

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN PUB CRISTIANO EN LA CIUDAD
DE BARRANCABERMEJA**

Autores

**TATIANA GALIANO PÉREZ
SINDY PAOLA SAMPAYO CAMPO**

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2017**

**FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN PUB CRISTIANO EN LA CIUDAD
DE BARRANCABERMEJA**

Autores

TATIANA GALIANO PÉREZ

SINDY PAOLA SAMPAYO CAMPO

Trabajo de grado para optar al título de Profesional en Gestión Empresarial

Director proyecto de grado

LUIS FRANCISCO HERNÁNDEZ ACEVEDO

Magíster en Administración

**UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2017**

DEDICATORIA

Dedico este proyecto a Dios primeramente porque todo esto es suyo. De igual forma dedico a mi familia este proyecto, mi familia al cual le debo mis esperanzas y las fuerzas para seguir adelante, y mi motivación para que ellos sigan el camino al éxito.

“No temas, pues Yo estoy contigo; no te angusties, pues Yo soy tu Dios; Yo te fortalezco y te ayudo, y te sostengo con mi brazo victorioso.” (Isaías 41,10).

Sindy Paola Sampayo Campo

DEDICATORIA

A DIOS, por regalarme la oportunidad y darme capacidades, a mis hijos, mi madre y hermanos, por estar siempre presentes, atentos a brindarme su apoyo y alentarme a seguir sueños y no desistir, pese a las dificultades encontradas.

A mis amigos y compañeros quienes con sus palabras también me motivaron a seguir en la lucha.

TATIANA GALIANO PÉREZ

AGRADECIMIENTOS

Las autoras expresan sus agradecimientos:

A DIOS todo poderoso, a quien le debo mi vida entera y la posibilidad de terminar mis estudios y de continuar.

A mi Madre María Eugenia Sampayo a quien le debo hoy en día lo que soy, pues se ha esforzado para que mis hermanos y yo seamos personas primeramente temedoras de Dios, segundo personas humildes y tercero personas competentes profesionalmente.

A mi esposo David Orlando Bernal, por todo su amor, paciencia, colaboración y ánimo que me dio en el momento que más lo necesitaba.

Al *IPRED* y a la *Universidad Industrial de Santander*, por darnos la oportunidad de realizar la experiencia educativa y así poder ser egresadas de esta importante Institución.

A mi Director de Proyecto, el Señor Luis Francisco Hernández por su acompañamiento y orientación en todo el proceso de este proyecto.

A los *docentes*, en cada una de las asignaturas por sus conocimientos y aportes en el continuo proceso educativo.

Al *personal directivo y administrativo*, de la universidad por su colaboración y apoyo.

A las *entidades e instituciones*, que de una u otra manera han colaborado con el suministro de información requerida para la realización del presente estudio.

A todos los *familiares, amigos* y compañeros por esa voz de aliento necesaria para la culminación de los estudios profesionales.

Sindy Paola Sampayo Campo

AGRADECIMIENTOS

Agradecida con Dios que me permite tiempo de vida para continuar en un logro más en mi vida. A mi madre por ser tan incondicional y brindarme siempre su apoyo además de ser facilitadora de este proceso. A mis hijos por impulsarme a conseguir nuevos retos. A mis hermanos por su compañía y apoyo en este proceso, quienes con sus palabras de aliento siempre me sostuvieron y me ayudaron a seguir adelante. A los maestros por entregarnos sus conocimientos y brindarnos su experiencia profesional y de vida, orientándonos para nuestra vida profesional. Y a las chicas por su compañerismo, quienes con sus risas hicieron mi estadía agradable.

TATIANA GALIANO PÉREZ

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	29
1. GENERALIDADES	31
1.1. Historia de los pub	31
1.1.2 Evolución de los pub en colombia.	33
1.1.3 Pub en barrancabermeja.....	35
1.2 Características generales de barrancabermeja	35
1.3 Marco de referencia legal.....	42
1.4 Aspectos legales.....	46
2. ESTUDIO DE MERCADO	48
2.1. Objetivos.....	48
2.1.1. Objetivo general.....	48
2.1.2. Objetivos específicos.:	48
2.2. Descripción del servicio	49
2.2.1. Descripción, uso y especificaciones del servicio.....	49
2.2.4 Atributo diferenciador.....	60
2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO	62
2.3.1 Mercado potencial.....	62
2.3.2. Mercado objetivo.....	62
2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS	63
2.4.1. La demanda	63
2.4.1.1 Descripción del problema.....	63
2.4.1.2.Necesidades de información.....	66
2.4.1.3.Ficha técnica.....	66
2.4.1.4.Tabulación, presentación y análisis de resultados.....	68
2.4.2 Estimación de la demanda.....	79
2.4.3. Proyección de la demanda.....	80
2.5. LA OFERTA.....	81
2.5.1. Necesidades de información.....	84
2.6. Demanda potencial insatisfecha.	91

2.7.	Canales de comercialización	92
2.7.1.	Estructura del canal actual.....	92
2.7.2	Ventajas y desventajas de los canales actuales.....	93
2.7.3	Selección de los canales de comercialización.....	94
2.8	PRECIO	94
2.8.1	Análisis de precios.	94
2.8.2	Estrategias de fijación de precios.....	95
2.9	PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN.....	95
2.9.1	Objetivos.....	95
2.9.2	Logotipo.....	96
2.9.3.	Slogan.....	98
2.9.4	Análisis de medios.....	98
2.9.5	Selección de medios.....	99
2.9.6.	Estrategias publicitarias.....	101
2.9.7.	Presupuesto de publicidad y promoción.....	101
2.9.7.1.	De lanzamiento.....	102
2.9.7.2	De operación.....	103
3.	ESTUDIO TÉCNICO	105
3.1.	Tamaño del proyecto	105
3.1.1.	Descripción del tamaño del proyecto.....	105
3.1.2.	Factores que determinan el tamaño del proyecto	105
3.1.3	Capacidad del proyecto.....	106
3.1.3.1	Capacidad total diseñada.....	107
3.1.3.2	Capacidad instalada.....	108
3.1.3.3	Capacidad utilizada y proyectada.....	108
3.2.	LOCALIZACIÓN	110
3.2.1.	Macro-localización	110
3.2.2	Micro-localización.....	110
3.3.	INGENIERÍA DEL PROYECTO	114
3.3.2	Descripción técnica del proceso.....	117
3.3.3.	Diagrama de operación, proceso y procedimiento.....	119

3.3.4.	Control de calidad.....	122
3.3.5	Recursos.....	123
3.3.5.1	Recurso humano (mano de obra directa).....	124
3.3.5.2	Recurso humano (mano de obra indirecta).....	124
3.3.5.3	Recurso físico	124
3.3.5.4.	Recursos de insumos.....	126
3.3.6	Estudio de proveedores	126
3.3.7	Distribución en planta.....	128
4.	ESTUDIO ADMINISTRATIVO.....	132
4.1	Forma de constitución.....	132
4.2	Cultura organizacional	136
4.2.1	Visión.....	136
4.2.2	Misión.....	137
4.2.3.	Objetivos empresariales.....	138
4.2.4	Políticas empresariales	138
4.3	Estructura organizacional.....	140
4.3.1	Organigrama	140
4.3.2	Descripción y perfil de cargos	141
4.3.3	Asignación salarial	152
5.	ESTUDIO FINANCIERO	154
5.1.	Inversiones.....	154
5.1.1.	Inversión fija.....	154
5.1.1.3.	Maquinaria y equipo.....	155
5.1.1.4	Muebles y enseres.....	156
5.1.1.5	Equipo de oficina.....	156
5.1.1.7	Total inversión fija.....	159
5.1.2	Inversión diferida.....	159
5.1.3.1	Costos de operación del servicio.	160
5.1.3.1.1	Insumos..	160
5.1.3.1.2	Mano de obra directa..	163
5.1.3.1.3	Costos indirectos de fabricación	163

5.1.3.1. 4.	Total costo de prestación del servicio	164
5.1.3.2	Gastos de administración y ventas.	165
5.1.3.3	Gastos financieros.	166
5.1.3.4	Total capital de trabajo.....	167
5.1.4	Inversión total.....	167
5.1.5	Fuentes de financiación.	168
5.2	COSTOS Y GASTOS.....	171
5.2.1	Costos y gastos fijo.	171
5.2.2	Costos y gastos variables..	171
5.2.3	Costos y gastos totales unitarios..	172
5.3	PRECIO DE VENTA	172
5.4.	Proyecciones financieras	173
5.4.1	Ingresos.	173
5.4.2.	Egresos.....	175
5.5.	Estados financieros proyectados a 5 años.....	176
5.5.1	Estado de resultados proyectados a 5 años.	176
5.5.2	Flujo de caja proyectado	177
5.5.3	Balance general.	178
6.	EVALUACIÓN DEL PROYECTO	179
6.2.	Evaluación ambiental	180
6.2.1.	Matriz de evaluación de impactos	181
6.3.	Evaluación financiera	184
6.3.1	Valor Presente Neto.....	184
6.3.2.	Tasa Interna de Retorno-TIR.	186
6.3.3	Periodo de recuperación.....	187
6.3.4	Análisis de las razones financieras.	187
6.4.	Punto de equilibrio	189
7.	CONCLUSIONES	194
8.	RECOMENDACIONES	196
	BIBLIOGRAFÍA	197
	ANEXOS	204

LISTA DE TABLAS

Tabla 1	Coctel de frutas.....	54
Tabla 2	Productos con café	55
Tabla 3	Bebidas con té	56
Tabla 4	Acompañamientos	58
Tabla 6	Ficha técnica de investigación de la demanda.....	66
Tabla 7	Personas que asistirían a un pub cristiano	69
Tabla 8	Lugares frecuentados actualmente para divertirse	69
Tabla 9	Diversión en compañía (selección de varias respuestas)	71
Tabla 10	Frecuencia de visitas a un sitio para divertirse	72
Tabla 11	Consumo de bebidas con más frecuencia (selecciones varias).....	73
Tabla 12	Preferencia de comida	74
Tabla 13	Inversión por el servicio	75
Tabla 14	Tipo de eventos (selección múltiple).....	76
Tabla 15	Personas que asistirían si se crea el pub cristiano	78
Tabla 16	Importancia de incentivar la diversión sin licor	78
Tabla 17	Estimación de la demanda.....	80
Tabla 18	Proyección de la demanda anual.....	81
Tabla 19	Oferta directa SAXO PUB.....	85
Tabla 20	Oferta directa 19-61 PARILLA BAR	86
Tabla 21	Oferta directa CINAMON GOURMET	87
Tabla 22	Oferta directa PETROLEUM BEER COMPANY 1951	88
Tabla 23	Oferta directa LULA PALUSA PUB.....	89
Tabla 24	Oferta directa ONE LOUNG.....	89
Tabla 25	Oferta directa LABARRA PUB	90
Tabla 26	Precio de productos de la oferta	91
Tabla 27	Presupuesto de publicidad y promoción	102
Tabla 28	Presupuesto de Lanzamiento	103
Tabla 29	Presupuesto de operación mensual.....	104
Tabla 30	Capacidad utilizada y proyectada	108
Tabla 31	Ficha técnica del Servicio	114
Tabla 32	Recurso humano (mano de obra directa).....	124
Tabla 33	Recurso humano (mano de obra indirecta).....	124
Tabla 34	Recurso Físico	124
Tabla 35	Proveedores.....	127
Tabla 36	Distribución de planta.....	131
Tabla 37	Descripción y perfil del cargo del Gerente	141

Tabla 38 Descripción y perfil del cargo del Contador.....	143
Tabla 39 Descripción y perfil del cargo del Auxiliar Administrativo	144
Tabla 40 Descripción y perfil del cargo del CHEF.....	146
Tabla 41 Descripción y perfil del cargo del Auxiliar del CHEF	147
Tabla 42 Descripción y perfil del cargo de Mesero	149
Tabla 43 Descripción y perfil de Auxiliar de Servicios Generales	151
Tabla 44 Asignación salarial	152
Tabla 45 Prestaciones sociales	153
Tabla 46 Seguridad Social.....	153
Tabla 47 Adecuaciones	154
Tabla 48 Maquinaria y equipo.....	155
Tabla 49 Muebles y enseres.....	156
Tabla 50 Equipo de oficina	157
Tabla 55 Inversión diferida.....	160
Tabla 56 Insumos	161
Tabla 57 Mano de obra directa	163
Tabla 58 Depreciaciones	163
Tabla 59 Mano de obra indirecta	163
Tabla 61 Gasto de Administración.....	166
Tabla 62 Total Gastos de Administración y Ventas	166
Tabla 63 Gastos Financieros	167
Tabla 66 Amortización de crédito.....	169
Tabla 66 (Continuación).....	170
Tabla 67 Costos Fijos	171
Tabla 69 Costos Totales Unitarios	172
Tabla 68 Precio de Venta	172
Tabla 69. Ingresos	174
Tabla 70 Egresos.....	175
Tabla 71 Estado de resultados	176
Tabla 72 Flujo de caja proyectado	177
Tabla 73 Balance General	179
Tabla 74 Factor ambiental: Agua	181
Tabla 75 Factor ambiental: Energía.....	182
Tabla 76 Factor ambiental: Ruido	182
Tabla 77 Factor ambiental: Aire	182
Tabla 78 Factor ambiental: Suelo	183
Tabla 79 Factor ambiental: Residuos	183
Tabla 80 Flujo de Caja Libre.....	185
Tabla 81 cálculo de la tasa de descuento.....	185
Tabla 82 Cálculo del Valor Presente Neto VPN.....	186
Tabla 83 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno TIR.....	187

Tabla 84 Periodo de Recuperación.....187
Tabla 85 Razones Financieras188
Tabla 86 Punto de Equilibrio190

LISTA DE IMÁGENES

Imagen 1 Vista aérea Municipio de Barrancabermeja	35
Imagen 2 festival de Bandas Papayeras.....	37
Imagen 3 Ciénaga Juan Esteban.....	38
Imagen 4 Ciénaga Miramar	39
Imagen 5 Ciénaga El Llanito	40
Imagen 6 Ciénaga San Silvestre.....	41
Imagen 7 Coctel de frutas.....	53
Imagen 8 Tomando Café	55
Imagen 9 Mesa servida con Té.....	56
Imagen 10 Perro súper mixto	57
Imagen 11 Patacón con aguacate	57
Imagen 13 Crepes con verduras.....	57
Imagen 12 Picada Colombiana.....	57
Imagen 14 Música.....	59
Imagen 15 Show en vivo banda musical	59
Imagen 16 Cantante Jesús Adrián.....	59
Imagen 17 Karaoke.....	60
Imagen 18 Macro-localización	110
Imagen 19 Micro-localización vista aérea comuna 2.	113

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Personas que asisten a un Pub Cristiano.....	69
Gráfico 2 Lugares frecuentados actualmente para divertirse.....	70
Gráfico 3 Diversión en compañía.....	71
Gráfico 4 Frecuencia de visitas.....	72
Gráfico 5 Consumo de bebidas con más frecuencia.....	74
Gráfico 6 Preferencia de comida.....	75
Gráfico 7 Inversión por el servicio.....	76
Gráfico 8 Tipo de eventos (selección múltiple)	77
Gráfico 9 Personas que asistirían si se crea el pub cristiano.....	78
Gráfico 10 Importancia de incentivar la diversión sin licor	79

LISTA DE ANEXOS

Anexo A Encuesta	205
Anexo B Cotizaciones.....	206

GLOSARIO

Acogedor: Que recibe y acoge en su casa o en su tierra a los visitantes o extranjeros con amabilidad y toda clase de atenciones.

Acompañamiento: Alimento o conjunto de alimentos presentados como complemento de un plato principal.

Amabilidad: La amabilidad es la cualidad de amable. Este adjetivo se refiere a aquel o aquello que es afable, afectuoso o digno de ser amado.

Ambiente: Sistema global constituido por elementos naturales y artificiales de naturaleza física, química, biológica, sociocultural y de sus interrelaciones, en permanente modificación por la acción humana o natural que rige o condiciona la existencia o desarrollo de la vida. Adecuado o en su defecto agradable.

Arquitectura: Arte y técnica de diseñar, proyectar y construir edificios y espacios públicos.

Atractivo: Hace referencia el que atrae o que tiene la fuerza suficiente para atraer. El que se apega o inclina la voluntad

Bar: bar (del inglés bar, barra), es un establecimiento comercial donde se sirven bebidas alcohólicas y no alcohólicas, y aperitivos, generalmente para ser consumidos de inmediato en el mismo establecimiento en un servicio de barra.

Barman: Es la persona que atiende a los clientes en la barra de un bar, pub o local de ocio.

Bebida: Sustancia líquida que se bebe, en especial la elaborada o la compuesta de varios ingredientes.

Bienestar: Estado de la persona cuyas condiciones físicas y mentales le proporcionan un sentimiento de satisfacción, tranquilidad y la felicidad dominan.

Calidad: Conjunto de propiedades inherentes a una cosa que permite caracterizarla y valorarla con respecto a las restantes de su especie.

Cálido: Adjetivo. La definición de cálido hace referencia que tiene la cualidad y característica para recibir y dar calor, bochorno o la incandescencia. Se dice la persona que es muy afectuoso, amable, cordial o caluroso.

Comunicación: Es una palabra se refiere como la acción y resultado de comunicar y comunicarse. Cortesía, reciprocidad, trato e intercambio

Contacto: Del latín *contactus*, el contacto es la acción y efecto de tocarse dos o más cosas o personas. Trato que se establezca entre dos o más personas u organizaciones.

Cortesía: Es un término que procede de cortés, un adjetivo que permite nombrar a las personas atentas, afables y comedidas. Demostración de un sujeto que manifiesta afecto, respeto o atención hacia otro individuo.

Cóctel Alternativo: Preparación a base de frutas en diferentes proporciones.

Comida Gourmet: Los alimentos, bebidas o confecciones dirigidas al uso humano, con un grado, estilo y/o calidad del mayor nivel en su categoría.

Convergencia: Lugar en donde ocurre una reunión.

Crear: Establecer, fundar, introducir por vez primera algo; hacerlo nacer o darle vida, en sentido figurado. *Crear una industria o empresa.*

Cristiano: Persona que profesa la fe de Cristo.

Cristiano cuadrangular: Esta es una denominación eminentemente pentecostal en su doctrina y forma de adoración. La Iglesia Cuadrangular se llama así porque la doctrina de la Iglesia reconoce 4 aspectos principales de la Obra y la persona de Jesucristo

Cultura: Conjunto de conocimientos, ideas, tradiciones y costumbres que caracterizan a un pueblo, a una clase social, a una época, etc.

Chef: Término que procede del francés y que hace referencia al jefe de cocina.

Diagnóstico: Identificación y explicación de las variables directas e indirectas inmersas en un problema, más sus antecedentes, medición y los efectos que se producen en su medio ambiente.

Diferenciación: Creación de valor para el cliente en percepciones de calidad superior de un producto, diseño y servicio.

Diseño: Actividad que combina creatividad y técnica y que tiene por misión la creación de objetos.

Disfrutar: Experimentar gozo, placer o alegría con alguien o algo.

Distracción: Acción y efecto de distraer. Cuando alguien se entretiene realizando una actividad que le resulta agradable y placentera.

Diversión: Actividad o afición que hace pasar el tiempo de manera agradable y sirve de pasatiempo.

Eficacia: Indicador de mayor logro de objetivos o metas por unidad de tiempo, respecto a lo planeado.

Eficiencia: Indicador de menor costo de un resultado, por unidad de factor empleado y por unidad de tiempo. Se obtiene al relacionar el valor de los resultados respecto al costo de producir esos resultados.

Encuentro: Coincidencia o reunión de dos o más personas o cosas en un mismo lugar.

Estrategia: En un proceso regulable; es el conjunto de las reglas que aseguran una decisión óptima en cada momento. Una estrategia por lo general abarca los objetivos, las metas, los fines, la política y la programación de acciones de un todo organizacional o individual.

Establecimiento: Lugar en el cual se ejerce una actividad comercial, industrial o profesional.

Estilo: Se utiliza regularmente y en varios ámbitos al mismo tiempo, como ser el arte, la música, la moda, entre otros y está estrechamente vinculado al diseño, la forma y el aspecto que ostentan determinadas cosas, entre las que más se destacan los objetos y la indumentaria y que como condición respetan una misma línea, siguen un mismo camino, o sea, no serán idénticos, pero guardan alguna semejanza que hará que podamos reconocerlos como parte integrante de un mismo estilo.

Ética: Qué es lo moral, cómo se justifica racionalmente un sistema moral, y cómo se ha de aplicar posteriormente a nivel individual y a nivel social. En la vida cotidiana constituye una reflexión sobre el hecho moral, busca las razones que justifican la utilización de un sistema moral u otro.

Factibilidad: Consiste en definir el nivel de factibilidad (posibilidades de éxito) para conseguir la solución de las necesidades.

Gusto: Inclinação o interés que muestra una persona hacia una cosa que le gusta, que valora personalmente como buena o satisfactoria.

Innovación: Nuevas ideas, productos, conceptos, servicios y prácticas a una determinada cuestión, actividad o negocio, con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad del mismo y asimismo para que los potenciales usuarios o consumidores se vean más atraídos para adquirir esos

Ley: Es una norma jurídica dictada por el legislador, es decir, un precepto establecido por la autoridad competente, en que se manda o prohíbe algo en consonancia con la justicia. Su incumplimiento trae aparejada una sanción.

Logística: 1. Explica el proceso de cómo se han de allegar los recursos necesarios en el lugar, cantidad y tiempo adecuados. 2. Alguien se preocupa de lo que requiere cada situación y asegura además de que todos los recursos necesarios estarán disponibles en el momento adecuado

Manual: Documento que contiene información válida y clasificada sobre una determinada materia de la organización. Es un compendio, una colección de textos seleccionados y fácilmente localizables.

Moda: Gusto, costumbre o uso, o conjunto de ellos, propios de un grupo, un período de tiempo o un lugar determinados.

Música: Arte de combinar los sonidos de la voz humana o de los instrumentos, o de unos y otros a la vez, de suerte que produzcan deleite, conmoviendo la sensibilidad, ya sea alegre o tristemente.

Núcleo Familiar: La palabra 'núcleo' proviene del latín y significa parte central o corazón de un elemento. Identifica al grupo o sociedad de individuos que se agrupan por tener algo en común.

Organigrama: Es la representación gráfica de la estructura formal de una organización, según división especializada del trabajo y niveles jerárquicos de autoridad.

Pasabocas: Pequeña cantidad de comida que se consume generalmente acompañada de alguna bebida.

Planeación: Diseño de acciones cuya misión es alcanzar los objetivos que se desean en un periodo determinado.

Planificación: Proceso racional y sistémico de prever, organizar y utilizar los recursos escasos para lograr objetivos y metas en un tiempo y espacio predeterminados.

Política: Conjunto de estrategias, normas y parámetros de una organización, que orientan la actuación de los funcionarios para alcanzar sus objetivos y metas en un lugar y plazo dados. Es un marco general de actuación.

Producto: Objeto tangible que ofrece un beneficio.

Precio: Se denomina precio al valor monetario asignado a un bien o servicio. Conceptualmente, se define como la expresión del valor que se le asigna a un producto o servicio en términos monetarios y de otros parámetros como esfuerzo, atención o tiempo, etc.

Presupuesto: Plan financiero de ingresos y egresos de corto plazo conformado por programas, proyectos y actividades a realizar por una organización, presentándose en determinadas clasificaciones.

Pub: (Abreviación de publichouse, que en español significa "casa pública") es un establecimiento donde se sirven bebidas alcohólicas y no alcohólicas y refrigerios bajo las premisas del país correspondiente.

Recreación: La palabra Recreación proviene del latín Recreatío, acción y efecto de recrear por lo que puede hacer referencia a crear algo de nuevo, pero mayormente el termino recreación se aplica a divertir, entretener o alegrar, a un determinado grupo de personas por medio de actividades que distraen de las obligaciones cotidianas. La recreación por lo tanto es una actividad que se puede considerar terapia para el cuerpo y la mente.

Relajado: Fenómeno natural y necesario con el que se gestiona la energía y se descansa de la fatiga. Es un método que favorece el descanso físico y psicológico.

Satisfacción: Seguridad racional de haber hecho lo que se encontraba a nuestro alcance y con un grado de éxito, tal situación contribuirá a sostener el estado armonioso en lo que a funcionamiento mental respecta.

Secular: El término secular se utiliza como un adjetivo calificativo para designar a todos aquellos fenómenos o elementos de una sociedad en los cuales la religión no está más presente, tanto porque fue eliminada de ese ámbito o porque nunca lo estuvo.

Servicio: Son menos tangibles y además de ser proporcionados por objetos físicos, pueden proporcionarlos personas, instituciones, lugares, y actividades.

Tendencia: Idea o corriente, especialmente de tipo religioso, político o artístico, que se orienta en determinada dirección.

Tiempo Libre: procedentes del latín: *tempus* y *liber*. Periodo de tiempo disponible para una persona para realizar actividades de carácter voluntario, cuya realización reportan una satisfacción y que no están relacionadas con obligaciones laborales y/o formativas.

RESUMEN

TÍTULO. FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN PUB CRISTIANO EN EL MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA*.

AUTOR. TATIANA GALIANO PÉREZ, SINDY PAOLA SAMPAYO CAMPO*

PALABRAS CLAVES. COMUNIDAD CRISTIANA, NÚCLEO FAMILIAR, JÓVENES, DIVERSIÓN SANA, BEBIDAS SIN ALCOHOL

DESCRIPCIÓN La idea de negocio que se detalla a continuación tiene como propósito la creación de un Pub Cristiano denominado ARPA PUB, el cual está dirigido a un segmento de la población barrameja como es la comunidad cristiana, un lugar en donde los asistentes podrán experimentar un ambiente armonioso, con música que invita a la paz interior, a calmar sus momentos de tensión, a disfrutar de ricas bebidas sin alcohol y deliciosos alimentos, además de sana diversión y entretenimiento.

Esta idea nace de una de las integrantes perteneciente a la comunidad cristiana evangélica, quien al igual que sus amigos y parientes no encuentra un lugar en el cual pueda departir sin que se injiera licor, y de satisfacer la demanda de una comunidad insatisfecha, que presenta una necesidad de compartir con sus amigos, núcleo familiar, pareja, fuera de su congregación, Teniendo una opinión clara de que es lo que se requiere para llegar a esta población los consumidores potenciales del proyecto.

Se identificó el segmento de la comunidad cristiana evangélica, población objeto que presenta la necesidad de compartir con amigos, bebidas y comidas sin mezclar alcohol ni cigarrillos. Se ubicará la idea de negocio en un sector bastante reconocido por los habitantes de la ciudad de Barrancabermeja, como es el barrio Galán Gómez, en el centro oriente del municipio, en donde convergen personas de diferentes culturas, edades, y creencias religiosas, además se pueden encontrar establecimientos nocturnos, de comidas y bebidas, así como un centro comercial, instituciones educativas, centros médicos y estación de policía.

*Trabajo de Grado

**Facultad Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director. Luis Francisco Hernández Acevedo, Magíster en Administración.

SUMMARY

1. TITLE. FEASIBILITY FOR THE CREATION OF A CHRISTIAN PUB E AT BARRANCABERMEJA*

2. AUTHORS. TATIANA GALIANO PEREZ, SINDY PAOLA SAMPAYO CAMPO*

3. KEYWORDS. Christian Community, families, young , healthy fun , soft drinks.

4. DESCRIPTION

The business idea is detailed below aims at the creation of a Pub Christian called ARPA PUB, which is aimed at a segment of the barrameja population as the Christian community, a place where attendees can experience a harmonious environment with music invites inner peace, calm moments of tension, enjoy delicious drinks and delicious food, plus wholesome fun and entertainment.

This idea stems from one of the members belonging to the evangelical Christian community, who like his friends and relatives can not find a place in which to socialize without liquor is ingested, and to meet the demand of an unmet community, which presents a need to share with friends, family nucleus, couple outside their congregation Having a clear view of what is required to reach this population of potential consumers of the project.

The segment of the evangelical Christian community, population object having the need to share with friends, drinks and meals without mixing alcohol and cigarettes was identified. the business idea will be located in an area well recognized by the inhabitants of the city of Barrancabermeja, as is the neighborhood Galan Gomez, in the northwest of the municipality, where converge people from different cultures, ages, and religious beliefs also can be find nightspots, food and beverage as well as a shopping center, educational institutions, medical centers and police station.

* Degree work

**Facultad Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Director. Luis Francisco Hernández Acevedo, Magíster en Administración

INTRODUCCIÓN

Como Gestores Empresariales, se plantea a través de la investigación de este proyecto conocer la viabilidad de la factibilidad para la Creación de un Pub Cristiano, en donde las personas de un mismo credo puedan compartir el mismo sitio de encuentro.

La idea de negocio surge de una de las integrantes del equipo, que pertenece al segmento de la comunidad cristiana evangélica, quien conociendo las necesidades que tienen tanto jóvenes y adultos cristianos con respecto a un sitio en el que se ofrezcan alimentos y bebidas sin alcohol, además de música de los géneros que escuchan y con los cuales se sientan plenamente identificados, lo que permite ver, que se cuenta con la posibilidad de abrir un mercado que se acomode a los gustos de este sector de la población barrameja.

Se puede aprovechar la idea de negocio, como un vínculo entre las diferentes comunidades cristianas, evangélica, católica, adventista, mormona entre otros y gente no practicante de la misma, ya que, aunque no tendrá servicio de bebidas alcohólicas, se dispondrá de un ambiente diferente, cómodo y alegre, en el que cualquier persona puede disfrutar de un rato de encuentro inolvidable con amigos y conocidos.

Los estudios realizados facilitarán la implementación del Pub Cristiano, su funcionamiento y organización, control, manejo y proyección en el mercado, pues aunque es una idea innovadora por no existir en la ciudad un establecimiento de este tipo, se debe tener muy en cuenta los restaurantes y pub, que se asemejan, ya que tienen posicionamiento en el mercado de alimentos y bebidas, por tanto el manejo de una buena imagen es muy importante para posicionarse en el mercado y fortalecer el concepto de la idea de negocio.

El estudio de mercado, ayuda a la observación y análisis de los establecimientos parecidos al Pub Cristiano, para conocer la frecuencia con que los visitan, los precios que tienen, los alimentos y bebidas que brindan, y los servicios adicionales o complementarios que ofrecen, lo que permite definir la estrategia de publicidad y precios para los servicios del pub, así como canales de comercialización, cual es la demanda y la oferta.

Con el estudio técnico, por medio del conocimiento de profesionales de diseño, ingeniería, arquitectura, publicidad y diseño gráfico, se obtiene la información acerca de la distribución de espacios físicos de los ambientes que estarán presentes en el pub, la decoración del lugar, diseño del logotipo e imagen que se maneja y sector en donde se ubica el negocio.

El estudio financiero también es crucial para este proyecto, porque permite conocer los costos de inversión inicial para el funcionamiento del pub, arriendo, adecuaciones del local, el diseño y decoración, los insumos, utensilios, maquinaria, gastos de constitución, permisos y publicidad entre otros.

También se conoce mediante el estudio administrativo el tipo de sociedad por la cual se constituirá la idea de negocio, la estructura organizacional, el talento humano que se requiere, los cargos y sus funciones, así como las políticas, misión y visión de la idea de negocio.

Esta investigación es un medio que permite conocer diferentes factores para la viabilidad de la idea de negocio, como lo son culturales, educativos, económicos y sociales, permitiendo determinar la manera en que se puede llegar a la comunidad objeto del proyecto, brindando confiabilidad para el desarrollo del mismo.

1. GENERALIDADES

1.1. Historia de los PUB

El origen de los PUB se remonta a la época del Imperio Romano. Las tabernas romanas solían colgar hojas de parra para demostrar a los caminantes y viajeros que ahí dentro podrían encontrar vino (la bebida romana por excelencia). No obstante, en Inglaterra y dadas las condiciones climáticas del país, pocas parras se podían encontrar, la mayoría de tabernas en lugar de hojas de parra colgaban pequeños arbustos de hoja perenne. Las tabernas de la época, si sólo vendían cerveza, colgaban a fuera los palos con los que agitaban y removían la cerveza. Si vendían tanto vino como cerveza, entonces colgaban tanto los pequeños arbustos antes mencionados como estos palos para mover la cerveza.¹

Fueron las iglesias y los monasterios quienes en la antigüedad dieron inicio a los establecimientos de venta de comidas y bebidas, pues en la antigüedad los sacerdotes hospedaban viajeros y les brindaban alimentos y a cambio de estos servicios recibían de algunos de los viajeros donaciones. Los comerciantes aprovecharon esto y crearon sitios especializados en venta de comidas y bebidas.

Desde la invasión romana en Inglaterra hasta que los primeros pubs, propiamente dichos, abrieran sus puertas, pasaron varios siglos. Fueron las casas religiosas quienes fundaron las primeras posadas (inns) destinadas a los peregrinos y a los caballeros en su camino hacia Tierra Santa. De esta manera, hoy aún se pueden encontrar algunos pubs que conservar en sus nombres y en sus carteles motivos relacionados con la religión y las Cruzadas, tales como el pub “Ye Olde Tripto Jersulam” de Nottingham, considerado el pub más antiguo de Inglaterra y que lleva sirviendo cerveza desde el año 1189; o como el

¹ FROM SPAIN TO UK “Los carteles del pub, un recorrido por la historia de Inglaterra”, citado 30 de mayo de 2012. Disponible en <http://www.fromspaintouk.com/2012/05/30/los-carteles-de-los-pubs-un-recorrido-por-la-historia-de-inglaterra/>

pub “Lamb&Flag” ubicado en Londres, cerca de Covent Garden, en el que el cordero representa a Cristo y la bandera simboliza a las Cruzadas.

Este fervor religioso termina en cuanto Enrique VIII corta con la iglesia católica, lo que conllevó que la mayoría de pubs tuvieran que cambiar sus nombres y carteles por unos más a gusto del rey y relacionados con motivos reales y monárquicos, tales como “The Rose & Crown”, “TheKing’s Head” o “Red Lion”, uno de los nombres más comunes entre los pubs y posadas y que se debe a cuando en 1603 el rey Jaime I y VI de Escocia ordenó que el león rojo, símbolo heráldico de Escocia, debía mostrarse en todos y cada uno de los edificios de importancia...incluyendo pubs, por supuesto. Esta “tradición” fue continuada por otros reyes posteriores, como Eduardo IV, cuyo emblema era el león blanco (de ahí que también haya muchos pubs con el nombre de “White Lion”), entre otros.²

Aunque algunos pubs, datan del siglo XI, antes incluso de que Inglaterra existiese como país. El término pub no fue usado hasta mediados del siglo XIX, como abreviación de “*public house*” -casa pública-. Esta denominación viene de un decreto, que obligaba a los dueños de posadas y tabernas a dejar entrar a sus establecimientos, por ley, a cualquier persona siempre que sus condiciones fuesen razonables. Se rigen bajo unas mismas premisas: *comida, bebida y socialización*. Algunos tienen música, en ocasiones hasta en directo.³

Algo muy característico de los Pub es que las personas llegan a estos sitios en busca de entretenimiento, por ello en algunos de estos sitios se encuentran juegos, domino, ajedrez billar, también están muy atentos de no dejar que el cliente pierda interés por ello se realizan concursos, show de música y comediantes, entre semana

² Ibid¹ P1

³ VIVIR EUROPA.COM. Los Public Houses, el origen de los pubs, citado el 9 de agosto de 2013. Disponible en <http://www.vivireuropa.com/2013/08/las-public-houses-el-origen-de-los-pubs.html>

un día en particular utilizan la temática de la hora feliz en la que disponen de precios más bajos o el obsequio de alguno de los alimentos y bebidas del establecimiento.

Aunque la mayoría de los pubs forman hoy en día parte de alguna compañía cervecera, aún hay bastantes pubs independientes, llamados *free houses* (casas libres), que tienen gran popularidad entre los amantes de la cerveza, pues éstos no tienen que servir nada por contrato, eligen ellos qué cervezas ofrecer, y por tanto suelen tener gran calidad. Los pubs pertenecientes a compañías, de todas formas, no solo sirven cervezas de la franquicia a la que pertenecen, solo que su oferta estará claramente influenciada por ésta.⁴

En los últimos años, los pub han buscado mejorar los productos que se ofrecen, ya que antes las comidas preferidas eran las llamadas comidas rápidas y alimentos precocidos de fácil preparación y rápidos de calentar en el microondas, actualmente y teniendo en cuenta que las personas buscan una alimentación más sana, se ha cambiado este estilo de alimentos por alimentos gourmet.

Los pub cuentan ya con sus clientes, quienes los buscan por la cercanía a sus hogares y lugares de trabajo, ya que es mucho más cómodo para quienes después de una jornada de trabajo quieren refrescarse o calentarse un poco teniendo en cuenta el clima de acuerdo a la población en donde viven, y relajarse de sus problemas laborales, compartiendo con amigos, bebiendo y comiendo.

1.1.2 Evolución de los Pub en Colombia. En Colombia el primer pub que se conoce es el proyecto Palos de Moguer que empezó a desarrollarse en 1995. Se

⁴ Ibid. P 3

trata de un concepto de brew pub, hasta ahora desconocido en América del Sur. Originario de las antiguas colonias británicas del norte⁵ .

Palos de Moguer, nace en la ciudad de Cali en diciembre de 1.997 bajo el concepto de "Brew pub", una tendencia desconocida en Sudamérica hasta ese momento. Sus propietarios inician este proyecto con el firme propósito de proyectarlo a nivel nacional e internacional, y viendo el logro de su primer brew pub, abren otro establecimiento en Bogotá y el éxito de este logro un nuevo establecimiento en un sector bastante comercial de la capital como es el parque de la 93, en donde se encuentra gran variedad de establecimientos que ofrecen bebidas en su mayoría cervezas artesanales y alimentos gourmet.

Este tipo de establecimiento ha tenido gran aceptación en la sociedad colombiana, y por ello en las diferentes ciudades encontramos gran número de estos, sitios a donde las personas llegan después de horas de trabajo a departir con amigos y pareja, de un rato de esparcimiento y diversión. Su estilo único, las bebidas artesanales, los alimentos y la atención que ofrecen les han permitido crear una identidad propia

Aunque muchos de estos establecimientos tienen sus tendencias inglesas, ya algunos colombianos han puesto su toque criollo, por ello algunos decoran sus ambientes con elementos artesanales, fotografías de personajes como Shakira, el Pibe Valderrama, y por supuesto en la comida, empanadas, picadas con carne, chorizo y morcillas muy típicas de la gastronomía colombiana.

Como en los pubs ingleses, en Colombia también tienen juegos como rana, tiro al blanco, juegos de participación grupal, algunos en los que la música corresponde a cantautores y cantantes que interpretan la música andina., otros el son cubano y

⁵ LA BARRA, Edición 13 año 2005. Consultado septiembre 25 de 2015. Disponible en <http://www.revistalabarra.com.co/ediciones/ediciones-2005/edicion-13.htm>

regee y otros que cuentan con música variada y la participación de los clientes en karaoke o quienes son más arriesgados y quieren contar chistes.

1.1.3 Los Pub en Barrancabermeja. En Barrancabermeja se encuentran algunos pub, los cuales se han obtenido por franquicia, como es el caso de Saxo Pub Barranca, el primer pub de la ciudad, a este le sucedieron Petroleum Beer, Cinamon Gourmet, Barra Lula Palusa, ideas innovadoras en la ciudad, que fueron bien acogidas dada la diversidad cultural existente, y que por el auge petrolero, motivo a empresarios a invertir en la ciudad, los cuales han tenido éxito, este tipo de establecimientos públicos hace parte también de las tendencias europeas traídas a esta municipalidad.

El ambiente de un pub se caracteriza por un ir y venir de clientes que además de bebidas y comidas, amigos y buena conversación, busca buen entretenimiento. Por ello los dueños organizan distintas actividades y crean un ambiente único cada día de la semana, además de ofrecer una gran variedad de aperitivos, ambiente que facilitan una estancia agradable y proclive a la conversación, música acorde a la celebración o al gusto de los clientes, y en algunos casos espacios para actividades de integración y celebración.

1.2 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE BARRANCABERMEJA

1.2.1 Aspectos generales. El Pub Cristiano se ubicará en el Municipio de Barrancabermeja, situado en el departamento de Santander, en el sector centro-oriental de Colombia, que dista de Bucaramanga 115 km⁶.

Imagen 1 Vista aérea Municipio de Barrancabermeja

⁶ BARRANCABERMEJA, Neotropicos.org. Consultado enero 16 de 2016. Disponible en <http://wiki.neotropicos.org/index.php?title=Barrancabermeja&redirect=no>



Fuente. Barrancabermeja virtual.com, página web⁷

El territorio en que se localiza este municipio está conformado por dos tipos de organización de su asentamiento poblacional. Un área central, que ha sido la base de su desarrollo histórico, con un crecimiento moderado en la actualidad y un área periférica que ha tenido que ver con el desarrollo de la minería petrolera, principal actividad económica de la ciudad.

