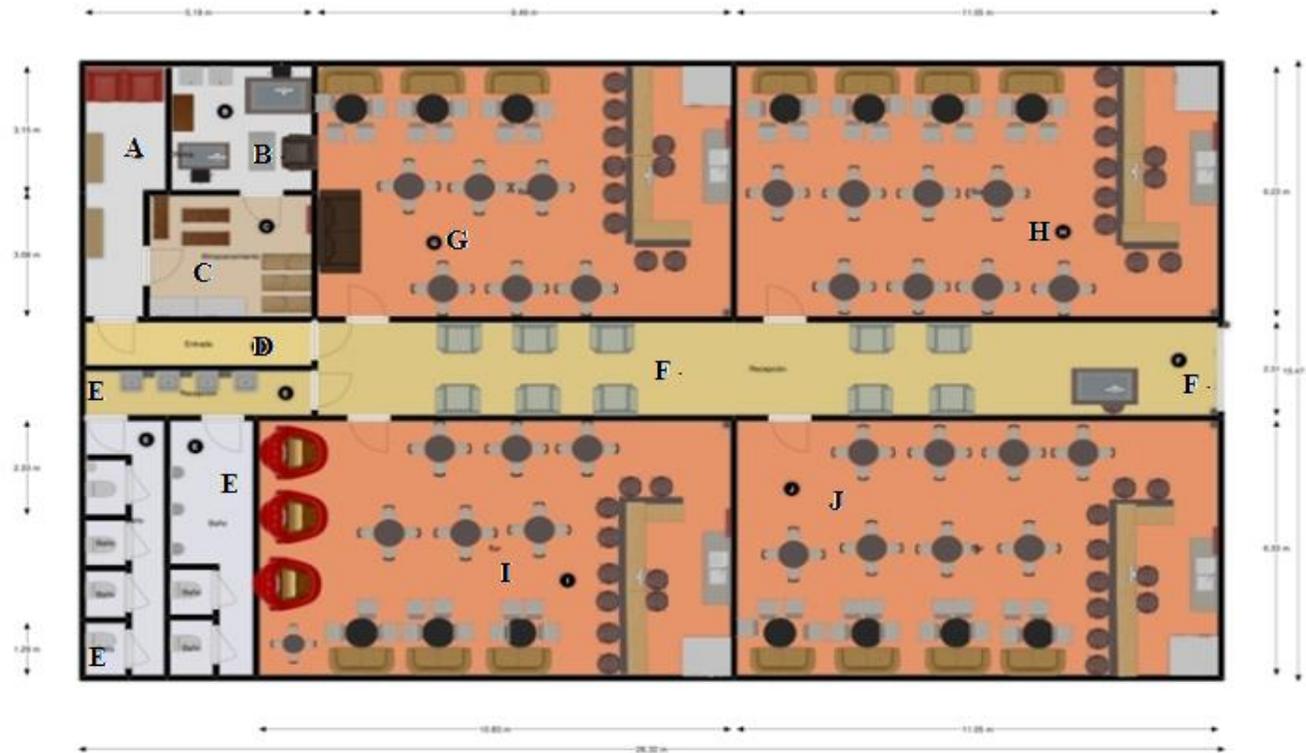


Ilustración 7. Prestación del servicio

Fuente: Elaboración propia.

6.4 Distribución de la Planta



A - Zona de descanso
B - Gerencia y administración
C - Bodega
D - Zona de ingreso de personal
E - Baños y lavamanos

F - Recepción y lobby
G - Ambiente 1-Asia
H - Ambiente 2-Colombia
I - Ambiente 3- America
J - Ambiente 4- Europa

Ilustración 8. Distribución de planta

Fuente: Elaboración propia

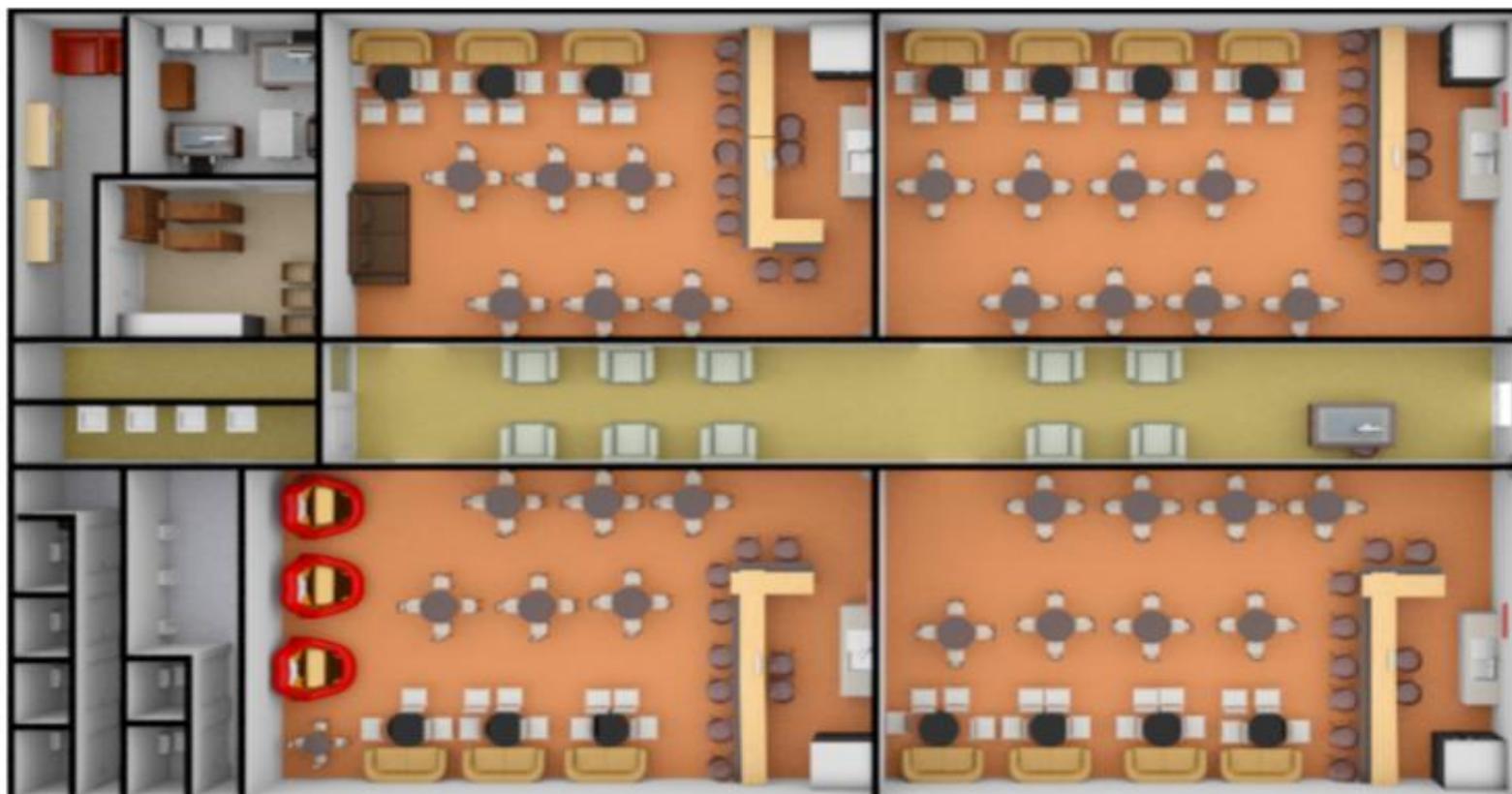


Ilustración 9. Distribución de planta

Fuente: Elaboración propia

6.5 Identificación de necesidades de maquinaria y equipos

De acuerdo a la distribución de planta presentada anteriormente, se evidencian la necesidad de la siguiente maquinaria y equipo:

Tabla 9. Necesidades de Maquinaria y equipo

Zona de uso	Elemento	Cantidad
A-Zona de descanso	Cámara de seguridad	1
B- Gerencia y administración	Computador	2
C- Bodega	Nevera y botellero	2
	Cámara de seguridad	1
D-Pasillos –ingreso	Cámara de seguridad	1
E- Baños		
F- Recepción y lobby	Computador	1
	Cámara de seguridad	2
G- Ambiente 1 Asia	Cámara de seguridad	1
	Nevera- Botellero	1
	Televisor	1
	Planta de sonido	1
	Computador	1
	Tablet	1
	Licuada industrial	1

Zona de uso	Elemento	Cantidad
	Batidora manual	1
	Encendedor eléctrico	1
H- Ambiente 2- Colombia	Cámara de seguridad	1
	Nevera- Botellero	1
	Televisor	1
	Planta de sonido	1
	Computador	1
	Tablet	1
	Licuada industrial	1
	Batidora manual	1
	Encendedor eléctrico	1
I- Ambiente 3- América	Cámara de seguridad	1
	Nevera- Botellero	1
	Televisor	1
	Planta de sonido	1
	Computador	1
	Tablet	1
	Licuada industrial	1
	Batidora manual	1
	Encendedor eléctrico	1
J- Ambiente 4- Europa	Cámara de seguridad	1
	Nevera- Botellero	1
	Televisor	1

Zona de uso	Elemento	Cantidad
	Planta de sonido	1
	Computador	1
	Tablet	1
	Licuada industrial	1
	Batidora manual	1
	Encendedor eléctrico	1

Fuente: Elaboración propia.

6.6 Programa de producción

La prestación del servicio debe considerar que durante la semana, la operación del bar es baja, en tanto los fines de semana, la confluencia de clientes es alta. Sumado a esto, pueden presentarse meses en los que los niveles de venta son bajos, y otros donde son altos, en respuesta a festividades y llegadas de dinero extraordinarias para los clientes. Esta tendencia puede mostrarse a continuación:

Tabla 10. Ciclicidad de ventas en el año

Calificación de Comportamiento	Calificación
Muy alto	9
Alto	7
Normal	5
Bajo	3

De acuerdo a la estacionalidad de su portafolio califique los meses según la tabla anterior		Año 1	Año 1
		Unidades	Ventas \$
Enero	3	3973	97.311.429
Febrero	5	6621	162.185.714
Marzo	7	9270	227.060.000
Abril	5	6621	162.185.714
Mayo	5	6621	162.185.714
Junio	9	11919	291.934.286
Julio	9	11919	291.934.286
Agosto	7	9270	227.060.000
Septiembre	9	11919	291.934.286
Octubre	9	11919	291.934.286
Noviembre	7	9270	227.060.000
Diciembre	9	11919	291.934.286
Total	84	111240	2.724.720.000

Fuente: Elaboración propia.

6.7 Plan de Compras e inventarios

Los inventarios se van a dividir en productos perecederos y no perecederos:

- Perecederos: Frutas y lácteos
- No perecederos: Gaseosas, Agua, Licor, papelería y productos de aseo.

Los productos perecederos se manejarán en pedidos semanales, lo anterior con el ánimo de

manejar un pequeño inventario y minimizar las pérdidas de productos.

Los productos no perecederos se manejarán en pedidos mensuales con el fin de tener el inventario necesario para abastecer al bar durante un mes y de esta forma no realizar pedidos semanales ya que se incrementarían los costos por el tema del transporte.

Para esto, se espera tener una bodega en la que se cuenta con armarios, neveras, cajas organizadoras y repisas.

