



PLAN DE EMPRESA
EN LA OPCIÓN DE GRADO EN CREACIÓN DE EMPRESAS



Pub Temático – Pub The Cat

AUTORES

Lina Katherine Torres Cruz

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA LOS LIBERTADORES

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

BOGOTÁ, D. C.

2019





PLAN DE EMPRESA
EN LA OPCIÓN DE GRADO EN CREACIÓN DE EMPRESAS

PUB THE CAT

AUTORES

Lina Katherine Torres Cruz

DIRECTOR DEL PROYECTO

Deyanira Luque Enciso

FUNDACIÓN UNIVERSITARIA LOS LIBERTADORES

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

BOGOTÁ, D. C.

2019





TABLA DE CONTENIDO

PLAN DE EMPRESA

¡Error! Marcador no definido.

1. COMPONENTE ORGANIZACIONAL	6
1.1. Nombre de la empresa	6
1.2. Descripción de la empresa	6
1.3. Identidad corporativa	7
1.4. Misión	8
1.5. Visión	9
1.6.1. <i>Objetivo general</i>	10
1.6.2. <i>Objetivos específicos</i>	10
1.7. Valores	10
1.8. Modelo de negocio	11
1.9. Estructura organizacional	12
1.10. Portafolio de Productos y servicios	13
2. COMPONENTE DE ESTUDIO DE MERCADOS Y COMERCIAL	17
2.1. Descripción macroeconómica de Colombia	17
2.2. Análisis del sector	18
2.3. Estudio de mercado	20
2.3.1. Análisis de la demanda	228





2.3.2.	Análisis de la oferta	30
2.3.3.	Determinación de la demanda actual y potencial	31
2.3.4.	Análisis de la competencia	31
2.3.5.	Perfil del consumidor	33
2.4.	Estrategias Comerciales	34
2.4.1.	Estrategias de distribución	36
2.4.2.	Estrategias de precio	36
2.4.3.	Estrategia de Promoción	39
2.4.4.	Estrategia digital	339
3.	COMPONENTE PRODUCTIVO Y TÉCNICO	40
3.2.	Ficha técnica del servicio	43
3.3.	Descripción del proceso servicio y sistema del servicio	44
3.3.1.	Diagrama de flujo	45
3.4.	Equipo e infraestructura requerida (maquinaria y tecnología)	46
3.5.	Plan de compras	46
3.6.	Plan de implementación	47
3.7.	Plan de producción	49
3.8.	Logística y distribución	49
3.9.	Procesos de control de calidad, selección de proveedores y cadena de producción.	50





3.10. Entes y/u organismos que apoyen la gestión y desarrollo del proyecto	54
3.11. Aspectos ambientales y sociales del proyecto	57
4. COMPONENTE DE TALENTO HUMANO	57
5. COMPONENTE JURÍDICO – TRIBUTARIO	60
5.1. Determinación de la forma jurídica	60
6.1. Análisis de costos y gastos	68
6.2. Estados Financieros	69
6.2.1. Balance General	69
6.2.2. Estado de Resultados	69
6.2.3. Flujo de Caja	70
6.3. Análisis de inversión inicial y retorno sobre la inversión	70
6.4. Análisis de sensibilidad e índices financieros.	71
6.5. Fuentes de apoyo financiero	71
7. COMPONENTE DE IMPACTOS Y VALIDACIÓN	72
7.1. Alineación con los planes y programas gubernamentales	72
7.2. Impacto social	72
7.3. Impacto ambiental	73
7.4. Impacto económico	75
7.5. Análisis de riesgos	75





7.6. Validaciones	76
7.6.1. Validación Técnica	77
7.6.2. Validación Financiera	77
7.6.3. Validación Comercial	77
8. CONCLUSIONES	78
BIBLIOGRAFÍA	79

1. COMPONENTE ORGANIZACIONAL

1.1. Nombre de la empresa

PUB THE CAT

1.2. Descripción de la empresa

Pub The Cat, es un lugar temático de relación, tranquilidad, creatividad con un entorno decorativo de fantásticos gatos y objetos alusivos a ellos, los felinos serán el centro de atracción de los clientes, el cual ellos podrán ingresar con su felino. The Cat ofrecerá comodidad y tranquilidad, no solo con la temática del paisaje sino con sonidos musicales de relajación como son: jazz, reggae, rock en español suave y otros sonidos musicales al servicio del cliente y acorde a los estándares de la compañía todo esto para que estén cómodos en un espacio donde puedan hablar con sus acompañantes e interactuar con otras personas o estar con sus felinos quienes serán bienvenidos, de igual manera los felinos también tendrán su espacio de comodidad exclusivo para ellos, un pequeño espacio donde los felinos pueden jugar o relajarse, aunque no se ofrecerán productos ni concentrado para gatos.



También Pub The Cat es un sitio donde se ofrecerán bebidas y acompañamientos para que los clientes disfruten mientras se encuentran en el lugar, son productos no fabricados por nosotros ya vienen empacados y certificados para su venta y consumo, se le ofrecerán a los clientes todo tipo de bebidas sin alcohol. Bebidas frías y calientes (bebidas de fusión, bebidas a base de café, jugos naturales en leche o en agua, malteadas e.t.c) y acompañamientos (productos de panadería, productos empaquetados... e.t.c.) todo los productos ofrecidos por Pub The Cat son de proveedores certificados por su calidad igual que nuestro servicio donde satisfacemos las necesidades de nuestros clientes.

1.3. *Identidad corporativa* 🐾



Fuentes: Elaborado por el autor.

Letra: Mistral (**PUB THE CAT**)

Color de la letra: Blanco

Color de fondo: Naranja



Pub The Cat, es una idea de negocio pensada exclusivamente para personas amantes de los gatos, es una empresa temática, creativa buscando innovar cada día destacándose por ser mejores en el mercado, satisfaciendo la necesidad de los clientes con un lugar tranquilo, cómodo y armónico brindando una experiencia única en el sector de Chapinero en la ciudad de Bogotá D.C., caracterizándose por ser un paraíso gatuno, el Pub se ha diseñado para que los clientes se sienta en un lugar diferente cuando van a tomar algún tipo de bebida, así cualquier visitante o cliente disfrute de un paraíso temático de hermoso gatos, quienes serán el centro de atracción del lugar, siempre logrando la tranquilidad de nuestros clientes y así mismo de nuestro personal de trabajo.

El logo es un gato blanco con anaranjado colores que ilumina y da tranquilidad lo que nos identifica como somos, la idea de negocio proviene de los gatos, los objetos, pinturas y grafitis si son de varios felinos de diversos colores para que le den vida al lugar, además los felinos nos inspiran para crear más cosas como por ejemplo las mesas y sillas son estilos de gatos, la vajilla y otras cosas de objetos que se colocan en la mesa igual manera son de este estilo gatuno. La publicidad y aplicaciones irán con el logo de la compañía, los trabajadores tendrán una dotación de gatos pues serán los gatunos del establecimiento.

1.4. *Misión* 🐾 🐾

Pub The Cat quiere satisfacer a los clientes con un excelente servicio, ofreciendo un espacio temático de tranquilidad, armonía con una decoración fantástica de hermosos gatos quienes serán el centro de atención de los clientes. Innovando y creando cada día para ser excelente en el mercado, ofreciéndoles los mejores productos de calidad a un precio justo



mientras disfrutan del paisaje gatuno, todo esto basándonos en nuestras experiencias y conocimiento.

1.5. *Visión* 🐾 🐾

Pub The Cat quiere ser reconocido como el mejor Pub temáticos de gatos en el sector de Chapinero, así mismo destacándonos por la calidad del servicio, caracterizándonos por ser excelentes en el mercado, siendo creativos e innovadores con nuevas ideas de crecimiento, llegando a alegrar al cliente con la temática del lugar y cumpliendo con obtener sucursales nacionales e internacionales, todo esto lográndolo alcanzar en cinco (5) años.

1.6. *Objetivos organizacionales* 🐾 🐾

- **Corto Plazo:** Lograr ingresar al mercado nacional de forma exitosa, siendo Pub The Cat uno lugar fantásticos de gatos atrayendo clientes y fidelizándolos.
- **Mediano Plazo:** Ser más creativos e innovadores con el servicio y la temática del lugar, cada día destacándonos por lograr satisfacer las necesidades de los clientes, siempre buscando nuevas estrategia, planeación y alianzas con proveedores.
- **Largo Plazo:** Crecer en el mercado Nacional e internacional con nuevas sucursales, cumpliendo con los objetivos y metas de la compañía, logrando siempre ser excelentes con nuestra creatividad e innovación.





1.6.1. Objetivo general 🐾 🐾

Crear una microempresa, un Pub temático de gatos un lugar de tranquilidad y armonía lleno de creatividad e innovación para satisfacer las necesidades de los clientes quienes admiran a estos felinos, destacándonos por un excelente servicio, siendo reconocidos en el mercado y logrando cada día crecer más.

1.6.2. Objetivos específicos 🐾 🐾

- Analizar los Pubs temáticos en Colombia para que la empresa pueda ser más innovadora en el sector, así lograr que la empresa sea potencial con nuevas herramientas y llegar a ser excelente en el mercado.
- Demostrar que mi empresa puede llegar a ser sostenible en el mercado destacándonos por la calidad de servicio y creatividad.
- Compartir nuestras experiencias a personas apasionados por estos felinos quienes pueden aportar o crecer con la compañía llegando a ser inversionistas o sugerencia de mejoramiento.

1.7. Valores 🐾 🐾

Los valores Pub The Cat están acordes para los clientes y el trabajador, todo esto para tener una convivencia social y un ambiente laboral armónico, logrando que la empresa crezca con estos valores, quienes nos enseñaran a ser mejores cada día más:



- ✿✿ Respeto: toda persona por su raza, región, política, extracto, genero, cultura e.t.c., serán respetados y atendido con excelente calidad de servicio y un ambiente laboral tranquilo.
- ✿✿ Honestidad: Seremos honrados con los precios justos y la calidad de nuestro servicio que les ofrecemos a los clientes y al personal será de confianza.
- ✿✿ Responsabilidad: los felinos no solo están custodiados por sus dueños sino también de nuestro supervisor mientras los clientes disfrutan de su bebida, acompañamiento y la compañía de sus amigos, para evitar inconvenientes con los clientes.
- ✿✿ Tolerancia: las personas podrán ser libre con sus estilos de vida todos seremos diferentes, no hay criticas ni rechazos para los clientes como para el personal de trabajo.
- ✿✿ Equidad: Los clientes como el personal de trabajo tendrán el mismo respeto, verbal y fiscalmente no abran malos tratos ni irrespeto, el personal tratara a los clientes con amabilidad, respeto y calidad y ante todo con etiqueta y protocolo, para hacerlos sentir cómodos y así mismo el cliente ara sentir al empleado por su servicio un excelente labor.

1.8. Modelo de negocio ✿✿

Pub The Cat es un modelo de negocio creativo e innovador, un espacio de tranquilidad y armonía con un paisaje de hermosos gatos quienes son el centro de atención de Pub temático para las personas apasionados de los gatos, un lugar ubicado en el sector de Chapinero rodeado de universitarios quienes serán nuestro nicho de mercados ya que ellos están más cerca del lugar, los estudiantes pueden ingresar en cualquier momento podrán realizar sus trabajos de la



universidad serán personas de 16 años a 35 años estudiantes y ejecutivos, eso sí con cualquier tipo de cualidad; raza, genero, extracto, e.t.c.

Es un lugar que tendrá las puertas abiertas para los estudiantes, no hay restricción, ya que el servicio está acorde a la necesidad del cliente, los productos estarán certificados por el Invima ya que los proveedores son autorizados para la venta de sus productos, de igual manera es espacio de relajación y tranquilidad donde es permitido el acceso de felinos acompañados de sus dueños, no abra discriminaciones, se les ofrecerá bebidas calientes o frías no alcohólicas para que disfruten mientras se encuentran en el lugar, no queremos enfocarnos en vender sino lo queremos lograr es enfocarnos en ofrecer tranquilidad, relación y socialización y disfrutar con sus amigos o felinos.

1.9. Estructura organizacional 🐾



Fuente: Elaborado por el autor.



Administrador: Persona encargada de cumplir las funciones acorde a su cargo, siendo responsable con sus funciones y cumpliendo con los objetivos de la compañía, llevara la parte contable, las contrataciones de los proveedores como del personal, llevara la coordinación del lugar y gestionara el lugar.

Mesero Fijo: Serán la persona encargada de verificar que el cliente no les falte nada, estará pendiente de las mesas que estén limpias y el lugar, será amable con los clientes y activo con su trabajo, el servicio tendrá etiqueta y protocolo y otras cosas más acorde a sus funciones.

Mesero Extra: Laborar los fines de semana o los días que se necesite estará encargado de verificar que el cliente no les falte nada, estará pendiente de las mesas que estén limpias y el lugar, será amable con los clientes y activo con su trabajo, el servicio tendrá etiqueta y protocolo y otras cosas más acorde a sus funciones.

Barista y Cajero: Será la persona encargada de la barra, de preparar todo bebida y servir acorde a los estándares de la compañía, se encargara de llevar el inventario de la barra y otras realizara otras funciones acorde a su cargo, adicionalmente ya que es una empresa pequeña llevara el control de la caja, entras y salidas, de igual manera deberá contar con un excelente servicio, manejara todo tipo de pago.

1.10. Portafolio de Productos y servicios 🌿

El Pub temático - The Cat ofrece un excelente servicio, un espacio donde se escuchara todo tipo de música de relajación suave como es el pop, reggae, jazz, rock e.t.c... Cualquier sonido acorde a la solicitud del cliente pero no sobrepasándonos de los estándares de la compañía, pues no se admiten música que no está acorde a la temática del lugar, esto lo hacemos para la comodidad de los clientes, que este tranquilo.



El espacio es para que los clientes apasionado de los gatos, quienes puede interactuar con otras personas, ir con sus amigos o cualquier acompañante, tener una conversación amigable, ofrecemos una convivencia social armónica donde el cliente sea libre de conectar con otras personas o tener su espacio para estar solo (para que pueda leer, estudiar o estar con su felino), teniendo en cuenta que el cliente también puede llevar su felino quienes tienen permitido el ingreso al lugar, los felinos de igual manera tiene un espacio exclusivo para ellos lleno de juego o camas para descansar, todo esto para que el cliente este se sienta cómodo y libre.

Pub The Cat quiere mostrarles un espacio de creatividad donde podrá observa nuestra temática de gatos, un paisaje llenos de objetos, pinturas, cuadros, grafitis y otras cosas más, queremos siempre innovar y ser creativos para que los clientes siempre nos elijan. También para que disfruten la estadía en el lugar les ofreceremos todo tipo de bebidas calientes y frías sin alcohol y acompañamientos. Todo esto lo ofrecemos para que el cliente se ilustre con el paisaje y pueda estar más tiempo en el lugar.

Servicio	<ul style="list-style-type: none"> -Un espacio libre de Humo -Un espacio armónico y tranquilo. -un paisaje lleno de fantásticos gatos desde las paredes hasta los objetos y el personal de trabajo. -Música relajante y suave. -Productos naturales y de calidad como son bebidas y acompañamientos.
-----------------	---



	-ingreso de felinos. -un espacio de lectura.
--	---

Nuestros proveedores son autorizados para la venta de productos, así mismo sus productos son certificados por el Invima.

