



**FACULTAD DE ADMINISTRACION, FINANZAS Y CIENCIAS ECONOMICAS**

**MAESTRIA EN ADMINISTRACION DE EMPRESA - MBA**

**SEMINARIO DE GRADO**

**AUTOR:**

**JOHAN MAURICIO MENA HERRERA**

**TUTOR:**

**LEON DARIO PARRA BERNAL**

**Bogotá D.C. MARZO DE 2021**



## ANTEPROYECTO DE GRADO

### Índice del Anteproyecto:

#### 1. Antecedentes de la idea de negocio.

Cartagena es una ciudad turística por excelencia y como tal cuenta con una alta cobertura en hoteles, restaurantes y sitios de entretenimiento y descanso para sus visitantes. Adicional a esto la gran mayoría de sus lugares de esparcimiento, baile, música y gastronomía, se concentran en el centro histórico de la ciudad.

La idea de este emprendimiento es crear una cadena de bares en sitios turísticos en zonas costeras (inicialmente en Cartagena) que exponga como temática la cultura de la capital del país, Bogotá D.C., por medio de objetos, fotos, ambientación y oferta gastronómica y además de los mejores sonidos internacionales, colombianos, bogotanos y afrocaribeños como el blues, reggae, calipso, jazz, rock, salsa, entre otros ritmos. Así mismo, este proyecto debe ser basado en la implementación de una política de economía circular y sostenible con las comunidades que puedan interactuar en la puesta en servicio y funcionamiento de esta cadena de bares.

#### 2. Objetivos (general y específicos).

Objetivo general: Desarrollar un plan de negocio para la creación de un Bar Restaurante temático, tecnológico y con conceptos de economía circular y sostenibilidad en la ciudad de Cartagena.

Objetivos específicos:

- a. Investigar el mercado objetivo, que le permita al bar restaurante Bogota Mares conocer sus tendencias, características y carencias para así lograr posicionarse en el mercado y tener participación en poco tiempo.

- b. Definir la estructura organizacional para el funcionamiento del lugar y el desarrollo de las actividades necesarias.
- c. Construir un estudio administrativo y legal para determinar el tipo de persona jurídica a crear y los diferentes requerimientos legales a cumplir para la implementación del bar en la ciudad de Cartagena.
- d. Definir la estrategia financiera que le permita al establecimiento lograr sostenerse en el mercado.
- e. Diseñar las políticas sostenibles y de economía circular que apoyen la logística, administración y funcionamiento del bar basado en los nichos sociales que harán parte de la cadena de valor que generara la implementación de este proyecto en esta ciudad.

### 3. Caracterización de usuario y necesidades. - Anexo herramientas e investigación.

#### Mapa de empatía:

- Entrevistado No. 1

**Cesar Ernesto Suarez, 42 años.**

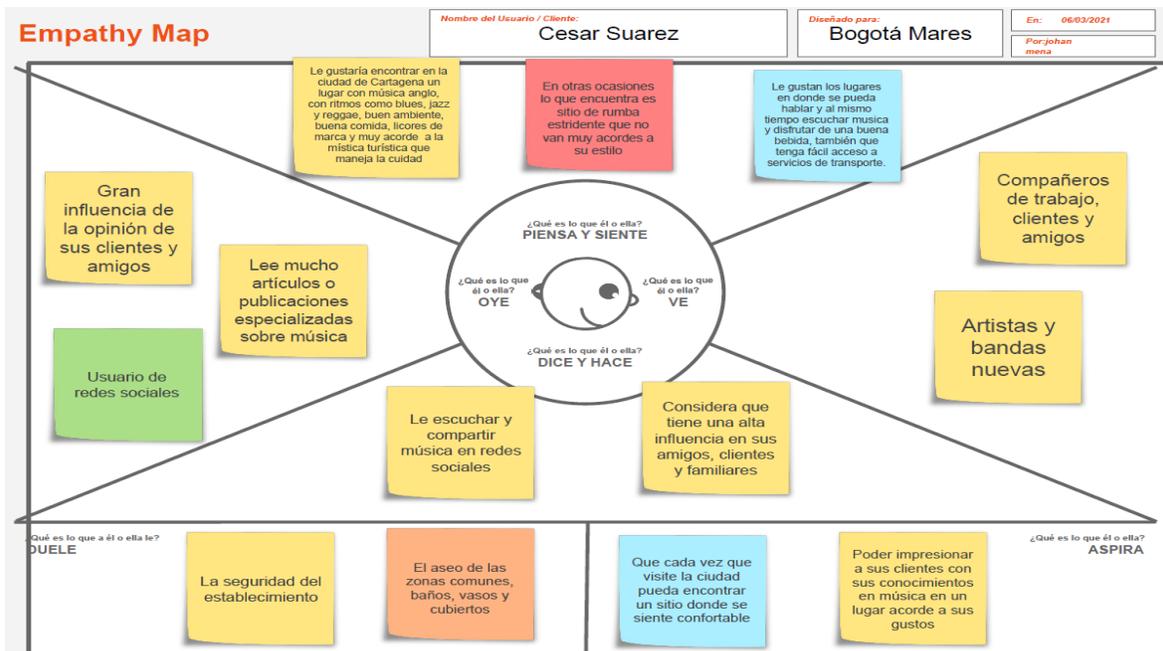


Figura 1. Fuente propia

- Entrevistado No.2

**Betsy Paola Barrios, 40 años.**

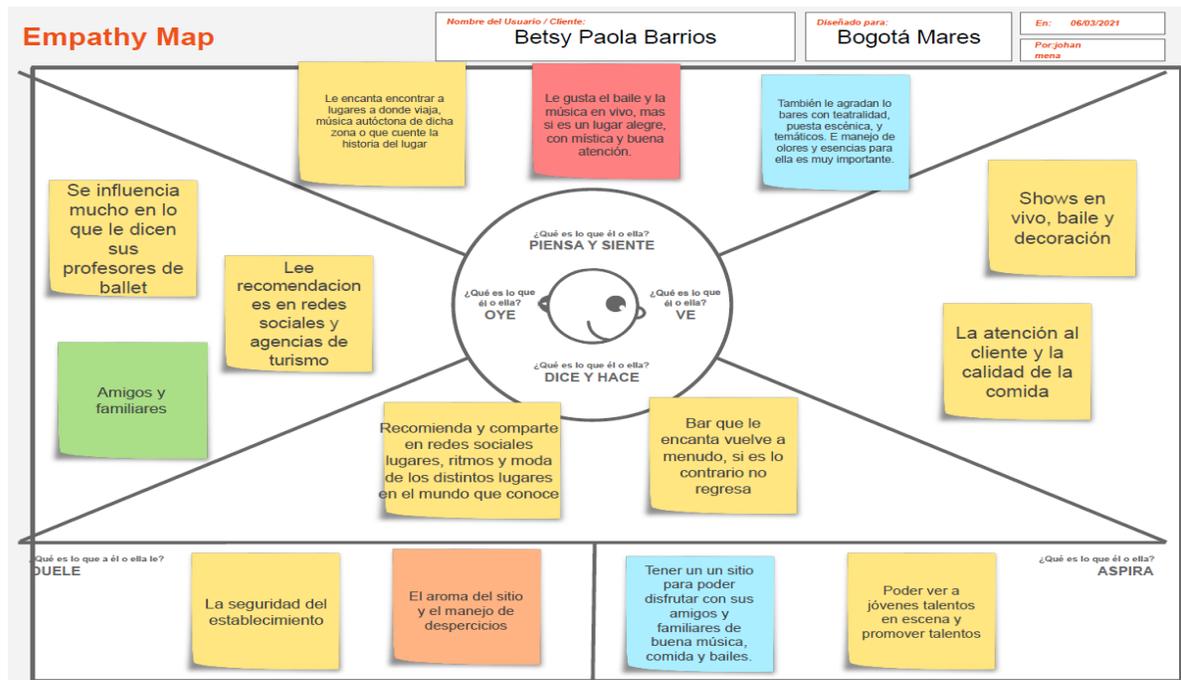


Figura 2. Fuente propia

- Entrevistado No. 3

**Edwin Orlando Cortes, 42 años.**

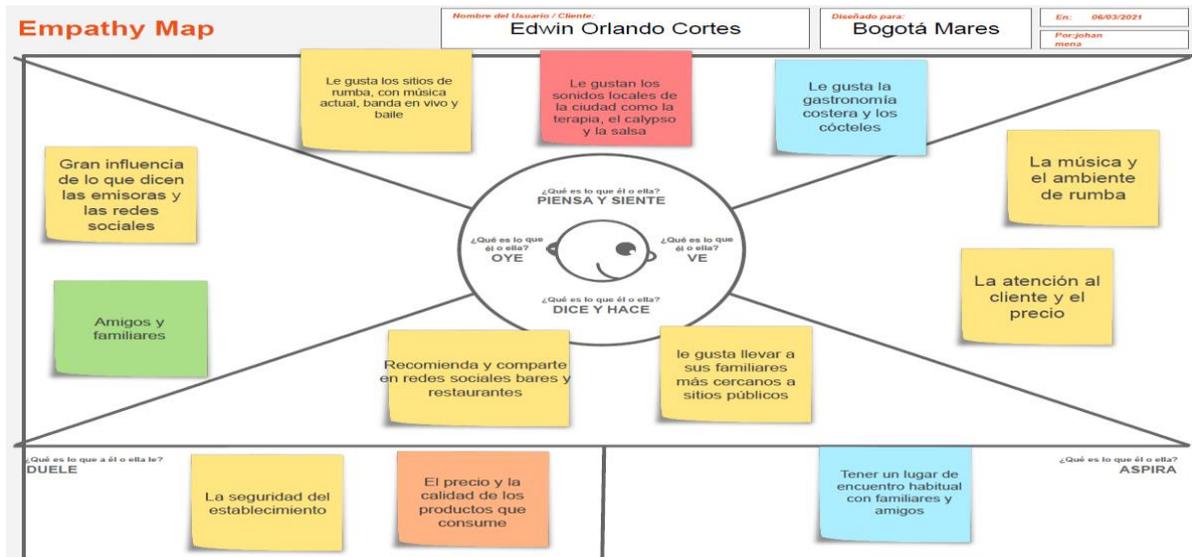


Figura 3. Fuente propia

### Hallazgos y conclusiones de los mapas de empatía

La conclusión principal después de realizar las entrevistas es que segmento de clientes a los cuales este proyecto de creación de empresa tiene que estar enfocado en personas de edad intermedia o adultos contemporáneos con capacidad adquisitiva que busquen un lugar de entrenamiento y espaciamento en el cual puedan tener un ambiente cómodo, de música agradable y temática con un sonido acorde para que también se puede generar una buena charla, una buena ambientación y una puesta escénica diferente a lo ofrecido por el mercado de los bares en la ciudad de Cartagena.