De igual forma, la compra de materias primas en el año, variará de la siguiente manera:

Tabla 11. Ciclidad de compra de materias primas e insumos

Calificación de Comportamiento de Compras	Calificación		
Muy Alto	9		
Alto	7		
Normal	5		
Bajo	3		

Meses	Calificación	Unidades Año 1	Compras Año 1
Enero	3	3973	58.721.036
Febrero	5	6621	97.868.393
Marzo	7	9270	137.015.750
Abril	5	6621	97.868.393
Mayo	5	6621	97.868.393
Junio	9	11919	176.163.107
Julio	9	11919	176.163.107
Agosto	7	9270	137.015.750

Septiembre	9	11919	176.163.107
Octubre	9	11919	176.163.107
Noviembre	7	9270	137.015.750
Diciembre	9	11919	176.163.107
Total	84	111240	1.644.189.000

Fuente: Elaboración propia

6.8 Gestión de Calidad

En el desarrollo e implementación de estándares de calidad, que permiten medir, controlar y evaluar los distintos procesos y procedimientos, se desarrollarán las siguientes actividades:

- Se inspeccionarán todos los procesos certificados por entidades reguladoras.
- Acompañamiento permanente a los clientes desde el ingreso al establecimiento
- Se ofrecerá atención permanente a los clientes, durante su permanencia en el bar.
- Se seguirá un protocolo de servicio y se aplicará al final de la estadía, de manera aleatoria, la aplicación de una encuesta de satisfacción al cliente.

7. Estrategia administrativa

7.1 Estructura organizacional

7.1.1 Áreas Funcionales

International Shots, contará con las cuatro áreas fundamentales de toda empresa:

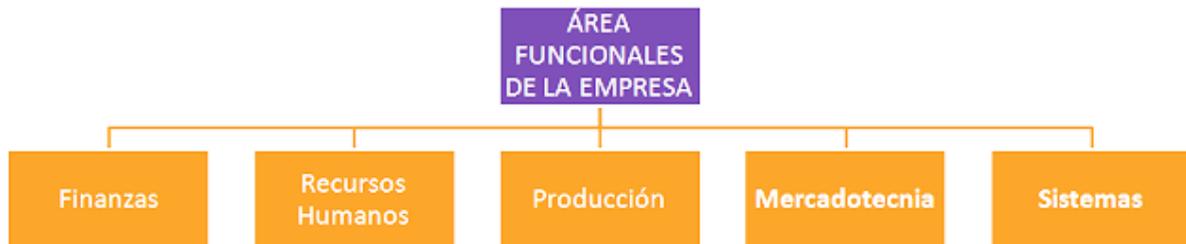


Ilustración 10. Áreas funcionales

Fuente: Elaboración propia.

7.1.1.1 Finanzas

Esta sección se encargará de la obtención y administración de los recursos monetarios.

Pertenece a esta sección el Gerente General, quien será asesorado por un Contador.

7.1.1.2 Recursos Humanos

Aquí se coordinará el personal del bar, para esto se contratará al Administrador. Esto con el fin de que coordine y optimice las habilidades, conocimientos y las experiencias de todas las personas que trabajan en la empresa.

7.1.1.3 *Producción*

En el área de operaciones, para prestar correctamente el servicio, se hará seguimiento desde la materia prima hasta la entrega del producto final (cerveza, shots, licores o bebidas no alcohólicas. Por ende las actividades que se encuentran contempladas en esta área funcional, son: recepción de los clientes en la entrada del establecimiento, toma y entrega del pedido, recepción de pagos de los pedidos, elaboración del pedido, apoyo en labores de cocina, limpieza general el establecimiento y vigilancia. Por lo que el personal de esta área es el que labora en los cargos de: Meseros, Cajeras, Bartender, Auxiliares de Bartender, Recepcionista, Personal de Seguridad y Personal de Aseo.

7.1.1.4 *Mercadotecnia*

La mercadotécnica, o el área de mercado, abarca todo el ciclo de ventas, desde su gestión hasta su ejecución, por ende, en esta área, tanto Gerente como Administrador tiene responsabilidad sobre las tareas de mercadeo y ventas, para esto se contará con personal asesor como un Relacionista Público.

7.1.1.5 *Sistemas*

En el establecimiento se contará con la compra de un sistema de administración de la

información, el programador capacitara al Gerente General y al Administrador, para su adecuado manejo. Esta área tiene como fin manejar y controlar la información de la organización.

7.1.2 Criterios de Organización

La organización comprende la coordinación y acción conjunta de los recursos de la empresa y por ende la articulación efectiva de las diferentes actividades, en pro de alcanzar los objetivos corporativos. De esta manera se consideran los siguientes:

- 1- Estructura organizativa con relaciones de poder y autoridad jerárquicas
- 2- Líneas de autoridad lineal-staff, en razón de la división jerárquica que dirige la autoridad de un superior hacia un subordinado y a su vez permite una comunicación efectiva entre áreas.
- 3- División del trabajo de acuerdo a niveles jerárquicos y a su vez facilita la asesoría cuando se requiere de conocimientos especializados en algún área
- 4- Especialización de los cargos, en la medida que es necesario que cada empleado realice sus tareas específicas y que sea o se haga experto en ellas
- 5- Coordinación para la ordenación armónica de estas actividades.
- 6- Responsabilidad en concordancia con la autoridad.

7.1.3 Diseño del Organigrama y Análisis de Cargos

De acuerdo a lo expuesto en los criterios de organización, se presenta el organigrama lineal-funcional para International Shots:

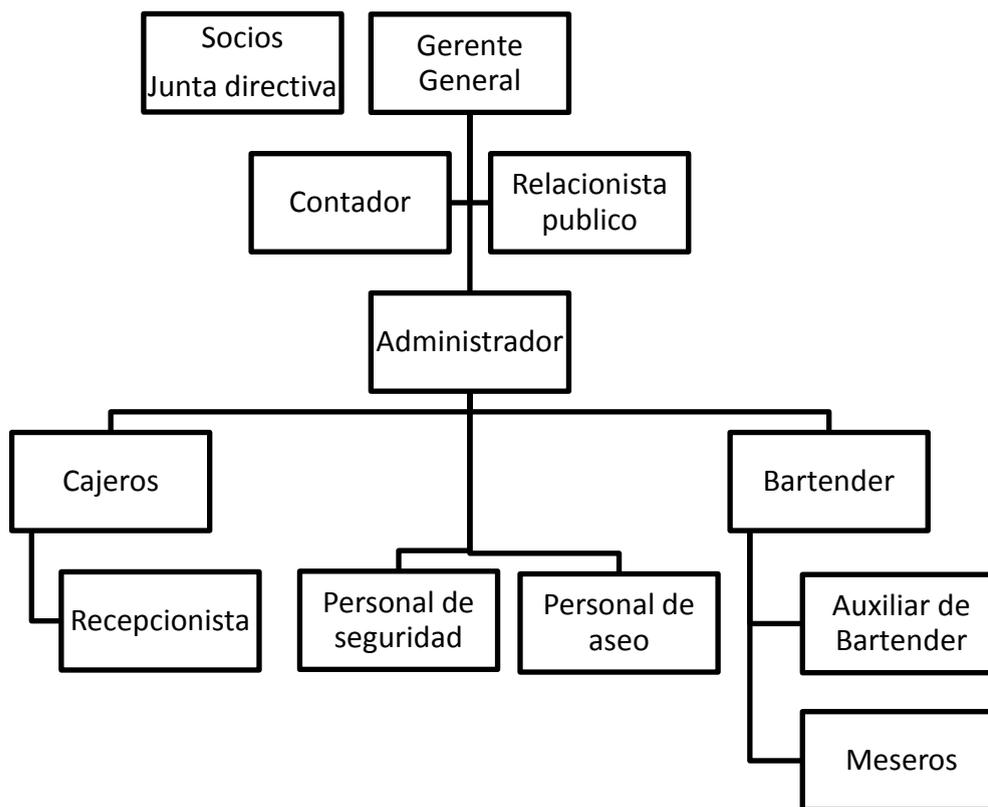


Ilustración 11. Organigrama de International Shots

Fuente: Elaboración propia.

En International Shots se manejarán los siguientes niveles jerárquicos:

- 1- Directivo: en este nivel se encuentran los empleos con funciones de dirección general, de formulación de políticas institucionales y de la adopción de planes, programas y proyectos.
- 2- Asesor: en este nivel se encuentran los cargos que deben asistir, aconsejar y asesorar directamente a los empleados de nivel directivo.
- 3- Profesional: Empleos en los que la ejecución de las tareas requieren la aplicación de conocimientos propios de una carrera profesional. Entre sus funciones se encuentran

coordinar, supervisar y controlar las áreas internas de la empresa.

- 4- Técnico: Incluye los empleos que tienen funciones de desarrollo de procesos y procedimientos, así como labores técnicas, misiones y de apoyo.
- 5- Asistencial: En este nivel se encuentran los empleos con funciones que implican actividades manuales o tareas de simple ejecución.

De acuerdo a esto, se encontrarán las principales funciones de los cargos en International Shots:

Tabla 12. Analisis de cargos

Cargo	Nivel Jerárquico	No. de cargos	Tipo de contrato	Salario mensual sin prestaciones	Funciones
Gerente general	Directivo	1	Término indefinido	\$2.200.000	<p>Administrar, dirigir, y controlar todas las actividades dentro del negocio.</p> <p>Manejar presupuestos y revisar indicadores, buscando siempre la mejor decisión para el proyecto.</p> <p>Implementación de estrategias y políticas empresariales en la administración y funcionamiento para estar siempre a la vanguardia.</p> <p>Implementación y supervisión de procesos de calidad evitando filtración de información o conocimiento.</p> <p>Manejar pago y acuerdos con proveedores.</p> <p>Supervisar, controlar y manejar pagos</p> <p>Tener un completo control del dinero que entra y sale del establecimiento para el óptimo funcionamiento del proyecto.</p>

Cargo	Nivel Jerárquico	No. de cargos	Tipo de contrato	Salario mensual sin prestaciones	Funciones
Administrador	Profesional	1	Término indefinido	\$1.600.000	<p>Coordinar el funcionamiento de las distintas áreas operativas.</p> <p>Resolver oportunamente las quejas de servicio que puedan presentarse para evitar malos ratos o malos entendidos.</p> <p>Revisar continuamente políticas y estrategias de innovación o ejecución.</p> <p>Realizar reuniones una vez al mes con el fin de encontrar debilidades con los empleados para resolver inquietudes y elaborar estrategias que conlleven al éxito y al crecimiento continuo del proyecto.</p> <p>Llevar control de inventario, y calidad de los insumos, para nunca escasear en los productos a ofrecer de la carta.</p> <p>Hacer seguimiento de servicio para encontrar nuestras debilidades y buscarles una óptima solución para la mejora continua, de esta manera encontrar siempre la satisfacción total de los clientes.</p>