Productos Bebidas	Precio	Cantidad	Total de venta	
Calientes	Unidad	Mensuales	mensual	Proveedor
Aromáticas Frutas	\$ 1.300	390	\$507.000	Hindú - Bitaco
Aromáticas Hierbas	\$ 1.300	450	\$585.000	Hindú - Bitaco
Té	\$ 1.300	450	\$585.000	Hindú - Bitaco
Milo	\$ 1.300	450	\$585.000	Casa Loker
Leche + torta	\$ 1.300	120	\$156.000	Alquería
Café Americano	\$ 1.300	900	\$1.170.000	Casa Loker
Café Con Leche	\$ 1.300	660	\$858.000	Casa Loker
Cappuccino	\$ 1.300	580	\$754.000	Casa Loker
Mocachino	\$ 1.300	180	\$234.000	Casa Loker
Café Campesino	\$ 1.300	240	\$312.000	Casa Loker
Agua panela + almojábana	\$ 1300	240	\$312.000	Casa Loker
Chocolate	\$ 1.300	390	\$507.000	Casa Loker
TOTAL	\$15.600	5050	\$6.565.000	
Productos Bebidas	Precio	Cantidad	Total de venta	Proveedor





Frías	Unidad	Mensuales	mensual	
Té Frio	\$ 2.000	180	\$360.000	Hindú – Bitaco
Jugos Naturales en Agua	\$ 2.000	900	\$1.800.000	Frutone
Jugos Naturales Leche	\$ 2.000	390	\$780.000	Frutone
Malteadas 10 onza	\$ 2.000	240	\$480.000	Casa Loker
Granizados 10 Onz	\$ 2.000	150	\$300.000	Casa Loker
Yogurt	\$ 2.000	540	\$1.080.000	Alquería
Agua	\$ 2.000	600	\$1.200.000	Postobon
Gaseosas	\$ 2.000	600	\$1.200.000	Postobon
TOTAL	\$16.000	3600	\$7.200.000	
Acompañamientos	Precio Unidad	Cantidad Mensuales	Total de venta mensual	Proveedor
Pasteles Pollo o jamón	\$ 1.800	600	\$1.080.000	Mistral
Tortas	\$ 1.800	600	\$1.080.000	Ramo
Galletas de Panadería x2	\$ 1.800	300	\$540.000	Mistral
Postres	\$ 1.800	150	\$270.000	Mistral
Pan x 3	\$ 1.800	900	\$1.620.000	Mistral
Pasabocas	\$ 1.800	240	\$432.000	Mistral
Pan de Bono	\$ 1.800	600	\$1.080.000	Mistral
Empanadas	\$ 1.800	900	\$1.620.000	Doña Lucia
Buñuelos	\$ 1.800	300	\$540.000	Mistral
TOTAL	\$16.200	4590	\$8.262.000	





Fuentes: Elaborado por el autor.

2. COMPONENTE DE ESTUDIO DE MERCADOS Y COMERCIAL

2.1. Descripción macroeconómica de Colombia 🐾🐾

POLÍTICO	ECONOMICO
-La política monetaria de Colombia cada vez mejores expectativas de inflación (La Republica, 2020).	- las actividades económicas relacionadas con el sector servicios registraron los mayores incrementos en materia de creación de empresas con una variación del 6,0%, seguido del sector comercio con 3,4% e industria 3,1%. (Confecamaras, 2019). -Durante el 2018 se registraron de manera formal en las Cámaras de Comercio 168.380 empresas creadas por emprendedores jóvenes. Y los sectores que prefieren los emprendedores para arrancar su idea de negocio son los servicios con un 43,9 por ciento, comercio 38,9 por ciento y la industria, con el 9 por ciento (El Tiempo,2018)
SOCIAL CULTURAL	LEGAL / MEDIO AMBIENTAL
-con el aumento de PIB ha llegado a ser sostenible, esto no traduce mayores niveles de empleo.	- Cuidado del medio ambiente con productos biodegradables. -Cuidado de los animales.

TECNOLOGIA

-Redes sociales para promocionar el establecimiento.





2.2. *Análisis del sector* 🐾

Pub The Car, es un lugar temático de gatos, es un espacio donde las personas apasionadas de los gatos puedan disfrutar de su paisaje lleno de gatos desde sus paredes hasta los objeto, incluso el espacio cuenta con sonidos musicales suaves, mientras el cliente disfruta estar en el lugar se ofrecerá bebida sin alcohol y un acompañamiento, estos productos no son fabricados por nosotros sino que se realizó una contratación de proveedores donde nosotros ofrecemos estos productos, En un informe de Confecamaras, destaca un análisis en el comportamiento de la constitución de sociedades en enero y septiembre de 2019. " las actividades económicas relacionadas con el sector servicios registraron los mayores incrementos en materia de creación de empresas con una variación del 6,0%, seguido del sector comercio con 3,4% e industria 3,1%." (Confecamaras,2019).

Según lo anterior, se puede deducir que el crecimiento de creación de empresas incremento en la parte del servicio seguido de la parte del comercio, lo que puede ser beneficioso para la compañía, ya que contamos con un servicio de calidad y adicionalmente ofrecemos productos de buena calidad, adicionalmente que tendríamos un valor agregado que es la temática del lugar y la calidad de servicio.

El emprendimiento de jóvenes es uno de los factores del crecimiento para crear empresas, pues llegan ideas nuevas o innovadoras, además que con el apoyo de instituciones se puede lograr el financiamiento de estas ideas innovadoras y el crecimiento de la calidad de vida de muchas personas en un artículo del periódico El Tiempo, nos informa:

"Durante el 2018 se registraron de manera formal en las Cámaras de Comercio 168.380 empresas creadas por emprendedores jóvenes. Y los sectores que prefieren los emprendedores para



arrancar su idea de negocio son los servicios con un 43,9 por ciento, comercio 38,9 por ciento y la industria, con el 9 por ciento.” (El tiempo, 2018).

Podemos deducir que el emprendimiento de muchos jóvenes beneficia a muchas compañías e incluso al crecimiento del país, porque podemos observar como muchos negocios quieren ser mejores en el mercado y destacarse por sus competidores y para ellos acuden a jóvenes con ideas o incluso esos jóvenes son financiados por instituciones para crear su propio negocio. Estos apoyo que dan las instituciones o incluso Juan Camilo Quintero, Gerente nacional de innovación y emprendimiento informa en un artículo de la revista Dinero, un proyecto de ley de emprendimiento que presentaron en el Congreso para los emprendedores que inician su empresa: “ se trata de generar herramientas prácticas que guíen las políticas públicas para incentivar un ecosistema emprendedor, ahora que hablamos de Economía Naranja y digitalización, y permita desarrollar herramientas para el crecimiento, la internacionalización y acceso a mercados; la financiación del desarrollo emprendedor y la formación del emprendimiento y la innovación”. (Revista Dinero, 2018)

Según este artículo se busca es que el emprendedor pueda tener herramientas para el crecimiento la internacionalización y poder acceder al mercado buscando que haya un financiamiento del desarrollo del emprendedor.

La inflación en Colombia en el 2019 aumentó esto lo informa un artículo de La Republica: “El Departamento Administrativo Nacional de Estadística (Dane) reportó que durante 2019 el Índice de Precios del Consumidor (IPC), entendido como la inflación o costo de vida de los colombianos, aumentó a 3,80%, frente a 3,18% que registró en 2019. Cuatro divisiones presentaron aumentos anuales superiores al promedio nacional. El caso más notorio se presentó en alimentos y bebidas no alcohólicas, con 5,80%.” (La Republica, 2020).



Según esto podemos observar que el aumento a la inflación fue un crecimiento inesperado y más por los alimentos y bebidas no alcohólicas, podemos observar que un establecimiento que no venda bebidas alcohólicas puede llegar a un crecimiento en el mercado, actualmente muchas personas por salud ya no consumen bebidas alcohólicas, igualmente Pub The Cat quiere ofrecer un lugar libre de humo y alcohol donde estas sustancias y bebidas sean prohibidas en este establecimiento.

2.3. *Estudio de mercado* 🐾 🐾

Pub The Cat tiene como iniciativa incentivar a las personas apasionadas por los felinos a conocer y disfrutar de nuestro Pub Temático de gatos ubicado en el sector de chapinero en el cual queremos enfocarnos en los estudiantes que están en las universidades cerca al establecimiento y de igual manera a los ejecutivos que se encuentre cerca, queremos acercarnos a ellos con una encuesta que nos ayude a identificar lo que ellos quisieran encontrar en el lugar y para ello queremos conocer sus opiniones, sugerencias, si puede llegar a ser viables, que les gustaría encontrar, que les gustaría que hubiera en el lugar y que les gustaría que vendiéramos ahí.

Lo que Pub The Cat quiere buscar es conocer las opiniones de los clientes a cerca del Pub, esto ayudaría a que la compañía pueda crear más estrategias de innovación y planear como llegar a ser mejores cada día mejores. Para ellos se empezara hacer una investigación de mercado. En el artículo de *QuestiónPro*, define la la investigación de mercado como:

“Una investigación de mercados te ayuda a conocer las intenciones de compra de los consumidores, o te da retroalimentación acerca del crecimiento del mercado al que perteneces.

Puedes descubrir también información valiosa que te sirva para estimar los precios de tu



producto o servicio y encontrar un punto de equilibrio que te beneficie a ti y a los consumidores.” (QuestiónPro, 2019).

Conforme a la definición podemos llegar a buscar un punto de equilibrio entre la compañía y los clientes buscando beneficiar ambas partes, por eso es importante la opinión de los clientes donde nosotros podamos identificar que más les gustaría encontrar u observar de un Pub temático de gatos, que les gustaría encontrar en él, no solo eso que les gustaría que les ofrezcan, buscar el concepto del cliente ya que a partir de esto podemos ser mejores, se pretende que The Cat sea un establecimiento diferente un lugar temático donde las personas puedan disfrutar de una bebida observando algo diferente que se sientan cómodos, no pretendemos ser un sitio donde la gente va y ordena una bebida la toma y ya se va sin ninguna experiencia y satisfacción, pretendemos que el cliente se sienta feliz y así mismo se enamore del lugar y sea constante.

Para ello se buscara la opinión de las personas acerca de un Pub temático de gatos, enfocándonos en los universitarios del sector de chapinero la cual se trabajara en las universidades, Fundación Universitaria Los Libertadores y Politécnico Gran colombiano, se creó un formulario tipo encuesta para los universitarios en el sector de chapinero quienes aportaran sus opiniones y experiencias, estas encuestas nos servirá para que la empresa Pub The Cat pueda cambiar o mejorar las condiciones del servicio, si puede llegar a ser viable en el mercado e incluso pueda llegar a ser el mejor Pub temático en el mercado.

Ficha Técnica del Cuestionario	
Nombre de la encuesta	Pub temático – The Cat
Marco de muestra	Universitarios de sector de chapinero – Los





	Libertadores y Politécnico Gran colombiano.
Población Objetivo	Universitarios y ejecutivos de 16 años a 35 años.
Tamaño de muestra	30 Personas
Forma de recolección	Cuestionario físico directamente al universitario.

Fuentes: Elaborado por el autor.

Preguntas que se le realizaron en la encuesta a los universitarios:

🐾 Encuesta. Pub temático – The Cat

Nombre _____

1. Usted alguna vez ha estado en un Pub temático de gatos o un sitio similar?

 Sí ___ No ___ Cual?: _____

2. Qué opina usted al escuchar un Pub temático de gatos?

___ Normal

___ Súper Chévere

___ Emocionante verlo

___ No me interesa





3. Qué le gustaría encontrar en el Pub temático de gatos?

Pinturas, grafitis y objetos de gatos.

Objetos y accesorios alusiva de gatos

Bebidas y comidas

Otros _____

4. Si tiene gatos, le gustaría llevar a sus felinos si sabe que es permitido el ingreso?

Sí No por qué? _____

5. Que le gustaría que le ofrecieran mientras disfruta del lugar?

6. Con quién le gustaría estar mientras disfruta estar en Pub Temático?

Amigos

Compañeros de la universidad

Familiares

mi pareja

solo con mi gatos

solo

Otro _____

Gracias!!!

Fuentes: Elaborado por el autor.

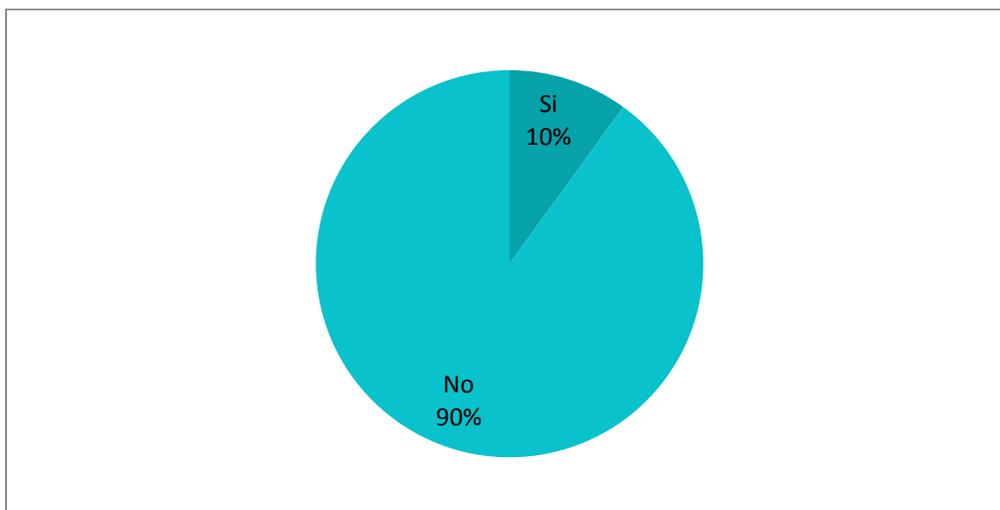




Las encuestas se realizaron directamente al universitario explicándoles de que se trataba el proyecto Pub temático – The Cat y las razones por las cuales queríamos que nos colaboraran con sus opiniones, pues sus actitudes ante el cuestionario fueron positivas y unas medio negativas ya que nos todos son amantes a los gatos pero fueron curiosos con el tema y colaboraron dando su opinión. Después de realizar la encuesta a los 30 universitarios de las universidades Los libertadores y Politécnico, se hace un análisis de las preguntas que se le realizaron y cuáles fueron sus opiniones que nos interesaron realizarle a ellos, pues cada cuestionario nos fue un aporte muy importante para la compañía. A continuación se mostrara el análisis de la información que se recolecto.

En la siguiente grafica se muestra la opinión de los universitarios cuando se les preguntaba si ellos alguna vez han estado en un Pub temático de gatos o un sitio similar, pues la reacción de ellos fue de asombro y respondieron el 10% que Sí, los universitarios colocaron café – restaurante (Gatos y Blues) en Bogotá, donde ofrecen servicios veterinarios y venta de productos para gatos, las personas pueden esperar tomando en un café o almorzando, el 90% indicaron que No, de los universitarios no conocen ningún Pub temático de gatos. El análisis que se realizó se observo fue que el Bar y restaurante de Gatos y Blues ofrece son servicios veterinarios con un convenio de un restaurante – café, el cual no es un espacio temático solo es un lugar donde se ofrecen productos y servicios.



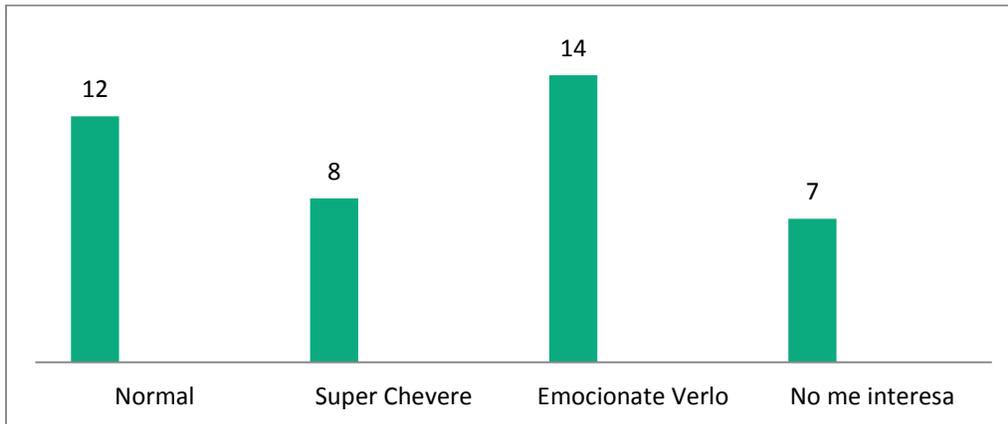


Fuentes: Elaborado por el autor.