Adicional a esto, es clave el lugar sea propicio para generar ambiente de encuentro asiduo entre grupos de amigos familiares o grupos de trabajo y que maneje una temática generacional. La política sostenible deber resalta en la ambientación del lugar, la sepsia y aromas deben ser bien implementados en dicho lugar.

### Perfil Persona:

- Entrevistado No. 1

**Cesar Ernesto Suarez, 42 años.**

	<b>Información de la persona</b>	<b>Intereses y preferencias</b>
	<p>Cesar reside en la ciudad de bogota, en estrato 6, apartamento propio con su esposa, sus 2 gatos y sus 2 perros, no tiene hijos. Es profesional en ingeniería de telecomunicaciones de la universidad santo tomas de bogota, y es dueño de una empresa de servicios de tecnología hace mas de 15 años. Cuenta con una camioneta modelo 2019 y una moto deportiva.</p>	<p>Le interesan mucho los negocios relacionados con la inversión en tecnología e innovación, le encanta estar actualizado en temas económicos y en negocios internacionales, además de sus gustos por la música anglo y el futbol. También le encanta compartir con familia y amigos cercanos.</p>
	<b>Motivaciones y preocupaciones</b>	<b>Relaciones interpersonales</b>
	<p>Lo motiva llevar a su compañía a una estabilidad económica en la cual no dependan exclusivamente de la cartera, sino que tengan el suficiente flujo de caja para poder apostar en proyectos mucho más ambiciosos tanto desde lo técnico hasta lo como económico. Le preocupa la situación económica mundial actual debido a la problemática de la pandemia.</p>	<p>Mantiene muy buenas relaciones con su entorno familiar, profesional y amigos. Le gusta reunirse con ellos y hablar de temas de actualidad en general. También disfruta salir con amigos para practicar alguna actividad deportiva.</p>
<p>Nombre: <b>Cesar Ernesto Suarez</b></p> <p>Edad: <b>42</b></p> <p>Descripción física</p> <p>Hombre de tez trigueña, estatura promedio de nacionalidad colombiana, casado y de amplio reconocimiento a nivel profesional .</p>		

Figura 4. Fuente propia

- **Entrevistado No.2**

**Betsy Paola Barrios, 40 años.**

	<b>Información de la persona</b>	<b>Intereses y preferencias</b>
	<p>Paola reside en la ciudad de Buenos Aires, Argentina, en un barrio de clase media en un apartamento arrendado, es soltera y no tiene hijos. Es bailarina de ballet profesional y bióloga marina de profesión, aunque nunca lo ejerció. Viaja mucho por sus actividades de ballet y cada diciembre vuelve a Colombia a compartir con su familia y amigos..</p>	<p>Le encanta todo lo relacionado con la cultura mundial, la música, los bailes, el arte y la decoración. Tiene un gran interés por los temas ecológicos e investiga mucho sobre proyectos e ideas de sostenibilidad..</p>
	<b>Motivaciones y preocupaciones</b>	<b>Relaciones interpersonales</b>
	<p>La motiva ser mejor bailarina día a día, poder enseñar a otros sus conocimientos en esta arte, sueña con tener su propio grupo de ballet y viajar por el mundo con él.</p>	<p>Es una persona muy espiritual, mantiene muy buenas relaciones con su entorno familiar, de iglesia profesional y amigos.</p>
<p>Nombre: <b>Betsy Paola Barrios</b></p> <p>Edad: <b>40</b></p> <p>Descripción física</p> <p>Mujer de tez trigueña, estatura promedio de nacionalidad colombiana, soltera y bailarina de ballet profesional.</p>		

Figura 5. Fuente propia

- **Entrevistado No. 3**

**Edwin Orlando Cortes, 42 años.**

	<b>Información de la persona</b>	<b>Intereses y preferencias</b>
	<p>Edwin reside en la ciudad de Cartagena, en estrato 5, apartamento propio con su esposa y sus 2 hijos. Es profesional en ingeniería de telecomunicaciones de la universidad del norte, y es empleado de una multinación de tecnología con la que lleva más de 15 años vinculado. Cuenta con un automóvil modelo 2015.</p>	<p>Le interesa mucho el aprender idiomas, habla inglés, portugués y está aprendiendo italiano. Le gusta la vida familiar y compartir con sus amistades.</p>
Nombre:	<b>Motivaciones y preocupaciones</b>	<b>Relaciones interpersonales</b>
<b>Edwin Orlando Cortes</b>		
Edad:	<p>Lo motiva tener estabilidad en su empleo y poder proyectarse para darle más recursos y bienestar a su familia, se considera una persona tranquila y familiar. Le gustaría algún día vivir por fuera del país.</p>	<p>Mantiene muy buenas relaciones con su entorno familiar, profesional y amigos.</p>
<b>41</b>		
Descripción física	<p>Hombre de tez morena, estatura promedio de nacionalidad colombiana, casado y profesional.</p>	

Figura 6. Fuente propia

### **Hallazgos y conclusiones de los perfiles**

Los 3 entrevistados son personas de edad adulta intermedia, trabajadores con capacidad adquisitiva dispuestos a adquirir productos y servicios de esta índole sin afectar sus gastos mensuales de forma significativa, por lo cual este tipo de perfiles son a los que debemos seducir para que se conviertan en clientes recurrentes. Por lo tanto, las empresas del sector público y privado, independiente de su nicho de negocio deben ser uno de los segmentos a abordar.

### **Árbol de problemas:**

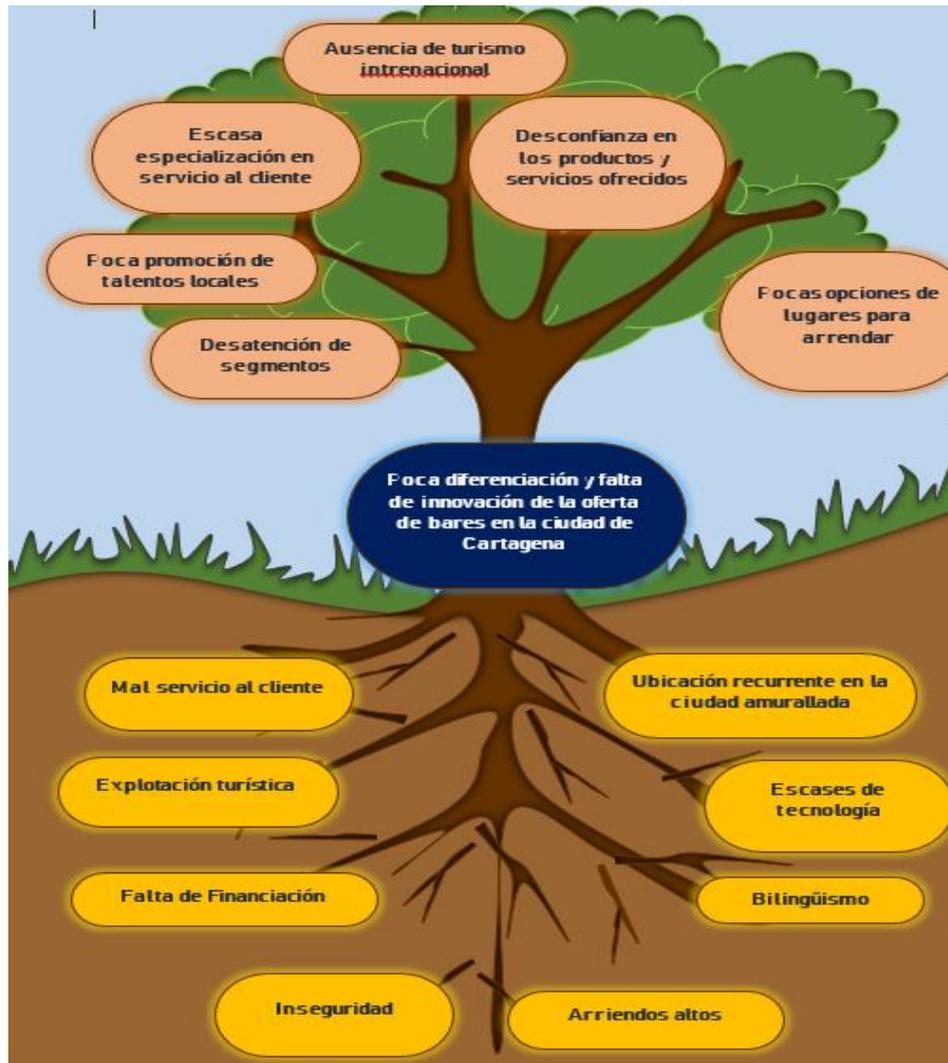


Figura 7. Fuente propia

### Hallazgos y conclusiones del árbol de problemas

Se evidencia que la alta competencia en lugares de esparcimiento en la ciudad de Cartagena y la falta de innovación en propuestas diferentes y atractivas al mercado, hacen que los potenciales clientes recurran siempre a los mismos lugares típicos de la ciudad y la oferta se vuelva predecible. Por lo tanto, se considera que es una buena oportunidad para introducir un lugar con propuestas diferentes, en lugares distintos a los habituales por los turistas y visitantes de esta Ciudad, haciendo énfasis en la calidad del servicio al cliente con personal especializado y con una política de sostenibilidad en pro

de todos los actores de la cadena de valor. Por lo cual se podría considerar como viable la propuesta de creación de empresa de Bogota Mares.