Cargo	Nivel Jerárquico	No. de cargos	Tipo de contrato	Salario mensual sin prestaciones	Funciones
Contador	Asesor	1	Prestación de servicios	Honorarios- \$700.000	<p>Revisar, evaluar, y presentar estados financieros.</p> <p>Atender requerimientos de organismos de control.</p> <p>Revisar reportes bancarios, declaraciones financieras.</p> <p>Revisar y consolidar flujo de efectivo con los cajeros.</p>
Relacionista pública	Asesor	1	Prestación de servicios	Honorarios- \$700.000	<p>Administrar las redes sociales y la página web.</p> <p>Crear contenido de promoción, publicidad y eventos.</p> <p>Reportar las reservaciones realizadas por estos medios.</p>
Cajeros	Técnico	4	Término indefinido	\$1.000.00 0+Auxilio de transporte	<p>Atender con calidad a los comensales en el área de registro y cobro, asegurando su satisfacción con el servicio recibido.</p> <p>Mencionarles las promociones y especialidades del bar.</p> <p>Manejar la caja registradora.</p> <p>Conocer los procedimientos de registro y las diferencias formas de pago.</p> <p>Llevar el control de la comandas o notas de consumo y elaborar facturas para los clientes que así lo requieran.</p>

Cargo	Nivel Jerárquico	No. de cargos	Tipo de contrato	Salario mensual sin prestaciones	Funciones
					<p>Realizar los cortes parciales y finales de la caja.</p> <p>Mantener en excelente presentación su área de trabajo y su persona.</p> <p>Surtir de papelería y verificar el funcionamiento de las herramientas en su área de trabajo.</p> <p>Entregar reporte a sus superiores.</p>
Bartenders	Técnico	4	Término indefinido	\$1.000.00 0+Auxilio de transporte	<p>Conoce todos los tipos de bebidas usadas en el bar.</p> <p>Conoce los tipos más comunes de aperitivos.</p> <p>Conoce el almacenamiento correcto de los diferentes licores.</p> <p>Prepara bebidas compuestas.</p> <p>Conocer el tipo de cristalería donde servir cada bebida.</p> <p>Levanta inventarios para solicitar lo faltante al almacén.</p> <p>Llena requisiciones al almacén.</p> <p>Prepara aperitivos.</p> <p>Sirve bebidas.</p>

Cargo	Nivel Jerárquico	No. de cargos	Tipo de contrato	Salario mensual sin prestaciones	Funciones
					<p>Elabora junto con el cajero de bar el informe de control de botellas cerradas vendidas.</p> <p>Elabora una pequeña exposición de bebidas para promocionar y atraer nuevos clientes.</p> <p>Cerrar el bar y proteger todos los artículos.</p> <p>Distribuye y evalúa las tareas de su ayudante.</p>
Personal de seguridad	Asistencial	2	Término indefinido	\$790.000 +Auxilio de transporte	<p>Brindar seguridad al establecimiento, al personal que labora en el lugar y a los clientes que lo visitan.</p> <p>Proteger áreas del lugar para evitar ser sorprendidos por la delincuencia como son: cajas, zonas de personal y áreas restringidas al público.</p> <p>Apoyar a los meseros en caso de problemas con algún cliente adentro del lugar.</p> <p>Retirar algún cliente que allá cometido algún problema dentro del lugar.</p>

Cargo	Nivel Jerárquico	No. de cargos	Tipo de contrato	Salario mensual sin prestaciones	Funciones
					<p>Controlar el acceso al público, revisar que no porten alcohol o elementos corto-punzantes, armas de fuego, sustancias alucinógenas.</p> <p>Resolver los problemas de los clientes como son: pleitos, discusiones por pagar la cuenta.</p>
Personal de aseo	Asistencial	2	Término indefinido	\$790.000 +Auxilio de transporte	<p>Limpieza de suelos (barrer, fregar).</p> <p>Limpieza de muebles (quitar polvo, pasar el trapo).</p> <p>Limpieza de cristales-ventanas.</p> <p>Vaciado de papeleras.</p> <p>Lavado de baños y lavamanos.</p> <p>Reposición de material (servilletas, papel higiénico, jabón).</p>
Auxiliar de bartender	Asistencial	4	Término indefinido	\$790.000 +Auxilio de transporte	<p>Recibe órdenes del bartender.</p> <p>Ayuda al bartender en el levantamiento del inventario.</p> <p>Lleva requisiciones al almacén.</p> <p>Recibe artículos del almacén y los lleva al bar.</p>

Cargo	Nivel Jerárquico	No. de cargos	Tipo de contrato	Salario mensual sin prestaciones	Funciones
					<p>Es responsable de que el bar tenga hielo suficiente.</p> <p>Corta fruta, y se encarga de otros objetos básicos en la decoración de bebidas.</p> <p>Provee de cristalería al barman.</p> <p>Llena los refrigeradores con el material faltante.</p> <p>Es responsable de la limpieza de la barra.</p> <p>Es responsable de recoger la basura del bar.</p> <p>En algunas ocasiones prepara aperitivos.</p> <p>Lava la cristalería de bar.</p> <p>Debe conocer las funciones del barman y ocupa su puesto cuando es necesario.</p>
Mesero	Asistencial	4	Término indefinido	\$790.000 +Auxilio de transporte	<p>Entrega el shot de bienvenida a los clientes.</p> <p>Conoce el uso del material y equipo de bar.</p> <p>Se encarga de la limpieza de mesas, estaciones de servicio.</p> <p>Es responsable del montaje de las mesas.</p>

Cargo	Nivel Jerárquico	No. de cargos	Tipo de contrato	Salario mensual sin prestaciones	Funciones
					<p>Es responsable de tener surtidas las estaciones de servicio.</p> <p>Ayuda al acomodo de los clientes en las mesas.</p> <p>Conoce el manejo correcto de la cristalería.</p> <p>Conoce los ingredientes y la preparación de bebidas y aperitivos.</p> <p>Sugiere al cliente aperitivos, cócteles, y demás bebidas.</p> <p>Conoce y aplica el sistema para escribir órdenes.</p> <p>Presenta al cliente la carta y lo asiste en la elección.</p> <p>Toma órdenes de bebidas (cervezas, shots, licores y bebidas no alcohólicas)</p> <p>Sirve las bebidas a la mesa.</p> <p>Reemplaza ceniceros.</p> <p>Recoge vasos y copas sucias.</p> <p>Debe portar encendedor para auxiliar al cliente.</p> <p>Solicita las cuentas al cajero, y las presenta al cliente.</p> <p>Paga al cajero la cuenta y despide al cliente.</p>

Cargo	Nivel Jerárquico	No. de cargos	Tipo de contrato	Salario mensual sin prestaciones	Funciones
Recepcionista	Asistencial	1	Término indefinido	\$790.000 +Auxilio de transporte	<p>Llevar control de las reservaciones.</p> <p>Recibir amablemente a los clientes y acompañarlos a sus ambientes.</p> <p>Llevar control sobre la disponibilidad de bebidas.</p> <p>Hacer seguimiento permanente de servicio.</p> <p>Tener muy presente el buen servicio de los empleados hacia nuestros clientes en su atención, presentación y comunicación.</p> <p>Entregar las manillas que indican el Cover que paga el cliente.</p> <p>Recibir el dinero de los covers de ingreso.</p>

Fuente: Elaboración propia con información de la Clasificación Nacional de Ocupaciones, 2013

7.2 Estructura de personal

7.2.1 Política de contratación

7.2.1.1 *Proceso de reclutamiento, selección y vinculación:*

Para contratar cualquier empleado en Internationa Shots es importante seguir el proceso de selección y vinculación de personal:

- Reclutamiento de personal: se realiza la requisición de personal, se publican los perfiles y se lanza la convocatoria. Seguidamente se recolectan hojas de vida en convocatoria abierta.
- Selección de personal:
 - Se filtran las hojas vida de acuerdo con los factores para la determinación de requisito, los cuales son: educación formal, formación para el trabajo y desarrollo humano y la experiencia.
 - Se convocan los candidatos a entrevista.
 - Los candidatos que aprueban la entrevista, continúan y entregan los soportes de su hoja de vida para realizar la debida certificación de los documentos. Adicionalmente, entregan copia de la cedula y de los antecedentes disciplinarios.
 - En la certificación de documentos de estudio, se realizará contacto telefónico con la institución, se verificara en las respectivas bases de datos y se revisara que los documentos tengan por lo menos: nombre o razón social de la institución, nombre y contenido del programa, intensidad horaria y fechas en

las que adelanto los estudios.

- Para la verificación de las certificaciones laborales, se realizará contacto telefónico con la entidad, se verificará en las respectivas bases de datos y se revisará que los documentos tengan por lo menos: razón social o nombre de la empresa, tiempo de servicio, cargo y funciones desempeñadas. Datos de contacto.
- Se realizará selección del perfil que se ajusta a la oferta

- Vinculación:

- Firma del contrato
- Afiliación a seguridad social, caja de compensación y riesgos profesionales.
- Se solicita certificado bancario para registrar la cuenta en el sistema
- Se entrega carnet, dotación y se realiza la respectiva inducción al cargo.

7.2.1.2 *Requisitos mínimos por cada cargo*

Para la contratación de cualquier cargo, de acuerdo con los niveles jerárquicos se tendrá en cuenta lo siguiente:

Tabla 13. Requisitos mínimos por cargo

NIVEL JERARQUICO	REQUISITOS MINIMOS
Directivo	Título profesional y veinticuatro (24) meses de experiencia profesional relacionada.

Asesor	Título profesional y diez (10) meses de experiencia profesional relacionada.
Profesional	Título profesional y seis (6) meses de experiencia profesional relacionada.
Técnico	Título de formación técnica profesional y tres (3) meses de experiencia relacionada o laboral o aprobación de dos (2) años de educación superior de pregrado y seis (6) meses de experiencia relacionada o laboral.
Asistencial	Diploma de bachiller y quince (15) meses de experiencia laboral.

Fuente: Elaboración propia.

7.2.2 Política salarial

7.2.2.1 *Rango salarial*

- Los niveles de remuneración se fijarán de acuerdo a un estudio referencial de competitividad de mercado, disponibilidades presupuestarias, nivel jerárquico y hoja de vida del candidato seleccionado.
- El incremento salarial se realizara de acuerdo a lo indicado en la ley. El promedio del salario, en los últimos años no ha superado el 7% (Noti Net, 2018).

7.2.2.2 *Condiciones generales*

- Los sueldos se pagarán mensualmente mediante depósito en la cuenta corriente o de ahorros de cada empleado.
- Los empleados con contrato indefinido podrán solicitar un anticipo de sueldo siempre y cuando no exceda el total de su remuneración mensual. Este anticipo será descontado en su totalidad en el rol de pagos a la finalización de dicho mes.
- Se concederán préstamos de emergencia a sus empleados con contrato de trabajo indefinido, siempre y cuando éste no tenga deudas con la empresa y sean solicitados por motivos justificados. El préstamo no podrá ser mayor a tres veces su sueldo mensual en un plazo no mayor a 6 meses.
- Los empleados con contrato indefinido además de los beneficios de ley recibirán los siguientes beneficios:
 - Dotación de uniformes: una vez al año se proporcionarán uniformas al personal técnico y asistencial, sin costo para los mismos.
 - Descuentos por consumo en fechas especiales (cumpleaños)
- Del sueldo mensual de los empleados se descontarán los siguientes rubros
 - Aportaciones al sistema de seguridad social
 - Impuesto a la renta (en caso de que aplique)
 - Retenciones judiciales ordenadas por la autoridad competente
 - Aportes de los valores correspondientes a los beneficios adicionales
 - Deudas a la empresa, reconocidas y autorizadas por el empleado
 - Valor de útiles, materiales, equipos, muebles, cuya posesión indebida, pérdida o destrucción dolosa sea comprobada.