Luego se les pregunto por medio de las encuestas a los universitarios qué opinaban al escuchar un Pub temático de gatos, los universitarios podían tomar más de una opción, la 14 universitarios se emocionaron por conocer algo nuevo en el sector, a 12 universitarios le pareció normal pues puede ser una opción para variar a la hora de una reunión o hacer trabajos con los amigos, 8 universitarios le pareció súper chévere porque se pueden ingresar sus felinos y por ultimo 7 universitarios que no les interesaba ya que no hay ventas de bebidas alcohólicas y no es permitido fumar en el lugar.

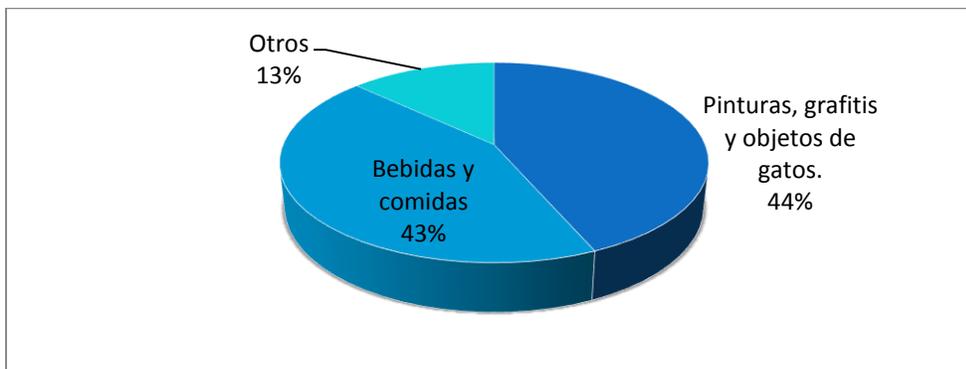
En este análisis se observó que hay personas que les interesa conocer algo nuevo lugares donde se sientan cómodos un lugar donde su temática los enamora incluso pueden tomarse fotos o hacer videos, aunque habían estudiantes que decían que es muy chévere pero son alérgicos a los gatos por lo cual no les llamaba mucho la atención pero si querían conocer el lugar.





Fuentes: Elaborado por el autor.

Después de conocer el interés por el Pub temático por parte de los estudiantes también se quiso saber que les gustaría encontrar en el Pub temático de gatos, los treinta universitarios escogieron las dos opciones de grafitis, pinturas y objetos con un 44% de igual manera bebidas y comidas con 44% ya que un lugar temático se basa es de ilustrar lo que se pretende mostrar y un Pub lo conocen común mente por bebidas y alcohólicas, adicionalmente encontramos de los treinta universitarios ocho (8) con un 13% que informan que pueden a ver venta de alimentos y juegos solo para gatos, un Pub exclusivo para gatos, una veterinaria, una guardería, un lugar común donde se puede comer y beber, otros incluso solo colocaron nada.

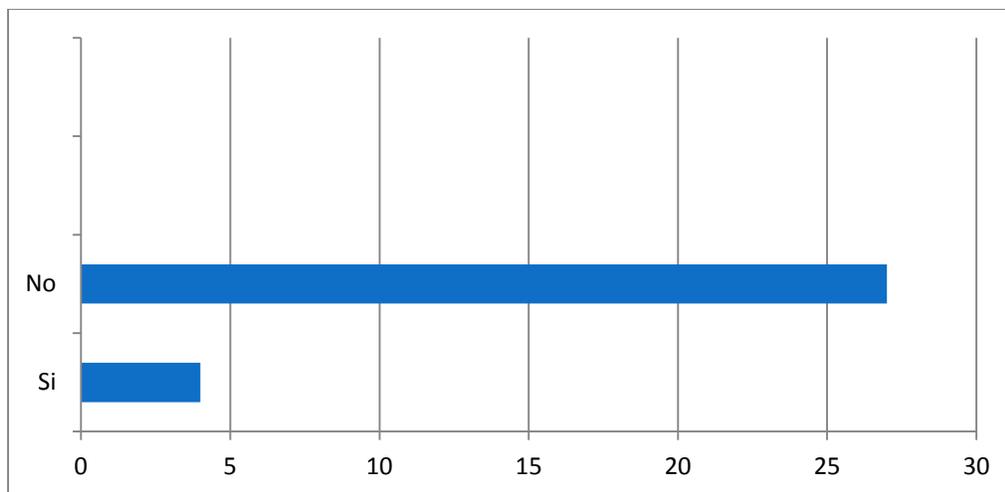


Fuentes: Elaborado por el autor.





Si tiene gatos, le gustaría llevar a sus felinos si sabe que es permitido el ingreso, está fue una de las preguntas que más nos llamó la atención ya que los estudiantes prefirieron decir que No porque les daba miedo que se asustaran y salieran corriendo, que tal se le prenda una infección o agrede a otros gatos, no le gusta interactuar con otros gatos, mi gatos no le gusta salir. Pero a cuatro (4) estudiantes si les gustaría tener una experiencia de estas, unos si le gustaría ya que en la encuesta nos colocaron que si porque el gatos le gusta jugar con otros gastos, si porque es un gato calmado y está acostumbrado a salir, si porque le gusta sacar a su gato a pasear.



Fuentes: Elaborado por el autor.

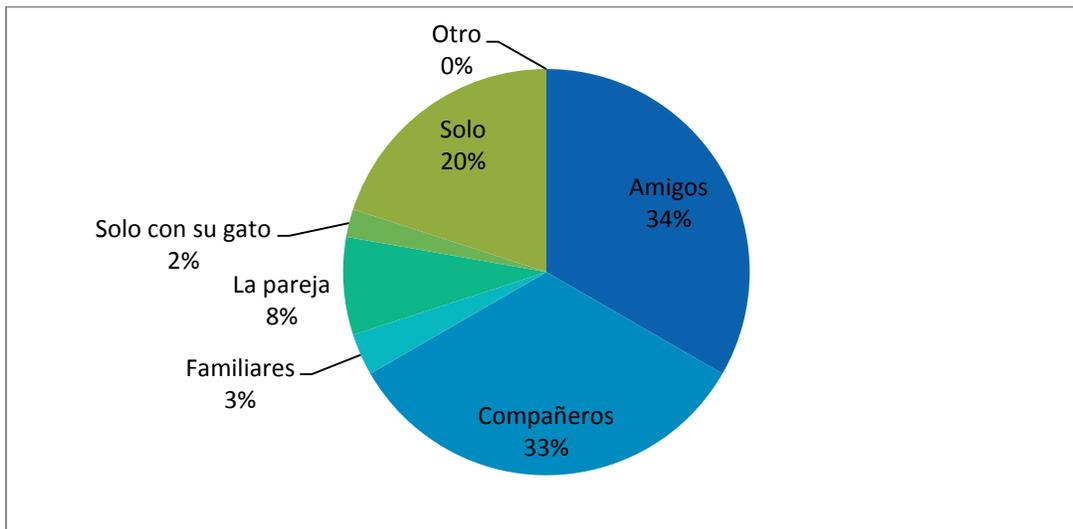
Ahora está pregunta que le colocamos en la encuesta a los universitarios, que le gustaría que le ofrecieran mientras disfruta del lugar, saber la opinión de ellos para poder llegar a ser mejores en el servicio y las mayoría opto por bebidas y comida pero otras les gustaría que les vendiéramos accesorios para gatos o accesorios para ellos en estilos de gatos, otros comida para





gato ya que llevan sus felinos, servicios veterinarios, un espacio donde ellos puedan fumar, guarderías y parqueadero.

Ya para finalizar la encuesta se les pregunto a los universitarios con quién le gustaría estar mientras disfruta estar en Pub Temático, el 34% con amigos ya que salen de la universidad a hablar un rato, el 33% con compañeros porque se realizarían trabajos mientras toman algo o disfrutan de la música, 3% familiares porque les gustaría que conozcan el lugar y puedan disfrutar en familia, el 20 % solos ya que pueden estudiar tranquilos o leer en el espacio de lectura.



Fuentes: Elaborado por el autor.

2.3.1. Análisis de la demanda 🐾

El Pub Temático – The Cat está ubicado en el sector de chapinero, donde nos enfocamos principalmente por la demanda de los universitarios que se encuentran en el sector, según la secretaria Distrital Hábitat informa: “los primero meses del 2019, en su página nos muestra el



transcurso de este año, chapinero cuenta con una población de 125. 759, población de edades de 0 – 18 23.206 y entre 19 – 59 82.300.” (secretaria Distrital Hábitat, 2019).

Según esto podemos deducir que la población a crecido actualmente en el sector de Chapinero, actualmente los residentes de este sector la mayoría son universitarios o empresarios que se habitan en esta localidad por ser casi el centro de la ciudad en el cual hay mucho comercio, en un artículo que saco el periódico el al Tiempo informa:

“La mayoría de proyectos se concentran en Chapinero y el centro, ante la cantidad de universidades y centros de educación superior. Son cerca de 100.000 los jóvenes que llegan a estudiar a Bogotá de otros municipios del país, y la llegada de extranjeros que se inscriben en programas académicos en la capital crece el 200 por ciento anual, según Camilo Ayerbe, gerente de AC Ventures Colombia, que está iniciando dos proyectos de este tipo en la capital.” (El Tiempo, 2016).

Con esta información podemos verificar que la demanda de los universitarios crece cada año, ya que los estudiantes están llegando de otras ciudades incluso extranjeros vienen a estudiar en esta capital del país, la mayor parte que se está centrando lo universitarios es en Chapinero y el centro, esto nos beneficia a nosotros ya que tenemos la oportunidad de ofrecerle nuestros servicios y así mismo poder abrir una sucursal.

Algo más que encontramos importante que nos confirma el crecimiento de los estudiantes, la cual hace que The Cat, se beneficie a la demanda de universitarios, un artículo del Portafolio: El sistema Nacional de Información de Educación Superior (SNIES) muestra que de acuerdo con la información reportada por las mismas instituciones, existe un total de 12.193 programas de educación superior vigente. De este total el 33% equivale a programas del nivel universitario, 31% a especializaciones, 14% maestrías, 13% programas tecnológicos, 7% programas técnico



profesionales y 2% a doctorados. De casi 2,4 millones de estudiantes en el 2016 (último dato consolidado disponible), el 53% corresponde a instituciones públicas y el resto a privadas. El presupuesto del Gobierno para las universidades públicas en el 2017 fue de \$3,6 billones: el 91% se fue en funcionamiento (con aumento del 11,7% con respecto al 2016) y 9% en inversión. En el 2018 la cifra se mantendría inmodificable según figura en el presupuesto general de la educación. (Portafolio. 2018).

Lo importante de estas cifras que los universitarios estarán más motivado a seguir estudiando no como profesionales sino seguir con su especialización y doctorados, de igual maneras los estudiantes de los colegios tendrán la oportunidad de seguir estudiando siempre The Cat, va a tener consumidores

2.3.1. Análisis de la oferta 🐾 🐾

Los métodos del mercado son la parte esencial del crecimiento de muchas compañías, el servicio es una de las partes para estar potencialmente en el mercado y para ello nos destacamos para estar en el mercado nacional y seguir consolidándolo hasta lograr llegar a estar en el mercado internacional por eso el Pub estará ubicado en el sector de Chapinero donde se concentra más los estudiantes quienes serán nuestro consumidores logrando satisfacer sus necesidades cumpliendo con normas de calidad ya que les ofreceremos productos de bebidas y alimentos, mientras ellos permanecen en el Pub temático, de igual manera se ofrecerá un espacio de música acorde al horario y día para que nuestros cliente se sientan cómodos y satisfechos.

La pregunta que muchos se hacen es de donde los universitarios van a sacar plata para poder comprar o consumir algo, en el artículo de Finanzas Personales nos informan " Durante la



universidad el tiempo de los jóvenes se divide en dos aspectos básicos: académico y cultural” (Finanzas Personales, 2016).

Según este artículo podemos observar que la mayoría de los universitarios solo se dedican a lo académico y cultural, con esta información podemos concluir que los universitarios tienen plata porque puede que trabajen los fines de semana, trabajen fijo, medio tiempo o sus familiares sustente sus gastos por eso Pub The Cat, ofrecerá productos a un precios económicos y justos para que los universitarios puedan ingresar y disfrutar sin ningún problema así ellos puedan realizar sus trabajos y leer un libro en un lugar tranquilo y armónico como es el Pub temático.

2.3.3. Determinación de la demanda actual y potencial

2.3.4. Análisis de la competencia 🐾 🐾

Pub The Cat tiene como competidor principal a Gatos y Blues, quienes prestan un servicio de veterinario, restaurante y café. Los clientes pueden disfrutar de un café y almorzar en el restaurante mientras esperan a sus felinos que son atendidos en el centro veterinario, dentro de este restaurante solo colocan música de jazz y blues, se encuentra ubicado en la Calle 45 con 22, no informan precios ya que la empresa solo tiene su página Web donde muestran los servicios que ofrecen. Otros competidores indirectos son los pubs bares que se encuentran ubicados en todo el país pues estos Pub se ven más la temática de bares irlandeses o británicos donde ofrecen bebidas alcohólicas internacionales acorde a su temática, o hay otras Pub donde vende cerveza nacional pero es un a lugar más sencillo tipo Bar, los precios de las bebidas de estos Pubs son bastante costosos ya que son bebidas traídas de otros países por eso estos establecimiento van personas de extractos altos. Adicionalmente hay otros Pub donde venden comida Gourmet, comidas tradicionales o comidas internacionales. Según la página de OFF2, informo:



“Los turistas y viajeros que visitan la ciudad de Bogotá buscan lugares familiares y se han encontrado la popularidad de los Pubs de estilo Británico en la ciudad”. (OFF2, 2019).

Esto hace que los pubs más comunes en Bogotá sean al estilo Británico, por eso nuestra empresa es innovadora porque cambia el estilo y el lugar para los visitantes no solo eso es que hace visita cosa nuevas.

