

PLAN DE NEGOCIOS CREACION DE BAR DE SHOTS Y SHOW FLAIR

HOMOLACIÓN TRABAJO DE GRADO

CAROLINA JIMENEZ ZAPATA

KELLY ESTEFANIA LONDOÑO MORALES

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER

FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO

TITULO UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

MEDELLÍN

2017

Plan De Negocios Homologación Trabajo de Grado KECA SHOTS Y COCKTAILS



Carolina Jiménez Zapata

Kelly Estefanía Londoño Morales

Trabajo de Grado para optar al título de Profesional en Administración y Finanzas

Asesor

Milton Cesar Toro Cadavid

INSTITUCIÓN UNIVERSITARIA ESUMER

FACULTAD DE ESTUDIOS EMPRESARIALES Y DE MERCADEO

TITULO UNIVERSITARIO EN ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

MEDELLÍN

2017

Dedicatoria

“Al finalizar este trabajo de grado agradecemos a nuestro asesor por el compromiso, la atención y la ayuda que nos brindó para cumplir con satisfacción esta gran tarea, de igual manera a todos los que hicieron posible la realización de este trabajo como docentes de la institución que nos permitieron aplicar los conocimientos que nos brindaron a lo largo de este proceso académico, a la Institucion Universitaria ESUMER por brindar sus instalaciones y plantel educativo para que todos aquellos jóvenes que queremos sacar adelante nuestros estudios profesionales, a nuestros padres por el apoyo y motivación constantes para superar todos los obstáculos que se presentaron en nuestro camino”

CAROLINA JIMENEZ ZAPATA

Dedicatoria

Dedico este proyecto a mis padres pilares fundamentales en mi vida, porque a pesar de sus pocos conocimientos siempre estuvieron allí apoyando mi proceso formativo y en especial mi madre que es una luchadora de la vida fue ella quien me enseñó que con perseverancia se escalan todas las montañas. Así mismo dedico este trabajo a mi compañero de camino, el negro que nunca me dejó rendir y siempre estuvo allí con tenacidad y amor incondicional en momentos difíciles. A mi compañera de tesis, Carolina quien conformo este dúo fantástico sin ella no hubiera logrado culminar este sueño.

KELLY ESTEFANIA LONDOÑO MORALES

Agradecimientos

Agradezco primeramente a Dios por permitirme cumplir este sueño que desde muy pequeña tuve y que ahora poco a poco se está realizando, mi más grande agradecimiento a mi madre Gloria Zapata Marulanda por poner en mi mente los ideales de superarme y crecer tanto en el ámbito personal como profesional, de igual manera agradezco a los docentes que estuvieron involucrados en mi proceso de formación por la buena labor que realizan cada día al tener la vocación de compartir con nosotros su conocimiento y experiencia, agradecimientos a nuestro asesor por la buena disposición, y los conocimientos compartidos para finalizar a cabalidad este trabajo, y la Institución Universitaria Esumer, por brindar unas sus excelentes instalaciones, plantel educativo y todas las herramientas académicas necesarias para mejorar nuestros conocimientos, a mi compañera Kelly E. Londoño Morales por el apoyo constante en todo nuestro proceso formativo, más que una compañera de estudio fue una amiga.

CAROLINA JIMENEZ ZAPATA

Agradecimientos

Agradezco a el creador de todo lo que veo al padre infinito celestial que me ha dado fuerzas para seguir cada día en busca de mis propósitos, a mi madre que con su humildad y cariño apoyo mi proceso de educativo, agradezco infinitamente Hamilthon Salazar mi acompañante de viaje el cual estuvo allí apoyándome en esta gran labor de ser una profesional. Agradezco al economista Milton toro que con sus conocimientos y paciencia nos guio para sacar adelante este proyecto y de igual manera a la institución universitaria Esumer que con gran disposición proporciono instalaciones y docentes íntegros que entregaron sus conocimientos y nos encaminaron a la realización de nuestros proyectos. Agradezco a mi compañera y amiga de notas y tragos, Carolina Jimenez, quien fue la mejor combinación para realizar con éxito esta tesis. Al fondo presupuesto participativo porque fueron ellos quienes financiaron este sueño de convertirme en una gran profesional. Infinitas gracias a todas esas personas que ayudaron directa o indirectamente a cumplir y culminar este proyecto.

KELLY ESTEFANIA LONDOÑO MORALES

TABLA DE CONTENIDO

Introducción	16
Resumen	18
Abstract	19
1. Resumen del proyecto.....	20
1.1 Nombre del proyecto	20
1.2 Información de los participantes.....	20
2. Información General del Sector	21
2.1 Composición del Sector.....	21
2.2 Situación Histórica del Sector	22
2.3 Situación Actual del Sector	25
2.4 Perspectivas del Sector	27
2.5 Conclusión General del Análisis Sectorial	29
3. Información General del Negocio.....	31
3.1 Propósito del Plan de Negocios	31
3.2 Información General de la Futura Empresa.....	32
3.3 Historia y antecedentes del Proyecto y/o la Empresa.....	32
3.4 Misión de la futura Empresa.....	33
3.5 Describa los objetivos a corto, mediano y largo plazo	34

3.6 Relación de los Bienes o Servicios.....	35
3.7 Ventaja Competitiva del Negocio.....	35
3.8 Justificación del Negocio.....	35
3.9 Sector y actividad al que pertenece y se dedicara la Empresa.....	36
3.10 Localización Geográfica de la Empresa	37
4. Análisis del Mercado	38
4.1 Descripción del producto o servicio	38
4.1.1 Usos.....	39
4.1.2 Usuarios	39
4.1.3 Presentación	41
4.1.4 Composición	50
4.1.5 Características físicas.....	51
4.1.6 Sustitutos.....	51
4.1.7 Complementarios	52
4.2 Demanda.....	53
4.2.1 Comportamiento histórico	54
4.2.2 Situación actual: Distribución geográfica del mercado de consumo actual, Temporalidad (Estacionalidad), Políticas gubernamentales	56
4.2.3 Situación futura: Características de los usuarios potenciales, Distribución geográfica del mercado de consumo potencial y objetivo, Proyección de la demanda, Tabulación de datos de fuentes primarias	58

4.3 Oferta	63
4.4 Precio	65
4.4.1 Análisis histórico y actual de precios.....	66
4.4.3 Determinación de las principales variables para la definición del precio.....	68
4.4.4 Proyección de precios	70
4.5 Estrategia Comercial.....	72
4.5.1 Canales de comercialización y distribución del producto.....	72
4.5.2 Descripción de los canales de distribución	73
4.5.3 Ventajas y desventajas de los canales empleados.....	73
4.5.4 Almacenamiento	74
4.5.6 Publicidad y Promoción.....	74
4.5.7 Conclusión General del análisis de mercados.....	77
5. Análisis de la producción.....	79
5.1 Producción	79
5.1.1 Descripción técnica del producto o servicio	79
5.1.2 Identificación y selección del proceso de producción	83
5.1.3 Inversiones en maquinaria y equipo	85
5.1.4 Descripción de materia prima, insumos y materiales	87
5.1.6 Distribución espacial y requerimientos de Áreas de Trabajo	92
5.2 Localización.....	92

	10
5.2.1 Factores de Localización.....	93
5.2.2 Métodos de evaluación	93
5.2.3 Macro localización.....	95
5.2.4 Micro localización	95
5.3 Capacidad de Producción	96
5.4 Plan de Producción	97
6. Análisis Organizacional y Legal	99
6.1 Procesos Administrativos	99
6.1.1 Procesos de selección, reclutamiento y manejo de personal.....	99
6.1.2 Procesos Financieros (contabilidad, pedidos y facturación, otros).....	100
6.1.3 Procesos de Logística (almacenamiento, transporte, manejo inventarios y otros)	101
6.1.4 Procesos Propios y Externos.....	101
6.1.5 Estructura Organizacional (organigrama).....	102
6.1.6 Requerimientos de Personal (perfiles y funciones)	103
6.2 Aspectos Legales	106
6.2.1 Tipo de organización empresarial.....	106
6.2.2 Documentación necesaria para la operación de la empresa.....	106
6.2.3 Costos asociados con asuntos Legales.....	111
7. Análisis Financiero	112
7.1 Estructura Financiera del Proyecto.....	112

	11
7.2 Recursos Propios	112
7.3 Créditos y Préstamos Bancarios	113
7.4 Calendario de Ingresos del Proyecto	116
7.5 Inversiones del Proyecto.....	116
7.5.1 Inversiones en Activos Fijos.....	116
7.5.2 Inversiones en Gastos Pre-operativos	117
7.5.3 Inversión en Capital de Trabajo	117
7.5.4 Calendario de Inversiones.....	118
7.6 Costos y Gastos	118
7.6.1 Costos Variables	118
7.6.3 Gastos Administrativos y Legales	119
7.6.4 Gastos de ventas.....	119
7.6.6 Gastos financieros.....	120
7.6.7 Calendario de Costos y Gastos del Proyecto.	121
7.7 Flujo de Caja.....	122
7.8 Estados Financieros Proyectados	124
7.8.1 Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado	124
7.8.2 Balance General Proyectado	125
8. Evaluación del Proyecto.....	126
8.1 Costo del Capital (Tasa de Descuento).....	126

8.2 Evaluación Financiera	126
8.2.1 Valor Presente Neto	126
8.2.2 Tasa Interna de Retorno (TIR).....	127
8.2.3 Índices financieros	127
8.2.4 Análisis de sensibilidad y riesgo.....	129
8.2.5 Consideraciones sobre la Evaluación Financiera.....	130
8.4 Consideraciones Sociales.	130
8.5 Consideraciones Ambientales.....	130
9. Consideraciones finales del proyecto y recomendaciones	131
10. Fuentes de Información.....	132

INDÍCE DE FIGURAS

Figura 1. Crecimiento anual por sector. Fuente (Fedesarrollo, 2011).....	24
Figura 2. Variación porcentual PIB. Fuente: DANE (DANE, Boletín técnico Cuentas Trimestrales Colombia - PIB, 2015)	24
Figura 3. Variaciones corrientes variables principales, actividades de restaurantes, catering y bares. Fuente (DANE-EAS, 2016)	25
Figura 4. Comparativo consumo de alcohol. Fuente (Ministerio de Justicia, 2013).....	28
Figura 5. Localización. Fuente: Imagen tomada de (Maps, 2017).....	37
Figura 6. Proyección Población Medellín. Fuente: Tomado de Dane (DANE, Perfil Sociodemografico 2005-2015 Medellin, 2009)	41
Figura 7: Shot Rainbow. Fuente: Google imágenes.....	42
Figura 8: Shot Simetría Rusa Fuente: Google imágenes.....	43
Figura 9: Shot Blowjob Fuente: Google imágenes	43
Figura 10: Shot Roasted Forest Fuente: Google Imágenes	44
Figura 11: Shot Turbo Cloud Fuente: Google Imágenes	44
Figura 12: Shot Sandia Tramposa Fuente Google Imágenes	45
Figura 13: Shot hemorragia cerebral alienígena Fuente: Google Imágenes	45
Figura 14: Shot Drunkin Noel Fuente: Google Imágenes.....	46
Figura 15: Shot Rainbow Fuente: Google Imágenes	46
Figura 16: Shot Strawberry margarita Fuente: Google Imágenes.....	47
Figura 17: Cervezas Margarita Corona Fuente: Google Imágenes	48
Figura 18: Cerveza Molotov Fuente: Google Imágenes	48

Figura 19: Cerveza Tropical Cool Fuente: Google Imágenes.....	49
Figura 20: Show Flair Fuente: Google Imágenes.....	49
Figura 21: Chips de papas y maduros Fuente: Google Imágenes	53
Figura 22. Bares de shots parque lleras. Fuente: Elaboración propia	56
Figura 23: Carro shots Fuente: Google Imágenes	57
Figura 24. Promedio Consuno en licores Mujeres. Fuente: Encuesta elaborada en Google Docs. .60	
Figura 25. Promedio consumo en licores Hombres. Fuente: Encuesta elaborada en Google Docs.60	
Figura 26. Preferencia en consumo. Fuente: Encuesta elaborada en Google Docs	61
Figura 27: Intención de compra Fuente: Encuesta elaborada en Google Docs.....	62
Figura 28: Frecuencia Fuente: Encuesta realizada en Google Docs.	62
Figura 29: Shupa Shots Fuente: Google Imágenes	63
Figura 30: Bar Latineria Fuente: Google Imágenes	64
Figura 31: Bar Chupitos Fuente: Google Imágenes	64
Figura 32: diagrama del proceso de producción. Fuente: Elaboración propia.....	83
Figura 33: Proceso de producción. Fuente: Elaboración Propia	84
Figura 34: Distribución Local Fuente: Elaboración propia.....	92
Figura 35: Organigrama Fuente: Elaboración Propia	102
Figura 36: Consulta de nombre Fuente: (CONFECAMARAS, 2017)	107
Figura 37: Consulta de nombre Fuente: (Centro de Atencion Empresarial, 2017).....	107
Figura 38: Código CIU Fuente: (Camara de Comercio de Medellin, 2017)	108
Figura 39: Usos de suelo Medellín Fuente: (Alcaldia de Medellin, 2014)	109
Figura 40: Flujo de caja Fuente: Elaboración propia	123
Figura 41: Estado de pérdidas y ganancias proyectado.....	124
Figura 42: Balance general proyectado Fuente: Elaboración Propia	125

INDÍCE DE TABLAS

Tabla 1: Listado de precios. Fuente: Elaboración propia.....	69
Tabla 2: Histórico de Precios Fuente: Elaboración Propia	69
Tabla 3 lista de Proyección de precios. Fuente: Elaboración Propia	71
Tabla 4 Tabla costo de promociones Fuente: Elaboración Propia	76
Tabla 5: Tipo de publicidad. Fuente: Elaboración Propia.....	77
Tabla 6: Descripción del producto. Fuente: Elaboración Propia	82
Tabla 7:Inmobiliario. Fuente: Elaboración Propia.....	87
Tabla 8: Materia Prima elaboración propia. Fuente: (Barproducts, 2017).....	91
Tabla 9: Matriz de localización, Fuente: Elaboración Propia.	94
Tabla 10: costos trámites legales Fuente: Elaboración Propia.....	111
Tabla 11: Costos variables Fuente: Elaboración propia.....	119
Tabla 12: Gastos administrativos Fuente: Elaboración propia.....	119
Tabla 13: Gastos de ventas Fuente: Elaboración Propia	120
Tabla 14: Gastos financieros Fuente: Elaboración Propia	120
Tabla 15: Calendario costos Fuente: Elaboración Propia	121
Tabla 16: Calendario gastos Fuente: Elaboración Propia	122

Introducción

En el presente trabajo se desarrolló la investigación necesaria para la implementación de un Plan de negocios basado en la producción y comercialización de Bebidas alcohólicas cortas conocidas como shots. El objetivo de esta investigación es consultar acerca de la viabilidad de constituir un establecimiento para el disfrute de la población de la ciudad de Medellín que se encuentra entre los 18 y 30 años de edad, y que frecuenta establecimientos de entretenimiento nocturno como bares y discotecas.

Para el desarrollo de la misma se empezó realizando un estudio del sector de Bares y Restaurantes, tanto en la ciudad de Medellín, como dentro del país, y su evolución en el mundo, abarcando temas legales, tributarios, y de cultura alrededor del auge de estas bebidas que se encuentra en crecimiento en nuestro territorio nacional.

Luego de observar el movimiento positivo del sector se inició la investigación acerca del negocio y la planeación de sus objetivos generales y específicos, para poder estructurar la idea y brindarle un norte que seguir para desarrollar con éxito esta investigación.

Para lograr una idea aterrizada dentro del contexto real de la ciudad de Medellín, se llevó a cabo el Análisis del mercado, en el cual se tuvo en cuenta la opinión del público objetivo, y en base a esto se llevaron a cabo la determinación de la oferta y la demanda del producto de acuerdo al sector donde se ubicara, el tipo de temática a utilizar, la publicidad y propaganda a difundir, el promedio de consumo del público objetivo, y las características que debe poseer el establecimiento para poder abastecer la proyección de clientes que frecuentaran el establecimiento.

Para culminar se realizaron las actividades centrales del plan de negocio, analizando a fondo según la demanda proyectada la capacidad de producción, los trámites legales necesarios para la constitución de la compañía, con base a todo lo anterior se construyó el plan financiero y

sus debidos estados financieros proyectados y por último, de acuerdo a toda la información recolectada se desarrolló la evaluación del proyecto.

El objetivo principal de la realización de todo este proceso investigativo es encontrar un proyecto viable a largo plazo, que permita obtener beneficios utilitarios para sus asociados y permita crear valor en cada año de operación. Para lograr dicho propósito como se mencionó anteriormente se realizaron según las inversiones necesarias, un plan financiero con estados financieros proyectos para lograr evaluar el proyecto y definir que este proyecto cumple los objetivos planteados inicialmente.

Resumen

En este plan de negocios se estudió la viabilidad de la creación de un bar de shots en la ciudad de Medellín, específicamente en el sector de la 70, este estudio tiene como finalidad encontrar un proyecto que sea aplicable, que pueda generar valor en el largo plazo, y que permita la obtención de utilidades por parte de los socios que participen en dicho proyecto.

La demanda de bares en el territorio ha generado ingresos por billones de pesos a la economía nacional lo cual indica que es un sector de mucho movimiento, muy cambiante y por ende de mucha competencia, esto se debe principalmente a razones culturales de la población colombiana principalmente en los jóvenes adultos que participan activamente del esparcimiento en centros nocturnos. De acuerdo con esta información se decide realizar la investigación para crear un espacio de entretenimiento diferente para los consumidores en la ciudad de Medellín para el consumo de bebidas alcohólicas ofreciendo como producto principal shots de múltiples sabores y variedad de productos derivados de la mezcla de varias de estas, generando una marca reconocida en la ciudad que pueda generar altas utilidades

La validación y viabilidad de la empresa son óptimas, de igual manera el valor agregado que ejecuta la empresa está basado en show flair que son poco conocidos en la ciudad y por ende atraen más público, y debido a que el sector de bares va en aumento donde en particular los shots son un mercado de alta consecución de ingresos; por lo que en el estudio realizado a KeCa Shots apunta a un margen de utilidad positiva durante todos los periodos ejecutados lo que indica que el negocio es viable.

Palabras Clave: Bares, Bebidas Alcohólicas, Jóvenes, Shots, Show Flair, Utilidad

Abstract

In this business plan the feasibility of creating a shots bar in the city of Medellín was studied, specifically in the sector of the 70, this study had as a purpose to find a project that is applicable, that can generate value in the long Term, and that allows the obtaining of profits by the partners that participate in that project.

The demand for bars in the territory has generated income for billions of pesos to the national economy which indicates that it is a very moving sector, very changing and therefore of great competition, this is mainly due to cultural reasons of the Colombian population In young adults who actively participate in leisure activities in nightclubs. According to this information it is decided to carry out the research to create a different entertainment space for consumers in the city of Medellín for the consumption of alcoholic beverages offering as main product shots of multiple flavors and variety of products derived from the mixture of several These, generating a recognized brand in the city that can generate high profits

The validation and viability of the company are optimal, just as the value added by the company is based on show flair that are little known in the city and therefore attract more public, and because the bars sector is going In particular where shots are a high-income market; So in the study conducted KeCa Shots points to a positive profit margin during all periods executed indicating that the business is a good deal to implement

Keywords: Alcoholic Beverages, Bars, Profits, Shots, Show Flair, Young

INFORMACIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

1. Resumen del proyecto

1.1 Nombre del proyecto

Plan de negocios: KEC☀ Shots & Cocktails “Bar de bebidas cortas”

1.2 Información de los participantes

Carolina Jiménez Zapata

Tecnóloga en Contabilidad y Finanzas

Estudiante del Ciclo profesional en Administración Financiera

Institución Educativa Fundación Universitaria Esumer

Kelly Estefanía Londoño Morales

Tecnóloga en Gestión Bancaria y Financiera

Estudiante del Ciclo profesional en Administración Financiera

Institución Educativa Fundación Universitaria Esumer

2. Información General del Sector

2.1 Composición del Sector

El sector en el que se encuentra nuestro modelo de negocio es el sector terciario que corresponde a servicios y comercio, es dentro de este sector donde se encuentran los bares y restaurantes; hablando específicamente de los bares podemos decir que este sector está compuesto por aquellos lugares de diversión nocturna que distribuyen bebidas alcohólicas para el consumo dentro del establecimiento.

En este sector podemos encontrar bares y discotecas que se dedican a la comercialización de bebidas listas para el consumo de sus clientes y de otras que conllevan una preparación donde pueden ser bebidas frías, calientes, con o sin alcohol.

A nivel nacional existe una asociación creada para la integración de la industria del entretenimiento nocturno que se conoce como ASOBARES, creada con el fin de fortalecer y consolidar el primer gremio especializado en bares en Colombia. “Esta asociación según el diario la Republica, afirma que el sector de bares puede llegar a facturar 1.400 millones de pesos diarios, e indica que ciudades como Bogotá tiene mayor cantidad de bares en el país que según la cámara de comercio se cuentan con 10.100 bares, mientras que barranquilla posee menor cantidad, pero es allí donde se presenta el mayor consumo por mesa de los clientes que visitan este tipo de establecimientos”. (Muñoz, 2016)

También cabe informar que el sector de bares es uno de los más vigilados debido a que dentro del establecimiento se deben proteger los derechos de autor, el ingreso a menores de edad y evitar el consumo de sustancias alucinógenas, esto sin tener en cuenta los impuestos que son

cobrados a la distribución de licores en los bares ya que de allí se subsidian los servicios de salud en el país.

En el municipio de Medellín según encuestas realizadas por el DANE el tipo de licor que más se consume es el Aguardiente, entre los distribuidores de este licor autorizados por la empresa fabricante (FLA) en la ciudad encontramos a Almacenes Éxito, Makro, Interlicores, Dispresco. Para los demás tipos de licores podemos encontrar cantidad de distribuidores que manejan precios muy similares por media botella de aguardiente como referencia y entre ellos encontramos La dosis estanquilla, Bodegas Alicante, y Jhon Restrepo A. y CIA S.A.S

2.2 Situación Histórica del Sector

Al emprender el contexto histórico y escenario ambiguo del sector se expresa que los llamados bares o sitios de entretenimiento se han concebido desde épocas remotas impulsadas por el ocio donde se genera la necesidad de compartir con amigos en sitios aislados fuera de festines familiares.

“A través de la historia podemos ver como desde Pompeya, hasta bien entrada la Edad Media, se desarrollaban las famosas tabernas, tiendas, casas o establecimientos públicos donde se vendía al detalle vino, entre otras bebidas espirituosas. Al decir se vendían, tenemos que referirnos indefectiblemente a la actividad o ejercicio de la profesión de vender licor, como bien se apunta en sus antecedentes históricos. En la antigüedad los bares pueden encontrar su antepasado directo en las «thermopolias» y «cauponae» romanas. En las thermopolias se vendían bebidas calientes en invierno y frías en verano, vinos y comida rápida para consumir tanto in situ como para llevar. Las cauponae en cambio, tenían un lugar colectivo para pernoctar (antecedente de los «Inn» británicos), y eran una especie de establecimientos de comida y bebidas al paso que tenían a pie de

calle mostradores que hacían las veces de barras, y se conocen como «tabernas romanas». También los bares se relacionan con las «tabernae vinarie» que vendían vinos y bebidas, y eran un banco de piedra, con cinco o seis contenedores atascados, puestos frente a la carretera, con una cocina y salas para el consumo en la parte posterior. En la vida moderna de hoy el concepto que otrora se tenía de la taberna o cantina ha variado. Esa ruidosa y festiva taberna o cantina de aquellos buenos tiempos, ha sido reemplazada por ese bar más complicado y sofisticado del que disfrutamos hoy. La profesión del “barman” como medio de vida, no ha experimentado cambios sustanciales. Su filosofía de cómo atender a su cliente sigue siendo la misma, aunque su actividad está altamente sofisticada, esto hace necesario que se contemplen la posibilidad de estudios serios de cómo llevar las riendas de un bar.” (Yamallel Navarro, Bustos Karam, & Martínez García, 2016)

En los últimos 20 años el resultado económico para el sector servicio y comercio colombiano donde se ubican los bares, se puede describir en diferentes fases; para el año 1995 el producto interno bruto PIB del sector comercio y servicios fue de 3.83 millones, cinco años más tarde el PIB creció en un 7.34 millones lo cual duplico el estudio anterior y se evidencia que en el 2005 sigue constante con 7.3 millones, así mismo en el 2010 se sitúa en 6.0 lo que indica que así haya disminuido este periodo este sector a través de los años ha generado un aumento de ingresos al país. (Banco de la Republica, 2011)

Validando el producto interno bruto PIB de Colombia a través de los años y su composición sectorial, se genera en promedio que la división de servicios y comercio han venido en crecimiento, situándose por encima del sector agrícola que por generaciones ha sido la fuente de dinero del país.