- No se pagarán horas suplementarias o extras debido a la naturaleza no programada del trabajo o no autorizadas previamente por el administrador o gerente.

8. Plan económico

8.1 Plan de inversiones

8.1.1 Presupuesto de Inversión Fija

Tabla 14. Requerimientos de inversión en activos

Tipo de Activo	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Infraestructura – Adecuaciones	Adecuación de espacios – obras civiles	Mt2	70	\$ 220.000	\$ 15.400.000
	Adecuación de baños	Mt2	25	\$ 100.000	\$ 2.500.000
	Adecuación de zonas de bar (lavalozas y barras)	Mt2	32	\$ 70.000	\$ 2.240.000
Sub-total					\$ 20.140.000

Tipo de Activo	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Maquinaria y Equipo	Nevera horizontal con dos puertas fabricada totalmente en acero inoxidable tipo 304/B resistente a los ácidos.	Unidad	6	\$ 2.750.000	\$ 16.500.000
	Botellero	Unidad	6	\$ 650.000	\$ 3.900.000
	Camara de seguridad	Unidad	9	\$ 450.000	\$ 4.050.000
	Exprimidor de naranja/limón eléctrico	Unidad	4	\$ 30.000	\$ 120.000
Sub-total					\$ 24.570.000
Equipo de comunicación y computación	Computadora registradora	Unidad	5	\$ 1.450.000	\$ 7.250.000
	Computadora	Unidad	2	\$ 850.000	\$ 1.700.000
	Tablets	Unidad	4	\$ 150.000	\$ 600.000
	Televisor Smart Tv-	Unidad	4	\$	\$

Tipo de Activo	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
	50"			1.600.000	6.400.000
	Planta de sonido	Unidad	4	\$ 750.000	\$ 3.000.000
Sub-total					\$ 18.950.000
Muebles y Enseres y otros	Estantes de 1 metro de ancho por 1,5 mts de alto.	Unidad	3	\$ 250.000	\$ 750.000
	Cajas organizadoras	Unidad	12	\$ 35.000	\$ 420.000
	Archivador con cajones	Unidad	1	\$ 230.000	\$ 230.000
	Escritorio	Unidad	2	\$ 120.000	\$ 240.000
	Recibidor-escritorio	Unidad	1	\$ 432.000	\$ 432.000
	Sillas ergonómicas	Unidad	3	\$ 190.000	\$ 570.000
	Gavetas archivadoras	Unidad	2	\$ 120.000	\$ 240.000
	Sofá-mesa	Combo	1	\$	\$

Tipo de Activo	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
	recibidora-combo			450.000	450.000
	Repisas en madera	Unidad	12	\$ 30.000	\$ 360.000
	Sofás de descanso	Unidad	2	\$ 150.000	\$ 300.000
	Armario de lockers	Unidad	2	\$ 340.000	\$ 680.000
	Sillas tipo PUB	Unidad	14	\$ 95.000	\$ 1.330.000
	Silla de espaldar	Unidad	56	\$ 67.000	\$ 3.752.000
	Juego de 4 sillas y una mesa	Unidad	29	\$ 190.000	\$ 5.510.000
	Sofá temático	Unidad	32	\$ 340.000	\$ 10.880.000
	Sillas altas de barra	Unidad	64	\$ 120.000	\$ 7.680.000
	Mesas planas	Unidad	14	\$ 90.000	\$ 1.260.000
	Mesa	Unidad	16	\$ 60.000	\$ 960.000

Tipo de Activo	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
	Sillas PUB sala de estar-recibidor	Unidad	8	\$ 120.000	\$ 960.000
	Canecas de basura	Unidad	16	\$ 22.000	\$ 352.000
Sub-total					\$ 37.356.000
Otros (incluido herramientas)	Pica hielo	Unidad	8	\$ 10.000	\$ 80.000
	Hielera	Unidad	8	\$ 18.000	\$ 144.000
	Cubetas contramarcadas con logos	Unidad	300	\$ 10.000	\$ 3.000.000
	Pinzas de hielo	Unidad	8	\$ 4.500	\$ 36.000
	Jarras	Unidad	16	\$ 16.000	\$ 256.000
	Juego de cuchillos	Paquete	4	\$ 10.000	\$ 40.000
	Cucharas para hielo	Unidad	4	\$ 5.000	\$ 20.000

Tipo de Activo	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
	Mezcladores	Unidad	4	\$ 4.300	\$ 17.200
	Menaje del bar contramarcado (copas de aguardiente- whiskey- vasos - vasos largos, peceras personales, peceras grupales)	Paquete para 1000 personas	1	\$ 4.500.000	\$ 4.500.000
	Vasos mezcladores- Agitador	Unidad	8	\$ 16.000	\$ 128.000
	Colador Hawthorne	Unidad	8	\$ 25.000	\$ 200.000
	Colador Julep	Unidad	8	\$ 32.000	\$ 256.000
	Mortero	Unidad	8	\$ 29.000	\$ 232.000
	Vertedor de botella	Unidad	8	\$ 16.700	\$ 133.600
	Tabla cortadora	Unidad	8	\$ 5.000	\$ 40.000

Tipo de Activo	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
	Cucharas medidoras	Unidad	8	\$ 5.000	\$ 40.000
	Rayador	Unidad	8	\$ 5.000	\$ 40.000
	Sacacorchos y destapador	Paquete	8	\$ 10.000	\$ 80.000
	Señalización de emergencia	Paquete	1	\$ 200.000	\$ 200.000
	Extintores	Unidad	6	\$ 45.000	\$ 270.000
	Camilla de primeros auxilios	Unidad	4	\$ 70.000	\$ 280.000
	Botiquín	Unidad	8	\$ 35.000	\$ 280.000
Sub-total					\$ 10.272.800
Vehículos					\$ -
					\$ -
					\$

Tipo de Activo	Descripción	Unidad de medida	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
					-
Sub-total					\$ -
TOTAL					\$ 111.288.800

Fuente: Elaboración propia

8.1.2 Presupuesto de Capital de Trabajo

Tabla 15. Capital de trabajo

Capital de Trabajo	Política en Días	
Caja y Bancos (Nomina)	30	
Caja y Bancos (Gastos de Operaciones)	30	
Inventario de Materia Prima	7	
Inventario de Productos en Producción		
Inventario Productos Terminados	30	
Proveedores	20	
Capital de Trabajo	Crédito	Total
Inventario Materia Prima	31.970.342	31.970.342
Inventario Productos en Procesos	0	0

Inventario Productos Terminados	179.220.270	179.220.270
Cartera	0	0
Inversión diferida	2.220.000	2.220.000
Caja	49.739.931	49.739.931
Total Capital de Trabajo	263.150.542	263.150.542

Fuente: Elaboración propia

8.2 Estructura de costos

8.2.1 Estructura de los costos empresariales y operacionales (costo y gastos fijos)

Tabla 16. Mano de obra requerida, (\$)

Mano de Obra			Administración			Ventas		
Cargo	Sueldo Mensual	Sueldo Año 1	Cargo	Sueldo Mensual	Sueldo Año 1	Cargo	Sueldo Mensual	Sueldo Año 1
Bartender x 4	4.000.00	48.000.000	Gerente general	2.200.000	26.400.000	Recepcionista	790.000	9.480.000
Meseros x 4	3.160.00	37.920.000	Administrador	1.600.000	19.200.000	Cajeros x 4	4.000.000	48.000.000
Auxiliar de bartender x 4	3.160.00	37.920.000			0			0

Personal de seguridad x 2	1.580.0 00	18.960. 000			0			0
Personal de aseo x 2	1.580.0 00	18.960. 000			0			0
Subtotal	13.480. 000	161.760 .000	Subtotal	3.800.00 0	45.600 .000	Subtotal	4.790.00 0	57.480 .000
<i>Parafiscales</i>	<i>1.213.2 00</i>	<i>14.558. 400</i>	<i>Parafiscales</i>	<i>342.000</i>	<i>4.104. 000</i>	<i>Parafiscales</i>	<i>431.100</i>	<i>5.173. 200</i>
<i>Seguridad Social</i>	<i>2.830.8 00</i>	<i>33.969. 600</i>	<i>Seguridad Social</i>	<i>798.000</i>	<i>9.576. 000</i>	<i>Seguridad Social</i>	<i>1.005.90 0</i>	<i>12.070 .800</i>
<i>Cesantías</i>	<i>1.122.8 84</i>	<i>13.474. 608</i>	<i>Cesantías</i>	<i>183.260</i>	<i>3.798. 480</i>	<i>Cesantías</i>	<i>399.007</i>	<i>4.788. 084</i>
<i>Intereses sobre las Cesantías</i>	<i>11.229</i>	<i>134.746</i>	<i>Intereses sobre las Cesantías</i>	<i>1.833</i>	<i>37.985</i>	<i>Intereses sobre las Cesantías</i>	<i>3.990</i>	<i>47.881</i>
<i>Prima de Servicios</i>	<i>1.122.8 84</i>	<i>13.474. 608</i>	<i>Prima de Servicios</i>	<i>316.540</i>	<i>3.798. 480</i>	<i>Prima de Servicios</i>	<i>399.007</i>	<i>4.788. 084</i>

	562.11	6.745.3			1.901.			2.396.
<i>Vacaciones</i>	6	92	<i>Vacaciones</i>	158.460	520	<i>Vacaciones</i>	199.743	916
	20.343.	244.117		5.600.09	68.816		7.228.74	86.744
Total Salarios	113	.354		3	.465		7	.965

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 17. Porcentaje de parafiscales y prestaciones sociales

Parafiscales y prestaciones sociales	Tasa
Parafiscales	9,00%
Seguridad Social	21,00%
Cesantías	8,33%
Interés Sobre las Cesantías	1,00%
Prima de Servicios	8,33%
Vacaciones	4,17%
Total	51,83%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 18. Otros Costos de Producción y Gastos de Administración y Ventas, (\$)

Otros Costos de Producción y Gastos de Administración y Ventas										
Costos de Producción			Gastos de Administración			Gastos de Ventas			Gasto Total	
Concepto	Mensual	Año 1	Concepto	Mensual	Año 1	Concepto	Mensual	Año 1	Total Mensual	Total Año 1
Arriendo	11.000.000	132.000	Arriendo	2.500	30.000	Arriendo	1.500	18.000	15.000.000	180.000
Energía	500.000	6.000.000	Energía	150.000	1.800.000	Energía	150.000	1.800.000	800.000	9.600.000
Agua	400.000	4.800.000	Agua	90.000	1.080.000	Agua	90.000	1.080.000	580.000	6.960.000
Teléfono	250.000	3.000.000	Teléfono	40.000	480.000	Teléfono	30.000	360.000	320.000	3.840.000

Suministros de Oficina	50.00 0	600.00 0	Suministros de Oficina	20.0 00	240.0 00	Suministros de Oficina	10.0 00	120.0 00	80.000	960.00 0
Mantenimient o	70.00 0	840.00 0				Mezcla de mercado	317. 500	3.810. 000	1.087.50 0	13.050 .000
Auxilio de transporte	1.411. 376	16.936 .512	Auxilio de transporte	88.2 11	1.058. 532	Auxilio de transporte	352. 844	4.234. 128	1.852.43 1	22.229 .172
Transporte	2.000. 000	24.000 .000	Transporte			Transporte		0	2.700.00 0	32.400 .000
Dotaciones	5.250. 000	63.000 .000	Publicista	700. 000	8.400. 000				5.250.00 0	63.000 .000
		0	Contador	700. 000	8.400. 000				0	0
Subtotal	20.93 1.376	251.17 6.512	Subtotal	4.28 8.211	51.45 8.532	Subtotal	2.45 0.344	29.40 4.128	27.669.9 31	332.03 9.172

Fuente: Elaboración propia.