Compañías – Compañías Indirectas	Imagen de la compañía
<p>Pub Británicos, Beer Compañía cuenta con un amplio portafolio de productos y varias sucursales en el país, Franquicias con actitud: Nacemos en 2009 y hoy tenemos veintiuno espumosos Territorios en Bogotá, Mosquera, Pereira, Ibagué, Medellín, Cartagena, Barranquilla y Villavicencio. En todos nuestros territorios encontrarás la mejor cerveza artesanal, hecha sin aditivos químicos y con especial cuidado en el sabor y la calidad. 4 tipos de cervezas artesanales (tradicionales, premium, especiales y “de temporada”), y combinan muy bien con nuestro menú, nuestras pantallas y nuestra música. Sus precios en bebidas superiores de \$8.500 y picadas superiores de 12.000 en adelante. (PubBeer.2014).</p>	 <p>Fuente: Pub Beer Compañía https://www.pub-beer.com/que-es-beer</p>
<p>El Ingles Gastro Pub, presta servicios de comidas y bebidas alcohólicas. Sus precios de bebidas son superiores a \$ 18.000 y en comidas superiores \$25.000. (Tripadvisor, 2017)</p>	 <p>Fuente: https://www.tripadvisor.co/</p>





<p>London Calling Pub</p> <p>Presta servicios de comidas y bebidas alcohólicas. Sus precios de bebidas son superiores a \$ 15.000 y en comidas superiores \$18.000. (Tripadvisor, 2017)</p>	 <p>Fuente: https://www.tripadvisor.co/</p>
<p>Compañía – Competencia Directa</p>	<p>Imegen de la compañía</p>
<p>Gatos y Blues</p> <p>Ofrecemos comida casual de origen mediterráneo en un ambiente cálido, con el mejor blues y jazz de la ciudad, con los que puedes relajarte y pasar un tiempo maravilloso, jugar con nuestros gatitos en etapa de socialización, mientras están listos para irse en adopción responsable a sus nuevos hogares amorosos, sus precios varion ya que cuentan con una cafetería y el restaurante las comidas son de \$23.00o en adelante.(Gatosy Blues, 2016).</p>	 <p>Fuentes: https://gatosyblues.com/</p>

2.3.5. Perfil del consumidor 🐾 🐾

Los consumidores a los que va dirigido nuestra idea de negocio es para los universitarios de las universidades del sector de Chapinero, este es nuestro enfoque de consumidor

- Personas menores, mayores de edad de 16 años a 35 años.
- Todo tipo de género (hombre, mujer, bisexual... e.t.c.).
- Estratos social
- Cualquier raza (Negro, blanco, mestizo.... e.t.c.)



- Cualquier religión
- Cualquier cultura

El Pub The Cat, está abierto a cualquier visitante pero enfocados en los universitarios aunque cualquier cliente puede entrar pero siempre vamos a estar enfocados a las personas que les gustan estos felinos, el establecimiento es exclusivo para las personas apasionados a los gatos que les guste disfrutar de un ambiente tranquilo, amónico y de relajación, pues no hay discriminación de ninguna manera ya que contamos con espacio acorde al ambiente del cliente y un espacio exclusivos para los felinos. The Cat, quiere satisfacer las necesidades de nuestros clientes dándole un excelente servicio.

2.4. Estrategias Comerciales 🐾 🐾

Pub The Cat, quiere tener un foco principal y es llamar la atención de las personas amantes a los gatos enfocándonos en los universitarios del sector de chapinero, exclusivo para ellos ya que le ofreceremos un ambiente tranquilo, un espacio cómodo, un paisaje exótico y creativo, un lugar de socialización o un lugar de armonía para las personas que les encanta leer o estar solas con sus felinos o tenerlos cerca ya que contamos un espacio para los felinos, pues nuestro Pub le ofrecerá a nuestros clientes un lugar inolvidable donde quieran seguir disfrutando de él, de igual manera cualquier persona puede ingresar a sitio sin ningún problema.

Lo que les ofrecemos es un paisaje lleno de hermosos gatos que estarán ilustrados en todas partes en la decoración, en las paredes con grafitis y dibujos de gatos, animados, de figuras, e.t.c. Todo acorde a ellos, empezando desde los baños, cocina y cualquier rincón del establecimiento estará pintado con gatos, nuestros objetos decorativos del lugar, nuestras mesa, sillas, y mesones serán alusivos a los gatos, los objetos como floreros, servilletas, vasos, utensilios,



vajillas todo acorde a los gatos pues nuestro Pub quiere ilustrar nuestros hermosos felinos, no solo esto sino nuestro ambiente musical y de relajación.

Los universitarios mientras están en el lugar pueden disfrutar de una bebida y acompañamientos no son productos fabricados por nosotros pero sí tendrán algo decorativo de gatos, de igual manera queremos darle a nuestros clientes un detalle como galletas o muñequitos de gatos para que los disfruten y tengan de recuerdo, estos detalle serán variados para nuestros cliente que son fieles tenga algo diferente siempre.

Les ofreceremos promociones de combos, promociones de bebidas calientes que es la Hora Promo, y otras promociones. Ofreceremos una libreta a los universitarios fidelizándolos dándoles puntos por comprar donde los pueden redimir con cualquier producto.



Fuentes: Elaborado por los autores.





2.4.1. Estrategias de distribución

Pub The Cat tiene destinado estar en un punto fijo en la ciudad de Bogotá en el sector de Chapinero, acá vamos a repartir nuestra publicidad y para darnos a conocer más.



Fuente: <https://www.google.com/maps/place/Comuna+Chapinero>

2.4.2. Estrategias de precio 🐾

Los productos que ofreceremos son precios fijos ya que nos los suministran nuestro proveedores sin embargos se verificaran productos que el universitario pueda comprar a un precio cómodo y justo. El valor agregado que se le dará a los universitarios es el servicio y la temática del lugar el cual es un lugar cómodo de un paisaje de hermosos gatos que serán el centro de atención del lugar. Sin embargo queremos dar precios que no afecten el bolsillo del universitario por eso creamos combos y precios fijos como son bebidas calientes la que desee a \$ 1.300, bebidas frías a \$ 2.000 y los acompañamientos a 1.800. Se realizó un análisis de precios para que el cliente no pierda y la compañía tampoco.





2.4.3. Estrategia de Promoción 🐾🐾

- Pub The Cat ofrecerá promociones cada semana ofreciendo combos en los productos que vendemos, se ofrecerá una bebida y un acompañamiento más económico, estos combos se definirán acorde a la compañía.
- En días especiales como Amor y Amistad, Halloween, Navidades estos días se ofrecerá una bebida y de cortesía el acompañamiento estos productos se definirán acorde a la compañía.
- Los universitarios que lleven a sus felinos se le dará de cortesía un acompañamiento para su bebida. A los felinos no se les ofrecerá ningún producto alimenticio por seguridad de la compañía.
- Tendremos la Hora Promo para los universitarios mostrando su carnet estudiantil que es de 6: 00 AM – 7:00 AM, por la compra de cualquier producto llevar una bebida caliente de 10 Onzas. (La bebida caliente es al gusto del cliente).
- Los clientes que son fidelizados después de 6 meses, si el cliente esta de cumpleaños de le dara un acompañamiento de cortesía.





Fuentes: elaborado de los autores.



DESDE LAS 6:00 AM HASTA 7:00 AM, DISFRUTA DE NUESTRO HERMOSO LUGAR ACOMPAÑADO DE UNA BEBIDA Y UN ACOMPANAMIENTOS Y ADICIONALMENTE DE CORTESIA GATUINA TE LLEVAS UNA BEBIDA CALIENTE 10 DNC.

Fuentes: elaborado de los autores.





2.4.4. Estrategia digital 🐾

La estrategia digital The Cat , está enfocada en las redes donde será nuestro primer filtro ya que hay nos interactuaremos con los universitarios y otras personas para darnos a conocer. Esta estrategia la toma la compañía para tener menor inversión y más adelante llegar invertir en otras estrategias digitales. Facebook e Instagram serán nuestras redes adicional de nuestra página Web, acaba podrán realizar cualquier pregunta e inquietud, quejas y reclamos, felicitaciones, reservas, y conocer más acerca de Pun The Cat. Queremos darnos a conocer como uno de los mejores Pub temático, lograr interactuar, mostrar nuestro servicio y promociones. The Cat quiere ser reconocido en el mercado y para ello nos queremos destacar por nuestra creatividad e innovación.

2.5. Proyecciones de ventas

PROYECCION DE VENTAS

VENTAS MES	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Bebidas Calientes	\$ 6.565.000	\$ 78.780.000	\$ 81.143.400	\$ 83.577.702	\$ 86.085.033	\$ 88.667.584
Bebidas frías	\$ 7.200.000	\$ 86.400.000	\$ 88.992.000	\$ 91.661.760	\$ 94.411.613	\$ 97.243.961
Acompañamientos	\$ 8.262.000	\$ 99.144.000	\$ 102.118.320	\$ 105.181.870	\$ 108.337.326	\$ 111.587.445
0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
TOTAL VENTAS P/S mens	\$ 22.027.000	\$ 264.324.000	\$ 272.253.720	\$ 280.421.332	\$ 288.833.972	\$ 297.498.991

Fuente: Elaborado por el autor.

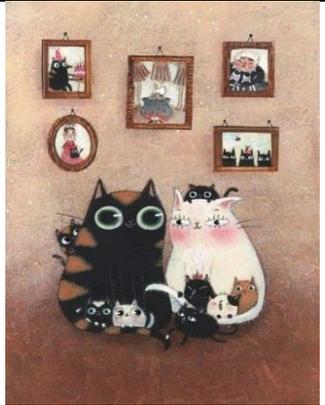
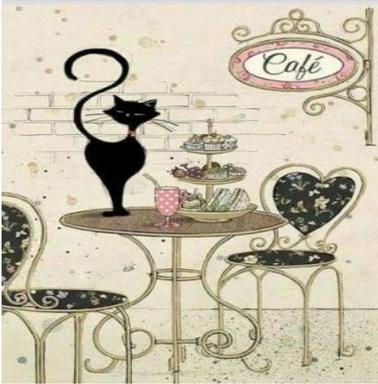
La proyección de ventas está estimulada con unas cifras para el año 1 en \$264.324.000 (Doscientos sesenta y cuatro millones trecientos veinte cuatro mil pesos), estas cifras van aumentando anualmente para los cinco años que está proyectadas la ventas de Pub The Cat.



3. COMPONENTE PRODUCTIVO Y TÉCNICO

3.1. Descripción del diseño y estado de desarrollo del producto 🐾 🐾

A continuación queremos mostrar los grafitis y pinturas que irán en el establecimiento. Estas imágenes son las suministro la empresa de Aventuras de Gomititas y Amigos, Autora Ines Acuña, quien es pintora y creadora de estas imágenes que serán grafitiadas y pintadas en las paredes del establecimiento en todos sus rincones (Baño, barra, espacio de lectura, e.t.c.) esta inversión será el comienzo de la compañía Pub The Cat. Adicional las mesas y sillas serán de plástico diseñadas en la cara de gatos y las sillas de igual manera.

Imagen que van pintadas en las paredes		
		
Fuente: Aventuras Gomititas y sus Amigos – Ines Acuña.	Fuente: Aventuras Gomititas y sus Amigos – Ines Acuña.	Fuente: Aventuras Gomititas y sus Amigos – Ines Acuña.
		
Fuente: Aventuras Gomititas y sus Amigos	Fuente: Aventuras Gomititas y sus	Fuente: Aventuras Gomititas y sus

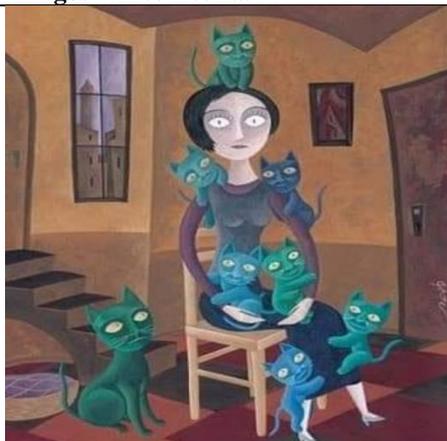


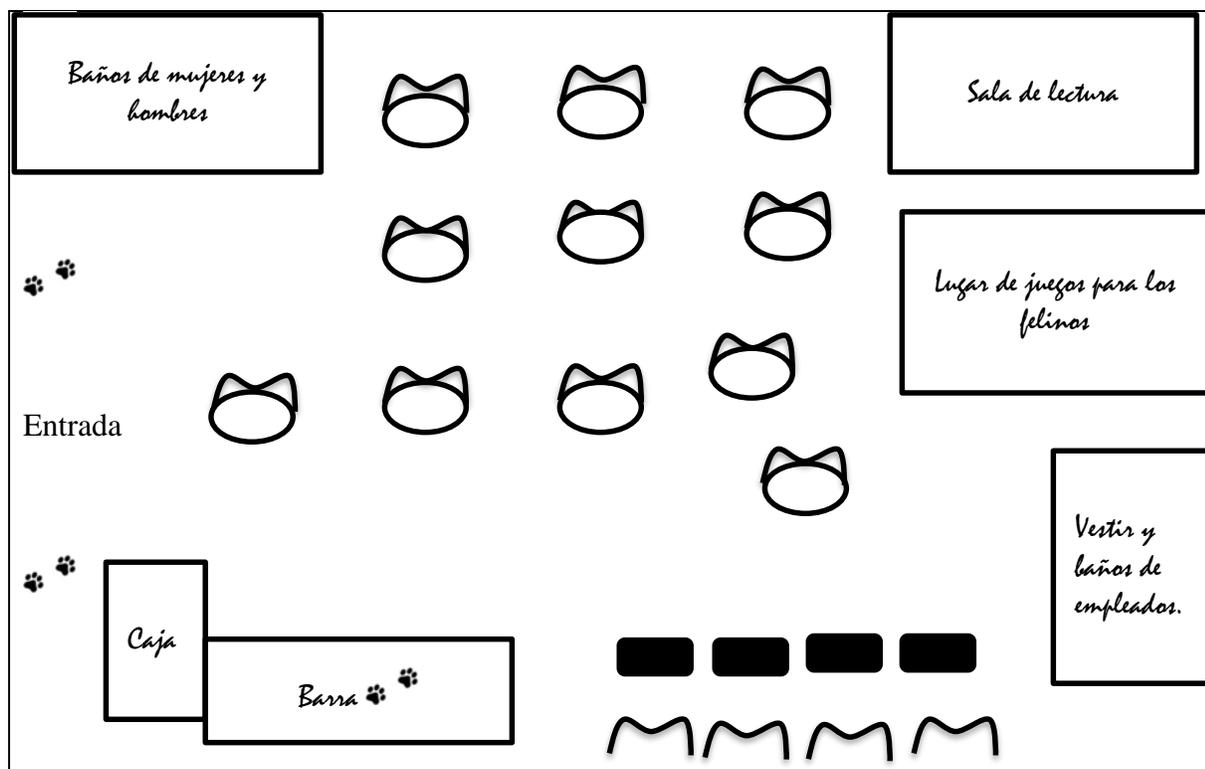
<p>- Ines Acuña.</p> 	<p>Amigos - Ines Acuña.</p> 	<p>Amigos - Ines Acuña.</p> 
<p>Fuente: Aventuras Gomitas y sus Amigos - Ines Acuña.</p>	<p>Fuente: Aventuras Gomitas y sus Amigos - Ines Acuña</p>	<p>Fuente: Aventuras Gomitas y sus Amigos - Ines Acuña</p>

En la página de Aventuras Gomitas y sus Amigos encontramos otra diseñadora quien se les pagara por su arte y serán plasmadas en el establecimiento.

		
<p>Fuentes: Aventuras Gomitas y sus Amigos - Lucila Monyaño</p>	<p>Fuentes: Aventuras Gomitas y sus Amigos - Lucila Monyaño</p>	<p>Fuente: Aventuras Gomitas y sus Amigos - Ines Acuña.</p>
		
<p>Fuente: Aventuras Gomitas y sus</p>	<p>Fuentes: Aventuras Gomitas y sus</p>	<p>Fuentes: Aventuras Gomitas y sus</p>



<p>Amigos – Ines Acuña.</p> 	<p>Amigos - Lucila Monyaño</p> 	<p>Amigos - Lucila Monyaño</p> 
<p>Fuente: Aventuras Gomitas y sus Amigos – Ines Acuña.</p>	<p>Fuentes: Aventuras Gomitas y sus Amigos - Ines Acuña.</p>	<p>Fuentes: Aventuras Gomitas y sus Amigos - Ines Acuña.</p>



El local se buscar de 12 mts. De Largo y 6 Mts. De Ancho. Se busca que sea un local solo que no allá hogares para no incomodarlos, se busca una zona comercial.