En el sector urbano encontramos zonas residenciales, comerciales, industriales, deportivas, institucionales, administrativas, tuguriales. Cuenta con un aeropuerto "Yariguies" y un Terminal de transporte fluvial "Yuma". La ciudad se encuentra dividida en 7 comunas, 6 corregimientos y la zona de refinería de petróleo más importante del país.⁸

1.2.2 Cultura. La cultura y tradiciones de los oriundos de Barrancabermeja, está fuertemente determinada por múltiples fenómenos entre los cuales vale la pena citar su ubicación sobre el río Magdalena, la actividad petrolera, y ubicación geográfica,

7 BARRANCABERMEJA VIRTUAL.COM Sobre vuelo del Sector Comercial de la ciudad de Barrancabermeja. Consultado enero 16 de 2016. Disponible en <http://www.barrancabermejavirtual.com/laciudad.html>

8 PORTAFOLIO. Barrancabermeja del petróleo a centro logístico", citado 19 de enero de 2015, Disponible en <http://www.portafolio.co/economia/barrancabermeja-del-petroleo-centro-logistico>.

lo que ha permitido la diversificación de su idiosincrasia, que les ha justificado tener mayor identificación con las raíces costeñas.

Barrancabermeja, realiza actividades culturales muy de su identidad costeña y petrolera como son, las Fiestas del Petróleo, Festival de Bandas Papayeras y Festival Vallenato.

Imagen 2 festival de Bandas Papayeras



Fuente. Barrancabermeja virtual.com, página web⁹

1.2.3 Límites. El área municipal es de 1.274 km² y limita por el Norte con Puerto Wilches y Sabana de Torres, por el Este con Girón, Betulia y San Vicente de Chucurí, por el Sur con San Vicente de Chucurí, Simacota y Puerto Parra y por el Oeste con el departamento de Antioquia a través del río Magdalena.

Hacen parte del municipio las inspecciones de policía de Ciénaga del Opón, El Centro, El Llanito, La Fortuna, Meseta San Rafael y San Rafael de Chucurí.¹⁰

⁹ BARRANCABERMEJA VIRTUAL.COM Desfile 26 de abril bandas folclóricas. Consultado enero 16 de 2016. Disponible en <http://www.barrancabermejavirtual.com/laciudad.html>

¹⁰ BARRANCABERMEJA Neotropicos.org. Consultado enero 16 de 2016. Disponible en <http://wiki.neotropicos.org/index.php?title=Barrancabermeja&redirect=no>

1.2.4 Climatología y superficie. Posee una extensión de 1.154 kilómetros cuadrados, se encuentra situada en una planicie en la margen derecha del río Magdalena, a los 07° 03' 55" de latitud norte y 73° 51' 17 de longitud oeste, a una altura sobre el nivel del mar 81 m. Temperatura media: 32°C. Precipitación media anual: 2.675 mm ¹¹

El territorio en su mayor parte es plano, y el río Magdalena riega sus tierras, además de numerosas quebradas y corrientes menores.

1.2.5 Hidrografía. El territorio municipal se enmarca sobre el río Magdalena, al Occidente, y las grandes cuencas de dos de sus principales tributarios, el río Sogamoso y el Opón, al Norte y Sur, respectivamente, que descienden del macizo santandereano al Oriente. La dirección general del drenaje es Noroeste. La importancia del río Magdalena en esta parte del departamento de Santander es innegable, si se tienen en cuenta factores como la capacidad de carga, el caudal, la complejidad de los materiales que transporta y la actividad del mismo río.¹²

Internamente está conformado por tres cuencas principales El Llanito, Juan Esteban y la cuenca de la Ciénaga San Silvestre la de mayor dimensión que recorre gran parte del municipio.

Imagen 3 Ciénaga Juan Esteban



Fuente. Barrancabermeja virtual.com, pagina web¹³

11 ESCUELA SUPERIOR DE ADMINISTRACIÓN PÚBLICA. Consultado enero 16 de 2016. Disponible en [http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sistema_hidrogr%C3%A1fico_\(39_pag_129_kb\).pdf](http://cdim.esap.edu.co/BancoMedios/Documentos%20PDF/sistema_hidrogr%C3%A1fico_(39_pag_129_kb).pdf)

12 Ibid P 2

13 BARRANCABERMEJA VIRTUAL.COM. Ciénagas. Consultado enero 16 de 2016. Disponible en <http://www.barrancabermejavirtual.com/laciudad.html>

Encontramos algunas ciénagas en el área urbana como son Ciénaga Miramar y Ciénaga Juan Esteban, las que hace algún tiempo fueron sitio de pesca y turismo, permitiendo el sustento de algunas familias. En el sector rural se localizan un gran número de ciénagas, entre ellas: San Silvestre, El Llanito, Zarzal, Tierradentro, Sábalo, El Tigre, El Castillo, La Cira, Chucurí.

Imagen 4 Ciénaga Miramar



Fuente. Barrancabermeja virtual.com, página web¹⁴

1.2.6 Actividad comercial y económica. La economía está basada en la industria del petróleo, la refinería que inició operaciones en 1922, y que hoy se conoce como "Complejo Industrial Barrancabermeja". Se fue desarrollando de manera consolidada en el tiempo, para convertirse en el sector ancla que permite jalonar y desarrollar otros sectores, hasta el punto que hoy Barrancabermeja es considerada como la sexta economía del país y la primera del departamento según el Indicador de Importancia Económica Relativa Municipal (IIERM) del DANE.

14 BARRANCABERMEJA VIRTUAL.COM Las mejores fotos de la Refinería de Barrancabermeja y del Cristo Petrolero. Consultado enero 16 de 2016. Disponible en <http://www.barrancabermejavirtual.com/laciudad.html>

Las actividades comerciales más destacadas en el municipio guardan relación con el petróleo y los productos agrícolas y manufacturados traídos de otros municipios y departamentos.

Es importante puerto fluvial del río Magdalena, cuenta con la terminal de transporte fluvial Yuma y tiene un aeropuerto, Yarigüés, que permite el servicio regular y la comunicación con la capital de la República y Bucaramanga y a través de estas capitales a otras ciudades de Colombia.

También se destacan en la ciudad actividades turísticas, como son los paseos en lancha por el río Magdalena, el paseo al Corregimiento el Llanito a disfrutar de un buen plato de pescado y un paseo en bote, la visita al museo del Petróleo los clubs de Mares, Internacional y el club de Tiro y Caza, ubicado en el Corregimiento El Centro, en el sector urbano encontramos el club Infantas, Miramar, Náutico, y la sede Campestre del club Miramar, en estos últimos se realiza práctica de deportes acuáticos por encontrarse bordeados por la ciénaga San Silvestre.

Imagen 5 Ciénaga El Llanito



Fuente. Barrancabermeja virtual.com, página web¹⁵

15 BARRANCABERMEJA VIRTUAL.COM El Llanito - Barrancabermeja Consultado enero 16 de 2016. Disponible en <http://www.barrancabermejavirtual.com/laciudad.html>

Imagen 6 Ciénaga San Silvestre



Fuente. Barrancabermeja virtual.com, página web¹⁶

Existen otros sectores económicos potenciales en la ciudad, como lo son el logístico y el sector turismo, los cuales permitirán diversificar y consolidar la economía de forma sostenible, el sector logístico mediante la construcción y puesta en operación del puerto multimodal, como eje articulador en la recepción y distribución de carga y mercancías que abastecen la economía en el centro del país, la construcción de la Represa del Río Sogamoso, la construcción de la doble calzada Bucaramanga - Barrancabermeja - Yondó, la construcción de la Gran Vía Yuma y su conexión con la Ruta del Sol, son solo algunos de los proyectos que actualmente se desarrollan en Barrancabermeja y que muestran su posición estratégica y potencial como nuevo centro estratégico y logístico del País.

En Barrancabermeja, además de los clubes infantiles y Miramar ubicados en el sector urbano de la ciudad, sitios en donde la población puede disfrutar de recreación y deporte, además de bebidas y alimentos, encontramos que aunque el dominó, las cartas y el parqués se juegan en Barrancabermeja en casas, esquinas y parques hace más de medio siglo, también se existen los casinos criollos en donde los asistentes son generalmente hombres mayores y pensionados quienes no solo asisten a estos sitios por las apuestas sino por diversión.¹⁷

16 BARRANCABERMEJA VIRTUAL.COM. Veleros Ciénaga San Silvestre. Consultado enero 16 de 2016. Disponible en <http://www.barrancabermejavirtual.com/laciudad.html>

17 NULLVALUE. Casinos criollos la forma de apostar en Barrancabermeja. Citado 26 de febrero 2005. Disponible en <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1680707>

Actualmente la situación económica de Barrancabermeja presenta dificultades, teniendo en cuenta que su economía está basada en la actividad petrolera, la cual ha tenido una notable disminución, por los precios bajos del crudo, generando con ello desempleo, lo que hace que las entidades gubernamentales y los gremios busquen alternativas de fuentes de empleo formal y desarrollo para la ciudad.

Según lo manifestado por la directora de la Cámara de Comercio de Barrancabermeja hay cerca de 3.000 unidades productivas ambulantes y estacionarias, concentradas básicamente en la venta de alimentos. La informalidad está superando el 50%. Afirmó que el panorama de la ciudad es complicado, y se deben buscar alternativas para dinamizar de nuevo su economía.¹⁸

De igual forma con el fin de fomentar empresa, la Cámara de Comercio y los empresarios, demandaron la implementación de nuevos estatutos tributarios con incentivos para los empresarios que permitan generar empleo y alternativas sociales para dinamizar la economía.¹⁹

1.3 MARCO DE REFERENCIA LEGAL

En una primera instancia para el desarrollo de un Pub Cristiano, se debe tener en cuenta el Plan de Ordenamiento Territorial, (Acuerdo 018 de 2002) el cuál será la base para determinar en qué zonas de Barrancabermeja puede ubicarse un establecimiento público de este tipo. En cuanto a este aspecto también se tendrá en cuenta la aprobación de la Curaduría Urbana (permiso para adecuaciones y/o construcción), y Planeación Municipal (uso de suelos) con el fin de tener la documentación necesaria que certifiquen al lugar escogido para ubicar el

18ALMARIO, Chávez Marcelo, Declararían emergencia económica en la región. Citado enero 31 de 2016. Disponible en <http://www.vanguardia.com/santander/barrancabermeja/345403-declararian-emergencia-economica-en-la-region>.

19 Iblid¹⁸. P 2

establecimiento es idóneo y evitar posteriores inconvenientes, como cierres, sellamientos y por ende pérdida de la inversión.

Ley 28 de 1931, sobre Cámaras de Comercio, las cuales deben propender al desarrollo de los intereses colectivos del comercio, de las industrias y de la agricultura en las regiones de su jurisdicción, fomentar el turismo en beneficio del país y procurar la prosperidad de dichas regiones, además de las obligaciones de las empresas o negocios de matricularse y registrarse.

Ley 100 de 1993, por la cual se crea el régimen de seguridad social y se dictan otras disposiciones.

Ley 232 del 26 de diciembre de 1995 ayudará a determinar el correcto funcionamiento de los establecimientos públicos.

Ley 256 del 15 de enero de 1996 será la base para manejar la competencia, y no incurrir o caer en prácticas de competencia desleal.

Ley 397 de 1997, se dictan normas sobre el patrimonio cultural, fomento y estímulos a la cultura.

Ley 23 del 28 de enero de 1998 Régimen General de Derechos de Autor.

Ley 580 de 2000, política estatal para la promoción de creación de empresas en Colombia.

Ley Mi Pyme 590 de 2000. Ley por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo, fomento de la micro, pequeña y mediana empresa.

Ley 789 de 2002, se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del Código de Trabajo.

Ley 1014 de 2006, del fomento a la cultura y el emprendimiento.

Ley 1429 de 2010, Formalización y generación de empleo, beneficiando la creación de empleo entre la población vulnerable.

Ley 1607 de 2012, normas tributarias, con relación a la reforma tributaria y su impacto en la economía.

Decreto 161 del 29 de julio de 2014 expedido por la alcaldía de Barrancabermeja para determinar el horario de circulación de motocicletas y funcionamiento de establecimientos públicos. Se tendrán en cuenta la ley 124 de 1994 que protege a los menores de edad.

Acuerdos Municipales 029 de 2005 y Acuerdo 003 de 2015 por el cual se establece condición especial para el pago de impuestos y sanciones municipales contenidas en la Ley 1739 de 2014.

Código de Comercio entre los artículos 98 al 444 “presenta todas las condiciones fundamentales exigidas a cada tipo de sociedad”.

Art. 12. Personas habilitadas e inhabilitadas para ejercer el comercio. Toda persona que según las leyes comunes tenga capacidad para contratar y obligarse, es hábil para ejercer el comercio; las que con arreglo a esas mismas leyes sean incapaces, son inhábiles para ejecutar actos comerciales.

Ley del medio ambiente.

a. Norma constitucional: La Constitución Política de Colombia de 1991 elevó a norma constitucional la consideración, manejo y conservación de los recursos naturales y el medio ambiente, a través de los siguientes principios fundamentales: Derecho a un ambiente sano: En su Artículo 79, la Constitución Nacional (CN) consagra que: " Todas las personas tienen derecho a gozar de un ambiente sano. La Ley garantizará la participación de la comunidad en las decisiones que puedan afectarlo. Es deber del Estado proteger la diversidad e integridad del ambiente, conservar las áreas de especial importancia ecológica y fomentar la educación para el logro de estos fines".

Esta norma constitucional puede interpretarse de manera solidaria con el principio fundamental del derecho a la vida, ya que éste sólo se podría garantizar bajo condiciones en las cuales la vida pueda disfrutarse con calidad.

El medio ambiente como patrimonio común: La CN incorpora este principio al imponer al Estado y a las personas la obligación de proteger las riquezas culturales y naturales (Art. 8), así como el deber de las personas y del ciudadano de proteger los recursos naturales y de velar por la conservación del ambiente (Art. 95). En desarrollo de este principio, en el Art. 58 consagra que: " la propiedad es una función social que implica obligaciones y, como tal, le es inherente una función ecológica "; continúa su desarrollo al determinar en el Art. 63 que: " Los bienes de uso público, los parques naturales, las tierras comunales de grupos étnicos, las tierras de resguardo, el patrimonio arqueológico de la Nación y los demás bienes que determine la Ley, son inalienables, imprescriptibles e inembargables ".

b. Desarrollo Sostenible: Definido como el desarrollo que conduce al crecimiento económico, a la elevación de la calidad de vida y al bienestar social, sin agotar la base de los recursos naturales renovables en que se sustenta, ni deteriorar el medio

ambiente o el derecho de las generaciones futuras a utilizarlo para la satisfacción de sus propias necesidades, la CN en desarrollo de este principio, consagró en su Art. 80 que: " El Estado planificará el manejo y aprovechamiento de los recursos naturales para garantizar su desarrollo sostenible, su conservación o sustitución. Además, deberá prevenir y controlar los factores de deterioro ambiental, imponer las sanciones legales y exigir la reparación de los daños causados. Así mismo, cooperará con otras naciones en la protección de los ecosistemas situados en zonas fronterizas ". Lo anterior implica asegurar que la satisfacción de las necesidades actuales se realice de una manera tal que no comprometa la capacidad y el derecho de las futuras generaciones para satisfacer las propias.

c. **Normatividad temática.** En este aparte se presentan las principales normas constitucionales relacionadas con el manejo y conservación de los recursos naturales y el medio ambiente.

1.4 ASPECTOS LEGALES

Para llevar a cabo la actividad comercial se atenderá lo dispuesto en el código de comercio CAPÍTULO I Funcionamiento de la empresa, Artículo 48. Ley 232 de 1995 establecieron disposiciones sobre el funcionamiento de los establecimientos comerciales. Código de comercio, Artículos 10 al 25 referente a las prestaciones sociales y demás, de igual forma la seguridad social contemplada en la ley 100 de 1993 en el artículo 48 de la Constitución nacional. Ley 9 de 1979. "Seguridad higiene industrial y salud ocupacional. Además, se someterá a lo estipulado en el Estatuto tributario, CAPÍTULO II, Declaraciones tributarias, disposiciones generales. Para la administración del talento humano, el Pub se someterá a las normas vigentes establecidas en el Código Sustantivo del trabajo.

De conformidad con la ley 1258 de 2008 el PUB, será constituido como Sociedad por Acciones Simplificada (SAS). En la Cámara de Comercio se verificará el acto

administrativo de conformación del establecimiento comercial, y sus reformas según lo estipulado en la ley. En Notaria, tramitará los documentos para registro de Persona Jurídica. La sociedad por acciones simplificada, una vez inscrita en el Registro Mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas. Naturaleza. La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones

2. ESTUDIO DE MERCADO

2.1. OBJETIVOS

2.1.1. **Objetivo general.** Realizar un estudio de mercado para la creación de una empresa dedicada al servicio de bebidas y alimentos, dirigido a un segmento de la población cristiana cuadrangular en la ciudad de Barrancabermeja, para ello se analiza información primaria y secundaria que permita detectar aspectos relacionados con nuevas alternativas de entretenimiento, productos y variedad del servicio con el fin de determinar la factibilidad comercial para funcionamiento del Pub Cristiano

2.1.2. **Objetivos específicos.** Se formulan los siguientes objetivos específicos que permitirán cumplir con el objetivo general del estudio de mercados:

- Recolectar información sobre la demanda mediante la aplicación de un instrumento que permita caracterizar al cliente e identificar las estrategias requeridas dando solución a las necesidades.
- Identificar la competencia de establecimientos que ofrecen servicios de alimentos y bebidas, así como los servicios complementarios que ofrecen, con el fin de prestar servicios con valor agregado, además de la obtención de información que permita determinar las fortalezas y debilidades de los oferentes y así evaluar su nivel de competitividad en el sector.
- Realizar análisis de operatividad como la ubicación del predio, infraestructura física, elementos y herramientas necesarias para equipar el establecimiento, así como la cantidad de personas requeridas y sus perfiles para la prestación del servicio del pub, proceso de manufactura, menú, proveedores, entre otros.

- Identificar el programa más adecuado de fidelización de clientes del pub, que permita retenerlos y ganar cuota de mercado
- Analizar el comportamiento actual y a futuro, del segmento del mercado interesado en los servicios del Pub, al cual se va a llegar, para conocer sus gustos, preferencias, poder adquisitivo, para determinar la posible afectación positiva o negativa a la población que se va a ofrecer el servicio.
- Hacer análisis sobre el método empleado por las empresas del sector de alimentos y bebidas sobre los precios y promociones por el servicio ofrecido, que permita establecer estrategias para competir y que sea de mutuo beneficio, cliente – pub.
- Identificar el canal de distribución más adecuado para el servicio mediante una selección creativa e innovadora para la comercialización de los servicios que ofrece el pub, con el fin de lograr una mayor cobertura del mercado.
- Diseñar un programa de marketing y publicidad para dar a conocer el Pub, teniendo en cuenta la respuesta emocional del cliente, y así determinar una imagen que quede en las mentes de quienes visitarán el establecimiento.
- Determinar las estrategias de fijación de precios de los servicios que ofrece el pub, mediante un análisis de la competencia con el fin de ofrecer un precio altamente competitivo y conveniente para el cliente.

2.2. DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO

Descripción, uso y especificaciones del servicio.

2.2.1.1. Descripción: El Pub Cristiano, será un establecimiento comercial en donde se ofrecerán bebidas frías o calientes y un menú con diversidad de platos, además de música y shows en vivo, dispondrá de ambiente armónicos que inviten a la

integración familiar y social, además de incentivar valores de amistad, afectividad y espiritualidad. Se ofrecerán actividades complementarias como charlas, conferencias, organización de actividades temáticas o especiales (cumpleaños, bodas, aniversarios, entre otros).

2.2.1.2. Especificaciones del servicio. La idea central del negocio es el servicio de música, bebidas y alimentos, para ello dispondrá de un lugar con los espacios y ambientes que combine armonía y tranquilidad, que invite al descanso de las actividades diarias. Cada ambiente (salón principal, salón de eventos y auditorio de conferencias) estará acorde a la necesidad y temática de los eventos, el personal altamente calificado como lo es el chef que estará a cargo crear los platos especiales que se le ofrecerán a los clientes, además de capacitar el personal que estará bajo su servicio, y de ejercer el control de calidad sobre los productos ofrecidos; asimismo las personas que brindará atención directa a los clientes serán competentes, amables, cordiales y alegres sin que indique familiaridad con el cliente. También se adecuará el establecimiento con el equipamiento necesario en la cocina y en el área donde se ubicarán las mesas, brindando la comodidad que se necesita tanto para los empleados, como de las personas que disfrutarán de los servicios del pub

Se ofrecerán cócteles con mezclas de frutas y otros elementos, que darán sabor y presentación. Las bebidas calientes, se sirven de acuerdo a la solicitud del cliente en horas de la tarde o de noche, las cuales llevan como base especias y frutas para darles diferentes sabores, además de agua, leche o té calientes. Los acompañamientos, son diferentes tipos de comida en pequeñas cantidades que varían dependiendo de la bebida seleccionada por el cliente.

Para la idea de negocio se arrendará un local y se realizarán las adecuaciones necesarias para acondicionarla al PUB. Se dispondrá de un espacio para mesas, tarima, cocina, salón para charlas y conferencias, y actividades temáticas en donde

las personas que solicitan el servicio puedan estar en un sitio que brinde comodidad y donde no se interfiera con la prestación del servicio.

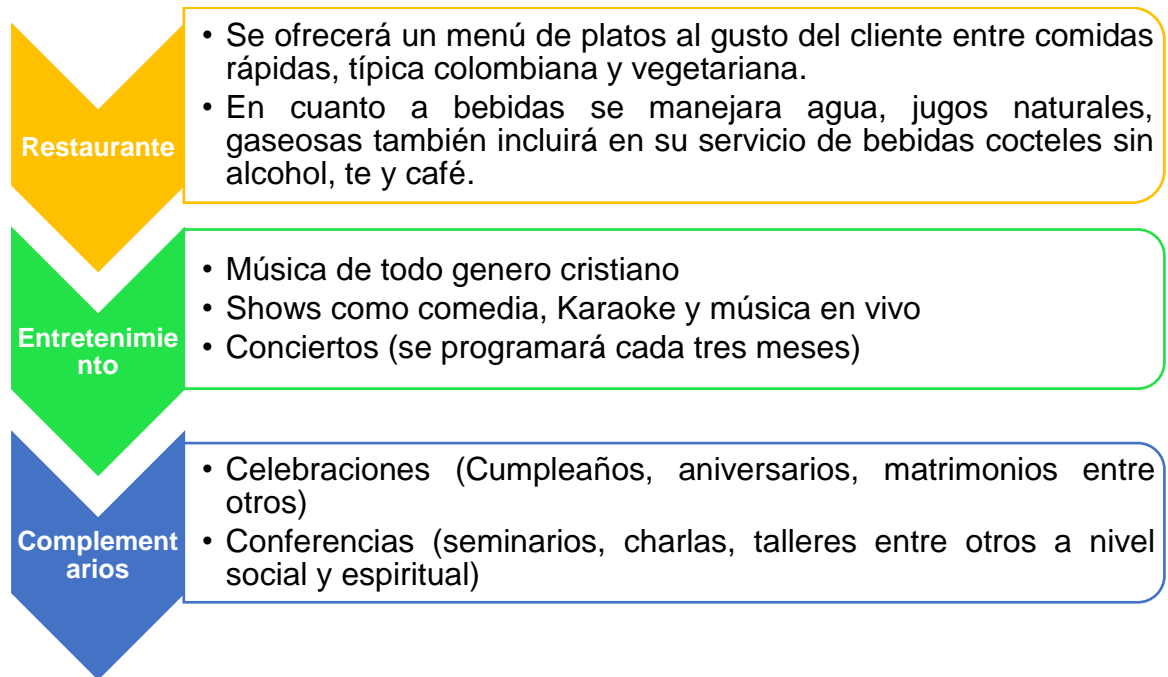
El pub ofrecerá sus servicios de martes a domingo y lunes festivo en los siguientes horarios.

De martes a jueves a partir de las 5:00 p.m. y cierre a las 10:00 p.m.

El fin de semana, viernes a domingo desde las 5:00 p.m., hasta la 1:00 a.m.

Principales servicios

Figura 1 Servicios



Servicio: El servicio además de ser un factor fundamental para el éxito de un negocio, se convierte en un factor que genera ventaja competitiva por ello en ARPA PUB se trabajará constantemente por ofrecer un excelente servicio, en el cual cualquier error se vuelva una oportunidad de mejorar.

Actividades: Con el fin de crear fidelización y frecuencia en el consumo de los productos del pub se implementará para cada día una actividad diferente a modo

tal que los clientes encuentren una buena opción cada día. Los martes se llevará a cabo la actividad “Locos por Jesús” espacio en donde pueden conocer un poco más de la historia de Jesús por el cual se hará actividades lúdicas y juegos que enseñen un poco más de la vida de Jesús, los miércoles “Pa” cantar y desafinar” un espacio para aquellos que le gusta cantar o que simplemente quieren divertirse en karaoke, los jueves “promoción” un día en que consumes y te obsequiamos un sándwich o un patacón arpa, los viernes se manejará el concepto de música en vivo con grupos nuevos a los cuales se les ayude a progresar, sábados haremos diferentes actividades con los juegos del lugar y domingos tiempo de familia. Y cada tres meses se realizará conciertos con cantantes reconocidos en la música cristiana.

Música: De diferente género cristiano como salsa, vallenato, balada pop, rock, creada e interpretada como expresión del cristianismo. Esa expresión abarca una gran diversidad de estilos musicales que contienen mensajes bíblicos o letras que involucran diferentes forma de vivir para Dios y cuya motivación principal es la fe cristiana. Actualmente se ha creado música con un estilo diferente es decir para todos los gustos, niños, jóvenes y adultos, una música que alienta y genera paz pero que también expresa un estilo de vida y de diversión, sin contenido grotesco o que lleve a malas interpretaciones.

Instalaciones (Decoración): Éstas estarán equipadas con accesorios que resalten la cultura del cristianismo. Lo que hará diferente del pub e otros sitios de su estilo, será su decoración y su ambiente que busca más un encuentro para compartir y disfrutar en familia. En la mesa siempre encontrará una palabra o mensaje de reflexión. Alrededor de todo el lugar se ubicarán luces, palmas que no solo refleje un ambiente acogedor si no diferente, y este puede variar de acuerdo a la temática del día o del mes.

2.2.1.3. **Usos.** El servicio del PUB cristiano, se utiliza por jóvenes, adultos, y adultos mayores, que quieran disfrutar en compañía de sus amigos, pareja o familia, de un rato de sano esparcimiento y entretenimiento, bien sea con música, shows en

vivo, bebidas y alimentos. De igual forma está disponible para quienes deseen celebrar su boda, cumpleaños, aniversarios entre otros, como también se dispone de un espacio para las personas, congregaciones o compañías que requieran de un lugar para charlas, talleres y conferencias.

2.2.1.4 Bebidas: El Pub, además de las bebidas que generalmente se ofrecen en un establecimiento público de alimentos y bebidas como agua, jugos naturales, también incluirá en su servicio cocteles, te y café estos preparados de manera tal que se conviertan en los preferidos por los clientes.

Cocteles: Dentro de las bebidas a ofrecer están los cocteles alternativos o zanahorios (sin alcohol), son en su mayoría frutales y que han ido ganando espacio y se han convertido en una buena alternativa para acompañar la fiesta de cumpleaños, la despedida del amigo, el baile de grado, el fin de la jornada laboral o simplemente para pasar una noche romántica y se convirtieron también en una de las bebidas preferidas especialmente por las mujeres, niños y jóvenes. Dentro de los cocteles que ofrecerá el Pub Cristiano están.

Imagen 7 Coctel de frutas



Fuente. Imujer.com²⁰

²⁰IMUJER. Consultado el 25 de octubre de 2015. Disponible en <http://www.imujer.com/gourmet/2011/07/05/cocteles-de-frutas-sin-alcohol>

Tabla 1 COCTEL DE FRUTAS²¹

COCTEL	DESCRIPCIÓN
Destornillador sin alcohol	Se prepara mezclando cubos de hielo, zumo de naranja, refresco de naranja, concentrado de granadina
Piña Colada	Mezclar crema de leche, crema de coco, jugo de piña y suficiente hielo
San Francisco	Se prepara con zumo de naranja, zumo de limón, zumo de piña, un chorrito de granadina y hielo al gusto.
Punto Final	Utiliza bebida de jengibre o Ginger ale, zumo de limón, azúcar, hielo y trozos de lima.
Verano Tropical	Utiliza Banano, jugo de manzana, naranja en trozos, melón en trozos, azúcar y hielo picado.
Nieve Rosa	Preparar con crema de coco, jugo de cereza y hielo
Delicia de la Huerta	Utiliza hortalizas y frutas, Zanahoria, fresa, manzana verde, mango, jugo de naranja y hielo.
Conga	Mezcla jugo de toronja, jugo de naranja, jugo de piña, granadina, azúcar y hielo
Santo Tomás	Para una tarde con los chicos, mezcla estos ingredientes Jugo de manzana, jugo de piña, azúcar y helado de vainilla
Tortuga Ninja	Pica, banano, piña, kiwi, crema de leche y hielo y bate en licuadora
Antioxidante	Especial para las señoras, licuar mora, fresas, arándanos, jugo de limón, azúcar y hielo.
hechizo de Sol y Luna	A base de jugo de durazno, de jugo de maracuyá, jugo de limón, azúcar al gusto, mezclar con hielo.

2.2.1.5. Café. El café, es una bebida exquisita, negra y perfumada, es la única bebida natural baja en calorías que reconforta el ánimo, satisface la sed y se caracteriza por su delicioso aroma y sabor. Pocas bebidas en el mundo han llegado a ser tan placenteras y altamente apreciadas como una taza de café bien preparada, y todos coinciden en que su deleite va más allá de ser una simple bebida estimulante

²¹ PEIO GARTZIA. Cocteles in alcohol. Disponible en. http://www.consumer.es/web/es/alimentacion/en_la_cocina/trucos_y_secretos/2012/11/26/214362.php. 13 de noviembre de 2013

o que satisface su sed, pues su exquisito aroma y sabor ofrecen una variada gama de sensaciones que reconfortan el estado físico y espiritual de quienes lo consumen. Además de ser una bebida incomparable, el café es una fuente inagotable de sensaciones y aportes a otros productos, por ello el PUB cristiano ofrecerá.²²

Imagen 8 Tomando Café



Fuente. El Nacional de Venezuela²³

Tabla 2 PRODUCTOS CON CAFÉ

PRODUCTOS CON CAFÉ	DESCRIPCIÓN
Café Espresso	Es de fácil preparación agregar agua caliente, café y azúcar al gusto.
Coco Café	Rica preparación para compartir en días calurosos, café preparado, crema de leche, leche condensada, agua de coco, hielo y batir en licuadora.
Café Mocca	Para los más chicos, mezclar café, leche caliente, leche condensada
Batido Mocca	Para compartir en la tarde con los chicos, Helado de vainilla, café, leche,

²² CAFÉ DE COLOMBIA. Sobre el café http://www.cafedecolombia.com/particulares/es/sobre_el_cafe. Consultado el 25 de octubre de 2015.

²³EL NACIONAL.COM. Consultado el 25 de octubre de 2015. Disponible en http://www.el-nacional.com/variedades/deliciosas-razones-amar-comida-venezolana_0_866313592.html.

Fappe de café.	Prepara con agua fría, café, leche condensada, helado de café, hielo y bate en licuadora.
----------------	---

2.2.1.6 **Té.** El té es una infusión preparada con las hojas secas molidas o brotes del arbusto *Camellia sinensis* o *Camellia viridis* en agua caliente, que se usa como bebida estimulante estomacal o alimentario. El té puede también contener otras hierbas, especias o frutas como saborizantes.

La sustitución al café como elemento socializador y el descubrimiento del té a través de viajes a países lejanos, o simplemente la curiosidad por esta bebida también han propiciado el auge de esta bebida. Y es que, el momento del té es también un tiempo de evasión y descanso, desde el ritual de su preparación hasta el momento de su consumo, es nuestro momento único, personal e intransferible. Sin duda, el placer de tomar un buen té es inherente a esta bebida.

Imagen 9 Mesa servida con Té²⁴



Fuente Veo verde

Tabla 3 BEBIDAS CON TÉ

BEBIDAS CON TE	DESCRIPCIÓN
Te con piña	Té fuerte, piña en almíbar, hielo molido
Te chai	Caliente la leche de soya o entera, agrega té, canela, vainilla y miel.

²⁴VEO VERDE. Dígale no al té embotellado. Consultado octubre 25 de 2015 <https://www.veoverde.com/2010/09/digale-no-al-te-embotellado/>

Te de uvas con jengibre y canela	Prepara agua caliente con jengibre y canela, agrega las uvas y el azúcar.
Té verde, hierbabuena y menta	Hierva agua, agregue te, hierbabuena, menta y azúcar al gusto.

2.2.1.7. Acompañamientos

Imagen 10 Perro súper mixto



Fuente. dondepuedoencontrar.com²⁵

Imagen 11 Patacón con aguacate



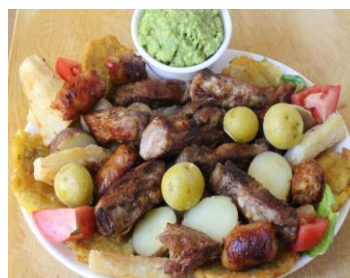
Fuente. Directo al paladar ²⁶

Imagen 13 Crepes con verduras



Fuente. Comidas rapidas y sanas²⁷

Imagen 12 Picada Colombiana



Fuente. Una colombiana en california.²⁸

²⁵Comidas rapidas Tonny Buger Cucuta. Consultado el 12 de febrero de 2016. Disponible en https://www.google.com.co/search?q=perro+caliente&espv=2&biw=1366&bih=643&source=Inms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjy46Wr1orPAhUFNj4KHTs9CdgQ_AUIBigB#tbn=isch&q=comidas+rapidas&imgrc=h52MKmJwO9ITHM%3A

²⁶ DIRECTO AL PALADAR. Consultado el 12 de febrero de 2016. Disponible en <http://www.directoalpaladar.com/recetario/patacon-pisao-receta-colombiana>

²⁷Comidas rapidas y sanas. Consultado el 12 de febrero de 2016. Disponible en <http://www.onlinepersonaltrainer.es/nutricion-deportiva/comidas-rapidas-y-sanas/>

²⁸ Picada colombiana. Consultado el 12 de febrero de 2016. Disponible en <http://www.unacolombianaencalifornia.com/2013/08/picada-colombiana/>

Los acompañamientos son parte importante ya que permiten disfrutar mucho mejor de las bebidas, entre los más usuales en la ciudad de Barrancabermeja se encuentran los patacones solos o rellenos, las picadas, hamburguesas, papas fritas, perros calientes, crepes dulces y salados y sándwiches, en el pub se disfrutará de los siguientes alimentos.

Tabla 4 ACOMPAÑAMIENTOS

ALIMENTOS	DESCRIPCIÓN
Patacón pisao con aguacate	Lo primero es un plátano verde, carne cocida y desmechada, y aguacate
Chips de plátano con guacamole	Plátano finamente tajado y textura crocante. Aguacate, tomate chonto rojo, cebolla cabezona, cilantro, sal y limón.
Picada	Es versátil, pues puede ser acomodada al gusto del cliente, pollo, carne, chorizo, morcilla, plátano verde en tajadas, papa criolla, yuca.
Hamburguesa	Carne molida, pan, lechuga, tomate, cebolla caramelizada, piña en almíbar, queso, tocineta, opcional zanahoria, calabacín, pepino y salsas.
Crepes rellenos	Tortilla de harina o de maíz, pollo, verduras, o carnes, jamón y queso, también están los dulces que se elaboran con frutas de estación
Perro caliente	Pan, salchicha, queso rallado, cebolla caramelizada, papa frita triturada y salsas.

2.2.1.8. Música. El Pub contará con videos de música cristiana para crear la atmósfera adecuada, las pantallas se convierten en un excelente mecanismo de entretenimiento e información a los clientes, música moderna, (con letra que motiva al joven a vivir este estilo de vida sano), luces, diversión, recitales de música, etc.,

y la música ambiental será moderna y sobria. El objetivo es adecuar el ambiente con un estilo alegre y a su vez tranquilo.

Imagen 14 Música



Fuente. Universidad de Stanford²⁹

Se contará con espacio y personal competente para logística y decoración para eventos temáticos como día de la mujer, día de la madre, amor y amistad entre otros, y celebraciones tales como cumpleaños, bodas, aniversarios, etc.

Imagen 15 Show en vivo banda musical



Fuente: Rock in Río³⁰

Imagen 16 Cantante Jesús Adrián



Fuente: Rock in Río³¹

El pub contará con música cristiana y de las diferentes bandas y solistas conocidos, además dispondrá de música en vivo que sirve a su vez para aquellas bandas cristianas que quieran darse a conocer o quieran dar a conocer su proyecto, sin embargo, también contará en fechas especiales bandas cristianas reconocidas a nivel local y nacional.

²⁹UNIVERSIDAD DE STANFORD. DJ. Consultado 15 de noviembre de 2015. Disponible en [Uhttps://socialdance.stanford.edu/Syllabi/DJtips.htm](https://socialdance.stanford.edu/Syllabi/DJtips.htm)

³⁰IMAGINARIO RIO DE JANEIRO. Eventos en Río de Janeiro. Consultado 25 de octubre de 2015. Disponible en <http://imaginariodejaneiro.com/que-hacer/eventos-en-rio-de-janeiro/rock-rio>

³¹BLOGSTPOT RUALONSO. Consultado en febrero 16 de 2016. Disponible en <http://rualonso.blogspot.com.co/search/label/Cantantes?max-results=20>

2.2.1.9 **Karaoke.** El pub tendrá un espacio de karaoke los fines de semana en horas de la tarde, ya sea para divertirse en familia y con amigos o en su defecto para descubrir aquellos talentos que pueden ser útiles para las actividades que realizan las congregaciones

Imagen 17 Karaoke



Fuente: Karaoke party Tapas and Beer bcn³²

2.2.3 Atributo diferenciador. Aunque en el mercado existen diferentes sitios de diversión que responden a las necesidades de los consumidores, en los que se puedan socializar, divertirse, compartir, además de disfrutar de buena comida y bebidas, no hay en la ciudad de Barrancabermeja un lugar exclusivo para la comunidad que gusta departir sin consumir alcohol ni cigarrillos.

El principal atributo del Pub Cristiano es que es un sitio de reunión en donde no se venderán bebidas alcohólicas, sin embargo, se tendrá muy presente la comodidad, un ambiente diferente, agradable, con moderno diseño, con excelente servicio, que se adaptará a los gustos y preferencias de la población cristiana.

Es una idea innovadora ya que no existe un sitio en la ciudad con estas características; así mismo es un establecimiento público en el cual podrán compartir los amigos, compañeros de congregación, padres, y en especial las familias, enfocado en los gustos de este segmento de la comunidad cristiana y barrameja.

³²TAPAS AND BEER BCN. Consultado el 30 de noviembre de 2015. Disponible en <http://www.tapasandbeerbcn.com/index.php/karaoke>

Otro aspecto diferenciador es que con el fin de incentivar valores se ofrecerán charlas, se realizarán talleres con las familias y jóvenes, conferencias con reconocidos profesionales a nivel local, departamental y nacional.

Asimismo, las siguientes características diferenciadoras del servicio frente a la competencia:

- Se ofrecerá a los padres de familia un ambiente sano y seguro para sus hijos. Y para los chicos un clima afectivo, armonioso y saludable coadyuvando para su integración con el entorno.
- Servicio profesional, se tendrá por objetivo principal el contar con el personal idóneo que preste sus servicios profesionales ofreciendo los productos del Pub con la mejor calidad.
- Mejoramiento continuo, para poder aprender de las experiencias adquiridas durante el desarrollo del negocio y además aprender de nuestros competidores más fuertes para alcanzar los objetivos trazados.
- Garantía del servicio, la empresa estará legalmente constituida para ofrecer tranquilidad a cada uno de los clientes y garantizarles los servicios, aplicando continuos y rigurosos controles de calidad, así como a los empleados se les exigirá un alto grado de profesionalismo en el cargo que se desempeñen.
- Buenas prácticas en la manipulación de los alimentos y la utilización de las mejores materias primas para óptimos resultados en la preparación.

2.3 MERCADO POTENCIAL Y OBJETIVO

2.3.1 Mercado Potencial

El mercado potencial para el Pub cristiano va dirigido a los jóvenes y adultos de que deseen un espacio agradable, libre de alcohol y con capacidad de pago. Barrancabermeja ha tenido un alto crecimiento, teniendo en cuenta que el desarrollo económico de Barrancabermeja está relacionado con la industria petrolera, por ubicarse aquí la refinería de petróleo más grande del país, lo que con el transcurrir de los años ha contribuido al crecimiento comercial, social y poblacional de la ciudad, por la constante migración de personas de diferentes departamentos del país.

Con la información suministrada por el observatorio del Mercado Laboral - Centro de Estudios Regionales-CER la población empleada por grupos de proyectos e instituciones en Barrancabermeja corresponde a 21.198 para el año 2015, personas con capacidad de pago y que puede ser el mercado potencial para el PUB.

2.3.2. Mercado Objetivo

El mercado objetivo para la idea de negocio es la comunidad cristiana, específicamente la comunidad cuadrangular que corresponde aproximadamente a 7.400 miembros para el año 2015 entre jóvenes y adultos que asisten a las iglesias y que están registrados a las iglesias, mayores de edad y que aportan voluntariamente recursos, lo que quiere decir que son económicamente activos y que se encuentran de alguna manera vinculados en una actividad económica como dependiente y/o independiente, personas que deseen disfrutar de un rato agradable, de sano esparcimiento en familia, amigos, compañeros y pareja.

En la actualidad no se cuenta ante el Ministerio del Interior o Cámara de Comercio o institución alguna, el registro de la totalidad de las iglesias cristianas cuadrangulares existentes ni del número de sus asistentes. La información citada

anteriormente es suministrada por el pastor zonal de la ciudad de Barrancabermeja³³.