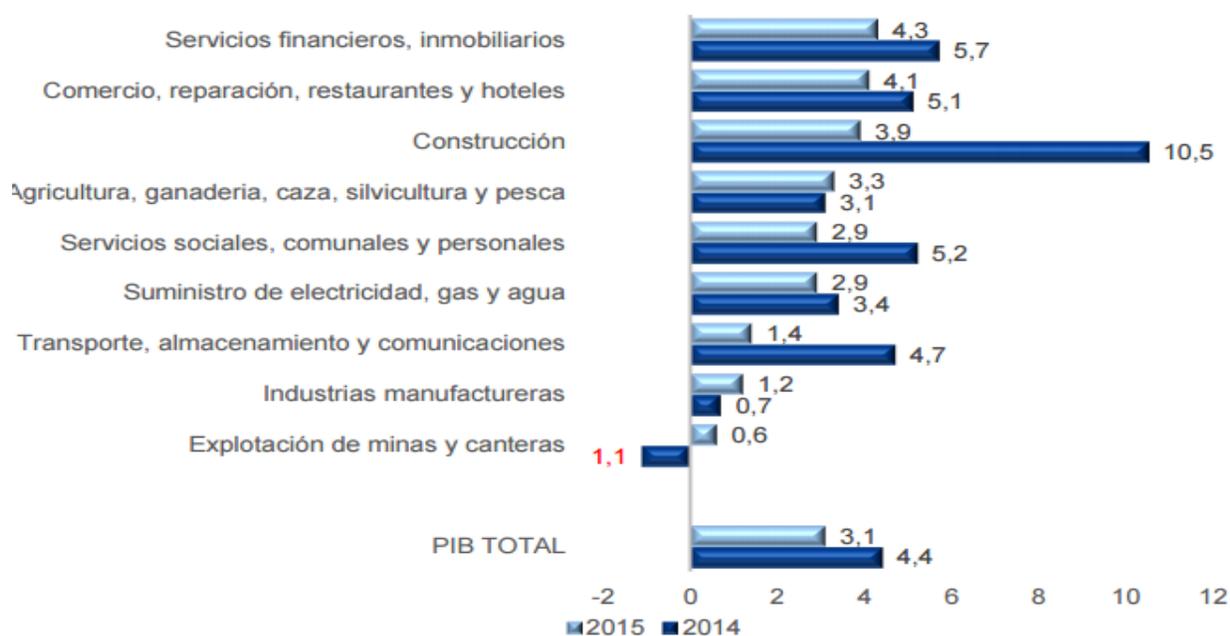
Crecimiento anual promedio por sector

	1970-1979	1980-1989	1990-1999	2000-2010	Promedio
Agricultura	4,5%	2,7%	1,8%	1,4%	2,6%
Minería	-3,1%	20,2%	7,0%	3,4%	6,9%
Industria	6,6%	2,7%	-0,1%	4,3%	3,4%
Construcción	4,0%	5,4%	-1,3%	8,1%	4,0%
Comercio	6,1%	2,4%	0,4%	5,2%	3,5%
Servicios	6,7%	3,8%	5,1%	3,2%	4,7%
PIB	5,8%	3,4%	2,9%	4,0%	4,0%

Figura 1. Crecimiento anual por sector. Fuente (Fedesarrollo, 2011)

En el sector de comercio, todas las actividades presentaron variación positiva. Se destacan los servicios de hoteles, restaurantes y bares (5,5%), la reparación de automotores (5,4%) y el comercio (3,4%). (SuperSociedades, 2015)

Gráfica No. 2.
Variación porcentual anual del PIB por grandes ramas de actividad económica
2014p / 2015pr (enero-diciembre)



Fuente: DANE. . * p: provisional; pr: preliminar
Elaboración Grupo de Estudios Económicos y Financieros.

Figura 2. Variación porcentual PIB. Fuente: DANE (DANE, Boletín técnico Cuentas Trimestrales Colombia - PIB, 2015)

2.3 Situación Actual del Sector

Durante el último quinquenio se ha cambiado el término del sector comercio y servicios los cuales han sido unificados en un mismo ministerio ubicando los establecimientos shots en la división de restaurantes, catering y bares donde “En 2015, la producción bruta de las empresas dedicadas a restaurantes, catering y bares que fueron investigadas en la EAS, presentó un aumento nominal de 7,4%, el consumo intermedio un aumento de 6,3% y el valor agregado un aumento de 9,5%. El personal ocupado tuvo un aumento de 2,1% y la remuneración promedio por persona presentó variación de 3,7%.”

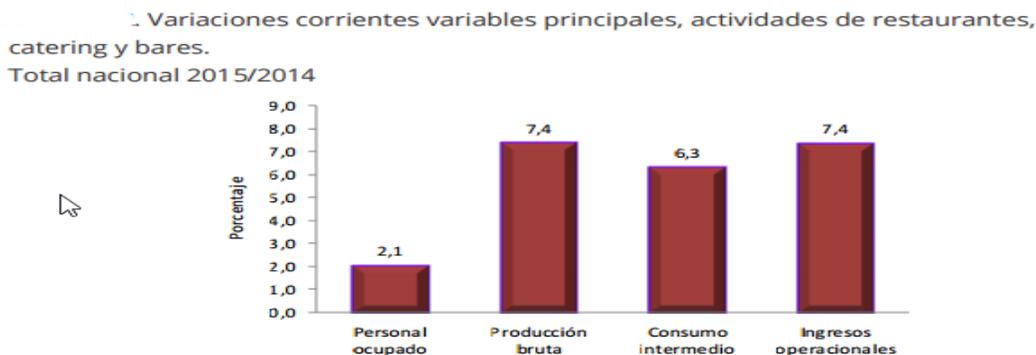


Figura 3. Variaciones corrientes variables principales, actividades de restaurantes, catering y bares. Fuente (*DANE-EAS, 2016*)

Actualmente el sector de bares se encuentra en una encrucijada debido a la reforma tributaria estructural que empezó a regir desde el 1 de enero de 2017 en el país, ya que uno de sus artículos incluyó cambios para los impuestos que se pagan en este tipo de establecimientos.

Antes de la aprobación de esta reforma la Revista Dinero publicó un artículo donde se manifestaron las asociaciones que representan este sector “La Asociación Colombiana de la Industria Gastronómica (ACODRÉS) y la Asociación Colombiana de Bares (ASOBARES), se manifestaron en contra del aumento de tres puntos y la eliminación de algunas devoluciones del IVA que propone la reforma tributaria que el Gobierno le presentó al Congreso de la República.

La presidente ejecutiva nacional de ACODRÉS, Claudia Barreto, explicó que la eliminación de algunas condiciones que les permiten a los restaurantes solicitar la devolución del IVA les generará mayores costos de producción que, a su vez, podría reflejarse en los precios que deben asumir los consumidores finales.” (Revista Dinero, 2016)

Con la aprobación final de la reforma tributaria el sector quedo con la obligación de cobrar a sus consumidores el Impuesto a la Ventas del 5% que anteriormente no tenían que cobrar, adicional a esto también deben pagar un Impuesto al Consumo que fue expuesto en la Nueva Ley de Licores que fue aprobada por el Congreso de la Republica el 19 de diciembre de 2016 con el fin de obtener recursos para los departamentos que serán destinados con fines sociales en los servicios de educación y salud.

Este impuesto al consumo cambia de forma drástica ya que cuenta de dos componentes uno específico y otro AD VALÓREM, la tarifa del componente específico se liquida por cada grado de alcoholímetro en una unidad de 750 cc, y para el componente AD VALOREM se liquida aplicando una tarifa del 25% sobre el precio de venta al público. Estos dos impuestos aumentarán los costos de los productos que venían comercializando los establecimientos, y se teme que la afluencia y el consumo empiecen a disminuir debido al alza en los productos.

Además de las nuevas normas tributarias que aquejan a los comerciantes de establecimientos nocturnos hay que agregar la normatividad para el uso del suelo, donde según el plan de ordenamiento territorial estos no se deben encontrar cerca a lugares residenciales, iglesias, colegios, hospitales o lugares que afecten la tranquilidad de la comunidad. “Según información que brindo la feria Expo bar que se realizó en Bogotá en el año 2016 el 78% del comercio está ubicado en zonas e inmuebles sin el uso del suelo apto para desarrollar su actividad económica.” (Expobar, 2016)

Adicional a esto en la actualidad los establecimientos nocturnos cuentan con rigurosos controles que ha impuesto la policía nacional, el gobierno, los protectores de derechos de autor y otros, para permitir a los consumidores un disfrute de estos espacios donde el consumo de bebidas alcohólicas y el ambiente de rumba puedan crear conflictos que afecten la integridad humana, o incluso la de la comunidad. Entre estos controles podemos encontrar la protección a los menores de edad, por ello en ningún establecimiento donde se ingieran y comercializan bebidas alcohólicas deben ingresar menores de 18 años y para ejercer control sobre esto ninguna persona debe ingresar indocumentada al lugar, de igual manera se debe evitar el consumo de cigarrillos, marihuana, o sustancias alucinógenas dentro de ellos, y como en este tipo de lugares se realiza la explotación de recursos musicales y audiovisuales para proteger a los autores se deben cancelar a las instituciones correspondientes el pago por derechos de autor que permiten al establecimiento hacer uso de estos recursos.

2.4 Perspectivas del Sector

El sector comercio y servicios de la división de restaurantes, catering y bares al cual pertenecen los establecimientos de shots tiene un gran potencial de desarrollo de la economía del país, y esto debido al aumento de consumo de alcohol en el país, según un estudio realizado en el año 2012 por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales indico que en Colombia existen altos índices de consumo en Jóvenes adultos.

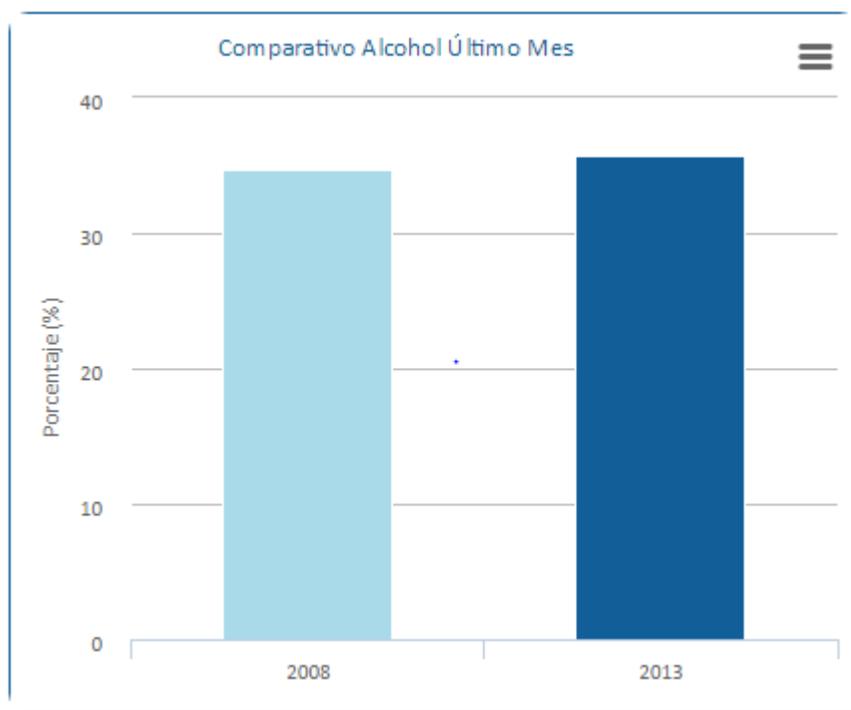


Figura 4. Comparativo consumo de alcohol. Fuente (*Ministerio de Justicia, 2013*)

En la misma medida la división sectorial se ha venido consolidado a través de los años generando así proyecciones constantes para este 2017 con respecto a su PIB. “Los sectores de comercio y servicios tendrían un comportamiento similar al observado en 2016, con tasas de crecimiento de 2% cada uno. No obstante, Fedesarrollo dice que este comportamiento podría verse afectado durante los primeros meses del año por los registros negativos en la confianza del consumidor, el incremento del IVA, la caída de la demanda y el aumento de las tasas de interés de los créditos de consumo.” (Dinero, 2017)

Por su parte Camilo Ospina, presidente de ASOBARES, “advirtió que según el mismo Gobierno la clase media del país representa el 70% de la población colombiana y es este segmento el que más sufriría el aumento de los precios de los servicios de restaurantes y servicios relacionados. Ospina agregó que no sólo aumentarían en tres puntos los precios de los alimentos

vía el IVA, sino también el servicio de parqueadero de los vehículos de los consumidores, pues este servicio también está gravado con el IVA y agregó que los arriendos de predios para bares son altamente costosos pues el 80% del uso del suelo en las ciudades es restringido para este tipo de negocios. El arriendo de los locales que se pueden utilizar está gravado con IVA y tienen una prima adicional que incrementa sus precios”. (Revista Dinero, 2016)

2.5 Conclusión General del Análisis Sectorial

Se puede observar varias perspectivas de análisis del sector que a lo largo de los años ha venido en crecimiento, aunque no sea el principal destacado de la economía de Colombia si ha sido en las últimas décadas gran generador de soluciones financieras del país, donde se puede observar a través del PIB anual del sector servicios y comercio que se presenta en alza durante los periodos estudiados así mismo sus proyecciones se muestran constantes; donde la demanda de bares en el territorio ha generado ingresos por billones de pesos a la economía nacional lo cual indica que es un sector de mucho movimiento, muy cambiante y por ende de mucha competencia, ya que con más frecuencia se inauguran lugares de esparcimiento nocturno los cuales son generadores de empleo en cada ciudad.

Aunque con el ingreso de las nuevas reformas tributarias que afectan los precios de los licores no se ha asumido de manera negativa por los consumidores ya que para amenizar cualquier festín siempre se forja un compartir con una copa de licor lo cual no es impedimento para su adquisición, no obstante, los establecimientos deben optar por medidas reguladoras en sus precios y servicios para no verse afectados por estas alzas que tienden a disminuir sus rentas anuales.

Como se muestra en la historia el entretenimiento ha sido necesario para las diversas poblaciones en donde ven en sitios de esparcimiento nocturno lugares de diversión. Por lo que la implementación de establecimiento de expendio de Shots una gran alternativa de progreso y dinamismo en la ciudad

Para cerrar el contexto del estudio sectorial, se detalla que el negocio de Shots y Cocktails es bastante rentable debido al poco auge de estos negocios en la ciudad donde cada vez más crece la población que desea conocer nuevas formas de disfrutar un trago de licor.

3. Información General del Negocio

3.1 Propósito del Plan de Negocios

Este proyecto se crea a partir de la necesidad de emprender y aplicar los conocimientos que se adquirieron en el aula de clase durante el tiempo de estudio, a través de una idea innovadora que cree sensación en la cultura actual que se basa en aquello que es diferente y expectante; pero no solo estas son las causas principales de desarrollar la investigación acerca de este negocio, se trata también del gran auge de las bebidas cortas mejor denominadas como “Shots” que implican que las personas se salga de lo tradicional y puedan llevar sus sentidos a otro nivel probando licores de 1 onza que quizá ni se imaginaban que existían, o atreviéndose a crear nuevos sabores con aquellos que más les gusten.

Se trata principalmente de lograr crear un negocio que pueda brindar una oferta diferente a los consumidores, es una oferta que va dirigida principalmente a los jóvenes que se encuentran en promedio entre los 18 y 30 años de edad que quieren probar temas, ambientaciones y tragos diferentes a los que acostumbran a ver en su vida nocturna, solo nos enfocamos en este tipo de población ya que es la que generalmente suele frecuentar este tipo de lugares y nuestra ambientación está dirigida para este tipo de personas que son un poco más ruidosas, dinámicas y extrovertidas.

Para las autoras de este plan de negocios se trata de crear una investigación exhaustiva, realista y proyectada sobre el negocio de las bebidas cortas y cocteles que agregue valor y pueda ser llevada a cabo generando utilidades para sus inversores.

3.2 Información General de la Futura Empresa

- Nombre de la empresa: KECA☀️ Shots & Cocktails
- Tipo de empresa: sociedad por acciones simplificada (SAS)
- Público objetivo: jóvenes entre los 18 y 30 años
- País: Colombia
- Departamento: Antioquia
- Municipio: Medellín

La empresa KECA Shots & Cocktails se encuentra en el mercado de los bares y discotecas, su principal producto son los tragos cortos o más conocidos como Shots que hacen referencia a la palabra “Shot” en inglés que al español traduce tiro o disparo, en donde su objetivo es beber tragos de licores fuertes en combinación con otros sabores de un solo sorbo.

Gracias a la diversidad que se encuentra actualmente en este mercado en cuanto a licores, podemos ofrecer una amplia carta de bebidas que permiten que todos los clientes puedan satisfacer sus gustos de acuerdo a aquellos licores que más les gustan y no solo esto, también pueden agregar sabores que consumen en su vida cotidiana como son salsas dulces, agrias o picantes incluso agregar adiciones de chocolates, gomas, frutas, helado y demás caramelos que pueden ser utilizados para dar sabor, color y atracción a estos pequeños tragos.

3.3 Historia y antecedentes del Proyecto y/o la Empresa.

En la ciudad de Medellín cada vez prolifera la vida nocturna tanto para turistas como para residentes en donde su principal fuerte son los bares y discotecas de las zonas concurridas de

ciudad, aunque en los últimos años se han generado lugares abiertos con más color, sensación y sabor que crean fascinantes experiencias para cada uno de los clientes en los cuales se pasa de las bebidas y los tragos tradiciones a las bebidas cortas y coloridas, creando así los llamativos shots, tragos cortos que se toman de un solo disparo. En la actualidad existen tres fuertes bares donde su enfoque son los shots tales como: Shupa shots, Chupitos y Street shots.

Este proyecto se crea a partir de los comentarios de un allegado de las autoras el cual trabaja en una de las discotecas más reconocidas del sector de Buenos Aires en la Ciudad de Medellín. El cual indica acerca de las altas rentabilidades y la buena inversión que podría ser un establecimiento nocturno que ofrezca una oferta diferente sobre alta demanda que se ha creado alrededor del mundo del entretenimiento y las bebidas en la ciudad de Medellín; por lo cual se proyecta crear KECA Shots & Cocktails en el que con una oferta diferente pretende llegar al público con bebidas cortas e innovadoras generando espectáculos “flair” que hace referencia a los shows que realizan los barman con fuego y acrobacias al momento de ser servidas.

3.4 Misión de la futura Empresa.

Producir y comercializar shots y cocteles con show flair únicos fuera de lo tradicional, en ambientes sublimes para nuestros clientes donde se logre el disfrute de las bebidas y la buena música.

3.5 Describa los objetivos a corto, mediano y largo plazo

Objetivo General

Crear un espacio de entretenimiento diferente para los consumidores en la ciudad de Medellín para el consumo de bebidas alcohólicas ofreciendo como producto principal shots de múltiples sabores y variedad de productos derivados de la mezcla de varias de estas, generando una marca reconocida en la ciudad que pueda generar altas utilidades.

Objetivos a corto plazo

- Constituir una empresa legalmente.
- Diseñar una carta diversificada de todo tipo Shots, que llamen la atención de los consumidores y permita el disfrute de diversos licores en un solo trago.
- Crear campañas publicitarias que permitan el reconocimiento del negocio.

Objetivos a mediano plazo

- Aumentar las ventas en un 10% en el segundo año por medio de la implementación de nuevas bebidas.
- Suplir la alta demanda de los consumidores de Shots del sector que permita el disfrute de este tipo de espacios que crece poco a poco en la ciudad de Medellín.
- Establecer una oferta para el consumo de bebidas alcohólicas en un espacio diferente a los tradicionales que permita el disfrute de la vida nocturna a un bajo costo

Objetivos a largo plazo

- Consolidar a KECA shots & Cocktails como una empresa sólida y reconocida en la venta de Shots en Medellín.

- Diversificar el negocio de shots y cocteles en 5 años en los grandes referentes nocturnos de la ciudad.

3.6 Relación de los Bienes o Servicios

Nuestro portafolio de servicio se basa en 3 líneas de mercado que son:

- La creación y venta de licores cortos
- La creación y venta de cervezas nacionales e importadas con adiciones de sabores y licores.
- La venta de licores nacionales e importados sin ninguna modificación

3.7 Ventaja Competitiva del Negocio

La ventaja competitiva que puede ofrecer este tipo de negocio es la variedad que ofrece en su carta y la posibilidad de crear cocteles y shots de nuevos sabores a preferencia de nuestros clientes, al igual que poseer un show basado en flair y presentaciones con artistas musicales que ofrezcan una alternativa de disfrute de la vida nocturna en la ciudad de Medellín diferente a las demás ya que ofrece un producto llamativo, distintivo y de menor costo para los consumidores.

3.8 Justificación del Negocio

Los cambios vertiginosos de la vida nocturna y el disfrute que le dan las personas a compartir con una copa de licor ha generado que cada vez resalten propuestas innovadores en los bares y discotecas de la ciudad en donde se ha pasado de las bebidas y presentaciones tradicionales

a las bebidas exóticas y coloridas que se están preparando actualmente; de igual manera no solo ha cambiado la forma de consumo sino también la manera de pago de cada una de estas bebidas ya que a pesar que por efectos inflacionarios la adquisición de bebidas alcohólicas es más costosa esto no afecta a los consumidores.

Como lo afirma BBVA Colombia es catalogada como el tercer país en Suramérica con más consumo de alcohol por lo cual es muy rentable administrar negocios relacionados con la creación, preparación, distribución y consumo de bebidas alcohólicas, por lo cual se denota en este negocio una gran oportunidad de ingresos con productos innovadores de excelente calidad. No obstante, la mayoría de bares dedicados a la producción de shots están ubicados en el barrio poblado y ninguno de estos ofrece show flair; por lo anterior se crea KECA Shots & Cocktails un lugar agradable para la creación de gran variedad de shots y cocteles con espectáculos flair en un sector único como es la zona rosa de la 70 con poca competencia en la ciudad.

3.9 Sector y actividad al que pertenece y se dedicara la Empresa

Según la clasificación de Actividades Económicas CIIU REV nuestra compañía se encuentra clasificada bajo la (división 56) restaurantes, catering y bares y código 5630 destinado para actividades donde el Expendio de Bebidas Alcohólicas se establezca dentro del establecimiento.

3.10 Localización Geográfica de la Empresa

KEC Shots & Cocktails estará ubicado en el país Colombia, departamento de Antioquia, en la ciudad de Medellín, en el barrio estadio, en la zona rosa de la carrera 70 como se ilustra en la figura.