Establecimiento Pub The Cat

Fuente: Elaborado por autores.



3.2. Ficha técnica de servicio 🐾 🐾

Nombre de servicio	Pub Temático – The Cat
Clientes	Universitarios de Sector de chapinero
Proceso	Servicio de venta de bebidas sin alcohol y acompañamientos.
Descripción del servicio	<p>Mostrar el Pub Temático de gatos con sonidos musicales de relajación ofreciendo de bebidas sin alcohol y acompañamientos.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Sala de lectura - Salón grande. - Sala - Salón de juegos de los gatos. <p>En Cualquier espació del lugar puede estar el universitario acompañado de una bebida mientras lee, hace trabajo, o esta con sus amigos.</p>
Requisitos Legales	<ul style="list-style-type: none"> - Matricula de mercantil. - Certificado de la sayco y Acinpro. - Conceptos sanitarios(Ley 9 DE 1979)

	<ul style="list-style-type: none"> - Uso de suelo. - Registro del Rut - Registro del RIT - Certificado de manipulación de alimentos. -
Requisitos Tecnicos	Los trabajadores deben ser técnico o tecnólogos. Tener experiencia en su cargo.
Condiciones de confidencialidad	Ley de protección de datos personales: 1581 de 2012.
Vigencia esperada	Anual

3.3. Descripción del proceso de servicio y sistema de servicio 🐾 🐾

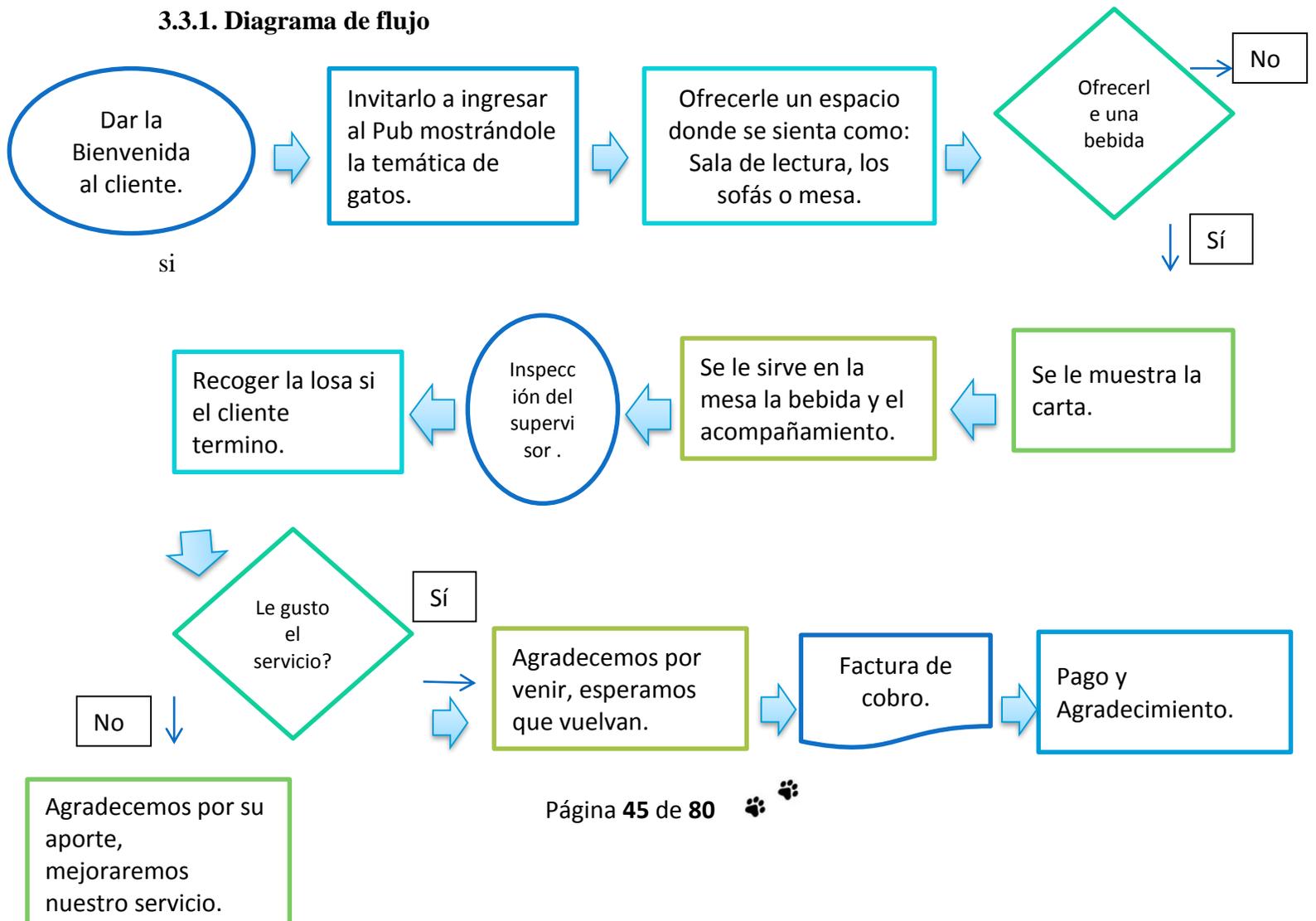
El proceso para solicitar el servicio es empezando cuando el cliente ingresa al Pub The Cat, en el momento del ingreso siempre va estar el mesero esperándolo para darle la bienvenida al Pub temático, cuando llegan más universitarios se harán grupos pequeños para mostrarle el maravilloso paisaje de gatos el cual estará amplio para ellos, se empezara mostrando el salón el cual están las mesas si desean consumir algo ahí, está la sala donde están los sofás hay un tapete si desean quitarse los zapatos al igual hay revistas si quieren verlas, está el salón de lectura es parecido a la sala hay sofás y un tapete grande es un espacio muy tranquilo la música ni se siente ya que son sonidos suaves y esta el salón de juego de los gatos donde ellos puede jugar mientras sus amos están en otro espacio del Pub.



Los universitarios que van constantemente ya saben a qué espacio llegar sin embargo el mesero estará pendiente para saludarlo y preguntar que desea de tomar, después de mostrarle la temática de gatos a los universitarios o clientes, se les preguntara dónde quieren estar y el mesero le llevara la carta para que disfruten de una bebida mientras escuchan música y siguen observando el paisaje, si desean puede pagarle al mesero o ir directamente a la caja, los clientes que son contante ya sabrán el protocolo y no querrán tomarlo así que siempre llegaran a su área de espacio preferida el mesero estará pendiente para saludarlo y tomar su orden.

Nuestro objetivo es tener un excelente servicio satisfaciendo las necesidades de los clientes por eso al finalizar se le preguntara al cliente como se sintió con el servicio esto nos hará mejorar y ser mejores siempre.

3.3.1. Diagrama de flujo



Agradecemos por su aporte, mejoraremos nuestro servicio.



Fuente: Elaborado por el autor.

3.4. Equipo e infraestructura requerida (maquinaria y tecnología)

Pub The Cat para iniciar su idea de negocio necesitara un equipo avanzado y tecnológico que cubra todas las necesidades para tener un excelente servicio de igual manera se necesita una lugar amplio que nos permitan colocar música. A continuación mostraremos el listado de equipos que necesita la compañía.

Insumos e utensilios	\$ 563.800
Equipos	\$ 4.666.000
Equipos Computo	\$ 1.100.000
Bioseguridad	\$ 434.300
Muebles y Enseres	\$ 2.563.000
TOTAL	\$ 10.427.100

Fuente: Elaborado por el autor.

3.5. Plan de compras

Pub The Cat, empezara a comprar equipos, muelles, enseres, utensilios y más cosas para empezar a trabajar.

Insumos e utensilios		Total	\$ 563.800
Vajilla tazas y plato de taza	40	\$ 7.200	\$ 288.000
Vajilla plato de postre	40	\$ 2.800	\$ 112.000
Cuchara postregh	40	\$ 700	\$ 28.000
Vasos 10 Onz	40	\$ 2.100	\$ 84.000
Cuchillos	2	\$ 10.900	\$ 21.800
Charoles	2	\$ 4.000	\$ 8.000
Azucareras	10	\$ 2.200	\$ 22.000

Equipos			\$ 4.666.000
Horno Microondas	1	\$ 300.000	\$ 300.000





Cafetera	1	\$ 300.000	\$ 300.000
Nevera	1	\$ 620.000	\$ 620.000
Congelador	1	\$ 300.000	\$ 280.000
Licuada	1	\$ 90.000	\$ 90.000
Caja registradora	1	\$ 230.000	\$ 230.000
Televisor	1	\$ 1.200.000	\$ 1.200.000
Equipo de sonido	1	\$ 1.400.000	\$ 1.400.000
Decoracion(floreros,materas,objetos)	1	\$ 246.000	\$ 246.000
Equipos Computo			\$ 1.100.000
Computador	1	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000
Bioseguridad			\$ 434.300
Tapabocas caja	1	\$ 2.200	\$ 2.200
Guantes caja	1	\$ 5.600	\$ 5.600
Botiquin	1	\$ 13.000	\$ 13.000
Extintor	1	\$ 10.000	\$ 10.000
Gorros Caja	1	\$ 3.500	\$ 3.500
Dotación	4	\$ 100.000	\$ 400.000
Muebles y Enseres			\$ 2.563.000
Sillas	40	\$ 21.200	\$ 848.000
Mesas	10	\$ 34.000	\$ 340.000
Sofas	5	\$ 110.000	\$ 550.000
Juegos para gatos arboles y otros	5	\$ 109.000	\$ 545.000
Mesitas	4	\$ 70.000	\$ 280.000
Total			\$ 10.427.100

Fuente: Elaborado por el autor.

3.6. Plan de implementación 🐾 🐾

Definición del plan en el que se muestre las etapas, actividades, tiempo del proceso de implementación e inicio del proyecto productivo.

Etapas	Actividad	Tiempo de proceso	Inicio del proyecto
Buscar el establecimiento grande y amplio, que se permita colocar música, en el contrato de	Se pintara todo el local acorde a la temática de los gatos empezando por el salón grande, el espacio de lectura	Un Mes.	20/09/2019



arrendamientos estarán el permiso de igual manera cuando se entregue el local se entregara como nos lo entregaron.	y espacios para los gatos, los dos baños y la barra.		
Traer los muebles y equipos al local después de que ya está seca la pintura en el local.	Se colocaran las mesas y sillas dejando el espacio para que las personas puedan circular sin incomodar a las personas que estén en otras mesas, se llevaran los sofás en la sala de lectura y en la sala, adicionalmente se armaran los juegos para los gatos y se alistarán la barra y la caja.	Quince (15) Días.	10/11/2019
Música y decoración.	Se conectar todos los bafles y decoración para que el establecimiento esté preparado para funcionar.	Dos (2) Días.	12/11/2019
Contratar proveedores.	En el transcurso que se hace el alistamientos del local se van contratando los proveedores y haciendo el pedido de lo que se les va a vender a los universitarios.	Quince (15) Días.	26/12/2019
Publicidad e inauguración.	El día que se abren las puertas a los universitarios, donde se irán a las universidades entregando volantes y dado nos a conocer por redes sociales.	Un Día.	26/01/2020

Fuente: Elaborado por el autor.





3.7. *Plan de Producción*

PRODUCTO	UNIDADES PRODUCIR / MES	% PARTICIPACION	PRECIO DE VENTA
Bebidas Calientes	5.050	38,1%	\$ 1.300
Bebidas frías	3.600	27,2%	\$ 2.000
Acompañamientos	4.590	34,7%	\$ 1.800

Los productos que se venden por unidades Bebidas calientes por mes es un total de 5.050 unidades con una participación de 38,1%, la cual las bebidas caliente son las que más se van a vender ya que a los universitarios le gusta para empezar el día, las bebidas frías con una venta de 3600 unidades que tiene una participación del 27,2%, los universitarios consumen menos bebidas frías pero cuando están el Pub temático consumen más bebidas calientes ya de opcional si desean acompañamientos.

3.8. *Logística y distribución* 🐾

En la parte de logística se verificara que los meseros cumplan con estar atentos a los clientes verificar que el cliente este cómodo y tranquilo, estarán coordinados por el administrador encargado de verificar que se lleve a cabo el objetivo de la compañía, satisfacer las necesidades del cliente destacándonos por un excelente servicio. El mesero estará encargado de darles la bienvenida verificar que desean, llevar al cliente a conocer el lugar, preguntarles si están cómodos con la música, si llevan sus felinos mostrarle el salón de juegos de ellos verificar que el felino este con su dueño, explicarle las políticas del establecimiento mientras están con el felino en el lugar, para evitar que se pierda o le pueda pasar algo, deben estar pendientes de sus felinos ya que la compañía no estará encargados de ellos y en el servicio no incluye seguro para los felinos.





En la parte de distribución todo empleado estará encargado de cumplir con sus funciones acorde a su cargo, los estándares y políticas de la compañía, el administrador estará encargado de eso se lleve se cumpla y se logre como es planeado. En la parte de distribución de los proveedores estarán encargados de entregar los pedidos a determinadas horas para que no afecte la logística del lugar.

3.9. *Procesos de control de calidad, selección de proveedores y cadena de producción.* 🐾 🐾

Pub The Cat quiere prestar un excelente servicio, con excelentes proveedores que cumplan con sus altos estándares de calidad certificados siendo los mejores productos que salen al mercado rápida mente por su reconocimiento adicional a eso queremos productos que cumpla con el cuidado del medio ambiente que sean productos biodegradables. A continuación se mostrara un cuadro del proceso de control de calidad en materia prima, proceso productivo, proveedores en general.