8.2.2 Estructura de costos variables unitarios

Tabla 19. Costos variables unitarios

Unidades a Producir			
Producto	Unidades de Año 1	Costo Unitario	Costo Total Año 1
Cover Colombia-1s	1440	2.700	3.888.000
Cover América-1s	1440	2.700	3.888.000
Cover Europa-1s	1440	2.700	3.888.000
Cover Asia-1s	1200	2.700	3.240.000
Cover 2s	1200	4.900	5.880.000
Cover 3s	1440	7.100	10.224.000
Cover 4s	1200	9.300	11.160.000
Botella de Nectar/Antioqueño -750ml /	6000	25.500	153.000.000
Botella de Viejo de Caldas- 750ml	3360	25.500	85.680.000
Botella de Jimador- 1 litro	960	90.500	86.880.000
Botella de 1800- 1 litro	840	120.500	101.220.000
Botella de Mezcal- 1 litro	840	145.500	122.220.000
Botella de Tiwua 750 ml	600	70.500	42.300.000

Unidades a Producir			
Producto	Unidades de Año 1	Costo Unitario	Costo Total Año 1
Botella Jack Daniels- 1 litro	1200	110.500	132.600.000
Botella Buchanas- 1 litro	1200	60.500	72.600.000
Botella de Jagermeister- 750 ml	960	94.500	90.720.000
Botella Beefeater- 1 litro	960	90.500	86.880.000
Botella de Absolut- 1 litro	960	60.500	58.080.000
Botella de Krupnik- 1 litro	600	72.500	43.500.000
Botella de Ruou- 1 litro	600	120.500	72.300.000
Botella de Amrut- 750 ml	840	150.500	126.420.000
Botella de Bombay- 750 ml	600	95.500	57.300.000
Botella de Sang Som- 750ml	600	85.500	51.300.000
Coyote	2880	4.275	12.312.000
Banderilla	2400	7.300	17.520.000
Beso dulce	2760	1.950	5.382.000

Unidades a Producir			
Producto	Unidades de Año 1	Costo Unitario	Costo Total Año 1
Aguardiente colombiano	2400	2.000	4.800.000
Ron colombiano	2400	2.000	4.800.000
Carajillo	2400	1.825	4.380.000
Mordisco de Lobo	3000	3.550	10.650.000
Zombie	3000	5.175	15.525.000
Medusa	3000	5.600	16.800.000
Ruou	2400	7.200	17.280.000
Amrut	2400	9.000	21.600.000
Bombay	2400	5.700	13.680.000
Sang Som	2400	5.100	12.240.000
Club Colombia dorada-335 ml	7200	2.167	15.600.000
Club Colombia negra-335 ml	7200	2.333	16.800.000
Club Colombia roja-335 ml	7200	2.167	15.600.000
Club Colombia trigo-335 ml	2400	2.167	5.200.000
Corona- 750 ml	3600	8.500	30.600.000
Miller Draft – 335 ml	2400	3.900	9.360.000

Unidades a Producir			
Producto	Unidades de Año 1	Costo Unitario	Costo Total Año 1
Budweizer- 335 ml	3600	2.300	8.280.000
Heineken- 750 ml	2400	9.500	22.800.000
Sapporo-750 ml	840	6.000	5.040.000
Snowbeer- 750 ml	840	6.000	5.040.000
Botella de agua	4200	1.500	6.300.000
Coca-Cola/ Sprite -350 ml	2400	1.433	3.440.000
Cerveza sin alcohol- Amstel-330 ml	840	3.300	2.772.000
Botella de agua saborizadas	2400	1.800	4.320.000
Total	\$ 111.840	\$ 1.564.842	\$ 1.733.289.000

Fuente: Elaboración propia.

8.2.3 Determinación del Margen de Contribución

Tabla 20. Margen de contribución

Productos	Precio en venta	Materias Primas	Total Costo Variable	Margen de		Contribución en ventas	Margen Total
				Contribución			
Cover Colombia-1s	13.000	2.700	2.700	10. 300	79,23%	0,69%	0,54%
Cover América-1s	13.000	2.700	2.700	10. 300	79,23%	0,69%	0,54%
Cover Europa-1s	13.000	2.700	2.700	10. 300	79,23%	0,69%	0,54%
Cover Asia-1s	13.000	2.700	2.700	10. 300	79,23%	0,57%	0,45%
Cover 2s	17.000	4.900	4.900	12. 100	71,18%	0,75%	0,53%

Productos	Precio en venta	Materias Primas	Total Costo Variable	Margen de		Contribución en ventas	Margen Total
					Contribución		
Cover 3s	21.000	7.100	7.100	13. 900	66,19%	1,11%	0,73%
Cover 4s	25.000	9.300	9.300	15. 700	62,80%	1,10%	0,69%
Botella de Nectar/Antioqueño -750ml /	60.000	25.500	25.500	34. 500	57,50%	13,21%	7,60%
Botella de Viejo de Caldas- 750ml	60.000	25.500	25.500	34. 500	57,50%	7,40%	4,25%
Botella de Jimador- 1 litro	127.000	90.500	90.500	36. 500	28,74%	4,47%	1,29%
Botella de 1800- 1 litro	170.000	120.500	120.500	49. 500	29,12%	5,24%	1,53%
Botella de Mezcal- 1 litro	205.000	145.500	145.500	59. 500	29,02%	4,51%	1,31%

Productos	Precio en venta	Materias Primas	Total Costo Variable	Margen de		Contribución en ventas	Margen Total
				Contribución			
Botella de Tiwua 750 ml	100.000	70.500	70.500	29. 500	29,50%	2,20%	0,65%
Botella Jack Daniels- 1 litro	155.000	110.500	110.500	44. 500	28,71%	6,83%	1,96%
Botella Buchanas- 1 litro	85.000	60.500	60.500	24. 500	28,82%	3,74%	1,08%
Botella de Jagermeister- 750 ml	130.000	94.500	94.500	35. 500	27,31%	4,58%	1,25%
Botella Beefeater- 1 litro	128.000	90.500	90.500	37. 500	29,30%	4,51%	1,32%
Botella de Absolut- 1 litro	85.000	60.500	60.500	24. 500	28,82%	2,99%	0,86%
Botella de Krupnik- 1 litro	102.000	72.500	72.500	29. 500	28,92%	2,25%	0,65%

Productos	Precio en venta	Materias Primas	Total Costo Variable	Margen de		Contribución en ventas	Margen Total
				Contribución			
Botella de Ruou- 1 litro	170.000	120.500	120.500	49. 500	29,12%	3,74%	1,09%
Botella de Amrut- 750 ml	211.000	150.500	150.500	60. 500	28,67%	3,72%	1,07%
Botella de Bombay- 750 ml	135.000	95.500	95.500	39. 500	29,26%	2,97%	0,87%
Botella de Sang Som- 750ml	120.000	85.500	85.500	34. 500	28,75%	2,64%	0,76%
Coyote	7.000	4.275	4.275	2.7 25	38,93%	0,74%	0,29%
Banderilla	11.000	7.300	7.300	3.7 00	33,64%	0,97%	0,33%
Beso dulce	5.000	1.950	1.950	3.0 50	61,00%	0,51%	0,31%

Productos	Precio en	Materias	Total Costo	Margen de		Contribución	Margen
	venta	Primas	Variable	Contribución		en ventas	Total
Aguardiente colombiano	4.000	2.000	2.000	2.000	50,00%	0,35%	0,18%
Ron colombiano	4.000	2.000	2.000	2.000	50,00%	0,35%	0,18%
Carajillo	6.000	1.825	1.825	4.175	69,58%	0,53%	0,37%
Mordisco de Lobo	6.000	3.550	3.550	2.450	40,83%	0,66%	0,27%
Zombie	9.000	5.175	5.175	3.825	42,50%	0,99%	0,42%
Medusa	9.000	5.600	5.600	3.400	37,78%	0,99%	0,37%
Ruou	11.000	7.200	7.200	3.800	34,55%	0,97%	0,33%

Productos	Precio en venta	Materias Primas	Total Costo Variable	Margen de		Contribución en ventas	Margen Total
				Contribución			
Amrut	11.000	9.000	9.000	2.000	18,18%	0,97%	0,18%
Bombay	8.000	5.700	5.700	2.300	28,75%	0,70%	0,20%
Sang Som	8.000	5.100	5.100	2.900	36,25%	0,70%	0,26%
Club Colombia dorada- 335 ml	5.000	2.167	2.167	2.833	56,67%	1,32%	0,75%
Club Colombia negra-335 ml	5.000	2.333	2.333	2.667	53,33%	1,32%	0,70%
Club Colombia roja-335 ml	5.000	2.167	2.167	2.833	56,67%	1,32%	0,75%
Club Colombia trigo-335 ml	5.000	2.167	2.167	2.833	56,67%	0,44%	0,25%

Productos	Precio en	Materias	Total Costo	Margen de		Contribución	Margen
	venta	Primas	Variable	Contribución		en ventas	Total
Corona- 750 ml	12.000	8.500	8.500	3.500	29,17%	1,59%	0,46%
Miller Draft – 335 ml	6.000	3.900	3.900	2.100	35,00%	0,53%	0,18%
Budweizer- 335 ml	5.000	2.300	2.300	2.700	54,00%	0,66%	0,36%
Heineken- 750 ml	12.000	9.500	9.500	2.500	20,83%	1,06%	0,22%
Sapporo-750 ml	10.000	6.000	6.000	4.000	40,00%	0,31%	0,12%
Snowbeer- 750 ml	10.000	6.000	6.000	4.000	40,00%	0,31%	0,12%
Botella de agua	2.500	1.500	1.500	1.000	40,00%	0,39%	0,15%

Productos	Precio en venta	Materias Primas	Total Costo Variable	Margen de		Contribución en ventas	Margen Total
				Contribución			
Coca-Cola/ Sprite -350 ml	3.000	1.433	1.433	1.5 67	52,22%	0,26%	0,14%
Cerveza sin alcohol- Amstel-330 ml	4.500	3.300	3.300	1.2 00	26,67%	0,14%	0,04%
Botella de agua saborizadas	3.500	1.800	1.800	1.7 00	48,57%	0,31%	0,15%
				Margen de Contribución		100,00%	39,66%

Fuente: Elaboración propia.