2.4 INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

2.4.1. La Demanda

Los demandantes del servicio de Arpa Pub, es la población cristiana evangélica, que corresponde a 7.400 personas practicantes que se congregan en la iglesia cristiana evangélica cuadrangular, que deseen disfrutar de un rato agradable y de sano esparcimiento en un lugar tranquilo y cómodo, compartir una comida sin necesidad de bebidas alcohólicas.

Esta idea de negocio tendrá definido su nicho, pero no se cerrará a personas de otros credos que se sientan atraídas por algo distinto y que deseen compartir el ambiente cómodo y la buena comida.

2.4.1.1 Descripción del problema

Según información en la página web Elpaís.com.co, en Colombia “lo que sí preocupa es lo que se ve en la población más joven. La mitad de los muchachos entre los 18 y 24 años que ingieren bebidas alcohólicas tienen un consumo que es riesgoso o perjudicial para su salud. Es una situación crítica

“El 19,2 % de la población entre los 18 y 24 años tienen un consumo de licor riesgoso para la salud. El 42,2 % de la población que ingiere licor del estrato 1 se toma diez cervezas o más cuando dedica un tiempo a esta actividad. El 47,8% de la población colombiana consume alcohol una vez al mes. Chile

³³ JOSE ISAAC CADENA. Pastor zonal Barrancabermeja. Entrevista iglesia cuadrangular B. María Eugenia. 12 de Febrero de 2016.

encabeza la lista de consumo de alcohol puro en la región, Colombia ocupa el puesto 12.³⁴

Las situaciones anteriormente expuestas evidencian que la causa por la cual suceden estos terribles casos tiene mucho que ver con los lugares a los cuales los jóvenes y la comunidad en general están expuestos, siendo el principal elemento el licor. Para la sociedad actual, el consumo de alcohol involucra aspectos legales, de salud pública, antropológica, psicológica y social, debido a los altos costos en salud, en calidad de vida y en vidas humanas resultantes del consumo y abuso de esta sustancia. El desarrollo de programas de prevención en esta población debe ser una prioridad de las políticas públicas y de la comunidad en general. El diseño de estos programas debe considerar variables asociadas con esta situación que faciliten el control contextual del consumo así como el desarrollo de actividades y objetivos diferenciales para las variadas poblaciones. Los cambios culturales, sociales y económicos tienen impacto directo en el patrón de consumo; el inicio se realiza tanto en el seno familiar como en el grupo de amigos y compañeros, a edades tempranas.

En la ciudad de Barrancabermeja existe una gran variedad de bares, café y discotecas enfocados a todos los sectores sociales de la población, así mismo la sociedad cada día abre paso a la integración de diferentes tipos de culturas, religión, entre otros y sabiendo de la existencia de un numeroso grupo de personas cristianas, teniendo en cuenta que una de las autoras pertenece a esta comunidad, se considera la oportunidad de abrir un establecimiento público para cristianos, un lugar tranquilo para poder conversar, compartir una buena comida sin necesidad de que se brinden bebidas alcohólicas o haya ruido excesivo, un sitio que ofrezca productos de calidad ligados a su estilo de vida.

³⁴ ELPAIS. Según estudio Colombia no es un país de borrachos sino de malos tomadores”, citado 17 de octubre de 2013. Disponible en <http://www.elpais.com.co/elpais/california/noticias/segun-estudio-colombia-pais-borrachos-sino-malos-tomadores>

En Barrancabermeja se deben realzar valores como "no a las drogas" y diversión sin alcohol", por ello los jóvenes y específicamente los jóvenes y personal cristiano necesitan una ciudad con espacios y alternativas donde las familias se diviertan en un ambiente diferente para pasarla bien y tranquilamente, quitar las preocupaciones de los padres cuando sus hijos salen, y que encuentren un ambiente sano en donde disfrutar ya sea en familia, con amigos, pareja etc.

La idea de negocio parte de la necesidad de cantidad de personas que se congregan en iglesias y oratorios, cristianos que no encuentran un lugar que se ajuste a sus gustos y preferencias, por ello algunos optan por quedarse en sus hogares resignados a una situación poco dinámica, mientras otros no ven más opción que acceder a un pub o restaurantes donde la música, el humo del cigarrillo o la venta de bebidas alcohólicas provocan incomodidad e insatisfacción.

Esta situación motiva realizar una investigación que permita informarse e identificar las necesidades de la población cristiana de Barrancabermeja, en cuanto a un lugar de sano esparcimiento, entretenimiento y diversión sin que se vincule el alcohol y el cigarrillo, teniendo en cuenta que diariamente se informa por los noticieros sobre los siniestros que se presentan por el consumo de bebidas alcohólicas.

Es primordial conocer el entorno social, cultural y económico del Municipio de Barrancabermeja, para evaluar el sector en donde se ubicará el Pub Cristiano, basados en la inexistencia de un establecimiento público para la comunidad cristiana. La recolección de datos del mercado, permitirá conocer la disposición de asistencia de la población a un sitio de este tipo, gustos y preferencias, también conocer sobre la calidad en cuanto a prestación de servicio, alimentos y bebidas del café – bar y restaurantes que ofrecen servicios similares. De esta manera buscar estrategias para que la empresa se posicione en el mercado.

Es importante conocer las preferencias y sitios de diversión y recreación que gusta frecuentar la población cristiana, los alimentos y bebidas que suelen consumir, así como cuánto pagan por estas actividades, si suele incluir al núcleo familiar en sus

programas de diversión o solo van con amigos o pareja, y cuanto dispondrían para el servicio de un lugar como el pub. También es necesario determinar qué actividades consideran atractiva para que se realice a través de esta idea de negocio.

2.4.1.2. Necesidades de información

Para lograr los objetivos propuestos para la creación y puesta en marcha de un pub cristiano es necesario contar con la siguiente información primaria:

- Necesidades y poder adquisitivo del mercado objetivo, para determinar quiénes estarían interesados en asistir al pub, y así dar una mayor satisfacción a la demanda existente de acuerdo a los servicios planteados para el pub.
- Preferencias en el consumo de bebidas y alimentos de las personas que asistirían al pub.
- Nivel de aceptación del Pub Cristiano.
- Alternativas de entretenimiento para la población cristiana.
- Demanda existente para la prestación de este servicio en la ciudad.
- Número de visitas a establecimiento públicos para la asistencia a reuniones sociales.

2.4.1.3. Ficha técnica

Tabla 5 Ficha técnica de investigación de la demanda

Tipo de investigación	El tipo de investigación que se utilizará en el presente trabajo será descriptivo ya que va a descubrir el objeto de estudio de forma clara y descriptible, para conocer los hechos que conforman el problema existente de no tener un sitio de sano esparcimiento para la familia
-----------------------	--

	cristiana. Comprende también la investigación de campo puesto que se ejecutará en el lugar dónde se presenta el problema.
Método de investigación	El método que se usará para esta investigación será Inductivo ya que a través de la observación de fenómenos particulares se podrá determinar premisas generales que luego de analizarlas se podrá recopilar la información que permitirá concluir lo que necesitamos para conocer el servicio que se ofrece en el mercado.
Fuentes de información	Primaria: Para la recolección de este tipo de información se hará una encuesta a la población cristiana cuadrangular de diferentes comunas de Barrancabermeja Secundaria: La información se extraerá de internet; cámara de comercio, entidades gubernamentales locales para conocer la población actual de la ciudad y otros.
Técnicas de recolección de información	Encuesta. La cuál se aplicará a una muestra de la población. Para poder llegar a los problemas que afectan al mercado en la falta de espacios de esparcimiento y diversión sana, se basó en la técnica de la encuesta, aplicando a la comunidad cristiana con preguntas rápidas y objetivas para una mejor interpretación, que permitirá determinar las falencias del mercado de nuestro interés. De igual forma se utilizó la observación directa.
Instrumento	Para poder conocer la información se utilizará un cuestionario estructurado de preguntas cerradas. (Anexo encuesta).
Modo de aplicación	El modo de aplicación de la encuesta se hará directamente a través de internet y de forma personal, para poder llegar a las personas de todos los estratos sociales de la comunidad cristiana.
Definición de población (elemento, unidad de muestreo)	7.400 asistentes de las iglesias cristianas cuadrangular de Barrancabermeja.
Proceso de muestreo y	Se emplea el proceso de muestreo probabilístico aleatorio simple para población finita. El tamaño se mide mediante la aplicación de la siguiente fórmula estadística.

tamaño muestral	<p>N: Población objetivo 7.400 personas³⁵</p> <p>Zc: Valor crítico para un nivel de confianza del 95% Zc = a 1,95</p> <p>E: Margen de error. e = 5%</p> <p>Po: Probabilidad de ser elegido 50% (0,50)</p> <p>Qo: Probabilidad de no ser elegido 50% (0,50). Siempre y cuando no haya investigaciones anteriores</p> <p>n: Muestra</p> $n = \frac{Z^2 * p * q * N}{(e)^2(N - 1) + Z^2p * q}$ $\rightarrow n = \frac{1,96^2 * 0,5 * 0,5 * 7400}{((0,05)^2(7400 - 1) + (1,96)^2 * 0,5 * 0,5)}$ <p>n: 365</p>
Marco muestral	Población cristiana cuadrangular en la ciudad de Barrancabermeja, núcleo familiar.
Alcance	La encuesta se aplicará en las diferentes iglesias cuadrangulares de Barrancabermeja para poder llegar a toda la población de la comunidad cristiana cuadrangular.
Tiempo de aplicación	Del 1 al 30 de Abril de 2016

2.4.1.4. Tabulación, Presentación y Análisis de Resultados.

Se realizó el total de la muestra, es decir las 365 encuestas, cuyo fin es recoger la información necesaria que permita identificar las necesidades del mercado y la viabilidad de la idea de negocio.

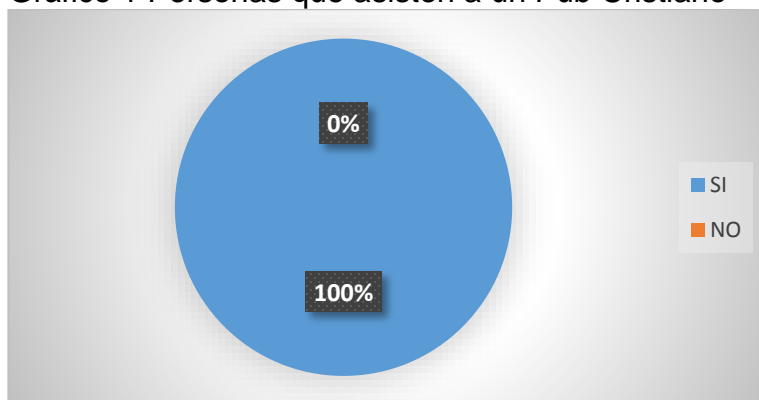
Pregunta uno ¿Asistiría a un pub cristiano, es decir donde no se consume alcohol?

³⁵ JOSE ISAAC CADENA. Pastor zonal Barrancabermeja. Entrevista iglesia cuadrangular B. María Eugenia. 12 de Febrero de 2016.

Tabla 6 Personas que asistirían a un pub cristiano

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	365	100%
NO	0	0%
TOTAL	365	100%

Gráfico 1 Personas que asisten a un Pub Cristiano



El 100% de los encuestados determinaron con actitud positiva que están de acuerdo en asistir a un pub en el cual no se consuma alcohol, en donde se concientice a los visitantes que el cigarrillo y el alcohol no son una buena mezcla. El porcentaje arrojado indica que el proyecto puede ser viable ya que existe la necesidad de que las personas se reúnan a compartir sin necesidad de exponer sus vidas ni la de otros.

Pregunta dos ¿Actualmente a dónde asiste para divertirse?

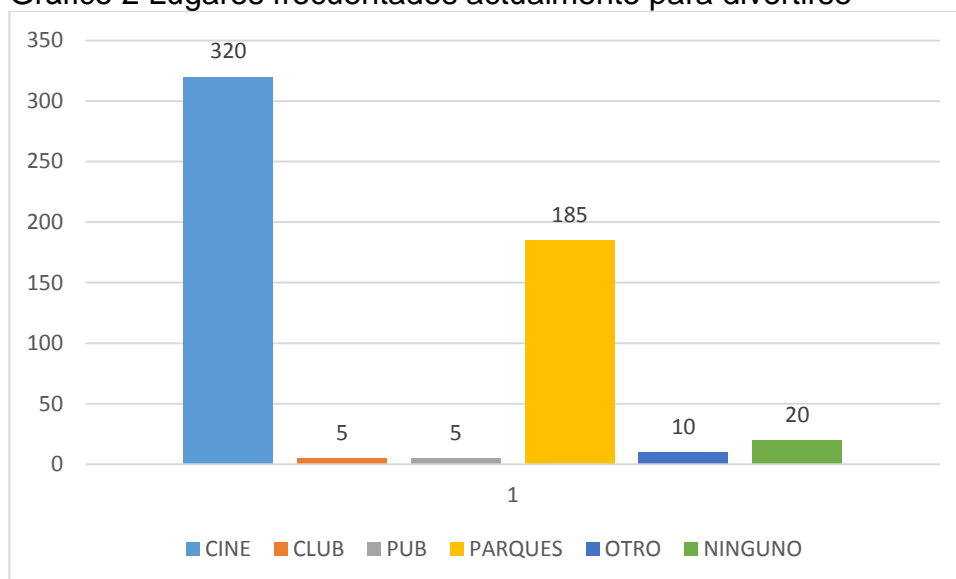
Tabla 7 Lugares frecuentados actualmente para divertirse (selección de varias respuestas)

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
CINE	320	87,67%

CLUB	5	1,37%
PUB	5	1,37%
PARQUES	185	50,68%
OTRO	10	2,74%
NINGUNO	20	5,48%
Total de encuestados	365	

Nota: Para el porcentaje total se tuvo en cuenta el total de los encuestados (365) sobre la frecuencia de cada respuesta.

Gráfico 2 Lugares frecuentados actualmente para divertirse



Esta pregunta fue de selección múltiple, en donde el 87,67% y 50,68% de las respuestas indica que los lugares para divertirse son el cine y el parque respectivamente, espacios que permiten la reunión de amigos, familia y pareja puesto que un pub cristiano puede ser una alternativa más para frecuentar, un espacio diferente al que actualmente suelen compartir en familia, dado que el pub brinda otras opciones de diversión sana.

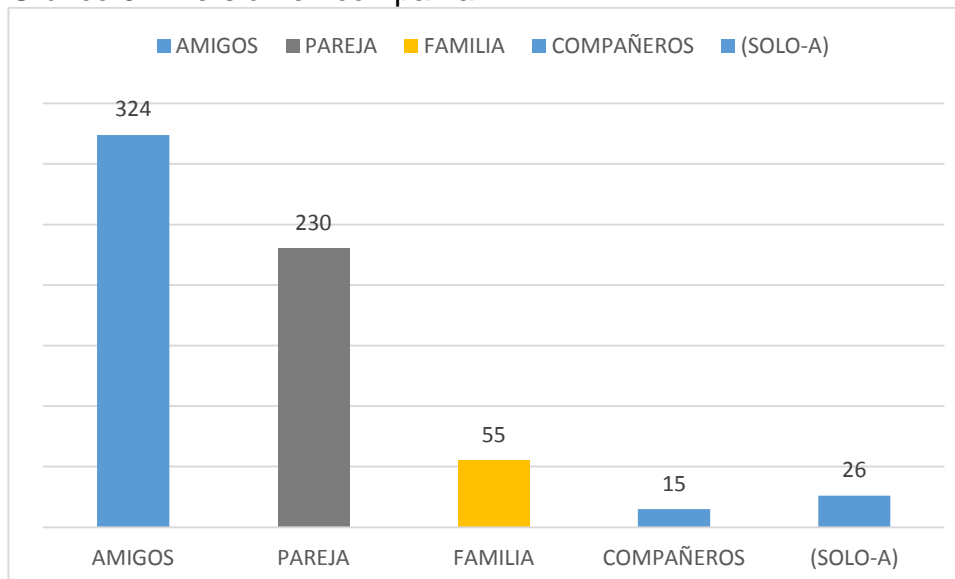
Pregunta tres ¿Suele asistir a los sitios que frecuenta para divertirse acompañado de? (selección de varias respuestas)

Tabla 8 Diversión en compañía (selección de varias respuestas)

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
AMIGOS	324	88,77%
PAREJA	230	63,01%
FAMILIA	55	15,07%
COMPAÑEROS	15	4,11%
(SOLO-A)	26	7,12%
Total de encuestados	365	

Nota: Para el porcentaje total se tuvo en cuenta el total de los encuestados (365) sobre la frecuencia de cada respuesta.

Gráfico 3 Diversión en compañía



De las personas encuestadas se les aclaró que podían elegir varias opciones, el 88,77% de las respuestas de la muestra, indica que estas personas asisten a lugares para divertirse acompañadas de amigos, esto puede ser porque la cultura es compartir con persona de la misma edad, que tengan los mismos gustos y/o frecuenten los mismos sitios de diversión, por esta razón la idea de negocio buscará estrategias para que además de la diversión con amigos también la diversión en

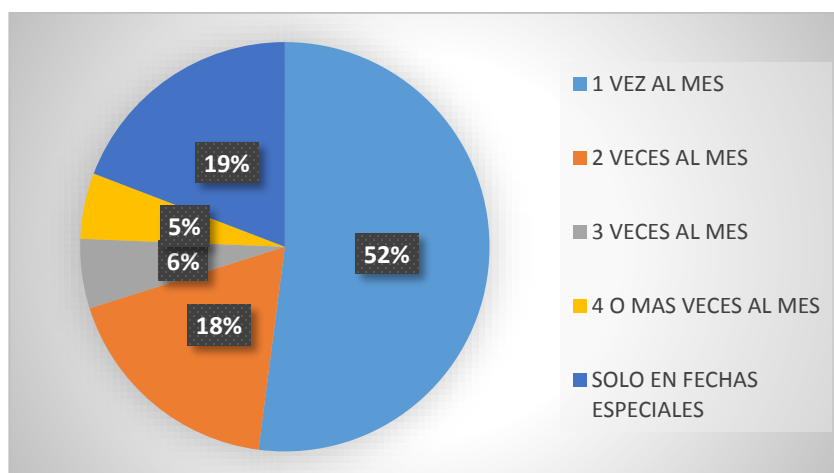
familia sea una opción y así fortalecer y estrechar los lazos con los hijos y hacer del tiempo libre, un recuerdo inolvidable. Por lo anterior es favorable para el pub, puesto que la asistencia es en grupo y por ende el consumo es alto.

Pregunta cuatro ¿Con qué frecuencia usted realiza visitas a un establecimiento público para divertirse y compartir con sus amigos, familia, etc.

Tabla 9 Frecuencia de visitas a un sitio para divertirse

CONCEPTO	FRECUENCIA	Veces por año	PORCENTAJE	PROMEDIO
1 VEZ AL MES	190	12	52,05%	6,2465753
2 VECES AL MES	66	24	18,08%	4,339726
3 VECES AL MES	20	36	5,48%	1,9726027
4 O MAS VECES AL MES	19	48	5,21%	2,4986301
SOLO EN FECHAS ESPECIALES	70	2	19,18%	0,3835616
Total	365		100.%	15,441096

Gráfico 4 Frecuencia de visitas



El 52,05% de los encuestados frecuenta una vez al mes, el 18,08% dos veces al mes, mientras que un 5,21% lo frecuenta más de cuatro veces por mes. Por lo anterior se debe profundizar para conocer el motivo por el cual la frecuencia es baja, ya que puede ser por factor económico o por factores sociales teniendo en cuenta el tipo de población, por consiguiente, se debe dar opciones o buscar estrategias para que frecuenten al pub cristiano, por ende, es de gran impacto realzar un espacio dirigido especialmente a estos clientes. De igual forma los porcentajes que arroja las respuestas de las encuestas puede ser utilizado para el momento de realizar el estudio de los días que el pub tendrá el servicio, el cual demuestra que el promedio de veces por persona de visita al año es de 15 veces.

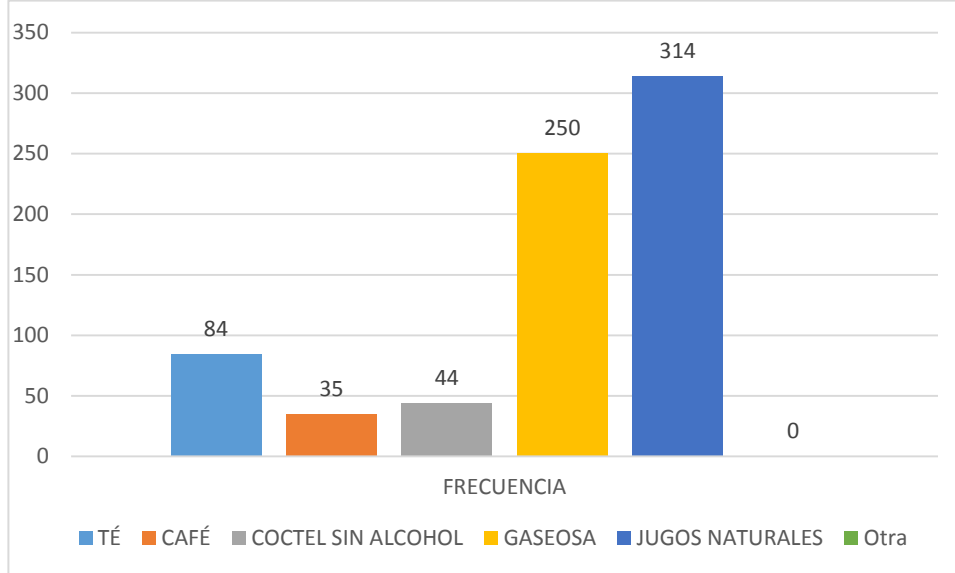
Pregunta cinco ¿Cuáles de las siguientes bebidas adquiere con más frecuencia?

Tabla 10 Consumo de bebidas con más frecuencia (selecciones varias)

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
TÉ	84	23,0%
CAFÉ	35	9,6%
COCTEL SIN ALCOHOL	44	12,1%
GASEOSA	250	68,5%
JUGOS NATURALES	314	86,0%
Otra	0	0,0%
Total, de encuestados	365	

Nota: Para el porcentaje total se tuvo en cuenta el total de los encuestados (365) sobre la frecuencia de cada respuesta.

Gráfico 5 Consumo de bebidas con más frecuencia



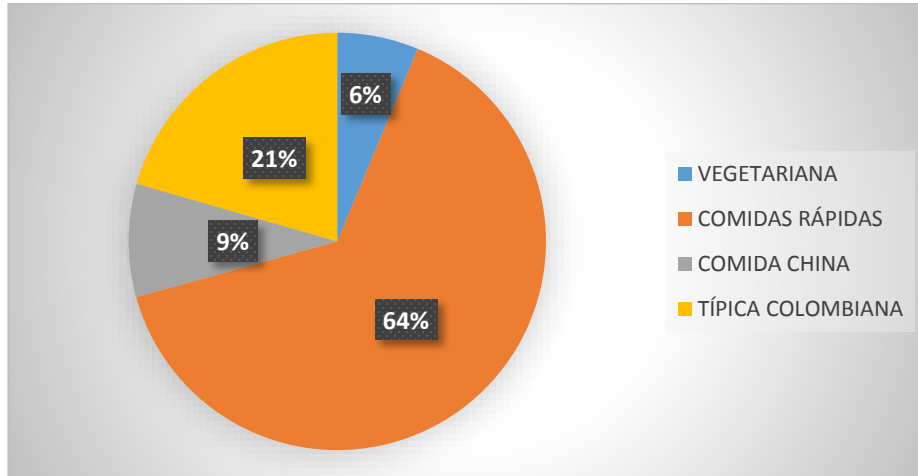
Esta pregunta es de selección múltiple por lo tanto 86,0% de las respuestas indica que la bebida que toman con mayor frecuencia son los jugos naturales, el 68,5% gaseosa, el 23,0% té y el 9,6% café, lo que demuestra una demanda masiva en relación con productos naturales. El cual es una variable importante de conocer para el estudio de mercado y así ofrecer los productos que prefieren.

Pregunta seis ¿Qué tipo de comida prefiere?

Tabla 11 Preferencia de comida

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
VEGETARIANA	23	6,30%
COMIDAS RÁPIDAS	235	64,38%
COMIDA CHINA	32	8,77%
TÍPICA COLOMBIANA	75	20,55%
OTRA	0	0,00%
Total	365	100,00%

Gráfico 6 Preferencia de comida



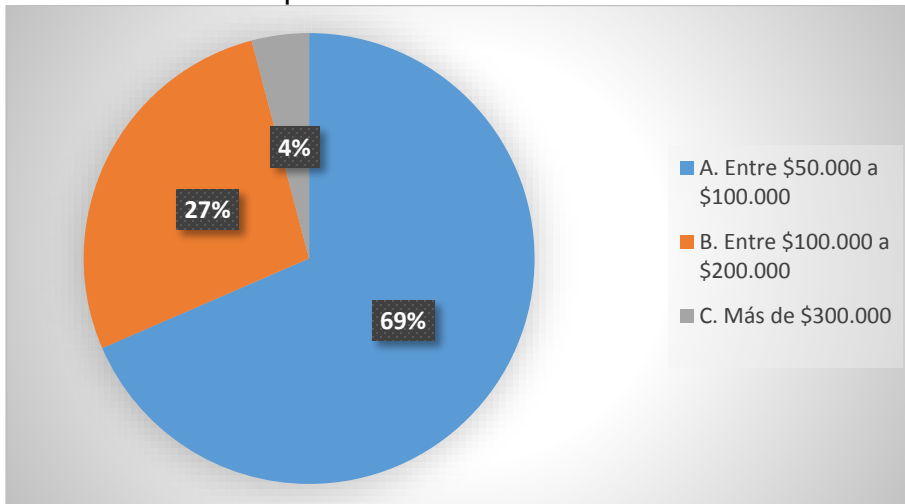
Se puede observar que la comida de mayor preferencia son los platos de comida rápida que arroja un 64,38% y la típica colombiana con un 20,55%, porque son de fácil acompañamiento con diferentes tipos de bebidas y que tienen gran acogida por los clientes. En menor proporción esta la comida china con un 8,75% y la vegetariana con el 6,30% que indica un gusto particular por comida más selecta.

Pregunta siete ¿Cuál es su presupuesto para adquirir el servicio (comida, bebidas, entretenimiento) en un establecimiento público de este tipo ambiente?

Tabla 12 Inversión por el servicio

CONCEPTO	FRECUENCIA	MEDIA	PORCENTAJE	PROMEDIO PONDERADO
A. Entre \$50.000 a \$100.000	250	75.000	68,49%	\$ 51.367,50
B. Entre \$100.000 a \$200.000	100	150.000	27,40%	\$ 41.100,00
C. Más de \$300.000	15	250.000	4,11%	\$ 10.275,00
Total	365	475.000	100,00%	\$ 102.742,50

Gráfico 7 Inversión por el servicio



El 68,49% de la población encuestada indica que sus gastos serían entre \$50 y \$100 mil pesos, el 27,40% indica que entre \$100 y \$200 mil pesos y el 4,11% indica que más de \$300.000. Información que es muy útil para el estudio de los servicios del pub va a ofrecer y que están al alcance del cliente. Realizando el promedio ponderado de las respuestas se puede evidenciar que en promedio las personas encuestadas gastarían \$102.742,50 por grupo toda vez que de acuerdo a la pregunta número tres el 88,77% de las personas encuestadas suele salir acompañado de amigos.

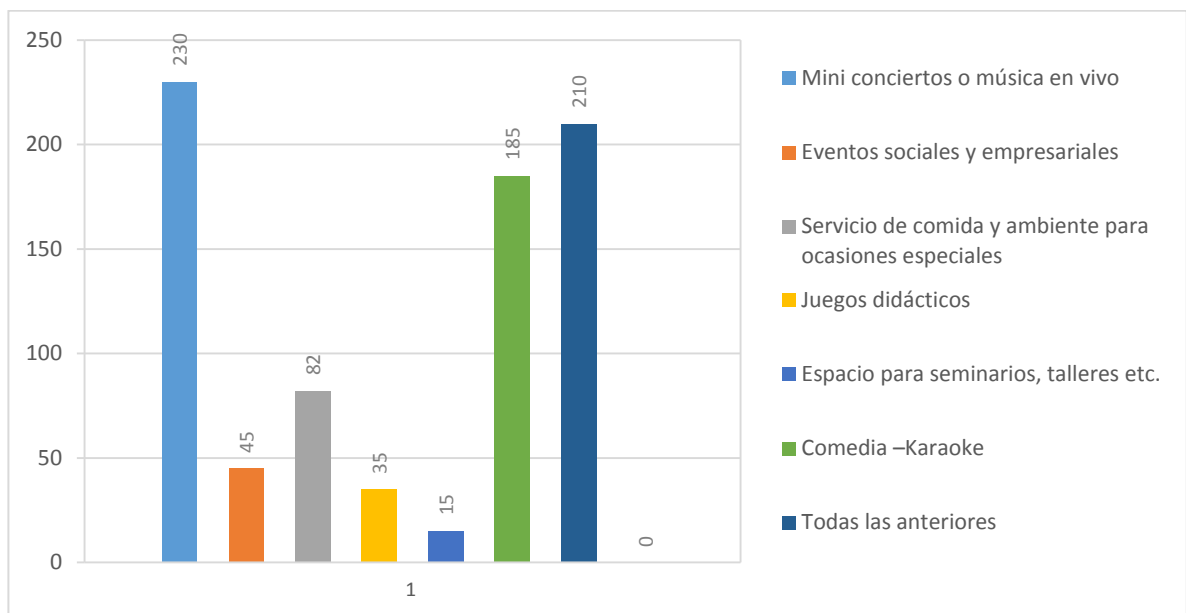
Pregunta ocho ¿Qué tipo de eventos le gustaría encontrar en un sitio que tiene infraestructura de bar en el cual no se consume alcohol?

Tabla 13 Tipo de eventos (selección múltiple)

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mini conciertos o música en vivo	230	63,01%
Eventos sociales y empresariales	45	12,33%
Servicio de comida y ambiente para ocasiones especiales	82	22,47%

Juegos didácticos	35	9,59%
Espacio para seminarios, talleres etc.	15	4,11%
Comedia –Karaoke	185	50,68%
Todas las anteriores	210	57,53%
¿Otros- Cual? Respuesta de los encuestados (concursos)	0	0,00%
Total de los encuestados	365	

Gráfico 8 Tipo de eventos (selección múltiple)



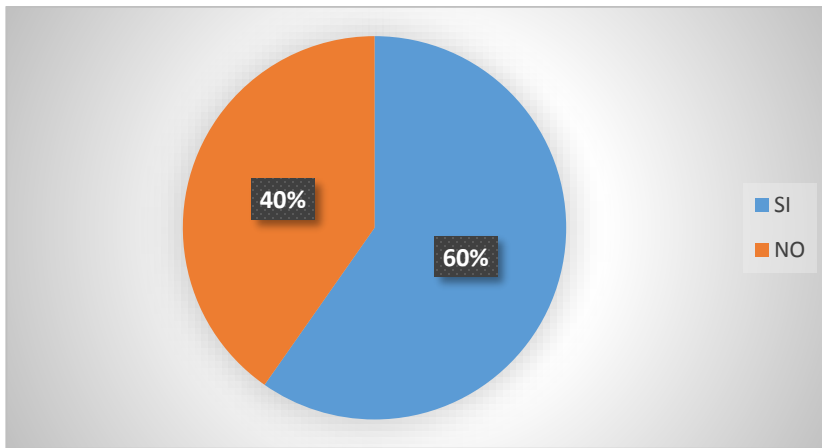
De la población encuestada el 57,53% le gustaría adquirir todos los servicios que el Pub cristiano ofrecerá (Mini conciertos, música en vivo, eventos sociales y empresariales, servicio de comida, karaoke, entre otros). Por lo anterior se destaca los servicios con más puntaje para el portafolio de servicios, teniendo en cuenta los gustos o preferencias del cliente.

Pregunta nueve ¿Si se crea un Pub Cristiano usted asistiría, e invertiría para su diversión?

Tabla 14 Personas que asistirían si se crea el pub cristiano

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	218	60%
NO	147	40%
TOTAL	365	100%

Gráfico 9 Personas que asistirían si se crea el pub cristiano



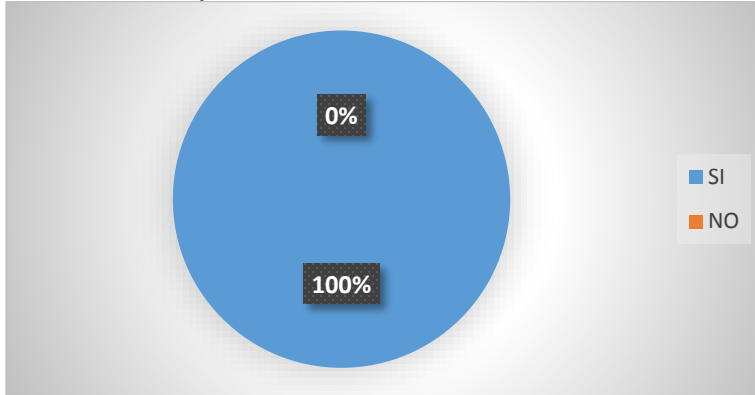
El 60% de la población encuestada indica que asistirá al pub si se crea, el cual es un porcentaje alto para la creación del pub, e información importante para la cuantificación y proyección de la demanda.

Pregunta diez ¿Usted cree que es importante incentivar la diversión y entretenimiento sin licor?

Tabla 15 Importancia de incentivar la diversión sin licor

CONCEPTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	365	100%
NO	0	0%
TOTAL	365	100%

Gráfico 10 Importancia de incentivar la diversión sin licor



El 100% de la población encuestada indica que es importante incentivar la diversión sin licor, lo cual es viable para proyecto ya que los servicios de entretenimiento que se ofrece es para una diversión sana, teniendo en cuenta que hoy en día la ciudad necesita valores que ayuden a resaltar la no violencia, la no drogadicción y el no consumo al alcohol dado el alto índice de muertes por consumo de alcohol en la ciudad y en el país.

2.4.2 Estimación de la demanda. Para calcular la demanda del servicio en la ciudad, se hará uso de la información suministrada por el líder zonal de la comunidad cristiana cuadrangular de Barrancabermeja, y la encuesta practicada, en dicho estudio.

Según el dato suministrado existen 37 iglesias cristianas cuadrangular del cual asisten 7.400 personas aproximadamente.

Para la cuantificación de la demanda se tendrá en cuenta las respuestas de las personas encuestadas según pregunta No cuatro (frecuencia de visitas).

Tabla 16 Estimación de la demanda

CONCEPTO	FRECUENCIA	Veces por año	PORCENTAJE	PROMEDIO
1 VEZ AL MES	190	12	52,05%	6,2465753
2 VECES AL MES	66	24	18,08%	4,339726
3 VECES AL MES	20	36	5,48%	1,9726027
4 O MAS VECES AL MES	19	48	5,21%	2,4986301
SOLO EN FECHAS ESPECIALES	70	2	19,18%	0,3835616
Total	365		100.%	15,441096

Para tomar el promedio se tuvo en cuenta las veces de frecuencia a un lugar al cual asisten para divertirse, es decir los que manifestaron asistir una vez al mes van 12 veces al año. Por lo anterior se demuestra que el promedio de veces por persona de visita a un establecimiento público para actividades de diversión es de 15 veces al año.

Para estimar la demanda efectiva, se multiplica el dato anterior (15) por el porcentaje de la pregunta 9 – personas que asistirían si se crea el pub (60%), así:

$$\text{Demanda} = 7.400 * 60\% = 4.440 \text{ personas}$$

$$\text{Demanda} = 4.440 * 15 = 68.558 \text{ servicios anuales.}$$

2.4.3. PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Para hacer la proyección de la demanda se tiene que depender del índice de crecimiento de la comunidad cristiana cuadrangular de Barrancabermeja, porque

en la medida que aumenten los cristianos, puede aumentar el mercado objetivo, siendo ambos datos directamente proporcionales.

Para la proyección de la demanda se tendrá en cuenta la anterior información de la estimación de la demanda según año base de 68.558 servicios anuales, con un incremento del 1,247%³⁶ que corresponde al crecimiento de la población en el Municipio de Barrancabermeja.

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

Donde, **F** → es la demanda proyectada para el año correspondiente.

P → es la demanda estimada

I → es la tasa de incremento (1,247%)

n → es el número del periodo a calcular.

Tabla 17 Proyección de la demanda anual

AÑO	DEMANDA PROYECTADA
AÑO 1	68.558
AÑO 2	69.381
AÑO 3	70.213
AÑO 4	71.056
AÑO 5	71.908

2.5. LA OFERTA

Está constituida por los Pub legalmente constituidos en la ciudad, que ofrecen un servicio parecido, al de la idea de negocio.

Teniendo en cuenta la información recolectada, y la investigación realizada al sector comercial específicamente al relacionado con establecimientos públicos de común

³⁶ EL TIEMPO-VIDA. En el 2050, el islam tendrá casi tantos fieles como cristo. Recuperado en <http://www.eltiempo.com/estilo-de-vida/gente/en-el-2050-numero-de-musulmanes-crecera-en-el-mundo/15512816>. 04 de Abril de 2015.

convergencia por parte de personas de diferentes edades y creencias religiosas, se observa entonces que no existe en Barrancabermeja un sitio como el de la idea de negocio, un Pub Cristiano.

El análisis de la situación actual de la competencia se realiza mediante la observación la investigación por diferentes medios y la identificación de los competidores más fuertes en el mercado de Barrancabermeja en alimentos y bebidas y el pub existente, para poder determinar sus fortalezas y también sus debilidades, para poder crear estrategias que ayuden a posicionar el negocio atrayendo a clientes potenciales.

En Barrancabermeja se encuentran algunos restaurantes, que serían los competidores indirectos, por ofrecer servicios de alimentos, bebidas y servicio para actividades temáticas, que serían los sustitutos en tipo de producto y relación de servicio:

- El Restaurante la Cazuela, ubicado en la carrera 14 N° 50-21 del Barrio Colombia, ya que cuenta con más de 35 años en el mercado, es el restaurante más reconocido de la ciudad, su comida es exquisita y su variedad de menús es muy buena, también se ha ido acoplado a la modernidad y al crecimiento de la ciudad su ubicación es muy buena, como debilidad se puede observar que los precios son bastante altos, Precios oscilan entre 29.000 y 38.000 pesos. su participación en el mercado es del 7%.

- El Restaurante Mar azul ubicado en la calle 50 N° 16-20 del barrio Colombia tiene 11 años en el mercado de Barrancabermeja, se ha ganado su lugar en el mercado gracias a su variedad en los menús y su buena comida, su ubicación es clave ya que está sobre una de las vías más transitadas de la ciudad, su principal debilidad son sus precios elevados, pero aun así su participación en el mercado es del 5%

- Restaurante Oro negro, se encuentra en la calle 14 N° 50-55 barrio Colombia, tiene aproximadamente 8 años al servicio de los barramejos, es un sitio acogedor, con variedad en su menú de tendencia: italiana, fusión latino-mediterránea, y parrillada, también ofrecen alimentos vegetarianos; las instalaciones para eventos sociales y empresariales, además de diversos programas de entretenimiento los fines de semana. Los precios van hasta 28.000 pesos. Su debilidad es un local pequeño.

- Restaurante Rodizio Siete, se encuentra ubicado en la calle 50 No. 19-28 Zona Rosa del Barrio Colombia cuentan con varios años de experiencia y gracias a su ubicación ya que es un lugar muy transitado de la ciudad ha ido escalando peldaños ganando cada vez más mercado, pero a pesar de que cuentan con salones para eventos especiales, sus instalaciones no son muy grandes. Los precios oscilan desde 15.000 a 48.000 pesos Su participación en el mercado es del 3%.

- Restaurante Barbacoas Parrilla & Express, se encuentra ubicado en la calle 50 No. 15-67 Barrio Colombia y una sede en el barrio Parnaso; sus platos han sido muy reconocidos en la ciudad por su calidad y variedad, manejan un buen volumen de clientes, como debilidad sus instalaciones no son muy acordes a los precios que se cobran. Su participación en el mercado es del 5%.

- Restaurante Nueve 20, ubicado en la calle 51 No.17 – 65 barrio Colombia, Tiene un diseño moderno, vanguardista; los alimentos son muy variados, con productos de calidad y de excelente presentación, una debilidad que presentan es el salón de actividades, con capacidad para no más de 20 personas.

Estos competidores indirectos no poseen mayor relevancia, porque sus servicios y productos difieren del Pub Cristiano, ya que como restaurantes sus horarios y actividades varían, sin embargo, restan mercado a la idea de negocio.

2.5.1. Necesidades de información

Aun sin la existencia de un establecimiento para población cristiana, es necesario conocer de los establecimientos seculares lo siguiente:

- ✚ Competencia existente para este tipo de servicio.
- ✚ Servicios principales y adicionales que se ofrecen en esos establecimientos.
- ✚ Valor de los productos y servicios que ofrecen.
- ✚ Horarios prestan sus servicios y que cantidad de personal utilizan para la prestación del mismo.
- ✚ Tipo de pago que utilizan los clientes para la cancelación de los productos consumidos y servicio recibido.
- ✚ Fortalezas y debilidades con que cuenta la competencia.
- ✚ Recursos físicos que disponen para ejercer sus actividades.
- ✚ Conocimiento y la competitividad del personal.