Materia Prima	Proceso	Proveedor	Presentación del proveedor
Té frio o Té Cliente	Se preparara acorde a las instrucciones del productos lo venderemos frio o caliente.	 Bitaco (Hindu) Fuente: https://bitacotea.com/?lang=es	Un “té de hoja suelta” que lleva de nuestra plantación a la taza lo mejor de Colombia. Contamos con cultivos propios y con una fábrica con tecnología de punta, la más moderna de América. Garantizamos todo el proceso desde la cosecha



			hasta el producto terminado para el consumidor final.
Chocolate y café.	Se prepararan el chocolate acorde al cliente y con la leche que más le parezca conveniente, el café se preparara de todas las presentaciones, y con el lácteo a corde a cliente sin afectar su salud o justo.	<p>Casa Luker</p>  <p>Fuente: https://www.casaluker.com/nuestras-marcas</p>	Casa Luker Experto se enfoca en brindarle soluciones efectivas a los negocios de nuestros clientes. Cuenta con coberturas de chocolate, chocolate de mesa, cafés y sirope saborizantes, los que son ideales para las preparaciones de postres, toda clase de bebidas, elaboración de figuras decorativas, moldeo, rellenos, bombonería, entre otras preparaciones más.
Todo tipo de leche, crema de leche, yogour.	Se preparan bebidas a base de leche acorde a la necesidad de cliente, como por ejemplo café, chocolate, malteadas, milo de igual manera se venderá yogures y otros productos lateos.	<p>Alquería</p>  <p>Fuente: https://www.alqueria.com.co/</p>	Productos Naturales de la Sabana S.A.S o simplemente Alquería, es una compañía colombiana productora de alimentos en especial derivados lácteos y bebidas.
Pulpa de	Preparación de	Frutone	Nuestra pulpa de Fruta





fruta	jugos naturales en leche y agua.	 <p>Fuente: Frutones. Página principal. Recuperado de https://frutone.landingpage.com.co/</p>	FRUTONE es utilizada para la elaboración de néctares, bebidas con jugo, concentrados de fruta, Helados, rellenos, salsas, mermeladas, bases de fruta, compotas entre otros. Si deseas fabricar tus alimentos procesados con materias primas de la mejor calidad, la pulpa de Fruta FRUTONE es tu mejor aliado.
Panela, milo, y Tarito Rojo	Se prepararan bebidas como son el milo, tarrito rojo y aguapanela. De igual manera ellos nos distribuirán Helados para las malteadas.	<p>Quala</p>  <p>Fuente: https://www.casaluker.com/nuestras-marcas</p>	Quala S.A. es una multinacional colombiana de consumo masivo dedicada a la producción y comercialización de productos pertenecientes a las categorías de bebidas, culinarios, cuidado personal, golosinas y congelados.
Gaseosas y agua.	Se venderán bebidas frías enbotelladas.	<p>Postobon</p>  <p>Fuente https://www.postobon.com/</p>	Postobón es una compañía colombiana de bebidas azucaradas. Es una de las empresas más grandes de Colombia y una de las principales en América del Sur. Cuenta con una amplia gama de productos que





			incluye bebidas con y sin alcohol, bebidas de fruta, aguas y otras de nueva generación.
Ponques y paquetes.	Venta de productos de panadería empaquetado.	<p>Ramo</p>  <p>Fuente: https://www.ramo.com.co</p>	Productos Ramo es una compañía Colombiana de alimentos, especializada en productos de panadería Es conocida por sus Ponqués de diversos sabores.
Productos de panadería y pasteles.	Venta de panes y postres.	<p>Mistral Panaderia Artesanal</p> 	Empresa dedicada a ser mejor pan y pasteles.
Productos desechables.	Empaques, servilletas, para utilizar cuando el cliente quiere llevar el producto.	<p>Ajover – Darnel</p> 	Nuestra marca Darnel ofrece una amplia línea de empaques para alimentos y vajillas reciclables fabricados siempre pensando en la calidad y el cuidado del medio ambiente





3.10. Entes y/u organismos que apoyen la gestión y desarrollo del proyecto 🐾

1. Matrícula mercantil vigente.

El establecimiento de comercio debe matricularse a más tardar dentro del mes siguiente a la fecha en la que inició actividades. Diligenciando el formulario Registro Único Empresarial-RUES. Se recomienda verificar que no exista un establecimiento registrado con el mismo nombre y esto se puede hacer en la página www.rues.org.co. Para solicitar la matrícula de un establecimiento comercial, se debe paralelamente o con antelación haber constituido la empresa como persona jurídica o haberse registrado como persona natural. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

2. Certificado Sayco & Acinpro.

Si en el establecimiento se hace el uso de música o de alguna obra protegida por derechos de autor, se deben pagar los derechos correspondientes a la Organización Sayco & Acinpro (OSA). De no usar dicho derecho no se genera responsabilidad con la OSA. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

3. Concepto sanitario.

Todo establecimiento debe cumplir con las condiciones sanitarias que se describen en la Ley 9 de 1979, que está compuesta por títulos de carácter general como los de protección del medio ambiente, suministro de agua, y salud ocupacional, así como algunos específicos como el título V denominado Alimentos, en el que se establecen las normas específicas a las que están sujetos los establecimientos industriales y comerciales en los que se realicen actividades que se relacionan con alimentos. En el caso de las personas jurídicas y naturales que ejercen actividades



en torno a los alimentos como su fabricación, procesamiento, distribución y comercialización, deben también cumplir con los requisitos sanitarios establecidos en la Resolución 2674 de 2013. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

4. Uso del suelo.

Se debe cumplir con las normas que se expidan en el lugar donde se establezca el establecimiento comercial referente al uso de suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y actividad comercial. Es así como se tendrá que validar, entre otros:

Uso de suelo. Verificar que la actividad económica del establecimiento comercial se pueda desarrollar en la ubicación que se ha escogido, de acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial y la reglamentación específica del municipio, y solicitar el respectivo certificado de Uso de suelo a la Oficina de Planeación. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

5. Concepto técnico de seguridad humana y protección contra incendios.

Este es expedido por el Cuerpo Oficial de Bomberos y busca asegurar el cumplimiento de los temas de seguridad humana y sistemas de protección contra incendios. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

6. Lista de precios.

Los precios de los productos deben hacerse públicos, bien sea en empaques, envases o en una lista general visible. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

7. Inscripción en el RUT.





Los comerciantes deben estar inscritos en el RUT (Registro Único Tributario) y, si pertenecen al régimen simplificado, deben indicar su RUT en un lugar visible del establecimiento (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

8. Inscripción en el RIT.

Todo establecimiento de comercio debe quedar inscrito en el Registro de Información Tributaria (RIT). Este formulario también permite realizar la actualización o clausura de dichos establecimientos. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

9. Certificado de manipulación de alimentos.

Este es de carácter obligatorio para todos los empleados que manipulen alimentos y se debe renovar anualmente. Existen varios institutos que cuentan con la autorización como Empresa Capacitadora en Manipulación Higiénica de Alimentos (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

10. Depósito de la enseña comercial.

La enseña comercial es un signo como palabras, imágenes, colores, logotipos, entre otros, que permite identificar un establecimiento de comercio. Por lo anterior, al momento de abrir las puertas de un establecimiento al público, las empresas deben garantizar la protección de la enseña comercial del mismo. Dicha protección se garantiza realizando el depósito de la enseña comercial, el cual es una inscripción que hace el empresario o comerciante en el registro público de la propiedad industrial, administrada por la Superintendencia de Industria y Comercio. El depósito otorga un derecho de exclusividad de propiedad industrial desde la fecha en la que se





presenta la solicitud y termina cuando la enseña comercial se deje de usar o cuando cesan las actividades del establecimiento que la usa. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

3.11. Aspectos ambientales y sociales del proyecto 🐾 🐾

The Cat, siempre pensara el cuidado del medio ambiente, pues tenemos que cuidar nuestra naturaleza que es fuente de riqueza de nosotros, por eso utilizamos productos biodegradables para el aseo del establecimiento, se reutilizara el agua de las lluvias para regar el agua en las matas y lavar el piso de afuera y del parqueadero, de igual manera reciclamos los productos desechables pues contamos con empresas recicladora que se le vende los productos que reciclamos, gracias a nuestro proveedor Darnel que nos provee productos biodegradable o que se puede reutilizar. The Cat realizara capacitaciones a los empleados para contribuya en mantener el objetivo de la compañía cuidando el medio ambiente. De igual manera nuestro establecimiento está libre de Humo, cuenta con materas en todo el local, también queremos recordarle a los estudiantes y clientes con letreros y avisos para que concientizara el cuidado ambiental y que el local apoyo estas iniciativas.

4. COMPONENTE DE TALENTO HUMANO 🐾 🐾

Todos los empleados deberán contar con un certificado de manipulación de alimentos, tendrán experiencia en el cargo y será certificado por un instituto educativo por sus estudio o podrán estar estudiando sin que afecte el horario laboral, los empleados tendrán todo los derechos por ley y de igual manera The Cat pub siempre pensara en el bienestar de ellos buscando que se sientan cómodos y felices de trabajar con nosotros.



	PERFIL	COMPETENCIAS	FORMACIÓN
ADMINISTRADOR	Debe ser una persona emprendedora, innovadora, creativa, que este en constante cambio, que busque el bienestar de los empleados y como de los clientes, que este en el manejo correcto de las cuentas, estar constantemente buscando mejorar la empresa para llegar a crecer en el mercado laboral, y buscando el bienestar de los empleados como de los clientes.	Cumplir y hacer ejercerlos objetivos de la organización, buscar la armónica del trabajo para mejor la comodidad de nuestros empleados y el cliente, gestionar los procesos de la organización que se cumplan acorde a los exigido o buscar mejorar las funciones, coordinar que el personal cumpla con sus funciones, verificar que las funciones establecida para el negocio estén al margen, manejar la contabilidad, finanzas, cartera, nómina, entre otros.	Profesional a fines administrativos, Economía, administración de empresa. e.t.c. experiencia de 5 años en el cargo y hablar inglés.
CAJERO/BARISTA	Debe ser un trabajador dinámico, amigable, eficiente, alegre, con una actitud positiva, emprendedor, estudiante, colaborador, que le gusten los felinos, una persona paciente capaz de ser respetoso, buscar soluciones a los problemas. Edad de 23 Años hasta 40 años,	Conocimiento del caja, moneda y formas de pago, ser una persona dinámica excelente servicio al cliente, manejo del cliente, manejo de sugerencias de PQR, o quejas, limpieza en su área de trabajo, manejo de inglés. Conocimiento en la preparación de bebidas a base de café y otras bebidas,	Técnico en mesa y bar, conocimiento en Barismo y caja u otros estudios formación referentes al cargo, ingles básico. Experiencia de 1 año en el cargo.





	cualquier raza, cualquier género, cultura o religión.	excelente servicio al cliente, responsable con sus funciones, ordenado y limpio con su área de trabajo.	
MESERO FIJO	Debe ser un trabajador dinámico, amigable, eficiente, alegre, con una actitud positiva, emprendedor, estudiante, colaborador, que le gusten los felinos, una persona paciente capaz de ser respetoso, buscar soluciones a los problemas. Edad de 23 Años hasta 40 años, cualquier raza, cualquier género, cultura o religión.	Debe tener etiqueta y protocolo en el servicio, manejo de servicio al cliente, ser amable, dinámico, amigable, respetar y querer a los felinos, estar pendientes del cliente, estar constante mete en la limpieza de las mesas, tener una actitud positiva, ser buen compañero, cumplir con las funciones asignadas.	Técnico en mesa y bar, o ser estudiante de carreras afines, tener básico en inglés, Experiencia de 1 años en el cargo.
MESERO EXTRA	Debe ser un trabajador dinámico, amigable, eficiente, alegre, con una actitud positiva, emprendedor, estudiante, colaborador, que le gusten los felinos, una persona paciente capaz de ser respetoso, buscar soluciones a los problemas. Edad de 23 Años hasta 40 años, cualquier raza, cualquier género, cultura o religión.	Debe tener etiqueta y protocolo en el servicio, manejo de servicio al cliente, ser amable, dinámico, amigable, respetar y querer a los felinos, estar pendientes del cliente, estar constante mete en la limpieza de las mesas, tener una actitud positiva, ser buen compañero, cumplir con las funciones asignadas.	Técnico en finanzas o afines, o estudiante en 6 semestres en afines a las carreras administrativas, inglés básico. Experiencia de 1 Año en el cargo.





5. COMPONENTE JURÍDICO – TRIBUTARIO 🐾 🐾

5.1. Determinación de la forma jurídica 🐾 🐾

The Pub Cat, es una pequeña empresa con una sociedad Limitada (Ltda) ya que solo contamos con 3 personas en la empresa laborando, 1 mesero extra y 1 socio en el momento. En la página de Ministerio de Economía y Finanzas, define Sociedades de Responsabilidad Limitada:

“La responsabilidad de los socios se limitará a la integración de sus cuotas. El número de socios no puede exceder de cincuenta. Si por cualquier circunstancia llegara a tener un número superior, deberá transformarse en S.A. Contenido del contrato. Además de lo previsto en el artículo 6° de la Ley de Sociedades Comerciales (16.060), el contrato constitutivo deberá determinar el número y monto de las cuotas que corresponda a cada socio, cada socio deberá integrar como mínimo el 50% (cincuenta por ciento) de su aporte en dinero en el acto de suscribir el contrato social, obligándose a completarlo en un plazo no mayor de dos años.” (Ministerio de Economía y Finanzas, 2019).

Actualmente contamos con un socio que aporta un porcentaje que mensualmente se le atribuye un monto según lo acordado en el contrato.

5.2. Obligaciones tributarias 🐾 🐾

Resolución de facturación. Ya se puede hacer por internet, requiere de un certificado de apertura de cuenta bancaria, sin resolución no se factura (Finanzas Personales. 2017).



Inscripción de libro de actas y de accionistas. Deben solicitarse en la cámara de comercio, en el primero se recogen las decisiones de la asamblea y en el segundo se consignan los movimientos de acciones o de propiedad de la empresa. (Finanzas Personales. 2017).

Retenciones. Las retenciones no son impuestos, son obligaciones que se materializan al momento de realizar un pago. Siempre que se pague una factura se debe aplicar retención en la fuente y retención de ICA. Es una ciencia oculta que se aprende por experiencia (Finanzas Personales. 2017).

Información exógena. Es una declaración en la que se detallan las operaciones que realiza la compañía con terceros, clientes y proveedores. Es la información que usa la DIAN para detectar infractores y evasores. Todos estamos en una declaración exógena. (Finanzas Personales. 2017).

IVA. Supone el pago de lo recibido a título de IVA, menos aquel que se asumió en la actividad y que puede ser descontable. (Finanzas Personales. 2017).

ICA. Una vez al año, como los importes son muy inferiores al IVA se suele olvidar (Finanzas Personales. 2017).

Empleados





Afiliaciones. Cuando la empresa es nueva es necesario registrar a la empresa y al empleado: salud, pensión, caja de compensación, ARL, cesantías (Finanzas Personales. 2017).

Planilla de parafiscales. Todos los meses debe incluir los aportes parafiscales de los empleados. Salud , pensión, caja de compensación, ARL, cesantías (Finanzas Personales. 2017).

Pago de cesantías: Antes del 14 de febrero deben trasladar las cesantías al fondo de preferencia del empleado (Finanzas Personales. 2017).

Societarios

Política de tratamiento de datos personales. Toda empresa maneja datos, de sus clientes, sus empleados, proveedores. Debe tener en su página web una política de tratamiento de datos que indique los derechos y procedimiento con los que se regula (Finanzas Personales. 2017).

SG SST. El Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo, debe ser implementado por todos los empleadores incluye diferentes aspectos. (Finanzas Personales. 2017).

COPASST. El Comité Paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo, es un mecanismo mediante el cual se promueve y se hace seguimiento a la seguridad y salud en el trabajo.





Surgió a partir de la Resolución 2013 de 1.986, que establece que todas las empresas e instituciones, públicas o privadas, que tengan a su servicio diez (10) o más trabajadores, están obligadas a conformar el COPASST (Finanzas Personales. 2017).

Impuestos a las ventas: Grava la venta de bienes o la prestación de servicios. La tarifa general es el 19%. Toda empresa que venda bienes o preste servicios, debe calcular un 19% adicional al valor por concepto de IVA. El impuesto recaudado debe ser declarado y pagado en una declaración que actualmente puede ser bimestral o cuatrimestral (Finanzas Personales. 2017).

Retención en la fuente: Se trata de un mecanismo anticipado de recaudo de impuestos, no es impuesto propiamente. Las mismas se manejan en 2 vías, y para su claridad vamos a identificarlas como activas y pasivas.

Las activas: Toda persona jurídica cada vez que realiza un pago, normalmente está obligado a efectuar la retención en la fuente al beneficiario. Existen dependiendo el concepto diferentes tarifas de retención que se deben aplicar, para tal efecto y conocer la base y tarifa de retención pueden consultar en: Base y tarifas retención en la fuente.

Las pasivas: Cada vez que su empresa presta servicios o enajena bienes, su pagador deberá realizarle una retención en la fuente para lo que deberá tener en cuenta actividad y potenciales clientes y de esta manera proyectar su flujo de caja, restando de los mismos el valor de la retención en la fuente que se le deba efectuar (Finanzas Personales. 2017).

Impuesto de Industria y Comercio: El impuesto de Industria y Comercio, es territorial, es decir se paga al municipio o distrito donde se ejerza la actividad comercial. El mismo se genera por el



ejercicio o realización directa o indirecta de cualquier actividad industrial, comercial o de servicios en éste caso en jurisdicción del Distrito Capital de Bogotá, ya sea que se cumplan de forma permanente u ocasional, en inmueble determinado, con establecimiento de comercio o sin ellos. En la ciudad de Bogotá, existen actualmente dos regímenes de pago, el simplificado y el común (Finanzas Personales. 2017).