8.3 Determinación del Punto de equilibrio

Tabla 21. Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio 1 año							
Ventas Anuales		938.265.537		Ventas Proyectadas		Diferencia de Ventas Punto de equilibrio	
Producto	Ventas Anuales	Unidades Anuales	Porcentaje	Pesos	Unidades	Pesos	Unidad
Cover Colombia-1s	6.446.288	496	0,69%	18.720.000	1.440	12.273.712	94
Cover América-1s	6.446.288	496	0,69%	18.720.000	1.440	12.273.712	94
Cover Europa-1s	6.446.288	496	0,69%	18.720.000	1.440	12.273.712	94
Cover Asia-1s	5.371.907	413	0,57%	15.600.000	1.200	10.228.093	78
Cover 2s	7.024.801	413	0,75%	20.400.000	1.200	13.375.199	78
Cover 3s	10.413.235	496	1,11%	30.240.000	1.440	19.826.765	94
Cover 4s	10.330.590	413	1,10%	30.000.000	1.200	19.669.410	78

Punto de Equilibrio 1 año							
Ventas Anuales		938.265.537		Ventas Proyectadas		Diferencia de Ventas	
Producto	Ventas Anuales	Unidades Anuales	Porcentaje	Pesos	Unidades	Pesos	Unidad
Botella de Nectar/Antioqueño -750ml	123.967.084	2066	13,21%	360.000.000	6.000	236.032.916	393
Botella de Viejo de Caldas- 750ml	69.421.567	1157	7,40%	201.600.000	3.360	132.178.433	220
Botella de Jimador- 1 litro	41.983.519	331	4,47%	121.920.000	960	79.936.481	62
Botella de 1800- 1 litro	49.173.610	289	5,24%	142.800.000	840	93.626.390	55
Botella de Mezcal- 1 litro	42.355.420	207	4,51%	123.000.000	600	80.644.580	39
Botella de Tiwua 750 ml	20.661.181	207	2,20%	60.000.000	600	39.338.819	39
Botella Jack Daniels- 1 litro	64.049.660	413	6,83%	186.000.000	1.200	121.950.340	78
Botella Buchanas- 1 litro	35.124.007	413	3,74%	102.000.000	1.200	66.875.993	78
Botella de Jagermeister- 750 ml	42.975.256	331	4,58%	124.800.000	960	81.824.744	62
Botella Beefeater- 1 litro	42.314.098	331	4,51%	122.880.000	960	80.565.902	62

Punto de Equilibrio 1 año							
Ventas Anuales		938.265.537		Ventas Proyectadas		Diferencia de Ventas Punto de equilibrio	
Producto	Ventas Anuales	Unidades Anuales	Porcentaje	Pesos	Unidades	Pesos	Unidad
Botella de Absolut- 1 litro	28.099.206	331	2,99%	81.600.000	960	53.500.794	62
Botella de Krupnik- 1 litro	21.074.404	207	2,25%	61.200.000	600	40.125.596	39
Botella de Ruou- 1 litro	35.124.007	207	3,74%	102.000.000	600	66.875.993	39
Botella de Amrut- 750 ml	34.876.073	165	3,72%	101.280.000	480	66.403.927	31
Botella de Bombay- 750 ml	27.892.594	207	2,97%	81.000.000	600	53.107.406	39
Botella de Sang Som-750ml	24.793.417	207	2,64%	72.000.000	600	47.206.583	39
Coyote	6.942.157	992	0,74%	20.160.000	2.880	13.217.843	18
Banderilla	9.090.919	826	0,97%	26.400.000	2.400	17.309.081	15
Beso dulce	4.752.072	950	0,51%	13.800.000	2.760	9.047.928	18
Aguardiente colombiano	3.305.789	826	0,35%	9.600.000	2.400	6.294.211	15
Ron colombiano	3.305.789	826	0,35%	9.600.000	2.400	6.294.211	15

Punto de Equilibrio 1 año							
Ventas Anuales		938.265.537		Ventas Proyectadas		Diferencia de Ventas Punto de equilibrio	
Producto	Ventas Anuales	Unidades Anuales	Porcentaje	Pesos	Unidades	Pesos	Unidad
Carajillo	4.958.683	826	0,53%	14.400.000	2.400	9.441.317	15
Mordisco de Lobo	6.198.354	1033	0,66%	18.000.000	3.000	11.801.646	19
Zombie	9.297.531	1033	0,99%	27.000.000	3.000	17.702.469	19
Medusa	9.297.531	1033	0,99%	27.000.000	3.000	17.702.469	19
Ruou	9.090.919	826	0,97%	26.400.000	2.400	17.309.081	15
Amrut	9.090.919	826	0,97%	26.400.000	2.400	17.309.081	15
Bombay	6.611.578	826	0,70%	19.200.000	2.400	12.588.422	15
Sang Som	6.611.578	826	0,70%	19.200.000	2.400	12.588.422	15
Club Colombia dorada-335 ml	12.396.708	2479	1,32%	36.000.000	7.200	23.603.292	47
Club Colombia negra-335 ml	12.396.708	2479	1,32%	36.000.000	7.200	23.603.292	47
Club Colombia roja-335 ml	12.396.708	2479	1,32%	36.000.000	7.200	23.603.292	47

Punto de Equilibrio 1 año							
Ventas Anuales		938.265.537		Ventas Proyectadas		Diferencia de Ventas Punto de equilibrio	
Producto	Ventas Anuales	Unidades Anuales	Porcentaje	Pesos	Unidades	Pesos	Unidad
Club Colombia trigo-335 ml	4.132.236	826	0,44%	12.000.000	2.400	7.867.764	157
Corona- 750 ml	14.876.050	1240	1,59%	43.200.000	3.600	28.323.950	236
Miller Draft – 335 ml	4.958.683	826	0,53%	14.400.000	2.400	9.441.317	157
Budweizer- 335 ml	6.198.354	1240	0,66%	18.000.000	3.600	11.801.646	236
Heineken- 750 ml	9.917.367	826	1,06%	28.800.000	2.400	18.882.633	157
Sapporo-750 ml	2.892.565	289	0,31%	8.400.000	840	5.507.435	55
Snowbeer- 750 ml	2.892.565	289	0,31%	8.400.000	840	5.507.435	55
Botella de agua	3.615.707	1446	0,39%	10.500.000	4.200	6.884.293	275
Coca-Cola/ Sprite -350 ml	2.479.342	826	0,26%	7.200.000	2.400	4.720.658	157
Cerveza sin alcohol- Amstel-330 ml	1.301.654	289	0,14%	3.780.000	840	2.478.346	55
Botella de agua saborizadas	2.892.565	826	0,31%	8.400.000	2.400	5.507.435	157

Punto de Equilibrio 1 año							
Ventas Anuales		938.265.537		Ventas Proyectadas		Diferencia de Ventas Punto de equilibrio	
Producto	Ventas Anuales	Unidades Anuales	Porcentaje	Pesos	Unidades	Pesos	Unidad
Total	938.265.537	38.306	100,00%	2.724.720.000	111.240	1.786.454.463	79.6

Fuente: Elaboración propia.

9. Plan Financiero

9.1 Los Estados Financieros

9.1.1 El Balance

Tabla 22. Balance general

Balance General	Año 0	Año 1
Activo		
Activo Corriente		
Caja y Bancos	49.739.931	-\$82.178.506
Cuentas por Cobrar - Cartera	0	0
Inventario materia prima	31.970.342	31.970.342
Inventario productos en procesos	0	0
Inventario productos terminados	179.220.270	179.220.270
Gastos diferidos y Operativos	2.220.000	1.776.000
Total Activo Corriente	263.150.542	130.788.105
Activos Fijos		
Terrenos	0	0
Construcciones	20.140.000	20.140.000
Maquinaria y equipo	43.520.000	43.520.000
Muebles y enseres	47.628.800	47.628.800
Vehiculo	0	0
Subtotal Fijo	111.288.800	111.288.800

Depreciacion Acumulada		17.905.760
Total Activo Fijo Neto	111.288.800	240.483.360
Total Activos	374.439.342	371.271.465
Pasivos		
Pasivos Corriente		
Proveedores	0	0
Imporrenta por pagar		
IVA por pagar		98608914,29
Labores por pagar (cesantias e intereses)		64.488.185
Para fiscales y provisiones		1.986.300
Otros Pasivos		
Obligacion (Credito)	\$55.108.643	\$63.589.567
Total Pasivo Corriente	55.108.643	\$63.589.567
Pasivo a Largo Plazo		
Obligacion (Credito)		
Otros Pasivos		
Total Pasivo Mediano y Largo Plazo	\$0	\$0
Total Pasivo	\$55.108.643	\$63.589.567
Patrimonio		
Capital	0	0
Utilidad del Ejercicio		307.681.898

Utilidad Retenida Ejercicios Anteriores		
Total Patrimonio	0	307.681.898
Total Pasivo y Patrimonio	\$55.108.643	\$371.271.465
Cuadre de Caja		
	\$371.271.465	\$482.551.004
	453.449.971	460.657.917
	-82.178.506	21.893.087

Fuente: Elaboración propia.

9.1.2 Estado de Resultados

Tabla 23. Estado de pérdidas y ganancias

Concepto	Año 1
Ventas	2.724.720.000
Costos de Materia Prima	1.644.189.000
Depreciaciones	17.905.760
Costos Indirectos de Fabricación	251.176.512
Mano de Obra	237.371.962
Total Costos de Venta	2.150.643.234
Utilidad Bruta	574.076.766
Salarios de Administración	50.364.093

Gastos de Administración	51.458.532
Salarios de Ventas	84.348.049
Gastos de Ventas	29.404.128
Amortización del Diferido	444.000
<i>Total de Gastos Operacionales</i>	<i>216.018.801</i>
<i>Utilidad Operacional</i>	<i>358.057.964</i>
Intereses Crédito	50.376.066
Otros Intereses	
<i>Total Gastos No Operacionales</i>	<i>50.376.066</i>
<i>Utilidad Neta Antes de Impuestos</i>	<i>307.681.898</i>
Impuesto de Renta	
<i>Utilidad Neta</i>	<i>307.681.898</i>

Fuente: Elaboración propia.

	317.	317.	317.	317.	317.	317.	317.	317.	317.	317.	317.	317.
5. Publicidad	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500
6. Transporte	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00	2.00
	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
7. Otros	5.95	5.95	5.95	5.95	5.95	5.95	5.95	5.95	5.95	5.95	5.95	5.95
	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
8. Pre operativos	2.22											
	0.000											
Subtotal	58.8	56.6	56.6	56.6	56.6	56.6	56.6	56.6	56.6	56.6	56.6	56.6
	56.378	36.378	36.378	36.378	36.378	36.378	36.378	36.378	36.378	36.378	36.378	36.378
1. Compra de Contado	1957	3262	4567	3262	3262	5872	5872	4567	5872	5872	4567	5872
materia prima	3678,57	2797,62	1916,67	2797,62	2797,62	1035,71	1035,71	1916,67	1035,71	1035,71	1916,67	1035,71
2. Compra a Crédito de	39.1	65.2	91.3	65.2	65.2	117.	117.	91.3	117.	117.	91.3	117.
materia prima e insumos	47.357	45.595	43.833	45.595	45.595	442.071	442.071	43.833	442.071	442.071	43.833	442.071
3. Pagos de compra a		39.1	65.2	91.3	65.2	117.	117.	91.3	117.	117.	91.3	117.
crédito	0	47.357	45.595	43.833	45.595	442.071	442.071	43.833	442.071	442.071	43.833	442.071

	43.5											
3. Maquinaria y equipo	20.000											
	47.6											
4. Muebles y enseres	28.800											
5. Vehículos	0											
Subtotal	111. 288.800											
1. Préstamo línea de emprendimiento	374. 439.342											
2. Recursos propios	0											
Subtotal	374. 439.342											
1. Cuota de capital crédito propuesto	4.29 7.120	4.34 8.686	4.40 0.870	4.45 3.680	4.50 7.125	4.56 1.210	4.61 5.945	4.67 1.336	4.72 7.392	4.78 4.121	4.84 1.530	4.89 9.628
2. Intereses de crédito propuesto	4.49 3.272	4.44 1.707	4.38 9.522	4.33 6.712	4.28 3.268	4.22 9.182	4.17 4.448	4.11 9.056	4.06 3.000	4.00 6.272	3.94 8.862	3.89 0.764