Se identificó mediante observación los establecimientos considerados bar pub, por los servicios que ofrecen y por desarrollar actividades con ligero parecido al Pub Cristiano, como es música, shows en vivo, servicios de celebraciones y venta de alimentos, se tomaron como referente los siete establecimientos Bar Pub, relacionados en el siguiente cuadro, en donde se indica nombre, ubicación, fortalezas y debilidades observadas.

Tabla 18 Oferta directa SAXO PUB

NOMBRE	SAXO PUB
UBICACIÓN	Calle 56 No. 18-01 Barrio Pueblo Nuevo
EMPLEADOS	8
HORARIO DE ATENCIÓN	De 5:00p.m. a 2:00a.m. De lunes a domingo
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> * Empresa constituida por Franquicia. * Música en vivo en días especiales. * El Local cuenta con buen diseño e infraestructura. * Prestan servicio para cumpleaños, y celebraciones de empresas * Variedad de alimentos y bebidas. * Calidad en los productos y el servicio * Ofrecen % descuentos a grupos mayores de 7 personas y de 10
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> * La acústica del sitio no es la apropiada, dado que mantiene un sonido muy alto al interior del establecimiento.
VENTAJAS	<ul style="list-style-type: none"> . * Mas de 6 años en el mercado. . * Reconocimiento a nivel nacional . * Cuenta con capacidad para aproximadamente 70 personas
DESVENTAJAS	<ul style="list-style-type: none"> * El sitio está ubicado en una zona residencial con poca afluencia vehicular, y en un sector poco concurrido. * Aunque el local es grande, tiene silletería en el espacio ubicado para el andén peatonal. * No cuenta con parqueadero

Fuente: Autoras del proyecto.

Tabla 19 Oferta directa 19-61 PARRILLA BAR

NOMBRE	19-61 PARRILLA BAR.
UBICACIÓN	Carrera 18A No.58 – 01 Barrio Pueblo Nuevo
EMPLEADOS	4
HORARIO DE ATENCIÓN	De 5:00p.m. a 2:00a.m.
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> * Prestan el servicio para actividades especiales (cumpleaños, fiestas temáticas). * Presentación de show de comediantes y música en vivo, * Productos bien elaborados. * Personal administrativo y operativo profesional en su campo. * Precios económicos
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> *El local es pequeño por tanto no pueden atender actividades para más de 30 personas. *No cuenta con espacio en su interior para los shows. * Se genera alto ruido. * Incomodidad de los vecinos
VENTAJAS	<ul style="list-style-type: none"> * El chef es su propietario y brinda atención personalizada, lo que genera valor agregado al establecimiento.
DESVENTAJAS	<ul style="list-style-type: none"> * El sitio está ubicado en una zona residencial en un sector poco concurrido. * Dos años de creación. *.Local pequeño, por tanto no pueden atender actividades para más de 30 personas * Los shows deben realizarlos en la parte exterior del local, generando invasión del espacio público.

Fuente: Autoras del proyecto.

Tabla 20 Oferta directa CINAMON GOURMET

NOMBRE	CINAMON GOURMET
UBICACIÓN	Centro Comercial San Silvestre, Barrio Galán
EMPLEADOS	8
HORARIO DE ATENCIÓN	De 11:00a.m. a 10:00p.m. de lunes a domingo
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> *Los productos de restaurante, pastelería y bebidas frías, y calientes están bien terminados su presentación agradable a la vista y al paladar * Servicio a domicilio. * Personal administrativo y operativo competente (chef, administrador, y meseros).
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> *El local es pequeño por tanto no pueden atender actividades para más de 30 personas. *No cuenta con espacio en su interior para los shows. * Se genera alto ruido. * Incomodidad de los vecinos
VENTAJAS	<ul style="list-style-type: none"> * 6 años en Barrancabermeja * Parqueadero del Centro Comercial
DESVENTAJAS	<ul style="list-style-type: none"> *.Local amplio y cómodo, con capacidad para 50 personas * El sitio no tiene ninguna privacidad, por estar ubicado en un espacio abierto dentro del Centro Comercial.

Fuente: Autoras del proyecto.

Tabla 21 Oferta directa PETROLEUM BEER COMPANY 1951

NOMBRE	PETROLEUM BEER COMPANY 1951
UBICACIÓN	Calle 46 No.25 -06 Barrio Recreo
EMPLEADOS	6
HORARIO DE ATENCIÓN	De 5:00p.m. a 12:00 a.m. de lunes a domingo
FORTALEZAS	<p>Su interior cuenta con motivos alusivos a la industria petrolera.</p> <ul style="list-style-type: none"> * Excelente ambientación * Música en vivo los fines de semana y show de cuenta chistes. * Fiestas temáticas * Atención de calidad. * Alimentos bien preparados y bien presentados. * Realizan constantemente ofertas tanto en bebidas como en alimentos para atraer clientes.
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> * No cuenta con tarima dentro del establecimiento, por tanto deben ubicar los músicos en el andén. * Ubicación en zona residencial
VENTAJAS	*Cuenta con un espacio amplio, agradable y buena ubicación.
DESVENTAJAS	* 3 años de servicios

Fuente: Autoras del proyecto.

Tabla 22 Oferta directa LULA PALUSA PUB

NOMBRE	LULA PALUSA PUB
UBICACIÓN	Calle 50 No 25- 13 Barrio Colombia
EMPLEADOS	6
HORARIO DE ATENCIÓN	De 6:00p.m. a 3:00a.m. fin de semana y hasta las 12:00 a.m entre semana
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> * Diseño y ambientación. * Show en vivo para fechas especiales. Excelente atención. * Productos de muy buena calidad y presentación. * Creada por franquicia *3 años prestando sus servicios
DEBILIDADES	El lugar es muy encerrado
VENTAJAS	Ubicación en un sector de afluencia de establecimientos comerciales
DESVENTAJAS	No cuenta con parqueadero

Tabla 23 Oferta directa ONE LOUNG

NOMBRE	ONE LOUNG
UBICACIÓN	Carrera 18A No.56 - 57 Barrio Pueblo Nuevo
EMPLEADOS	4
HORARIO DE ATENCIÓN	De 5:00p.m. a 12:00a.m. de lunes a domingo
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> * Buena comida * Buena tención * Servicio para fiestas temáticas, cumpleaños, aniversarios.
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> * Requiere de mayor ambientación y Diseño * Local pequeño.
VENTAJAS	* 6 años prestando sus servicios.
DESVENTAJAS	<ul style="list-style-type: none"> * Ubicado en sector residencial * Poca afluencia vehicular * No tienen presentaciones de música en vivo

Fuente: Autoras del proyecto.

Tabla 24 Oferta directa LABARRA PUB

NOMBRE	LA BARRA PUB
UBICACIÓN	Calle 47 No. 25-06 Barrio Recreo,
EMPLEADOS	4
HORARIO DE ATENCIÓN	De 5:00p.m. a 2:00a.m. De lunes a domingo
FORTALEZAS	<ul style="list-style-type: none"> * Ofrecen entradas barranqueñas como patacones con suero y queso. * adecua espacios para celebraciones * Música en vivo los fines de semana. * Adquirida por franquicia * 2 años de servicios.
DEBILIDADES	<ul style="list-style-type: none"> * Demora en el servicio, y falta calidad en los alimentos. * El local es pequeño y cuando se presentan los shows. los artistas están prácticamente encima de las personas
VENTAJAS	<ul style="list-style-type: none"> * Reconocida a nivel nacional
DESVENTAJAS	<ul style="list-style-type: none"> * No cuenta con parqueadero

Fuente: Autoras del proyecto.

También se tomó como referentes los precios de los servicios ofrecidos en estos establecimientos, para conocer cómo influyen estos en la prestación del servicio y cuál es la aceptación de los clientes. Pues estos tendrán afectación directa sobre los ingresos que se generarán para el pub cristiano.

Tabla 25 Precio de productos de la oferta

ESTABLECIMIENTO	PICADA	HAMBURGUESA	CREPES	JUGOS NATURALES	COCTEL SIN LICOR	BEBIDAS A BASE DE CAFÉ
Cinamon	\$ 30.000,00	NA	ENTRE \$20.000 Y \$25.000	\$ 6.000,00	DESDE \$12.000 a \$18.000	DE \$5.000 A \$9.000
Petroleum	\$ 30.000,00	\$ 15.000,00	DE \$19.000 A \$21.000	\$ 6.000,00	NA	NA
La Barra	\$ 30.000,00	\$ 15.000,00	NA	\$ 6.000,00	NA	NA
One Louge	\$ 30.000,00	\$ 15.000,00	NA	\$ 6.000,00	NA	NA
16-91 Parrila	\$ 30.000,00	\$ 15.000,00	NA	\$ 6.000,00	NA	NA
Lula Palusa	\$ 30.000,00	NA	NA	\$ 6.000,00	NA	NA
Saxo Pub	\$ 30.000,00	DE \$18.000 A \$29.000	NA	\$ 6.000,00	ENTRE \$6.000 Y \$12.000	NA

Fuente: Autoras del proyecto.

Identificadas las principales fortalezas y debilidades de las empresas que tienen directa afectación con el mercado del Pub, por su similitud, el Pub Cristiano cuenta con un factor diferenciador que es, el no consumen bebidas alcohólicas; lo que permite abarcar un segmento diferente de mercado como son niños y adultos mayores. El mercado actual es creciente y la oferta en comparación con la demanda es poca.

Es ahora cuando puede aprovecharse la carencia de algunos aspectos que buscan los cristianos y comunidad en general que no son gustosos del alcohol y el cigarrillo, de encontrar un espacio que ofrezca entretenimiento y diversión para su estilo de vida, atención ágil, cálida y afectiva, además bebidas y alimentos de excelente calidad.

2.6. DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA.

Para esta idea de negocio la demanda del servicio es la población total de la muestra que corresponde a 7.400 personas practicantes de la religión cristiana cuadrangular, ya que actualmente no existe un lugar en que puedan disfrutar de un rato agradable y de sano esparcimiento, en un ambiente en el que no se consuma

alcohol ni se escuche música de doble sentido o que no esté acorde a su estilo de vida.

Actualmente en la ciudad de Barrancabermeja se necesita realzar valores en donde se mitigue la violencia, el alcohol, las drogas, el embarazo precoz y entre muchas otras cosas que agobian a los jóvenes, es por esto que el pub es una alternativa para demostrar que la diversión sana es posible.

De igual forma existe la necesidad de crear espacios dirigidos a la familia en donde tanto los niños como los adultos puedan disfrutar de una buena comida y un ambiente sano diferente a lo que la ciudad actualmente les ofrece.

2.7. CANALES DE COMERCIALIZACIÓN

2.7.1. Estructura del canal actual. La distribución en el Pub Cristiano es directa. La empresa no utilizará intermediarios ya que la comercialización de los productos se realiza a través del pedido que hace el cliente por medio de la carta de menús que ofrece la empresa, servicios que requieren de tiempo, acompañamiento y seguimiento de los clientes, por ello debe ser atendido directamente por los colaboradores del Pub, quienes deben tener pleno conocimiento de la empresa, sus servicio y productos.

Figura 2 Estructura del canal actual



2.7.2 Ventajas y desventajas de los canales actuales.

➤ **Ventajas**

- Ofrece confianza
- Otorga confidencialidad
- Mejor control del canal
- Sensibilidad inmediata a las reacciones del mercado
- Se permite tener un mayor control de precio y estrategias de mercado.
- Permite posicionar la imagen corporativa y hacer que en el usuario, ésta sea reconocida y recordada.
- Los costos del servicio son más bajos, por tal motivo hay mayor ganancia.

➤ **Desventajas**

- Mayor inversión de activo fijo
- Administración más costosa
- Financiamiento directo de las ventas
- Se hace más exigente la calidad del servicio para lograr que el usuario lo adquiera.

- Debe existir una excelente organización administrativa y comercial, para mostrar la mejor cara al cliente y usuario con los que directamente se tendrá el contacto.

2.7.3 Selección de los canales de comercialización.

El canal más apropiado para ofrecer este servicio al mercado objetivo es el canal de marketing directo o canal 1, también llamado nivel cero (0), porque se da mayor importancia a la relación sin intermediarios con el cliente y usuario final del servicio.

Figura 3 Canal de distribución



2.8 PRECIO

2.8.1 Análisis de precios. El precio es significativo para el Pub y para los compradores, por ello teniendo en cuenta los valores que aplican las empresas referentes como competencia, se manejarán de manera tal que no oscilen ni por encima ni por debajo de estos para no crear competencia desleal. De igual forma se observa que el consumidor asume que a precios bajos menor calidad.

Entre los platos que a ofrecer como patacones con carne, hamburguesas, perros calientes, picadas, crepes sus precios oscilan desde \$8.000 a \$30.000 pesos.

Las bebidas calientes, heladas, cocteles, jugos naturales están entre \$5.000 y \$8.000 pesos

2.8.2 Estrategias de fijación de precios.

Existiendo diferentes estrategias para fijar el precio del servicio que prestará el pub (basadas en el costo, valor, competencia para servicios nuevos, mezcla de servicios), se define la primera como la que podrá satisfacer las expectativas de los inversionistas.³⁷ En esta estrategia, basada en el costo, se fijarán los precios por utilidades meta, es decir, fijar un precio con el fin de obtener el 40% de utilidad establecida como meta u objetivo.

Teniendo como punto de partida los precios de los competidores cuyo consumo promedio por persona está en el rango de \$20.000 y \$60.000, no se desarrollará una estrategia de precios más bajos, pues este es el estimado para la zona en que se establece. Al contrario se implementarán estrategias que aumenten el flujo de consumo como:

- Miércoles de Descuento: Por un consumo de \$40.000 se dará una manilla que al presentarla los domingos se obtendrá un descuento del 10%.

2.9 PUBLICIDAD Y PROMOCIÓN

2.9.1 Objetivos

- Dar a conocer la idea de negocio entre las diferentes comunidades cristianas y población en general de la ciudad de Barrancabermeja.
- Posicionar el Pub como establecimiento comercial innovador en la ciudad, referenciado con buen servicio y calidad de productos, logrando preferencia y fidelidad en el mercado potencial.
- Crear fidelidad entre los clientes a través de ofertas atractivas.

³⁷ Marketing Mix: Estrategias de Fijación de Precios. By Karoline on September 8th, 2008; consultado el 21 de octubre 2015. URL:<http://www.bloghispanodenegocios.com/marketing-mix-estrategias-de-fijacin-de-precios/>

- Realizar publicidad constante a través de medios de comunicación masiva, que le permitan posicionarse en el mercado.

2.9.2 Logotipo.

Este logotipo combina el bicolor con la sencillez de los trazos y la legibilidad de la letra para facilitar que quede grabado en la mente de quienes tengan la oportunidad de observarlo; esto se logra integrando los siguientes elementos:

Figura 2. Logotipo



Nombre Comercial

El nombre comercial es fundamental ya que su finalidad es identificar el producto o servicio que se ofrece, logrando diferenciarse entre la competencia. El nombre debe ser corto y que llame la atención, para que sea de fácil recordatorio por los clientes.

Por esto el nombre de la idea de negocio es ARPA PUB, cuyo primer nombre corresponde a un instrumento musical que es muy utilizado por personajes de la biblia, con el cual manifiestan su fe, alabanza, felicidad y armonía, *“Y cuando el espíritu malo de parte de Dios venía sobre Saúl, David tomaba el arpa y tocaba con*

su mano; y Saúl tenía alivio y estaba mejor, y el espíritu malo se apartaba de él (1 Samuel 16:23), y Pub.

Asimismo, este instrumento es utilizado por la comunidad cristiana actual como un reconocimiento para premiar a los grandes artistas de la música cristiana. “Forjado en bronce, con un peso de 1.5 kilogramos y una altura de 33 centímetros con forma de arpa y nota musical, el Premio ARPA® es el reconocimiento más importante que otorga la comunidad musical cristiana latina al mérito y la excelencia técnica, artística y creativa a través de La Academia Nacional de la Música y las Artes Cristianas®”³⁸

Pub nombre inglés, se define como establecimiento público.

Imagen. El arpa corresponde al nombre comercial del establecimiento, se encuentra ubicada dentro de una púa para guitarra, ilustrando instrumentos asociados al servicio que se ofrecerá, en este caso música cristiana. Asimismo, este instrumento es utilizado por La Academia Nacional de la Música y las Artes Cristianas®³⁹ para otorgar el Premio ARPA, el reconocimiento más importante al mérito y la excelencia técnica, artística y creativa de los grandes artistas de la música cristiana.

Tipo de Letra Define la creatividad que puede caracterizarse el pub, tanto en el diseño como ambientes, creando así la atención del cliente.

Colores. El púrpura combinación entre el rojo y azul, suele tener impacto entre las personas por su brillo, es atractivo y refleja características importantes como la lealtad, sabiduría y éxito. El color negro del Arpa muestra sobriedad, elegancia.

³⁸Academia Nacional de la Música y Artes Cristianas A.C. Premios arpa. Disponible en <http://premiosarpa.com/el-premio-arpa/> 10 de Abril de 2016

³⁹ PREMIOS ARPA. Consultado mayo 15 de 2016. Disponible en <http://premiosarpa.com/el-premio-arpa/>

2.9.3. Slogan. Es una característica específica de la empresa que está directamente relacionada con el nombre, además de ser una manera de dar publicidad al establecimiento; así mismo, mencionar lo que las personas asistentes van a encontrar al interior del establecimiento.

Felicidad del Alma

La letra se escogió por la semejanza a la letra antigua, y el color azul utilizado para el logo se relaciona con la tranquilidad, frescura, lealtad. En la biblia denota sabiduría y amor dado por Dios, color que fue utilizado por algunos personajes de la biblia como Salomón, David, Juan, entre otros.⁴⁰

Por medio del lema se pretende reforzar la gran importancia de la existencia de la vida, lo que nos produce felicidad y tranquilidad cuando nuestra mente y cuerpo se encuentran en un estado de armonía y de paz, logrando desarrollar la creatividad para obtener metas más desafiantes que mejorarán la calidad de vida de quienes prestan el servicio.

La felicidad suele ir aparejada a una condición interna o subjetiva de satisfacción y alegría. Algunos psicólogos han tratado de caracterizar el grado de felicidad mediante diversos tests, y han llegado a definir la felicidad como una medida de bienestar subjetivo (autopercebido) que influye en las actitudes y el comportamiento de los individuos. Las personas que tienen un alto grado de felicidad muestran generalmente un enfoque del medio positivo, al mismo tiempo que se sienten motivadas a conquistar nuevas metas.

2.9.4 Análisis de medios. Cuando se quiere posicionar una empresa o un servicio en un mercado nuevo, se puede acudir a los diferentes medios de comunicación

⁴⁰EL CIELO LLAMA A SUS PROFETAS, Blogspot. Consultado junio 6 de 2016. Disponible en <http://elcielollamaasusprofetas.blogspot.com.co/2011/09/el-significado-de-los-colores-de-los.html>

existentes: radio, volantes, afiches, televisión, periódico, pasacalles, vallas; a continuación, se analizarán los que se ajustan más al proyecto:

- **Volantes:** son económicos en su impresión y su distribución, pero son de corta duración. El cual se entregará puerta a puerta a los habitantes de Barrancabermeja.
- **Afiches:** como medio impreso, puede ser de bajo costo, y permitir impresionar mediante buenas imágenes; se pueden exhibir con facilidad en sitios públicos.
- **Televisión.** Es un medio masivo de comunicación que aprovechan todos los productores y sus intermediarios para ofrecer sus productos. Arpa Pub podría utilizar este servicio por el alto cubrimiento y sintonía, permite enriquecer la vista y el oído de los televidentes en las diferentes presentaciones de comida. Pero a su vez se tendría que analizar los altos costos de contratación, de producción y de emisión y por último la evaluación de los resultados.
- **Pasacalles:** Tienen una vida útil limitada por el permiso de las autoridades competentes; su costo lo hace recomendable sólo para etapa de lanzamiento del Pub.
- **Vallas:** Es muy efectivo, pero también muy costoso; el impacto visual que se puede lograr es alto; algunos lo recomiendan para la etapa de lanzamiento del servicio. Deben ser ubicadas en lugares estratégicos de Barrancabermeja, pero de ello depende también su costo.

2.9.5 Selección de Medios. Para seleccionar un medio adecuado para el pub es necesario tener en cuenta las siguientes características:

- Hábitos de audiencia meta: es necesario buscar un medio que lleve el mensaje en forma masiva a padres de familia, jóvenes y cristianos.

- Servicio: cada tipo de medio publicitario tiene su propio impacto para llegar al cliente, ya sea en forma visual o auditiva.
- Mensaje: debe ser claro, explícito y con un lenguaje apto para llegar a cualquier persona, sin tecnicismos y de fácil recordación.
- Costo; se debe seleccionar un medio masivo y que se adapte al presupuesto o recurso financiero.

Teniendo en cuenta los aspectos anteriores, el pub utilizará como medio para darse a conocer y mostrar los servicios que ofrece:

- **Volantes.** Se repartirán 5.000 volantes con las siguientes características: tamaño 10 x 15 cm. a color, papel bond 60 gramos. Su contenido incluirá logotipo, eslogan, dirección y teléfonos de contacto, servicio que brinda.
- **Afiches.** Este medio permitirá posicionar al Arpa Pub en Barrancabermeja. Se elaborarán 1.000 ejemplares en papel bond 90 gramos, tamaño ¼ de pliego, a todo color. Su contenido incluirá logotipo, eslogan, dirección y teléfonos de contacto, servicio que brinda, horarios de atención.
- **Periódico.** Se pautará avisos en el periódico Vanguardia Liberal, en el lanzamiento del servicio y bimensualmente, en la etapa operativa de la empresa. Estos avisos serán a todo color, tamaño tres columnas por 15 centímetros, en la sección de entretenimiento, en las circulaciones dominicales. Su contenido incluirá logotipo, lema, servicios ofrecidos, información de contacto (Dirección, teléfonos, correo electrónico, y sitio web).
- **Anuncios televisivos.** Se realizarán anuncios televisivos en la franja del Informativo de Noticias de Enlace 10 Televisión, durante 30 días; se realizarán 126 emisiones durante el mes, una emisión en cada informativo para un total de 5 impactos diarios de lunes a viernes, y los sábados, domingos y festivos una

emisión en cada noticiero; y se realizarán en los horarios relacionados a continuación.

LUNES A VIERNES:

Cinco emisiones diarias

En directo: 6:30 a.m. 12:00 m. 6:00 p.m.

En diferido: 1:30 p.m. 10:00 p.m.

La duración de cada impacto será de aproximadamente 30 segundos cada uno.

- **Pautas radiales.** Se realizarán transmisiones de cuatro (4) pautas diarias de lunes a viernes días hábiles de 20" de duración durante el primer mes de apertura del Pub en la emisora de mayor sintonía en la ciudad de Barrancabermeja "Yariguies Stéreo" en diferentes programas radial.
- **Valla publicitaria digital (valla led).** Teniendo en cuenta que esta valla se encuentra en un punto estratégico, se contratará un plan mensual de 180 impactos diarios de 30 segundos cada impacto, en total 5.400 veces por mes, contratado por la empresa Valla led publicidad.

2.9.6. Estrategias publicitarias. Se utilizará la publicidad de impacto, donde se repartirán volantes con el logo del pub, durante la semana anterior al lanzamiento del servicio. En la semana de lanzamiento se repartirán los afiches por los sitios preseleccionados (locales comerciales, entradas y/o salidas de las iglesias), de igual manera se entregarán los volantes con la información del servicio. La publicación de los anuncios será en Vanguardia Liberal para el domingo anterior y el siguiente a la inauguración del pub. El anuncio televisivo estará a cargo de Enlace 10 televisión de Barrancabermeja.

2.9.7. Presupuesto de publicidad y promoción.

Este presupuesto está compuesto por: Presupuesto de lanzamiento, que se realiza al inicio y durante las operaciones del Pub

Tabla 26 Presupuesto de publicidad y promoción

MEDIO	CAMPAÑA	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Volantes	Entidad: Diseño Litodigital Se realizarán volantes, impresos en papel periódico tamaño 10 x 15 cm. a color, papel bond 60 gramos.	5.000	200.000
Afiches	Entidad: : Diseño Litodigital Se imprimirán afiches en papel bond 90 gramos, tamaño ¼ de pliego, a todo color	1.000	500.000
Radio	Entidad: Yariguies Estéreo Se transmitirán 4 pautas diarias de lunes a viernes días hábiles de 20" de duración, durante el primer mes.	20	190.000
Televisión	Entidad: Enlace 10 Televisión E.U. 126 emisiones mensuales, durante 30 días, una emisión en cada informativo para un total de 5 impactos diarios de Lunes a viernes: 6:30 a.m.-12:00 m - 6:00 p.m. en Directo. 1:30 p.m. y 10:00 p.m. en Diferido Los sábados, domingos y festivos una emisión en cada noticiero 6:30 p.m. y 10:00 p.m. Cada impacto tiene una duración de 10 segundos.	126	980.000

2.9.7.1. De lanzamiento.

Por tener el proyecto una competencia directa e indirecta en el mercado de Barrancabermeja, se debe emplear una gran cantidad de recursos económicos en publicidad y promoción; para ello se usarán todos los medios de comunicación seleccionados anteriormente: volantes, afiches, periódicos, pauta radial y televisión.

Tabla 27 Presupuesto de Lanzamiento

MEDIO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Volantes	5.000	\$40	\$200.000
Distribución de volantes, 500 por día	1	\$100.000	\$100.000
Afiches por 1.000 Und	1.000	\$500	\$500.000
Distribución de afiches. Se contratan 2 personas para repartir 500 afiches en un día.	2	\$50.000	\$100.000
Valla publicitaria digital (valla led)	1	\$600.000	\$600.000
Pauta radial	20	\$9.500	\$190.000
Pautas de televisión	63	\$7.000	\$441.000
Coctel de bienvenida	200	\$10.050	\$2.010.000
Total			4'141.000

Fuente: Diseños Litodigital, Yariguies Estéreo, Enlace 10 TV.

2.9.7.2 De operación.

Es importante complementar la publicidad en la etapa de operación con la renovación de afiches, trasmisión de pautas radiales, publicación de anuncio en Valla LED, pagina web, entre otros

Tabla 28 Presupuesto de operación anual

MEDIO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Afiches, cada tres meses cuando se realice evento de conciertos con artistas reconocidos.	800	\$500	\$400.000
Pauta radial. Se realizarán impactos repartidos durante el tercer y sexto mes después de abierto	20	\$9.500	\$190.000
Publicidad en pantalla LED de 15metros cuadrados (15m por 3m) full video de definición. Reproducción ininterrumpida durante 19 horas diarias desde las 5:00 a.m. hasta las 12: 00 p.m. Ubicación Edificio Madagascar, carrera 19 con avenida 52 esquina y/o Avenida 52 con carrera 19 esquina Barrio Colombia. Será emitido durante tres meses.	3	\$500.000	\$1.500.000
CONCIERTO EN VIVO. Con un artista cristiano reconocido cada tres meses.	4	\$5000.000	\$20.000.000
Total			\$22.090.000

Fuente: Diseños Litodigital, Yarigües Estéreo, Enlace 10 TV.

3. ESTUDIO TÉCNICO

3.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

3.1.1. Descripción del tamaño del proyecto. Indica la relación entre mercado, producto o servicio del bien a ofrecer en cantidad y tiempo de periodos determinados para atender la demanda y oferta, teniendo como base los recursos disponibles, para lograr la satisfacción del cliente.

El tamaño de este proyecto se define en número de servicios mensuales: cada servicio mensual corresponde al servicio de comidas y bebidas. Así mismo se tendrá especial cuidado de contar con la capacidad necesaria para ofrecer una excelente atención a los clientes y usuarios del servicio.

3.1.2. Factores que determinan el tamaño del proyecto. Se tendrán en cuenta los siguientes factores para calcular el tamaño del proyecto.

3.1.2.1 Tamaño del proyecto y la demanda. El Tamaño del proyecto está determinado por el mercado objetivo que corresponde a 7400 cristianos de las iglesias Cristiana Cuadrangular, quienes tienen su estilo de vida y costumbres, además según la información recogida, buscan de un espacio acogedor acorde con sus necesidades, por ello la idea de negocio es atractiva para este segmento de la población, quienes contarán con un área física de 300 m² en donde se brindará el servicio, la cual cuenta con capacidad para atender 80 personas por hora (ver ítem 3.1.3.1).

3.1.2.2 Tecnología y equipos. Los equipos y maquinaria requeridos para la idea de negocio, no requieren de gran tecnología, ya que los productos son de fácil elaboración y los implementos y utensilios a utilizar son de uso manual o doméstico, contando con proveedores en la ciudad de Barrancabermeja, si alguno no fuese

posible conseguirlo en la ciudad se pueden conseguir en la ciudad de Bucaramanga, Medellín o Bogotá. También se contará con tecnología como el internet para publicación en las redes del establecimiento, y se cuenta en la ciudad con personal profesional en el área de sistemas y tecnologías de la información lo cual no limitaría el proyecto en ese aspecto.

3.1.2.3 Localización. Para las instalaciones de la empresa se necesitan espacios administrativos y operativos; entre los operativos se tendrán espacios para la cocina, conciertos, conferencias, zona de juego. Este factor limita el tamaño del proyecto por el área total de los lugares posibles de ubicación de la empresa.

3.1.2.4 Financiación. De acuerdo con la información aportada por los diferentes estudios realizados, con lo que se logra analizar y determinar las exigencias para la puesta en marcha del pub y según el análisis financiero, son importante los recursos para su correcta administración y evitar así, sobre costos o pérdidas de tiempo por la falta de estos de forma oportuna. Por ello los recursos se entregaran en partes iguales por los socios, quienes realizarán préstamo en entidad financiera por un periodo de 36 meses, para las adecuaciones del local, inventarios, maquinarias e insumos.

3.1.3 Capacidad del Proyecto. Corresponde al mejor nivel de servicio que se brinde en el establecimiento, por ello el lugar donde funcionará el Pub contará con los ambientes que se necesitan para ello, contará con dos áreas en las que se distribuirán 17 mesas, y dos sofás, el salón se dividirá en dos ambientes uno con aire acondicionado donde se atenderán recepciones y otro al aire libre en la parte posterior del local; un salón en el segundo piso para conferencias o charlas con capacidad para 50 personas, todo dispuesto con la logística requerida para la recepción de clientes y prestación del servicio.

3.1.3.1 Capacidad total diseñada. Está relacionada con la cantidad o número de sillas disponibles en el local para ofrecer el servicio en un periodo determinado. Estas actividades requieren de logística para su desarrollo y de tiempo para llevar a cabo el mismo, las cuales deben estar articuladas entre los proveedores, organizadores y empleados para que exista la coordinación requerida y se ofrezca el servicio de acuerdo a las necesidades del cliente.

Teniendo en cuenta el área del local, se ubicarán 17 mesas para cuatro personas cada una, 3 sofás de dos puestos para que sean ocupados por 6 personas y 6 sillas en la barra, todos ellos en el lugar donde se ofrecerá el servicio de alimentos y bebidas. Y según la proyección de las visitas que realizarán al sitio por parte de los clientes se determinarán los siguientes valores para cantidad de servicios en el pub.

En mesas se ubicarán en promedio 68 personas 4 por cada mesa, 6 personas en 3 sofás y 6 en la barra para un total de 80 personas. Se prevé que los clientes puedan pasar alrededor de 5 horas máximo en el sitio, ya que este contará con un horario regular de 5 horas diarias para la atención. Entonces, se tendría que de las 80 personas que llenan las sillas del pub, en 5 horas con rotación de clientes que permanezcan un promedio 3 horas en el pub por noche, equivaldría a 240 personas diarias, en una semana 1440 para un total mensual de 5.760 servicios.

Es de anotar que las personas que visitan el pub como se manifiesta en la pregunta No. 3 suelen realizar salidas en compañía de amigos, pareja o en familia, y podrían durar toda la noche en el sitio, sin embargo, se contempla como base de permanencia en el sitio 3 horas diaria por persona.

3.1.3.2 Capacidad instalada. La capacidad instalada estará acorde con la logística necesaria para la prestación de un eficiente servicio, en la cual se tendrá en cuenta los días laborados, que corresponden a seis días de la semana; es decir, de martes a domingo siempre que no sea lunes festivo, en dicho caso se descansará el martes, jornada laboral de 8 horas diarias, con 5 personas del nivel operativo.

Clientes por hora: 80

Permanencia en el local: 3 horas diarias con rotación de clientes

Durante una semana, de 6 días: 1440 servicios

3.1.3.3 Capacidad utilizada y proyectada. Considerando que la empresa inicia la oferta de sus servicios en un mercado, se pronostica vender para el primer año de operaciones el 55% de los servicios sobre la capacidad instalada con incremento anual de ventas del 5%, sobre la misma hasta llegar a un 75% pues para ser un poco realistas, es poco probable que se tenga todos los días una ocupación del 100%.

Tabla 29 Capacidad utilizada y proyectada

Año	Capacidad Diseñada (mes)	Capacidad Instalada (semana)	Capacidad Utilizada y Proyectada		
			Capacidad anual	Porcentaje	Número De Servicios
1	5.760	1.440	74.880	55%	41.184
2	5.760	1.440	74.880	60%	44.928
3	5.760	1.440	74.880	65%	48.672
4	5.760	1.440	74.880	70%	52.416
5	5.760	1.440	74.880	75%	56.160

Se tomó como base la pregunta No. 6 de la encuesta en la cual se indica que el 64% aproximadamente les gusta las comidas rápidas (picada y hamburguesa), el 21% la comida típica (patacón arpa) y el 15% comidas china y vegetariana, en la cual ubicamos el plato crepe con pollo y verduras.

CAPACIDAD INSTALADA POR LÍNEA DE PRODUCCIÓN	PERSONA /3 HORAS DÍA	% CONSUMO PLATOS	CONSUMO POR PERSONA DIARIO	CONSUMO SEMANAL	CONSUMO ANUAL
PATACÓN ARPA PUB	240	21%	50	300	15.600
PICADA	240	28%	67	402	20.904
CREPE POLLO Y VEGETAL	240	15%	36	216	11.232
HAMBURGUESA	240	36%	87	522	27.144
		100%	240	1.440	74.880

La capacidad anual utilizada y proyectada se toma de la cantidad de servicios semanales que corresponden a 1440 por las 52 semanas que tiene el año que determina según porcentaje la proyección de los servicios a prestar en el pub durante el año.

Para la prestación del servicio se contará con un auxiliar administrativo encargado de caja y barra quien estará pendiente de la atención directa de los clientes por parte de los colaboradores, en este caso tres meseros que se encargarán de recibir y ubicar a los clientes, además de tomar las solicitudes y entregarlas en barra para ser transmitidas a los encargados de la elaboración de alimentos y bebidas como son el chef y su auxiliar.

CAPACIDAD USADA Y PROYECTADA ANUAL DE SERVICIOS POR LÍNEA DE PRODUCTOS

PRODUCTO	CAPACIDAD ANUAL INSTALADA	AÑO 2.017	AÑO 2.018	AÑO 2.019	AÑO 2.020	AÑO 2.021
CAPACIDAD USADA	100%	55%	60%	65%	70%	75%
PATACÓN ARPA PUB	15.600	8.580	9.360	10.140	10.920	11.700
PICADA	20.904	11.497	12.542	13.588	14.633	15.678
CREPE POLLO Y VEGETAL	11.232	6.178	6.739	7.301	7.862	8.424
HAMBURGUESA	27.144	14.929	16.286	17.644	19.001	20.358

TOTAL SERVICIOS	74.880	41.184	44.928	48.672	52.416	56.160
------------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

3.2. LOCALIZACIÓN

3.2.1. Macro-localización. La localización de la idea de negocio es la ciudad de Barrancabermeja, departamento de Santander. Por ser este el sector de interés para las autoras del proyecto además de la necesidad que se ha identificado. En la siguiente imagen se muestra la macro-localización de las comunas de la ciudad de Barrancabermeja, en donde se prevé la ubicación de Arpa Pub.

Imagen 18 Macro-localización⁴¹



Fuente. Ramos Gómez Yaqueline

3.2.2 Micro-localización. Arpa Pub, se ubicará en el sector urbano del Municipio de Barrancabermeja, acogiéndose a los lineamientos del POT. Para ello se seleccionó la técnica de cualificación por puntos, considerándose las siguientes zonas de la ciudad.

⁴¹ RAMOS, Gómez Yaqueline. Vulnerabilidad Socio–ambiental y gestión comunitaria del riesgo en Barrancabermeja. Disponible en <http://ridum.umanizales.edu.co:8080/jspui/bitstream/6789/2060/1/Analisis%20de%20vulnerabilidad%20socioambiental%20y%20gestion%20comunitaria%20del%20riesgo%20en%20Barrancabermeja%20Colombia.pdf>

Tabla 31. Sectores de ubicación

SECTOR	DIRECCIÓN	COMUNA
Sector 1	Calle 8 con carrera 18 Barrio Colombia	Comuna 1
Sector 2	Carrera 25 con calle 46 Barrio Recreo	Comuna 1
Sector 3	Calle 60 con carreras 21 y 22 Barrio Galán	Comuna 2

- Selección de factores.
- **Factor 1: Condiciones de vías de acceso:** las vías de comunicación son varias y lo más importante, con un tránsito tranquilo y absolutamente seguro.
- **Factor 2: Ubicación de los Clientes:** Es de fácil ubicación
- **Factor 3: Infraestructura:** Se evaluará la elegancia, comodidad, distribución de áreas y seguridad para la visita de personas, sean clientes o usuarios.
- **Factor 4: Servicios públicos disponibles.** Se considerará la fuente de los servicios públicos como agua, luz, gas, transporte público, internet y telefonía.

Tabla 32. Factor de ponderación

FACTOR	PONDERACIÓN CONCEPTUAL	ASIGNACIÓN DE PUNTOS
Condiciones de vías de acceso	30%	30
Ubicación de los clientes	10%	10
Infraestructura	30%	30
Servicios públicos	30%	30
Total	100%	100

Tabla 33. Descripción de grados a los factores

GRADO	DESCRIPCIÓN
1	Es la opción menos favorable para el pub cristiano
2	Es una alternativa en término medio aceptable, pero no es la conveniente para llevar a cabo la empresa
3	Es la elección más favorable, tiene todos los beneficios para el desarrollo del Pub.

Distribución de los puntos de los grados a cada factor. Con la siguiente expresión aritmética

$$K = \frac{P. Mayor - P. Mínimo}{N - 1}$$

Donde:

P. Mayor = Puntuación máxima de cada factor.

P. Mínimo = Puntuación mínima de cada factor.

N = Número de grados de cada factor.

Tabla 34. Ponderación de los factores

FACTOR	PONDERACIÓN
Condiciones de vías de acceso	$R = \frac{30 - 0}{3-1} = 15$
Ubicación de los clientes	$R = \frac{10 - 0}{3-1} = 5$
Infraestructura	$R = \frac{30 - 0}{3-1} = 15$
Servicios públicos	$R = \frac{30 - 0}{3-1} = 15$

Tabla 34. Grados de cada factor

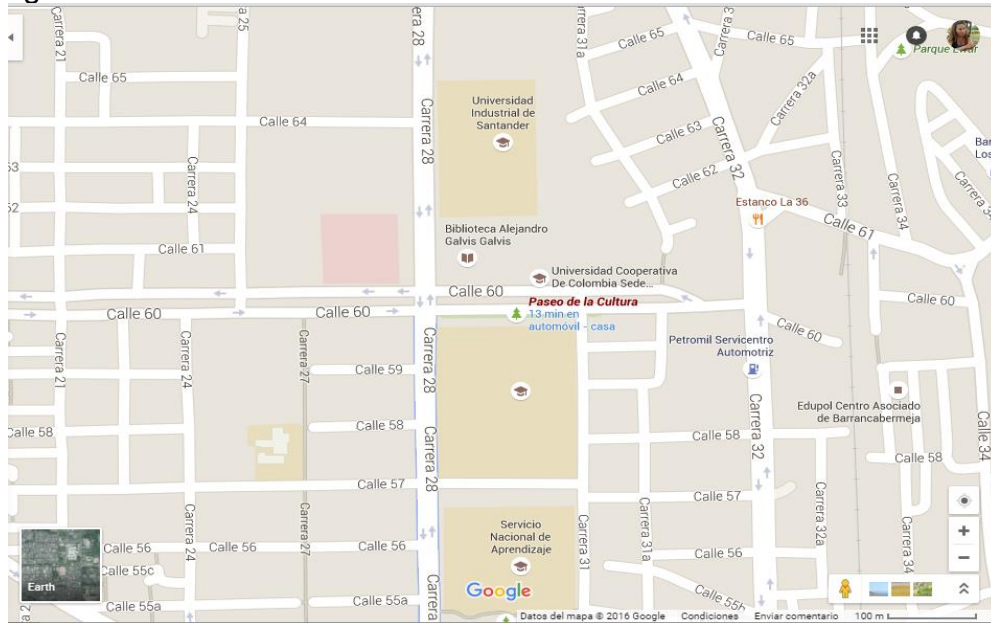
FACTOR	G -1	G - 2	G - 3
1	0	15	30
2	0	5	10
3	0	15	30
4	0	15	30

Tabla 35. Total, puntos por sector

CRITERIO	SECTOR 1		SECTOR 2		SECTOR 3	
	Grado	Puntos	Grado	Puntos	Grado	Puntos
Condiciones de vías de acceso	2	15	2	15	2	30
Ubicación de los clientes	1	5	2	5	3	10
Infraestructura	1	15	2	15	3	30
Servicios públicos	2	15	2	15	2	30
TOTAL		50		50		100

Según los valores arrojados en la tabla 35, el Pub Cristiano ARPA PUB se ubicará en el sector urbano del Municipio de Barrancabermeja Santander, en la comuna 2 del sector centro oriental de la ciudad, calle 60 Avenida Paseo de la Cultura, teniendo en cuenta los lineamientos del POT y las políticas gubernamentales para los establecimientos comerciales.