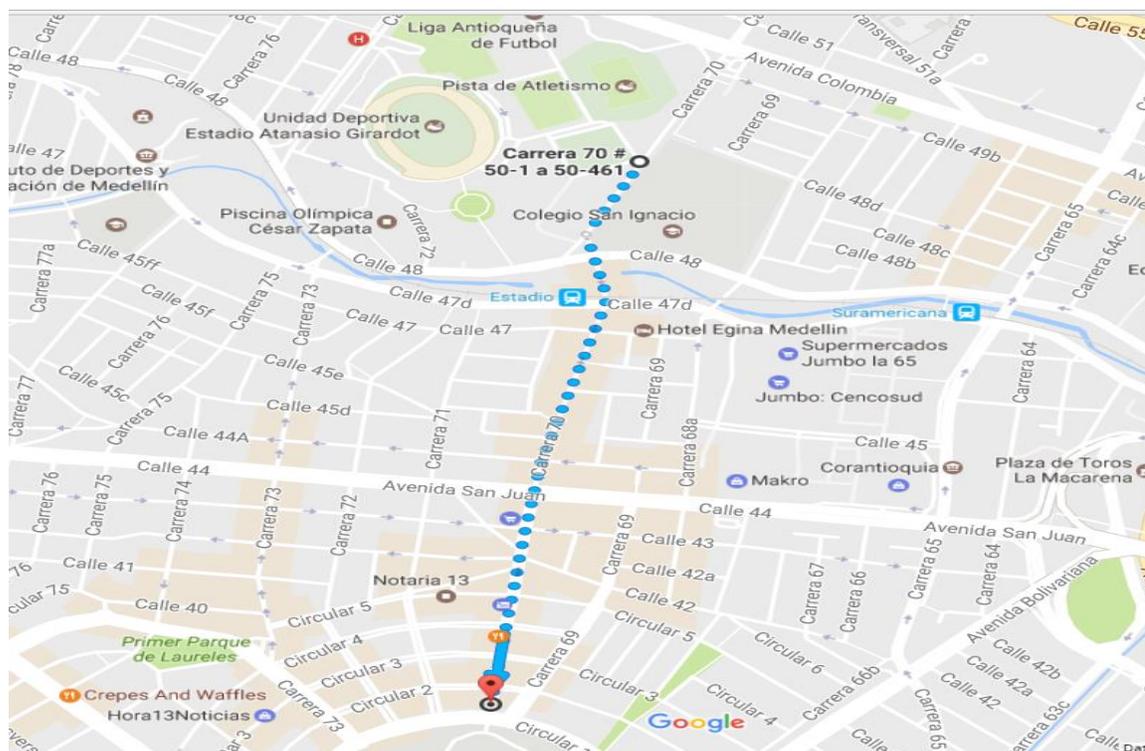


Figura 5. Localización. Fuente: Imagen tomada de (Maps, 2017)

4. Análisis del Mercado

4.1 Descripción del producto o servicio

Los productos y servicios radican en un lugar de entretenimiento nocturno donde los clientes puedan disfrutar de la mejor oferta en coctelería y shots, adicional a esto puedan observar también de un show flair mientras consumen o preparan la bebida que deseen.

La propuesta que generara valor consiste en que las personas puedan salirse del consumo habitual que encuentran en los lugares de entretenimiento nocturno, donde la carta de productos que ofrecen se limita a las bebidas preparadas las cuales los clientes las pueden encontrar en un supermercado en cualquier momento y que, aunque a muchas personas no les parece que tienen un sabor agradable de igual manera los consumen dado que no tienen otra opción.

KeCa Shots puede ofrecer licores con sabores innovadores con mezclas de frutas, azúcares, dulces, salsas, y muchas más mezclas que disminuyen el sabor amargo o fuerte que tiene el alcohol y que permiten una experiencia más agradable al consumir estas bebidas.

Además de que los shots poseen sabores extraordinarios agradables para el paladar, estos cuentan con colores y presentaciones que llaman la atención de los clientes, como por ejemplo los shots flameados, que dan la sensación de fuego en la garganta cuando son consumidos, los shots que contienen nitrógeno que dan una sensación congelante, entre otros.

Las cervezas son uno de los productos más consumidos y más reconocidos de la ciudad, por ello KeCa shots las ofrece, pero agregando su oferta de valor, la propuesta posee la mayoría de las cervezas nacionales e importadas y se realizan mezclas que pueden potenciar ese sabor de la

cerveza y que permiten que el cliente pueda consumir aquella que más le gusta con un poco de aquello extraordinario que puede crearse con otros ingredientes.

4.1.1 Usos

Los cocteles y shots tienen como principal uso el consumo de bebidas alcohólicas para el entretenimiento en lugares aptos para ello, pero estos también tienen usos gastronómicos, ya que en ellos el producto principal no solo es el producto con contenido etílico si no que incluye el consumo de frutas, dulces, salsas y demás mezclas posibles con el producto principal, creando sabores extraordinarios y poco comunes en el mercado actual.

La experiencia no solo busca únicamente el consumo de una bebida diferente si no que el cliente sienta comodidad en el espacio que visita al consumir estas bebidas y que sienta la necesidad futura de volver o recomendar el lugar, gracias a sus servicios, producto y buen ambiente.

Es un lugar para llegar después de una semana de trabajo, y pasar con los amigos un buen rato, es un lugar más tranquilo que la rumba tradicional ya que en este tipo de lugares el objetivo no es bailar si no disfrutar de buenos tragos.

4.1.2 Usuarios

KeCa Shots está enfocado en clientes entre los 18 y los 30 años de edad que suelen disfrutar de los lugares de entretenimiento nocturno pero que buscan propuestas diferentes a las ya establecidas, estos jóvenes son los que generalmente visitan la 70 en la ciudad de Medellín, son jóvenes que se encuentran entre los estratos 3, 4, y 5 de la ciudad, y que sus hábitos de consumo se

encuentran en un rango moderado, pero significativo con respecto al resto de la población ya que las personas que más frecuentan este tipo de establecimientos se encuentran en dicho rango de edad.

Cabe aclarar que el consumo de bebidas alcohólicas en la ciudad de Medellín para menores de 18 años está totalmente prohibido por lo que los clientes de este establecimiento deben tener su mayoría de edad, y presentar el documento de identidad que lo acredite al momento de ingresar a dicho establecimiento.

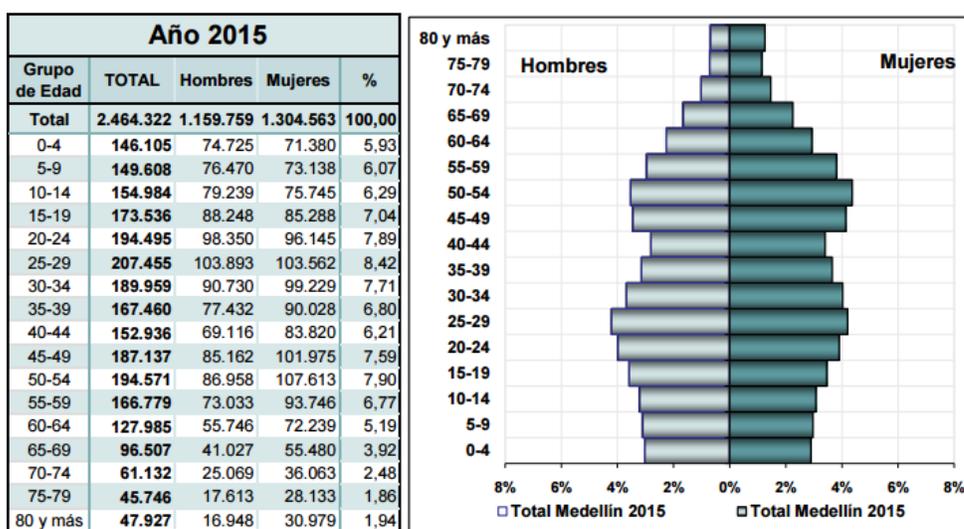
El poder adquisitivo de estos jóvenes no es muy amplio, pero tampoco limitado, por lo general los jóvenes entre 18 años y 30 años de edad, suelen gastar en licores un promedio entre 30.000 y 50.000 pesos por noche, por lo que según nuestra lista de precios el consumo puede ser significativo.

La mayoría de personas que frecuentan este tipo de lugares son aquellas que tienen preferencia hacia la música electrónica, y que buscan sensaciones y colores vistosos cuando disfrutan de la rumba, por ellos suelen ser personas más jóvenes, que empiezan su vida laboral y que buscan lugares donde puedan disfrutar de un buen ambiente a un precio razonable.

Entre el tipo de personas que se encuentran en este tipo de establecimientos, encontramos a diseñadores, personas relacionadas a las áreas de mercadeo, áreas comerciales, ingenieros de sistemas, desarrolladores y aquellas personas que se encuentran desarrollando actividades estratégicas de las compañías para las que laboran; la gran mayoría de estos se encuentran terminando sus estudios universitarios y por lo general son personas que se mueven en ámbitos de la vida donde le exigen demasiado a su creatividad, y por esto los espacios y la ambientación de este tipo de establecimientos suele ser tan llamativa.

El rango de salarios en los que se ubican estas personas está entre 1.000.000 de pesos y 2.000.000 de pesos, laboran en grandes compañías o multinacionales reconocidas en el país, y que les permiten tener flexibilidad en sus horarios para poder estudiar y que por lo general tienen un buen rango de salarios.

En la ciudad de Medellín en un aproximado la cantidad de jóvenes que se encuentran entre el rango de edad al que queremos impactar según las proyecciones del DANE son un total de 401.950 jóvenes para el año 2015.



Fuente: Censo 2005. Distribución elaborada por convenio entre el DANE y el Municipio de Medellín entre sep 2009 a junio 2010.

6

Figura 6. Proyección Población Medellín. Fuente: Tomado de Dane (*DANE, Perfil Sociodemográfico 2005-2015 Medellín, 2009*)

4.1.3 Presentación

Los shots y cocteles están en crecimiento en el mercado, actualmente se encuentran en crecimiento los establecimientos que ofrecen este tipo de productos, el principal uso que deben tener los establecimientos de consumo de cocteles y shots, es que estos deben ser de fácil

consumo, lugares agradables de buen ambiente pero para estadías cortas, ofreciendo a sus usuarios la mejor oferta de tragos para consumo inmediato, que no necesitan quedarse por más tiempo del necesario y que recuerden siempre este lugar para conseguir más de aquello que les gusta.

En cuanto a los shots hay diferentes preparaciones que llamen la atención de los clientes, no solo por su sabor si no por las formas divertidas e innovadoras como son servidas estas bebidas, y poco a poco se crean formas más innovadoras de servirlos como por ejemplo tendremos shots donde su principal atracción es la combinación de los colores y las formas extrañas que se crean con cada bebida que es mezclada entre ellos están:

Rainbow: Consiste en crear una línea de Shots de una misma mezcla que contiene varios colores y que al final de ser servida quedara como un arcoíris, lo interesante de este trago es que se sirven varias copas de shots y todas salen de una misma mezcla de tragos y cada una de las copas de 1 onza quedan de colores totalmente diferentes creando un mix que en cada trago tendrá sabores distintos es ideal para compartir con un grupo de amigos.



Figura 7: Shot Rainbow. Fuente: Google imágenes

Simetría rusa: Este shot consiste en crear un trago de textura consistente con la ayuda de un poco de gelatina, pero sin olvidar obviamente el toque de licor que caracteriza a todos estos

shots, es extraordinario ya que la combinación de licores que se crean en este nunca se juntan y crean una forma extraordinaria según el molde que utilices, su decoración depende del barman y por lo general siempre se utiliza con una mora macerada en vodka.



Figura 8: Shot Simetría Rusa Fuente: Google imágenes

Blowjob: Este shot es para los amantes de lo dulce, es comúnmente pedido por mujeres ya que se caracteriza por ser un trago más suave y que no tiene un sabor tan fuerte para el paladar, está compuesto por licores muy suaves y dulces.



Figura 9: Shot Blowjob Fuente: Google imágenes

Roasted forest: Este Shot hace referencia a las noches de acampada en los bosques americanos, donde tradicionalmente se doran masmelos en una fogata, este concepto se trae con uno de los tragos más dulces como el Bailey's y consiste en sacar el relleno del masmelo para poder usarlo como copa donde se verterá dicho licor.



Figura 10: Shot Roasted Forest Fuente: Google Imágenes

Turbo clouds: Este Shot se crea evocando las ferias americanas donde el algodón de azúcar es el protagonista, para la preparación de este trago se toman las dulces fibras del algodón y se mezclan con tragos de vodka y curazao azul en algunas ocasiones, creando un trago de una textura diferente y con un sabor muy dulce.



Figura 11: Shot Turbo Cloud Fuente: Google Imágenes

Sandía tramposa: En el tema de shots las combinaciones y presentaciones son infinitas, los jóvenes se sienten atraídos por este tipo de tragos ya que no solo se sirven en copas cortas si no que se puede diversificar y crear de maneras que jamás se pensaron, este shot es el ejemplo perfecto ya que combina los licores con la fruta y su forma de presentación para el consumo es algo totalmente fuera de lo común, este trago contiene gelatina, mezcla de algunos licores y por supuesto nuestro recipiente que será una sandía sin relleno.



Figura 12: Shot Sandía Tramposa Fuente Google Imágenes

Cerebro alienígena: El nombre de este shot es la descripción perfecta para lo la combinación de tragos crean a la vista del consumidor, es una mezcla de licores con texturas muy diferentes y colores opuestos que crean formas abstractas para su preparación se añade lentamente a un vaso de shot y permite ver en su interior una mezcla de colores que crea formas extraordinarias.



Figura 13: Shot hemorragia cerebral alienígena Fuente: Google Imágenes

Drunkin' Noel: Los shots también sirven para homenajear fechas especiales, por ejemplo, en Colombia el mes de diciembre es cuando se celebra la navidad y es el mes donde más se consumen licores, y por ende más dinero se gasta en celebraciones, para estas fechas especiales se pueden hacer creaciones como esta donde se combina un licor suave con dulces de caramelo que son los clásicos bastonees navideños.



Figura 14: Shot Drunkin Noel Fuente: Google Imágenes

Tipsy Rainbow: Este shot requiere un poco de paciencia ya que para cada una de las capas de colores es necesario que se solidifique una por una, este shot contiene tragos como curazao azul, amaretto, entre otros y que como toque final una cereza que ayuda a sujetarlo.



Figura 15: Shot Rainbow Fuente: Google Imágenes

Strawberry margarita: Como se ha dicho anteriormente las frutas son fundamentales en los shots y las fresas que son reconocidas por ser una fruta seductora por esto no podía dejarse por fuera de las preparaciones de shots. Este shot consiste en extraer la pulpa de la fresa hasta convertirla en lo más parecido a un vaso de shot y en ella se sirve el trago margarita acompañado de sal y unas rodajitas de limón.



Figura 16: Shot Strawberry margarita Fuente: Google Imágenes

Y para hablar de las cervezas mezcladas podemos decir que estas se encuentran en todo su apogeo en este momento en la ciudad de Medellín, este tipo de cervezas se pueden encontrar tanto en establecimientos públicos en las principales zonas de vida nocturna de la ciudad, generalmente en aquellos establecimientos de cocteles y shots, e incluso ahora va en aumento una tendencia que explota este tipo de productos en los principales parques culturales, lugares de comercio o aquellos que presentan una afluencia de gente bastante alta, donde no se necesita establecimiento para su preparación si no que se disfruta de este tipo de bebidas en las calles y se prepara en pequeños carros móviles, en ellas se incluyen deliciosas combinaciones de frutas que permiten una experiencia más allá de lo convencional con un producto que tradicional como lo es la cerveza.

Margaritas Corona: Esta presentación de la tradicional cerveza corona rubia puede ser una opción bastante agradable para los amantes de dicha cerveza principalmente por su forma de

servir y segundo por su excelente sabor contiene una mezcla de hielo picado, tequila, triple seco, jugo de naranja, limón, y como toque final un poco de jarabe con sabor a chicle que le dará el tono azul.



Figura 17: Cervezas Margarita Corona Fuente: Google Imágenes

Molotov Beer: Esta cerveza trata de combinar sabores mexicanos y acompañarlos con una cerveza rubia. Los ingredientes que contiene esta mezcla son Miel, Tequila, y otros que le dan un tono pequeño de picante.



Figura 18: Cerveza Molotov Fuente: Google Imágenes

Tropical Cool: Esta cerveza consta de la combinación de una Cerveza rubia con sabores muy tropicales y frutales, como son la manzana, piña, granadina y muchas más frutas tropicales.



Figura 19: Cerveza Tropical Cool Fuente: Google Imágenes

Show Flair: Uno de los elementos que le agregan valor a KeCa Shots son los diferentes shows flair para entretenimiento de sus clientes, estos shows se realizan con personal capacitado para este tipo de acrobacias con fuego y que les dan a sus clientes una experiencia diferente a la hora de ordenar un shot ya que se desarrolla en dicho momento, incluso hay shots que dentro de su presentación vienen con una presentación especial, cosa que no se ofrece en otro tipo de establecimientos.



Figura 20: Show Flair Fuente: Google Imágenes

4.1.4 Composición

Entre los principales componentes que se destacan en las bebidas que se consumen en el bar de shots tenemos:

Licor principal: Este es el licor en el que se basa todo el shot y dependiendo de su sabor se le agregan los demás componentes, entre los licores más utilizados para los shots se encuentran el Vodka, Tequila, Ginebra, Whisky y Ron; Existen muchos más incluso licores nacionales como el pisco de Perú que es tan poco conocido también se ha incluido en shots.

Crema de Licor: Estas son utilizadas para darles un color, textura, formas, y sabor dulce a muchos shots, entre los que más se utilizan tenemos la Crema de Whiskey, Crema de Ron, Bailey's, Curazao Azul, etc.

Extractos de fruta: Estos se utilizan para dar un breve sabor a fruta a los shots, los más utilizados son el extracto de naranja, limón, fresa, maracuyá, uva, y muchos más.

Decoración: la decoración de dichos shots es muy importante por ello se utilizan elementos que le agregan color y sabor a los shots, por ejemplo, los azúcares de colores y sales para bordear los vasos de 1 onza y por supuesto frutas ya sea frescas o caramelizadas como las fresas, cerezas, rodajas de limón, etc.

Gelatina: Esta es utilizada para realizar los shots de textura sólida, más conocidos como Jelly shots, esta se puede usar en todas sus formas y sabores, incluso en ocasiones se ha utilizado para la decoración de los shots.

4.1.5 Características físicas

Las características físicas que tienen los shots es que son tragos muy pequeños a los habituales, estos suelen ser de 1 onza o 2 onzas, aunque también suelen servirse en presentaciones diferentes como en una fruta, en una hielera, etc. Pero lo común son los pequeños tragos de colores muy vistosos y fuertes, que combinan texturas, colores opuestos, crean formas en la misma bebida y que adicional a esto tienen sabores exquisitos.

4.1.6 Sustitutos

En la ciudad de Medellín como lo habíamos mencionado el mercado se encuentran diferentes alternativas para los que quieren salir de rumba en las noches por ello detallaremos algunos de los sustitutos que se pueden encontrar en el mercado para este tipo de establecimientos.

Las personas que por lo general salen a disfrutar de la rumba en la ciudad de Medellín entre las características del lugar que más se tienen en cuenta a la hora de escoger el sitio de disfrute es el tipo de música que ofertan, los precios, la ubicación, y la ambientación que se presenta en el lugar y no solo esto, el tipo de personas que lo frecuenta también es importante.

Por ellos encontramos una serie de sustitutos que pueden elegir las personas dependiendo el tipo de oferta que buscan, por ejemplo para todos aquellos que disfrutan del ambiente crossover se encuentran lugares como las Fondas, y discotecas tropicales donde se ofertan este tipo de espacios, entre las más reconocidas de la calle 70 tenemos a: Fonda la vecindad que ofrece precios desde 20.000 y 40.000 pesos, La tienda de la 70 que ofrece una oferta de fiesta muy tradicional antioqueña y que tiene precios entre los 40.000 y los 100.000 pesos.

Y para todas aquellas personas que disfrutan un tipo de rumba más tranquilo se hicieron muy tradicionales los Pub o pequeños bares restaurantes, que en su carta poseen tanto una oferta de licores como de alimentos para sus clientes, como tapas españolas, cafés, snacks etc. Entre los que encontramos en la 70 están la Charcu que posee precios entre los 10.000 y los 30.000 pesos.

4.1.7 Complementarios

Hay servicios complementarios que se pueden ofrecer dentro del bar que pueden generar mayores ingresos, como por ejemplo en muchas ocasiones hay fechas en el año en el cual los establecimientos nocturnos son demasiado concurridos para evitar que nuestros establecimientos se encuentre una mayor cantidad de personas de las que deberían se puede hacer un cobro mínimo de ingreso, que facilita que personas con un poder adquisitivo un poco más alto puedan disfrutar de las instalaciones de manera más cómoda.

Al igual que en la mayoría de discotecas o bares de la ciudad, los artistas invitados convocan muy buena asistencia del público, si se contratan artistas como cantantes, bailarines reconocidos, famosos etc.; para que visiten el lugar y ofrezcan una experiencia más enriquecedora a los asistentes se puede cobrar una boletería o un costo de ingreso más alto que permitirá el pago de los costos de contratación y obtener dentro de este una ganancia económica para la compañía.

En nuestra oferta de productos también podemos incluir alimentos que pueden ser vendidos como snacks y que no necesitan ninguna transformación y que generan un plus adicional para nuestros clientes, entre ellos tenemos Chips de papas, Chips de maduritos, y Chips de platanitos, estos son de buen precio y apetecidos por los clientes.



Figura 21: Chips de papas y maduros Fuente: Google Imágenes

4.2 Demanda

Actualmente en el mundo el tema de la coctelería se encuentra en crecimiento, según datos de la revista Saber Beber dice que “En los últimos cinco años, el consumo de espirituosos ha crecido un 26% en África y el Medio Oriente, 15% en Asia y 22% en China” (Revista Saber Beber, 2016)

Colombia no se queda atrás en esta tendencia, cada vez son más los empresarios que le apuestan a estas tendencias en sus bares, tanto en Medellín como en Bogotá y otras ciudades principales del país se evidencia el crecimiento de este mercado, los Bartenders se atreven a crear tragos más llamativos y los clientes se arriesgan más a la hora de consumirlos.

Según Antonio Ramírez un bartender colombiano apasionado por su trabajo y que además cuenta con su propio blog para hablar acerca de este tema en Colombia nos dice que “En mi opinión personal, el movimiento "Shot", Del último quinquenio para Colombia, ha sido Vigorizante, Maltratado y una fórmula "ganadora" para algunos establecimientos. Vigorizante:

Acerca a una parte de la población, que no bebía cocteles, Empieza a familiarizarse con mezclas que antes le eran ajenas y debiéramos los Bartenders cautivar a ese público para que pruebe otras Variedades de cócteles; Maltratado: El personal que oficia de Bartenders, en algunos locales, dista mucho del profesional que debería ser. Sumado a que el precio en que se venden, no permite emplear buenos productos; Establecimiento: ya sea con una temática "shooter" o que cuente en su carta con ellos. Es rentable su operación” (Ramírez, 2011).

KeCa Shots quiere aprovechar esa oportunidad de crecimiento del mercado como se ha vivido en otras partes del mundo como Estados Unidos y España que cuenta diversas CHUPITERIAS como son llamados los bares especializados allí.

Nuestro público objetivo son aquellos jóvenes entre los 18 y 30 años de edad, que frecuentan la zona de la 70 en la ciudad de Medellín, adicionalmente realizan consumos en este tipo de establecimientos en promedio de 30.000 a 50.000 pesos. Aquellos jóvenes creativos, que buscan espacios más vigorizantes, con oferta musical diferente a la rumba tradicional colombiana que se vive en muchos espacios de la ciudad.

4.2.1 Comportamiento histórico

Los bares de shots nacieron en Medellín en el sector del Poblado, allí los inversores con más capacidad de inversión, se arriesgaron por este modelo de negocio que ha sido tan popular en otros lugares del mundo como en países europeos y Estados Unidos, donde tradicionalmente se abren las discotecas en horas de la madrugada, y los lugares donde se empieza la rumba son aquellos llamados pubs o chupiterias donde se empieza a consumir licor a la espera de que las discotecas abran sus puertas.