#### 4. Propuesta de valor. - Anexo validación match.

#### Lienzo de propuesta de valor

Empresa: Bogota Mares

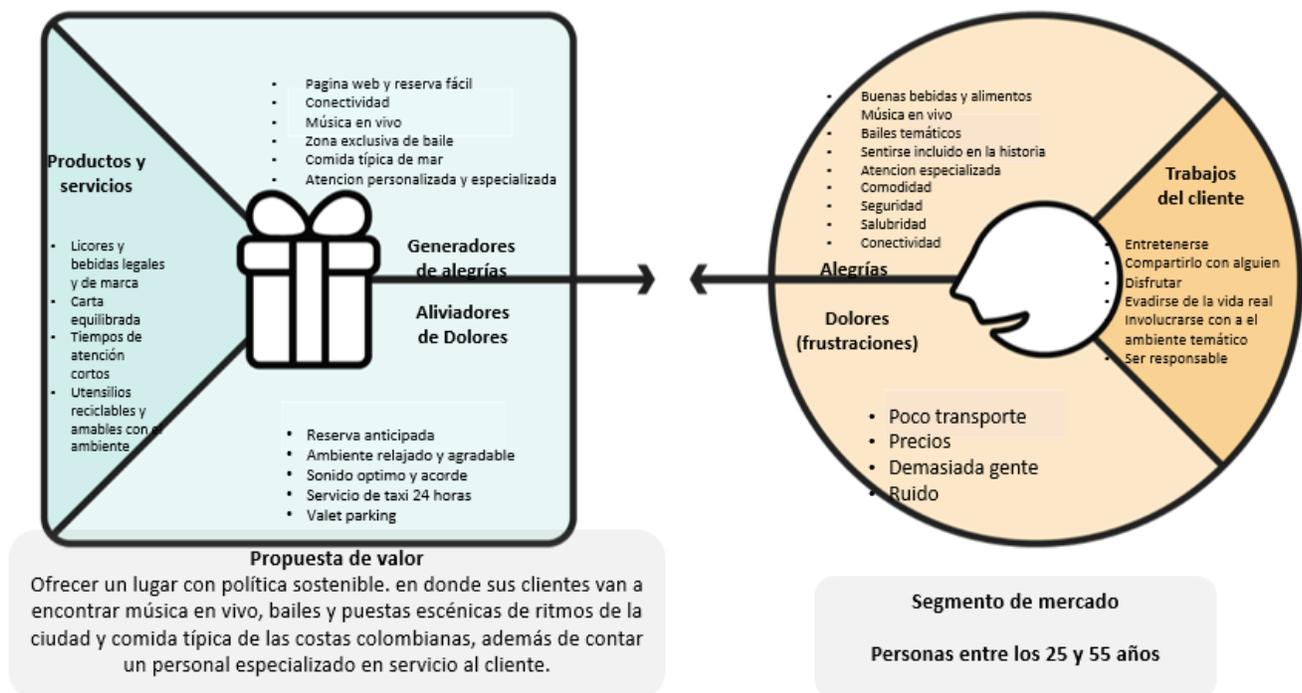


Figura 8. Fuente propia

#### Propuesta de valor

Ofrecer un lugar con política sostenible. en donde sus clientes van a encontrar música en vivo, bailes y puestas escénicas de ritmos de la ciudad y comida típica de las costas colombianas, además de contar un personal especializado en servicio al cliente.

## 5. Análisis de entorno y de mercado. - Anexo herramientas aplicadas.



### Político:

- Estabilidad política del país por periodo preelectoral
- Cambios por los acuerdos de paz con las FARC
- Situación migratoria con venezolanos en el país
- El turismo es política de estado del actual gobierno
- Estabilidad política en la ciudad de Cartagena debido a los continuos cambios de alcalde en los últimos años debido a temas de corrupción
- Políticas sanitarias adoptadas por la ciudad para establecimiento debido a la pandemia
- Plan de vacunación contra el COVID-19 y solicitud del pasaporte de vacunación a los turistas que llegan a la ciudad
- Variación de las regulaciones y permisos de sanidad para instauración de bares y restaurantes en la ciudad

### Económico:

- Incremento de la tasa de cambio COP/USD
- Incremento de las tasas de interés para créditos de inversión



- Capacidad adquisitiva de los clientes
- Expectativas de crecimiento económico FMI post pandemia para la ciudad y el país
- Posible reforma tributaria
- Cambios arancelarios al sector turístico, hotelero, restaurantes y bares.
- Para el 2021 se espera una relativa recuperación a nivel mundial explicado en gran parte por un rebote estadístico, además de una mayor operación de los distintos sectores económicos.
- En el caso de la economía mundial, se estima un crecimiento de 5,2% en tanto que para América Latina la recuperación parece ser más moderada y se prevé una tasa de 3,2%. Por su parte, para Colombia se estima una tasa alrededor del 5%.

## **Social**

- Recuperación de la confianza social post pandemia
- Los World Travel Awards premió a Colombia como “el mejor destino suramericano” (La Patria, 2020, p. 1)
- Ubicación estratégica y conectividad aérea favorable
- Demanda y oferta hotelera en crecimiento
- Trabajadores con excelente formación y vocación de servicio
- Crecimiento del turismo internacional por encima del promedio mundial
- El 30,9 % de los colombianos hace parte de la clase media consolidada del país, es decir, unos 14,8 millones de personas, según el DANE por lo tanto hacen parte de una población con poder adquisitivo.

## **Tecnológico**

- Virtualización de procesos de compra
- Innovación en estrategias de posicionamiento de marca
- Incrementos en la publicidad por medio digitales
- Incremento en ataques cibernéticos a PYMES colombianas
- Colombia ha avanzado en los últimos 7 años en innovación y emprendimiento después de ocupar en el 2010 el puesto 90 en el Global Innovation Index, indicador que evalúa las



economías más innovadoras entre 128 países, en el 2019 quedó en la posición 67, con calificación de 34,78.

- En Colombia en la actualidad cerca de 3 millones de personas teletrabajan, mientras que en el 2018 esa cifra no superaba los 122 mil teletrabajadores y en ciudades como Bogotá, llegaba apenas a los 63.995 usuarios.
- Implementación y desarrollos de aplicaciones o herramientas tecnológicas para mejorar la experiencia del cliente.

### **Ecológico**

- Mejoramiento ambiental del ecosistema marico en la ciudad y sus islotes cercanos debido a la pandemia y la ausencia de turistas
- Políticas ambientales y de sostenibilidad impulsadas por el gobierno local y nacional
- El deterioro que presentan actualmente las cuencas hidrográficas en el Distrito de Cartagena afecta la regularidad y disponibilidad del recurso agua para consumo humano, producción agropecuaria, industrial y recreación. En el Distrito poco se conoce sobre el comportamiento de las cuencas, y no existen planes de manejo integral de los recursos naturales de estas.
- El inadecuado manejo de los desechos orgánicos en los sistemas de producción.
- La falta de manejo y concertación de las actividades de pesca artesanal.
- La falta de control sobre la caza de subsistencia y el tráfico de la fauna silvestre, actividades que van agotando las especies mayores y ejerce presión sobre especies menores y en vías de extinción.
- La deficiente investigación sobre la conservación y manejo de la fauna y flora nativa y migratoria.

### **Legal**

- Reforma código Nacional de Policía & Convivencia (Asociación de Bares de Colombia, 2016-c. p. 1-27).
- Ley 232 de 1995 Nivel Nacional, por medio de la cual se dictan las normas para el funcionamiento de los establecimientos comerciales (Ley 232, 1995)

- Conocimiento en las exigencias de permisos y documentación legal para la apertura y funcionamiento de restaurantes y bares.
- La Ley general de turismo en su artículo 87, regula los establecimientos gastronómicos, bares y similares.

### **Análisis de las 5 fuerzas de Porter**



#### **Fuerza 1: Amenaza de entrada de nuevos competidores**

La entrada de nuevo competidores en el sector de los bares y restaurantes en la ciudad de Cartagena en calificada como alta, ya que es un destino con una oferta turística y hotelera bastante considerable. A pesar de esto, los nuevos competidores deben tener en cuenta ciertos factores que pueden convertirse en barreras para entrar en este mercado en esta ciudad puntualmente tales como:

Requisitos de capital: el centro histórico de Cartagena es el lugar más visitado por los turistas y habitantes de la ciudad, y es ahí en donde se concentra la gran mayoría de bares y restaurantes prestigiosos a donde los turistas suelen ir. Esta zona es declarada patrimonio histórico nacional y arriendo de locales es muy costoso.



Diferenciación del producto: la variedad de bares y restaurantes en la ciudad es alta, por lo tanto, ofrecer un producto, un ambiente y un sentimiento distinto al cliente, será clave para poder competir en este mercado.

Para Bogota Mares el ofrecer un ambiente musical propio del caribe, una oferta gastronómica típica de las zonas costeras del país y una ubicación cercana a la playa de Bocagrande será determinante para poder competir en este nicho en el distrito turístico de Cartagena.

### **Fuerza 2: Poder de negociación de los proveedores**

Es alto el poder de negociación de los proveedores ya que Bogota Mares depende exclusivamente de ellos, por ejemplo, los proveedores de licores y bebidas serán nuestros grandes aliados y se buscará en principio crear un financiamiento con el fin de poder obtener beneficios en cuanto al precio y plazo de pago, esto se logrará con el tiempo y el fortalecimiento de la confianza entre las partes. Lo mismo sucederá con los proveedores de alimentos en donde tenemos la gran oportunidad de crear una economía circular con ellos y poder utilizar productos sostenibles que decoren o sean parte del establecimiento por medio de un correcto manejo de residuos y reciclaje.

### **Fuerza 3: Poder de negociación de los compradores**

El poder de negociación es alto ya que compradores o clientes de bares y restaurantes en Cartagena, se reconocen dos grupos. El primero, los turistas y el segundo, los residentes de la ciudad. Para los turistas existen diversas agrupaciones que influyen en el poder de compra dado que algunos turistas adquieren su viaje a través de intermediarios mayoristas, agencias de viaje, cooperativas, cajas de compensación, entre otros. Estos turistas se ven beneficiados por los volúmenes de compra que realizan estos intermediarios, que se traducen en disminución de precio y aumento en el nivel de calidad y servicio. Los productos y servicios específicos que se ofrecen prepagados se hacen dentro del esquema “All Inclusive” o “Todo Incluido”, estos grupos negocian tarifas reduciendo el precio del restaurante ya que compran paquetes armados a gran volumen, lo que les permite tener gran poder de negociación para manejar el precio final.

Existen otros turistas que arman su propio viaje sin ningún intermediario, éstos son los visitantes que vienen sin grupos ni actividades pre-pagadas y tienen la libertad de elegir sus actividades a la hora de



llegar al destino. Al no venir con algún grupo, pagan la tarifa más alta que ofrecen los establecimientos al igual que los residentes en Cartagena, son extremadamente sensibles al precio, por lo que tienen una alta preferencia hacia los establecimientos de precios bajos.

#### **Fuerza 4: Amenaza de ingreso de productos sustitutos**

Los productos sustitutos de la industria gastronómica, de bebidas y de licores satisfacen la necesidad de sus consumidores, que por medio de la venta de productos y acompañados de un servicio. Algunas tiendas de conveniencia llegan a ofrecer diversos alimentos empaquetados de preparación sencilla o de autoservicio.

Existen múltiples productos sustitutos como las cadenas de tiendas que venden productos básicos de alimentos y bebidas (café, agua, refrescos, perros calientes, sándwiches, licores, entre otros) tales como Oxxo, D1, ARA, Justo y Bueno y tiendas independientes, cuyo crecimiento es permanente.