3. Ley Mi Pyme												
4. Imporrenta												
Subtotal	8.79 0.392	8.79 0.392	8.79 0.392	8.79 0.392	8.79 0.392	8.79 0.392	8.79 0.392	8.79 0.392	8.79 0.392	8.79 0.392	8.79 0.392	8.79 0.392
Superávit/(déficit)Financiero	234. 094.165	- 40.256 806	- 40.628 116	- 92.453 282	- 66.355 044	- 67.097. 663	- 67.097. 663	- 66.726. 354	- 67.097. 663	- 67.097. 663	- 66.726. 354	- 67.097. 663
IVA Cobrado	18.4 89.171	30.8 15.286	43.1 41.400	30.8 15.286	30.8 15.286	55.4 67.514	55.4 67.514	43.1 41.400	55.4 67.514	55.4 67.514	43.1 41.400	55.4 67.514
IVA Pagado			49.3 04.457		73.9 56.686		86.2 82.800		98.6 08.914		110. 935.029	
Iporrenta												
Subtotal	18.4 89.171	30.8 15.286	- 6.163.0 57	30.8 15.286	43.141. 400	55.4 67.514	30.815. 286	43.1 41.400	43.141. 400	55.4 67.514	67.793. 629	55.4 67.514

		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Superávit/(déficit)	252.	9.441.5	46.791.	61.637.	109.496	11.630.	97.912.	23.584.	110.239	11.630.	134.519	11.630.
Caja	583.336	20	173	996	.444	149	949	954	.063	149	.982	149
		252.	243.	196.	134.	25.2	13.5	84.326.	107.911	218.150	229.781	364.301
		583.336	141.816	350.643	712.647	16.203	86.054	895	.849	.912	.061	.043
		252.	243.	196.	134.	25.2	13.5	84.326.	107.911	218.150	229.781	364.301
Caja Final	583.336	141.816	350.643	712.647	16.203	86.054	895	.849	.912	.061	.043	.192
		252.	243.	196.	134.	25.2	13.5	84.326.	107.911	218.150	229.781	364.301
Saldo neto caja	583.336	141.816	350.643	712.647	16.203	86.054	895	.849	.912	.061	.043	.192
mensual	583.336	141.816	350.643	712.647	16.203	86.054	895	.849	.912	.061	.043	.192

Fuente: Elaboración propia

9.2 Análisis de la rentabilidad económica de la inversión

9.2.1 Valor presente neto (VPN)

Con un 8% se encontró que el VPN es el siguiente:

Tabla 25. Valor Presente Neto

VAN	\$243.628.228
-----	---------------

Fuente: Elaboración propia

9.2.2 Tasa interna de retorno (TIR)

Tabla 26. Tasa Interna de Retorno-TIR

TIR	16%
-----	-----

Fuente: Elaboración propia

9.3 Proyección de los estados financieros a cinco años

9.3.1 Estado de resultados proyectado

Tabla 27. Proyección a cinco años del Estado de Resultados

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	2.724.720.000	2.814.635.760	2.907.518.740	3.003.466.859	3.102.581.265
Costos de Materia Prima	1.644.189.000	1.698.447.237	1.754.495.996	1.812.394.364	1.872.203.378
Depreciaciones	17.905.760	17.905.760	17.905.760	17.905.760	17.905.760
Costos Indirectos de Fabricación	251.176.512	259.465.337	268.027.693	276.872.607	286.009.403
Mano de Obra	237.371.962	253.987.999	271.767.159	290.790.861	311.146.221
Total Costos de Venta	2.150.643.234	2.229.806.333	2.312.196.608	2.397.963.591	2.487.264.761
Utilidad Bruta	574.076.766	584.829.427	595.322.132	605.503.267	615.316.503
Salarios de Administración	50.364.093	53.889.579	57.661.850	61.698.179	66.017.052
Gastos de Administración	51.458.532	53.156.664	54.910.833	56.722.891	58.594.746

Salarios de Ventas	84.348.049	90.252.412	96.570.081	103.329.987	110.563.086
Gastos de Ventas	29.404.128	30.374.464	31.376.822	32.412.257	33.481.861
Amortización del Diferido	444.000	444.000	444.000	444.000	444.000
<i>Total de Gastos Operacionales</i>	<i>216.018.801</i>	<i>228.117.119</i>	<i>240.963.586</i>	<i>254.607.313</i>	<i>269.100.745</i>
<i>Utilidad Operacional</i>	<i>358.057.964</i>	<i>356.712.308</i>	<i>354.358.546</i>	<i>350.895.954</i>	<i>346.215.758</i>
Intereses Crédito	50.376.066	\$41.895.142	\$32.109.050	\$20.816.930	\$7.787.014
Otros Intereses					
<i>Total Gastos No Operacionales</i>	<i>50.376.066</i>	<i>41.895.142</i>	<i>32.109.050</i>	<i>20.816.930</i>	<i>7.787.014</i>
<i>Utilidad Neta Antes de Impuestos</i>	<i>307.681.898</i>	<i>314.817.165</i>	<i>322.249.496</i>	<i>330.079.024</i>	<i>338.428.744</i>
Impuesto de Renta					
<i>Utilidad Neta</i>	<i>307.681.898</i>	<i>314.817.165</i>	<i>322.249.496</i>	<i>330.079.024</i>	<i>338.428.744</i>

Fuente: Elaboración del autor

9.3.2 Flujo de Caja Proyectado

Tabla 28. Flujo de caja proyectado

	Total Año 1	Total Año 2	Total Año 3	Total Año 4	Total Año 5
Ventas	2.724.720.00 0	2.814.635.76 0	2.907.518.74 0	3.003.466.85 9	3.102.581.26 5
Compras e Insumos	1.644.189.00 0	1.698.447.23 7	1.754.495.99 6	1.812.394.36 4	1.872.203.37 8
Ingresos Operativos					
1. Venta de Contado	2.724.720.00 0	2.814.635.76 0	2.907.518.74 0	3.003.466.85 9	3.102.581.26 5
2. Venta de Crédito	0	0	0	0	0
3. Recuperación de Cartera	0	0	0	0	0
Total ingresos Operativos	2.724.720.00 0	2.814.635.76 0	2.907.518.74 0	3.003.466.85 9	3.102.581.26 5
Activos Fijos					

1. Pagos Laborales	379.186.535	405.232.422	433.101.521	462.921.457	494.828.789
Resumen Sueldos	372.084.104	398.129.991	425.999.090	455.819.026	487.726.358
Subsidio de Transporte	1.852.431	1.852.431	1.852.431	1.852.431	1.852.431
Dotaciones	5.250.000	5.250.000	5.250.000	5.250.000	5.250.000
2. Arrendamientos	180.000.000	192.600.000	206.082.000	220.507.740	235.943.282
3. Servicios	20.400.000	21.828.000	23.355.960	24.990.877	26.740.239
4. Mantenimiento	840.000	898.800	961.716	1.029.036	1.101.069
5. Publicidad	3.810.000	4.076.700	4.362.069	4.667.414	4.994.133
6. Transporte	24.000.000	25.680.000	27.477.600	29.401.032	31.459.104
7. Otros	71.400.000	76.398.000	81.745.860	87.468.070	93.590.835
8. Pre operativos	2.220.000	2.220.000	2.220.000	2.220.000	2.220.000
Subtotal	681.856.535	728.933.922	779.306.726	833.205.627	890.877.450
Variables					
1. Compra de Contado materia prima	548063000	1.132.298.15 8	1.169.663.99 7	1.208.262.90 9	1.248.135.58 5

2. Compra a Crédito de materia prima e insumos	1.096.126.00 0	566.149.079	584.831.999	604.131.455	624.067.793
3. Pagos de compra a crédito	1.030.880.40 5	532.449.729	550.020.570	568.171.249	586.920.900
4. Compra de Insumos para inventarios	0	0	0	0	0
5. Pago de proveedores históricos	0	0	0	0	0
6. Pago M O y gastos de fabricación	0	0	0	0	0
Subtotal	2.675.069.40 5	2.230.896.96 6	2.304.516.56 6	2.380.565.61 3	2.459.124.27 8
Total Gastos Operativos	3.356.925.93 9	2.959.830.88 8	3.083.823.29 2	3.213.771.23 9	3.350.001.72 8
Superávit/(déficit)Operativo	-632.205.939	-145.195.128	-176.304.552	-210.304.381	-247.420.463
Inversiones Fijas					
1. Terrenos	0				
2. Edificaciones	20.140.000				

3. Maquinaria y equipo	43.520.000				
4. Muebles y enseres	47.628.800				
5. Vehículos	0				
Subtotal	111.288.800				
Recursos Obtenidos					
1. Préstamo línea de emprendimiento	374.439.342				
2. Recursos propios	0	0			
Subtotal	374.439.342				
Amortización Pasivos Financieros					
1. Cuota de capital crédito propuesto	55.108.643	63.589.567	73.375.659	84.667.779	0
2. Intereses de crédito propuesto	50.376.066	41.895.142	32.109.050	20.816.930	0
3. Ley Mi Pyme	0	0	0	0	0
4. Imporrenta	0	0	0	0	0
Subtotal	105.484.709	105.484.709	105.484.709	105.484.709	0
Superávit/(déficit)Financiero	-474.540.106	-250.679.837	-281.789.261	-315.789.090	-247.420.463

Pago de Impuestos					
IVA Cobrado	517.696.800	534.780.794	552.428.561	570.658.703	589.490.440
IVA Pagado	419.087.886	419.087.886	419.087.886	419.087.886	419.087.886
Iporrenta					
Subtotal	98.608.914	115.692.909	133.340.675	151.570.817	170.402.555
Superávit/(déficit) Caja	-375.931.192	-134.986.928	-148.448.586	-164.218.272	-77.017.909
	-138.881.061	2.251.600.98	2.116.614.05	1.968.165.47	1.803.947.19
		6	8	2	9
Caja Final	-514.812.252	2.116.614.05	1.968.165.47	1.803.947.19	1.726.929.29
		8	2	9	0

Fuente: Elaboración del autor

9.3.3 Balance proyectado

Tabla 29. Balance proyectado

Balance General	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo						
Activo Corriente						
Caja y Bancos	49.739.931	- \$82.178.506	\$21.893.087	\$36.219.664	\$52.466.633	- \$41.719.335
Cuentas por Cobrar - Cartera	0	0	0	0	0	0
Inventario materia prima	31.970.342	31.970.342	33.025.363	34.115.200	35.241.002	36.403.955
Inventario productos en procesos	0	0	0	0	0	0
Inventario productos terminados	179.220.270	179.220.270	185.817.194	192.683.051	199.830.299	207.272.063
Gastos diferidos y Operativos	2.220.000	1.776.000	1.332.000	888.000	444.000	0
Total Activo Corriente	263.150.542	130.788.105	242.067.644	263.905.915	287.981.934	201.956.683
Activos Fijos						
Terrenos	0	0	0	0	0	0