Imagen 19 Micro-localización vista aérea comuna 2.



Fuente. Victoria Husband. Banco de Programas y Proyectos Planeación Municipal⁴²

⁴²HUSBAND Victoria, Oficina Banco de programas y proyectos, Planeación Municipal de Barrancabermeja

Las principales variables para la macro - localización del proyecto es la cobertura de los servicios públicos, vías de acceso, variedad de establecimientos comerciales, edificio del Departamento Nacional de Policía, Hospitales y centros asistenciales de salud, colegios y universidades. La accesibilidad a los proveedores, por tener cercanía con el centro comercial, plaza de mercado, supermercados y tiendas de víveres y abarrotes.

De igual forma la seguridad del sector por ser una zona residencial, en la que se encuentra cerca el comando de policía, lo que permite que tanto clientes como empleados y propietarios se sientan en confianza y tranquilidad en el lugar.


3.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

La ingeniería del proyecto es el conjunto de conocimientos que se tienen sobre el proceso productivo y técnico que permite determinar las materias primas, la cantidad de equipos, la infraestructura física necesaria para que los servicios a ofrecer se presten con la mejor calidad, además que se utilicen de forma racional los recursos disponibles destinados a la prestación de dicho servicio en el Pub Cristiano.

3.3.1 Ficha técnica del servicio

Tabla 30 Ficha técnica del Servicio

Servicio principal	<p>Servicio de bebidas no alcohólicas, alimentos, música, para ello dispondrá de un lugar con los espacios y ambientes que combine armonía y tranquilidad.</p> <p>Se puede definir en tres aspectos</p> <ul style="list-style-type: none"> • Restaurante (Alimentos y bebidas) especialidad en cocteles zanahorios (sin alcohol) patacones, crepes, picadas, hamburguesas y perros caliente • Entretenimiento (Comedia, shows, karaoke, conciertos, música en vivo). • Complementarios (Celebraciones, sala de conferencias)
---------------------------	---

<p>Diseño</p>	 <p>Fuente: Comidas rápidas⁴³</p>
<p>Especificaciones técnicas</p>	<p>Horarios:</p> <p>La atención al público: martes a domingo, de martes a jueves de 5:00 p.m. a 10:00 p.m. y viernes a domingos de 5:00 p.m. a 1:00 a.m.</p> <p>-Servicios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se ofrecerá un menú de platos al gusto del cliente entre comidas rápidas, típica colombiana y vegetariana., las cuales tendrán una elaboración de calidad con las normas fitosanitarias requeridas, y en el que se combinarán carbohidratos, vegetales, y proteína. • En cuanto a bebidas se brindará agua, jugos naturales, gaseosas también incluirá en su servicio de bebidas cocteles sin alcohol, te y café. <p>El menú incluye el plato Patacón Arpa y el Coctel Arpa.</p> <p>Patacón Arpa. El cual se hará con plátano hartón verde, pimentones asados, cebollas grille, pollo, carne de cerdo, chorizo, tocineta, granos de maíz, queso mozzarella, huevos de codorniz y guacamole.</p> <p>Coctel Arpa Combinación de frutas, manzana verde, piña, banano, kiwi, jugo de naranja, ginger y hielo.</p> <p>-Entretenimiento</p>

⁴³ Platos típicos. Consultado el 16 de Junio de 2016 disponible en. https://www.google.com.co/search?q=COMIDA+RAPIDA&espv=2&biw=1366&bih=643&source=lnms&tbn=isch&sa=X&ved=0ahUKEwjoofKZ-orPAhUEySYKHTWgC9oQ_AUIBigB#tbn=isch&q=COMIDA+RAPIDA+PATACON&imgsrc=v1LgBJk-NWHyCM%3A

	<ul style="list-style-type: none"> • Música de todo género cristiano • Shows como comedia, karaoke y música en vivo. • Conciertos (se programarán cada 3 meses) <p>-Complementarios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Celebraciones (Cumpleaños, aniversarios, matrimonios entre otros) • Conferencias (seminarios, charlas, talleres entre otros a nivel social y espiritual)
Especificaciones técnicas	<p>-Espacio para los servicios</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cocina • Restaurante • Tarima para conciertos, karaoke, comedia, equipos de sonido y shows • Sala de conferencias y/o sala de eventos
Empaque	Se serviría los alimentos en platos, si es para llevar en envase plástico con sus respectivas servilletas, salsas, caja con el nombre de la empresa.
Vida útil	Proyecto inicialmente tendrá un horizonte de cinco años, con tendencia a convertirse en un pub con que incremente su cobertura.

3.3.2 Datos del producto

- **Producto Básico:** El producto que se ofrece a los consumidores se ubica en el nivel tres “social *amistad y asociación*” de la escala de necesidades de Maslow.
- **Producto Real:** El producto real se define como bebidas de café, té, cócteles, alimentos y acompañamientos básicos del producto

3.3.2 Descripción técnica del proceso.

Proceso para la elaboración de las bebidas, consta de las siguientes etapas:

- ✓ Al momento que ingresa el cliente, el mesero se acerca y ofrece la ubicación disponible dentro del local.
- ✓ Posteriormente a la elección de la ubicación por parte del cliente, el mesero entrega la carta y toma el pedido correspondiente.
- ✓ El mesero se acerca a la barra y entrega el pedido al barman para que el chef o ayudante de cocina proceda a la elaboración del producto.
- ✓ El chef o ayudante de cocina alista los diferentes productos que debe mezclar para obtener el cóctel solicitado por el cliente y procede a su elaboración. En el caso de las bebidas de café se realiza primero el tipo café seleccionado en la máquina de capuchino.
- ✓ Una vez elaborada la bebida, el chef o ayudante de cocina decora el envase que se va a utilizar para el producto solicitado por el cliente, bien sean cócteles o bebidas de café o té.
- ✓ El barman entrega la bebida correspondiente al mesero en la barra.
- ✓ El mesero entrega la bebida al cliente, con sus respectivas servilletas y porta vasos.
- ✓ Tan pronto como el cliente termine de consumir la bebida, el mesero le pregunta si debe realizar una nueva orden de pedido, en caso afirmativo se retoma el proceso con el barman y en caso contrario se recoge el envase y/o cristalería.
- ✓ El mesero solicita la cuenta en la caja para entregar al cliente, recibe el dinero y entrega en la caja.
- ✓ El mesero entrega el boucher de salida, junto con el cambio al cliente y procede a realizar la respectiva limpieza de la mesa.

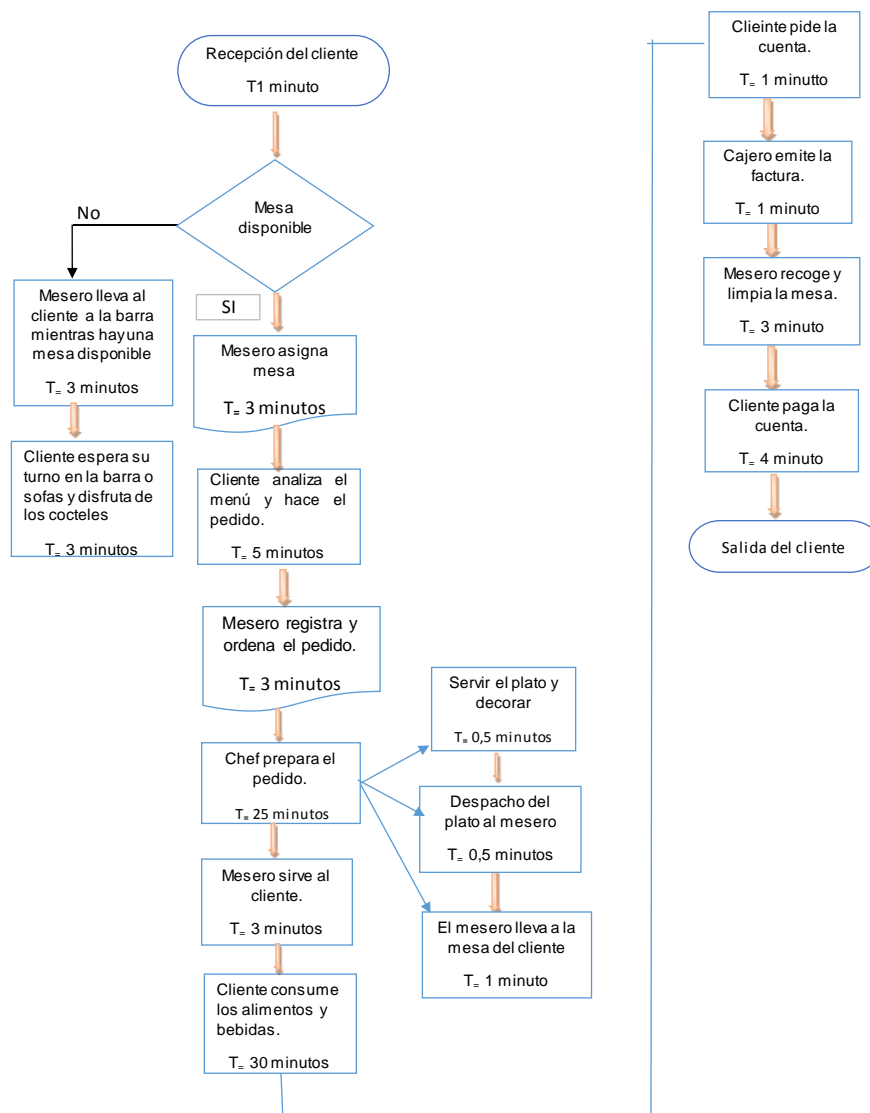
El proceso para la elaboración de los alimentos y acompañamientos, consta de las siguientes etapas:

- ✓ Al momento que ingresa el cliente, el mesero se acerca y ofrece la ubicación disponible dentro del local.
- ✓ Posteriormente a la elección de la ubicación por parte del cliente, el mesero entrega la carta y toma el pedido correspondiente
- ✓ El mesero se acerca a la barra y entrega el pedido para que el Cocinero proceda a la elaboración del producto.
- ✓ El cocinero se desplaza a la cocina y alista los alimentos que se encuentran previamente cocidos y refrigerados y que son necesarios para preparar el plato seleccionado por el cliente. Posteriormente, procede a la elaboración del producto final.
- ✓ Mientras los alimentos están siendo cocinados, el chef o ayudante de cocina decora los utensilios donde va a servir el producto.
- ✓ Simultáneamente el mesero prepara cubiertos, servilletas e individuales para llevar al cliente.
- ✓ El chef o ayudante de cocina sirve el alimento y el mesero lo recibe en la barra, para entregar al cliente.
- ✓ El mesero entrega los alimentos al cliente, con sus respectivas servilletas, cubiertos e individuales.
- ✓ Una vez el cliente termine de consumir los alimentos, el mesero le pregunta si va a realizar una nueva orden de pedido, en caso afirmativo se retoma el proceso con el chef o ayudante de cocina y en caso contrario se recoge la mesa.
- ✓ El mesero solicita la cuenta en la caja para entregar al cliente, recibe el dinero y entrega en la caja.
- ✓ El mesero entrega el boucher de salida, junto con el cambio al cliente y procede a realizar la respectiva limpieza de la mesa.

3.3.3. Diagrama de operación, proceso y procedimiento

- **Atención del cliente en el pub:** Atención al cliente desde que el cliente ingresa hasta que sale del pub, llevándose la mejor impresión del pub desde su ambiente, calidad en los productos y servicios para que este cliente vuelva y nos prefiera.

Figura 4 Diagrama atención del cliente en el pub



1. El cliente ingresa al pub y pide una mesa (su ubicación también puede ser en los sofás para estar más cómodos o compartir un rato agradable de charla con su amigo, esposo o familia) El mesero debe asumir el papel de anfitrión y guiar a los clientes a una mesa disponible en la sección adecuada.
2. Si no hay mesa disponible, el mesero invita al cliente a las sillas de la barra y le ofrece una bebida mientras espera.
3. Si existe una mesa disponible, se le invita a la mesa, (en la mesa encontrará un mensaje de reflexión el cual será detalle para el cliente). El mesero debe presentarse al cliente con amabilidad y cortesía.
4. El cliente analiza el menú y hace el pedido (el mesero debe conocer perfectamente los platillos del menú, así como el tiempo de elaboración y los ingredientes con que están preparados)
5. El mesero registra y ordena el pedido (El mesero debe conocer y aplicar el sistema para escribir las órdenes (comanda).
6. Chef prepara el pedido (este debe ser acorde a lo solicitado por el cliente, de forma rápida y con calidad).
7. Mesero sirve al cliente (Inspeccionar que los platillos sean según lo solicitado por el cliente antes de llevarlos a la mesa).
8. Cliente consume los alimentos y bebidas (mientras escucha música o disfruta del entretenimiento).
9. Cliente pide la cuenta (Solicitar al cajero el talón por la cuenta del cliente Cuando el cliente lo solicita, presentar la cuenta para su pago.

No debe tocar el dinero directamente con las manos

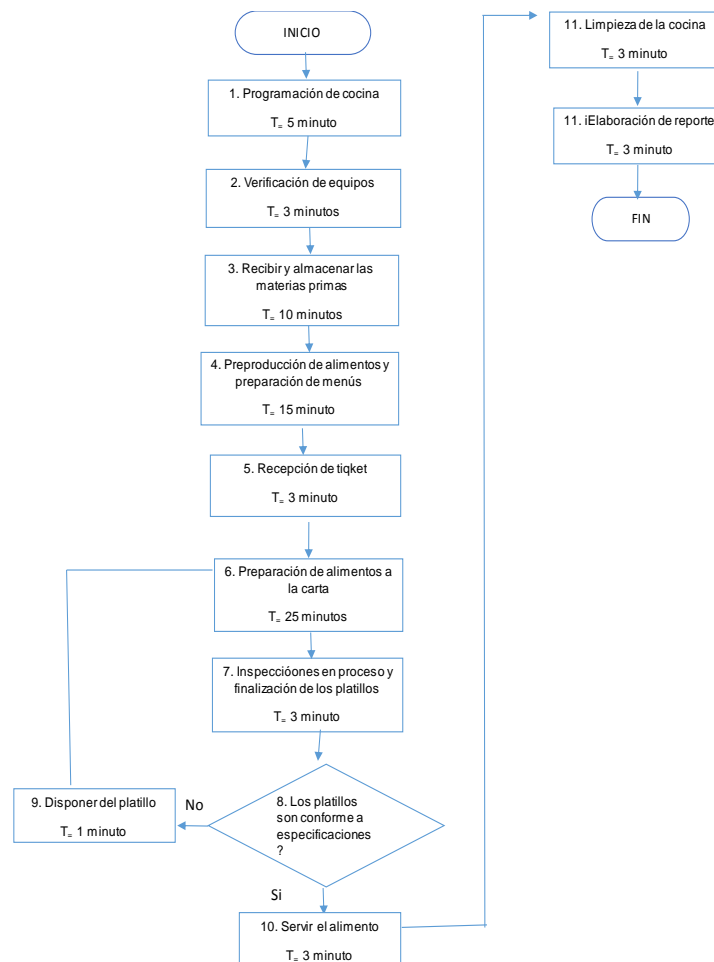
10. Cajero emite la factura.
11. Cliente cancela la cuenta (Asistir al cliente cuando se retira del pub, observar que no olviden ningún objeto).

Reportar los comentarios de los clientes acerca del servicio.

12. Mesero recoge y limpia la mesa.

Preparación del menú: Proceso operativo para la preparación de los alimentos y bebidas que solicita el cliente, el cual se debe verificar su rapidez y calidad

Figura 5 Diagrama Preparación del menú



1. El chef programa el menú del día identificando cuales son los productos a preparar.
2. Auxiliar del chef verifica que los equipos están en buenas condiciones de estado y de aseo.
3. El auxiliar del chef recibe y almacena las materias primas, para esto se debe estar listando semanalmente los ingredientes
4. El chef realiza la pre-producción de los alimentos de acuerdo a las normas de higiene y temperatura
5. El auxiliar del chef recibe el ticket de pedidos e inicia la preparación
6. Preparación de los alimentos, el chef debe velar porque su menú este acorde a la receta, tiempo de cocido y su calidad.
7. Inspección en proceso, el chef antes de servir el alimento inspecciona que estén en todas las condiciones para ingerir y degustar.
8. Si los platillos son conforme a las especificaciones se inicia el proceso de servir
9. Si los platillos no están acorde a las especificaciones se retorna a la preparación
10. Se realiza el proceso de servir, el cual se tiene en cuenta la decoración.
11. Posterior al servicio se recoge todo el equipo utilizado y se lleva al área de limpieza.

3.3.4. Control de calidad. La principal razón de la transformación de los alimentos es la eliminación de los microorganismos que están presentes en todos los alimentos; para evitar que estos se multipliquen y deterioren los alimentos, suprimiendo así todo riesgo de intoxicación. Sin embargo, la calidad de los productos alimentarios depende igualmente de las materias primas, del transporte, del almacenamiento y del acondicionamiento en el punto de venta.

Control para preservar el estado de los insumos.

- Inspección de las fechas de vencimiento, con el fin de mantener el control en el sistema de inventarios PEPS.
- Correcta manipulación de la materia prima en el momento de la recepción y almacenaje, con el fin de evitar maltratar y averiar los insumos.
- Realizar correctamente el corte y limpieza de los alimentos antes de refrigerarlos.
- Utilizar recipientes limpios para almacenar los insumos y clasificarlos por grupos al momento de refrigerar.

Se tendrá muy en cuenta las normas técnicas colombianas para los establecimientos gastronómicos como son NTS – USNA 001 Preparación de alimentos según el orden de producción, NTS –USNA 002 Servicio de alimentos y bebidas de acuerdo con estándares técnicos. NTS- USNA003 Control en el manejo de materia prima e insumos en el área de producción de alimentos conforme a requisitos de calidad. NTS –USNA 007 Norma sanitaria de manipulación de alimentos. NTS –USNA 011 Buenas prácticas para la presentación del servicio en restaurante⁴⁴

3.3.5 Recursos. Para el funcionamiento de ARPA PUB se requiere los siguientes recursos. Se deben determinar teniendo en cuenta la capacidad del proyecto y las instalaciones previamente señaladas.

⁴⁴ MINISTERIO DE CULTURA INDUSTRIA Y TURISMO. Publicaciones. Consultado febrero 20 de 2016. <http://www.mincit.gov.co/publicaciones.php?id=1395>

3.3.5.1 Recurso humano (mano de obra directa). Para el funcionamiento y operación del pub se necesita la siguiente planta de personal

Tabla 31 Recurso humano (mano de obra directa).

Cargo	Cantidad	Tipo De Contrato
GERENTE	1	Contrato a término indefinido
AUXILIAR ADMINISTRATIVA	1	Contrato a término fijo
CHEF	1	Contrato a término fijo
AUXILIAR DE CHEF	1	Contrato a término fijo
SERVICIOS GENERALES	1	Contrato a término fijo
MESEROS	3	Contrato a término fijo
TOTAL	8	

3.3.5.2 Recurso humano (mano de obra indirecta). Para el funcionamiento del pub en el área financiera se requiere la siguiente planta de personal.

Tabla 32 Recurso humano (mano de obra indirecta)

Cargo	Cantidad	Tipo De Contrato
Contador publico	1	Contrato prestación de servicios

3.3.5.3 Recurso físico. Son necesarios los siguientes elementos para el funcionamiento del Pub

Tabla 33 Recurso Físico

ADMINISTRACIÓN	RESTAURANTE	SALÓN PRINCIPAL	SALÓN DE CHARLAS
1 computador	1 nevecón	2 aires acondicionados 9.000btu	1 Video Beam

1 impresora	3 licuadoras	3 televisores a color de 46 pulgadas	1 portátil
Telefax	1 estufa industrial	2 kit de cámara de seguridad	1 Pantalla para proyección
1 teléfono móvil	1 freidora	1 barra en madera	50 sillas rimax
1 escritorio para gerente con silla	1 horno microondas	2 sofás de tres puestos	
1 escritorio para gerente con silla	1 filtro renaware	2 mesas bajas para acompañar sofás	
1 archivador de madera de 4 cajones	1 extractor de jugos	17 mesas de madera	
3 aire acondicionado mini Split de 9000btu	200 platos llanos	68 Sillas de madera	
Señalización	200 platos de desayuno	6 Sillas butaca alta para la barra	
Punto ecológico	1 juego de cuchillos tramontina	1 Silla alta para el cajero	
	1 juego de cucharon, cuchara, espumadera, espátula	Sonido (cabina, bajos, consola y micrófono)	

Teniendo en cuenta las normas fitosanitarias y de seguridad industrial, se realizará mantenimiento preventivo y limpieza a los aparatos eléctricos, y a los muebles y equipos con el fin de suministrar a los clientes y empleados las garantías que eviten algún tipo de riesgo.

3.3.5.4. Recursos de insumos. Las materias primas o insumos requeridos para los diferentes procesos del PUB, se tendrán en cuenta los que se utilizarán en los servicios ofrecidos.

- Insumos de administración, artículos destinados para la administración y atención al cliente, papelería para impresiones de una cara y dos caras, tinta para impresora, factureros, útiles de oficina 8 lapiceros, lápices, gancho clip, sobres, grapadora, perforadora, carpeta desacidificada, carpeta AZ, gancho legajador, gancho para grapadora, tijera, cinta, resaltadores, entre otros.
- Insumos de aseo, elementos destinados para las diferentes áreas del PUB, como son. baldés, traperos, escobas, recogedores, detergentes, desinfectantes, aromatizantes, toallas absorbentes reutilizables, guantes.
- Insumos de restaurante o cafetería. Azúcar, sal, frutas, verduras, hielo, vasos desechables de cartón,

3.3.6 Estudio de proveedores. En las compras para los suministros de alimentos, los proveedores son pieza fundamental para el funcionamiento del Pub, las materias primas juegan un papel importante en el proceso de compra, por intervenir en el proceso productivo y financiero de la idea de negocio. Por ello es bueno hacer una selección local, regional o nacional.

Para la selección de los proveedores se tendrán en cuenta los descuentos, forma de pago, oportunidad en las entregas, la ubicación, las garantías, a continuación se muestran las empresas seleccionadas.

PROVEEDOR	PRODUCTO O SERVICIO
ALMACÉN SURTIHOGAR	Vestidos para mesas y cocina
ALMACENES ÉXITO	Herramientas para cocina, platos, vasos, cubiertos, sillas para bar, televisores, aires.
HEMOCENTER SODIMAC CORONA	Materiales para construcción, cerámica para pisos, equipos de cocina.
S & R	Equipos de cómputo, impresora, video bean, proyector y software contable.
MUEBLERIA SERRANO	Mesas y sillas, barra.
DECORIENTE	Decoración
EL PALACIO DE LAS CARNES FINAS	Carnes
FRUTAS Y VERDURAS LA MEJOR	Verduras y frutas
PRODUCTOS POSTOBÓN	Bebidas gaseosas, agua en botella.
PRODUCTOS COCA COLA	Bebidas gaseosas, té, hielo.
ALFE ASEO S.A.S.	Elementos de aseo
DISEÑO LITODIGITAL	Publicidad escrita, volantes, pasacalles.
EL HUECO PAPELERIA O BODEGON PAPELERO	Papelería, artículos de oficina, tinta.
VALLALED PUBLICIDAD	Publicidad digital
DATANET	Cámaras de vigilancia
AUDIOMELET	Sonido, luces, cámara de humo.

Tabla 34 Proveedores

El resultado del estudio se basó en las siguientes consideraciones.

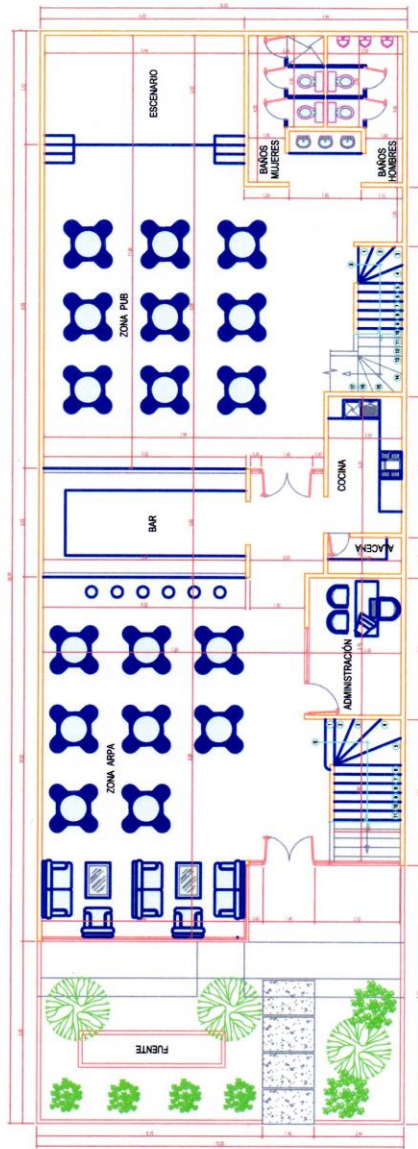
Calidad. Las empresas escogidas están atentas en brindar productos terminados que satisfagan las necesidades y expectativas del cliente.

Experiencia. Son organizaciones reconocidas unas a nivel local, otras en la región, y a nivel nacional, generando confianza para tener insumos de calidad con condiciones de fecha y lugar de entrega, para ofrecer a los clientes productos sin contratiempo alguno, además de los precios que brindan y sostienen a los clientes.

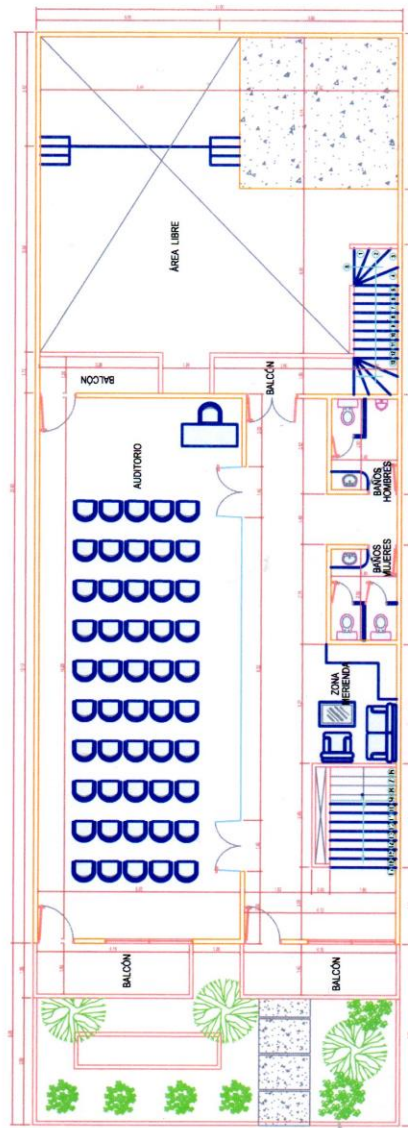
Servicios. Estas empresas ofrecen otros factores como asesorías, descuentos, cambio de materia prima si estos no están acordes con las condiciones pactadas. Se tendrá un listado maestro de proveedores con el cual se puede realizar alianzas estratégicas y así poder brindar un buen servicio al cliente.

3.3.7 Distribución en planta. El área de servicios de ARPA PUB, incluyendo decoración y ambientes entre otros, estará distribuida en un área de 300m² que corresponde a 80 personas, distribuidas en 17 mesas para cuatro personas cada una, tres sofás para dos personas cada una, y 6 sillas en la barra.

Cada área se distribuirá de acuerdo a las normas técnicas para espacios en restaurantes, las cuales tendrán las condiciones óptimas de higiene y seguridad industrial, así como de mantenimiento preventivo.



DISTRIBUCIÓN ARQUITECTÓNICA
PLANTA PRIMER PISO
Escala: 1:50



DISTRIBUCIÓN ARQUITECTÓNICA
PLANTA SEGUNDO PISO
Escala: 1:50

PARCIALES:	
2	ÁREA PRIMER PISO 241,00
2.1	ÁREA ZONA ARPA 57,60
2.2	ÁREA ZONA PUB 60,06
2.3	ÁREA BAR 12,28
2.4	ÁREA ADMINISTRACIÓN 10,96
2.5	ÁREA COCINA 11,20
2.6	ÁREA ESCENARIO 17,12
2.7	ÁREA ESCALERAS 10,98
2.8	ÁREA BAÑOS 18,91
2.9	ÁREA CIRCULACIÓN 34,35

3	ÁREA SEGUNDO PISO 172,57
3.1	ÁREA AUDITORIO 82,80
3.2	ÁREA CIRCULACIÓN 37,85
3.3	ÁREA ESCALERA 4,95
3.4	ÁREA BAÑOS 10,29
3.5	ÁREA BALCONES 18,68
3.6	ÁREA ZONA DE REFRESCOS 7,13
3.7	ÁREA VACIO 1,37

CUADRO DE AREAS		
ITEM	DESCRIPCIÓN	AREA (m ²)
GENERALES:		
1	ÁREA TOTAL DEL LOTE	300
2	ÁREA PRIMER PISO	241
	ÁREA CIRCULACIÓN Y ZONA VERDE EXTERIOR	59
3	ÁREA SEGUNDO PISO	172,57

3.8 Distribución del área. El lugar dispondrá de las siguientes áreas para prestar un buen servicio.

Barra. Lugar desde donde se reciben las ordenes de los clientes y entregan las bebidas y alimentos los meseros, además en donde se encuentran ubicados la caja registradora, el computador y equipo de sonido. En la parte posterior se ubica la cocina.

Tarima. Donde se ubican los instrumentos musicales para los diferentes eventos que se realizan en el Pub, como los show de música en vivo, cuenteros entre otros.

Baños. Lugar que las personas utilizaran para sus necesidades fisiológicas, se tendrá uno para hombres y otro para mujeres cada uno con su respectiva identificación, los cuales contarán con su cisterna y su lavamanos.

Salón principal. En el cual se dispondrá de 17 mesas cada una con 4 sillas y dos sofás con su respectiva mesa cada uno, distribuidos de manera tal que no impidan el acceso y la movilidad de las personas en el recinto.

Salón para eventos. Un ambiente dispuesto con 5 mesas y veinte sillas, para la atención de recepciones, cumpleaños, aniversarios entre otros, En él se encontraran dispuestas para la atención.

Salón para charlas y conferencias. En este espacio se dispondrá de la logística para que las personas que brindan las charlas, conferencias o talleres dispongan de los elementos necesarios para tal fin, con capacidad para 50 personas, así los elementos, 50 sillas, una greca para 50 tintos y aromáticas, video bean, pantalla de proyección, computador portátil.

Cocina. Lugar en el cual se encuentra la estufa, nevecon, licuadoras, horno y los implementos para dar forma a los alimentos y bebidas, en el cual se encuentra un mesón para la manipulación de los productos.

Deposito. En este sitio se ubicará el inventario de los alimentos no perecederos, y demás elementos y utensilios para la elaboración de los alimentos y bebidas. Este estará continuo a la cocina para facilitar el tránsito de los insumos a los encargados de la cocina.

Tabla 35 Distribución de planta

CUADRO DE ÁREAS		
ÍTEM	DESCRIPCIÓN	ÁREA (m²)
	GENERALES:	
1	ÁREA TOTAL DEL LOTE	300
2	ÁREA PRIMER PISO	241
	ÁREA CIRCULACIÓN Y ZONA VERDE EXTERIOR	59
3	ÁREA SEGUNDO PISO	172,57
	PARCIALES:	
2	ÁREA PRIMER PISO	241,00
2,1	ÁREA ZONA ARPA	57,60
2,2	ÁREA ZONA PUB	60,06
2,3	ÁREA BARRA	17,28
2,4	ÁREA ADMINISTRACIÓN	10,96
2,5	ÁREA COCINA	11,20
2,6	ÁREA ESCENARIO	17,12
2,7	ÁREA ESCALERAS	10,98
2,8	ÁREA BAÑOS	18,91
2,9	ÁREA CIRCULACIÓN	34,35
3	ÁREA SEGUNDO PISO	172,57
3,1	ÁREA AUDITORIO ASHER	82,80
3,2	ÁREA CIRCULACIÓN	37,85
3,3	ÁREA ESCALERA	4,95
3,4	ÁREA BAÑOS	10,29
3,5	ÁREA BALCONES	18,68
3,6	ÁREA ZONA DE REFRESCOS	7,13
3,7	ÁREA VACÍO	1,37

4. ESTUDIO ADMINISTRATIVO

En este estudio administrativo se definirán el tipo de sociedad y la filosofía interna del pub (la visión, misión, objetivos y las políticas empresariales), mediante los cuales se dará orientación a todos los procesos de la organización.

Es importante definir los cargos, los perfiles, las funciones y las respectivas asignaciones salariales del talento humano requerido para el pub cristiano.

4.1 FORMA DE CONSTITUCIÓN

4.1.1 Tipo de sociedad. De conformidad con la ley 1258 de 2008 el PUB, será constituido como Sociedad por Acciones Simplificada (SAS), y se establecerán porcentajes de capital para cada uno de los accionistas, quienes responderán hasta por el monto de sus acciones. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad.

Personalidad jurídica. La sociedad por acciones simplificada, una vez inscrita en el Registro Mercantil, formará una persona jurídica distinta de sus accionistas.

Naturaleza. La sociedad por acciones simplificada es una sociedad de capitales cuya naturaleza será siempre comercial, independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.

La sociedad por acciones simplificada se creará mediante contrato o acto unilateral que conste en documento privado, inscrito en el Registro Mercantil de la Cámara de

Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio principal, en el cual se expresará cuando menos lo siguiente:

- ✓ Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas.
- ✓ Razón social o denominación de la sociedad, seguida de las palabras “sociedad por acciones simplificada”; o de las letras S.A.S.;
- ✓ El domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales que se establezcan en el mismo acto de constitución.
- ✓ El término de duración, si este no fuere indefinido. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad se ha constituido por término indefinido.
- ✓ Una enunciación clara y completa de las actividades principales, a menos que se exprese que la sociedad podrá realizar cualquier actividad comercial o civil, lícita. Si nada se expresa en el acto de constitución, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- ✓ El capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones representativas del capital y la forma y términos en que estas deberán pagarse.
- ✓ La forma de administración y el nombre, documento de identidad y facultades de sus administradores. En todo caso, deberá designarse cuando menos un representante legal.

Se seguirán las normas y procedimientos necesarios para la constitución de empresa que ejerzan actividades comerciales ante la cámara de comercio y notaria, tramitará los documentos para registro de Persona Jurídica:

- ❖ Formularios de Registro Único Empresarial
- ❖ Documento de constitución (acta de constitución y estatutos)
- ❖ Boleta de Pago Impuesto de Registro.
- ❖ Fotocopia de cedula de todos los socios o accionistas, dependiendo el tipo de sociedad.

❖ Realizar previamente estudio de nombre

Así como la inscripción al registro único tributario –RUT, afiliación de los empleados en la entidad encargada del sistema de seguridad social, salud, pensión y riesgos laborales, caja de compensación familiar. Adquirir el certificado de Sayco y Acinpro. Certificado Sanitario expedido por la Secretaría de Salud, para los establecimientos que ofrecen alimentos. Certificado de Seguridad expedido por el respectivo Departamento de Bomberos, para que el establecimiento de comercio cumpla con las normas de seguridad en lo concerniente a extintores, salidas de emergencia, botiquín de primeros auxilios, y demás mecanismos y herramientas de seguridad que permitan en un momento dado atender una emergencia.

Arpa Pub será constituido como Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)⁴⁵, del sector servicios. Esta sociedad presenta las siguientes características:

- Razón social. **“ARPA PUB”** PUB CRISTIANO
- Socios. Sindy Paola Sampayo Campo, quien aportará el capital inicial de la empresa por valor de \$50'000.000 y Tatiana Galeano Pérez aportará la suma de \$50'000.000. Para la puesta en marcha del proyecto se cuenta con recursos propios de las autoras y 2 familiares asociados, por valor de \$34'000.000, cada uno para un total de aportes de \$168.000.000 correspondiente al 48% de la Inversión total.
- Documentos de constitución: documento privado.
- Administración: estará delegada en la Profesional en Gestión Empresarial Sindy Paola Sampayo Campo como Representante Legal.
- Duración. Se pactará en el documento privado, 10 años de vida para la sociedad.

⁴⁵ Camara de comercio. Sociedades por acciones simplificadas (SAS) <http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/mercantil/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/sociedad-por-acciones-simplificada-sas>
Consultado el 12 de febrero de 2016

- Responsabilidad. Está limitada al valor de los aportes sociales, salvo lo previsto en el artículo 42 de la ley 1258 de 2008, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad. Para efectos tributarios, la sociedad por acciones simplificada se regirá por las reglas aplicables a las sociedades anónimas.
- Disolución. Aparte de las causales generales estipuladas en el Artículo 34 de la Ley 1258 de 2008, se prevé especialmente, la pérdida que reduzcan el capital por debajo del 50%, y se producirá la disolución de pleno derecho a partir de la fecha de expiración del término de duración, sin necesidad de formalidades especiales.

4.1.2 Gestión de creación, constitución y legalización. En la Cámara de Comercio de Barrancabermeja, diligenciando el Registro Único Empresarial, se hacen las gestiones necesarias para que ARPA PUB inicie su funcionamiento, cumpliendo con los requisitos de ley. Para ello hay que cumplir con los siguientes requisitos:

- Consulta de nombre
- Dirección del Establecimiento
- Consulta de uso del suelo para la apertura del establecimiento
- Fotocopia de Cédula de Ciudadanía
- Consulta de actividad económica. Código CIIU

Una vez realizado el paso anterior, se obtienen los siguientes trámites:

- Inscripción en el Registro Mercantil
- Asignación del NIT
- Inscripción en el RUT
- Notificación de la apertura del establecimiento a la Secretaría de Planeación.

- Certificado de matrícula, existencia y representación legal
- Registro de libros del comerciante

Cuando la empresa haya sido constituida, deberá realizar las siguientes gestiones que garantizan el legal funcionamiento de la compañía y del establecimiento:

- Permisos ambientales; se tramitan en la Secretaría de Medio Ambiente.
- Permiso otorgado por SAYCO – ACINPRO.
- Inscripción ante la Administración de Riesgos Profesionales.
- Afiliación de trabajadores al Sistema de Seguridad Social y de Pensiones ante las Entidades Promotoras de Salud (EPS) y Fondo de Pensiones.
- Afiliación de trabajadores a los Fondos de Cesantías.
- Inscripción en una Caja de Compensación Familiar.
- Elaboración del Reglamento de Trabajo e Inscripción en el Ministerio de Protección Social.
- Elaboración del programa de Seguridad Industrial, Salud Ocupacional y el Reglamento de Higiene para la empresa. Se puede lograr la asesoría de la ARL de la empresa.
- Concepto de Bomberos de Barrancabermeja

4.2 CULTURA ORGANIZACIONAL

Es importante definir los aspectos que conformarán la filosofía de la empresa, ellos deberán ser concretos, claros y de fácil conocimiento, entendimiento y aprendizaje por parte de cada uno de los clientes internos del pub.

4.2.1 Visión. El pub cristiano “ARPA PUB” se consolidará en el 2021, como la primera empresa en diversión dirigida a la comunidad cristiana, un lugar líder en sano entretenimiento y esparcimiento en el municipio de Barrancabermeja,

convirtiéndose en una organización ejemplar por la calidad de sus productos y en sus servicios, en el sitio preferido para constituir relaciones con amigos o familia.

4.2.2 Misión. Ofrecer bebidas y alimentos de calidad en un ambiente alejado del licor y el cigarrillo, cuya finalidad es satisfacer las necesidades de un segmento de la población cristiana, en un ambiente seguro y con asistencia de calidad, una empresa con valores cristianos, responsable con la sociedad y el medio ambiente, mediante un servicio que permita afianzar los lazos comerciales de la empresa y contribuir al desarrollo de la ciudad.

PRINCIPIOS ÉTICOS

- **Respeto.** Construir relaciones armónicas con los colaboradores, así como entre – empleados – cliente, escuchando, entendiendo y valorando al otro, permitiendo buenas relaciones interpersonales con quienes utilizan y prestan sus servicios en Arpa Pub.
- **Responsabilidad.** Obrar con seriedad, siendo consecuentes con el compromiso adquirido como organización y ciudadanos.
- **Compromiso.** Trabajar con amor por lo que se hace además de profesionalismo, para brindar un excelente servicio, logrando mejorar la calidad de vida de los colaboradores y coadyuvando al progreso de la región.
- **Equidad.** Promoviendo relaciones justas tanto con los colaboradores, facilitando el desarrollo integral de quienes hacen parte de la organización, a través de incentivos económicos, que beneficien al trabajador como a su familia, originando un ambiente de equilibrio para todos.
- **Calidad.** Realizando las actividades de la manera más eficiente, a fin de dar satisfacción a la necesidad del cliente.
- **Cumplimiento.** Desempeñar las actividades requeridas de la mejor manera, y en forma oportuna para lograr satisfacer al cliente.