Para enfrentar esta amenaza se atraerán clientes con la promoción de eventos musicales dentro del establecimiento, difusión de eventos deportivos y culturales y se utilizarán medios y herramientas tecnológicas para promocionar los mismos.

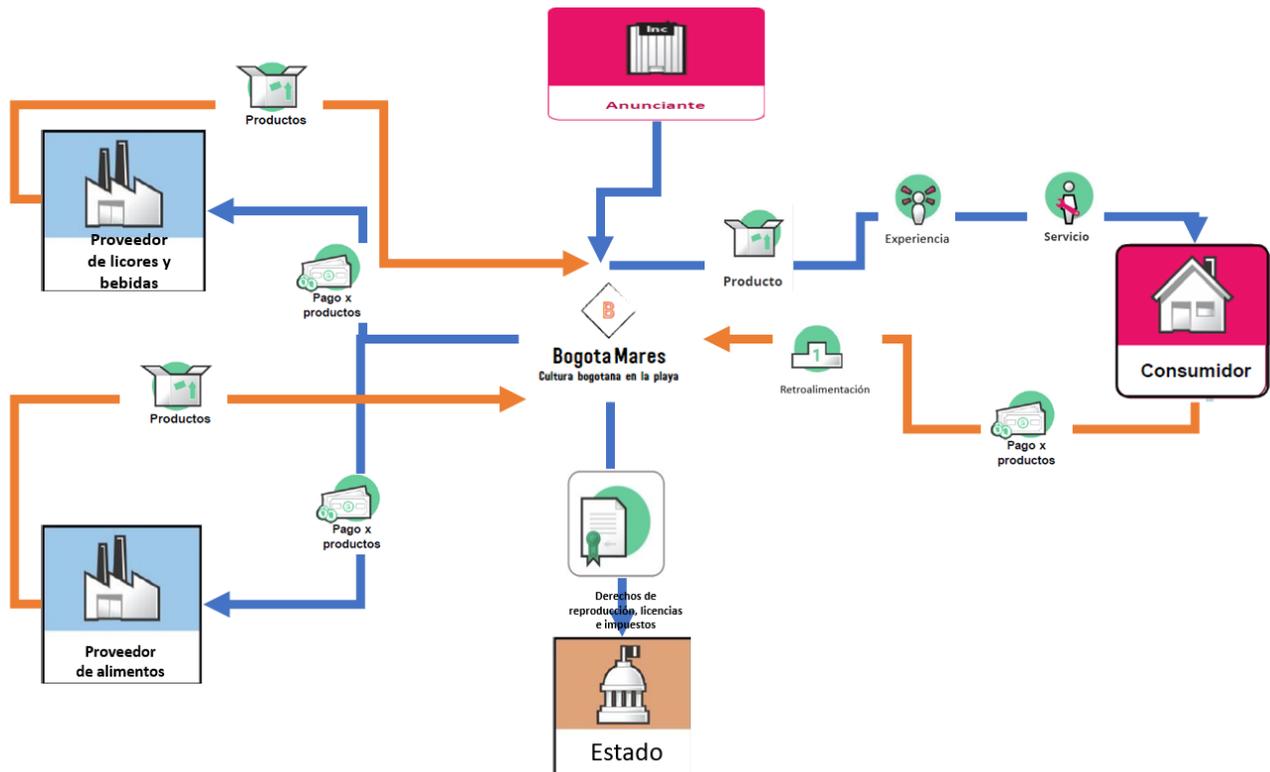
#### **Fuerza 5: La rivalidad entre los competidores**

Para cualquier empresa será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues constantemente estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos.

Para Bogota Mares el proceso de descubrir y crear océanos azules no consiste en intentar predecir las tendencias de una industria o sector a través de un ejercicio adivinatorio ni tampoco en el ensayo y error. Se buscará crear un nuevo espacio de entretenimiento con un ambiente temático exclusivo, un lugar de confort y alta recordación para sus visitantes con sonidos caribeños y una puesta escénica diferente, una lista de licores, cocteles y bebidas muy variadas y de corte internacional creando de esta manera un océano azul, buscando marcar diferencia e innovar en el negocio.

## 6. Descripción del modelo de negocio sostenible. - Incluye componentes de sostenibilidad

### Mapa de sistema de negocio



Para que el bar restaurante Bogota Mares pueda operar de forma eficiente, es necesario llevar a cabo la implementación del sistema de negocio para saber cómo es la interacción con los actores de la cadena de valor. A continuación, se describirá la función de cada actor con Bogota Mares:

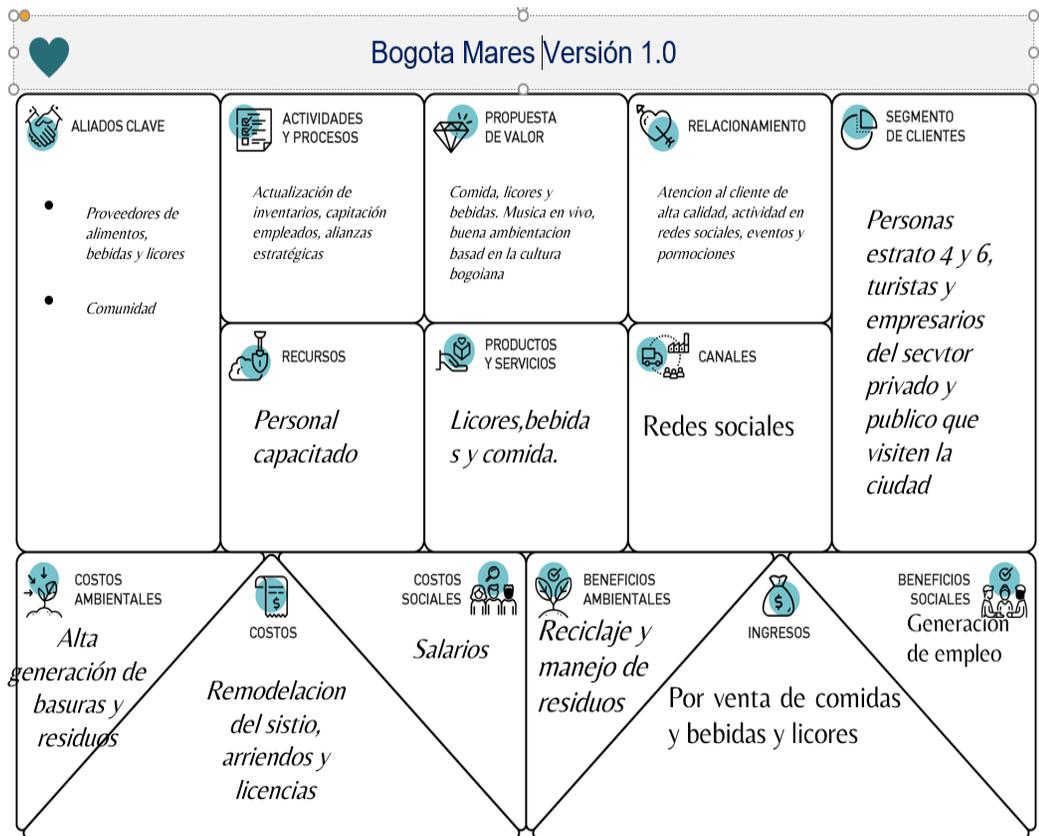
**Consumidores o clientes:** son la base para que este negocio funcione, por parte de Bogotá Mares se entregaran productos y servicios como comida, bebida, licores, música en vivo, ambientación temática, puesta escénica, seguridad, bioseguridad y una atención de alta calidad. Como contra prestación de esto, los clientes deberán pagar por los productos y servicios que quieran consumir dentro del establecimiento.

**Proveedores de alimentos, bebidas y licores:** proporcionaras los productos que se consumirán el en bar restaurante, deben ser elegidos acorde a la calidad de los productos, precio y buen relacionamiento. a cambio Bogota Mares para y llevara un inventario de los productos comprados a dichos proveedores.

**Anunciantes:** serán empresas que pautaran sus marcas dentro del establecimiento cuando se presentan eventos especiales de artistas de reconocimiento o de forma habitual. esto generará un ingreso adicional a Bogota Mares.

**Estado:** Es el actor que pone las reglas de juego para poner funcionar de forma legal, Bogota Mares deberá pagar impuestos, licencias de funcionamiento y derechos de autor para poder colocar música. Todos estos tributos se le pagan al estado.

con base ene sto se presenta a continuación la primera versión del lienzo de negocio sostenible para Bogota Mares.



## 7. Aprendizajes de validación e iteraciones y siguientes pasos

Se realizaron 8 entrevistas a expertos en varios grupos de intereses para validar la viabilidad del modelo de negocio que se plantea con Bogota Mares. las entrevistas se realizaron de la siguiente manera:

**Expertos técnicos (verifica aspectos técnicos de la propuesta de valor y del concepto de negocio, costos)**

- Zulia Malagón (40 años): administradora y socia de cadena de bares Colombian Pub con más de 20 años de experiencia.
- Helbert Gonzalez (40 años): Administrador y socio del restaurante Pasteles y Delicias con asm de 10 años de experiencia.

Se realizaron las siguientes preguntas:

1. ¿Desde su experiencia, un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena como podría generar un valor agregado y diferenciador para que fuera viable?
2. ¿Desde su experiencia, cuál es la mejor manera de vincular a los proveedores, empleados, comunidad y demás actores para que un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena funcionara de forma óptima?
3. ¿Para un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena, que aspectos técnicos (logística, equipos, capacitación, locaciones) podrían encarecer la viabilidad del proyecto?
4. ¿Cuánto tiempo considera desde su experiencia pueda empezar a funcionar de forma óptima en un emprendimiento como el descrito?
5. ¿Cuáles son los errores comunes que se cometen en la planificación de proyectos de creación de empresa?
6. ¿Qué tipo de perfiles y cargos debería tener dentro de la planificación de personal para un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena con el fin de poder implementar de forma correcta la fase operativa del proyecto?



7. ¿Como el nicho de negocio de este emprendimiento tiene que ver mucho con los ambientes temáticos y musicales, que tipo de muisca y temática considera que sea viable ara este tipo de emprendimiento y en esa ciudad?
8. ¿Cuál es la mejor forma de posicionar la marca de este emprendimiento para que pueda ser exitoso teniendo en cuenta la ciudad, el sector turístico y hotelero?

#### **Aliados clave (proveedor, socio, distribuidor, costos)**

- **David Castellanos (38 años):** Administrador y socio de bar restante GAIA con mas de 15 años de experiencia.
- **Victor Manuel Rodríguez (47 años):** Administrador y socio del restaurante CRAVING con mas de 8 años de experiencia.