Estos bares de shots tuvieron su boom alrededor del año 2009 y fue muy bien recibido por la comunidad paisa, que buscaba alternativas llamativas y otros enfoques en sus momentos de diversión nocturna, lo que más popularizó estos lugares en la ciudad fue la llamada ruta de shots, ya que era tanta la variedad de sabores, colores, temáticas, ambientes y demás que se ofrecía en estos lugares del poblado, que los consumidores crearon una ruta para visitar todos los lugares en una sola noche y probar al menos uno de los shots en cada uno de ellos, este hecho creó la sensación de que los bares de shots son lugares donde se disfruta la rumba pero no son estacionarios, este tipo de lugares permite disfrutar de todos los ambientes al tiempo y de diferentes ofertas que el consumidor disfruta visitar en una sola noche.

A medida que la oferta de bares de shots creció en el parque de lleras, otros establecimientos que no los poseían en su oferta de licores empezaron a incorporarlos y obtuvieron un producto que es bastante rentable dentro de su portafolio, como por ejemplo office liquor que era un bar reconocido en el lugar y empezó a incorporar los shots en sus ventas y actualmente venden en promedio 920 shots en el mes.

Esto popularizó a los bares de shots, y convirtió a la rumba en una mucho más dinámica, en una que permitía disfrutar de varios tipos de ambientes con los mejores tragos, y que permitió que otras personas se atrevieran a probar esta nueva oferta.

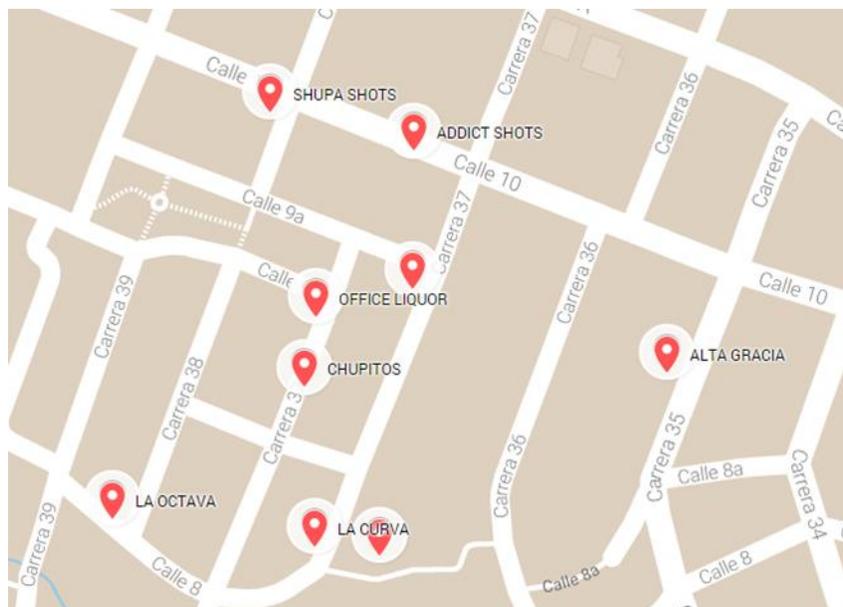


Figura 22. Bares de shots parque lleras. Fuente: Elaboración propia

4.2.2 Situación actual: Distribución geográfica del mercado de consumo actual, Temporalidad (Estacionalidad), Políticas gubernamentales

El Parque de Lleras del Poblado es uno de los más conocidos en la ciudad por albergar este tipo de lugares, y es visitado tanto por extranjeros como por nativos que disfrutan este tipo de temática, pero otros lugares alrededor de la ciudad, que ofrecen entretenimiento nocturno para un público de recursos un poco más bajo, ha encontrado la manera de incorporar los shots dentro de su oferta esto muestra que la evolución en la ciudad ha ido creciendo y poco a poco se popularizan más este tipo de bebidas.

Como ejemplo, en la zona rosa de Bello, Castilla, Itagiüi y otros menos conocidos la tendencia de usar pequeños carros con luces de neón y colores llamativos donde se preparan pequeños tragos a precios mucho más asequibles es la tendencia actual, estos permiten que las

personas puedan disfrutar de unos tragos o beber una cerveza diferente a las que ofrecen dichos establecimientos.

En la ciudad a través del tiempo ha ido evolucionando en este tipo de negocios y convirtiéndose en una alternativa más para los consumidores, estos se presentan en todas las formas posibles al consumidor y cada vez se le presenta más cerca, por ello el cliente habitual de la ciudad de Medellín ya se encuentra familiarizado con el producto.



Figura 23: Carro shots Fuente: Google Imágenes

En cuanto a la temporalidad sabemos que la ciudad de Medellín se caracteriza por ser una ciudad muy visitada en la época dicembrina, es en esta época donde los extranjeros quieren venir a conocer la ciudad y sus tradicionales alumbrados navideños, también es donde tradicionalmente se reúne la familia y amigos para celebrar las fiestas, es por ello que en esta época del año es donde más licor se consume y por ende donde más dinero se gasta en celebraciones, es allí donde las discotecas, bares, pubs, y demás aprovechan el aumento de la demanda para aumentar sus rentabilidades, por esto es la época del año donde se pronostican mayores ingresos y mayor volumen de ventas.

Pero no solo esta es una época buena para el negocio, existen otras fechas que son también muy importantes para este tipo de negocios, entre ellas tenemos los remates de semestre de las universidades, estos generalmente se hacen en junio y noviembre donde las universidades terminan por lo general su periodo académico y los estudiantes visitan este tipo de establecimientos para celebrar la culminación.

En cuanto a políticas gubernamentales actualmente en el país se aprobó el Nuevo Código de Policía donde se establecen nuevas normas para las personas que consumen alcohol y de igual manera para aquellos que lo comercializan, entre los principales cambios que se realizaron con esta nueva normatividad es que el consumo de bebidas alcohólicas debe ser en sitios destinados para ello y no se puede realizar en lugares públicos o lugares privados que trasciendan a lo público, por este tipo de conductas se impondrán multas elevadas; Esto crea una oportunidad muy amplia para aquellos establecimientos constituidos legalmente, y que permiten el disfrute de las bebidas alcohólicas dentro del establecimiento, evitando a sus clientes las cuantiosas sanciones que impone este nuevo código.

4.2.3 Situación futura: Características de los usuarios potenciales, Distribución geográfica del mercado de consumo potencial y objetivo, Proyección de la demanda, Tabulación de datos de fuentes primarias.

KeCa Shots quiso ubicar sus instalaciones en la calle 70 ya que encontró gran potencial en este sector, ya que allí se cuenta con gran cantidad de locales comerciales, pero actualmente no se encuentra una oferta sólida que venda shots en este sector; en esta área tenemos en general visita

de muchos extranjeros y de muchos estudiantes de las universidades privadas más caras de la ciudad, como la universidad de Medellín y la Bolivariana.

Actualmente la 70 se encuentra muy cerca de la Universidad Pontificia Bolivariana, y esta alberga los clientes potenciales que queremos abarcar, estos son los jóvenes que se encuentran entre los 18 y 30 años de edad y que poseen unos ingresos medio-altos y les atraen los lugares que poseen propuestas diferentes.

Para realizar una mejor estrategia de mercado, y una visualización del tipo de personas que acuden a este lugar utilizamos un encuesta que abarco un total de 271 personas, este muestreo se realizo a partir del siguiente calculo:

$$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$$

Donde;

N = Total de la población (503.599 jovenes entre los 18 y 30 años de la ciudad de medellin)

Z_{α} = Nivel de Confianza (90%)

p = Proporción esperada

q = Probabilidad de fracaso

d = Precisión o error

Realizando una encuesta en el sector donde se acostumbra a consumir bebidas de este tipo encontramos que el 54% de personas encuestadas son mujeres, mientras que el 46% son hombres y para las mujeres encontramos que poseen un hábito de consumo entre 31.000 y 50.000 pesos y en cuanto a los hombres su hábito de consumo sobrepasa los 50 mil pesos.



Figura 24. Promedio Consumo en licores Mujeres. Fuente: Encuesta elaborada en Google Docs.



Figura 25. Promedio consumo en licores Hombres. Fuente: Encuesta elaborada en Google Docs.

Del total de encuestados el 47% afirmó que en sus hábitos de consumo cuando salen a lugares de entretenimiento nocturno acostumbran a pedir bebidas listas para el consumo como cervezas, botellas de aguardiente, ron, tequila, o cualquier licor que no presenta ninguna modificación, mientras que el 46% es más arriesgado y prefieren consumir bebidas preparadas como cocteles, shots y demás, por lo que este público es el que queremos impactar.

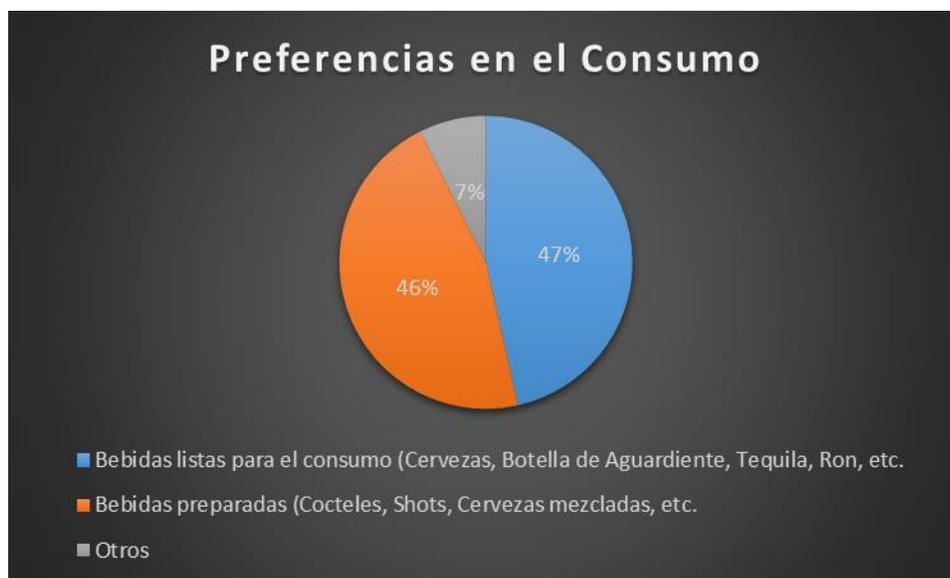


Figura 26. Preferencia en consumo. Fuente: Encuesta elaborada en Google Docs

En cuanto a la intención que tienen las personas encuestadas para algún día ir a un establecimiento donde el producto principal sean los shots el 90% de los encuestados confirmo que estaría dispuesto a asistir, y el 10% respondió que no está dispuesto a asistir a este tipo de establecimientos.

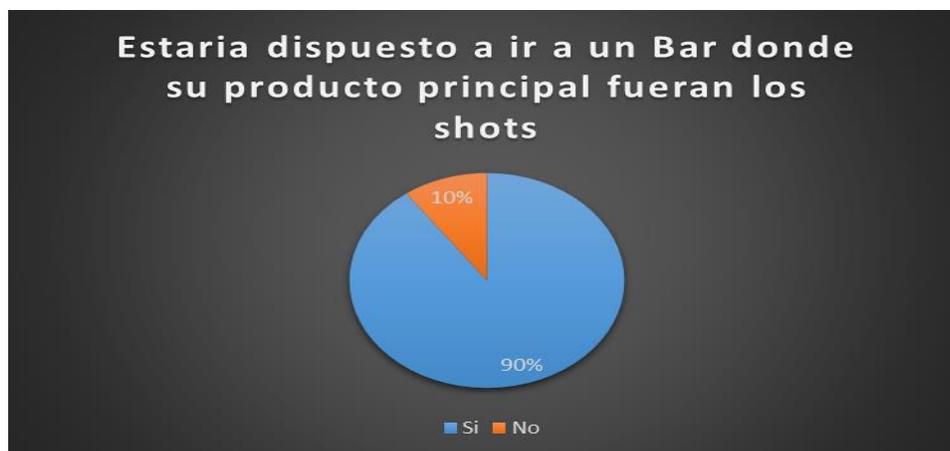


Figura 27: Intención de compra Fuente: Encuesta elaborada en Google Docs

En cuanto a la frecuencia con que acuden estas personas a los lugares de entretenimiento nocturno encontramos que es bastante común que las personas asistan entre 1 y 3 veces al mes y solo 60 de las personas encuestadas asisten 7 o más veces en el mes.

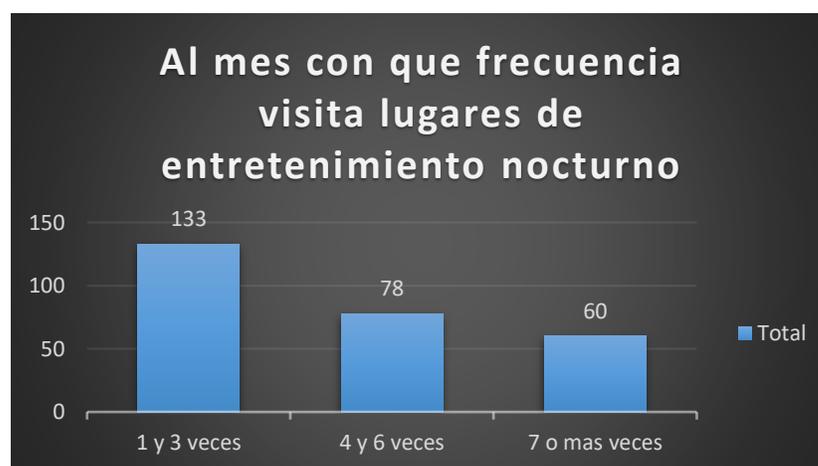


Figura 28: Frecuencia Fuente: Encuesta realizada en Google Docs.

4.3 Oferta

Actualmente la oferta en cuanto a shots está en crecimiento, este tipo de establecimientos se están potencializando en la ciudad y cada uno posee su marca propia por lo que se hacen cada vez más distinguidos este tipo de lugares.

Shupa Shots Ubicados en diferentes puntos de la ciudad su función principal está basada en los shots y la ambientación de bares modernos americanos, en el Parque Lleras están ubicados en la Carrera 38 # 9a – 25, en Envigado en la Bota del Día , Diagonal 40 # 3 sur 21, en La 33 al lado de la Caverna de Baco, calle 33 #63 -65 - bajando por la 33 de laureles hacia el rio, en Sabaneta entre Aves Marías y el parque , en la calle 72sur # 43B – 41, sus ambientaciones suelen ser con luces de neón, mesas altas y barras largas para sus clientes. Su ambiente está dirigido para jóvenes que les gustan la música Electrónica y el Reguetón, y sus precios se encuentran entre los 4 mil y los 20 mil pesos, su capacidad de atención es bastante amplia ya que cuentan con locales con mucho espacio, para alrededor de 80 a 100 personas, sus productos principales son las cervezas envenenadas y los shots con nombres extravagantes.



Figura 29: Shupa Shots Fuente: Google Imágenes

Latineria: Un lugar para el disfrute de diferentes tipos de tragos, ubicado a una cuadra del parque del poblado en la Calle 9 # 43B-68, se encuentra este bar restaurante que tiene una carta de aproximadamente 30 shots de diferentes sabores y que además se mezclan con el sabor tropical de su música, sus precios se encuentran entre los 5.000 pesos y los 10.000 pesos. Atienden en promedio entre 40 a 60 personas por noche en los días viernes y sábado, sus productos pueden ser servidos en tipo shot, Granizado o Coctel.



Figura 30: Bar Latineria Fuente: Google Imágenes

Chupitos: Ubicado en el parque lleras, un lugar pequeño pero justo en la Calle 37A No 8A - 18, este lugar es ideal para aquellas personas que no le tienen miedo a nada, música variada pero principalmente reguetón, electrónica y R&B, ofrecen shots de diversos sabores, su valor agregado está en el sentido que se le da a la rumba en este lugar, sus precios están desde 5.000 hasta los 16.000 pesos, es un lugar pequeño pero muy concurrido, pueden atender entre 60 a 80 personas los días viernes y sábados, y su principal producto es un Shot temático llamado anaconda que consiste en una línea de shots fuertes.



Figura 31: Bar Chupitos Fuente: Google Imágenes

4.4 Precio

Para KeCa Shots es importante el precio de sus productos ya que Medellín es una de las ciudades más importantes del país, y en ella el comercio es fuerte en comparación con otras ciudades por ello la competencia puede ser bastante reñida, por ello para determinar los precios se tuvieron en cuenta diferentes factores que influyen en el producto y en el concepto que maneja KeCa Shots.

El primer factor que se tuvo en cuenta fue el precio del mercado, ya que en ellos se debe centrar el promedio de precios que se deben manejar, si se llegan a fijar precios por encima de la competencia se debe dar un valor agregado al producto que sea muy bueno para poder captar los clientes necesarios para generar utilidades, y si se fijan precios por debajo del mercado la captación de clientes puede no ser tan difícil pero se debe arriesgar calidad del producto o del servicio por ello es importante que las variables beneficio/precio sean equitativas para brindar el mejor producto a nuestros clientes.

El segundo factor que se tuvo en cuenta es el valor agregado que se debe ofrecer en nuestro establecimiento, ya que es importante no solo ofrecer un producto que para el mercado esté bien en precio y no se pueda dar una oferta de valor dentro de este, por ello todo lo que acompaña a KeCa Shots como un bar de shots con show flair, y con un buen servicio al cliente debe estar contemplado dentro del precio para ofrecer a sus consumidores no solo un producto llamativo si no una experiencia dentro del establecimiento diferente a la que generalmente encuentra dentro de su consumo habitual de licores en la ciudad de Medellín.

Y como tercer factor para determinar el precio se tuvo en cuenta la calidad del producto para ello se analizaron todos los costos que acarrea el producto a comercializar, ya que aunque el

producto principal que ofrece el bar son los shots, en estos se puede jugar mucho con la calidad de los tragos que usas, ya que generalmente no se necesitan las mejores marcas en los licores que se utilizan para su creación, sino que lo más importante es la creatividad a la hora de crearlos y la mezcla con saborizantes artificiales es la que le da el toque final a los shots, los costos que quizá más influyen tienen en este tipo de establecimientos es la mano de obra y los costos fijos que se deben asumir para brindar el espacio propicio para su comercialización.

4.4.1 Análisis histórico y actual de precios

Actualmente hay factores que influyen demasiado a la hora de caracterizar los precios de un producto ya que en este intervienen todo el costo que acarrea la producción del bien o del servicio y no solo esto también hay que tener en cuenta variables que aunque no se encuentran implícitas en el producto son necesarias para su producción como los gastos de servicios de energía, agua, arrendamiento y sostenimiento del local comercial.

Actualmente Medellín y específicamente la zona de La 70 donde se reconoce como una zona comercialmente importante de la ciudad podemos encontrar locales comerciales en arrendamiento de entre 50 y 70 metros cuadrados por valores que rondan los 5 millones de pesos mensuales según nos informa Elvia Montoya empleada de Arrendamientos Las torres, y van subiendo a medida que se busca un lugar con más espacio, así mismo la ubicación es clave, ya que aquellas zonas más concurridas por lo general tienen un incremento en su valor significativo.

Según Elvia igualmente sucede con los gastos de servicios públicos, en la ciudad de Medellín de un local comercial ubicado en la 70 ronda entre los 700 y 900 mil pesos mensuales, y

para ello hay que tener en cuenta los electrodomésticos o aparatos electrónicos que consuman energía dentro del establecimiento como son las luces de neón, refrigeradores, televisores, sonido, cantidad de baños que tiene el establecimiento y desperdicio de agua, etc.

Por ello tuvimos en cuenta estos factores como también los gastos en los que se incurre anualmente con el pago de Sayco y Acinpro, y la mano de obra de las personas encargadas de brindar la mejor atención dentro del establecimiento.

Todos estos factores en conjunto establecen el costo del producto y sobre este costo se establece el margen de utilidad que KeCa shots manejara, para ello establecimos un porcentaje mínimo del 40% en todos los productos que se ofrecen y de allí van aumentando según lo vimos necesario para hacer competencia en el mercado.

Actualmente los precios que se encuentran en el comercio de bebidas como Shots encontramos que se encuentran dentro de los 4 mil a 5 mil pesos en shots tradicionales y en shots temáticos o especiales precios por encima de los 10 mil pesos estos precios se dan en locales comerciales establecidos de manera legal y que cuentan con una atención mejor en cuanto a infraestructura, ambientación y calidad del producto, si bajamos un poco los estándares de estos factores encontramos precios por debajo de los 2 mil pesos por Shot, esto debido a que este tipo de comerciantes no cuentan con locales comerciales por lo tanto no tienen que asumir gastos de arrendamiento, y los gastos de servicios públicos no los asumen ya que generalmente cuentan con conexiones ilegales que les permiten tener un margen de utilidad mucho más amplio y sin embargo unos precios de mercado muy bajos, para lo que sucede con las Cervezas Mezcladas en cuanto al precio encontramos una situación similar, estas se encuentran entre los 8 mil y los 10 mil pesos en lugares constituidos legalmente, y entre los 4 mil y 6 mil pesos en lugares que no se ajustan a las normas legales para este tipo de establecimientos.

4.4.3 Determinación de las principales variables para la definición del precio.

Para asignar el precio a nuestros productos tomamos como base el costo de producción de los shots de nuestra carta al igual que las cervezas mezcladas, y a este costo agregamos los demás costos necesarios para el funcionamiento de KeCa shots, además tuvimos en cuenta el precio del mercado y según esto definir el porcentaje de utilidades que manejara cada producto, en general podemos obtener de los shots un margen de utilidad aproximada del 45% y de las cervezas mezcladas una utilidad aproximada del 61%, adicional a esto los productos que no son principales en nuestro portafolio de se encuentran con un margen de utilidad aproximada entre el 50% y el 100%, esto con el fin de desmotivar su consumo dentro del establecimiento y lograr mayores ventas en los demás productos.

El resultado que obtuvimos nos deja como resultado la siguiente lista de precios:

Shots	Precio
RainBow (7 shots)	28.000
Ruleta Rusa (10 Shots)	40.000
Simetria Rusa	5.000
Blowjob	5.000
Roasted Forest	5.000
Cerebro Alienigena	5.000
Sandia Tramposa	5.000
Drunkin Noel	5.000
Tipsy Rainbow	5.000
Taxi	5.000
Petardo	5.000
SupeBuga	5.000
Harakiri	5.000
Orgasmo	5.000

Varios	Precio
Gaseosas	2.250
Cerveza	3.000
Agua	1.201
RedBull	9.000
Monster	9.000
Smirnoff Ice	7.200
Gatorade	3.600
Media de Aguardiente	20.000
Botella de aguardiente	46.000
Litro de Aguardiente	58.000
Garrafa de Aguardiente	106.000
Media de Aguardiente Sin Azucar	24.400
Botella de aguardiente Sin azucar	51.000
Litro de Aguardiente Sin Azucar	63.000
Garrafa de Aguardiente Sin azucar	124.000

Cervezas Mezcladas	Precio
Margaritas Corona	10.000
Molotov	10.000
Tropical Cool	10.000

Tabla 1: Listado de precios. Fuente: Elaboración propia

En los costos de producción tuvimos en cuenta cada uno de los ingredientes que se necesitan para la elaboración de cada shot y se hizo un costeo del producto para poder determinar sobre este que porcentaje podría darse de utilidad sin salirse de los precios que establece el mercado, de igual manera se tuvieron en cuenta gastos de arrendamiento, mano de obra, gastos de Sayco y Acinpro entre otros.

Para determinar los precios históricos de los shots utilizamos los precios que manejaban en años anteriores los establecimientos de entretenimiento nocturno que comercializan shots en el poblado donde se encuentran la mayor parte de establecimientos de este tipo y en donde nació este modelo de negocio.