ICA: Régimen Común: A este régimen pertenecen las personas jurídicas y aquellas naturales que realizan una actividad industrial, comercial, o de servicios, de forma permanente u ocasional y deben declarar y pagar el impuesto ICA, cada dos meses (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

Matrícula mercantil vigente: El establecimiento de comercio debe matricularse a más tardar dentro del mes siguiente a la fecha en la que inició actividades. Diligenciando el formulario Registro Único Empresarial- RUES. Se recomienda verificar que no exista un establecimiento registrado con el mismo nombre y esto se puede hacer en la página www.rues.org.co. Para solicitar la matrícula de un establecimiento comercial, se debe paralelamente o con antelación haber constituido la empresa como persona jurídica o haberse registrado como persona natural. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

Inscripción en el RUT: Los comerciantes deben estar inscritos en el RUT (Registro Único Tributario) y, si pertenecen al régimen simplificado, deben indicar su RUT en un lugar visible del establecimiento. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).





Inscripción en el RIT: Todo establecimiento de comercio debe quedar inscrito en el Registro de Información Tributaria (RIT). Este formulario también permite realizar la actualización o clausura de dichos establecimientos. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

5.3 Permisos, licencias y documentación oficial 🐾 🐾

Certificado Sayco & Acinpro: Si en el establecimiento se hace el uso de música o de alguna obra protegida por derechos de autor, se deben pagar los derechos correspondientes a la Organización Sayco & Acinpro (OSA). De no usar dicho derecho no se genera responsabilidad con la OSA. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

Concepto sanitario: Todo establecimiento debe cumplir con las condiciones sanitarias que se describen en la Ley 9 de 1979, que está compuesta por títulos de carácter general como los de protección del medio ambiente, suministro de agua, y salud ocupacional, así como algunos específicos como el título V denominado Alimentos, en el que se establecen las normas específicas a las que están sujetos los establecimientos industriales y comerciales en los que se realicen actividades que se relacionan con alimentos. En el caso de las personas jurídicas y naturales que ejercen actividades en torno a los alimentos como su fabricación, procesamiento, distribución y comercialización, deben también cumplir con los requisitos sanitarios establecidos en la Resolución 2674 de 2013. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).





Uso del suelo: Se debe cumplir con las normas que se expidan en el lugar donde se establezca el establecimiento comercial referente al uso de suelo, intensidad auditiva, horario, ubicación y actividad comercial. Es así como se tendrá que validar, entre otros:

Uso de suelo. Verificar que la actividad económica del establecimiento comercial se pueda desarrollar en la ubicación que se ha escogido, de acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial y la reglamentación específica del municipio, y solicitar el respectivo certificado de Uso de suelo a la Oficina de Planeación. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

Concepto técnico de seguridad humana y protección contra incendios: Este es expedido por el Cuerpo Oficial de Bomberos y busca asegurar el cumplimiento de los temas de seguridad humana y sistemas de protección contra incendios. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

Lista de precios: Los precios de los productos deben hacerse públicos, bien sea en empaques, envases o en una lista general visible. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

Certificado de manipulación de alimentos: Este es de carácter obligatorio para todos los empleados que manipulen alimentos y se debe renovar anualmente. Existen varios institutos que cuentan con la autorización como Empresa Capacitadora en Manipulación Higiénica de Alimentos. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

Depósito de la enseña comercial: La enseña comercial es un signo como palabras, imágenes, colores, logotipos, entre otros, que permite identificar un establecimiento de comercio. Por lo anterior, al momento de abrir las puertas de un establecimiento al público, las empresas deben



garantizar la protección de la enseña comercial del mismo. Dicha protección se garantiza realizando el depósito de la enseña comercial, el cual es una inscripción que hace el empresario o comerciante en el registro público de la propiedad industrial, administrada por la Superintendencia de Industria y Comercio. El depósito otorga un derecho de exclusividad de propiedad industrial desde la fecha en la que se presenta la solicitud y termina cuando la enseña comercial se deje de usar o cuando cesan las actividades del establecimiento que la usa (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016).

5.3. Propiedad intelectual 🐾 🐾

Pub The Cat quiere proteger su marca e imagen por eso la Superintendencia de Industria y Comercio otorga la protección de la marca por ello se debe realizar una solicitud de registro que se rigen por el principio de primero en el tiempo primero en el derecho. En consecuencia, la fecha de presentación es requisito imprescindible para demostrar que existe una solicitud de registro en trámite y para activar el derecho prioritario al registro respecto de las marcas parecidas o iguales que se presenten con posterioridad.

Si la solicitud contiene toda la información establecida en el artículo 140 de la Decisión 486, se obtiene automáticamente fecha de presentación y, por tanto de prioridad sobre la marca.

El derecho exclusivo de impedir a los terceros usar una marca semejante o igual sólo se adquiere con el registro, de suerte que es recomendable registrarla y, de ser posible, antes de empezar a usarla. (Superintendencia de Industria y Comercio, 2017)

6. COMPONENTE FINANCIERO 🐾 🐾



6.1. Análisis de costos y gastos 🐾

	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 22.027.000	\$ 264.324.000	\$ 272.253.720	\$ 280.421.332	\$ 288.833.972	\$ 297.498.991
COSTO DE VENTA	\$ 8.092.962	\$ 97.115.544	\$ 100.029.010	\$ 103.029.881	\$ 106.120.777	\$ 109.304.400
Materia Prima Utilizada	\$ 3.926.000	\$ 47.112.000	\$ 48.525.360	\$ 49.981.121	\$ 51.480.554	\$ 53.024.971
Salarios mano de Obra Directa	\$ 4.166.962	\$ 50.003.544	\$ 51.503.650	\$ 53.048.760	\$ 54.640.223	\$ 56.279.429
UTILIDAD BRUTA	\$ 13.934.038	\$ 167.208.456	\$ 172.224.710	\$ 177.391.451	\$ 182.713.194	\$ 188.194.590
GASTOS ADMON	\$ 5.826.962	\$ 69.923.544	\$ 72.021.250	\$ 74.181.888	\$ 76.407.344	\$ 78.699.565
GASTOS VENTAS	\$ 380.000	\$ 391.400	\$ 403.142	\$ 415.236	\$ 427.693	\$ 440.524
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 7.727.076	\$ 96.893.512	\$ 99.800.317	\$ 102.794.327	\$ 105.878.157	\$ 109.054.501
Gastos Financieros		\$ 4.228.000	\$ 4.227.102	\$ 4.226.014	\$ 0	\$ 0
Otros Ingresos	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 7.777.076	\$ 92.715.512	\$ 95.623.215	\$ 98.618.313	\$ 105.928.157	\$ 109.104.501
IMPUESTOS 33%	\$ 2.566.435	\$ 30.596.119	\$ 31.555.661	\$ 32.544.043	\$ 34.956.292	\$ 36.004.485
UTILIDAD NETA	\$ 5.210.641	\$ 62.119.393	\$ 64.067.554	\$ 66.074.270	\$ 70.971.865	\$ 73.100.016

Tabla 1. Fuente: Elaborado por el autor.

COSTOS IND. FABRICACION		
NOMINA	FIJO	VARIABLE
Administrador	\$ 2.000.000	
Cajero/Barista	\$ 1.083.481	
Mesero Fijo	\$ 1.083.481	
Mesero Extra		100000
TOTAL NOMINA	\$ 4.166.962	\$ 100.000
OTROS	FIJO	VARIABLE
TOTAL OTROS	\$ 0	\$ 0
CIF VARIABLES	\$ 8	

COSTOS FIJOS	
GASTOS ADMON.	FIJO
Arriendo	\$ 1.100.000
Servicio Energia	\$ 180.000
Acueducto	\$ 230.000
Internet, tv y telefonía	\$ 150.000
TOTAL NOMINA ADMC	\$ 1.660.000
COSTOS FIJOS	\$ 5.826.962
GASTOS VENTAS	FIJO
PUBLICIDAD Y PROMO	\$ 380.000
TOTAL GASTO VENTAS	\$ 380.000

Tabla 2. Fuente: Elaborado por el autor.

Podemos observar la tabla 2, que nos muestra los costos indirectos de fabricación y los costos fijos que son los gastos administrativos mensualmente por \$ 5.826.962. Este valor se gasta en la nómina, servicios y arriendo. En un año en los gastos administrativos no estamos gastando \$69.923.544 que aumentando a cinco años ya gastaremos \$ 78.699.565.



Seguimos en la tabla 2, donde también podemos observar los gastos de venta que es la publicidad, el primer mes se gastara \$ 380.000 que al año estará por \$ 391.400.

6.2. Estados Financieros

Activos		PASIVOS CORRIENTES		PATRIMONIO	
ACTIVOS CORRIENTES				Capital Social -\$ 1.322.519,31	
Caja	-\$ 1.322.519,31	Otras cuentas por pagar proveedores		TOTAL PATRIMONIO -\$ 1.322.519,31	
credito	\$ 20.000.000,00	Deudas a largo plazo	\$ 20.000.000,00		
muebles y equipos	\$ 10.427.100,00	TOTAL PASIVOS CORRIENTE	\$ 20.000.000,00		
Inventarios	\$ 380.000,00			TOTAL PASIVOS CORRIENTE \$ 20.000.000,00	
CAJA	\$ 29.484.580,69			\$ 18.677.480,69	
Inventarios	\$ 17.919.976,00				
ACTIVOS CORRIENTE	\$ 17.919.976,00				
MUEBLE Y EQUIPO	\$ 10.427.100,00				
ACTIVOS FIJOS	\$ 10.427.100,00				
TOTAL ACTIVOS	\$ 57.831.656,69				

6.2.1. Balance General

	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 22.027.000	\$ 264.324.000	\$ 272.253.720	\$ 280.421.332	\$ 288.833.972	\$ 297.498.99
COSTO DE VENTA	\$ 8.092.962	\$ 97.115.544	\$ 100.029.010	\$ 103.029.881	\$ 106.120.777	\$ 109.304.40
Materia Prima Utilizada	\$ 3.926.000	\$ 47.112.000	\$ 48.525.360	\$ 49.981.121	\$ 51.480.554	\$ 53.024.97
Salarios mano de Obra Directa	\$ 4.166.962	\$ 50.003.544	\$ 51.503.650	\$ 53.048.760	\$ 54.640.223	\$ 56.279.42
UTILIDAD BRUTA	\$ 13.934.038	\$ 167.208.456	\$ 172.224.710	\$ 177.391.451	\$ 182.713.194	\$ 188.194.59
GASTOS ADMON	\$ 5.826.962	\$ 69.923.544	\$ 72.021.250	\$ 74.181.888	\$ 76.407.344	\$ 78.699.56
GASTOS VENTAS	\$ 380.000	\$ 391.400	\$ 403.142	\$ 415.236	\$ 427.693	\$ 440.52
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 7.727.076	\$ 96.893.512	\$ 99.800.317	\$ 102.794.327	\$ 105.878.157	\$ 109.054.50
Gastos Financieros		\$ 4.228.000	\$ 4.227.102	\$ 4.226.014	\$ 0	\$
Otros Ingresos	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.00
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 7.777.076	\$ 92.715.512	\$ 95.623.215	\$ 98.618.313	\$ 105.928.157	\$ 109.104.50
IMPUESTOS 33%	\$ 2.566.435	\$ 30.596.119	\$ 31.555.661	\$ 32.544.043	\$ 34.956.292	\$ 36.004.48
UTILIDAD NETA	\$ 5.210.641	\$ 62.119.393	\$ 64.067.554	\$ 66.074.270	\$ 70.971.865	\$ 73.100.01
Cuota Crédito Davivienda	\$ 322.519	\$ 4.232.248	\$ 4.232.248	\$ 4.232.248	\$ 4.232.248	\$ 4.232.24
Otros Gastos Familiares						
SALDO EFECTIVO	\$ 4.888.122	\$ 57.887.145	\$ 59.835.306	\$ 61.842.021	\$ 66.739.617	\$ 68.867.76



6.2.2. Estado de Resultado

ESTADO DE RESULTADOS						
	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS	\$ 22.027.000	\$ 264.324.000	\$ 272.253.720	\$ 280.421.332	\$ 288.833.972	\$ 297.498.991
COSTO DE VENTA	\$ 8.092.962	\$ 97.115.544	\$ 100.029.010	\$ 103.029.881	\$ 106.120.777	\$ 109.304.400
Materia Prima Utilizada	\$ 3.926.000	\$ 47.112.000	\$ 48.525.360	\$ 49.981.121	\$ 51.480.554	\$ 53.024.971
Salarios mano de Obra Directa	\$ 4.166.962	\$ 50.003.544	\$ 51.503.650	\$ 53.048.760	\$ 54.640.223	\$ 56.279.429
UTILIDAD BRUTA	\$ 13.934.038	\$ 167.208.456	\$ 172.224.710	\$ 177.391.451	\$ 182.713.194	\$ 188.194.590
GASTOS ADMON	\$ 5.826.962	\$ 69.923.544	\$ 72.021.250	\$ 74.181.888	\$ 76.407.344	\$ 78.699.565
GASTOS VENTAS	\$ 380.000	\$ 391.400	\$ 403.142	\$ 415.236	\$ 427.693	\$ 440.524
UTILIDAD OPERATIVA	\$ 7.727.076	\$ 96.893.512	\$ 99.800.317	\$ 102.794.327	\$ 105.878.157	\$ 109.054.501
Gastos Financieros		\$ 4.228.000	\$ 4.227.102	\$ 4.226.014	\$ 0	\$ 0
Otros Ingresos	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000	\$ 50.000
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	\$ 7.777.076	\$ 92.715.512	\$ 95.623.215	\$ 98.618.313	\$ 105.928.157	\$ 109.104.501
IMPUESTOS 33%	\$ 2.566.435	\$ 30.596.119	\$ 31.555.661	\$ 32.544.043	\$ 34.956.292	\$ 36.004.485
UTILIDAD NETA	\$ 5.210.641	\$ 62.119.393	\$ 64.067.554	\$ 66.074.270	\$ 70.971.865	\$ 73.100.016
Cuota Crédito Davivienda	\$ 322.519	\$ 4.232.248	\$ 4.232.248	\$ 4.232.248	\$ 4.232.248	\$ 4.232.248
Otros Gastos Familiares						
SALDO EFECTIVO	\$ 4.888.122	\$ 57.887.145	\$ 59.835.306	\$ 61.842.021	\$ 66.739.617	\$ 68.867.768

6.2.3. Flujo de Caja

FLUJO DE CAJA LIBRE	MES	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALDO FINAL POR AÑO FLUJO DE TESORERÍA	\$ 0	\$ 93.269.864	\$ 158.838.672	\$ 226.429.853	\$ 296.104.025	\$ 366.529.462
MENOS APORTES SOCIOS	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MENOS PRESTAMOS	\$ 4.232.248	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0	\$ 0
MAS AMORTIZACIÓN DE PRESTAMOS (K)	\$ 0	\$ 4.248	\$ 5.146	\$ 6.234	\$ 7.552	\$ 9.149
MAS PAGO DE INTERESES PRESTAMO (i)	\$ 0	\$ 4.228.000	\$ 4.227.102	\$ 4.226.014	\$ 4.224.696	\$ 4.223.099
MENOS AHORRO IMPUESTOS POR INTERESES	\$ 0	\$ 0	\$ 1.395.240	\$ 1.394.944	\$ 1.394.585	\$ 1.394.150
VR. SALVAMENTO						\$ 4.113.550
FLUJO DE CAJA LIBRE	-\$ 4.232.248	\$ 97.502.112	\$ 161.675.680	\$ 229.267.158	\$ 298.941.688	\$ 373.481.111

6.3. Análisis de inversión inicial y retorno sobre la inversión

VPN	\$ 767.734.426
TIR	6223,1%
PERIODO RECUPERACIÓN INVERSIÓN	0,02

6.4. Análisis de sensibilidad e índices financieros.

Establecer el punto de equilibrio, sensibilidad del proyecto (financiera) y los indicadores financieros principales, como Indicadores de liquidez, Indicadores de eficiencia, Indicadores de endeudamiento, EBITDA, WACC:



PRECIO DE VENTA UNIDAD	\$ 1.664
COSTO VARIABLE PRODUCCIÓN UNITARIO	\$ 662
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN	\$ 1.002
INDICE DE CONTRIBUCIÓN	60,22%
% COSTO DE VENTAS	39,78%
COSTOS FIJOS	\$ 5.826.962
PUNTO EQUILIBRIO (UNIDADES / MES)	5.816
PUNTO EQUILIBRIO (\$)	\$ 9.676.605

6.5. Fuentes de apoyo financiero 🐾 🐾

Tutor

7. COMPONENTE DE IMPACTOS Y VALIDACIÓN 🐾 🐾

7.1. Alineación con los planes y programas gubernamentales 🐾 🐾

Pub The Cat quiere emprender creciendo en el mercado y para ellos el plan nacional de desarrollo tiene oportunidades para el emprendedor una de ellas son programas entorno para el crecimiento son:

Entorno para crecer: Sus objetivos con el emprendedor son:

- Lograr que más emprendimientos de alto potencial se consoliden.
- Aumentar el acceso a financiamiento para empresas en etapa temprana.
- Reducir los costos de empresas para registrarse, contratar trabajadores y pagar impuestos.