Se realizaron las siguientes preguntas:

1. ¿Desde su experiencia, un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena como podría generar un valor agregado y diferenciador para que fuera viable?
2. ¿Desde su experiencia, cuál es la mejor manera de vincular a los proveedores, empleados, comunidad y demás actores para que un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena funcionara de forma óptima?
3. ¿Para un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena, que aspectos técnicos (logística, equipos, capacitación, locaciones) podrían encarecer la viabilidad del proyecto?
4. ¿Cuánto tiempo considera desde su experiencia pueda empezar a funcionar de forma óptima en un emprendimiento como el descrito?
5. ¿Cuáles son los errores comunes que se cometen en la planificación de proyectos de creación de empresa?
6. ¿Qué tipo de perfiles y cargos debería tener dentro de la planificación de personal para un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena con el fin de poder implementar de forma correcta la fase operativa del proyecto?



### **Empresarios (validar el concepto del negocios, potencial y visión emprendedora, costos y modelo de ingreso)**

- **Francisco Pardo (40 años):** CEO de 7Gradio.fmy asesor comercial de NOKIA en Santiago de Chile con más de 20 años de experiencia.
- **Cesar Suarez (42 años):** CEO de BPS Consultores, empresa de tecnología con mas de 15 años de experiencia.

Se realizaron las siguientes preguntas:

1. ¿Desde su experiencia, un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena como podría generar un valor agregado y diferenciador para que fuera viable?
2. ¿Desde su experiencia, cuál es la mejor manera de vincular a los proveedores, empleados, comunidad y demás actores para que un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena funcionara de forma óptima?
3. ¿Para un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena, que aspectos técnicos (logística, equipos, capacitación, locaciones) podrían encarecer la viabilidad del proyecto?
4. ¿Cuánto tiempo considera desde su experiencia pueda empezar a funcionar de forma óptima en un emprendimiento como el descrito?
5. ¿Cuáles son los errores comunes que se cometen en la planificación de proyectos de creación de empresa?
6. ¿Qué tipo de perfiles y cargos debería tener dentro de la planificación de personal para un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena con el fin de poder implementar de forma correcta la fase operativa del proyecto?

### **Expertos en Sostenibilidad**

- **Gloria Isabel Londoño (40 años):** directora de innovación y gestion del conocimiento en FENALCO con mas 15 años de experiencia.
- **Oscar Adolfo Arroyo:** Ingeniero ambiental de EPM con más 15 años de experiencia.



1. ¿Desde su experiencia, un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena como podría implementar políticas de sostenibilidad y economía circular?
2. ¿Desde su experiencia, cuál es la mejor manera de vincular a los proveedores, empleados, comunidad y demás actores en una política de sostenibilidad y economía circular para un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena?
3. ¿Para un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena, la implementación de políticas de sostenibilidad y economía circular podrían encarecer la viabilidad del proyecto?
4. ¿A nivel de legislación y temas tributarios que hay que tener en cuenta para que un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena, cuente con una política de sostenibilidad y economía circular?
5. ¿Cuánto tiempo consideras desde su experiencia que una política de sostenibilidad y de economía circular pueda empezar a funcionar de forma óptima en un emprendimiento?
6. ¿Cuáles son los errores comunes en la implementación de una política de sostenibilidad y de economía circular en emprendimientos?
7. ¿Qué tipo de perfil y cargo debería tener dentro de la planificación de personal para un emprendimiento como el de un bar restaurante en la ciudad de Cartagena con el fin de poder implementar de una política de sostenibilidad y de economía circular?

A continuación, se colocará el link donde se pueden consultar los audios de las entrevistas:

**[https://drive.google.com/drive/folders/1OivlfLgmcvbPwphlAn4tQPYEhE\\_AiQWS?usp=sharing](https://drive.google.com/drive/folders/1OivlfLgmcvbPwphlAn4tQPYEhE_AiQWS?usp=sharing)**

## Análisis e las entrevistas

Bitácora de validación Experimento #      Nombre: **Bogota Mares (Sostenibilidad)**  
Realizar el número de iteraciones necesarias para validar todo el Modelo de Negocio

**Hipótesis**  
 Seleccione los componentes de modelo de negocio a validar. Realiza la descripción de cada hipótesis y los supuestos críticos que determinan la validez de la hipótesis.

- Cliente y Problema
- Solución
- Canales y relación
- Modelo de Ingresos
- Actividades y Recursos
- Aliados
- Costos

**Diseño del Experimento**  
 Determine cómo va a testear sus hipótesis y supuestos, busque opciones que requieran poca inversión. Determine los criterios y métricas de éxito: El experimento se corre con # Personas y se espera que # Personas respondan de manera positiva.

**Resultados**  
 Documente el resultado final de su experimento, tanto la métrica resultante como los hallazgos relevantes.

**Aprendizaje y decisiones**  
 Qué aprendió, que va a ajustar y que cambios importantes (Pivotes) va a realizar en su modelo de negocio.

Descripción:  
**Viabilidad de un emprendimiento basado en la creación de un Bar Restaurante temático en la ciudad Cartagena post pandemia**

Supuestos Críticos:  
**Estrategias en temas de sostenibilidad y economía circular que se puedan implementar en la creación de un Bar Restaurante temático en la ciudad Cartagena post pandemia.**

Metodología:  
**Entrevistas a 2 personas expertas en sostenibilidad**

Métricas:  
**Que existan estrategias viables para este tipo de negocio que involucren no solo a los actores principales sino a la comunidad**

Hay un numero amplio de estrategias y acciones que se pueden implementar en bar restaurante como el manejo de aguas residuales, el manejo de residuos, la implementación de paneles solar para el consumo de energía y la vinculación con la comunidad del sector para generar economía circular con el reciclaje y la implementación de utensilios dentro del bar totalmente sostenibles.

Es prioritario contar con una política de sostenibilidad con acciones concretas y coordinación con todos los actores para que desde el inicio se tengan resultados en esta materia.

Bitácora de validación Experimento #      Nombre: **Bogota Mares (Expertos técnicos)**  
Realizar el número de iteraciones necesarias para validar todo el Modelo de Negocio

**Hipótesis**  
 Seleccione los componentes de modelo de negocio a validar. Realiza la descripción de cada hipótesis y los supuestos críticos que determinan la validez de la hipótesis.

- Cliente y Problema
- Solución
- Canales y relación
- Modelo de Ingresos
- Actividades y Recursos
- Aliados
- Costos

**Diseño del Experimento**  
 Determine cómo va a testear sus hipótesis y supuestos, busque opciones que requieran poca inversión. Determine los criterios y métricas de éxito: El experimento se corre con # Personas y se espera que # Personas respondan de manera positiva.

**Resultados**  
 Documente el resultado final de su experimento, tanto la métrica resultante como los hallazgos relevantes.

**Aprendizaje y decisiones**  
 Qué aprendió, que va a ajustar y que cambios importantes (Pivotes) va a realizar en su modelo de negocio.

Descripción:  
**Viabilidad de un emprendimiento basado en la creación de un Bar Restaurante temático en la ciudad Cartagena post pandemia**

Supuestos Críticos:  
**Recomendaciones y experiencias en implementación de estrategias para la creación de un Bar Restaurante temático en la ciudad Cartagena post pandemia.**

Metodología:  
**Entrevistas a 2 personas expertas y con experiencia en la administración de bares y restaurantes.**

Métricas:  
**Que existan estrategias viables para este tipo negocio que puedan ser innovadoras y que sus experiencias sean provechosas para la futura puesta en servicio del bar restaurante.**

Las experiencias contadas por los expertos técnicos fueron muy importantes ya que la atención al cliente, la temática y el ambiente que se genere en el bar restaurante es clave para el éxito del mismo. Adicional a esto, es importante tener una buena coordinación con los empleados y las actividades del propias del negocio.

Tener lideres en la parte administrativa, operativa y técnica para que las actividades del bar se hagan de manera coordinada.

Bitácora de validación

Experimento #

Nombre:

Bogota Mares (Aliados Clave)

Realizar el número de iteraciones necesarias para validar todo el Modelo de Negocio

**Hipótesis**  
 Seleccione los componentes de modelo de negocio a validar.  
 Realice la descripción de cada hipótesis y los supuestos críticos que determinan la validez de la hipótesis.

- Cliente y Problema
- Solución
- Canales y relación
- Modelo de Ingresos
- Actividades y Recursos
- Aliados
- Costos

Descripción:

Viabilidad de un emprendimiento basado en la creación de un Bar Restaurante temático en la ciudad Cartagena post pandemia

Supuestos Críticos:

Estrategias técnicas, operativas y administrativas se puedan implementar en la creación de un Bar Restaurante temático en la ciudad Cartagena post pandemia.

Metodología:

Entrevistas a 2 personas expertas en manejo de productos y proveedores de alimentos y licores

Métricas:

Que existan estrategias viables para este tipo de negocio que involucren solo a los actores principales de la cadena de valor

Es importante tener una política administrativa solida en función del manejo de los proveedores de productos ya que ellos son aliados fundamentales para la operación. La seriedad y el buen manejo financiero es la clave de la armonía con los actores principales de la cadena de valor.

Los proveedores son unos los principales aliados en este negocio por lo tanto es importante una buena escogencia de los mismos y tener una relación de confianza con ellos.

**Diseño del Experimento**  
 Determine cómo va a testear sus hipótesis y supuestos, busque opciones que requieran poca inversión.  
 Determine los criterios y métricas de éxito: El experimento se corre con # Personas y se espera que # Personas respondan de manera positiva

**Resultados**  
 Documente el resultado final de su experimento, tanto la métrica resultante como los hallazgos relevantes.

**Aprendizaje y decisiones**  
 Qué aprendió, que va a ajustar y que cambios importantes (Pivotes) va a realizar en su modelo de negocio.

Bitácora de validación

Experimento #

Nombre:

Bogota Mares (Empresarios)

Realizar el número de iteraciones necesarias para validar todo el Modelo de Negocio

**Hipótesis**  
 Seleccione los componentes de modelo de negocio a validar.  
 Realice la descripción de cada hipótesis y los supuestos críticos que determinan la validez de la hipótesis.

- Cliente y Problema
- Solución
- Canales y relación
- Modelo de Ingresos
- Actividades y Recursos
- Aliados
- Costos

Descripción:

Viabilidad de un emprendimiento basado en la creación de un Bar Restaurante temático en la ciudad Cartagena post pandemia

Supuestos Críticos:

Validar el concepto del negocios, potencial y visión emprendedora, costos y modelo de ingreso.