	Año 2014	Año 2015	Año 2016	Año 2017
Precio por Shot Chupitos (Desde)	-	-	4000	5000
Precio por Shot Shupa Shots (Desde)	-	3000	3500	4000
Precio por Shot Latineria (Desde)	2000	3000	4000	5000

Tabla 2: Histórico de Precios Fuente: Elaboración Propia

4.4.4 Proyección de precios

Para la proyección de precios se deben tener en cuenta diferentes factores para la fijación del precio actual, como se mencionó en el punto anterior para la determinación del precio se tuvieron en cuenta los precios del mercado, costos de producción, margen de utilidad, y demás factores mencionados que afectan el precio del producto, con base a ese precio fijado se realizó la proyección.

Para proyectar nuestros precios dentro de los próximos 5 años utilizamos la siguiente formula y la proyección del IPC del Banco Helms:

$$F = P (1 + i)^n$$

P= Precio en términos corrientes.

F= Precio futuro

i= % tasa Inflación proyectada (IPC)

n= No. de periodos (5años)

Shots	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
RainBow (7 shots)	28.000	33.063	38.796	45.524	53.418
Ruleta Rusa (10 Shots)	40.000	47.233	55.423	65.034	76.312
Simetria Rusa	5.000	5.904	6.928	8.129	9.539
Blowjob	5.000	5.904	6.928	8.129	9.539
Roasted Forest	5.000	5.904	6.928	8.129	9.539
Cerebro Alienigena	5.000	5.904	6.928	8.129	9.539
Sandia Tramposa	5.000	5.904	6.928	8.129	9.539
Drunkin Noel	5.000	5.904	6.928	8.129	9.539
Tipsy Rainbow	5.000	5.904	6.928	8.129	9.539
Taxi	5.000	5.904	6.928	8.129	9.539
Petardo	5.000	5.904	6.928	8.129	9.539
SupeBuga	5.000	5.904	6.928	8.129	9.539
Harakiri	5.000	5.904	6.928	8.129	9.539
Orgasmo	5.000	5.904	6.928	8.129	9.539
Cervezas Mezcladas	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Margaritas Corona	10.000	11.808	13.856	16.259	19.078
Molotov	10.000	11.808	13.856	16.259	19.078
Tropical Cool	10.000	11.808	13.856	16.259	19.078
Varios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gaseosas	2.250	2.657	3.118	3.658	4.293
Cerveza	3.000	3.542	4.157	4.878	5.723
Agua	1.201	1.418	1.663	1.952	2.290
RedBull	9.000	10.627	12.470	14.633	17.170
Monster	9.000	10.627	12.470	14.633	17.170
Smirnoff Ice	7.200	8.502	9.976	11.706	13.736
Gatorade	3.600	4.251	4.988	5.853	6.868
Media de Aguardiente	20.000	23.616	27.712	32.517	38.156
Botella de aguardiente	46.000	54.318	63.737	74.790	87.759
Litro de Aguardiente	58.000	68.487	80.364	94.300	110.653
Garrafa de Aguardiente	106.000	125.167	146.872	172.341	202.227
Media de Aguardiente Sin Azucar	24.400	28.812	33.808	39.671	46.550
Botella de aguardiente Sin azucar	51.000	60.222	70.665	82.919	97.298
Litro de Aguardiente Sin Azucar	63.000	74.391	87.292	102.429	120.192
Garrafa de Aguardiente Sin azucar	124.000	146.421	171.812	201.607	236.568

Tabla 3 lista de Proyección de precios. Fuente: Elaboración Propia

4.5 Estrategia Comercial

4.5.1 Canales de comercialización y distribución del producto

Los canales de comercialización son de gran importancia en los mercados actuales, ya que en estos se define la capacidad de las compañías para poner a disposición de los clientes sus productos y de esta manera generar un mayor volumen de ventas.

Los canales de comercialización generalmente cumplen funciones que son importantes para las compañías entre las más importantes encontramos la financiación, promoción, adaptación y riesgos; la capacidad de negociación que tengan las compañías para aprovechar estas funciones dependerá en gran medida para la generación de un buen margen de utilidades en sus productos

KeCa Shots dada la forma de su negocio tiene un canal de distribución de venta directa ya que nuestros clientes necesitan desplazarse al lugar comercial para poder disfrutar de sus servicios, pero además de esto podemos aprovechar diferentes opciones que ofrece el mercado para aprovechar al máximo las oportunidades que trae la era digital.

Las redes sociales se han convertido en un posible canal de comercialización muy llamativo para las compañías ya que en un estudio de “Uso y apropiación de las TIC 2016” realizado por el Centro Nacional Consultoría y el Ministerio de las TIC, el 78% de los colombianos usa internet para entrar a las redes sociales, lo que convierte al 78% de los colombianos en posibles clientes o conocedores de la marca. (Redaccion el Tiempo, 2017)

Actualmente la cantidad de cuentas que se pueden usar para comercializar, y promocionar nuestros productos en internet son muchas, pero las más comúnmente usadas por los usuarios son Facebook, Instagram y Twitter, Facebook gracias a la combinación de texto, video e imágenes se

convierte en una fuente de promoción y propaganda bastante dinámica para nuestro bar, por ello será uno de los principales canales de difusión.

4.5.2 Descripción de los canales de distribución

El Canal de Distribución de KeCa shots como se mencionó anteriormente se basa en la venta directa, ya que nuestros clientes necesitan desplazarse al local de entretenimiento para disfrutar de sus servicios.

Este canal de distribución se basa en un local comercial de aproximadamente 50 metros cuadrados con una ambientación rave y muy extrovertida, se diferencia por ser un lugar de mucho color y que permite a los clientes entrar en un espacio diferente, exaltar el sentido de la vista y emocionar con los colores para preparar los sentidos a una experiencia diferente.

La distribución de bebidas se realiza a través de una barra donde el barman puede preparar la bebida y que el cliente pueda ser partícipe de todo el proceso, viendo como poco a poco se forma la bebida que ira a consumir, de esta manera se logra integrar al cliente en el ambiente y ofrecer diferentes tipos de licores que provocarán y se verán de formas exóticas y poco típicas.

4.5.3 Ventajas y desventajas de los canales empleados

Las principales ventajas que ofrece una distribución directa al cliente, es que no se asumen gastos de transporte, ni el cliente tiene que asumir aumentos en el precio por la intervención en el canal de terceros, de igual manera la comunicación acerca de la información del producto ya no entra en manos de vendedores externos que solo se interesan por conseguir objetivo de ventas y se

puede hacer una venta del producto más personalizada logrando tener un control sobre el producto ofertado.

Las principales desventajas que ofrece una distribución directa es que el cliente tiene que asumir unos gastos de desplazamiento al lugar, que quizá puedan ser un limitante a la hora de realizar ventas, de igual manera encontramos desventajas al ofrecer nuestro producto en un sitio específico ya que no permite abarcar otras zonas de la ciudad que pueden ser potenciales para incrementar ventas, y para poder abarcar estas zonas se debe realizar inversiones mayores.

4.5.4 Almacenamiento

Para el almacenamiento KeCa Shots deberá contar con una bodega pequeña pero donde pueda albergar el inventario de licor disponible para su funcionamiento normal, principalmente no necesita requerimientos específicos de cómo debe ser esta, ya que solo se necesita un espacio limpio, alejado de temperaturas extremas y que permita el ingreso del personal de manera fácil, además que debe ser un lugar cercano al establecimiento para no interrumpir el flujo normal del negocio.

4.5.6 Publicidad y Promoción

Las estrategias de marketing se han trasladado a los ambientes digitales, actualmente las compañías están más ocupadas en hacer parte de las redes sociales ya que permite que las personas puedan acceder mucho más fácil a productos en los cuales puedan estar interesados.

Lastimosamente la idea que tiene la mayoría de personas al tener la marca en una red social es que esto inmediatamente significa un aumento en las ventas del producto, pero esto es una idea

errónea ya que según nos dice Ricardo Fraile analista digital es que “los usuarios no ingresan a las plataformas para buscar productos o servicios básicamente lo hacen para entretenerse” y si todos tus esfuerzos en redes sociales están enfocados en hacer ventas efectivas mediante Likes, se puede estar muy equivocado, ya que lo que las personas hacen cuando siguen una marca en una red social generalmente es para seguir información valiosa acerca de esta, ya sea para efectuar el consumo o no.

Por ellos KeCa Shots al trabajar en la industria del entretenimiento mediante bebidas alcohólicas y shows flair pretende usar correctamente estas redes sociales para dar a conocer su ambientación, sus promociones vigentes, y todo lo relacionado al negocio para brindar exactamente eso que buscan los consumidores en las redes sociales, información.

Las redes sociales en la cuales se crearán cuentas para KeCa Shots son Facebook, Instagram, Twitter; estas redes sociales se escogieron para crear cuentas de KeCa shots ya que como se dijo anteriormente son las que tienen mayor afluencia de usuarios, además hay que destacar que son aplicaciones que están muy bien diseñadas, y tienen una interface para aquellos usuarios pagos, o que suscriben servicios adicionales que permite recolectar gran cantidad de datos estadísticos, estos son de gran ayuda para estar al tanto de la identificación de clientes que visitan, conocen y consumen los productos además de poder obtener información acerca de sus intereses, gustos y preferencias esto para seguir creciendo y creando de acuerdo con las tendencias del mercado.

De igual manera se pueden hacer diferentes concursos por medio de estas para hacer visible esa información a muchas más personas, como por ejemplo concursos en lo que la cantidad de veces que sea compartida una imagen del establecimiento o de los productos que allí se comercializan puede significar descuento del 20% en el consumo de una noche, o la persona que

logre conseguir más likes en una imagen de igual manera dentro del establecimiento o consumiendo uno de los productos obtendrá una cerveza mezclada gratis, estas promociones estarán limitadas a solo a los días viernes, ya que en este es donde hay menor cantidad de personas que visitan establecimientos nocturnos en comparación con los días sábado y por ende se necesita más publicidad y promoción.

Actividad	Aplicación	Costo
Imagen mayor cantidad de veces compartida - 10% descuento	Todos los viernes (aplica solo para el consumo de la persona que publica la imagen)	El consumo aproximado máximo de una persona se encuentra en los 50 mil pesos por ello se presupuesta un costo de 20.000 pesos por persona
Mayor cantidad de likes en una imagen – 1 Cerveza Mezclada	Todos los viernes (aplica solo para la persona que publica la imagen)	El costo de una cerveza mezclada se encuentra máximo en los 10 mil pesos

Tabla 4 Tabla costo de promociones Fuente: Elaboración Propia

También existen otras alternativas para hacer promoción, publicidad y propaganda, como las emisoras radiales, ya que estas aún son un medio muy seguido por las personas a las que queremos llegar, especialmente de emisoras donde se escuchan géneros urbanos y electrónicos, como La Z Urbana, La X electrónica, La Mega y Rumba Estéreo, allí se pueden hacer menciones de nombre, promoción de eventos, etc. Que permita una difusión de la información mucho más efectiva y por ende el potencial de clientes aumente.

EMISORA	TIPO DE PUBLICIDAD	FRECUENCIA	TIEMPO	VALOR
La Z urbana	jingle	5 veces al día	60 segundos	750.000
La X electrónica	cuña	2 veces al día	30 segundos	390.000
La Mega	cuña	6 veces al día	30 segundos	426.300
Rumba Estéreo	jingle	5 veces al día	60 segundos	850.000

Tabla 5: Tipo de publicidad. Fuente: Elaboración Propia

4.5.7 Conclusión General del análisis de mercados.

De acuerdo al estudio de mercado que se realizó para KeCa shots podemos concluir que la inversión en este tipo de negocio es viable y que pueden obtenerse utilidades a través de este negocio, esto debido a todos los factores estudiados como precios, ubicación, demanda, y oferta son favorables.

Hablando específicamente del mercado de Shots podemos concluir que es un producto conocido por el público de la ciudad de Medellín, el producto tiene muy buena acogida por parte de los paisas, y el consumo de este tipo de bebida permite un gasto de dinero un poco menor por un producto que tiene mejor sabor y presentación que los que se consumen habitualmente, además agregamos que este no solo se le encuentra en lugares que ya estaban establecidos y que incorporaron el producto a su carta, si no que los bares especializados en ellos llegan con temáticas

diferentes y mucho más llamativas, estos no retienen a sus clientes y vienen con la tendencia de bar abierto, espacios que son transitorios y permiten a los clientes el disfrute de muchos lugares en una sola noche.

5. Análisis de la producción

5.1 Producción

5.1.1 Descripción técnica del producto o servicio

KeCa Shots dispone como referente de productos un amplio brouchure que permite evidenciar la composición de cada uno de los productos.

PRODUCTO	IMAGEN	DESCRIPCIÓN	COMPOSICIÓN
Rainbow		Shots de una misma mezcla que contiene varios colores y que al final de servida quedara como un arcoíris, cada trago tendrá sabores distintos.	grenadine, juego de naranja, vodka, curazao, hielo
Simetría rusa		Shot de textura consistente de gelatina con combinación de licores sin mezclarse y sabor a mora	piña colada, vodka, gelatina de mora, mora caramelizada
Blowjob		Shot suave de sabores dulces y con poca cantidad de licor	amaretto, baily's, crema chantilly

**Roasted
forest**



Shot dulce de relleno de masmelo
con crema de baily's

baily's, masmelos

**Sandia
tramposa**



Shot servido en una sandía con
combinaciones de gelatina y licores
que lo hacen agradable y consistente

sandia, crema de durazno,
curazao, granadina

**Cerebro
alienígena**



Shot de colores fuertes que crea
figuras extraordinarias con
combinaciones de licores

crema de durazno, curacao,
baily's, granadina

Drunkin'noel



Shot de licores suaves con dulces de
caramelo que crean colores
navideños

vodka, granadina, dulces,
zumo de manzana

**Margaritas
corona**



Cerveza tradicional mezclada con licores y zumos que dan color, textura y sabor agradable

zumo de limón, jugo de naranja, tequila, cerveza corona, curazao

Tropical cool



Cerveza rubia combinada con frutas que generaran colores y sabores tropicales

cerveza rubia, zumo de piña y manzana, azúcar morena, fresas

Molotov



Cerveza rubia con temática mexicana y sabores picantes

Cerveza rubia, tequila, miel triple seco

Aguardiente

Licor blanco que se distribuye
dentro del establecimiento

alcohol extra puro, esencias
de anís, azúcar

Gaseosas

Bebidas gaseosas de diferentes
sabores, marcas, colores y tamaño

agua, azúcar,
endulcolorantes artificiales,
ácidos, cafeína,
conservantes, sodio,
saborizantes, colorantes

Tabla 6: Descripción del producto. Fuente: Elaboración Propia

5.1.2 Identificación y selección del proceso de producción

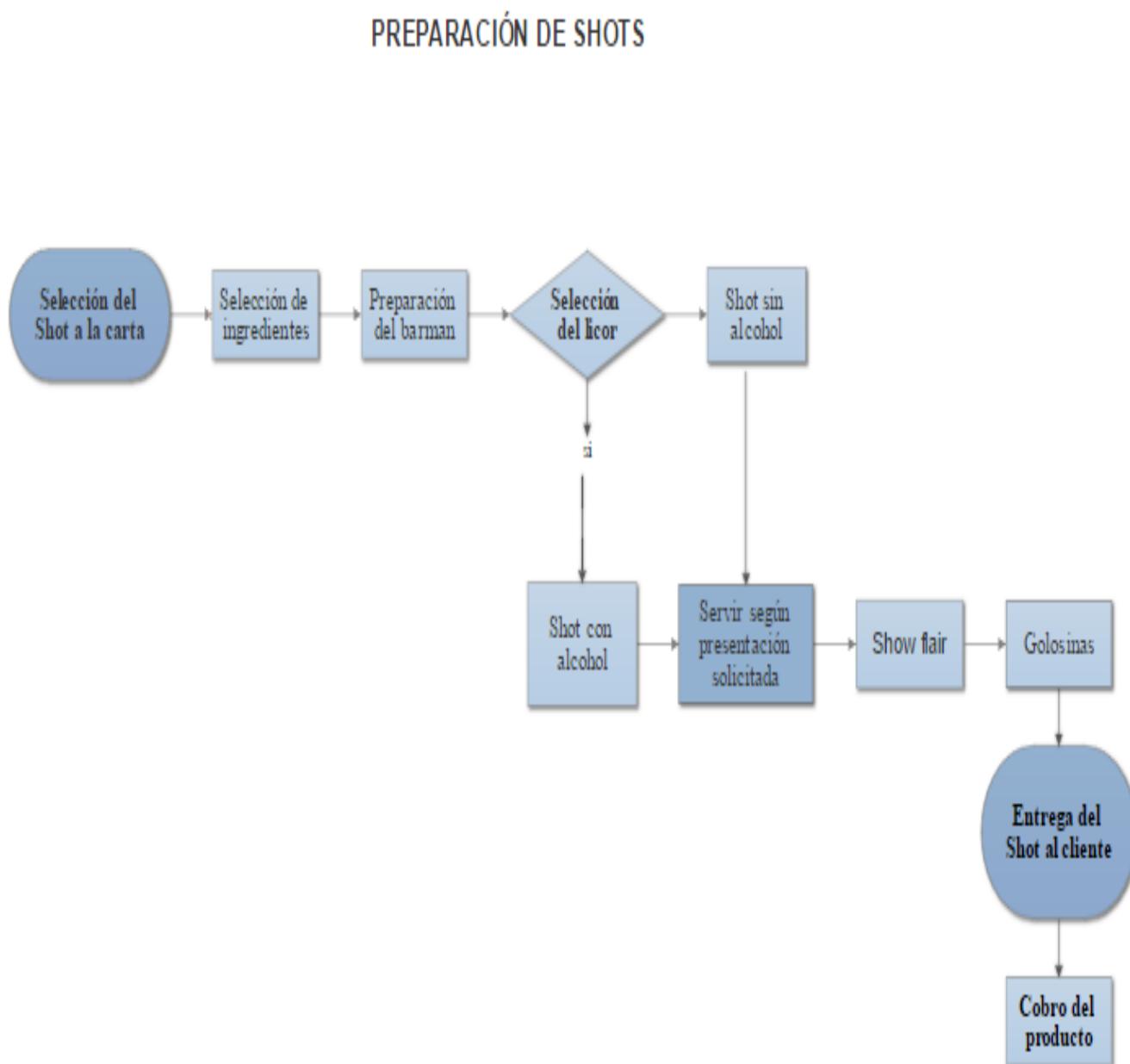


Figura 32: diagrama del proceso de producción. Fuente: Elaboración propia

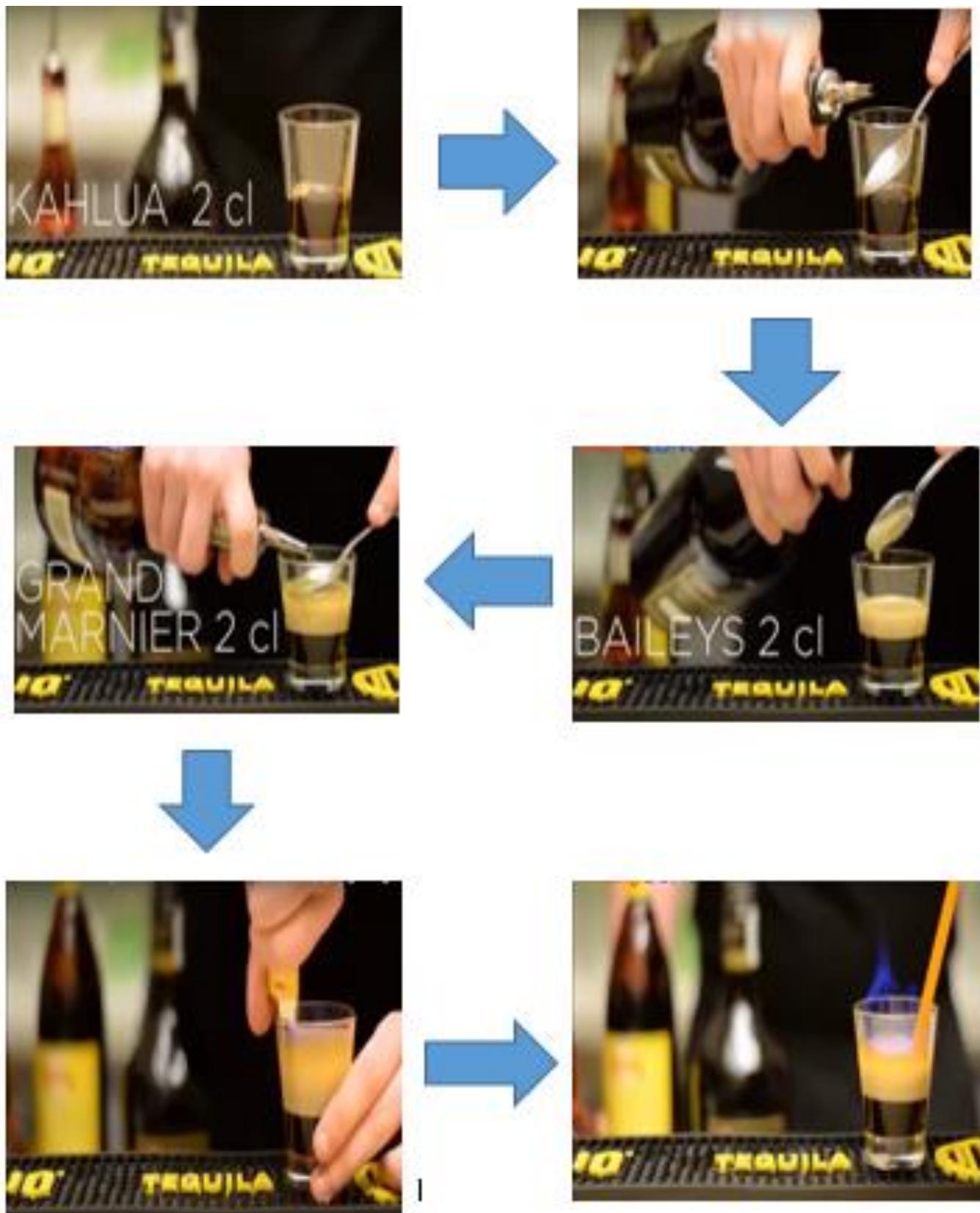


Figura 33: Proceso de producción. Fuente: Elaboración Propia

5.1.3 Inversiones en maquinaria y equipo

Para el correcto funcionamiento de KeCa Shots es necesario invertir en un mobiliario que adecue el espacio interno y externo de manera agradable para la preparación y consumo de las bebidas tales como:

Producto	Detalle	Marca	Cantidad	Capacidad	Precio Unidad
Bandeja	bandeja antideslizante	pink	20	5 copas	\$6.900
Barra	barra acrílica multicolor		1	200 mt	\$800.000
botellas flair	botella kriptonita flair	flairco	5	750 ml	\$15.643
caja registradora	registra cada una de las ventas	Casio	1	36 x	\$600.000
Coctelera	recipiente en acero inoxidable para combinar	stainless	5	28 OZ	\$4.370

	licores				
Coladores		vintage	2	35 cm	\$10.916
Contenedores	cilindros plásticos	juice master	10	1 lt	\$3.893
Cucharas	cucharas clásicas de bar	Spoon	5	28 cm	\$5.371
Destapador	acero inoxidable	Speed	2		\$2.513
Dosificadores	dosificadores plásticos	spill stop	10	280 cm	\$945
Enfriadores	Bavaria	Bavaria	1	250 lt	Proveedor
Licuada		Oster	2	2 lt	\$126.000
Luces			10		\$945.000
Medidores	medidores plásticos	jigger	20	2 oz	\$2.923
mesas tipo barras	mesas uso pie		5		\$72.000
Mezcladores			1	100 un	\$11.900
Morteros	motos plásticos y	acrylic muddler	5	9.6	\$7.641

	acrílicos				
Neveras	almacenamiento de bebidas	haceb	2	245 lt	\$1.978.000
Organizadores		stock	3	6 puestos	\$14.277
palas de hielo	policarbonato		4	11 oz	\$4.193
sifón espuma	dispensador de crea y espuma	best whip	1	1/2 lt	\$42.000
sillas tipo bar	acero inoxidable		10	1 pna	\$80.000
sonido	amplificadores de sonido	Sony	1		\$5.000.000
Sopletes	soplete bar	HT	1	1un	\$15.118

Tabla 7:Inmobiliario. Fuente: Elaboración Propia

5.1.4 Descripción de materia prima, insumos y materiales

Utilizados para la preparación y composición de cada Shot de inicio a fin.