4.2.3. Objetivos empresariales.

- Ofrecer servicios de un alto nivel de calidad, sentido humano y con valor agregado que garantice el crecimiento y la sostenibilidad de la organización
- Conformar mediante un proceso profesional de reclutamiento, el 100% del equipo de personal administrativo y operativo capacitado y comprometido con la misión y visión empresarial.
- Posicionar en un 90% el servicio en la localidad, por medio de una campaña de publicidad de impacto, acompañada de una labor que responda a las expectativas creadas en los clientes.
- Generar estados de resultados altamente satisfactorios para los socios, con un manejo administrativo idóneo que construya excelentes bases para la ampliación y expansión de la empresa.

4.2.4 Políticas empresariales

Para el pub cristiano “ARPA PUB” es importante plasmar los lineamientos que enmarcan las estrategias para el correcto manejo y desarrollo de los principios morales, éticos y competitivos que le atañen a la organización; entre las más importantes se encuentran:

Políticas de personal.

- **Reclutamiento y selección.** Toda vacante que se genere en la empresa será suplida siguiendo los procesos de reclutamiento, selección e inducción de personal, ajustándose al perfil establecido por el pub para esos cargos.
- **Contratación.** Toda vinculación de personal a la empresa se hará mediante contrato de trabajo a término fijo por escrito, un periodo de prueba de un mes, salario asignado al cargo de acuerdo a una estructura salarial, en horarios que estén dentro de los límites establecidos por la ley, y la vinculación a las

entidades responsables de la salud, riesgos profesionales, pensiones, y cajas de compensación.

- **Capacitación.** El personal que labore en la empresa, participará en seminarios y/o talleres que se programen para mejorar la calidad del servicio que presta.
- **Evaluación de desempeño.** Cada tres meses se realizará esta evaluación para encontrar fortalezas y debilidades en la ejecución de las funciones propias de cada cargo.
- **Dotación.** Al personal operativo se le entregará su uniforme correspondiente para cumplir con los requisitos de sanidad.
- La estructura salarial de la empresa estará acorde al perfil de los cargos existentes.

Políticas de compras

- **Proveedores.** Se tendrá una base de datos actualizada de los proveedores de servicios y productos, regionales y/o nacionales. Cada uno de ellos será sometido a un estudio que contemple factores importantes como precio, calidad y cumplimiento, dando la calificación necesaria para la contratación de sus servicios, o la compra de sus productos.
- **Modalidad de pago.** Cada proveedor de servicios o productos, informará las formas de pago que acepta. El gerente decidirá la forma de pago, dependiendo de las alternativas existentes entre los proveedores preseleccionados y basada en el costo de oportunidad que se quiera lograr.
- **Nivel de inventarios.** Debido a que los insumos necesarios no son difíciles de comprar, se mantendrá inventarios en pequeñas cantidades calculadas para el consumo por mes.

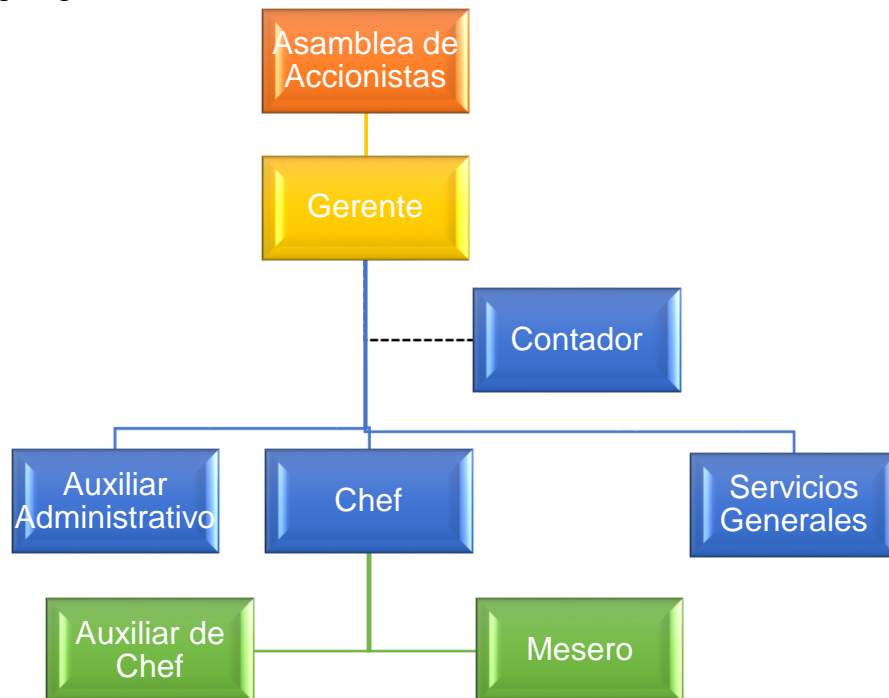
Políticas de ventas.

- El pago del servicio es de contado.
- Todo servicio vendido generará la elaboración de un Recibo de Caja o un Contrato de Prestación de Servicios.
- El Contrato de Prestación de Servicios contendrá las cláusulas legales necesarias para defender la empresa y también al cliente.

4.3 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

4.3.1 Organigrama

Figura 6 Organigrama



4.3.2 Descripción y perfil de cargos

Tabla 36 Descripción y perfil del cargo del Gerente

PUB CRISTIANO	
NOMBRE DEL CARGO: Gerente	CÓDIGO: 001
DIVISIÓN: ÁREA ADMINISTRATIVA	CARGO DEL JEFE INMEDIATO: Asamblea de Accionistas
SUPERVISA A: Auxiliar Administrativo, Contador, Chef, Auxiliar de chef, Meseros, Auxiliar de Servicios Generales.	NÚMERO DE PERSONAS QUE DESEMPEÑAN EL CARGO: 1
HORARIOS: DE LUNES A JUEVES DE 6:00 P.M. A 10:00 P.M. Y SÁBADOS A DOMINGO DE 6.00 P.M. A 12.00 P.M.	
FUNCIÓN PRINCIPAL: Ejecutar el cargo encomendado inteligente y profesionalmente, haciendo partícipe el talento humano. Logrando un crecimiento rentable a corto plazo, por medio de estrategias operacionales y organizacionales, impulsando programas de gestión integral y de servicios, mostrando la mejor imagen corporativa, plasmada en valores éticos y morales.	
REQUISITOS	
<p>Educación: Profesional en Gestión empresarial o carreras afines. Experiencia: Mínimo un año en el área administrativa. Habilidades: Líder, Capacidad analítica, activa, responsable y honesta. Conocimientos especiales: Logística de eventos, administración de personal, salud ocupacional y seguridad industrial, conocimientos en informática, conocimientos en el área financiera, ética y gerencia. Conocimiento básico del estilo de vida del cristianismo.</p>	
RESPONSABILIDAD	
Materiales: documentos propios de la empresa, equipos asignados al sitio de trabajo, planta física y demás implementos.	
CONDICIONES DE TRABAJO	
<p>Medio ambiente: El trabajo se realiza en terreno u oficina, con temperatura adecuada, humedad ambiental natural, características de higiene normales, iluminación apta y una buena estructura. Riesgo: Físicos: por accidentes del trabajo por caídas, las que pueden producir contusiones en diversas partes del cuerpo y por caídas de muebles, sillas, mesas, etc.</p>	

PUB CRISTIANO			
<p>CAPACIDAD DE APRENDIZAJE: Excelente capacidad de aprendizaje ya que el perfil del cargo exige agilidad mental siempre abierta en el manejo de computador, finanzas, administración y ventas.</p> <p>CAPACIDAD DE TRABAJAR EN EQUIPO: Relaciones interpersonales con los integrantes de la empresa, clientes internos y externos, toma de decisiones a nivel de dirección general y manejo de personal.</p>			
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES			
<ul style="list-style-type: none"> - Velar por el cumplimiento de la Misión y el logro de la Visión. - Establecer el presupuesto anual de la empresa y velar por su cumplimiento. - Supervisar la elaboración de los diferentes contratos. - Planear las actividades administrativas y operativas necesarias para el buen desempeño del servicio. - Elaborar el cronograma de actividades y velar para que se cumplan. - Establecer políticas para el desarrollo y supervisión del Talento Humano. - Elaborar en compañía del equipo de trabajo, toda clase de pedidos, como: insumos, muebles y enseres, herramientas e implementos de cocina, sonido entre otros, teniendo en cuenta la necesidad y cantidad de servicios proyectados - Definir políticas de marketing y publicidad. - Evaluar el incumplimiento de estrategias, objetivos y políticas trazadas para la toma de decisiones de acuerdo a los resultados. - Supervisar de forma financiera el control de gastos e ingresos del pub. - Revisar frecuentemente los procedimientos y procesos de todos los cargos. - Evaluar, selección y dar inducción al personal que ingresa a la empresa. - Vigilar el estricto cumplimiento de todas las normas de higiene, laboral y seguridad industrial en el desempeño de las labores. - Efectuar con el equipo humano, reuniones mensuales - Aceptar y desarrollar las demás funciones que Asamblea de Accionistas le asigne. - Revisar y tabular las quejas, reclamos y sugerencias. 			
NIVEL DE ESFUERZO			
<p>MENTAL: Análisis, comprensión y dominio de operaciones financieras y administrativas.</p> <p>FÍSICO: Visual; revisión y supervisión de procesos de personal, éticos y morales.</p> <p>RIESGOS: Ergonómico, Psicosociales, Mecánico, De origen social</p>			
Vo.Bo. GERENTE	Vo.Bo. INMEDIATO	JEFE	ANALISTA

Fuente: Autoras del proyecto

Tabla 37 Descripción y perfil del cargo del Contador

PUB CRISTIANO	
NOMBRE DEL CARGO: CONTADOR	CÓDIGO: 002
DIVISIÓN: ÁREA ADMINISTRATIVA	CARGO DEL JEFE INMEDIATO: Gerente
SUPERVISA A: NINGUNO	NÚMERO DE PERSONAS QUE DESEMPEÑAN EL CARGO: 1
HORARIOS: LUNES A VIERNES: 8.00 A 12.00 M.	
FUNCIÓN PRINCIPAL: Registrar y controlar en un sistema contable, todo movimiento financiero del pub; ingresos y gastos propios, procesando la información necesaria para emitir los estados financieros correspondientes cuando el Gerente y la Asamblea de Accionistas lo requiera.	
REQUISITOS	
Educación: Contador público	
Experiencia: Mínimo 1 año en el área	
Habilidades: capacidad analítica, capacidad de decisión y organización, honestidad y rapidez mental	
RESPONSABILIDAD	
Materiales: COMPUTADOR Y CALCULADORA	
CONDICIONES DE TRABAJO	
Medio ambiente: Excelente para desempeñar la labor	
Riesgo: Físico	
CAPACIDAD DE APRENDIZAJE: Excelente capacidad de aprendizaje y práctica como el cargo exige habilidad mental.	
CAPACIDAD DE TRABAJAR EN EQUIPO: Poseer relaciones interpersonales con los integrantes de la empresa.	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
- Llevar el control de cuentas por pagar.	
- Supervisar el control bancario de los ingresos del pub que ingresan por caja. Recibe de la cajera, todos los documentos, debidamente enumerados que le sean asignados (comprobante de ingreso, egreso, recibos de caja, cheques, cuentas por pagar y otros).	
- Verificar y analizar la información que contienen los documentos entregados.	
- Codificar las cuentas de acuerdo a la información y a los lineamientos establecidos.	
- Preparar los estados financieros y balances de ganancias y pérdidas.	
- Contabilizar las nóminas de pagos del personal del pub.	
- Preparar y presentar periódicamente a la asamblea y gerente, las proyecciones, cuadros, informes y análisis sobre los aspectos contables y elaborar informes periódicos de las actividades realizadas.	

PUB CRISTIANO		
- Realizar anualmente los inventarios de los muebles y enseres del pub.		
- Establecer el sistema contable acorde y desarrollar los métodos contables necesarios para el pub.		
- Hacer y mantener el inventario en orden y en perfecto estado para evitar inconsistencias.		
- Transcribir toda la información al computador.		
- Elaborar todos los tipos de contratos, hojas de vida y afiliaciones como lo contempla la ley.		
- Cumplir con las normas y procedimientos, establecidos por la organización.		
- Efectuar periódicamente el arqueo de caja menor a la cajera.		
- Mantener en orden en el sitio de trabajo reportando cualquier anomalía.		
- Realizar y acatar otras tareas que le sean asignadas.		
NIVEL DE ESFUERZO		
MENTAL: Análisis de operaciones contables, financieras y administrativas.		
FÍSICO: Revisión y registro de documentos contables.		
RIESGOS: Ergonómico, mecánico y psicosocial.		
Vo.Bo. GERENTE	Vo.Bo. JEFE INMEDIATO	ANALISTA

Fuente: Autoras del proyecto

Tabla 38 Descripción y perfil del cargo del Auxiliar Administrativo

PUB CRISTIANO	
NOMBRE DEL CARGO: Auxiliar Administrativo	CÓDIGO: 003
DIVISIÓN: Administrativa	CARGO DEL JEFE INMEDIATO: GERENTE
SUPERVISA A: NINGUNO	NUMERO DE PERSONAS QUE DESEMPEÑAN EL CARGO: 1
HORARIOS: 6:00 P.M. A 10:00 P.M. (Martes a jueves) 6:00 P.M. A 1:00 P.M. (Sábados, Domingos y lunes festivos)	
FUNCIÓN PRINCIPAL: Ejecutar actividades pertinentes al área administrativa, asistir a su superior inmediato, aplicando técnicas secretariales, a fin de lograr un eficaz y eficiente desempeño acorde con los objetivos planeados. Contestar llamadas telefónicas y atender al público en general, brindando toda información requerida por el cliente y relacionada con el servicio del pub de forma amable y cordial.	

PUB CRISTIANO
REQUISITOS
<p>Educación: Tecnóloga en Gestión empresarial y estudios afines</p> <p>Experiencia: Mínimo 2 años en el área</p> <p>Habilidades: capacidad analítica, capacidad de decisión y organización, honestidad y rapidez mental, atención al público. Habilidades comunicativas y escucha activa.</p> <p>RESPONSABILIDAD: Materiales: Computador, calculadora, teléfono fijo y celular</p>
CONDICIONES DE TRABAJO
<p>Medio ambiente: Excelente y apropiado para desempeñar la labor encomendada.</p> <p>Riesgo: Físico</p> <p>CAPACIDAD DE APRENDIZAJE: Excelente capacidad de aprendizaje y práctica como el cargo exige habilidad mental y concentración. Principios morales y éticos, Capacidad de observación</p>
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES
<ul style="list-style-type: none"> - Atender llamadas telefónicas y suministrar información relacionada con el Pub, de una manera respetuosa y cordial. - Manejar la caja menor del pub. - Redactar toda correspondencia, oficios, actas, memorando, anuncios y otros documentos varios requeridos del pub. - Realizar requisiciones de materiales, órdenes de compra y demás solicitudes para el funcionamiento de la empresa. - Manejar y ordenar el archivo general del pub. Controla, supervisa y lleva registro de la entrada y salida de la correspondencia. - Brindar apoyo logístico en la organización y ejecución de reuniones y eventos. Convoca a reuniones de la asamblea de socios o comité gerencial. - Presentar mensualmente informes de ingresos y legalización de caja menor al contador. - Ordenar y actualizar la cartelera de información de eventos del pub. - capacidad de manejar una caja registradora o un sistema de punto de venta por computadora, recibir el dinero y dar el cambio correcto - hacer la conciliación de los registros para asegurar que todos los movimientos de la caja cuadren correctamente - Brindar un buen servicio al cliente - Mantener en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía. - Las demás que se le asigne en el cumplimiento del objetivo del pub - Cumplir con las normas y procedimientos en materia de seguridad industrial establecidos por la organización.
NIVEL DE ESFUERZO

PUB CRISTIANO		
MENTAL: Agilidad y atención al público presentando los servicios del pub. FÍSICO: Auditivo. Cansancio por las llamadas constantes en el horario de trabajo. RIESGOS: Ergonómico, Mecánico y De origen social.		
Vo.Bo. GERENTE	Vo.Bo. JEFE INMEDIATO	ANALISTA

Fuente: Autoras del proyecto

Tabla 39 Descripción y perfil del cargo del CHEF

PUB CRISTIANO	
NOMBRE DEL CARGO: Chef	CÓDIGO: 004
DIVISIÓN: Operativo- Cocina	CARGO DEL JEFE INMEDIATO: GERENTE
SUPERVISA A: Auxiliar de chef y meseros	NUMERO DE PERSONAS QUE DESEMPEÑAN EL CARGO: 1
HORARIOS: 5:00 P.M. A 10.00 P.M. (Martes a Jueves) 5:00 P.M. A 12.00 P.M. (Viernes, Sábados y festivos)	
FUNCIÓN PRINCIPAL:	
Organizar, Dirigir, supervisar y controlar el desarrollo de todo lo relacionado con la cocina , incluyendo la creación de menús, gestión de personal y los aspectos del negocio.	
REQUISITOS	
Educación: Profesional chef Experiencia: Mínimo 2 años en el área Habilidades: Habilidad para comprender a los miembros de su equipo, admitiendo sus diferencias personales. · Comunicación fluida y siendo asertivo manejando excelentes medios de comunicación. Capacidad de trabajar en grupo. ·Autonomía en la toma de decisiones ·Manejo de situaciones, problemas en su puesto de trabajo. ·Creatividad. ·Compromiso y Liderazgo. ·Usar el correcto tono de voz al dirigirse a su personal de trabajo.	
RESPONSABILIDAD	
Materiales: Implementos de cocina y dotación CONDICIONES DE TRABAJO Medio ambiente: Excelente y apropiado para desempeñar la labor encomendada.	

PUB CRISTIANO		
Riesgo: Físico		
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES		
<ul style="list-style-type: none"> - - Organización general de la cocina - Elaborar y componer los menús - Hacer los pedidos de materia prima - Ser responsables por la utilidad de la cocina - Capacitar a su personal - Supervisar la cocina a la hora del servicio - Asesorar a la gerencia en la compra de los equipos - Supervisar y distribuir las actividades del personal a su cargo. - Cumplir con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización. - Mantener en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía. - Preparar y cocinar los alimentos de acuerdo al pedido del cliente - Organizar y decorar la comida para servir - Mantener un registro de los suministros 		
NIVEL DE ESFUERZO.		
<p>MENTAL: Interpretar la información requerida con los clientes y excelente comunicación con los mismos. Observación, concentración.</p> <p>FÍSICO: Resistencia física y nerviosa, agudeza visual, temperaturas altas.</p> <p>RIESGOS. Físicos. Ergonómico, Mecánico y De origen social.</p>		
Vo.Bo. GERENTE	Vo.Bo. JEFE INMEDIATO	ANALISTA

Fuente: Autoras del proyecto

Tabla 40 Descripción y perfil del cargo del Auxiliar del CHEF

PUB CRISTIANO	
NOMBRE DEL CARGO: Auxiliar del Chef	CÓDIGO: 005
DIVISIÓN: Operativo-Cocina	CARGO DEL JEFE INMEDIATO: Chef
SUPERVISA A: Ninguno	NÚMERO DE PERSONAS QUE DESEMPEÑAN EL CARGO: 1
HORARIOS: 5:00 P.M. A 10.00 P.M. (Martes a Jueves) 5:00 P.M. A 1.00 P.M. (Viernes, Sábados y festivos)	
FUNCIÓN PRINCIPAL:	
Apoyar al (Cheff) en el área de cocina.	

PUB CRISTIANO
REQUISITOS
<p>Educación: Auxiliar chef</p> <p>Experiencia: Mínimo 2 años en el área</p> <p>Habilidades: Habilidad para comprender a los miembros de su equipo, admitiendo sus diferencias personales.</p> <ul style="list-style-type: none"> · Comunicación fluida y siendo asertivo manejando excelentes medios de comunicación. · Capacidad de trabajar en grupo. · Manejo de situaciones, problemas en su puesto de trabajo. · Creatividad. · Compromiso y Liderazgo.
RESPONSABILIDAD
<p>Materiales: Implementos de cocina y dotación</p> <p>CONDICIONES DE TRABAJO</p> <p>Medio ambiente: Excelente y apropiado para desempeñar la labor encomendada.</p> <p>Riesgo: Físico</p>
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES
<ul style="list-style-type: none"> - Organización general de la cocina - Acatar las órdenes del Cheff, a fin de lograr que el servicio se preste de manera rápida y efectiva. - Seguir las reglas ambientales y de salubridad en la preparación de alimentos. - Estar pendiente de los insumos y su inventario a fin de reportar faltantes y solicitar nuevos productos. - Higiene de la cocina. Inspección con el fin de controlar los factores que puedan afectar la calidad. - Hacer los pedidos de materia prima - Ser responsables por la utilidad de la cocina - Cumplir con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización - Mantener en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía. - Preparar y cocinar los alimentos de acuerdo al pedido del cliente - Organizar y decorar la comida para servir
NIVEL DE ESFUERZO.

PUB CRISTIANO		
MENTAL: Interpretar la información requerida con los clientes y excelente comunicación con los mismos. Observación, concentración. FÍSICO: Resistencia física y nerviosa, agudeza visual, temperaturas altas. RIESGOS. Físicos. Ergonómico, Mecánico y De origen social.		
Vo.Bo. GERENTE	Vo.Bo. JEFE INMEDIATO	ANALISTA

Fuente: Autoras del proyecto

Tabla 41 Descripción y perfil del cargo de Mesero

PUB CRISTIANO	
NOMBRE DEL CARGO: Mesero	CÓDIGO: 006
DIVISIÓN: Operativo-Cocina	CARGO DEL JEFE INMEDIATO: Chef
SUPERVISA A: Ninguno	NÚMERO DE PERSONAS QUE DESEMPEÑAN EL CARGO: 3
HORARIOS: 5:00 P.M. A 10.00 P.M. (Martes a Jueves) 5:00 P.M. A 1.00 P.M. (Viernes, Sábados y festivos)	
FUNCIÓN PRINCIPAL:	
Atender las solicitudes de los clientes y servir alimentos y bebidas.	
REQUISITOS	
Educación: Bachiller Experiencia: Mínimo 2 años en el área Habilidades: Deberá ser cortés y de buenos modales, con espíritu de servicio, simpatía y personalidad, conocer los conceptos básicos de servicio a clientes, como: servicio de comedor y bar, conocimientos básicos de gastronomía.	
RESPONSABILIDAD	
Materiales: Implementos de cocina y dotación CONDICIONES DE TRABAJO Medio ambiente: Excelente y apropiado para desempeñar la labor encomendada. Riesgo: Físico	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
- - Acatar órdenes del superior inmediato. - Mantener buena presentación tanto personal como de su área de trabajo. - Conoce el correcto manejo de la loza y la cristalería para evitar roturas	

PUB CRISTIANO		
<ul style="list-style-type: none"> - Es responsable de tener surtidas las estaciones de servicio con todo lo necesario: Sal, azúcar, salsas, cubiertos, etc. - Asumir el papel de anfitrión y guiar a los clientes a una mesa disponible en la sección adecuada. - Presentarse al cliente con amabilidad y cortesía - Conocer perfectamente los platillos del menú, así como el tiempo de elaboración y los ingredientes con que están preparados - Sugerir al cliente aperitivos, cócteles y bebidas después de la cena - Sugerir alguna ensalada o algunas de las especialidades de la casa - Conocer y aplicar el sistema para escribir las órdenes (comanda) - Sugerir, según sea necesario, alimentos o bebidas para algún cliente que sigue dieta o tiene alguna alergia especial - Tratar de aprender los nombres de los clientes, así como sus preferencias - Presentar la comanda al cajero para que la selle y poder solicitar al cocinero los platillos ordenados por el cliente - Inspeccionar que los platillos sean según lo solicitado por el cliente antes de llevarlos a la mesa - Recoger y mantener limpia la mesa - Solicitar al cajero el talón por la cuenta del cliente Cuando el cliente lo solicita, presentar la cuenta para su pago - No debe tocar el dinero directamente con las manos - Pagar al cajero el importe de la cuenta - Asistir al cliente cuando se retira del restaurante - Observar que los clientes no olviden ningún objeto - Participar en el sistema que se sigue para la distribución de la propina - Ayudar en el entrenamiento del personal de nuevo ingreso - Reportar los comentarios de los clientes acerca del servicio y la calidad de los alimentos y bebida - Cumplir con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la organización - Mantener en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía. - 		
NIVEL DE ESFUERZO.		
<p>MENTAL: Interpretar la información requerida con los clientes y excelente comunicación con los mismos. Observación, concentración.</p> <p>FÍSICO: Resistencia física y nerviosa, agudeza visual, temperaturas altas.</p> <p>RIESGOS. Físicos. Ergonómico, Mecánico y De origen social.</p>		
Vo.Bo. GERENTE	Vo.Bo. JEFE INMEDIATO	ANALISTA

Fuente: Autoras del proyecto

Tabla 42 Descripción y perfil de Auxiliar de Servicios Generales

PUB CRISTIANO	
NOMBRE DEL CARGO: Auxiliar de Servicios Generales	CÓDIGO: 007
DIVISIÓN: Administrativo	CARGO DEL JEFE INMEDIATO: Gerente
SUPERVISA A: Ninguno	NÚMERO DE PERSONAS QUE DESEMPEÑAN EL CARGO: 1
HORARIOS: 2:00 P.M. A 10.00 P.M. (Martes a Domingo)	
FUNCIÓN PRINCIPAL:	
Realizar las labores de aseo, limpieza y cafetería, para brindar comodidad a los funcionarios en los sitios de trabajo del área a la cual está prestando los servicios, conforme a las normas y procedimientos vigentes.	
REQUISITOS	
Educación: Bachiller Experiencia: Mínimo 6 meses en el área Habilidades: Deberá ser cortés y de buenos modales, con espíritu de servicio, simpatía y personalidad.	
RESPONSABILIDAD	
Materiales: Implementos de aseo y dotación CONDICIONES DE TRABAJO Medio ambiente: Excelente y apropiado para desempeñar la labor encomendada. Riesgo: Físico	
DESCRIPCIÓN DE FUNCIONES	
Acatar órdenes del superior inmediato. <ul style="list-style-type: none"> - Mantener buena presentación tanto personal como de su área de trabajo. - Asear las oficinas y áreas asignadas del pub, antes del ingreso de los funcionarios y vigilar que se mantengan aseadas. - Mantener los baños y lavamanos en perfectas condiciones de aseo y limpieza y con la dotación necesaria. - Clasificar la basura empacando desechos orgánicos, papeles y materiales sólidos en bolsas separadas. - Responder por los elementos a su cargo e informar sobre cualquier anomalía o deterioro que ellos presenten y solicitar su reposición o reparación si es del caso. - Mantener limpios los muebles, enseres, ventanas, cortinas y todo elemento accesorio del pub. - Prestar el servicio de cafetería a los clientes en los eventos programados - Desempeñar las demás funciones inherentes al cargo y que le sean asignadas por su jefe inmediato 	

PUB CRISTIANO		
NIVEL DE ESFUERZO.		
MENTAL: Interpretar la información requerida y excelente comunicación. Observación, concentración.		
FÍSICO: Resistencia física y nerviosa, agudeza visual.		
RIESGOS. Físicos. Ergonómico, Mecánico y De origen social.		
Vo.Bo.k GERENTE	Vo.Bo. JEFE INMEDIATO	ANALISTA

Fuente: Autoras del proyecto

4.3.3 Asignación salarial

El pub cristiano “Arpa Pub”, requiere personal profesional especializado en cada misión encomendada, así como principios éticos y morales. Los cuales lograrían el éxito total respecto al objetivo principal y la Misión plasmada por la Entidad.

Tabla 43 Asignación salarial

Cargo	Salario	Tipo de contrato
Gerente	\$ 1.800.000	Contrato a término indefinido
Contador	\$ 500.000	Prestación de servicios
Auxiliar administrativa	\$ 800.000	Contrato a término fijo
Chef	\$ 1.500.000	Contrato a término fijo
Auxiliar de Chef	\$ 689.455	Contrato a término fijo
Mesero	\$ 689.455	Contrato a término fijo
Auxiliar de servicios generales	\$ 689.455	Contrato a término fijo
Total	\$ 6.668.365	

Fuente: Autores del proyecto

Todos los empleados (excepto el Administrador y el Contador) recibirán dotación como lo exige la ley. Las prestaciones sociales se pagaran de conformidad con la ley 100.

Si en temporadas altas (fines de semana, lunes festivos, épocas de vacaciones de mitad y fin de año) se justifica y es necesario se contratará un animador y/o DJ con el fin de reforzar los eventos y llamar la atención del cliente, además de prestar de manera oportuna y adecuada un servicio con alta calidad.

La base para liquidar aportes y seguridad social se observa en el siguiente cuadro:

Tabla 44 Prestaciones sociales

Ítem	Porcentaje
Cesantías	8,33%
Intereses de cesantías	1,00%
Vacaciones	4,17%
Prima	8,33%
Riesgos Profesionales	0,52%
Dotación	7,00%
Factor prestacional	29,35%

Tabla 45 Seguridad Social

Componentes	Porcentaje
Salud	4% Asumido por el trabajador
Pensión	12% Asumido el empleador 4% Asumido el trabajador
Riesgos Profesionales	Se calcula de acuerdo con los niveles de riesgo y los asume el empleador 0,522%
Total asume el empleador	12%+ 0,522% = 12,0522%
Total asume el empleado	8%

Nota: La Ley 1607 de 2012 exonera a los aportantes del pago a salud por parte del empleador y parafiscales (SENA e ICBF).

5. ESTUDIO FINANCIERO

5.1. INVERSIONES. Son las acciones que se realizan para adquirir los bienes y servicios necesarios para la implementación de Arpa Pub, lo cual no significa que durante su funcionamiento no sea necesario invertir en el remplazo de los activos fijos o en la variación del capital de trabajo.

5.1.1. Inversión Fija. Son todos aquellos bienes que se utilizan para la transformación de los productos y que sirven para el normal funcionamiento de la empresa.

5.1.1.2 Adecuaciones. El pub no incurrirá en compra de terreno, debido a los costos por metro cuadrado del predio que por ubicarse en una vía principal y en un sector estrato 4 el costo por metro cuadrado de un local o vivienda está avalado en \$1.450.000, por tanto el valor de compra para iniciar el negocio es bastante alto \$435.000.000 por ello se determinó dar inicio al negocio a través de arrendamiento y para lograr los ambientes que se requieren para su funcionamiento, realizar adecuaciones al local para adaptarlo a lo que se quiere (se anexa presupuesto de obra). Por ello se hace convenio con el propietario con el fin de que el arrendamiento durante los tres primeros años sea por valor de \$2.000.000 de pesos en compensación por las adecuaciones efectuadas al local, y se plantea opción de compra vencido el término del contrato de arrendamiento, basados en las utilidades generadas en el negocio.

Tabla 46 Adecuaciones

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	VR. PARCIAL
Adecuaciones a las instalaciones	1	\$156.340.728

5.1.1.3. Maquinaria y equipo. La maquinaria y equipo corresponde a los elementos que se utilizarán en el área de restaurante para la elaboración de alimentos y bebidas.

Tabla 47 Maquinaria y equipo

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Nevecon inverter	1	\$ 5.808.900	\$ 5.808.900
Estufa industrial con 3 quemadores y 1 quemador de	1	\$ 3.200.000	\$ 3.200.000
Freidora	1	\$ 2.500.000	\$ 2.500.000
Campana extractor olores	1	\$ 322.900	\$ 322.900
Licuada oster	2	\$ 115.800	\$ 231.600
Licuada oster - picadora - batidora	1	\$ 318.900	\$ 318.900
Batidora manual	1	\$ 135.800	\$ 135.800
Filtro de agua renaware	1	\$ 2.582.000	\$ 2.582.000
Extractor de jugos	1	\$ 245.000	\$ 245.000
Horno microondas	1	\$ 314.900	\$ 314.900
Greca para 50 tintos	1	\$ 350.000	\$ 350.000
Maquina para café express - capuchino	1	\$ 5.000.000	\$ 5.000.000
Caja registradora	1	\$ 600.000	\$ 600.000
Televisor Smarth de 43 inverter	3	\$ 2.089.800	\$ 6.269.400
Sonido	1	\$ 16.973.000	\$ 16.973.000
Jjuego de luces	1	\$ 3.600.000	\$ 3.600.000
Aire acondicionado inverter de 12000BTU	1	\$ 1.580.000	\$ 1.580.000
Aire acondicionado inverter de 9000 BTU	2	\$ 1.200.000	\$ 2.400.000
Extractor de aire	1	\$ 300.000	\$ 300.000
TOTAL			\$ 52.732.400

5.1.1.4 Muebles y enseres. Todos los elementos que se requieren para cada uno de los ambientes en donde se brindara el servicio.

Tabla 48 Muebles y enseres

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR	VALOR
Escritorio gerencial con silla	1	\$ 495.000	\$ 495.000
Archivador de 4 gavetas	1	\$ 600.000	\$ 600.000
Sillas de espera interlocutor	2	\$ 90.000	\$ 180.000
Sillas rimax para auditorio	50	\$ 20.000	\$ 1.000.000
Juego de mesa de 100X 60 con 4 sillas en pino redonda	12	\$ 280.000	\$ 3.360.000
Juego de mesa de 100 X 60 con 4 sillas en pino rectangular	5	\$ 235.000	\$ 1.175.000
Sofa de tres puestos	2	\$ 1.318.000	\$ 2.636.000
Mesa compañero sofa	2	\$ 250.000	\$ 500.000
Sillas butaco para ubicar en la barra	6	\$ 85.000	\$ 510.000
Silla cajero	1	\$ 79.000	\$ 79.000
Barra de 140 X 70 X 110 con entrepañó	1	\$ 580.000	\$ 580.000
Extintores	3	\$ 150.000	\$ 450.000
Botiquin	1	\$ 250.000	\$ 250.000
Señalización	1	\$ 200.000	\$ 200.000
Punto ecológico	1	\$ 301.724	\$ 301.724
TOTAL			\$ 12.316.724

5.1.1.5 Equipo de oficina. Son los muebles que se necesitan en la dirección para las actividades administrativas.

Tabla 49 Equipo de oficina

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Video bean	1	\$ 2.900.000	\$ 2.900.000
Pantalla para proyectar	1	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000
Kit de cámaras de seguridad	1	\$ 1.425.000	\$ 1.425.000
Teléfono	1	\$ 170.000	\$ 170.000
Telefono Móvil	1	\$ 200.000	\$ 200.000
TOTAL			\$ 5.795.000

5.1.1.6. Equipo de cómputo. Son los equipos de tecnología necesarios para realizar las actividades operativas del pub.

Tabla 51. Equipo de cómputo

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador de escritorio	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
Computador portátil	1	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000
Impresora POS	1	\$ 620.000	\$ 620.000
TOTAL			\$ 3.270.000

5.1.1.7 Herramientas

Tabla 52. Herramientas

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Plato llano	200	\$ 30.000	\$ 6.000.000
Plato desayuno	100	\$ 15.000	\$ 1.500.000
Mantel	12	\$ 25.000	\$ 300.000
juego por 6 de tenedores, cuchillo, cuchara grande y cuchara pequeña	9	\$ 30.000	\$ 270.000
juego de cuchillos tramontina po 5	1	\$ 250.000	\$ 250.000
Bandejas	14	\$ 18.000	\$ 252.000
Juego Vasos de cristal para agua y jugos	100	\$ 5.000	\$ 500.000
Copas para coctel	100	\$ 7.000	\$ 700.000
Jarras en acero inoxidable	10	\$ 50.000	\$ 500.000
juego de cocina, tenedor, cucharon, cuahara, cuchara rejilla	2	\$ 30.000	\$ 60.000
Cuchara para helado	2	\$ 17.000	\$ 34.000
Set bar, coctelera, mezclador, medidor, hielera, pinza, palo	1	\$ 100.000	\$ 100.000
Pocillos altos para aguas aromaticas x4	50	\$ 27.000	\$ 1.350.000
exprimidor de limones	1	\$ 10.000	\$ 10.000
set de medidores cucharas	1	\$ 13.000	\$ 13.000
medidor de taza	2	\$ 20.000	\$ 40.000
Tijera para cocina	3	\$ 26.000	\$ 78.000
Pinzas	6	\$ 20.000	\$ 120.000
Recipientes plasticos	20	\$ 20.000	\$ 400.000
Sartenes antiadherente de 30cm	3	\$ 50.000	\$ 150.000
Ollas grandes	4	\$ 80.000	\$ 320.000
Ollas medianas	4	\$ 50.000	\$ 200.000
Espatulas	5	\$ 12.000	\$ 60.000
Juego de coladores en acero, grande, mediano y pequeño	2	\$ 10.000	\$ 20.000
Gramera de 5 kilos	1	\$ 40.000	\$ 40.000
Tabla para picar plastica	3	\$ 30.000	\$ 90.000
pataconera en madera	2	\$ 15.000	\$ 30.000
Recipientes para salsas	28	\$ 2.000	\$ 56.000
TOTAL			\$ 13.443.000

5.1.1.8 Elementos de aseo. Necesarios para que el establecimiento durante la prestación del servicio, esté en condiciones presentables y agradables. .

Tabla 53. Elementos de aseo

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Detergente liquido desengrasante	2	\$ 12.680	\$ 25.360
Limpiavidrios x 2000cc	2	\$ 9.256	\$ 18.512
Quita grasa x 2000cc	4	\$ 10.147	\$ 40.588
Blanqueador x 4000cc	4	\$ 6.826	\$ 27.304
Multiusos 4 en 1 x 200cc	2	\$ 7.062	\$ 14.124
Jabón kiquido antibacterial x 200cc	12	\$ 16.585	\$ 199.020
Jabón enpolvo x 3000 gr	2	\$ 12.327	\$ 24.654
Maxecovarsol x 200cc	2	\$ 10.331	\$ 20.662
Esponja doble uso und	20	\$ 819	\$ 16.380
Dispensador toalla mano Z	1	\$ 25.862	\$ 25.862
Dispensadorpapel HG X250MT	1	\$ 25.862	\$ 25.862
Toalla Nat Z x 100 und	12	\$ 4.828	\$ 57.936
Papel HG X250mt	12	\$ 8.682	\$ 104.184
Bolsa negra para basura x 6und	24	\$ 4.483	\$ 107.592
Cestas de basura para baño	4	\$ 70.000	\$ 280.000
TOTAL			\$ 988.040

5.1.1.7 Total inversión fija. Se totalizan los activos mencionados para el funcionamiento y puesta en marcha de Arpa Pub.

Tabla 54 Total inversión fija

CONCEPTO	VALOR
Maquinaria y Equipos	\$ 52.732.400
Herramientas	\$ 13.443.000
Muebles y enseres	\$ 12.316.724
Equipos de oficina	\$ 5.795.000
Equipos de computo	\$ 3.270.000
TOTAL	\$ 87.557.124

5.1.2 Inversión diferida. Corresponde a los bienes no físicos y derechos de legalización requeridos para el funcionamiento de la idea de negocio.

Tabla 50 Inversión diferida

CONCEPTO	VALOR
Estudio de Factibilidad	\$ 5.000.000
Licencia de construcción por adecuación	\$ 4.690.214
Registro de libros y documentos	\$ 2.000.000
Adecuaciones	\$ 156.340.463
Diseño y decoración	\$ 8.200.000
Publicidad Lanzamiento	\$ 4.141.000
TOTAL	\$ 180.371.677
Valor Amortización Anual (Por cinco años)	\$ 36.074.335

5.1.3 Inversión Capital de trabajo. Se dispondrá para el normal funcionamiento de Arpa Pub, de capital de trabajo para un mes con el fin de tener efectivo para su operación. Se calculará el valor de los insumos, de la mano de obra directa, los costos indirectos, gastos de administración y ventas

5.1.3.1 Costos de operación del servicio. El costo de producir el servicio será determinado a través de la determinación de los siguientes parámetros: insumos, mano de obra directa y costos indirectos del servicio.