Metodología:

Entrevistas a 2 empresarios

Métricas:

Conocer su concepto sobre la viabilidad del negocio y sus recomendaciones

Los conceptos ambos empresarios fueron ambiguos ya que para uno el negocio no es viable por el tema de la pandemia y para el otro es bastante viable dependiendo de la temática del bar.

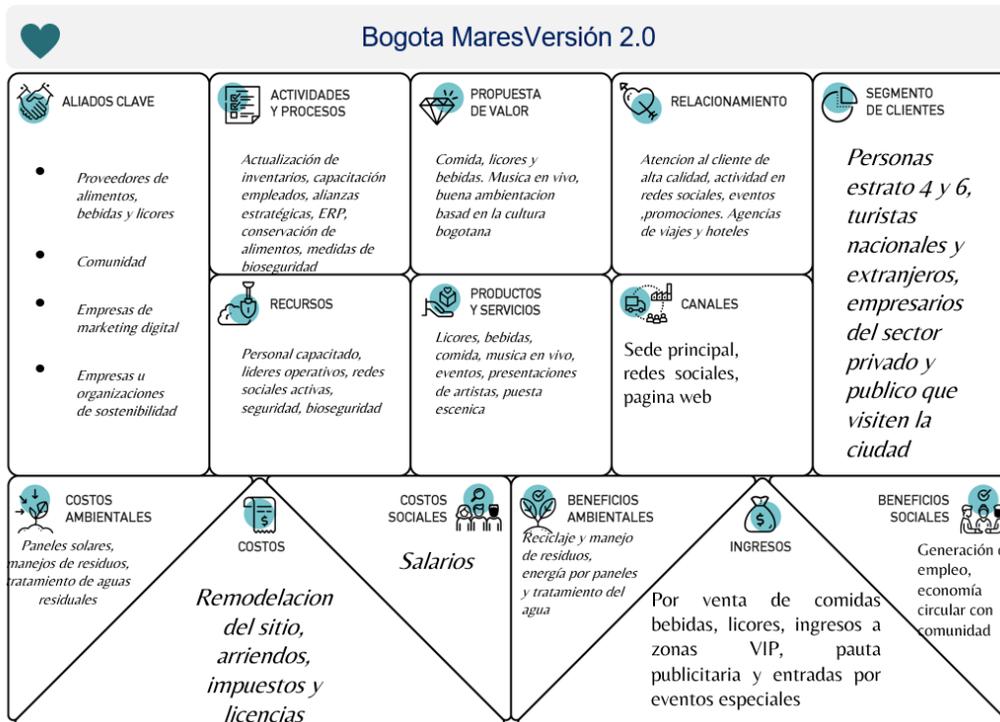
La pandemia se va a demorar bastante tiempo en que sea mitigada y eso puede afectar los tiempos y la forma de la implementación y puesta en servicio del negocio

**Diseño del Experimento**  
 Determine cómo va a testear sus hipótesis y supuestos, busque opciones que requieran poca inversión.  
 Determine los criterios y métricas de éxito: El experimento se corre con # Personas y se espera que # Personas respondan de manera positiva

**Resultados**  
 Documente el resultado final de su experimento, tanto la métrica resultante como los hallazgos relevantes.

**Aprendizaje y decisiones**  
 Qué aprendió, que va a ajustar y que cambios importantes (Pivotes) va a realizar en su modelo de negocio.

De acuerdo al análisis de las entrevistas se ilustrará a continuación la versión 2.0 del lienzo de modelo de negocio sostenible para Bogota Mares:



LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO SOSTENIBLE

### Conclusiones:

- Es importante para cualquier tipo de compañía independiente que sea un emprendimiento tener claro cómo funcionan todos los actores de la cadena de valor, esto con el fin de que la información fluya de forma sincronizada y organizada y la estructura de negocio quede clara para todas las partes.
- El Lienzo de modelo de negocio sostenible es una gran herramienta para poder identificar todas las actividades y conocer de forma clara los actores involucrados en la estructura de la empresa. esta herramienta se debe actualizar a menudo en como una carta de navegación para cualquier organización.



- las entrevistas dieron unos puntos de vista que enriquecieron la visión del emprendimiento que se piensa analizar ya que cada entrevistado desde su rol tiene diferentes puntos de vista, experiencias y sugerencias que ayudan a aterrizar mucho las la idea de negocio.
- Para que Bogota Mares sea un negocio viable es necesario tener en cuenta muchas mas aristas de las que hasta ahora se habían manejado ya que el manejo de pandemia, la ubicación geográfica del sitio, la temática, ambiente y las políticas sostenibles van a afectar de forma directa que el proyecto sea viable económica, técnica y operativamente

## **8. Analisis estrategico – modelo tecnico y financiero- BOGOTA MARES**

### **8.1. DOFA**

#### Fortalezas

- temática del bar-restaurante
- política de sostenibilidad en los productos y servicios
- manejo de residuos y energías limpias
- personal capacitado en atención al cliente
- ambientación y decoración del lugar
- uso de tecnología en función de la atención al cliente

#### Debilidades

- baja capacidad financiera por lo tanto se requiere crédito bancario
- inexperiencia en manejo de este tipo de negocios
- arriendos de locales comerciales muy costosos en la zona turística de Cartagena
- efectos de la pandemia

#### Amenazas

- alta competencia en el mercado
- situación económica y de bioseguridad a nivel mundial debido a la pandemia
- estabilidad política y económica del país
- cambios en legislación para el sector de bares

#### Oportunidades

- exposición de la cultura bogotana como temática principal del bar-restaurante
- gastronomía del interior del país en una ciudad costera



- primer empleo y practicas para estudiantes de carreras como comunicación social, hotelería y turismo, idiomas, cocina, carreras técnicas del Sena, sonidistas, bailarines, entre otras.
- promoción del talento local musical y de danzas de la ciudad
- economía circular con la comunidad y organizaciones sostenibles entorno al manejo de residuos, aguas, energías limpias y productos reciclables.

### **Estrategia Fortalezas-Oportunidades**

Ser pioneros en tener un espacio en donde la gastronomía y la cultura bogotana sea la principal temática y en tener un establecimiento con políticas y tecnologías sostenibles para su funcionamiento y operación.

### **Estrategia Fortalezas-Amenazas**

La sostenibilidad, economía circular, la bioseguridad, el servicio al cliente, la temática y ambientación del bar lo destacarán sobre sus principales competidores y adicional a esto lo harán interesante hay el turista extranjero y nacional.

### **Estrategia Debilidades-Oportunidades**

La promoción de nuevos artistas en la puesta escénica del lugar y la sostenibilidad como pilar en el funcionamiento operativo del mismo disminuirá el periodo de aprendizaje en la administración de este tipo de negocios debido a que estos factores permitirán que el bar-restaurant se integre de forma inmediata a la comunidad y público local.

### **Estrategia Debilidades -Amenazas**

La ambientación del lugar será totalmente sostenible y bioseguridad para que los clientes sientan la tranquilidad de estar en ambiente de total control de la pandemia y amigable con el planeta. Para ello se realizarán alianzas con entidades privadas para la verificación de posibles amenazas en temas de bioseguridad y para la divulgación de información útil para los clientes en manejo y cuidados generales para evitar el contagio.

## **8.2. Determinación de la localización**

- a. **Macro localización:** Bogota Mares Bar Restaurante estará ubicado en la Republica de Colombia, en el Distrito Turístico y Cultural de Cartagena de Indias, ciudad localizada a orillas del mar Caribe.



Durante los últimos 50 años, Colombia ha sido el país de la región latinoamericana que más ha crecido, y antes de la pandemia ya sobresalía por su crecimiento económico sostenido. De acuerdo con cálculos de organismos internacionales y analistas privados, el crecimiento del país estaba encaminado a acelerarse en 2020, si no hubiese sido por los efectos del COVID-19. Aun así, las medidas que ha tomado el Gobierno van encaminadas a recuperar ese crecimiento al alza que venía de los años anteriores.

Con el fin de impulsar la economía, el Gobierno ha entregado paquetes de apoyo al sector empresarial y a los hogares, convirtiéndose en uno de los países que más ha incentivado la reactivación económica en la región, con una inversión de recursos que se ha estimado en 9,6% del PIB. Además, se prevé que Colombia será uno de los países que lidere la recuperación económica en 2021. Según estimaciones del Banco Mundial, la economía nacional se contraería un 7,2% en 2020 y crecería 4,9% en 2021, con un desempeño mejor que el del promedio de la región (el cual corresponde a una contracción de 7,9% en 2020 y un crecimiento de 3,7% en 2021).

Lo anterior, se traduce en grandes oportunidades para el país, puesto que con una economía más dinamizada se podrán atraer a grandes empresas en el mundo como resultado de su estrategia de relocalización y recuperar los flujos de inversión extranjera directa. Adicionalmente, las proyecciones de entidades como el Fondo Monetario Internacional y The Economist Intelligence Unit muestran que en el mediano plazo (2022-2025) Colombia tiene mejores perspectivas de crecimiento económico en comparación con México, Brasil, Argentina y Chile.

- b. Micro localización: Bogota Mares Bar Restaurante estará ubicado en la zona de boca grande que es un sector turístico muy popular de Cartagena debido a su moderna infraestructura y que se destaca en el horizonte por sus edificios altos alrededor del lago. Aquí existen varios restaurantes, al igual que playas como Boca grande, a pocos minutos de la ciudad amurallada, en las que se pueden practicar deportes náuticos.



Cartagena de Indias ha tenido un crecimiento importante respecto al número de habitaciones disponibles en la ciudad; “entre el 2008 y el 2017 la oferta de habitaciones hoteleras en Cartagena de Indias se incrementó un 34% pasando de 8.500 a 11.434 habitaciones y ofreciendo alrededor de 19.000 camas” (Corpoturismo, 2018). La ciudad heroica cuenta con una oferta de alojamiento y hospedaje clasificada en siete zonas de acuerdo a la ubicación geográfica de cada uno de los establecimientos; las siete zonas son: Bocagrande, Centro Histórico y San Diego, zona norte, zonas no turísticas, Getsemaní, Barú, Islas del Rosario y Tierra Bomba y por último Marbella y Crespo. La oferta de establecimientos de alojamiento y hospedaje en Cartagena a diciembre de 2017 era de 331 establecimientos, de los cuales la mayoría de ellos están ubicados en el centro histórico con una participación del 29.6%, seguidos por Getsemaní (21.1%), Bocagrande (19.9%), Barú e Islas (13%), zonas no turísticas (8.2%), zona norte (4.2) y Marbella y Crespo (3.9%) sobre el total de la oferta de alojamiento de hospedaje (Corpoturismo, 201).