Materia Prima Insumos Materiales	Descripción	Medida	Producto	Precio Unidad	Cantidad de Onzas	Precio por Onza	Proveedor
Licor Principal	licor en el que se basa cada Shot	Botella 2000ml	Aguardiente S/A	62.000	68	917	FLA
		Botella 2000ml	RON	73.000	68	1.079	FLA
		Botella 750ml	Old Párr.	90.000	25	3.548	Dislicores
		Botella 750ml	Buchanans	90.000	25	3.548	Dislicores
		Botella 750ml	José Cuervo	47.600	25	1.877	Dislicores
		Botella 750ml	Absolut Vodka	50.000	25	1.971	Dislicores
		Botella 750ml	Ginebra Gordon's	49.700	25	1.960	Dislicores
		Botella 700ml	Jaggermister	64.200	24	2.712	Dislicores
Cremas de Licor	utilizadas para darles color,	Botella 750ml	Baileys	42.500	25	1.676	Dislicores

	forma y sabor	Botella 700ml	Piña Colada	24.000	24	0,0010	
		Botella 375ml	Absolut Vodka	29.800	13	2.350	Dislicores
Bases	bases para la preparación del Shot, dan color, sabor y textura	Botella 1000ml	Base Coctel Daiquiri Fresa	14.200	34	420	makro
		Botella 1000ml	Base Coctel Margarita Master	14.200	34	420	makro
		Botella 1000ml	Base coctel Mojito	14.200	34	420	makro
		Botella 500ml	Granadina	13.200	17	781	makro
		Botella 750ml	Curazao Azul	27.500	25	1.084	makro
		Botella 500ml	Amaretto	33.000	17	1.952	makro
Extractos de fruta	se utilizan para dar un breve sabor a fruta a los shots	Botella 1000ml	Zumo de limón 1000ml	20.000	34	591	agrofrut sa
		Botella 1000ml	Zumo de Naranja 1000ml	20.000	34	591	agrofrut sa
		Botella	Zumo de Piña	20.000	34	591	agrofrut sa

		1000ml	1000ml				
		Botella 1000ml	Zumo de Manzana1000ml	20.000	34	591	agrofrut sa
		Botella 750ml	Triple Seco Maracuyá	18.000	25	710	agrofrut sa
		Botella 750ml	Triple Sec limón	18.000	25	710	agrofrut sa
		Botella 1000ml	Jugo de Naranja	4.500	34	0,0075	agrofrut sa
Decoración	se utilizan elementos que le agregan color y sabor a los shots	Bolsa 10kg	Azúcar colores	40.000	5.000	8	distribuidora jp
		1 paquete	Brocheta bambú	2.513	100	25	distribuidora jp
		Bolsa 20kg	Hielo	80.000	571	140	distribuidora jp
		1 paquete	Sombrillitas	6.714	144	47	distribuidora jp
		botella 450gr	Miel	15.000	225	67	distribuidora jp
		Bolsa 10kg	Frutas Caramelizadas	50.000	1.000	50	distribuidora jp
Gelatina	es utilizada	Preparación	Gelatina sabores	1.400	17	0,012	distribuidora

	para realizar los shots de textura sólida, más conocidos como Jelly shots,	500ml					jp
Colorantes	Coloración principal del Shot	1 bolsa	Masmelos	3.296	20	165	distribuidora jp
		Botella	Crema Chantilly	8.000	100	80	distribuidora jp
		1 bolsa	Gomas multiformas	8.000	24	338	distribuidora jp
		1 bolsa	Chocolates	17.000	50	340	distribuidora jp
Materiales	utilizados para la preparación de los shots	Bolsa 600	Pitillos de Colores	3.300	600	6	distribuidora jp
		Botella 750ml	Botella Flair	15643	N/A	N/A	fullbar
		recipiente	Coctelera	4370			fullbar
		Bolsa	mezcladores	11.900	100	119	fullbar
		Unidad	vasos	3900	1	1	fullbar

Tabla 8: Materia Prima elaboración propia. Fuente: (*Barproducts, 2017*)

5.1.6 Distribución espacial y requerimientos de Áreas de Trabajo

De acuerdo a la dinámica que poseen los bares de Shots se diseñó el espacio necesario para brindar una atención adecuada y que las personas pudieran disfrutar de estas instalaciones, de igual manera se logró optimizar todas las áreas con las que se cuenta para explotar al máximo el potencial que tiene el local para albergar mayor cantidad de personas.

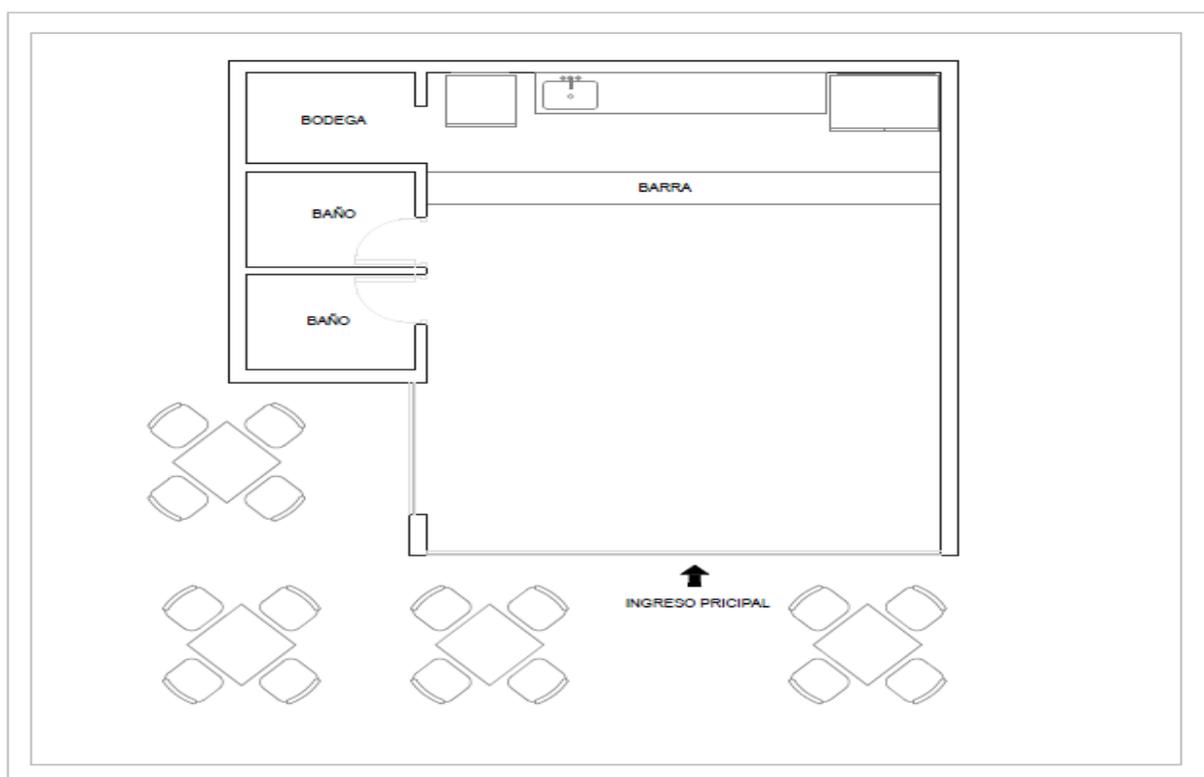


Figura 34: Distribución Local Fuente: Elaboración propia

5.2 Localización

KeCa Shots está ubicado en la carrera 70 de la zona rosa del sector del estadio de la ciudad de Medellín; en la dirección CR 70, CI 73 -25; es un punto cercano al metro de Medellín, así como también a diferentes rutas de transporte y especialmente al complejo deportivo Atanasio Girardot.

5.2.1 Factores de Localización

Para la óptima ubicación del negocio se evaluaron alternativas de competitividad y alcance económico del sector en donde se encontraron EL lugar debe estar ubicado en la zona rosa de la carrera 70 en el sector estadio de la ciudad de Medellín, la zona es bastante transitada por turistas y residentes locales gracias a los múltiples medios de transporte de la ciudad, así mismo las zonas céntricas de la ciudad de Medellín como es el complejo deportivo Atanasio Girardot.

La seguridad de la zona es bastante alta ya que es una zona reconocida en la ciudad como de gran afluencia de personas extranjeras, además de que se encuentra al complejo deportivo más importante de la ciudad.

En cuanto a los precios que se manejan en la zona encontramos que estos son asequibles para personas con ingresos medio altos, ya que como dijimos anteriormente es un sector altamente turístico y comercial de la ciudad.

5.2.2 Métodos de evaluación

El método de evaluación utilizado fue la matriz por puntos ponderados donde se evaluó los criterios de competitividad y localización de la empresa y sus competidores

LOCALIZACIÓN

Factor Calve de Éxito	Ponderación	CARRERA 70		PARQUE ENVIGADO		PARQUE LLERAS	
		Calificación	Resultado Ponderado	Calificación	Resultado Ponderado	Calificación	Resultado Ponderado
1. Rutas de transporte	0,25	4	1	2	0,5	3	0,75
2. Proximidad con los proveedores	0,2	1	0,2	2	0,4	3	0,6
3. Zona turística	0,25	3	0,75	3	0,75	3	0,75
4. Universidades cercanas	0,1	2	0,2	1	0,1	1	0,1
5. Arrendamientos	0,2	3	0,6	2	0,4	1	0,2
TOTAL	100%		2,75		2,15		2,4

Tabla 9: Matriz de localización, Fuente: Elaboración Propia.

La zona óptima de localización para la ubicación del negocio es la CARRERA 70, debido a que existen más rutas de transporte, sus arrendamientos son menos elevados y esta cerca a varias universidades lo que fomenta el consumo en los jóvenes; le sigue el PARQUE LLERAS el cual es una zona muy turística pero los costos de arrendamiento son mayores y finalmente el PARQUE DE ENVIGADO es una zona turística aunque no tiene buenas rutas de transporte lo que la hace menor competitiva a nivel de localización.

5.2.3 Macro localización

La ciudad de Medellín a lo largo de la historia ha sido uno de los sitios turístico con más vida nocturna en el país, con lugares extraordinarios para el sano esparcimiento y entretenimiento fiestero, por lo que con más auge se han venido creando bares, restaurantes y discotecas que cumplen la función de entretener a los habitantes medellinenses. Los lugares preferidos para residentes y turistas son las zonas rosas de la ciudad, tales como, el parque Lleras en el sector del poblado donde se aglomeran el mayor número de bares de la ciudad, el barrio Colombia lugar preferido para los jóvenes, la vía las Palmas donde la mayoría de sus discotecas son tipo fondas y finalmente el sector de la 33 y la 70 como sitio tradicionales para los residentes de la ciudad y en los últimos años lugar preferido para los turistas gracias a sus masivas vías de acceso.

5.2.4 Micro localización

La zona de la carrera 70 en el sector estadio de la ciudad de Medellín a través de la historia se ha considerado como sitio tradicional para la vida nocturna de los pobladores de Medellín, no obstante se ha limitado con el número de discotecas y bares que prestan el servicio, así mismo cuenta con muy pocos negocios que se dediquen a la venta de Shots; por lo que se hace necesario

crear un lugar de sano esparcimiento para el consumo de bebidas cortas como Shots, en donde se pueda llegar a los consumidores con ideas creativas y únicas para el entretenimiento nocturno. El mercado a enfrentarse es un mercado competidor e innovador donde tendrán que enfrentarse a nuevos retos para lograr la fijación y masificación del negocio.

5.3 Capacidad de Producción

La capacidad de producción de KeCa Shots está limitada a la capacidad de personas que pueden estar en el lugar al mismo tiempo, estas son alrededor de unas 100 personas, y dado que la dinámica de este tipo de establecimientos es de flujo constante de personas que entran y salen, podemos decir que en una noche según nuestra capacidad de producción podemos atender unas 150 personas, esta variable es un aproximado según información que nos han brindado los administradores de Shupa Shots y Chupitos, quienes comentan que pueden realizar atención de 200 personas por noche, por lo que nuestro plan de producción máximo se debe ajustar a dicha cantidad.

De acuerdo a esto si para alcanzar nuestro punto de equilibrio se necesita que cada persona consuma una cantidad de 4 productos en el establecimiento entonces podemos decir que en unidades producidas nuestra capacidad máxima de producción es de 600 productos en una noche, y al mes tendríamos un total de 2.400 clientes máximos, con una atención al público de jueves a domingos desde las 5 pm hasta las 3:30 am para un total de 10 horas y 30 minutos.

5.4 Plan de Producción

El plan de producción de una compañía tiene como objetivo cumplir con los pedidos o requerimientos de los clientes de una manera eficiente, para ello se debe crear el plan de producción teniendo en cuenta las previsiones que se tienen en cuanto a las ventas.

En el plan de producción detallaremos toda la operación de la empresa en cuanto a materia prima, prestación del servicio, recurso de mano de obra y tecnología e inmobiliario necesario para el correcto funcionamiento de dichas operaciones.

De acuerdo con lo mencionado anteriormente KeCa Shots en su plan de producción debe empezar por los requerimientos en cuanto a infraestructura, actualmente los locales que se encuentran disponibles para alquiler en la zona de La 70 tienen capacidad aproximada de 100 personas y como lo dijimos anteriormente en este tipo de establecimientos el flujo de personas es constante por lo que podemos establecer que aproximadamente en una noche se puede tener un flujo máximo de 200 personas, y con una capacidad de atención normal un aproximado de 150 personas.

De acuerdo a esto nuestro plan de producción se debe ajustar a esa capacidad máxima, y para ello debemos ajustar nuestro inventario, nuestra mano de obra y nuestro equipamiento en cuanto a herramientas de producción para poder cumplir con satisfacción toda la demanda.

En cuanto a personal de atención, dado la dinámica de este tipo de establecimientos el personal más requerido es aquel que se encuentra sirviendo los tragos, ya que en estos no se necesitan meseros que estén pendientes de la atención de los clientes si no que ellos mismos se acercan a la barra para pedir su orden, de acuerdo con nuestra capacidad máxima que son 200 personas por noche tendremos en este puesto unas 2 personas que se encargaran de cumplir a cabalidad con las ordenes, están deberán de acuerdo al tiempo de apertura del lugar deberán servir

300 tragos cada una en 10,30 horas lo que nos da un total de 1 shot por cada 2,1 minutos, y una 3 persona será la encargada de recibir el dinero, este deberá facturar un shot cada 1,5 minutos.

En cuanto a materia prima, el requerimiento es bastante amplio al mes ya que se necesitan cubrir las necesidades de 2.400 personas, por ello para la preparación de shots teniendo en cuenta que en promedio de cada botella salen 27 onzas y cada shot lleva máximo 2 onzas de 2 licores diferentes, una onza por licor, podemos decir que para cubrir dicha demanda necesitamos 178 botellas, estas se compraran de acuerdo a los shots con más demanda, de igual manera con las adiciones de saborizantes como lo son la granadina, el blue curazao etc.

6. Análisis Organizacional y Legal

6.1 Procesos Administrativos

6.1.1 Procesos de selección, reclutamiento y manejo de personal.

Para atender la demanda presupuestada la compañía necesita contar con el personal adecuado para apoyar cada actividad dentro del bar, por ello necesita realizar un proceso de selección que sea efectivo y pueda brindar un servicio de excelente calidad para los clientes.

El anuncio de requerimiento de personal se hará mediante las redes sociales, y anuncios en el periódico, el requerimiento de personal para atención directa al público como son los meseros deberán tener disponibilidad para laborar de Jueves a Domingo en un horario de 5 pm a 4 am, contar con experiencia en este tipo de oficio no importa el tiempo, y ser mayor de edad; Para el personal encargado de servir los shots necesitamos personal capacitado para el tema, que posea estudios técnicos, tecnológicos o cursos en barman, coctelería y mesa y bar, de igual manera contar con la misma disponibilidad horaria, experiencia superior a 6 meses y poseer la mayoría de edad.

Los anuncios se harán en el periódico el colombiano, y Q' Hubo ya que estos son los más leídos en la ciudad de Medellín, el anuncio tiene un cobro de 71.281 con una duración de 6 días en el periódico El colombiano impreso y 25 días en el portal web, y de 61.761 con una duración de 6 días en el Periódico Q' Hubo impreso y de 25 días en el portal web.

La selección de todo este personal convocado se hará mediante una entrevista personal, que se llevara a cabo dentro de las instalaciones, y se realizara de igual manera una prueba de las capacidades que el personal necesita para desempeñarse en la preparación de los shots y cocteles,

luego de acuerdo a la información suministrada por el persona, se verificaran referencias tanto laborales como personales y se procederá a seleccionar aquellos que posean el mejor perfil para laborar en KeCa Shots.

6.1.2 Procesos Financieros (contabilidad, pedidos y facturación, otros)

Las compañías organizadas son las que poseen mejores resultados en temas financieros, ya que si se tienen planificados todos estos temas a través de informes e indicadores podemos tener la capacidad de tomar decisiones importantes de manera más acertada, por ello es de gran importancia los procesos financieros y la buena gestión de estos.

Los procesos financieros de la compañía se manejarán a través de un software especializado en el manejo de temas financieros, este permite abarcar todas las áreas de la compañía y la inversión que se necesita para obtenerlo es bastante baja. El software a utilizar se llama SIIGO versión 8.0 que incluye enlace en la nube para trabajar desde cualquier lugar y contiene los módulos de Contabilidad, Inventarios, y Facturación, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, cotizaciones o pedidos, además de unos adicionales que se podrían comprar cuando la compañía se encuentre en crecimiento, el costo de este software para el año 2017 es de \$960.000 pesos.

Además de esto se debe tener en cuenta el software especializado en el tema musical y de luminarias conocido como Virtual Dj que permite enlazar la consola musical con el PC y todo el equipo de sonido e iluminación dentro del establecimiento, en otras palabras, este se constituye como el controlador de la música y la iluminación dentro de este, el costo se encuentra en 149 dólares que con una TRM de 2.933,92 serían unos \$437.079 pesos.

6.1.3 Procesos de Logística (almacenamiento, transporte, manejo inventarios y otros)

El proceso de logística trata de encontrar la forma más eficiente de realizar un proceso dentro de la compañía, como parte de este proceso la compañía debe considerar todos los factores involucrados dentro de este, analizar y optimizar para obtener el mejor resultado posible.

En KeCa shots el proceso de logística empieza desde el momento en que el proveedor despacha el pedido y llega a nuestras bodegas, de allí se debe almacenar e inventariar para tener control sobre este, desde el momento en que una botella sale de la bodega para estar a la mano del bar tender dentro del establecimiento, se debe dar la salida de la bodega de almacenamiento y luego por cada shot que se venda dentro de nuestro portafolio se ira descargando la cantidad de onzas que se consuman de la botella. Todo este proceso se llevará a cabo mediante el software anteriormente mencionado lo que permitirá que el inventario tenga un manejo más adecuado y sea más fácil su control.

6.1.4 Procesos Propios y Externos

Existen procesos en KeCa Shots que deben ser manejados por personas externas de la compañía, estos procesos son aquellos que son imposibles de realizar por nuestro personal, en este caso tenemos como proceso externo la revisión de informes contables y la firma de declaraciones de impuestos e informes de gestión anuales, este proceso externo es requerido ya que para ello según las normas establecidas en Colombia se necesita de un profesional en contaduría pública que posea tarjeta profesional vigente, y que posea firma registrada en la DIAN para proceder a firmar y constatar que la información presentada con fines tributarios, y legales sea real y veras.

Para este proceso KeCa Shots contratara por honorarios al Profesional Ángel de Jesús Quiceno Contador Público titulado del Politécnico Jaime Isaza Cadavid con Tarjeta Profesional vigente para la presentación de dichos informes cada vez que sean requeridos, con un precio acordado de medio salario mínimo legal vigente, por cada informe que sea revisado y firmado.

6.1.5 Estructura Organizacional (organigrama)

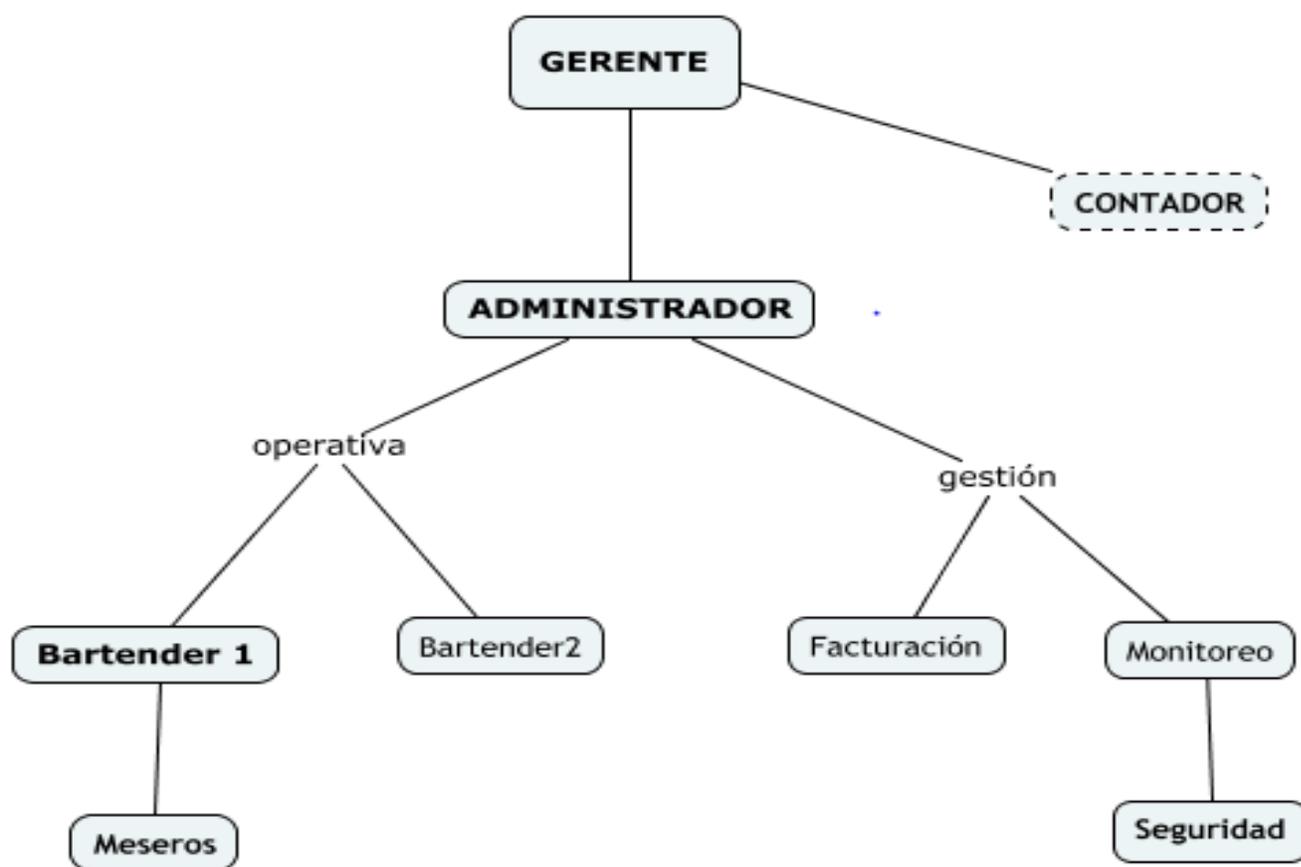


Figura 35: Organigrama Fuente: Elaboración Propia

6.1.6 Requerimientos de Personal (perfiles y funciones)

Para el correcto funcionamiento de KeCa shots, es necesario contar con el personal adecuado para ello por eso los requerimientos en cuanto al personal son:

-Bartenders:

Descripción: Es el personal encargado de servir y preparar los shots que solicitan nuestros clientes, su función está en recibir el ticket de pago realizado por el cliente y proseguir con la preparación de las bebidas solicitadas, para ello se necesitan estudios especializados en coctelería y shots, con el fin de tener personas con conocimientos técnicos en la mezcla de licores, mezcla correcta de ingredientes y sabores, utilización correcta de las herramientas etc.