5.1.3.1.1 Insumos. Para el costo de los insumos se tuvo en cuenta 4 de los platos con que cuenta la carta del Pub, los de mayor consumo por parte de los clientes, de acuerdo a lo arrojado se producirán 41.184 de estos productos en el año

Tabla 51 Insumos Producto 1 Patacón Arpa Pub

MATERIALES	UNIDAD	CONSUMO POR UNIDAD	VALOR UNIDAD DE MATERIAL	COSTO POR UNIDAD
Platanos	Unidad	1,00	\$ 900	\$ 900,00
Cebolla cabeza blanca	Kilogramo	0,30	\$ 4.200	\$ 1.260,00
Cebolla en rama	Kilogramo	0,20	\$ 3.300	\$ 660,00
Maiz tierno	Kilogramo	0,15	\$ 8.800	\$ 1.320,00
Aguacate	Kilogramo	0,25	\$ 6.000	\$ 1.500,00
Aceite frasco	Litro	0,10	\$ 10.800	\$ 1.080,00
Huevos de codorniz	Unidad	2,00	\$ 150	\$ 300,00
Queso mozzarella	Kilogramo	0,05	\$ 19.600	\$ 980,00
Pechuga de pollo	Kilogramo	0,10	\$ 12.300	\$ 1.230,00
Carne de cerdo	Kilogramo	0,05	\$ 15.000	\$ 750,00
Tocineta	Kilogramo	0,02	\$ 44.750	\$ 895,00
Chorizo	Unidad	1,00	\$ 1.100	\$ 1.100,00
Otros	Kilogramo	0,10	\$ 14.550	\$ 1.455,00
TOTAL				\$ 13.430,00

Tabla 52 Insumos Producto 2 Picada Arpa Pub

MATERIALES	UNIDAD	CONSUMO POR UNIDAD	VALOR UNIDAD DE MATERIAL	COSTO POR UNIDAD
Carne de res	Kilogramo	0,15	\$ 15.000	\$ 2.250,00
Costilla de cerdo	Kilogramo	0,15	\$ 15.000	\$ 2.250,00
Pechuga de pollo	Kilogramo	0,15	\$ 12.300	\$ 1.845,00
Chorizo	Unidad	1,00	\$ 1.200	\$ 1.200,00
Morcilla	Unidad	1,00	\$ 950	\$ 950,00
Platano verde	Unidad	1,00	\$ 900	\$ 900,00
Papa criolla	Kilogramo	0,15	\$ 4.000	\$ 600,00
Papa pastusa	Kilogramo	0,10	\$ 2.400	\$ 240,00
Aceite	Litro	0,12	\$ 15.000	\$ 1.800,00
Cebolla cabeza blanca	Kilogramo	0,10	\$ 15.000	\$ 1.500,00
Cebolla en rama	Kilogramo	0,10	\$ 3.300	\$ 330,00
Aguacate	Kilogramo	0,31	\$ 6.000	\$ 1.860,00
otros	Kilogramo	0,10	\$ 3.200	\$ 320,00
TOTAL				\$ 16.045

Tabla 58 Insumos Producto 3 Crepes de pollo y vegetales

MATERIALES	UNIDAD	CONSUMO O POR UNIDAD	VALOR UNIDAD DE MATERIAL	COSTO POR UNIDAD
Tortilla de harina	Unidad	1,00	\$ 1.150	\$ 1.150,00
Pechuga de pollo	Kilogramo	0,20	\$ 12.300	\$ 2.460,00
Cebolla cabeza blanca	Kilogramo	0,10	\$ 4.200	\$ 420,00
Cebolla en rama	Kilogramo	0,05	\$ 3.300	\$ 165,00
Pimenton	Kilogramo	0,10	\$ 5.100	\$ 510,00
Brocoli	Kilogramo	0,20	\$ 3.000	\$ 600,00
Zanahoria	Kilogramo	0,20	\$ 1.400	\$ 280,00
Arveja	Kilogramo	0,20	\$ 4.800	\$ 960,00
Aceite	Litro	0,05	\$ 10.800	\$ 540,00
Mantequilla	Kilogramo	0,30	\$ 5.700	\$ 1.710,00
Crema de leche	Kilogramo	0,05	\$ 10.200	\$ 510,00
Queso Mozarela	Kilogramo	0,15	\$ 19.600	\$ 2.940,00
Otros	Kilogramo	0,29	\$ 1.200	\$ 348,00
TOTAL				\$ 12.593

Tabla 59 Insumos Producto 4 Hamburguesa Arpa Pub

MATERIALES	UNIDAD	CONSUMO POR UNIDAD	VALOR UNIDAD DE MATERIAL	COSTO POR UNIDAD
Pan	Unidad	1,00	\$ 600	\$ 600,00
Cebolla cabeza blanca	Kilogramo	0,05	\$ 4.200	\$ 210,00
Tomate	Kilogramo	0,10	\$ 3.200	\$ 320,00
Piña caramelizada	Kilogramo	0,050	\$ 3.500	\$ 175,00
Aceite frasco	Litro	0,01	\$ 10.800	\$ 108,00
Queso mozarela	Kilogramo	0,10	\$ 19.600	\$ 1.960,00
Carne de cerdo	Kilogramo	0,08	\$ 15.000	\$ 1.200,00
Carne de res	Kilogramo	0,08	\$ 15.000	\$ 1.200,00
Tocineta	Kilogramo	0,02	\$ 44.750	\$ 895,00
Verduras	Kilogramo	0,20	\$ 3.150	\$ 630,00
Otros	Kilogramo	0,15	\$ 1.500	\$ 225,00
TOTAL				\$ 7.523

En cuanto a las unidades proyectadas se tuvo en cuenta la capacidad instalada que permite atender cada noche a 80 personas con un promedio anual de 41.184 servicios en el pub.

5.1.3.1.2 Mano de obra directa. De acuerdo a los parámetros de requerimiento de personal para el Pub, se considera para el primer año de funcionamiento el siguiente personal.

Tabla 60 Mano de obra directa

ÍTEM	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACION	ASIGNACION MENSUAL		TOTAL ANUAL
					UNITARIO	TOTAL	
Chef	1	\$ 1.500.000		\$ 620.325	\$ 2.120.325	\$ 2.120.325	\$ 25.443.900
Auxiliar Chef	1	\$ 689.454	\$ 77.700	\$ 317.257	\$ 1.084.411	\$ 1.084.411	\$ 13.012.926
Meseros	3	\$ 689.454	\$ 77.700	\$ 317.257	\$ 1.084.411	\$ 3.253.232	\$ 39.038.779
Auxiliar servicios generales	1	\$ 689.454	\$ 77.700	\$ 317.257	\$ 1.084.411	\$ 1.084.411	\$ 13.012.926
TOTAL	6					\$ 7.542.378	\$ 90.508.532

5.1.3.1. 3 Costos indirectos de fabricación

Depreciaciones

Tabla 61 Depreciaciones

ÍTEM	VALOR	TIEMPO A DEPRECIAR	VALOR DE SALVAMENTO	VALOR A DEPRECIAR	DEPRECIACIÓN MENSUAL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Maquinaria y Equipos	\$ 52.732.400	10	\$ 26.366.200	\$ 26.366.200	\$ 439.437	\$ 5.273.240
Herramientas	\$ 13.443.000	5	\$ -	\$ 13.443.000	\$ 224.050	\$ 2.688.600
Muebles y enseres	\$ 12.316.724	10	\$ 6.158.362	\$ 6.158.362	\$ 102.639	\$ 1.231.672
Equipos de oficina	\$ 5.795.000	10	\$ 2.897.500	\$ 2.897.500	\$ 48.292	\$ 579.500
Equipos de computo	\$ 3.270.000	5	\$ -	\$ 3.270.000	\$ 54.500	\$ 654.000
TOTAL				\$ 52.135.062	\$ 868.918	\$ 10.427.012

Mano de obra indirecta

Tabla 62 Mano de obra indirecta

ÍTEM	CANTIDAD	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE	FACTOR PRESTACION	ASIGNACION MENSUAL		TOTAL ANUAL
					UNITARIO	TOTAL	
Gerente	1	\$ 1.800.000		\$ 744.390	\$ 2.544.390	\$ 2.544.390	\$ 30.532.680
Auxiliar administrativo	1	\$ 800.000	\$ 77.700	\$ 362.973	\$ 1.240.673	\$ 1.240.673	\$ 14.888.074
Auxiliar de servicios generales	1	\$ 689.450	\$ 77.700	\$ 317.255	\$ 1.084.405	\$ 1.084.405	\$ 13.012.859
TOTAL	3	\$ 3.289.450	\$ 155.400	\$ 1.424.618	\$ 4.869.468	\$ 4.869.468	\$ 58.433.613

Otros costos indirectos por prestación del servicio

Se considera el mantenimiento y reparación de los equipos utilizados para la prestación del servicio

Tabla 63 Otros costos indirectos por prestación del servicio

ÍTEM	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento	\$ 219.718	\$ 2.636.620
Seguros	\$ 181.117	\$ 2.173.407
Depreciación Muebles y Enseres	\$ 102.639	\$ 1.231.672
Depreciación Equipos de Oficina	\$ 48.292	\$ 579.500
Depreciación Equipos de computo	\$ 54.500	\$ 654.000
Depreciación Construcciones	\$ -	\$ -
Servicios	\$ 352.500	\$ 4.230.000
Arriendos	\$ 400.000	\$ 4.800.000
Cafetería	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Imprevistos	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Publicidad de operación	\$ 1.840.833	\$ 22.089.996
Papelería	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Amortización de Direridos	\$ 3.006.195	\$ 36.074.335
Contratación Externa (Servicios Contables)	\$ 500.000	\$ 6.000.000
TOTAL	\$ 7.205.794	\$ 86.469.531

5.1.3.1. 4. Total costo de prestación del servicio

Tabla 64 Total costo de prestación del servicio

ÍTEM	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mano de Obra Directa MOD	\$ 7.542.378	\$ 90.508.532
Materia Prima	\$ 40.817.405	\$ 489.808.862
Costos Indirectos de Fabricación CIF	\$ 16.136.171	\$ 193.634.048
TOTAL	\$ 64.495.954	\$ 773.951.443

De acuerdo a los análisis realizados en los estudios de mercados y técnico, se indicó que la capacidad instalada del pub permite atender cada noche a 80 personas, al mes un promedio de 1.440 servicios en una semana, durante un promedio de 3 horas cada noche con lleno total del pub, para un promedio anual de 41.184 servicios.

Tomando en cuenta la información anterior y el costo total de producción del servicio, el costo unitario por cliente para un año es de: $\$733.951.443 / 41.184 = \18.792 por servicio.

5.1.3.2 Gastos de administración y ventas. Se consideran los salarios y prestaciones sociales del personal administrativo, la cual tendrá contrato a término fijo de un año, entre gastos Administrativos.

Tabla 65 Gasto de Personal Administrativo

ÍTEM	SALARIO BÁSICO	SUBSIDIO DE TRANSPORTE	FACTOR PRESTACION	ASIGNACIÓN MENSUAL		TOTAL ANUAL
				UNITARIO	TOTAL	
Gerente	\$ 1.800.000		\$ 744.390	\$ 2.544.390	\$ 2.544.390	\$ 30.532.680
Auxiliar administrativo	\$ 800.000	\$ 77.700	\$ 362.973	\$ 1.240.673	\$ 1.240.673	\$ 14.888.074
Auxiliar de servicios generales	\$ 689.450	\$ 77.700	\$ 317.255	\$ 1.084.405	\$ 1.084.405	\$ 13.012.859
TOTAL	\$ 3.289.450	\$ 155.400	\$ 1.424.618	\$ 4.869.468	\$ 4.869.468	\$ 58.433.613

Tabla 66 Gasto de Administración

ÍTEM	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento	\$ 219.718	\$ 2.636.620
Seguros	\$ 181.117	\$ 2.173.407
Depreciación Muebles y Enseres	\$ 102.639	\$ 1.231.672
Depreciación Equipos de Oficina	\$ 48.292	\$ 579.500
Depreciación Equipos de computo	\$ 54.500	\$ 654.000
Servicios	\$ 352.500	\$ 4.230.000
Arriendos	\$ 400.000	\$ 4.800.000
Cafetería	\$ 100.000	\$ 1.200.000
Imprevistos	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Publicidad de operación	\$ 1.840.833	\$ 22.090.000
Papelería	\$ 200.000	\$ 2.400.000
Amortización de Direridos	\$ 3.006.195	\$ 36.074.335
Contratación Externa (Servicios Contables)	\$ 500.000	\$ 6.000.000
TOTAL	\$ 7.205.795	\$ 86.469.535

Tabla 537 Total Gastos de Administración y Ventas

ÍTEM	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Gasto de Personal Administrativo	\$ 4.869.468	\$ 58.433.613
Gastos de Administración	\$ 7.205.795	\$ 86.469.535
TOTAL	\$ 12.075.262	\$ 144.903.147

5.1.3.3 Gastos financieros. Se consideran los intereses que se generan y la amortización a capital de se va realizando

Tabla 68 Gastos Financieros

GASTOS FINANCIEROS	VALOR MES
Monto de Intereses mes 1	\$ 2.700.000
Monto de intereses mes 2	\$ 2.671.938
monto de intereses mes 3	\$ 2.643.455

5.1.3.4 Total capital de trabajo. La inversión de capital de trabajo necesaria para el Pub, corresponde al efectivo necesario para cubrir los dos primeros meses de funcionamiento.

Tabla 69. Capital de trabajo

CAPITAL DE TRABAJO	VALOR MES	VALOR A NECESITAR
Costos de Producción	\$ 64.495.954	\$ 64.495.954
Gastos de Administración y Ventas	\$ 12.075.262	\$ 12.075.262
Gastos Financieros	\$ 2.700.000	\$ 2.700.000
Gravamen del 4 x 1.000	\$ 64.636	\$ 64.636
TOTAL	\$ 79.271.216	\$ 79.271.216

5.1.4 Inversión total. Se consideran todas las erogaciones correspondientes a la Inversión Fija, Diferida y Capital de trabajo requeridas para el proyecto

Tabla 70. Inversión total

INVERSIÓN TOTAL	VALOR
Inversión Fija	\$ 87.557.124
Inversión Diferida	\$ 180.371.677
Inversión en Capital de Trabajo	\$ 79.271.216
TOTAL	\$ 347.200.017

5.1.5 Fuentes de financiación. Para el montaje del Pub Cristiano Arpa Pub, las autoras del proyecto cuentan con las siguientes fuentes financieras:

- **Recursos Propios.** Para la puesta en marcha del proyecto se cuenta con recursos propios de las autoras por valor de \$50.000.000 cada una y 2 familiares asociados, por valor de \$34'000.000 cada uno, para un total de aportes \$168.000.000 correspondiente al 48% de la Inversión total.
- **Recursos de terceros.** Para obtener los \$180.000.000 (52%) restantes para satisfacer los costos de producción del servicio y los gastos de operación inicial, se va a recurrir a un préstamo en una entidad Bancaria, con una tasa efectivo anual de 19,56%

Tabla 71 Amortización de crédito

CUOTA	PAGO	INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO
0				\$ 180.000.000,00
1	\$ 4.570.816,94	\$ 2.700.000,00	\$ 1.870.816,94	\$ 178.129.183,06
2	\$ 4.570.816,94	\$ 2.671.937,75	\$ 1.898.879,19	\$ 176.230.303,87
3	\$ 4.570.816,94	\$ 2.643.454,56	\$ 1.927.362,38	\$ 174.302.941,49
4	\$ 4.570.816,94	\$ 2.614.544,12	\$ 1.956.272,81	\$ 172.346.668,68
5	\$ 4.570.816,94	\$ 2.585.200,03	\$ 1.985.616,91	\$ 170.361.051,77
6	\$ 4.570.816,94	\$ 2.555.415,78	\$ 2.015.401,16	\$ 168.345.650,61
7	\$ 4.570.816,94	\$ 2.525.184,76	\$ 2.045.632,18	\$ 166.300.018,43
8	\$ 4.570.816,94	\$ 2.494.500,28	\$ 2.076.316,66	\$ 164.223.701,77
9	\$ 4.570.816,94	\$ 2.463.355,53	\$ 2.107.461,41	\$ 162.116.240,36
10	\$ 4.570.816,94	\$ 2.431.743,61	\$ 2.139.073,33	\$ 159.977.167,03
11	\$ 4.570.816,94	\$ 2.399.657,51	\$ 2.171.159,43	\$ 157.806.007,60
12	\$ 4.570.816,94	\$ 2.367.090,11	\$ 2.203.726,82	\$ 155.602.280,78
13	\$ 4.570.816,94	\$ 2.334.034,21	\$ 2.236.782,73	\$ 153.365.498,05
14	\$ 4.570.816,94	\$ 2.300.482,47	\$ 2.270.334,47	\$ 151.095.163,59
15	\$ 4.570.816,94	\$ 2.266.427,45	\$ 2.304.389,48	\$ 148.790.774,10
16	\$ 4.570.816,94	\$ 2.231.861,61	\$ 2.338.955,33	\$ 146.451.818,78
17	\$ 4.570.816,94	\$ 2.196.777,28	\$ 2.374.039,66	\$ 144.077.779,12
18	\$ 4.570.816,94	\$ 2.161.166,69	\$ 2.409.650,25	\$ 141.668.128,87
19	\$ 4.570.816,94	\$ 2.125.021,93	\$ 2.445.795,00	\$ 139.222.333,87
20	\$ 4.570.816,94	\$ 2.088.335,01	\$ 2.482.481,93	\$ 136.739.851,94
21	\$ 4.570.816,94	\$ 2.051.097,78	\$ 2.519.719,16	\$ 134.220.132,78
22	\$ 4.570.816,94	\$ 2.013.301,99	\$ 2.557.514,95	\$ 131.662.617,84
23	\$ 4.570.816,94	\$ 1.974.939,27	\$ 2.595.877,67	\$ 129.066.740,17
24	\$ 4.570.816,94	\$ 1.936.001,10	\$ 2.634.815,83	\$ 126.431.924,33
25	\$ 4.570.816,94	\$ 1.896.478,87	\$ 2.674.338,07	\$ 123.757.586,26
26	\$ 4.570.816,94	\$ 1.856.363,79	\$ 2.714.453,14	\$ 121.043.133,12
27	\$ 4.570.816,94	\$ 1.815.647,00	\$ 2.755.169,94	\$ 118.287.963,18
28	\$ 4.570.816,94	\$ 1.774.319,45	\$ 2.796.497,49	\$ 115.491.465,69
29	\$ 4.570.816,94	\$ 1.732.371,99	\$ 2.838.444,95	\$ 112.653.020,74
30	\$ 4.570.816,94	\$ 1.689.795,31	\$ 2.881.021,63	\$ 109.771.999,11

Tabla 71 (Continuación)

CUOTA	PAGO	INTERESES	ABONO A CAPITAL	SALDO
30	\$ 4.570.816,94	\$ 1.689.795,31	\$ 2.881.021,63	\$ 109.771.999,11
31	\$ 4.570.816,94	\$ 1.646.579,99	\$ 2.924.236,95	\$ 106.847.762,16
32	\$ 4.570.816,94	\$ 1.602.716,43	\$ 2.968.100,50	\$ 103.879.661,66
33	\$ 4.570.816,94	\$ 1.558.194,92	\$ 3.012.622,01	\$ 100.867.039,65
34	\$ 4.570.816,94	\$ 1.513.005,59	\$ 3.057.811,34	\$ 97.809.228,30
35	\$ 4.570.816,94	\$ 1.467.138,42	\$ 3.103.678,51	\$ 94.705.549,79
36	\$ 4.570.816,94	\$ 1.420.583,25	\$ 3.150.233,69	\$ 91.555.316,10
37	\$ 4.570.816,94	\$ 1.373.329,74	\$ 3.197.487,20	\$ 88.357.828,91
38	\$ 4.570.816,94	\$ 1.325.367,43	\$ 3.245.449,50	\$ 85.112.379,40
39	\$ 4.570.816,94	\$ 1.276.685,69	\$ 3.294.131,25	\$ 81.818.248,16
40	\$ 4.570.816,94	\$ 1.227.273,72	\$ 3.343.543,21	\$ 78.474.704,94
41	\$ 4.570.816,94	\$ 1.177.120,57	\$ 3.393.696,36	\$ 75.081.008,58
42	\$ 4.570.816,94	\$ 1.126.215,13	\$ 3.444.601,81	\$ 71.636.406,77
43	\$ 4.570.816,94	\$ 1.074.546,10	\$ 3.496.270,84	\$ 68.140.135,94
44	\$ 4.570.816,94	\$ 1.022.102,04	\$ 3.548.714,90	\$ 64.591.421,04
45	\$ 4.570.816,94	\$ 968.871,32	\$ 3.601.945,62	\$ 60.989.475,42
46	\$ 4.570.816,94	\$ 914.842,13	\$ 3.655.974,81	\$ 57.333.500,61
47	\$ 4.570.816,94	\$ 860.002,51	\$ 3.710.814,43	\$ 53.622.686,18
48	\$ 4.570.816,94	\$ 804.340,29	\$ 3.766.476,64	\$ 49.856.209,54
49	\$ 4.570.816,94	\$ 747.843,14	\$ 3.822.973,79	\$ 46.033.235,75
50	\$ 4.570.816,94	\$ 690.498,54	\$ 3.880.318,40	\$ 42.152.917,34
51	\$ 4.570.816,94	\$ 632.293,76	\$ 3.938.523,18	\$ 38.214.394,17
52	\$ 4.570.816,94	\$ 573.215,91	\$ 3.997.601,02	\$ 34.216.793,14
53	\$ 4.570.816,94	\$ 513.251,90	\$ 4.057.565,04	\$ 30.159.228,10
54	\$ 4.570.816,94	\$ 452.388,42	\$ 4.118.428,52	\$ 26.040.799,59
55	\$ 4.570.816,94	\$ 390.611,99	\$ 4.180.204,94	\$ 21.860.594,65
56	\$ 4.570.816,94	\$ 327.908,92	\$ 4.242.908,02	\$ 17.617.686,63
57	\$ 4.570.816,94	\$ 264.265,30	\$ 4.306.551,64	\$ 13.311.134,99
58	\$ 4.570.816,94	\$ 199.667,02	\$ 4.371.149,91	\$ 8.939.985,08
59	\$ 4.570.816,94	\$ 134.099,78	\$ 4.436.717,16	\$ 4.503.267,92
60	\$ 4.570.816,94	\$ 67.549,02	\$ 4.503.267,92	\$ -0,00

5.2 COSTOS Y GASTOS

5.2.1 Costos y gastos fijo. Estos costos no están sujetos a las ventas, es decir se deben cubrir, independientemente de la cantidad de servicios prestados por el Pub, para el caso del arriendo, aunque no haya servicios se debe pagar por lo tanto se considera un costo fijo; el mantenimiento de equipos es presupuestado porque corresponden a la administración (equipos de oficina).

Tabla 72 Costos Fijos

COSTOS FIJOS		VALOR ANUAL
Mano de Obra Directa MOD		\$ 90.508.532
Costos Indirectos de		\$ 35.167.784
Arriendo	\$ 19.200.000,00	
Servicios	\$ 4.842.000,00	
Depreciación	\$ 7.961.840,00	
Mantenimiento	\$ 2.636.620,00	
Seguros	\$ 527.324,00	
Otros	\$ -	\$ -
TOTAL		\$ 125.676.316

5.2.2 Costos y gastos variables. Se han incluido los costos que pueden tener variaciones durante un periodo de tiempo, equivalente a un año.

Tabla 73 Costos Variables

COSTOS FIJOS		VALOR ANUAL
Materia Prima		\$ 489.808.862
Costos Indirectos de Fabricación Variable		\$ 19.368.000
Servicios	\$ 19.368.000,00	
TOTAL		\$ 509.176.862

5.2.3 Costos y Gastos Totales Unitarios. Los costos totales unitarios resultan de sumar los costos fijos totales anuales y los costos variables totales anuales, el resultado, se dividen por la cantidad de servicios a prestar en el año.

Tabla 74 Costos Totales Unitarios

COSTOS FIJOS	VALOR ANUAL	COSTO POR UNIDAD
Total Anual de Costos Fijos	\$ 125.676.316	\$ 2.831
Total Anual de Costos Variables	\$ 509.176.862	\$ 11.468
TOTAL	\$ 634.853.179	\$ 14.298

5.3 PRECIO DE VENTA

El precio de venta del servicio se ha calculado tomando como base los costos de los mismos.

Teniendo en cuenta los diferentes platos y valores que ofrecerá el pub, para este análisis de precio se tendrá en cuenta cuatro platos, "Patacón Arpa Pub, Picada Arpa Pub, Crepe de pollo y vegetales, y Hamburguesa".

$$pv = \frac{\text{Total costo Unitario}}{1 - \text{Margen de Utilidad}}$$

Margen de Utilidad = 25%

Tabla 75 Precio de Venta Producto 1 Patacón Arpa Pub

Costos Totales Unitarios	\$	16.951,86
Margen de Utilidad		25%
Precio de Venta	\$	22.602,48
Precio de Venta	\$	22.600,00

Tabla 76 Precio de Venta Producto 2 Picada Arpa Pub

Costos Totales Unitarios	\$19.566,86
Margen de Utilidad	25%
Precio de Venta	\$26.089,15
Precio de Venta	\$26.000,00

Tabla 77 Precio de Venta Producto 3 Crepe de pollo y vegetales

Costos Totales Unitarios	\$16.114,86
Margen de Utilidad	25%
Precio de Venta	\$21.486,48
Precio de Venta	\$21.500,00

Tabla 78 Precio de Venta Producto 4 Hamburguesa

Costos Totales Unitarios	\$11.044,86
Margen de Utilidad	25%
Precio de Venta	\$14.726,48
Precio de Venta	\$15.000,00

5.4. PROYECCIONES FINANCIERAS

Después de haber realizado los cálculos anteriores, se elaboran los presupuestos de ingresos y egresos, se hace su respectiva proyección para los 5 primeros años del Pub Cristiano.

5.4.1 Ingresos.

Se prevén ventas anuales para el primer año de 41.184 servicios por valor de \$849.591.600; para el segundo año 44.928 servicios con un ingreso por ventas de

\$926.827.200; en el tercer año 48.672 servicios correspondiente a ingresos de ventas por \$1.004.062.800; cuarto año 52.416. Con ventas de \$1.081.298.400 y el quinto año ventas 56.160 por valor de \$1.158.534.000

Tabla 79 Ingresos

Proyección de Unidades a Vender					
Unidades a Vender por Referencia	Año 2.017	Año 2.018	Año 2.019	Año 2.020	Año 2.021
Producto 1 Paatacon Arpa Pub	8.580	9.360	10.140	10.920	11.700
Producto 2 Picada Arpa Pub	11.497	12.542	13.588	14.633	15.678
Producto 3 Crepe de pollocon vegetales	6.178	6.739	7.301	7.862	8.424
Producto 4 Hmburguesa	14.929	16.286	17.644	19.001	20.358
TOTAL	41.184	44.928	48.672	52.416	56.160
Precios de Venta (Precios Cosntantes)					
Unidades a Vender por Referencia	Año 2.017	Año 2.018	Año 2.019	Año 2.020	Año 2.021
Producto 1 Paatacon Arpa Pub	\$22.600	\$22.600	\$22.600	\$22.600	\$22.600
Producto 2 Picada Arpa Pub	\$26.000	\$26.000	\$26.000	\$26.000	\$26.000
Producto 3 Crepe de pollocon vegetales	\$21.500	\$21.500	\$21.500	\$21.500	\$21.500
Producto 4 Hmburguesa	\$15.000	\$15.000	\$15.000	\$15.000	\$15.000
Proyección Anual de Ingresos					
Ingresos por Referencia	Año 2.017	Año 2.018	Año 2.019	Año 2.020	Año 2.021
Producto 1 Paatacon Arpa Pub	\$193.908.000	\$211.536.000	\$229.164.000	\$246.792.000	\$264.420.000
Producto 2 Picada Arpa Pub	\$298.927.200	\$326.102.400	\$353.277.600	\$380.452.800	\$407.628.000
Producto 3 Crepe de pollocon vegetales	\$132.818.400	\$144.892.800	\$156.967.200	\$169.041.600	\$181.116.000
Producto 4 Hmburguesa	\$223.938.000	\$244.296.000	\$264.654.000	\$285.012.000	\$305.370.000
TOTAL INGRESOS	\$849.591.600	\$926.827.200	\$1.004.062.800	\$1.081.298.400	\$1.158.534.000

Los valores enunciados en el quinto año se reciben por la venta de activos ya usados y a precio de valor en libros.

5.4.2. Egresos

Tabla 80 Egresos

Proyección Costos de Producción	Año 2.017	Año 2.018	Año 2.019	Año 2.020	Año 2.021
Mano de Obra Directa MOD	\$ 90.508.532	\$ 90.508.532	\$ 90.508.532	\$ 90.508.532	\$ 90.508.532
Materia Prima	\$ 489.808.862	\$ 534.336.941	\$ 578.865.019	\$ 623.393.098	\$ 667.921.176
Costos Indirectos de Fabricación Fijos	\$ 35.167.784	\$ 35.167.784	\$ 35.167.784	\$ 35.167.784	\$ 35.167.784
Costos Indirectos de Fabricación Variable	\$ 19.368.000	\$ 19.368.000	\$ 19.368.000	\$ 19.368.000	\$ 19.368.000
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 634.853.179	\$ 679.381.257	\$ 723.909.335	\$ 768.437.414	\$ 812.965.492
Proyección Gastos de Administración y Ventas	Año 2.017	Año 2.018	Año 2.019	Año 2.020	Año 2.021
Gastos de Personal	\$ 58.433.613	\$ 58.433.613	\$ 58.433.613	\$ 58.433.613	\$ 58.433.613
Gastos de Administración	\$ 86.469.531	\$ 86.469.531	\$ 86.469.531	\$ 86.469.531	\$ 86.469.531
Gastos de Personal de Ventas	\$ 16.991.832	\$ 18.536.544	\$ 20.081.256	\$ 21.625.968	\$ 23.170.680
TOTAL GASTOS ADMÓN Y VENTAS	\$ 161.894.975	\$ 163.439.687	\$ 164.984.399	\$ 166.529.111	\$ 168.073.823
Proyección Otros Egresos	Año 2.017	Año 2.018	Año 2.019	Año 2.020	Año 2.021
Gastos Financieros	\$ 30.452.084	\$ 25.679.447	\$ 19.973.195	\$ 13.150.697	\$ 4.993.594
Gravamen del 4 x 1.000	\$ 3.398.366	\$ 3.707.309	\$ 4.016.251	\$ 4.325.194	\$ 4.634.136
Provisión para Impuestos (CREE 6% + R	\$ 5.887.829	\$ 18.024.435	\$ 30.089.274	\$ 43.811.035	\$ 66.039.273
RESERVAS	\$ 1.310.517	\$ 3.659.507	\$ 6.109.034	\$ 8.504.495	\$ 12.819.388
TOTAL OTROS EGRESOS	\$ 41.048.796	\$ 51.070.697	\$ 60.187.755	\$ 69.791.420	\$ 88.486.391
TOTAL EGRESOS	\$837.796.950	\$893.891.641	\$949.081.490	\$1.004.757.945	\$1.069.525.706

5.5. ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS A 5 AÑOS

5.5.1 Estado de resultados proyectados a 5 años.

Tabla 81 Estado de resultados

	Año 2.017	Año 2.018	Año 2.019	Año 2.020	Año 2.021
TOTAL INGRESOS	\$ 849.591.600	\$ 926.827.200	\$ 1.004.062.800	\$ 1.081.298.400	\$ 1.158.534.000
Mano de Obra Directa MOD	\$ 90.508.532	\$ 90.508.532	\$ 90.508.532	\$ 90.508.532	\$ 90.508.532
Materia Prima	\$ 489.808.862	\$ 534.336.941	\$ 578.865.019	\$ 623.393.098	\$ 667.921.176
Costos Indirectos de Fabricación Fijos	\$ 35.167.784	\$ 35.167.784	\$ 35.167.784	\$ 35.167.784	\$ 35.167.784
Costos Indirectos de Fabricación Variables	\$ 19.368.000	\$ 19.368.000	\$ 19.368.000	\$ 19.368.000	\$ 19.368.000
COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$ 634.853.179	\$ 679.381.257	\$ 723.909.335	\$ 768.437.414	\$ 812.965.492
UTILIDAD BRUTA	\$ 214.738.421	\$ 247.445.943	\$ 280.153.465	\$ 312.860.986	\$ 345.568.508
Gastos de Personal	\$ 58.433.613	\$ 58.433.613	\$ 58.433.613	\$ 58.433.613	\$ 58.433.613
Gastos de Administración	\$ 86.469.535	\$ 86.469.535	\$ 86.469.535	\$ 86.469.535	\$ 86.469.535
Gastos de Personal de Ventas	\$ 16.991.832	\$ 18.536.544	\$ 20.081.256	\$ 21.625.968	\$ 23.170.680
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS	\$ 161.894.979	\$ 163.439.691	\$ 164.984.403	\$ 166.529.115	\$ 168.073.827
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS	\$ 52.843.442	\$ 84.006.252	\$ 115.169.061	\$ 146.331.871	\$ 177.494.681
Gastos Financieros	\$ 30.452.084	\$ 25.679.447	\$ 19.973.195	\$ 13.150.697	\$ 4.993.594
Gravamen del 4 x 1.000	\$ 3.398.366	\$ 3.707.309	\$ 4.016.251	\$ 4.325.194	\$ 4.634.136
Otros Ingresos (Venta de Activos)					\$ 26.366.200
Otros Egresos					
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$ 18.992.992	\$ 54.619.496	\$ 91.179.615	\$ 128.855.981	\$ 194.233.151
Provisión para Impuestos (CREE 6% + RENTA 25%)	\$ 5.887.827	\$ 18.024.434	\$ 30.089.273	\$ 43.811.033	\$ 66.039.271
UTILIDAD NETA	\$ 13.105.164	\$ 36.595.062	\$ 61.090.342	\$ 85.044.947	\$ 128.193.880
RESERVAS	\$ 1.310.516	\$ 3.659.506	\$ 6.109.034	\$ 8.504.495	\$ 12.819.388

5.5.2 Flujo de caja proyectado

Para el caso de flujo de caja proyectado en los ingresos operacionales, se tiene en cuenta el periodo de recuperación toda vez que el pub tendrá eventos en los cuales se recaudará dinero en un periodo máximo de 15 días.

Tabla 82 Flujo de caja proyectado

	Año 2.017	Año 2.018	Año 2.019	Año 2.020	Año 2.021
Ingresos operacionales	\$ 778.792.300	\$ 849.591.600	\$ 920.390.900	\$ 991.190.200	\$ 1.061.989.500
Recuperación de Cartera		\$ 70.799.300	\$ 77.235.600	\$ 83.671.900	\$ 90.108.200
Total de Ingresos Operacionales	\$ 778.792.300	\$ 920.390.900	\$ 997.626.500	\$ 1.074.862.100	\$ 1.152.097.700
Pagos de Costos					
Pago de Materia Prima	\$ 489.808.862	\$ 534.336.941	\$ 578.865.019	\$ 623.393.098	\$ 667.921.176
Pago de Mano de Obra Directa	\$ 90.508.532	\$ 90.508.532	\$ 90.508.532	\$ 90.508.532	\$ 90.508.532
Pago Costos Indirectos Fijos	\$ 35.167.784	\$ 35.167.784	\$ 35.167.784	\$ 35.167.784	\$ 35.167.784
Depreciaciones	\$ -7.961.840	\$ -7.961.840	\$ -7.961.840	\$ -7.961.840	\$ -7.961.840
Pago Costos Indirectos Variables	\$ 19.368.000	\$ 19.368.000	\$ 19.368.000	\$ 19.368.000	\$ 19.368.000
Total Pagos de Costos Operacionales	\$ 626.891.339	\$ 671.419.417	\$ 715.947.495	\$ 760.475.574	\$ 805.003.652
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL BRUTO	\$ 151.900.961	\$ 248.971.483	\$ 281.679.005	\$ 314.386.526	\$ 347.094.048
Pagos de Gastos					
Pago de Gastos de Administración	\$ 144.903.147	\$ 144.903.147	\$ 144.903.147	\$ 144.903.147	\$ 144.903.147
Amortizaciones	\$ -36.074.335	\$ -36.074.335	\$ -36.074.335	\$ -36.074.335	\$ -36.074.335
Depreciaciones	\$ -1.811.172	\$ -1.811.172	\$ -1.811.172	\$ -1.811.172	\$ -1.811.172
Pago de Gastos de Ventas	\$ 16.991.832	\$ 18.536.544	\$ 20.081.256	\$ 21.625.968	\$ 23.170.680
Pago de Impuestos	\$ -	\$ 5.887.827	\$ 18.024.434	\$ 30.089.273	\$ 43.811.033
Total Pago de Gastos Operacionales	\$ 124.009.471	\$ 131.442.011	\$ 145.123.329	\$ 158.732.880	\$ 173.999.353

Continuación tabla 82

FLUJO DE CAJA OPERACIONAL NETO	\$ 27.891.490	\$ 117.529.472	\$ 136.555.675	\$ 155.653.646	\$ 173.094.695
Inversiones					
Inversión Fija					
Inversión Diferida					
Inversión en Capital de Trabajo					
Total de Inversiones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
FLUJO DE CAJA LIBRE	\$ 27.891.490	\$ 117.529.472	\$ 136.555.675	\$ 155.653.646	\$ 173.094.695
Financiación					
Aportes de los socios					
Crédito Financiero					
Otras Fuentes (Valor en libro de activos)					\$ 26.366.200
Total Ingresos de Financiación	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ 26.366.200
Egresos de Financiación					
Abonos a capital	\$ 24.397.719	\$ 29.170.356	\$ 34.876.608	\$ 41.699.107	\$ 49.856.210
Pago de Intereses	\$ 30.452.084	\$ 25.679.447	\$ 19.973.195	\$ 13.150.697	\$ 4.993.594
Gravamen del 4 x 1.000	\$ 3.398.366	\$ 3.707.309	\$ 4.016.251	\$ 4.325.194	\$ 4.634.136
Pago de Utilidades					
Total Egresos de Financiación	\$ 58.248.170	\$ 58.557.112	\$ 58.866.054	\$ 59.174.997	\$ 59.483.939
FLUJO DE CAJA DE FINANCIACIÓN	\$ -58.248.170	\$ -58.557.112	\$ -58.866.054	\$ -59.174.997	\$ -33.117.739
FLUJO NETO DE CAJA	\$ -30.356.680	\$ 58.972.360	\$ 77.689.621	\$ 96.478.649	\$ 139.976.956
Flujo de caja del período	\$ -30.356.680	\$ 58.972.360	\$ 77.689.621	\$ 96.478.649	\$ 139.976.956
Saldo anterior de Caja y Bancos	\$ 79.271.216	\$ 48.914.536	\$ 107.886.896	\$ 185.576.517	\$ 282.055.166
SALDO FINAL DE CAJA Y BANCOS	\$ 48.914.536	\$ 107.886.896	\$ 185.576.517	\$ 282.055.166	\$ 422.032.122

5.5.3 Balance general.

Tabla 54 Balance General

	Año 2.016	Año 2.017	Año 2.018	Año 2.019	Año 2.020	Año 2.021
Caja y Bancos	\$ 79.271.216	\$ 48.914.536	\$ 107.886.896	\$ 185.576.517	\$ 282.055.166	\$ 422.032.122
Cartera (Cuentas por Cobrar)		\$ 70.799.300	\$ 77.235.600	\$ 83.671.900	\$ 90.108.200	\$ 96.544.500
Inventarios						
Total Activo Corriente	\$ 79.271.216	\$ 119.713.836	\$ 185.122.496	\$ 269.248.417	\$ 372.163.366	\$ 518.576.622
Terrenos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Adecuaciones	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Maquinaria y Equipo	\$ 52.732.400	\$ 52.732.400	\$ 52.732.400	\$ 52.732.400	\$ 52.732.400	\$ 52.732.400
Muebles y Enseres	\$ 12.316.724	\$ 12.316.724	\$ 12.316.724	\$ 12.316.724	\$ 12.316.724	\$ 12.316.724
Equipos de Oficina	\$ 5.795.000	\$ 5.795.000	\$ 5.795.000	\$ 5.795.000	\$ 5.795.000	\$ 5.795.000
Herramientas	\$ 13.443.000	\$ 13.443.000	\$ 13.443.000	\$ 13.443.000	\$ 13.443.000	\$ 13.443.000
Equipos de cómputo	\$ 3.270.000	\$ 3.270.000	\$ 3.270.000	\$ 3.270.000	\$ 3.270.000	\$ 3.270.000
Depreciación Acumulada	\$ -	\$ -9.773.012	\$ -19.546.025	\$ -29.319.037	\$ -39.092.050	\$ -48.865.062
Total Activo Fijo Neto	\$ 87.557.124	\$ 77.784.112	\$ 68.011.099	\$ 58.238.087	\$ 48.465.074	\$ 38.692.062
Activos Diferidos	\$ 180.371.677	\$ 180.371.677	\$ 180.371.677	\$ 180.371.677	\$ 180.371.677	\$ 180.371.677
Amortización Diferida	\$ -	\$ -36.074.335	\$ -72.148.671	\$ -108.223.006	\$ -144.297.342	\$ -180.371.677
Activo Diferido Neto	\$ 180.371.677	\$ 144.297.342	\$ 108.223.006	\$ 72.148.671	\$ 36.074.335	\$ -
TOTAL ACTIVOS	\$ 347.200.017	\$ 341.795.289	\$ 361.356.602	\$ 399.635.175	\$ 456.702.776	\$ 557.268.684
Obligaciones Financieras	\$ 24.397.719	\$ 29.170.356	\$ 34.876.608	\$ 41.699.107	\$ 49.856.210	\$ -
Proveedores por Pagar		\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Impuestos por pagar		\$ 5.887.827	\$ 18.024.434	\$ 30.089.273	\$ 43.811.033	\$ 66.039.271
Total Pasivo Corriente	\$ 24.397.719	\$ 35.058.184	\$ 52.901.042	\$ 71.788.380	\$ 93.667.243	\$ 66.039.271
Obligaciones de Largo Plazo	\$ 155.602.281	\$ 126.431.924	\$ 91.555.316	\$ 49.856.210	\$ -	\$ -
PASIVO TOTAL	\$ 180.000.000	\$ 161.490.108	\$ 144.456.358	\$ 121.644.589	\$ 93.667.243	\$ 66.039.271
Aportes Sociales	\$ 167.200.017	\$ 167.200.017	\$ 167.200.017	\$ 167.200.017	\$ 167.200.017	\$ 167.200.017
Utilidades Ejercicios Anteriores		\$ -	\$ 11.794.648	\$ 44.730.204	\$ 99.711.512	\$ 176.251.964
Utilidades del Presente Ejercicio		\$ 11.794.648	\$ 32.935.556	\$ 54.981.308	\$ 76.540.452	\$ 115.374.492
Reservas (10% de las utilidades del ejercicio)		\$ 1.310.516	\$ 4.970.023	\$ 11.079.057	\$ 19.583.552	\$ 32.402.940
PATRIMONIO TOTAL	\$ 167.200.017	\$ 180.305.181	\$ 216.900.243	\$ 277.990.586	\$ 363.035.533	\$ 491.229.412
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 347.200.017	\$ 341.795.289	\$ 361.356.602	\$ 399.635.175	\$ 456.702.776	\$ 557.268.684

6. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

6.1. EVALUACIÓN SOCIAL Y LOS ASPECTOS CLAVES DE LA RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

Teniendo en cuenta que la ciudad de Barrancabermeja actualmente tiene un alto índice de desempleo debido a la dependencia económica del sector petrolero, el cual ha disminuido la economía del municipio por la baja del crudo; con el ingreso de Arpa Pub al sector comercial se generaran 8 empleos directos y uno indirecto, de igual forma la relación comercial indirecta con los proveedores.