A pesar de que el centro histórico tiene el mayor número de establecimientos de alojamiento y hospedaje, Bocagrande es la zona que mayor número de habitaciones ofrece en la ciudad con un total de 4.924, seguida por el centro histórico con 1.473 y la zona norte con 1.304 habitaciones, el restante de habitaciones la tienen las diferentes zonas de la ciudad (Corpoturismo, 2016).

### 8.3. Ficha técnica de productos

Comidas

Imagen/presentación	Nombre Plato	Características	Precio Unitario
<b>Platos Fuertes</b>			
	Ajiaco Santaferreño.	Sopa de papa sabanera, papa pastusa, papa criolla, arracacha, pechuga de pollo desmechada, mazorca y guascas, cremade leche (opcional) y alcaparras, acompañado de una porción de aguacate y arroz blanco.	\$25,500
	Puchero bogotano.	Costilla de res, carne de cerdo, pollo, longaniza, mazorca, yuca, plátano verde, papa, ahuyama, todo cocido y recubierto	\$32,000

Imagen/presentación	Nombre Plato	Características	Precio Unitario
<b>Platos Fuertes</b>			
		con repollo y salsa criolla, acompañado de caldo.	
	Sancocho de gallina.	Cocido de gallina criolla, mazorca, papa, yuca, arracacha, costilla de cerdo, plátano verde y hogao.	\$27,000
	Cuchuco de trigo con espinazo.	Sopa a base de harina de cuchuco de trigo, papa criolla, frijol verde, arveja, habas, espinazo de cerdo, cilantro picado, acompañado de arroz blanco y aguacate.	\$25,000

Imagen/presentación	Nombre Plato	Características	Precio Unitario
<b>Platos Fuertes</b>			

	<p>Sobrebarriga sudada.</p>	<p>Carne de res (sobre barriga), papa, yuca, arroz y ensalada y un especial de guiso auténtico de la casa.</p>	<p>\$27,500</p>
	<p>Bagre en salsa.</p>	<p>Bagre en salsa, acompañado de arroz blanco, patacón y ensalada.</p>	<p>\$30,000</p>
	<p>Fritanga bogotana.</p>	<p>Carne de res, carne de cerdo, chunchulla, morcilla, longaniza, acompañado de plátano maduro, papa criolla, yuca y guacamole.</p>	<p>\$25,000</p>
	<p>Calentado cachaco.</p>	<p>Carne de res, arroz, papa, plátano, mazorca</p>	<p>\$23,000</p>

Imagen/presentación	Nombre Plato	Características	Precio Unitario
---------------------	--------------	-----------------	-----------------

**Entradas**

	Empanadas de carne.	La masa estará elaborada con maíz peto molido y el relleno estará compuesto de carne moliday papa criolla. Se acompañará con diferentes tipos de picante (6 Und).	\$14,000
	Patacones con hogao.	Patacones con hogao de la casa (6Und).	\$10,000

Imagen/presentación	Nombre Plato	Características	Precio Unitario
---------------------	--------------	-----------------	-----------------

**Entradas**

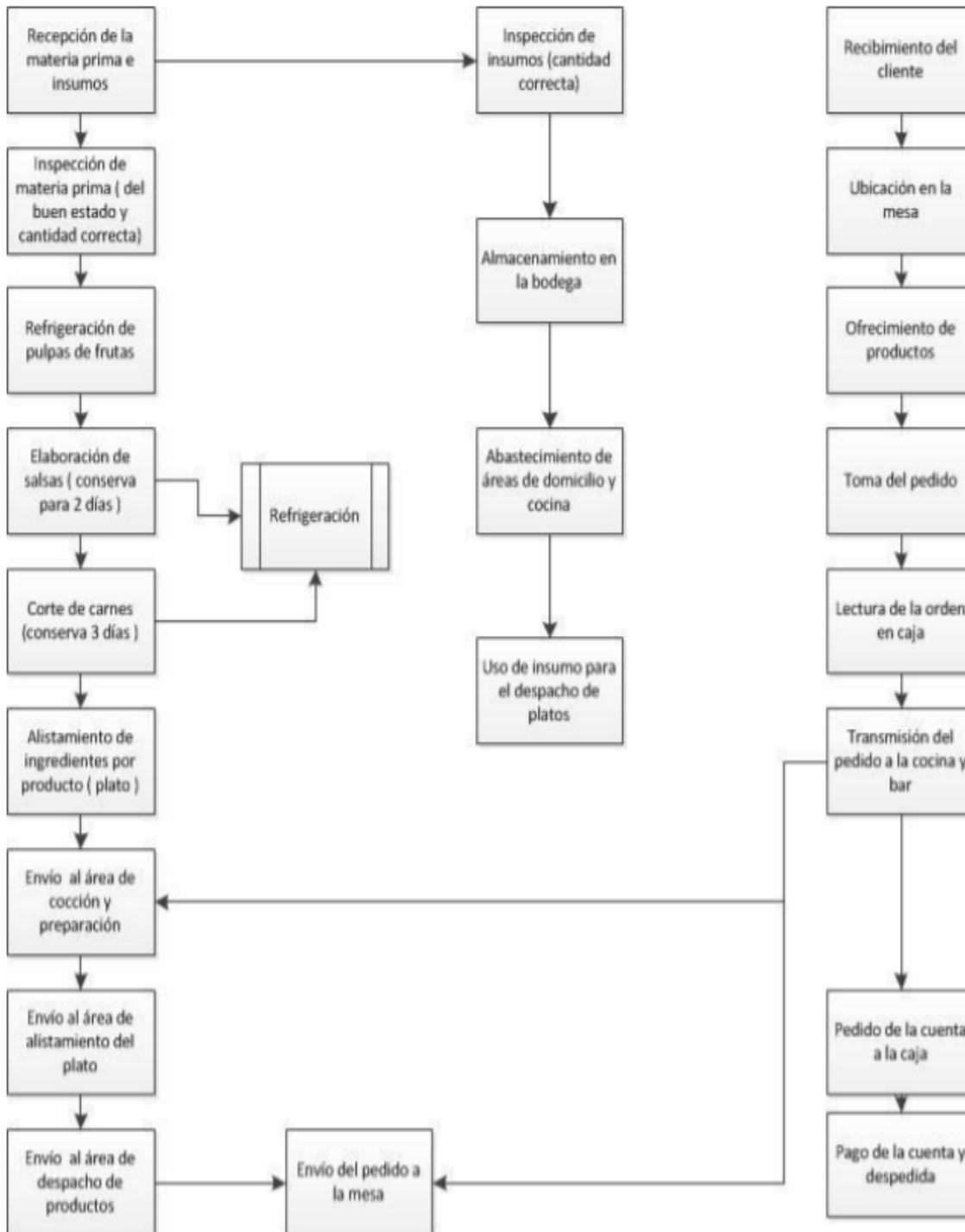
	Chunchullo frito	Chunchullo frito, acompañado de papa criolla.	\$10,000
---	------------------	---	----------

Imagen/presentación	Nombre Plato	Características	Precio Unitario
<b>Postres</b>			
	Arroz de leche.	Leche, Arroz, endulzantes, canela en astilla, crema de leche.	\$8,000
	Brevas con arequipe y queso.	Brevas, queso campesino y arequipe.	\$10,000
	Dulce de Papayuela con queso o cuajada	Papayuela cocinada en almíbar o con azúcar y acompañada de queso campesino o cuajada	\$8,000

Bebidas	
Jugos naturales en agua.	\$ 6.000,00
Jugos naturales en leche (tipo sorbete).	\$ 7.000,00
Limonada natural.	\$ 5.000,00
Limonada de coco.	\$ 7.000,00
Gaseosas.	\$ 2.500,00
Canelazo bogotano.	\$ 8.000,00
Cafés	

Café campesino.	\$ 4.000,00
Cervezas	
Heineken	\$ 10.000,00
Aguila	\$ 8.000,00
Aguila Light	\$ 8.000,00
Aguila Zero	\$ 8.000,00
Club Colombia	\$ 10.000,00
Club Colombia roja	\$ 10.000,00
Cub Colombia negra	\$ 10.000,00
Corona	\$ 12.000,00
Cócteles	
Caipirinha	\$ 27.000,00
Caipiroska	\$ 27.000,00
Piña colada	\$ 27.000,00
Margarita	\$ 27.000,00
Mojito	\$ 27.000,00
Mojito con sabor	\$ 27.000,00
Gin tonic	\$ 27.000,00
Cuba libre	\$ 27.000,00
Martíni	\$ 27.000,00
Licores	
Something Special 1000ml	\$ 165.000,00
Buchanan's 12 años 1000 ml	\$ 330.000,00
Old parr 12 años 1000 ml	\$ 330.000,00
Sello negro 12 años 750 ml	\$ 250.000,00
Tequila Don Julio Añejo 750 ml	\$ 250.000
Ron Zacapa Ambar 750 ml	\$ 180.000
Vodka Absolut 750 ml	\$ 160.000

### 8.3. Descripción y definición del proceso productivo o de prestación del servicio



## Recursos tecnológicos e infraestructura

A continuación, se describirán los recursos tecnológicos, logísticos y de infraestructura necesarios para la consecución del proyecto:

<b>TALENTO HUMANO</b>	
GERENTE GENERAL	1
ADMINISTRADOR	1
JEFE DE MESEROS	1
JEFE DE COCINA	1
CONTADOR	1
TECNICO ELECTRICO	1
DJ	1
COCHINEROS	3
MESEROS	6
SEGURIDAD	3
GERENTE COMERCIAL	1
AGENTES COMERCIALES	3
COMUNITY MANAGER	1

<b>SOFTWARE</b>	
SISTEMA OPERATIVO WINDOWS	1
SOFTWARE ERP	1

<b>HARDWARE</b>	
COMPUTADORES	3
CELULARES	6
CAJA REGISTRADORA	2

<b>MAQUINARIA Y EQUIPOS</b>	
ESTUFA INDUSTRIAL	1
NEVERA INDUSTRIAL	1
MESA Y SILLAS	30
CAFETERA	1



CUCHILLOS	2
OLLAS	2
LOZA – PLATOS	180
LOZA - POCILLOS	180
PARLANTES	10
CONSOLA SONIDO	1
LUCES	50
TARIMA	1
MAQUINA CAFÉ	2
COCTELERA	4

## 8.5. Simulador financiero

- **Dimensionamiento de los ingresos**

Los ingresos de este proyecto eran generados por las ventas de desayunos, almuerzos y picadas, en cuanto a gastronomía y las ventas de bebidas y licores que consuman nuestros clientes. A continuación, se ilustra la proyección de ingresos anuales teniendo como precios de referencia el promedio por cada ítem de producto:

INGRESOS/VENTAS DEL PRIMER AÑO				
	NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDADES	PRECIO DE VENTA UNITARIO SIN IVA	INGRESOS TOTALES
1	whisky	1.440,00	\$ 247.500,00	\$ 356.400.000
2	bebidas	12.000,00	\$ 5.900,00	\$ 70.800.000
3	cerveza nacional	12.300,00	\$ 8.000,00	\$ 98.400.000
4	cerveza extranjera	5.760,00	\$ 10.000,00	\$ 57.600.000
5	tequila	576,00	\$ 250.000,00	\$ 144.000.000
6	ron	380,00	\$ 180.000,00	\$ 68.400.000
7	vodka	250,00	\$ 160.000,00	\$ 40.000.000
8	fritanga/picadas	2.400,00	\$ 25.000,00	\$ 60.000.000
9	cocteles	4.800,00	\$ 27.000,00	\$ 129.600.000
10	platos fuertes	1.920,00	\$ 27.000,00	\$ 51.840.000
		TOTAL		\$ 1.077.040.000

- **Costos de los productos**

La estrategia de precios que manejará el bar restaurante Bogota Mares está basada en que se cobre entre el 50% y 65% del costo original del producto.