Perfil solicitado: para este personal es que sean personas mayores de edad, buena presentación personal, disponibilidad para laborar de jueves a domingo de 5 de la tarde hasta las 4 am, personas con conocimientos en la preparación de shots y cocteles y con estudios relacionados en el tema.

Experiencia: mínimo un año de experiencia en preparación de licores combinados.

Salario: 900.000 mensuales, más prestaciones sociales

Tipo de contrato: Obra labor

-Facturación:

Descripción: Es la persona encargada de facturar los pedidos del cliente en la caja registradora, digitando correctamente los shots o demás productos que le sean solicitados, recibir el dinero en efectivo o tarjeta, y expedir la factura correspondiente, esta será presentada al bartender para la preparación o distribución de los productos allí facturados.

Perfil solicitado: el aspirante es que debe ser una persona honesta y muy responsable con su trabajo ya que atenderá una de las áreas críticas de la compañía, debe ser una persona dinámica y con buena actitud que les ofrezca a los clientes el mejor servicio, experiencia anterior con el manejo de caja registradora o área similar, y muy buena agilidad a la hora de facturar para evitar demoras que incomoden la atención del cliente.

Experiencia: mínimo un año de experiencia en caja, facturación y manejo de dinero

Salario: 800.000 mensuales, más prestaciones sociales

Tipo de contrato: Obra labor

-Seguridad:

Descripción: La persona encargada de la seguridad del establecimiento es aquella que vigila y esta alerta a eventualidades que puedan incomodar a otros clientes, de igual manera es la persona que se asegura de que no entre ninguna persona sin su documento de identidad al lugar y de restringir el ingreso de armas, drogas y menores de edad a este.

Perfil solicitado: persona con buena estatura, y estado físico, experiencia en este tipo de cargos, además de ser una persona honesta que no permita ser comprado por los clientes que pretenden romper las reglas del establecimiento.

Experiencia: mínimo 6 meses de experiencia en seguridad o ser bachiller

Salario: 800.000 mensuales, más prestaciones sociales

Tipo de contrato: Obra labor

-Administrador:

Descripción: Persona encargada de la mayoría de responsabilidades del establecimiento, estarán a cargo los empleados de Bartenders, facturación y seguridad, además de vigilar el correcto funcionamiento del establecimiento, que los empleados cumplan con la logística adecuada, y la buena prestación del servicio. Además de ser el encargado de reportar a la gerencia toda la información relevante que ocurra en el establecimiento y requiera toma de decisiones que puedan afectar el funcionamiento establecido.

Perfil solicitador: La administración es una de las áreas más importantes de KeCa shots ya que es la encargada de que el personal cuente con las herramientas correctas para cumplir a cabalidad con su trabajo, debe ser una persona dinámica, ágil en la toma de decisiones y que tenga experiencia anterior en este tipo de establecimientos, debe ser una persona muy honesta y confiable además de responsable y que tenga conocimientos en manejo de personal.

Experiencia: mínimo 2 años de experiencia en la administración de bares y restaurantes

Salario: 1.800.000 mensuales, más prestaciones sociales

Tipo de contrato: Obra labor

-Gerente:

Descripción: encargada de vigilar y atender aquellos asuntos que son problemáticos y que causan cuellos de botella en la adecuada prestación del servicio, además de estar encargado de las partes financieras de la compañía, así como la presentación de indicadores financieros que enseñen en qué dirección se está moviendo la compañía y como se pueden mejorar las condiciones que afectan a esta. Debe estar atento a los reportes que entrega el administrador y tomar las decisiones

adecuadas para hacer la compañía más eficiente o resolver todos los inconvenientes que se le van presentando.

6.2 Aspectos Legales

6.2.1 Tipo de organización empresarial

El tipo de organización empresarial que se va a crear es una S.A.S (Sociedades por Acciones Simplificadas) ya que este tipo de organización empresarial es una de las más flexibles y baratas que las sociedades tradicionales, empezó a funcionar en el 2008 como proyecto de emprendimiento y es una de las más usadas en el país. Uno de sus beneficios principales es que en este tipo de sociedades la responsabilidad de los socios va únicamente hasta el monto de sus aportes.

6.2.2 Documentación necesaria para la operación de la empresa

Para la constitución de una empresa es necesario contar con la documentación requerida para ello, esto con el fin de formalizar el trabajo y evitar sanciones o suspensiones en nuestras labores por no hacer el debido proceso de constitución de nuestra compañía, en la ciudad de Medellín existen cantidad de empresas que no se constituyen legalmente esto promueve la informalidad y la evasión de impuestos además a esto podemos agregar la falta de información de los representantes legales para asumir responsabilidades en caso de que esta incumpla en sus pagos o realice actividades fraudulentas.

Para la constitución de una empresa en la ciudad de Medellín primero se deben hacer unos tramites virtuales, el primero de ellos constituye en consultar el nombre de la compañía ya que debe estar seguro que este nombre no lo posee alguien más dentro del territorio nacional para evitar confusiones, este trámite se realiza a través del portal web http://www.rues.org.co/RUES_WEB/Consultas.

Realice aquí su consulta empresarial o social

Consulte si una empresa o persona natural está inscrita en el registro mercantil de las cámaras de comercio del país. Escoja el criterio que se ajuste a sus necesidades.

Los resultados de la consulta por nombre siempre se mostrarán en orden alfabético, y retorna todos aquellos comerciantes cuya razón social o sigla inicie con las palabras ingresadas.
Instrucciones adicionales para la consulta de Homonimia y Condiciones de Uso

Razón social:

Advertencia:
La consulta por Nombre no ha retornado resultados

Figura 36: Consulta de nombre Fuente: (CONFECAMARAS, 2017)

De igual manera esta consulta también se puede realizar a través del portal <http://www.sintramites.com/sintramites/General/Homonimia.aspx#> que también permite realizar una búsqueda por nombre.

Consulta de Homonimia

Para el diligenciamiento de los formularios el usuario debe registrarse en el portal. Para ellos se debe solicitar algunos datos necesarios

Razón Social

El Nombre 'KECA SHOTS' No Existe. Este Nombre Estará Sujeto A Revisión Posterior Por Parte De La Cámara De Comercio.

Figura 37: Consulta de nombre Fuente: (Centro de Atencion Empresarial, 2017)

Una vez hecha la consulta de nombre procedemos con el siguiente paso que es el de la consulta del código de la actividad a la que se dedicara la empresa este código es la Clasificación Industrial Internacional Uniforme que tiene como objetivo clasificar las actividades comerciales industriales y de servicios que realizan las compañías y agrupar aquellas que tienen algún tipo de relación, en nuestro caso el código de la actividad a desempeñar es el 5630

Código CIIU	
5630	<p data-bbox="329 600 1430 646">EXPENDIO DE BEBIDAS ALCOHÓLICAS PARA EL CONSUMO DENTRO DEL ESTABLECIMIENTO <u>VER NOTAS EXPLICATIVAS</u></p> <p data-bbox="329 646 1430 667">Esta clase incluye:</p> <ul data-bbox="329 667 1430 785" style="list-style-type: none"> <li data-bbox="329 667 1430 716">□ El expendio de bebidas alcohólicas, fundamentalmente para el consumo dentro del establecimiento con o sin servicio a la mesa, ofreciendo la posibilidad de presentar algún tipo de espectáculo, como el que se realiza en tabernas, bares y cervecerías. Accesoriamente pueden proporcionar servicio de restaurante. <li data-bbox="329 716 1430 764">□ Las actividades de las discotecas, entendidas como los establecimientos con horario preferiblemente nocturno, en donde se escucha música grabada, existen espacios adecuados para bailar y se realiza el expendio de bebidas, que en su mayoría son alcohólicas. <li data-bbox="329 764 1430 785">□ El servicio de bar a bordo de barcos, cuando son provistos por unidades independientes. <p data-bbox="329 785 1430 806">Esta clase excluye:</p> <ul data-bbox="329 806 1430 1003" style="list-style-type: none"> <li data-bbox="329 806 1430 842">□ La operación de discotecas y salas de baile que no expenden bebidas alcohólicas. Se incluye en la clase 9329, «Otras actividades recreativas y de esparcimiento n.c.p.». <li data-bbox="329 842 1430 890">□ El expendio de bebidas alcohólicas, cuando se realiza integradamente con el servicio de alojamiento. Se incluye en la clase correspondiente de la división 55, «Alojamiento», dependiendo del tipo de establecimiento que presta el servicio de alojamiento. <li data-bbox="329 890 1430 1003">□ La venta de bebidas no destinadas al consumo en el local. Se incluye en las clases 4711, «Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas o tabaco»; 4722, «Comercio al por menor de leche, productos lácteos y huevos, en establecimientos especializados»; 4781, «Comercio al por menor de alimentos, bebidas y tabaco, en puestos de venta móviles», y 4799, «Otros tipos de comercio al por menor no realizado en establecimientos, puestos de venta o mercados».

Figura 38: Código CIIU Fuente: *(Camara de Comercio de Medellin, 2017)*

Por último, el trámite que se debe realizar para poder empezar a constituir la empresa con toda la documentación necesaria es consultar la consulta de suelo, esta se hace de acuerdo con el Plan de Ordenamiento Territorial, y de acuerdo a nuestra ubicación en la zona de la 70 y la Universidad Pontificia Bolivariana encontramos que es un área de gran centralidad y un corredor de alta intensidad.



Figura 39: Usos de suelo Medellín Fuente: (Alcaldía de Medellín, 2014)

Después de realizar este proceso de consulta virtual, procedemos con los documentos para legalizar la compañía frente a las entidades del estado encargadas para ejercer control a las actividades económicas que se dan en la ciudad.

Lo primero que debemos hacer es tramitar ante la Dian el Registro Único Tributario y posterior asignación del Número de Identificación Tributaria, este documento es la base de datos que lleva la Dian a nivel nación de sus contribuyentes, para este trámite se solicitan datos de

información básica de la compañía como nombre, dirección, teléfono, representante legal, fecha de constitución, municipio de ubicación.

Los puntos de Atención Empresarial ubicados en las sedes Cámara de Comercio de Medellín están habilitados para realizar este trámite, de igual manera también se puede realizar en las oficinas principales de la DIAN que se encuentra en Carrera 52 No. 42-43 en la ciudad de Medellín.

El siguiente paso consiste en realizar la inscripción en el Registro Público Mercantil en este se registran todas las empresas constituidas legalmente dentro de la ciudad de Medellín, en este documento se consignan por escrito los aspectos jurídicos y económicos de los comerciantes y sus actividades, este documento genera un cobro que se realiza dependiendo los activos declarados por la compañía, este trámite se realiza en las sedes de la Cámara de Comercio, su sede principal está ubicada en la Calle 53 No. 45-77.

El siguiente trámite legal que se debe realizar para que la compañía pueda constituirse es la Matricula Industria y Comercio Municipal, este documento está relacionado con el impuesto de Industria y Comercio el cual es de carácter obligatorio para todas las actividades comerciales en la ciudad de Medellín, sus tarifas las fija cada una de las alcaldías municipales, este trámite se realiza diligenciando el formulario anexo DIAN-SM (DIAN Secretarías Municipales) estimando el promedio mensual de ingresos esperado y la Cámara de Comercio reportará automáticamente a Industria y Comercio del Municipio de Medellín su inscripción.

Dado que dentro del establecimiento se debe expedir factura legal, se debe solicitar la resolución de facturación a la Dian, la que se otorgara para poder realizar el debido proceso de facturación, este trámite se puede realizar de manera presencial en las oficinas de la Dian cuando el trámite es por primera vez y se puede renovar de manera virtual, en la solicitud de facturación se

debe indicar el rango de facturas a utilizar y especificar si este tiene un prefijo al inicio de cada factura.

Por último, se debe informar al departamento de Planeación el inicio de actividades para dar cumplimiento con la Ley 232 de 1995, indicando la ubicación y la actividad que se va a desarrollar. Esta notificación puede hacerse mediante carta escrita, por medio de internet o comunicación verbal en los teléfonos de dicha área, y con esto se da fin a los trámites legales necesarios para la constitución de KeCa Shots en la ciudad de Medellín.

6.2.3 Costos asociados con asuntos Legales

Tramite	Costo
Consulta de Nombre	No tiene costo
Consulta de Código CIU	No tiene costo
Consulta Uso de Suelo	No tiene costo
RUT	No tiene costo
Resolución de facturación	No tiene costo
Registro Público Mercantil	Depende de los activos declarados, 364000 para activos de 60 millones de pesos
Matricula de Industria y comercio	El impuesto de industria y comercio para bares y restaurantes se encuentra en el 10 x mil

Tabla 10: costos trámites legales Fuente: Elaboración Propia

7. Análisis Financiero

7.1 Estructura Financiera del Proyecto

Para la realización de la estructura financiera del proyecto se tienen en cuenta todos los costos asociados a la producción, la materia prima, los gastos de administración y ventas, los gastos de publicidad, gastos anticipados, y el costo de la inversión inicial necesaria para el inicio de actividades, con esta información se procede a realizar los Estados Financieros como Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias, y su debida proyección por 5 periodos consecutivos con base al IPC de Colombia.

Con la información obtenida en los Estados Financieros se procede a realizar los principales indicadores financieros como VPN, Tasa Interna de Retorno, Tasa de Descuento, Nivel de endeudamiento y otras más, estos con el fin de realizar el análisis de la viabilidad del proyecto.

7.2 Recursos Propios

Para el inicio de actividades de cualquier actividad comercial las empresas deben contar con el dinero suficiente para cubrir la operación y todos los elementos necesarios para prestar o comercializar el producto o servicio por unos cuantos meses, hasta el punto en que este se logre posicionar y sus gastos y costos de operación se puedan respaldar a su comercialización.

Para KeCa Shots es necesario una inversión de 71.761.986 millones de pesos, dentro de este valor se incluyen gastos de administración por un periodo de dos meses, gastos de materia prima, salarios, y todo el material necesario para que la empresa pueda brindar sus servicios de manera adecuada.

Para cubrir dicha inversión cada una de las socias de KeCa Shots realizará aportes de 17.940.497 para un total de 35.880.993 para cubrir el 50% de la inversión, ya que el resto se financiará a través de préstamos bancarios.

7.3 Créditos y Préstamos Bancarios

KeCa Shots gracias a los aportes de sus socias posee el 50% de su capital inicial cubierto y para el otro 50% será necesario el uso de préstamos bancarios, para ello realizara un préstamo con la entidad bancaria Bancolombia, ya que actualmente es la que posee una tasa de financiación más bajas del mercado y de más fácil acceso para las empresas que desean emprender.

El valor del préstamo bancario es de unos 35.880.993 millones de pesos, a una tasa de interés del 19,28% E.A. (BANCOLOMBIA, 2017), los pagos se harían de manera mensual y por un periodo de 4 años. En la siguiente tabla ilustramos la tabla de amortización para el primer año, con un abono constante a capital:

Periodo Final	Saldo Final	Intereses	Amortización Capital	Cuota Variable
0	35.880.993			
1	35.133.472	528.131	747.521	1.275.652
2	34.385.952	517.129	747.521	1.264.649
3	33.638.431	506.126	747.521	1.253.647
4	32.890.910	495.123	747.521	1.242.644
5	32.143.390	484.120	747.521	1.231.641
6	31.395.869	473.118	747.521	1.220.638

7	30.648.348	462.115	747.521	1.209.636
8	29.900.828	451.112	747.521	1.198.633
9	29.153.307	440.109	747.521	1.187.630
10	28.405.786	429.107	747.521	1.176.627
11	27.658.265	418.104	747.521	1.165.625
12	26.910.745	407.101	747.521	1.154.622
13	26.163.224	396.098	747.521	1.143.619
14	25.415.703	385.096	747.521	1.132.616
15	24.668.183	374.093	747.521	1.121.614
16	23.920.662	363.090	747.521	1.110.611
17	23.173.141	352.088	747.521	1.099.608
18	22.425.621	341.085	747.521	1.088.606
19	21.678.100	330.082	747.521	1.077.603
20	20.930.579	319.079	747.521	1.066.600
21	20.183.059	308.077	747.521	1.055.597
22	19.435.538	297.074	747.521	1.044.595
23	18.688.017	286.071	747.521	1.033.592
24	17.940.497	275.068	747.521	1.022.589
25	17.192.976	264.066	747.521	1.011.586
26	16.445.455	253.063	747.521	1.000.584
27	15.697.934	242.060	747.521	989.581
28	14.950.414	231.057	747.521	978.578
29	14.202.893	220.055	747.521	967.575

30	13.455.372	209.052	747.521	956.573
31	12.707.852	198.049	747.521	945.570
32	11.960.331	187.047	747.521	934.567
33	11.212.810	176.044	747.521	923.564
34	10.465.290	165.041	747.521	912.562
35	9.717.769	154.038	747.521	901.559
36	8.970.248	143.036	747.521	890.556
37	8.222.728	132.033	747.521	879.554
38	7.475.207	121.030	747.521	868.551
39	6.727.686	110.027	747.521	857.548
40	5.980.166	99.025	747.521	846.545
41	5.232.645	88.022	747.521	835.543
42	4.485.124	77.019	747.521	824.540
43	3.737.603	66.016	747.521	813.537
44	2.990.083	55.014	747.521	802.534
45	2.242.562	44.011	747.521	791.532
46	1.495.041	33.008	747.521	780.529
47	747.521	22.005	747.521	769.526
48	0	11.003	747.521	758.523

Tabla 10: Tabla de amortización Fuente: Elaboración propia

7.4 Calendario de Ingresos del Proyecto

Para realizar el calendario de ingresos proyecto se tuvieron en cuenta el precio inicial de cada producto y se debida proyección para los 5 años siguientes, de acuerdo a esto se obtuvo el promedio del precio de todos los productos para cada año y se multiplico por las unidades proyectadas de venta, como resultado se obtuvo la siguiente tabla:

Total Ventas		2018	2019	2020	2021	2022
Precio Promedio	\$	10.000	10.338	10.674	11.021	11.379
Ventas	unid.	29.285	30.553	31.771	32.990	34.209
Ventas	\$	292.850.000	315.851.900	339.126.166	363.579.641	389.264.390

Tabla 11: Calendario de ingresos del proyecto Fuente: Elaboración propia

7.5 Inversiones del Proyecto

7.5.1 Inversiones en Activos Fijos

Para el inicio de sus operaciones KeCa Shots debe realizar unas inversiones en activos fijos para llevar a cabo su actividad económica, entre los principales elementos encontrados en estos activos fijos contamos con 2 refrigerados horizontales, implementos para bar, elementos de sonido y luminarias, licuadoras, entre otras.

Inversiones		
Maquinaria y Equipo	\$	19.260.000
Muebles y Enseres	\$	5.000.000
Equipos de Oficina	\$	1.500.000
Total Inversiones	\$	25.760.000

Tabla 12: Inversiones en Inicio de periodo Fuente: Elaboración propia

7.5.2 Inversiones en Gastos Pre-operativos

De acuerdo a lo mencionado anteriormente, antes de empezar operaciones comerciales se debe realizar el debido registro en Cámara de Comercio que tiene un costo de **364.000** para un reporte de activos de 60 millones de pesos.

7.5.3 Inversión en Capital de Trabajo

El capital de trabajo se puede definir como todos aquellos elementos necesarios para la operación de las compañías, específicamente el capital de trabajo lo componen el Efectivo, Inversiones a corto plazo, cartera, e inventarios. El capital de Trabajo de KeCa Shots está compuesto para los primeros 2 meses de operación por los siguientes elementos:

Gastos de Capital de Trabajo		
Materia Prima	\$	22.634.697
Total	\$	22.634.697
Gastos Operacionales		
Gastos de Publicidad y Ventas	\$	1.352.600
Gastos de Administración	\$	21.650.689
Total Gastos	\$	23.003.289

Tabla 13: Capital de Trabajo Fuente: Elaboración propia

7.5.4 Calendario de Inversiones

De acuerdo a la inversión en activos fijos, KeCa shots ha estructurado que esta se realizara dentro del primer año de operación, y dos proyectos de expansión para dentro de 60 y 72 meses, para la inversión inicial se plantea el siguiente calendario:

Inversiones (Inicio Período)	Año 2018
Maquinaria y Equipo	19.260.000
Muebles y Enseres	5.000.000
Equipos de Oficina	1.500.000
Total Inversiones	25.760.000

Tabla 14: Calendario de inversiones Fuente: Elaboración propia

7.6 Costos y Gastos

7.6.1 Costos Variables

Los costos variables son aquellos costos que cambian de acuerdo a la producción de una compañía, estos se constituyen principalmente por las materias primas, la mano de obra, y demás que cambian según la operación de la empresa, a medida que la producción aumenta estos costos aumentan.

Para KeCa Shots la siguiente tabla ilustra los costos variables proyectados por los próximos 5 años de acuerdo al IPC.

Costos Variables	2018	2019	2020	2021	2022
Materia Prima	135.808.181	148.151.175	161.677.618	176.818.911	192.083.152
Depreciación	3.426.000	3.426.000	3.426.000	2.926.000	2.926.000
Total	139.234.181	151.577.175	165.103.618	179.744.911	195.009.152

Tabla 11: Costos variables Fuente: Elaboración propia

7.6.3 Gastos Administrativos y Legales

En los gastos administrativos se encuentran todos aquellos gastos fijos que son necesarios para la operación de la compañía, como arrendamientos, servicios públicos como energía, y agua potable, también se incluyen todos los costos de mano de obra, honorarios, y las licencias del software que utilizara KeCa Shots para su operación:

Gastos Operacionales	2018	2019	2020	2021	2022
Gastos de Administración	129.904.135	135.905.706	140.499.319	145.065.547	149.780.177

Tabla 12: Gastos administrativos Fuente: Elaboración propia

7.6.4 Gastos de ventas

Dentro de los gastos de publicidad y ventas se incluyen aquellos costos y gastos que la empresa asumirá como promociones y beneficios para sus clientes durante el año proyectado con base en el IPC por los próximos 5 años, dentro de estos gastos también se incluyen aquellas cuñas en las emisoras radiales y los planes de publicidad y propaganda planteados anteriormente.

Gastos Operacionales	2018	2019	2020	2021	2022
Gastos de Publicidad y Ventas	8.115.600	8.490.541	8.777.521	9.062.790	9.357.331

Tabla 13: Gastos de ventas Fuente: Elaboración Propia

7.6.6 Gastos financieros

Para el montaje de su operación KeCa Shots tiene previsto solicitar el 50% de su capital necesario para operar, como préstamo bancario, dentro de este se encuentran unos gastos financieros que se deben asumir por la financiación, en la siguiente tabla se ilustra la tabla de amortización para el préstamo bancario con la entidad financiera Bancolombia con una tasa de interés del 19,28% E.A

Total Capital	\$ 35.880.993
Tasa EA	19,28%
Tasa MV	1,47%
Plazo	48 meses
Amortización Constante a Capital	\$747.520,69
Total Intereses	\$ 12.939.217

Tabla 14: Gastos financieros Fuente: Elaboración Propia

7.6.7 Calendario de Costos y Gastos del Proyecto.

De acuerdo a lo mencionado anteriormente los costos y gastos se encuentran proyectados para los 5 años siguientes de acuerdo al aumento del IPC.