El emprendimiento se establecerá en un entorno favorable para crear y consolidar empresas sólidas movilizando recursos para desarrollar nuevos productos y procesos. (Plan Nacional de Desarrollo, 2018).





Transformación Empresarial: El emprendimiento se establecerá en un entorno favorable para crear y consolidar empresas sólidas movilizandolos recursos para desarrollar nuevos productos y procesos.

- Promover que más empresas adopten tecnología de punta.
- Incentivar la innovación de las empresas.
- Dinamizar el sector financiero para que más empresas puedan invertir, adoptar tecnología e innovar.

El tejido empresarial colombiano estará conformado por firmas dinámicas apoyadas por programas de fortalecimiento empresarial. (Plan Nacional de Desarrollo, 2018).

Un mundo de Posibilidades: Impulso al comercio exterior con procesos ágiles, Promoción de inversión de alto impacto, y nuevas estrategias sanitarias y comerciales para aprovechar el mercado internacional. (Plan Nacional de Desarrollo, 2018).

Estado Simple: Menos filas y trámites. Una regulación simple que impulse el desarrollo económico y la competitividad. El exceso de trámites y la complejidad de la regulación generan obstáculos para el emprendimiento y la libre competencia. (Plan Nacional de Desarrollo, 2018).

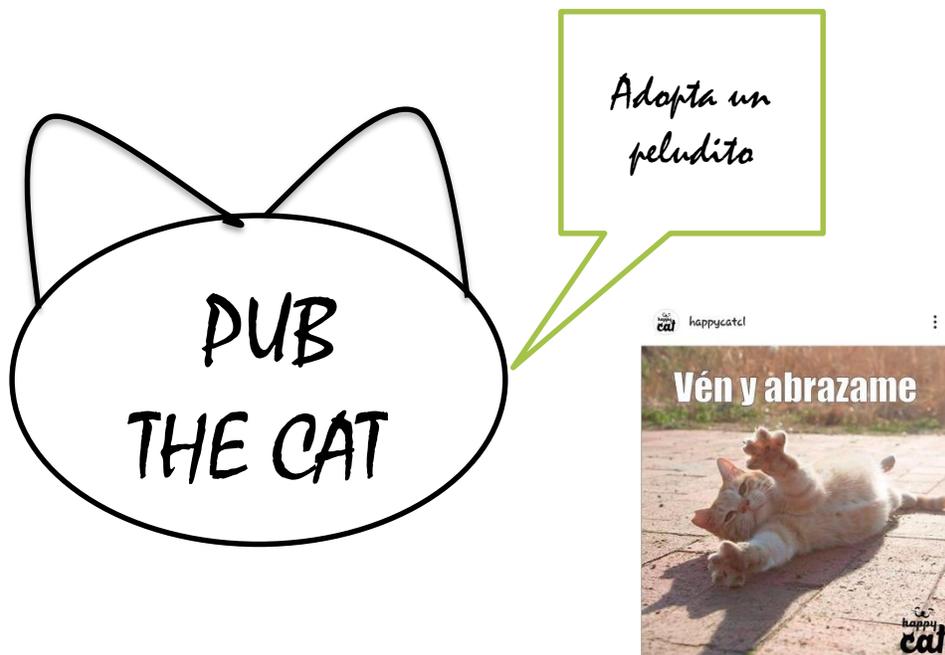
7.2 Impacto social

Pub The Cat quiere integrar a jóvenes grafiteros o pintores creativos que quieren pintar el establecimiento con sus creatividades, buscando incentivarlo y motivarlos para que realicen lo que más les gusta de igual manera buscamos estar innovando y creando, para ello queremos crecer y hacer alianza con emprendedores diseñadores para hacer accesorios o ropa con estilos de



gatos así poder darnos a conocer y crear más alianzas con emprendedores. Todo esto lo hacemos para que los universitarios o clientes observen que el querer se puede y que se puede lograr lo que siempre proponen, queremos impactar en la sociedad como estudiantes innovadores y emprendedores.

De igual manera queremos hacer alianzas con veterinarias o páginas de adopción (y poder darles hogar a los gatos que son abandonados, cada cliente que llegue al establecimiento le daremos a conocer por panfletos si desean un pequeño peludo en sus hogares, queremos que estos pequeños animalitos tenga un hogar y más que The Cat tiene la oportunidad de estar con personas amantes de los gatos querrán tener o pasar la información a otras personas.



Fuente:HappyCat

7.3 Impacto ambiental 🐾 🐾

Pub The Cat piensa en el cuidado del medio ambiente y para ello queremos que los productos que nos proveer el proveedor sean certificados, por ellos contamos con los productos



de aseo biodegradables que no afecten ni dañen el medio ambiente además que tendremos tanques para recaudar agua cuando llueve para ser reutilizada para plantas y lavados de piso del parqueadero y otras cosas más que no afecten la salud del cliente ni del trabajador, adicionalmente contamos con productos desechables que los reutilizaremos para decoración del local o lo venderemos a las personas recolecta dora de ellas.



Fuente: <https://www.mabek.com.co/es/limpieza-y-desinfeccion/14-lavalozza-20-l.html>

Corta la grasa eficientemente. Para el lavado industrial de vajillas, cristalería, cubiertos, mesas de trabajo y en general toda clase de utensilios de cocina.



Fuente: <https://www.mabek.com.co/es/limpieza-y-desinfeccion/14-lavalozza-20-l.html>

Limpia y humecta la piel dejándola más hidratada, tersa y perfumada.





Fuente: <https://www.mabek.com.co/es/limpieza-y-desinfeccion/14-lavalozza-20-1.html>

Es un producto de alto poder para limpieza en la que se requiere de gran capacidad de remoción de suciedad y grasa

7.4 *Impacto económico* 🐾 🐾

En el entorno económico pretendemos tener más alianzas con proveedores para que ellos se beneficien con nosotros ya que les vamos a ofrecer sus productos a los clientes, de igual manera queremos crecer y para ellos nos vamos a conocer y hacer crecer nuestra idea de negocio, de igual manera nos queremos que los universitarios con nuestra idea y al ver el Pub temático quieran incentivarse a crear sus propios negocios o ser inversionistas. El pub temático quiere crecer a nivel nacional creando más sucursales y así beneficiando a más personas con empleos y enriqueciendo a los proveedores.

7.5 *Análisis de riesgos* 🐾 🐾

Uno de los riesgos que puede tener Pub The Cat, es la vigilancia de un celador en el sector o una persona de seguridad que pueda revisar o requisar que tiene cada cliente en la maleta, pues los clientes al momento de entrar sin ningún problema ni restricciones, al momento del ingreso no se les requisa, podemos llegar a tener personas que entre con armas u otro tipo de elemento



peligroso causando inconvenientes u otras cosas, pues esto nos garantizara que estemos estar a salvo, y pueda afectar algún cliente de nosotros u un trabajador, adicionalmente los trabajadores o clientes con salir tarde del establecimiento y no hay quien los acompañe o protejan ya que en la parte que estamos ubicados es comercial y la mayor parte en la noche va estar solo causando un robo para el establecimiento o clientes.

7.6 Validaciones

Las validaciones que le realizaran a Pub The Cat, son las entidades que certifican el cumplimiento del ellas, una de ellas es la Norma Técnica Sectorial 003, servicio de alimentos y bebidas de acuerdo con estándares técnicos, ya que Pub The Cat maneja productos cumplan con los estándares de servicio y el manejo de ellos, de igual manera se utilizara y se aran capacitaciones para el uso adecuado de la manipulación de alimentos que es la NTS 007, sanitaria de manipulación de alimentos ya que como saben nos preparamos alimentos pero si cuando nos llegan los manipularemos para llevarlos a la mesa.

También contaremos con un sistema de gestión de calidad ISO 9001:2008, es una norma que utilizaremos para implementar un sistema de gestión de calidad y certificarnos con ella,

Se trata de un método de trabajo excelente para la mejora de la calidad de los productos y servicios, así como de la satisfacción del cliente. El sistema de gestión de calidad se basa en la norma ISO 9001, las empresas se interesan por obtener esta certificación para garantizar a sus clientes la mejora de sus productos o servicios y estos a su vez prefieren empresas comprometidas con la calidad. Por lo tanto, las normas como la ISO 9001 se convierten en una ventaja competitiva para las organizaciones (ISOTOOLS, 2015).





7.6.1 Validación Técnica

Pub The Cat muestra algunas entidades que tienen validación en certificados sobre el servicio que brindamos.

Sena: Este centro cuenta con varios cursos uno de ellos es la manipulación de alimentos, mesa y bar para nuestros meseros ya que deben contar con el servicio de etiqueta y protocolo en la mesa.

La secretaria de cultura, deporte y recreación: que nos sirve para el arte que cuenta con nuestro Pub temático ya que queremos contar con personas creativas que quieran darle vida con las pinturas en las paredes y grafitis.

7.6.2 Validación Financiera

Pub The Cat cuenta con un espacio temático que no tiene ningún costo al ingresar ya que las personas pueden entrar ahí sin ningún problema, observar y mirar el Pub Temático, sin embargo se les ofrecerá una bebida y acompañamiento si desean para que disfrute mientras esta en el lugar son precios fijos pues se escogió proveedores que vendan bebidas económicas de calidad siendo reconocidas en el mercado para que el cliente conozca cuáles son sus precios que se puedan del producto siendo justo para ellos. Ya que el establecimiento lo que quiere brindarle al cliente es comodidad ya tranquilidad en un hermoso paisaje gatuno.

7.6.3 Validación Comercial

Pub The Cat quiere iniciar con la inauguración con un pequeño concierto de música reggae u otros sonidos musicales en el establecimiento para ellos se entregaran volantes en las universidades cercanas y colocar publicidad en las redes sociales, ya más adelante solo se dará a



conocer el establecimiento por redes sociales y páginas y voz a voz de los clientes que nos darán a conocer por nuestro excelente servicio, y cada años que la empresa cumpla años se realizara la misma actividad que se hizo para la inauguración.

8 CONCLUSIONES 🐾 🐾

Pub The Cat un hermoso establecimiento gatuno, un paraíso lleno de gatos para amantes de ellos, quiere mostrarles un lugar lleno de creatividad e innovación, donde abran sonidos musicales de relajación y tranquilidad un espacio donde quiere ofrecerle una experiencia única, ofreciéndoles bebidas y acompañamientos para que disfruten mientras se encuentran el este espacio, con sus amigos, compañeros, familiares e,t,c. Pero lo que más queremos es invitarlos a que lleven y estén con sus felinos, donde también ellos tendrán su espacio de juegos y diversión.



9 BIBLIOGRAFÍA

- Confecamarca. (2019). Dinámica de creación de empresas en Colombia. Recuperado de http://www.confecamaras.org.co/phocadownload/2019/Cuadernos_Analisis_Economicos/Din%C3%A1mica%20de%20Creaci%C3%B3n%20de%20Empresas%20_%20Ene-Sep%202019.pdf
- Chapinero- Habitud en cifras. 2019. Localidad de chapinero. Recuperado de <https://habitatencifras.habitatbogota.gov.co/documentos/boletines/Localidades/Chapinero.pdf>
- Cámara de Comercio de Bogotá.(2016). Conozca los requisitos para abrir un nuevo negocio. Recuperado de <https://www.ccb.org.co/Clusters/Cluster-Lacteo-de-Bogota-Region/Noticias/2016/Abril/Conozca-los-requisitos-para-abrir-un-nuevo-negocio-de-productos-alimenticios>
- Finanzas Personales. (2017). Las 21 Obligaciones que debe cumplir al emprender. Recuperado <https://www.finanzaspersonales.co/columnistas/articulo/negocio-cuales-son-las-obligaciones-legales-de-un-negocio/74598>
- ISOTOOLS. (2015). Sistema de gestión de calidad ISO:9001. Recuperado de <https://www.isotools.org/normas/calidad/iso-9001>
- El tiempo. (2016). Auge en construcción de residencias estudiantiles. Recuperado de: eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16493775
- El Tiempo. (2018). Jóvenes Emprendedores. Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/economia/empresas/emprendedores-colombianos-que-brillan-con-sus-proyectos-354190>





- La Republica. (2020). Inflación en Colombia en 2019 aumentó a 3,80%, especialmente, por precios de alimentos. Recuperado de: <https://www.larepublica.co/economia/dato-de-inflacion-en-colombia-durante-2019-aumento-a-380-segun-dane-2948404>
- La Republica (2019). Analisis. Panorama Del Sector De Alimentos y Bebidas 2018-2019. Recuperado de <https://www.larepublica.co/analisis/sergio-clavijo-500041/panorama-del-sector-de-alimentos-y-bebidas-2018-2019-2816375>
- Ministerio de Economía y Fianzas. (2019). Tipo de Sociedades. Recuperado de <https://www.mef.gub.uy/5341/8/areas/sociedades-comerciales.html>
- OFF2. Travels. (2019). COLOMBIA. Pubs en Bogotá. Recuperado de <http://off2colombia.com.co/bogota-bares-discotecas/270-pubs-in-bogota>
- Portafolio. (2019). Aumento del PIB no se traduce en oportunidades para la población. Recuperado de <https://www.portafolio.co/economia/de-colombia-en-2019-sectores-y-factores-en-el-crecimiento-de-la-produccion-529986>
- QuestiónPro. (2019). Investigación de mercados. La guía definitiva. <https://www.questionpro.com/es/investigacion-de-mercados.html>
- Revista Dinero. (2018). Alistan esfuerzos legislativos para darle un empujón el emprendimiento. Recuperado de <https://www.dinero.com/edicion-impresa/negocios/articulo/proyecto-de-ley-para-el-emprendimiento-en-colombia/263957>
- Superintendencia de Industria y Comercio. Protección de otorgamiento de la marca. Recuperado de <https://www.sic.gov.co/node/79>
- Tripadvisor. (2017). El mejor Pub de Bogotá. Recuperado de https://www.tripadvisor.co/ShowUserReviews-g294074-d860293-r455146379-The_Pub-Bogota.html