**COSTOS DE CADA PRODUCTO O SERVICIO**

	NOMBRE DEL PRODUCTO SERVICIO	CANTIDADES	COSTO UNITARIO DEL PDTO O SERVICIO	COSTOS TOTALES
1	whisky	1440	\$ 75.000,00	\$ 108.000.000
2	bebidas	12000	\$ 3.000,00	\$ 36.000.000
3	cerveza nacional	12300	\$ 1.800,00	\$ 22.140.000
4	cerveza extranjera	5760	\$ 3.000,00	\$ 17.280.000
5	tequila	576	\$ 50.000,00	\$ 28.800.000
6	ron	380	\$ 45.000,00	\$ 17.100.000
7	vodka	250	\$ 40.000,00	\$ 10.000.000
8	fritanga/picadas	2400	\$ 4.000,00	\$ 9.600.000
9	cocteles	4800	\$ 2.500,00	\$ 12.000.000
10	platos fuertes	1920	\$ 6.000,00	\$ 11.520.000
	<b>TOTAL</b>		<b>\$</b>	<b>272.440.000</b>

- **Dimensionamiento de la inversión**

Para la puesta en marcha del restaurante bar Bogota Mares, es necesario realizar una inversión importante en las locaciones, muebles, decoración, equipos, utilería, logística y obra civil.

<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	
<b>TERRENOS</b>	\$ -
<b>PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO</b>	\$ -
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	\$ 60.000.000,00
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>	\$ 25.000.000,00
<b>EQUIPO DE TRANSPORTE</b>	\$ -
<b>FRANQUICIAS</b>	\$ -
<b>PATENTES /INV en INTANGIBLES</b>	\$ -
<b>GASTOS DE PUESTA EN MARCHA</b>	\$ 30.000.000,00
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>\$ 115.000.000,00</b>

Adicional a esto, es imperativo contratar mano de obra como meseros, DJ, cocineros, personal de seguridad, personal comercial y logísticos para que el correcto funcionamiento del establecimiento con los respectivos gastos operativos para que este personal pueda hacer su trabajo. Estos gastos se ven reflejados a continuación:



**NÓMINAS:**

	VALOR AÑO 1
<b>ADMINISTRATIVA:</b>	\$ 60.000.000,00
<b>VENTAS:</b>	\$ 54.000.000,00
<b>PRODUCCION/SERVICIO:</b>	\$ 48.000.000,00
<b>TOTAL NÓMINAS</b>	<b>\$ 162.000.000,00</b>
<b>PRESUPUESTO DEL MARKETING MIX año de INICIO.</b>	<b>\$ 20.000.000,00</b>
<b>GASTO PUBLICITARIO AÑOS SIGUIENTES</b>	
2022	\$ 20.000.000,00
2023	\$ 20.000.000,00
2024	\$ 20.000.000,00
2025	\$ 20.000.000,00

**GASTOS FIJOS:**

	VALOR AÑO 1
<b>ARRIENDO:</b>	\$ 240.000.000,00
<b>SERVICIOS PUBLICOS:</b>	\$ 42.000.000,00
<b>TELEFONIA CELULAR:</b>	\$ 3.600.000,00
<b>INTERNET:</b>	\$ 2.400.000,00
<b>PAPELERIA:</b>	\$ 4.000.000,00
<b>SERVICIOS DE SEGURIDAD:</b>	\$ 25.000.000,00
<b>SERVICIOS DE ASEO:</b>	\$ 10.000.000,00
<b>polizas de seguro</b>	\$ 5.000.000,00
<b>Outsourcing</b>	\$ -
	\$ -
	\$ -
	\$ -
	\$ -
<b>TOTAL GASTOS FIJOS</b>	<b>\$ 332.000.000,00</b>

**TOTAL INVERSIONES \$ 115.000.000,00**

**CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL**

	MESES	VALOR
<b>COSTOS OPERATIVOS</b>	6,0	\$ 136.220.000,00
<b>NOMINAS</b>	6,0	\$ 81.000.000,00
<b>MARKETING MIX</b>	6,0	\$ 10.000.000,00
<b>GASTOS FIJOS</b>	6,0	\$ 166.000.000,00
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 393.220.000,00</b>
<b>TOTAL INVERSION</b>		<b>\$ 508.220.000,00</b>
<b>APORTE DE LOS EMPRENDEDORES</b>		<b>\$ 150.000.000,00</b>
<b>PRESTAMO A SOLICITAR</b>		<b>\$ 358.220.000,00</b>

La inversión total para llevar a cabo este proyecto es de \$508.220.000 de los cuales el 30% será colocados por inyección directa de los socios.

- Indicadores de evaluación financiera**

VPN: \$ 139.864.347

Periodo de recuperación de la inversión: 3.92 años

TIR: 30.6 %

Puntos de equilibrio: 4.984,88 unidades

De acuerdo a estos indicadores generados por el simulador es claro el proyecto del bar restaurante es totalmente viable y posible, aunque requiera de una gran inversión al inicio. Pero al determinar el punto de equilibrio se puede observar que en ese rango de venta de unidades se debe mantener el negocio desde el comienzo y tratar de bajar el tiempo de recuperación de la inversión.

<b>VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO =</b>	<b>\$ 139.864.347,57</b>
<b>TASA INTERNA DE RETORNO =</b>	<b>30,06%</b>

<b>TOTAL MARGEN DE CONTRIBUCION PROMEDIO PONDERADO =</b>	<b>\$</b>	<b>103.111,71</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO = COSTOS Y GTOS FIJO/MCPP =</b>		<b>4.984,88 UNIDADES</b>
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO EN PESOS (VALOR VENTAS MINIMAS EN TOTAL SIN IVA)</b>	<b>\$</b>	<b>699.342.699,47</b>

## 8.6. Plan de requerimientos y cronograma

<b>Componente</b>	<b>Actividades a desarrollar</b>
Investigación de mercado	Encuestas, estudios en el territorio de competidores, precios y proveedores y funcionamiento de la economía circular en Cartagena
Aspectos técnicos	Reglamentación sobre establecimientos cerca al mar, legislación tendencias del turismo y establecimientos postcovid
Aspectos financieros	Visita técnica al territorio para establecer de mejor forma el costo de arrendamiento de locales en la zona de Boca grande en Cartagena y gastos logísticos.



Cronograma 2021	Junio	julio	Agosto	Septiembre	Octubre
Investigación de mercado					
Aspectos técnicos					
Aspectos financieros					

## 10. Bibliografía

<https://virtual.universidadean.edu.co/courses/7349/assignments/57583>

[https://issuu.com/edicionesdeusto/docs/dpv\\_cap01](https://issuu.com/edicionesdeusto/docs/dpv_cap01)

<https://designthinking.gal/el-mapa-de-empatia/>

<https://www.designthinking.services/herramientas-design-thinking/metodo-persona/>

<https://www.youtube.com/watch?v=kqH-6AfDvus>

<http://observatorio.epacartagena.gov.co/indicadores/agua-2018/pigadc/sintesis-de-la-problematika-ambiental-del-distrito-de-cartagena/>

<http://proyectopub.blogspot.com/2008/12/las-5-fuerzas-competitivas-porter.html>

[https://www.youtube.com/watch?v=cn23xm9x9\\_A](https://www.youtube.com/watch?v=cn23xm9x9_A)

<https://prezi.com/dwifuc9hz6d-/modelo-de-negocio-resto-bar-discotheque-aplicando-el-lienzo-canvas/>

[https://procolombia.co/noticias/colombia-el-destino-ideal-para-invertir-en-2021?\\_cf\\_chl\\_jschl\\_tk\\_=49a4bebe13e8f30caa05b4bbf89d1d777709c1d6-1621823466-0-AYjXR0G0ZgCF2KrOffq4PTYorgDu1fdb0tCFGSew3IMYQ-W7nrx-Fe2GSsp9TJGEOF0qgg4scHBN1g3qwOMMiLwCQkQ900rs4X3SwTVaM2eOPoWApDcU9M0V4iEokOFmM8deetSQcmCa8a6yHcQE5b1yI\\_iAftT9SJd8wI82bn6D5X4anzpHXHR1eEPsxRgO9](https://procolombia.co/noticias/colombia-el-destino-ideal-para-invertir-en-2021?_cf_chl_jschl_tk_=49a4bebe13e8f30caa05b4bbf89d1d777709c1d6-1621823466-0-AYjXR0G0ZgCF2KrOffq4PTYorgDu1fdb0tCFGSew3IMYQ-W7nrx-Fe2GSsp9TJGEOF0qgg4scHBN1g3qwOMMiLwCQkQ900rs4X3SwTVaM2eOPoWApDcU9M0V4iEokOFmM8deetSQcmCa8a6yHcQE5b1yI_iAftT9SJd8wI82bn6D5X4anzpHXHR1eEPsxRgO9)



[X7cHYFMyaaev8CgjV60mpDDTAG2JfRKXEXcSv9iwRZCuQfbzaaWy8hp4FHxJuhFk7XGtSh5  
2mwCshCwHfBQRmDpFKE0-ZIzAVIMxoo4Q7268s5iyFOKC-  
lwAWIIom2m2B8PI5G0\\_3uspyI09Jru6F2itrFM3GDIFKtpFqchu5wK8VX6sM33Hahx7UZwkMee  
WUhl0mimMBmS6dcRJ1frWO6lk7VXW7wn\\_12\\_wLt6nVmke4DZaRvEI5sMUHmLJYL-  
WY3k7bu9oEIQtJNO2jlD2A](#)