Construcciones	20.140.000	20.140.000	20.140.000	20.140.000	20.140.000	20.140.000
Maquinaria y equipo	43.520.000	43.520.000	43.520.000	43.520.000	43.520.000	43.520.000
Muebles y enseres	47.628.800	47.628.800	47.628.800	47.628.800	47.628.800	47.628.800
Vehiculo	0	0	0	0	0	0
Subtotal Fijo	111.288.800	111.288.800	111.288.800	111.288.800	111.288.800	111.288.800
Depreciacion Acumulada		17.905.760	17.905.760	17.905.760	17.905.760	17.905.760
Total Activo Fijo Neto	111.288.800	240.483.360	240.483.360	240.483.360	240.483.360	240.483.360
Total Activos	374.439.342	371.271.465	482.551.004	504.389.275	528.465.294	442.440.043
Pasivos						
Pasivos Corriente						
Proveedores	0	0	94.358.180	97.472.000	100.688.576	104.011.299
Imporrenta por pagar						
IVA por pagar		98608914,29	101.863.008	105.224.488	108.696.896	112.283.893
Labores por pagar (cesantias e intereses)		64.488.185	69.002.358	73.832.523	79.000.799	84.530.855
Para fiscales y provisiones		1.986.300	2.125.341	2.274.115	2.433.303	2.603.634

Otros Pasivos						
Obligacion (Credito)	\$55.108.643	\$63.589.567	\$73.375.659	\$84.667.779	\$97.697.695	
Total Pasivo Corriente	55.108.643	\$63.589.567	\$167.733.83	\$182.139.77	\$198.386.27	\$104.011.29
			9	8	0	9
Pasivo a Largo Plazo						
Obligacion (Credito)						
Otros Pasivos						
Total Pasivo Mediano y Largo Plazo	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0	\$0
Total Pasivo	\$55.108.643	\$63.589.567	\$167.733.83	\$182.139.77	\$198.386.27	\$104.011.29
			9	8	0	9
Patrimonio						
Capital	0	0	0	0	0	0
Utilidad del Ejercicio		307.681.898	314.817.165	322.249.496	330.079.024	338.428.744
Utilidad Retenida Ejercicios Anteriores						

Total Patrimonio	0	307.681.898	314.817.165	322.249.496	330.079.024	338.428.744
Total Pasivo y Patrimonio	\$55.108.643	\$371.271.46	\$482.551.00	\$504.389.27	\$528.465.29	\$442.440.04
		5	4	5	4	3
Cuadre de Caja						
	\$371.271.46	\$482.551.00	\$504.389.27	\$528.465.29	\$442.440.04	\$0
	5	4	5	4	3	
	453.449.971	460.657.917	468.169.611	475.998.661	484.159.378	0
	-82.178.506	21.893.087	36.219.664	52.466.633	-41.719.335	0

Fuente: Elaboración del autor

10. Aspectos de legalización y constitución.

10.1 Tipo de empresa

La Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) es una sociedad de capitales constituida por una o varias personas naturales o jurídicas que, luego de la inscripción en el registro mercantil, se constituye en una persona jurídica distinta de su accionista o sus accionistas, y en cual los socios sólo serán responsables hasta el monto de sus aportes.

10.1.1 Normatividad que aplica al tipo de empresa

Ley 1268 de 2008- por medio de la cual se crea la sociedad por acciones simplificada.

Artículos para destacar:

- **Art.- 1 Constitución:** La sociedad por acciones simplificada podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienes sólo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes.
- **Art.- 8 Prueba de existencia de la sociedad:** La existencia de la sociedad por acciones simplificada y las cláusulas estatutarias se probarán con certificación de la Cámara de Comercio, en donde conste no estar disuelta y liquidada la sociedad.
- **Art. 25 Junta directiva:** La sociedad por acciones simplificada no estará obligada a tener junta directiva salvo previsión estatutaria en contrario. Si no se estipula la creación de una junta directiva, la totalidad de las funciones de administración y

representación legal le corresponderán al representante legal designado por la asamblea.

- **Art. 26 Representante legal:** La representación legal de la sociedad por acciones simplificada estará a cargo de una persona natural o jurídica, designada en la forma prevista en los estatutos.
- **Art. 34 Disolución y liquidación:** La sociedad por acciones simplificada se disolverá:
 1. Por vencimiento del término previsto en los estatutos, si los hubiere, a menos que fuere prorrogado mediante documento inscrito en el Registro mercantil antes de su expiración;
 2. Por imposibilidad de desarrollar las actividades previstas en su objeto social;
 3. Por la iniciación del trámite de liquidación judicial;
 4. Por las causales previstas en los estatutos;
 5. Por voluntad de los accionistas adoptada en la asamblea o por decisión del accionista único;
 6. Por orden de autoridad competente, y
 7. Por pérdidas que reduzcan el patrimonio neto de la sociedad por debajo del cincuenta por ciento del capital suscrito.
- **Art. 46 Vigencia y derogatoria:** La presente Ley rige a partir del momento de su promulgación y deroga todas las disposiciones que le sean contrarias.

10.1.2 Razón social

International Shots SAS

10.2 Normatividad tributaria

Para efectos tributarios la S.A.S se rige por las reglas aplicables a las sociedades anónimas; es decir, son contribuyentes. Se aplican la siguiente normatividad:

- Libro primero impuesto sobre la renta y complementarios-Art. 14. las sociedades anónimas y asimiladas están sometidas al impuesto: (decreto 2053/74 art. 40). Las sociedades anónimas y asimiladas están sometidas al impuesto sobre la renta y complementarios, sin perjuicio de que los respectivos accionistas, socios o suscriptores, paguen el impuesto que les corresponda sobre sus acciones y dividendos o certificados de inversión y utilidades, cuando éstas resulten gravadas de conformidad con las normas vigentes
- IVA según Art. 420 del estatuto tributario: El impuesto a las ventas se aplicará sobre:
 - a) La venta de bienes corporales muebles e inmuebles, con excepción de los expresamente excluidos. b) La venta o cesiones de derechos sobre activos intangibles, únicamente asociados con la propiedad industrial. c) La prestación de servicios en el territorio nacional, o desde el exterior, con excepción de los expresamente excluidos. d) La importación de bienes corporales que no hayan sido excluidos expresamente. e) La circulación, venta u operación de juegos de suerte y azar, con excepción de las loterías y de los juegos de suerte y azar operado exclusivamente por internet.

10.3 Normatividad técnica (permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)

- **Código colombiano de autorregulación publicitaria** Art. 7- Responsabilidad., Art. 23-de los precios, Art. 22- de las promociones.

10.4 Normatividad laboral

- **Ley 2663 de 1950:** Por el cual establece "Sobre Código Sustantivo del Trabajo", publicado en el Diario Oficial No 27.407 del 9 de septiembre de 1950, en virtud del Estado de Sitio promulgado por el Decreto Extraordinario No 3518 de 1949.
- **Ley 50 de 1990:** Por la cual se introducen reformas al Código Sustantivo del Trabajo y se dictan otras disposiciones.”
- **Ley 100 de 1993:** Por la cual se crea el sistema de seguridad social integral y se dictan otras disposiciones.
- **Ley 1233 de 2008:** Precisa los elementos estructurales de las contribuciones a la seguridad social, se crean las contribuciones especiales a cargo de las cooperativas y pre cooperativas de trabajo asociado, con destino al Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar ICBF y a las cajas de compensación familiar, se fortalece el control concurrente y dicta otras disposiciones.
- **Ley 776 de 2002:** Dicta normas sobre la organización, administración y prestaciones del Sistema General de Riesgos Profesionales.
- **Ley 1562 de 2012:** Por la cual se modifica el Sistema de Riesgos Laborales y se

dictan otras disposiciones en materia de Salud Ocupacional.

- **Ley 1010 de 2006:** Adopta medidas para prevenir, corregir y sancionar el acoso laboral y otros hostigamientos en el marco de las relaciones de trabajo.
- **Decreto 1406 de 1999:** adopta unas disposiciones reglamentarias de la Ley 100 de 1993, se reglamenta parcialmente el artículo 91 de la Ley 488 de diciembre 24 de 1998, se dictan disposiciones para la puesta en operación del Registro Único de Aportantes al Sistema de Seguridad Social Integral, establece el régimen de recaudación de aportes que financian dicho Sistema y dicta otras disposiciones.
- **Decreto 806 de 1998:** reglamenta la afiliación al Régimen de Seguridad Social en Salud y la prestación de los beneficios del servicio público esencial de Seguridad Social en Salud y como servicio de interés general, en todo el territorio nacional.

11. Referencias bibliográficas

Alcaldía de Bogotá. (2008). *Ficha básica: localidad de Chapinero*. Bogotá: Secretaría de Cultura, Recreación y Deportes.

Banco de la República. (2012). *Estructura detallada de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme adaptada para Colombia- CIU REV 4 AC*. Obtenido de Código CIU: <https://quimbaya.banrep.gov.co/servicios/saf2/BRCodigosCIU.html>

Bohorquez Escorcía, C. (02 de Febrero de 2018). *En 2017 mejoré la calidad del empleo en Bogotá, pese al incremento en el desempleo*. Obtenido de Observatorio de Desarrollo Económico :

<http://observatorio.desarrolloeconomico.gov.co/base/lectorpublic.php?id=1126#sthash>

.unN1pqW9.dpbs

DANE. (2012). *Visor: Proyecciones de población total por sexo y grupos de edad de 0 hasta 80 y más años (2005 - 2020)*. Bogotá: DANE. Obtenido de

<https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/demografia-y-poblacion/proyecciones-de-poblacion>

DANE. (2017). *Encuesta Anual de Servicios*. Bogotá: DANE.

Dirección de Estudios Macro - SDP. (2007). *Bogotá (20 localidades). Serie poblacional 1985-2020 para Bogotá obtenida a partir del ajuste de modelos spline a datos*

censales y proyecciones. Bogotá: Convenio entre la SDP y el DANE. Obtenido de

<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:xT4Ci8KaxjJ:www.sdp.gov.co/portal/page/portal/PortalSDP/InformacionTomaDecisiones/Estadisticas/ProyeccionPoblacion/Proyecciones%2520de%2520Poblaci%25F3n/DICE015A-ProyeccionesLocalidades-2016.xls.xlsx+&>

Google Maps. (s.f.). *Localidades Chapinero-Teusaquillo*. Obtenido de

<https://www.google.com/maps/search/zona+rosa+Bogota/@4.6598812,-74.0494394,11567m/data=!3m1!1e3>

Noti Net. (2018). *Histórico de salario mínimo y auxilio de transporte*. Obtenido de

https://www.notinet.com.co/indices/salario_minimo_auxilio.pdf

Portafolio. (11 de Mayo de 2017). Colombianos beben más licor que agua embotellada.

Portafolio. Obtenido de <https://www.portafolio.co/economia/colombianos-beben-al-ano-10-litros-mas-de-alcohol-que-en-2011-505807>

Portafolio. (11 de Marzo de 2018). La creación de bares gana terreno en Bogotá. *Portafolio*.

Obtenido de <https://www.portafolio.co/negocios/la-creacion-de-bares-gana-terreno-en-bogota-515137>

Sierra Suárez, J. F. (18 de Febrero de 2018). Restaurantes, catering y bares, lo de más alza en

ingresos en 2017. *El Colombiano*. Obtenido de

<http://www.elcolombiano.com/negocios/empresas/restaurantes-crecieron-mas-en->

ingresos-LK8185397