Costos Producción		2018	2.019	2020	2021	2.022
Inventariables						
Materia Prima	\$	135.808.181	148.151.175	161.677.618	176.818.911	192.083.152
Mano de Obra	\$	-	-	-	-	-
Materia Prima y M.O.	\$	135.808.181	148.151.175	161.677.618	176.818.911	192.083.152
Depreciación	\$	3.426.000	3.426.000	3.426.000	2.926.000	2.926.000
Agotamiento	\$	-	-	-	-	-
Total	\$	139.234.181	151.577.175	165.103.618	179.744.911	195.009.152

Tabla 15: Calendario costos Fuente: Elaboración Propia

Gastos Operacionales		2018	2019	2020	2021	2022
Gastos de Publicidad y Ventas	\$	8.115.600	8.490.541	8.777.521	9.062.790	9.357.331
Gastos de Administración	\$	129.904.135	135.905.706	140.499.319	145.065.547	149.780.177
Total Gastos	\$	138.019.735	144.396.247	149.276.840	154.128.337	159.137.508

Tabla 16: Calendario gastos Fuente: Elaboración Propia

7.7 Flujo de Caja

El flujo de caja es uno de los Informes Financieros más importantes para las compañías, en este se encuentran todas las variaciones de efectivo que presenta la empresa en un periodo de tiempo determinado, el flujo de caja muestra la información acerca de los ingresos o egresos reales de efectivo de la compañía.

Esta información sirve para facilitar la evaluación de la capacidad que tienen las compañías de generar flujos de efectivo positivos y tener el control de las actividades de financiamiento e inversión que involucran efectivo. (Demodaran, 2017)

En el caso de KeCa shots encontramos un flujo de caja positivo para todos los periodos, lo que indica una buena gestión de sus egresos e ingresos, y le da un buen margen para realizar inversiones o moverse dentro del manejo del efectivo.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
FLUJO DE CAJA						
Flujo de Caja Operativo						
Utilidad Operacional		15.596.084	19.878.479	24.745.709	29.706.393	35.117.729
Depreciaciones		3.426.000	3.426.000	3.426.000	2.926.000	2.926.000
Amortización Gastos		0	0	0	0	0
Agotamiento		0	0	0	0	0
Provisiones		0	0	0	0	0
Impuestos		0	-1.570.545	-4.141.769	-6.731.272	-9.269.360
Neto Flujo de Caja Operativo		19.022.084	21.733.933	24.029.939	25.901.121	28.774.369
Flujo de Caja Inversión						
Variación Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Variación Inv. Materias Primas e insumos3		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. En Proceso		0	0	0	0	0
Variación Inv. Prod. Terminados		-1.467.616	-342.861	-375.735	-406.703	-424.007
Var. Anticipos y Otros Cuentas por Cobrar		0	0	0	0	0
Otros Activos		0	0	0	0	0
Variación Cuentas por Pagar		0	0	0	0	0
Variación Acreedores Varios		0	0	0	0	0
Variación Otros Pasivos		0	0	0	0	0
Variación del Capital de Trabajo	0	-1.467.616	-342.861	-375.735	-406.703	-424.007
Inversión en Maquinaria y Equipo	-19.260.000	0	0	0	0	0
Inversión en Muebles	-5.000.000	0	0	0	0	0
Inversión en Equipos de Oficina	-1.500.000	0	0	0	0	0
Inversión Otros Activos	0	0	0	0	0	0
Inversión Activos Fijos	-25.760.000	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Inversión	-25.760.000	-1.467.616	-342.861	-375.735	-406.703	-424.007
Flujo de Caja Financiamiento						
Desembolsos Capital Semilla	0					
Desembolsos Pasivo Largo Plazo	35.880.993	0	0	0	0	0
Amortizaciones Pasivos Largo Plazo		-8.970.248	-8.970.248	-8.970.248	-8.970.248	0
Intereses Pagados		-10.976.833	-7.696.805	-4.947.850	-2.443.569	0
Dividendos Pagados		0	-2.743.835	-7.235.914	-11.759.928	-16.194.118
Capital	35.880.993	0	0	0	0	0
Neto Flujo de Caja Financiamiento	71.761.986	-19.947.081	-19.410.888	-21.154.013	-23.173.745	-16.194.118
Neto Periodo	46.001.986	-2.392.614	1.980.184	2.500.192	2.320.674	12.156.245
Saldo anterior		43.237.986	40.845.372	42.825.557	45.325.749	47.646.423
Saldo siguiente	46.001.986	40.845.372	42.825.557	45.325.749	47.646.423	59.802.668

Figura 40: Flujo de caja Fuente: Elaboración propia

7.8 Estados Financieros Projectados

7.8.1 Estado de Pérdidas y Ganancias Projectado

El estado de pérdidas y ganancias, o más conocido como estado de resultados muestra la ganancia o pérdida que se obtuvo en un periodo de tiempo determinado, ya que en este se incluyen las cuentas de ingresos, costos y gastos, además de incluir impuestos y otros gastos de la operación. Este estado financiero es uno de los más importantes de la compañía ya que refleja en datos las buenas o malas decisiones que se tomaron en el periodo de tiempo evaluado, y de allí se parte para tomar nuevas directrices que guíen la operación para obtener mayores utilidades.

En el Estado de Resultados de KeCa shots encontramos que en el primer año donde se realizan la mayoría de inversiones y salidas no afecto su utilidad debido a que se muestra positiva durante este periodo de operación, así mismo los demás periodos proyectados encontramos valores positivos que permiten proyectar utilidades sobre este negocio debido a que las ventas han aumentado y los intereses han disminuido.

	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
ESTADO DE RESULTADOS					
Ventas	292.850.000	315.851.900	339.126.166	363.579.641	389.264.390
Devoluciones y rebajas en ventas	0	0	0	0	0
Materia Prima, Mano de Obra	135.808.181	148.151.175	161.677.618	176.818.911	192.083.152
Depreciación	3.426.000	3.426.000	3.426.000	2.926.000	2.926.000
Agotamiento	0	0	0	0	0
Otros Costos	0	0	0	0	0
Utilidad Bruta	153.615.819	164.274.725	174.022.548	183.834.730	194.255.238
Gasto de Ventas	8.115.600	8.490.541	8.777.521	9.062.790	9.357.331
Gastos de Administracion	129.904.135	135.905.706	140.499.319	145.065.547	149.780.177
Provisiones	0	0	0	0	0
Amortización Gastos	0	0	0	0	0
Utilidad Operativa	15.596.084	19.878.479	24.745.709	29.706.393	35.117.729
Otros ingresos					
Intereses	10.976.833	7.696.805	4.947.850	2.443.569	0
Otros ingresos y egresos	-10.976.833	-7.696.805	-4.947.850	-2.443.569	0
Utilidad antes de impuestos	4.619.251	12.181.674	19.797.858	27.262.824	35.117.729
Impuestos (34%)	1.570.545	4.141.769	6.731.272	9.269.360	11.940.028
Utilidad Neta Final	3.048.706	8.039.905	13.066.586	17.993.464	23.177.701

Figura 41: Estado de pérdidas y ganancias proyectado

7.8.2 Balance General Proyectado

El balance general es un estado financiero que detalla exactamente todos los activos, pasivos y patrimonio con el que cuenta la compañía, es una radiografía de todo lo que posee, actualmente para KeCa shots contamos con un Balance general que en sus activos posee mayor peso en sus activo corriente, esto dado la inversión inicial que se realiza y que se encuentra principalmente en el efectivo, para los pasivos nos encontramos con un pasivo de Largo Plazo en obligaciones financieras, que se termina de amortizar al 4 año de operación, y dentro de sus patrimonio encontramos el capital aportado por cada una de las socias, su reserva legal y las utilidades correspondientes a cada periodo.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
BALANCE GENERAL						
Activo						
Efectivo	43.237.986	40.845.372	42.825.557	45.325.749	47.646.423	59.802.668
Cuentas X Cobrar	0	0	0	0	0	0
Provisión Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Inventarios Materias Primas e Insumos	0	0	0	0	0	0
Inventarios de Producto en Proceso	0	0	0	0	0	0
Inventarios Producto Terminado	2.400.000	3.867.616	4.210.477	4.586.212	4.992.914	5.416.921
Anticipos y Otras Cuentas por Cobrar	0	0	0	0	0	0
Gastos Anticipados	364.000	364.000	364.000	364.000	364.000	364.000
Total Activo Corriente:	46.001.986	45.076.989	47.400.034	50.275.960	53.003.337	65.583.588
Terrenos	0	0	0	0	0	0
Construcciones y Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipo de Operación	19.260.000	17.334.000	15.408.000	13.482.000	11.556.000	9.630.000
Muebles y Enseres	5.000.000	4.000.000	3.000.000	2.000.000	1.000.000	0
Equipo de Transporte	0	0	0	0	0	0
Equipo de Oficina	1.500.000	1.000.000	500.000	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
Total Activos Fijos:	25.760.000	22.334.000	18.908.000	15.482.000	12.556.000	9.630.000
Total Otros Activos Fijos	0	0	0	0	0	0
ACTIVO	71.761.986	67.410.989	66.308.034	65.757.960	65.559.337	75.213.588
Pasivo						
Cuentas X Pagar Proveedores	0	0	0	0	0	0
Impuestos X Pagar	0	1.570.545	4.141.769	6.731.272	9.269.360	11.940.028
Acreedores Varios	0	0	0	0	0	0
Obligaciones Financieras	35.880.993	26.910.745	17.940.497	8.970.248	0	0
Otros pasivos a LP	0	0	0	0	0	0
Obligación Capital Semilla	0	0	0	0	0	0
PASIVO	35.880.993	28.481.290	22.082.266	15.701.520	9.269.360	11.940.028
Patrimonio						
Capital Social	35.880.993	35.880.993	35.880.993	35.880.993	35.880.993	35.880.993
Reserva Legal Acumulada	0	0	304.871	1.108.861	2.415.520	4.214.866
Utilidades Retenidas	0	0	0	0	0	0
Utilidades del Ejercicio	0	3.048.706	8.039.905	13.066.586	17.993.464	23.177.701
Revalorización patrimonio	0	0	0	0	0	0
PATRIMONIO	35.880.993	38.929.699	44.225.768	50.056.440	56.289.977	63.273.560
PASIVO + PATRIMONIO	71.761.986	67.410.989	66.308.034	65.757.960	65.559.337	75.213.588

Figura 42: Balance general proyectado Fuente: Elaboración Propia

8. Evaluación del Proyecto

8.1 Costo del Capital (Tasa de Descuento)

La tasa de descuento o costo de capital se puede definir como el precio que se debe pagar por aquellos fondos que son requeridos para realizar la inversión, es decir, representa una medida de la rentabilidad mínima que se espera que genere el proyecto de acuerdo con el riesgo de la inversión, de forma tal que el retorno esperado permita cubrir la totalidad de la inversión inicial, los egresos de la operación, los intereses pagados y la rentabilidad que el inversionista le exige a su propio capital invertido. Para el caso del Plan de Negocios de KeCa Shots se evaluará el proyecto con una tasa de descuento del **15%** ya que se trata de un proyecto que requiere financiación, se tuvo en cuenta una tasa de interés corriente de **19,28%** y también se consideró un incremento de acuerdo a los rendimientos mínimos que se esperan de una inversión para un año de acuerdo con una DTF de **6,11%**.

8.2 Evaluación Financiera

8.2.1 Valor Presente Neto

VPN: \$ 4.487.574

El VPN, descontando los flujos de caja a una tasa del **15%** que es la rentabilidad esperada por el emprendedor, es mayor que cero (positivo) lo que indica que el proyecto es viable desde el

punto de vista financiero. Este criterio de decisión indica que la empresa aumentara su valor en el tiempo y que el plan de negocios KeCa Shots se acepta desde el punto de vista financiero.

8.2.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

TIR: Tasa Interna de Retorno = 17,10%

La TIR del proyecto es de **17,10%** es una Tasa superior a la rentabilidad esperada por el emprendedor la cual es **15%** esto significa que es conveniente invertir en el plan de negocios debido a que la rentabilidad que generará supera los rendimientos que se obtendrían si se destinara la misma inversión en otro tipo de proyecto con la tasa de rentabilidad mencionada.

Adicionalmente la TIR es aquella tasa que hace el VPN igual a cero.

8.2.3 Índices financieros

PRI: Periodo de Recuperación de la Inversión = 2 años

Este indicador muestra que los recursos invertidos en el proyecto, se recuperan aproximadamente en **2 años** de operación lo que ratifica la viabilidad financiera del plan de negocios si se contempla un escenario temporal de **5 años** de evaluación del proyecto. Este indicador nos demuestra que las inversiones efectuadas son fácilmente recuperables si se cumplen con los supuestos de operación del mismo.

RENTABILIDAD OPERACIONAL: En promedio en los 5 años en que se evaluó el proyecto se obtiene un margen operativo de **7,2%**

RENTABILIDAD NETA: En promedio en los 5 años en que se evaluó el proyecto se obtiene un margen neto de **3,7%**

ÍNDICE DE LIQUIDEZ: La razón corriente promedio en los 5 años de evaluación es 11,77 lo cual indica que por cada peso que se debe en el corto plazo se cuenta con aproximadamente **\$11,77** de activos corrientes para respaldar la deuda. Esto demuestra que la empresa contará con índices de liquidez adecuados para el cubrimiento de sus obligaciones.

RENTABILIDAD DEL ACTIVO - RENTABILIDAD DEL PATRIMONIO

La rentabilidad del Activo promedio en los 5 años de evaluación es **18,96%**

Y la rentabilidad del Patrimonio promedio en los 5 años de evaluación es **24,14%**

Se espera que cuando un proyecto es rentable se cumpla la siguiente condición:

La Rentabilidad mínima esperada por los inversionistas debe ser menor o igual a la rentabilidad del patrimonio, y a la vez esta debe ser mayor que la rentabilidad del activo y mayor que el costo de la deuda en los casos en que se requiere endeudamiento, es decir:

Tasa de Descuento \leq Rent. Patrimonio $>$ Rent. Activo

TMRR: Tasa mínima requerida de rendimiento

En el caso del plan de negocios de KeCa Shots vemos que se cumple esta condición:

15% \leq 24,14% $>$ 18,96%

Aquí se ratifica los buenos índices de rentabilidad que se esperan, lo cual demuestra que es viable invertir recursos en este proyecto.

8.2.4 Análisis de sensibilidad y riesgo

- Reduciéndose un **10%** el precio de venta y conservando las mismas unidades vendidas: sigue siendo viable el plan de negocio, obteniendo unos resultados de **16,10%** la Tasa interna de retorno y con un **VAN de \$ 4.017.815**
- Reduciéndose un **20%** el precio de venta y conservando las mismas unidades vendidas: se obtiene un resultado no viable para el proyecto, con unos resultados negativos, un Valor actual neto de **\$ -52.118.244.**
- Reduciéndose un **10%** el precio de venta y reduciendo un **10%** las unidades vendidas: los resultados no son viables ya que la TIR da un porcentaje **de -7,60%** lo que es menor que la tasa mínima de rendimiento, la cual es del **15%**, y el **VAN un valor de \$- 38.183.171**
- **Conservando el precio de venta y reduciendo un 10% las unidades vendidas: la TIR es del 15,42%, y el VAN de \$ 3.017.080,** lo que indica que no es viable con la reducción de un **10%** de unidades vendidas.
- Conservando el precio de venta y reduciendo un **20%** las unidades vendidas: con estas condiciones los resultados que se obtienen son de la **TIR un -56,27%** y la **VAN (Valor actual neto) de \$ -87.852.648,** por lo que con esta reducción el proyecto no se vuelve viable.

8.2.5 Consideraciones sobre la Evaluación Financiera

El Plan de Negocios KeCa Shots es viable desde el punto de vista financiero, presenta indicadores que demuestran una adecuada rentabilidad para los inversionistas. Además, después de analizar los indicadores del proyecto se puede ver que el Plan de Negocios además de ser rentable es sostenible en el tiempo como empresa, presenta un índice de liquidez adecuado que puede respaldar los pasivos que se generan en la empresa. Tiene una Tasa Interna de Retorno que cumple la condición de ser mayor a la rentabilidad esperada por los inversionistas y por lo tanto puede concluirse que el plan de negocios debería llevarse a cabo.

8.4 Consideraciones Sociales.

El proyecto KeCa Shots, aportara al crecimiento del sector de los shots en la ciudad de Medellín especialmente en la carrera 70, por medio de la contratación de jóvenes universitarios para la atención y producción del negocio. KeCa Shots cumplirá con las obligaciones referentes a sus trabajadores para mantener un ambiente laboral adecuado, procurando que no se vea afectada su salud y seguridad.

8.5 Consideraciones Ambientales

El proyecto KeCa Shots estará alineado con la regulación ambiental vigente, debido a que aportara al cuidado del medio ambiente, en donde se iniciara desde la estructura física del negocio mediante paneles acústicos aislantes del sonido evitando que se filtren ruidos hacia lugares exteriores; de igual manera todas las preparaciones de nuestros productos serán realizadas en implementos de cristal, los cuales son reutilizables y evitan la utilización masiva de recipientes desechables.

9. Consideraciones finales del proyecto y recomendaciones

El plan de negocios en mención ha sido diseñado con el propósito de cambiar la perspectiva de consumo de licor en los jóvenes de Medellín, con tendencias innovadoras y espacios alternativos que mejoren la vida nocturna en la ciudad.

La validación y viabilidad de la empresa son óptimas, debido a que el sector de bares y restaurantes va en aumento donde en particular los shots son un mercado de alta consecución de ingresos; por lo que en el estudio realizado a KeCa Shots apunta a un margen de utilidad positiva durante todos los periodos ejecutados lo que indica que el negocio es viable.

En la realización del proyecto se evidencio las constantes variables de búsqueda de información confiable que llevara a un resultado final veraz para los lectores, donde se puede encaminar a un empresario a llevar a cabo la construcción de su propio negocio mediante alternativas modernas.

El factor de éxito del negocio fue la localización debido que en la zona rosa de la carrera 70 en el sector estadio no existen lugares de esparcimiento para el consumo de shots lo que genera una alta demanda del producto. De igual manera el valor agregado que ejecuta la empresa está basado en show flair que son poco conocidos en la ciudad y por ende atraen más público, se recomienda hacer seguimiento mensual a estos shows para ir mejorando cada día los ambientes, así mismo revisar la estrategia de marketing con el fin de llegar a más público objetivo y posicionar la marca.

Finalmente, durante la realización del proyecto se aplicaron conocimientos adquiridos durante la carrera de administración financiera, donde con el desarrollo de este plan de negocios se han alcanzado los objetivos planteados al inicio del plan.

10. Fuentes de Información

Alcaldía de Medellín. (11 de 2014). *Alcaldía de Medellín*. Obtenido de

https://www.medellin.gov.co/irj/go/km/docs/pccdesign/SubportalDelCiudadano_2/PlandeDesarrollo_0_17/ProgramasyProyectos/Shared%20Content/Documentos/2014/POT/2014/23_Usos%20Generales%20del%20Suelo%20Urbano.pdf

Banco de la República. (2011). *Producto Interno Bruto Metodología 1994*. Bogotá: BANREP.gov.

BANCOLOMBIA. (05 de 2017). *Simulador tasas Bancolombia*. Obtenido de

<https://www.grupobancolombia.com/wps/portal/personas/productos-servicios/creditos/consumo/libre-inversion/simulador-credito-consumo/##sim-results>

Barproducts. (2017). *BarProducts.com*. Obtenido de <http://www.barproducts.com/>

Cámara de Comercio de Medellín. (12 de 05 de 2017). *Cámara de Comercio de Medellín*.

Obtenido de <http://virtuales.camaramedellin.com.co/consultas/ciiu.html>

Centro de Atención Empresarial. (12 de 05 de 2017). *Centro de Atención Empresarial*. Obtenido

de <http://www.sintramites.com/sintramites/General/Homonimia.aspx#>

Colombia, D. (2017). *Colombia.com*. Obtenido de [http://www.colombia.com/colombia-](http://www.colombia.com/colombia-info/estadisticas/poblacion/)

[info/estadisticas/poblacion/](http://www.colombia.com/colombia-info/estadisticas/poblacion/)

CONFECAMARAS. (12 de 05 de 2017). *Registro Único Empresarial*. Obtenido de

http://www.rues.org.co/RUES_Web/

DANE. (2009). *Perfil Sociodemográfico 2005-2015 Medellín*. Medellín.

DANE. (2015). *Boletín técnico Cuentas Trimestrales Colombia - PIB*. BOGOTA: DANE-Boletín técnico Cuentas Trimestrales Colombia -Producto Interno Bruto (PIB) . Obtenido de DANE-Boletín técnico Cuentas Trimestrales Colombia -Producto Interno Bruto (PIB) Cuarto Trimestre de 2015.

DANE-EAS. (2016). *Variaciones corrientes variables principales, actividades de restaurantes, catering y bares*.

Demodaran. (2017). *Demodaran - cash flow*. Obtenido de <http://pages.stern.nyu.edu/~adamodar/>

Dinero. (2017). los sectores económicos que más crecerán en Colombia en 2017. *revista dinero*, 1.

Expobar, F. (2016). *Expobar version 2016*. Obtenido de <http://feriaexpobar.com/>

Fedesarrollo. (2011). *Crecimiento anual promedio por sector*.

Google Maps. (2017). Obtenido de

<https://www.google.com.co/maps/search/carrera+70/@6.2442321,-75.5829993,16z>

Maps, G. (2017). *Localización*. Obtenido de

<https://www.google.com.co/maps/search/carrera+70/@6.2442321,-75.5829993,16z>

Ministerio de Justicia. (2013). *Estudio Nacional de consumo de drogas psicoactivas*. Obtenido de <http://www.odc.gov.co/sidco/perfiles/estadisticas-nacionales>

Muñoz, J. (4 de Junio de 2016). *Editorial La Republica S.A.S*. (V. Pérez, Ed.) Recuperado el 22 de Febrero de 2017, de www.larepublica.co: http://www.larepublica.co/bares-un-negocio-que-factura-1400-millones-diarios_385951

- Ramírez, I. A. (11 de Septiembre de 2011). *Nueva Mixología Colombiana*. Obtenido de http://nuevamixologiacolombiana.blogspot.com.co/2011/09/tendencias-de-la-cocteleria-mixologia_11.html
- Redaccion el Tiempo. (2017). Aprenda a vender productos en redes sociales. *El tiempo*.
- Revista Dinero. (02 de 11 de 2016). *Publicaciones Semana S.A.* Obtenido de www.dinero.com: <http://www.dinero.com/pais/articulo/bares-y-restaurantes-en-contra-de-las-modificaciones-al-iva-en-la-tributaria/238556>
- Revista Saber Beber. (14 de 11 de 2016). *EL FUTURO DE LA COCTELERÍA: LOS COCTELES CONTROVERSIALES*. Obtenido de <http://www.revistasaberbeber.com/2016/11/el-futuro-de-la-cocteleria-los-cocteles-controversiales/>
- Sociedades, S. (2015). *Superintendencia de Sociedades*. Obtenido de <http://www.supersociedades.gov.co/noticias/Documents/2016/EE3-%201000%20mas%20grandes%20Colgap%20y%20Niif-%202016%20V%2017.pdf>
- SuperSociedades. (2015). *Superintendencia de Sociedades*. Obtenido de <http://www.supersociedades.gov.co/noticias/Documents/2016/EE3-%201000%20mas%20grandes%20Colgap%20y%20Niif-%202016%20V%2017.pdf>
- Yamallel Navarro, M., Bustos Karam, S., & Martínez García, M. A. (2016). *Restaurant Bar Blog*. Recuperado el 22 de Febrero de 2017, de Word Press: <https://farqweb.wordpress.com/antecedentes/>