Es por esta razón, que para la creación de Arpa Pub en el municipio de Barrancabermeja, el desarrollo social es fundamentalmente basado en la excelente calidad de cada uno de sus productos; de igual forma rescatar los principios, valores éticos y morales de la comunidad donde prevalezca la conciencia y responsabilidad social, asumiendo un liderazgo positivo en el sector, lo cual se convertirá en una inversión a largo plazo

6.2. EVALUACIÓN AMBIENTAL

El ambiente socio-cultural interviene en la manera en que se comporta y vive una población, así mismo, las razones que le impulsan a ello. El impacto ambiental es el que permite instaurar las implicaciones que pueden llegar a afectar a la población por el funcionamiento del Pub.

En Barrancabermeja los establecimientos de diversión y entretenimiento deben cumplir con un nivel máximo de ruido, con el fin de no generar reacciones lesivas, fisiopatológicas y psicológicas que afecten la salud y el organismo de los clientes y habitantes del sector donde se encuentre el establecimiento público.

Arpa Pub será consecuente con el cuidado del ambiente y ayudará a la preservación de los recursos naturales y a la disminución del impacto ambiente de la ciudad; para ello, realizará las siguientes acciones encaminadas a este fin.

- Se manejará la música adecuada debido a que se quiere un ambiente diferente, cómodo y alegre tranquilo donde se pueda dialogar sin ruido excesivo.
- Ahorro eficiente de agua.
- Utilizará agua lluvia para la limpieza de patios, fachada del local y cocina.
- Separación de residuos sólidos y orgánicos, para lo cual se dispondrá de un punto ecológico que facilite la tarea.
- Se dispondrá de trampa-grasas en las cajas de inspección para evitar contaminación de las fuentes hídricas
- Se ubicara en la cocina un extractor de aire y calor ecológico con funcionamiento eólico, con el fin de no afectar a los clientes dentro del establecimiento.

6.2.1. MATRIZ DE EVALUACIÓN DE IMPACTOS

a. Factor ambiental: Agua

Tabla 55 Factor ambiental: Agua

AGUA	
FUENTE	El agua es un recurso suministrado por el Acueducto de Barrancabermeja (EDASABA), se estima un consumo de 40 metros cúbicos mensuales, con un valor de \$160.000 aproximadamente, y se empleará para el desarrollo de las diversas actividades del ARPA PUB.
USOS	Se usará en la limpieza de las instalaciones, higiene sanitaria, y utilización en la cafetería de acuerdo a las actividades diarias a su cargo.
RESULTADOS	Se obtendrán aguas no potables.
MEDIDAS DE CONTROL	Se asegurará una buena utilización del servicio. Se utilizarán baños con tanques ahorradores de agua, se utilizarán productos biodegradables que ayuden al cuidado del medio ambiente.

b. Factor ambiental: Energía

Tabla 56 Factor ambiental: Energía

ENERGÍA	
FUENTE	La energía es suministrada por la Electrificadora de Santander y se espera un consumo promedio de 600 Kw, teniendo en cuenta el consumo estimado mensual de los electrodomésticos de la cocina, los sistemas de cómputo, el sonido y la energía necesaria para el funcionamiento del pub.
USOS	Se contará con un sistema de polo a tierra para los equipos electrónicos y así evitar posibles daños.
RESULTADOS	Fenómeno llamado campos de fuerza eléctrico, dentro del pub.
MEDIDAS DE CONTROL	Utilización de bombillos ahorradores de energía. Los equipos electrónicos se encenderán en horas específicas o eventos especiales. Al terminar cada jornada, se desconectarán todos los equipos electrónicos excepto la nevera donde se encuentran productos alimenticios.

c. Factor ambiental: Ruido

Tabla 57 Factor ambiental: Ruido

RUIDO	
FUENTE	Se contará con medios auditivos - sonido profesional.
USOS	Se ambientará con música apta al público.
RESULTADOS	Contaminación auditiva
MEDIDAS DE CONTROL	Evitar la transmisión de música inadecuada. Manejar adecuadamente el nivel de volumen En días de concierto se implementará un sistema acústico que mitigue el ruido.

d. Factor ambiental: Aire

Tabla 58 Factor ambiental: Aire

AIRE	
FUENTE	Se contará con una temperatura cálida de acuerdo al clima de los clientes.
USOS	Se utilizarán productos como el aceite de linaza y pinturas óleos que interferirán en el aire.

RESULTADOS	Contaminación del aire por los olores que generan esos productos. Se generarán olores y demás emisiones por la preparación de los alimentos.
MEDIDAS DE CONTROL	Instalación de extractores de aire en la cocina y los baños para retirar los diferentes olores. Se tendrán las ventanas abiertas para que el aire tenga una mejor circulación. Se cumplirá con las normas sanitarias de la Secretaría de Salud

e. Factor ambiental: Suelo

Tabla 59 Factor ambiental: Suelo

SUELO	
FUENTE	El PUB CRISTIANO "ARPA PUB" estará ubicado en el Municipio de Barrancabermeja, en la comuna 2.
USOS	La adecuación del PUB debe ser sólida, resistente a la corrosión, limpia y adecuada para brindar al cliente la comodidad.
RESULTADOS	Evitar erosiones, grietas en paredes, hundimientos, humedades entre otras catástrofes producidas por el hombre o la naturaleza.
MEDIDAS DE CONTROL	Se acatarán todas las normas y leyes vigentes con respecto a la ubicación dentro del Plan de Ordenamiento Territorial, la Secretaría de Educación, Planeación Municipal y el Ministerio de Salud y Medio Ambiente.

f. Factor ambiental: Residuos

Tabla 60 Factor ambiental: Residuos

RESIDUOS	
FUENTE	Residuos de comida, papeles, servilletas, cartón y agua producto del lavado de manos y utensilios de cocina. Residuos ordinarios e inertes (papel higiénico, toallas higiénicas, servilletas, cartón, plástico no reciclable).
USOS	El reciclaje se realizará con recipientes de colores para facilitar la correcta segregación de los residuos: <ul style="list-style-type: none"> • Azul para papeles • Rojo para residuos ordinarios

	<ul style="list-style-type: none"> • Verde para residuos de comida
RESULTADOS	El PUB genera residuos de comida. Residuos ordinarios o infectados con materia fecal, sangre, orina, saliva.
MEDIDAS DE CONTROL	Se tendrá un especial cuidado en el manejo y recolección de residuos. Se reciclarán los materiales que se puedan.

6.3. EVALUACIÓN FINANCIERA

6.3.1 VALOR PRESENTE NETO. El valor presente neto o valor actual neto, es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos netos descontados a la inversión, mide el rendimiento del proyecto frente a la inversión con respecto a las variables económicas y financieras del mercado, con una tasa de interés de oportunidad (TIO) o la tasa mínima atractiva de retorno.

El VPN se obtendrá mediante la siguiente fórmula matemática.

$$VPN = \sum (X) (1 + i)^{-t}$$

Donde:

X = Flujo neto de caja, para cada año (del 0 al 5)

i = TIO = 16,51%

t = Período de 0 hasta 5 años

Tabla 61 Flujo de Caja Libre

	Año 2.016	Año 2.017	Año 2.018	Año 2.019	Año 2.020	Año 2.021
Ingresos operacionales		\$ 778.792.300	\$ 849.591.600	\$ 920.390.900	\$ 991.190.200	\$ 1.061.989.500
Recuperación de Cartera			\$ 70.799.300	\$ 77.235.600	\$ 83.671.900	\$ 90.108.200
Total de Ingresos Operacionales		\$ 778.792.300	\$ 920.390.900	\$ 997.626.500	\$ 1.074.862.100	\$ 1.152.097.700
Pagos de Costos						
Pago de Materia Prima		\$ 489.808.862	\$ 534.336.941	\$ 578.865.019	\$ 623.393.098	\$ 667.921.176
Pago de Mano de Obra Directa		\$ 90.508.532	\$ 90.508.532	\$ 90.508.532	\$ 90.508.532	\$ 90.508.532
Pago Costos Indirectos Fijos		\$ 35.167.784	\$ 35.167.784	\$ 35.167.784	\$ 35.167.784	\$ 35.167.784
Depreciaciones		\$ -7.961.840	\$ -7.961.840	\$ -7.961.840	\$ -7.961.840	\$ -7.961.840
Pago Costos Indirectos Variables		\$ 19.368.000	\$ 19.368.000	\$ 19.368.000	\$ 19.368.000	\$ 19.368.000
Total Pagos de Costos Operacionales		\$ 626.891.339	\$ 671.419.417	\$ 715.947.495	\$ 760.475.574	\$ 805.003.652
FLUJO DE CAJA OPERACIONAL BRUTO		\$ 151.900.961	\$ 248.971.483	\$ 281.679.005	\$ 314.386.526	\$ 347.094.048
Pagos de Gastos						
Pago de Gastos de Administración		\$ 144.903.147	\$ 144.903.147	\$ 144.903.147	\$ 144.903.147	\$ 144.903.147
Amortizaciones		\$ -36.074.335	\$ -36.074.335	\$ -36.074.335	\$ -36.074.335	\$ -36.074.335
Depreciaciones		\$ -1.811.172	\$ -1.811.172	\$ -1.811.172	\$ -1.811.172	\$ -1.811.172
Pago de Gastos de Ventas		\$ 16.991.832	\$ 18.536.544	\$ 20.081.256	\$ 21.625.968	\$ 23.170.680
Pago de Impuestos		\$ -	\$ 5.887.827	\$ 18.024.434	\$ 30.089.273	\$ 43.811.033
Total Pago de Gastos Operacionales		\$ 124.009.471	\$ 131.442.011	\$ 145.123.329	\$ 158.732.880	\$ 173.999.353

Para el caso de flujo de caja en los ingresos operacionales se tiene en cuenta el periodo de recuperación, toda vez que el pub tendrá eventos tales como conciertos, celebraciones, alquiler entre otros, en el cual se recaudará dinero en un periodo máximo de 15 días.

Tabla 62 cálculo de la tasa de descuento

Tasa Libre de Riesgo	6,50%	TES a 5 años
Prima de Riesgo Media	12,00%	Anual
TMRR	19,28%	Anual
Tasa del Crédito	19,56%	Anual
Beneficio Tributario	25,00%	Anual
Costo Efectivo del Crédito	14,67%	Anual
COSTO PROMEDIO DE CAPITAL	16,89%	Anual
Tasa de Inflación	3,36%	Para 2.013
Tasa de Descuento Deflactada	13,09%	Anual

Tabla 63 Cálculo del Valor Presente Neto VPN

AÑO		FLUJO ESPERADO	TASA DE DESCUENTO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL
Año	0	\$ -347.200.017	13,09%	1,000000	\$ -347.200.017
Año	1	\$ 27.891.490	13,09%	0,884245	\$ 24.662.900
Año	2	\$ 117.529.472	13,09%	0,781889	\$ 91.894.950
Año	3	\$ 136.555.675	13,09%	0,691381	\$ 94.411.967
Año	4	\$ 155.653.646	13,09%	0,611350	\$ 95.158.814
Año	5	\$ 173.094.695	13,09%	0,540583	\$ 93.572.000
VALOR PRESENTE ANUAL					\$ 52.500.615

Esto indica que al traer al presente los ingresos y egresos proyectados a 5 años, el Pub obtiene un saldo positivo, implicando que el proyecto es atractivo. Este valor obtenido es la verdadera utilidad marginal del capital invertido y se dará con la condición que las utilidades se reinviertan en el desarrollo del mismo.

6.3.2. Tasa interna de retorno-TIR. Este valor es la tasa de descuento que hace que el VPN sea igual a cero o que iguale la suma de los flujos netos descontada la inversión inicial.

La TIR se obtendrá mediante la siguiente fórmula matemática.

$$VPN = \sum (X) (1 + r)^{-t}$$

Dónde:

$$VPN = 0$$

X = Flujo neto de caja, para cada año (del 0 al 5)

r = TIR = ?

t = Período de 0 hasta 5 años

Tabla 64 Cálculo de la Tasa Interna de Retorno TIR

Año 0	\$ -347.200.017
Año 1	\$ 27.891.490
Año 2	\$ 117.529.472
año 3	\$ 136.555.675
Año 4	\$ 155.653.646
Año 5	\$ 173.094.695
TIR	17,99%

Esto significa que por cada \$1 invertido en la prestación del servicio del PUB le retornaría \$0,18 La tasa de 17,99% comparada con la tasa del mercado financiero y de las variables económicas está dentro del nivel, por lo tanto, se concluye que el proyecto desde el punto de vista económico es rentable.

6.3.3 Periodo de Recuperación. Siempre y cuando las condiciones estimadas y proyectadas para el proyecto se den, el monto de \$136.230.199 se recuperará al cabo de tres (3) años, seis (6) mes y diecinueve (19) días, tiempo considerado de largo plazo.

Tabla 65 Periodo de Recuperación

AÑO		FLUJO ESPERADO	TASA DE DESCUENTO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL	VALOR ACTUAL AJUSTADO
Año	0	\$ -347.200.017	13,09%	1,000000	\$ -347.200.017	\$ -347.200.017
Año	1	\$ 27.891.490	13,09%	0,884245	\$ 24.662.900	\$ -322.537.117
Año	2	\$ 117.529.472	13,09%	0,781889	\$ 91.894.950	\$ -230.642.166
Año	3	\$ 136.555.675	13,09%	0,691381	\$ 94.411.967	\$ -136.230.199
Año	4	\$ 155.653.646	13,09%	0,611350	\$ 95.158.814	\$ -41.071.385
Año	5	\$ 173.094.695	13,09%	0,540583	\$ 93.572.000	\$ 52.500.615

6.3.4 Análisis de las razones financieras. Se analizan a continuación las razones financieras de liquidez y endeudamiento a un año, según el Balance General, así:

Tabla 66 Razones Financieras

	Año	Año	Año	Año	Año
	2.017	2.018	2.019	2.020	2.021
Razon Corriente	3,41	3,50	3,75	3,97	7,85
	2.017	2.018	2.019	2.020	2.021
Nivel de Endeudamiento	47,25%	39,98%	30,44%	20,51%	11,85%
	Año	Año	Año	Año	Año
	2.017	2.018	2.019	2.020	2.021
Rotacion de Activos	2,49	2,56	2,51	2,37	2,08
	Año	Año	Año	Año	Año
	2.017	2.018	2.019	2.020	2.021
Margen Bruto de Ganancia	2,24%	5,89%	9,08%	11,92%	16,77%
	Año	Año	Año	Año	Año
	2.017	2.018	2.019	2.020	2.021
Utilidad Neta	1,54%	3,95%	6,08%	7,87%	11,07%

- Razón Corriente.** Esta razón indica que la empresa, por cada peso que debe, tiene \$3,41 para respaldar dicha deuda en el primer año; a medida que transcurren los años, dicha razón aumenta por la presencia de mayores pasivos corrientes. Entre mayor sea la razón, mayor solvencia y capacidad de pago tiene la empresa, lo que garantiza que la empresa no tendrá dificultades para pagar sus deudas, y da certeza a sus acreedores, que su inversión está segura.
- Nivel de Endeudamiento.** Esta razón determina el porcentaje con el cual participan los acreedores sobre el valor total de la empresa; de igual modo sirve para identificar el riesgo asumido por los acreedores, el riesgo de los inversionistas de la empresa y la conveniencia o inconveniencia del nivel de endeudamiento presentado. En el cuadro anterior se observa que este indicador

disminuye por efecto de la amortización del crédito bancario, por lo cual es un nivel bajo de endeudamiento por cuanto la participación de los acreedores, en el valor total de la empresa, no supera el 47%, siendo bastante favorable para los inversionistas y acreedores.

- **Margen Bruto de Ganancias.** Esta razón crece gradualmente durante el horizonte del proyecto debido al incremento de las ventas y porque se conservan los costos fijos en los costos de ventas del servicio, a pesar que aumenta la capacidad utilizada y con ella, los costos variables. Indica que la recuperación anual de cada peso invertido está por encima del 17%.
- **Margen Neto de utilidad.** Su incremento es anual desde el primer año, partiendo en 1,54% en el primer año, hasta 11.07% en el quinto año, mostrando que este proyecto genera más utilidades netas, conforme transcurren los años

6.4. PUNTO DE EQUILIBRIO

Teniendo en cuenta que el pub ofrecerá diferentes productos, para el punto de equilibrio en el precio de venta, se tuvo en cuenta los siguientes platos PATACÓN ARPA PUB, PICADA, CREPE POLLO Y VEGETAL, HAMBURGUESA.

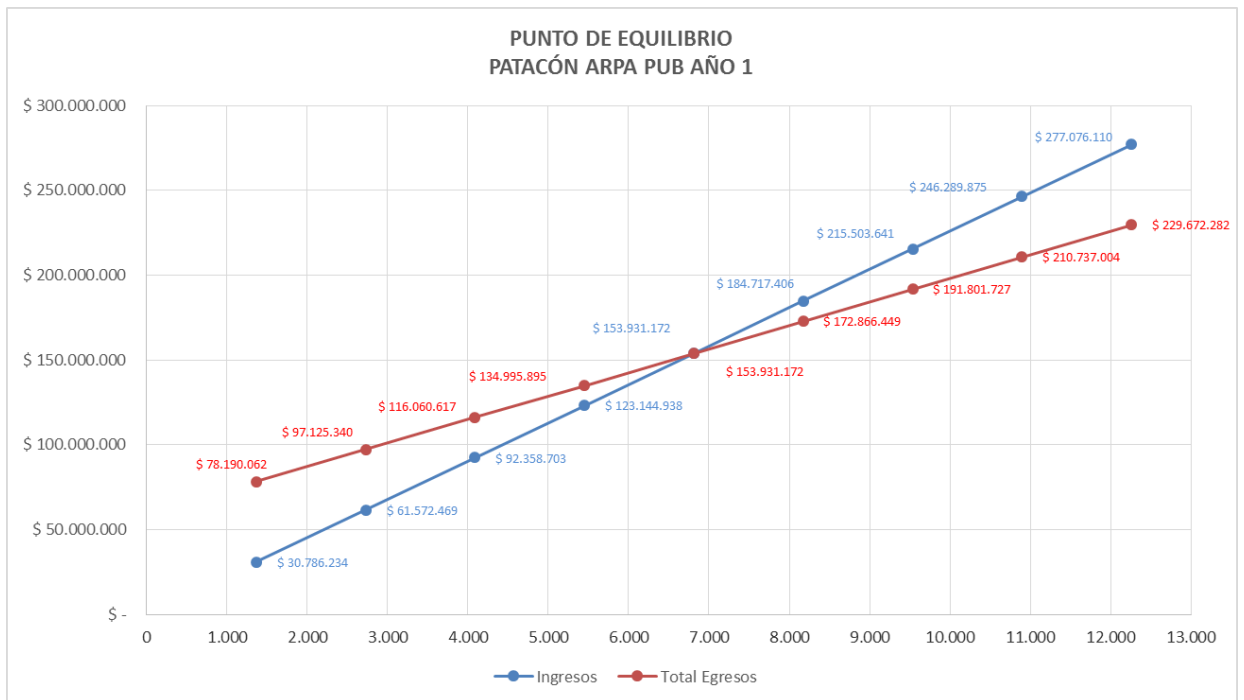
El punto de equilibrio para la empresa se debe calcular aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Cantidad a vender en punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos y gastos fijos}}{\text{Precio vta. / Und.} - \text{costo y gasto Variable / und.}}$$

Tabla 67 Punto de Equilibrio PATAcón ARPA PUB

Costos Fijos	\$ 26.182.566
Gastos Fijos	\$ 33.072.219
Precio de Venta	\$ 22.600
Costo Variable Unitario	\$ 13.900
Punto de Equilibrio	6.811

Unidades	Ingresos	Costos Fijos	Gastos Fijos	Costos Variables	Total Egresos
1.362	\$ 30.786.234	\$ 26.182.566	\$ 33.072.219	\$ 18.935.277	\$ 78.190.062
2.724	\$ 61.572.469	\$ 26.182.566	\$ 33.072.219	\$ 37.870.555	\$ 97.125.340
4.087	\$ 92.358.703	\$ 26.182.566	\$ 33.072.219	\$ 56.805.832	\$ 116.060.617
5.449	\$ 123.144.938	\$ 26.182.566	\$ 33.072.219	\$ 75.741.110	\$ 134.995.895
6.811	\$ 153.931.172	\$ 26.182.566	\$ 33.072.219	\$ 94.676.387	\$ 153.931.172
8.173	\$ 184.717.406	\$ 26.182.566	\$ 33.072.219	\$ 113.611.665	\$ 172.866.449
9.536	\$ 215.503.641	\$ 26.182.566	\$ 33.072.219	\$ 132.546.942	\$ 191.801.727
10.898	\$ 246.289.875	\$ 26.182.566	\$ 33.072.219	\$ 151.482.219	\$ 210.737.004
12.260	\$ 277.076.110	\$ 26.182.566	\$ 33.072.219	\$ 170.417.497	\$ 229.672.282

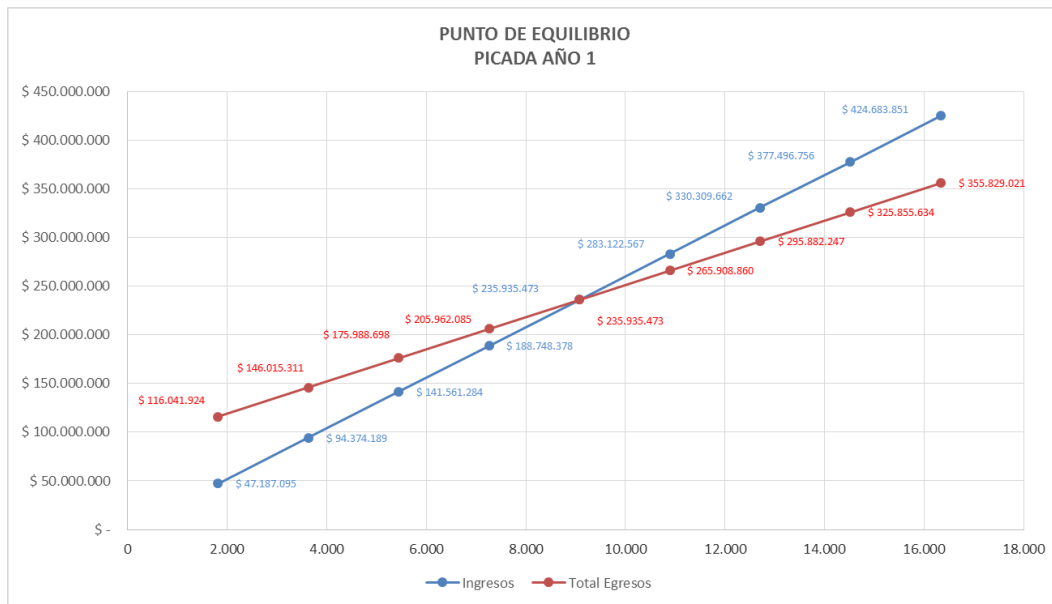


Esto indica que al vender 6.811 Patacón Arpa Pub con unos ingresos de \$153.931.172 se logran cancelar los costos de utilidad que percibiría el pub.

Tabla 87 Punto de Equilibrio PICADA

Costos Fijos	\$ 35.084.638
Gastos Fijos	\$ 50.983.899
Precio de Venta	\$ 26.000
Costo Variable Unitario	\$ 16.515
Punto de Equilibrio	9.074

Unidades	Ingresos	Costos Fijos	Gastos Fijos	Costos Variables	Total Egresos
1.815	\$ 47.187.095	\$ 35.084.638	\$ 50.983.899	\$ 29.973.387	\$ 116.041.924
3.630	\$ 94.374.189	\$ 35.084.638	\$ 50.983.899	\$ 59.946.774	\$ 146.015.311
5.445	\$ 141.561.284	\$ 35.084.638	\$ 50.983.899	\$ 89.920.161	\$ 175.988.698
7.260	\$ 188.748.378	\$ 35.084.638	\$ 50.983.899	\$ 119.893.549	\$ 205.962.085
9.074	\$ 235.935.473	\$ 35.084.638	\$ 50.983.899	\$ 149.866.936	\$ 235.935.473
10.889	\$ 283.122.567	\$ 35.084.638	\$ 50.983.899	\$ 179.840.323	\$ 265.908.860
12.704	\$ 330.309.662	\$ 35.084.638	\$ 50.983.899	\$ 209.813.710	\$ 295.882.247
14.519	\$ 377.496.756	\$ 35.084.638	\$ 50.983.899	\$ 239.787.097	\$ 325.855.634
16.334	\$ 424.683.851	\$ 35.084.638	\$ 50.983.899	\$ 269.760.484	\$ 355.829.021

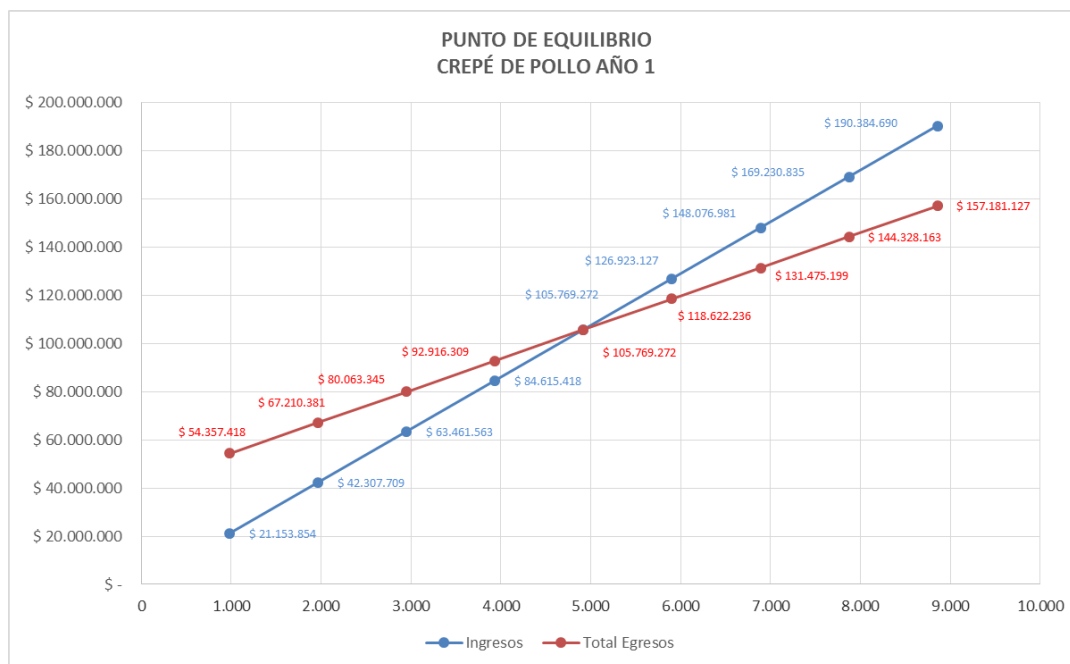


Esto indica que al vender 9.074 Picada con unos ingresos de \$235.935.473 se logran cancelar los costos de utilidad que percibiría el pub.

Tabla 88 Punto de Equilibrio CREPÉ DE POLLO

Costos Fijos	\$ 18.851.447
Gastos Fijos	\$ 22.653.007
Precio de Venta	\$ 21.500
Costo Variable Unitario	\$ 13.063
Punto de Equilibrio	4.920

Unidades	Ingresos	Costos Fijos	Gastos Fijos	Costos Variables	Total Egresos
984	\$ 21.153.854	\$ 18.851.447	\$ 22.653.007	\$ 12.852.964	\$ 54.357.418
1.968	\$ 42.307.709	\$ 18.851.447	\$ 22.653.007	\$ 25.705.927	\$ 67.210.381
2.952	\$ 63.461.563	\$ 18.851.447	\$ 22.653.007	\$ 38.558.891	\$ 80.063.345
3.936	\$ 84.615.418	\$ 18.851.447	\$ 22.653.007	\$ 51.411.854	\$ 92.916.309
4.920	\$ 105.769.272	\$ 18.851.447	\$ 22.653.007	\$ 64.264.818	\$ 105.769.272
5.903	\$ 126.923.127	\$ 18.851.447	\$ 22.653.007	\$ 77.117.782	\$ 118.622.236
6.887	\$ 148.076.981	\$ 18.851.447	\$ 22.653.007	\$ 89.970.745	\$ 131.475.199
7.871	\$ 169.230.835	\$ 18.851.447	\$ 22.653.007	\$ 102.823.709	\$ 144.328.163
8.855	\$ 190.384.690	\$ 18.851.447	\$ 22.653.007	\$ 115.676.672	\$ 157.181.127

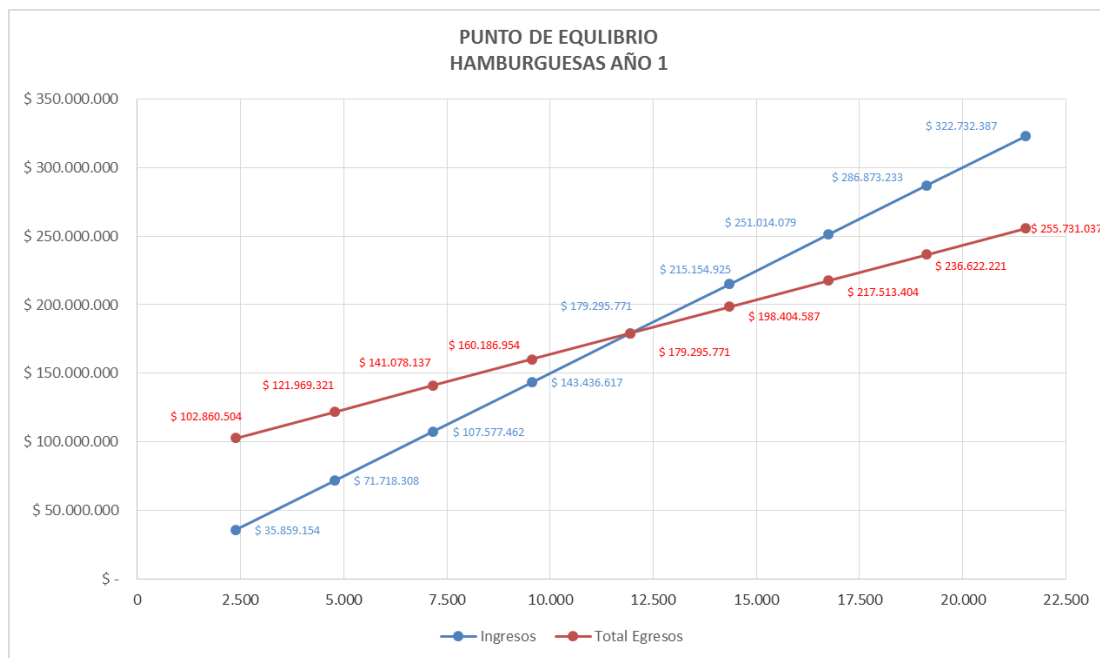


Esto indica que al vender 4.920 Crepé de pollo con unos ingresos de \$105.769.272 se logran cancelar los costos de utilidad que percibiría el pub.

Tabla 89 Punto de Equilibrio HAMBURGUESA

Costos Fijos	\$ 45.557.665
Gastos Fijos	\$ 38.194.023
Precio de Venta	\$ 15.000
Costo Variable Unitario	\$ 7.993
Punto de Equilibrio	11.953

Unidades	Ingresos	Costos Fijos	Gastos Fijos	Costos Variables	Total Egresos
2.391	\$ 35.859.154	\$ 45.557.665	\$ 38.194.023	\$ 19.108.817	\$ 102.860.504
4.781	\$ 71.718.308	\$ 45.557.665	\$ 38.194.023	\$ 38.217.633	\$ 121.969.321
7.172	\$ 107.577.462	\$ 45.557.665	\$ 38.194.023	\$ 57.326.450	\$ 141.078.137
9.562	\$ 143.436.617	\$ 45.557.665	\$ 38.194.023	\$ 76.435.267	\$ 160.186.954
11.953	\$ 179.295.771	\$ 45.557.665	\$ 38.194.023	\$ 95.544.083	\$ 179.295.771
14.344	\$ 215.154.925	\$ 45.557.665	\$ 38.194.023	\$ 114.652.900	\$ 198.404.587
16.734	\$ 251.014.079	\$ 45.557.665	\$ 38.194.023	\$ 133.761.716	\$ 217.513.404
19.125	\$ 286.873.233	\$ 45.557.665	\$ 38.194.023	\$ 152.870.533	\$ 236.622.221
21.515	\$ 322.732.387	\$ 45.557.665	\$ 38.194.023	\$ 171.979.350	\$ 255.731.037



Esto indica que al vender 11.953 Hamburguesa con unos ingresos de \$179.295.771 se logran cancelar los costos de utilidad que percibiría el pub.

7. CONCLUSIONES

Al culminar este estudio de investigación se establece que la puesta en marcha del pub cristiano Arpa Pub, en el municipio de Barrancabermeja, de acuerdo a los estudios realizados es una empresa económica factible.

La idea de negocio se generó con el fin de brindar una alternativa a la comunidad cristiana evangélica, teniendo en cuenta que no existe en la ciudad de Barrancabermeja un establecimiento que reúna las características para satisfacer las necesidades de este segmento de la población.

De acuerdo al estudio de mercado realizado al segmento de la población cristiana para este caso evangélico cuadrangular que corresponde a 7.400, el 60% está en capacidad o desean adquirir los servicios que ARPA PUB ofrecerá, como arroja la pregunta 9 en la encuesta realizada.

El estudio técnico establece las características de la maquinaria y equipo, y la infraestructura de 300 mt² para la operatividad diaria del establecimiento, así como los procesos y personal necesario para cada puesto de trabajo. En el primer año se ofrecerá 41.184 servicios.

El estudio administrativo muestra que este proyecto es posible en la medida que la estructura organizacional sea proporcional al tipo de empresa que se desea crear sin exceder en gastos, además está definida claramente la filosofía de la empresa para entrar a satisfacer un mercado y cumplir con las expectativas de los clientes.

En cuanto al estudio financiero se recopiló información de costos, gastos, ingresos del estudio de mercado, técnico administrativo y legal, estableciendo un valor precio de venta para los diferentes platos y valores que ofrecerá el pub, "Patacón Arpa Pub \$22.602, Picada Arpa Pub \$26.089, Crepe de pollo y vegetales \$21.486, y

Hamburguesa \$14.726“. El cual se encuentra por debajo de los valores ofrecidos por la competencia.

Las utilidades generadas muestran un valor presente neto de (\$52.500.615) con una tasa interna de retorno (13,09%), lo que indica que la empresa es buena para los inversionistas y para la actividad comercial.

8. RECOMENDACIONES

La viabilidad del proyecto para la creación del pub cristiano en el municipio de Barrancabermeja está condicionada a la demanda del servicio, por lo tanto, se hace especial énfasis en el desarrollo de una publicidad que le permita al cliente conocer de este servicio.

El excelente y adecuado servicio al cliente y la atención especializada, debe ser la mejor manera de hacer publicidad, de tal forma que el cliente satisfecho regrese con nuevos clientes.

La empresa y sus trabajadores deben estar en mejoramiento continuo en la forma de desarrollar sus actividades y procedimiento de atención. Mantener la integración y motivación de los trabajadores por el trabajo en equipo en la búsqueda de objetivos comunes y no individuales.

Realizar estrategias de mercado que permita no solo vincular a las iglesias o personas cristianas si no también la población general de Barrancabermeja.

Garantizar el nivel de utilidades previstos en la planificación en el primer año, para garantizar seguridad a los socios. Creando estrategias de servicio para lograr la rentabilidad del proyecto garantizando el tiempo de recuperación de la inversión inicial de los socios.

BIBLIOGRAFÍA

ABASCAL ROJAS, Francisco, Como se hace un plan estratégico la Teoría del Marketing Estratégico, consultado 15 de septiembre de 2015. Disponible en https://books.google.com.co/books?id=i5-ZFyik1CQC&pg=PA59&source=gbstoc_r&cad=3#v=onepage&q&f=false.

ACADEMIA VERDE OLIVA, Manipulación de alimentos. Consultado noviembre 17 de 2015. Disponible en <http://www.academiaverdeoliva.com/curso/manipulacion-de-alimentos/>.

ARTE Y DECORACIÓN. Diseño, decoración, muebles y accesorios. Consultado noviembre 17 de 2015. Disponible en <http://arteydecoracion.net/cafe-espuma-diseno-decoracion-muebles-y-accesorios.html>

BLOGSTPOT RUALONSO. Consultado en febrero 16 de 2016. Disponible en <http://rualonso.blogspot.com.co/search/label/Cantantes?max-results=20>

CAFÉ DE COLOMBIA. Particulares sobre el café. Consultado noviembre 17 de 2015. Disponible en http://www.cafedecolombia.com/particulares/es/sobre_el_cafe/

CÁMARA DE COMERCIO DE BARRANCABERMEJA Concepto sobre el Comportamiento Económico y Social, 2014 Barrancabermeja y su Área de Influencia. Centro de Estudios Competitics. Febrero 2015 Barrancabermeja, Colombia.

CÁMARA DE COMERCIO DEL ORIENTE ANTIOQUEÑO .Formación y capacitación. Consultado octubre 25 de 2015. Disponible en http://www.ccoa.org.co/contenidos/categorias/formacion_y_capacitacion.php

DANE. Departamento Administrativo Nacional de Estadística.

EL CIELO LLAMA A SUS PROFETAS, Blogspot. Consultado junio 6 de 2016. Disponible en <http://elcielollamaasusprofetas.blogspot.com.co/2011/09/el-significado-de-los-colores-de-los.html>

EHOW EN ESPAÑOL, Teoría del Servicio al cliente. Consultado septiembre 15 de 2015. Disponible en http://www.ehowenespanol.com/teoria-del-servicios-cliente-sobre_99364/.

EL HERALDO. Los pub lugares para compartir y disfrutar. Consultado el 12 de enero de 2015. Disponible en <http://www.elheraldo.co/tendencias/los-pubs-lugares-para-compartir-y-disfrutar-196224>.

EL PAIS, Según estudio Colombia no es un país de borrachos sino de malos tomadores”, citado 17 de octubre de 2013. Disponible en <http://www.elpais.com.co/elpais/cal/noticias/segun-estudio-colombia-pais-borrachos-sino-malos-tomadores>.

EL TIEMPO, “Palos de Moguer mira al exterior”, citado 12 de enero de 2000. Disponible en <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-1252105>.

EL TIEMPO. Para 2050 Colombia mantendrá su mayoría cristiana. Citado 3 de abril de 2015. Disponible en <http://www.eltiempo.com/estilo-de-vida/gente/en-2050-el-numero-de-musulmanes-crecera-en-el-mundo/15512818>

FLÓREZ RÍOS, Luz Stella, Ecos de Economía No. 27. Medellín, octubre dPe 2008. Consultado 15 de septiembre de 2015 (Online) <http://publicaciones.eafit.edu.co/index.php/eco> Evolución de la Teoría Financiera en el Siglo XX s-economia/article/viewFile/709/631.

FROM SPAIN TO UK, "Los carteles de los pub, un recorrido por la historia de Inglaterra, citado 30 de mayo de 2012. Disponible en <http://www.fromspaintouk.com/2012/05/30/los-carteles-de-los-pubs-un-recorrido-por-la-historia-de-inglaterra/>.

GALLINA BLANCA. Consultado febrero 15 de 2016. Disponible en <http://www.gallinablanca.es/receta/crepes-de-pollo-y-verduras-con-crema-de-modena/>

GESTIÓN.ORG. Economía y empresa. Consultado octubre 25 de 2015. Disponible en <http://www.gestion.org/economia-empresa/1728/los-enfoques-de-marketing/> Concepto <http://definicion.de/cortesia/#ixzz3lYBuBFga>

HERVAT SALUD. Alerta: Peligro de los jugos envasados sobre los naturales. Consultado el 6 de noviembre de 2015. Disponible en <http://www.hervatsalud.com/hervatsalud/alerta-peligro-de-los-jugos-ensados-sobre-los-naturales/>

HUERTAS RODRÍGUEZ, Oliverio, Dinámica demográfica de la ciudad de Barrancabermeja. Observatorio de Mercado Laboral 2012 Centro de Estudios Regionales del Magdalena Medio CER

IMAGINARIO RIO DE JANEIRO. Eventos en Río de Janeiro. Consultado 25 de octubre de 2015. Disponible en <http://imaginariodejaneiro.com/que-hacer/eventos-en-rio-de-janeiro/rock-rio>

IDEAS PARA FIESTAS. Como decorar tu fiesta con globos en el siglo 21. Consultado noviembre 6 de 2015. Disponible en <http://www.ideas-parafiestas.com/2015/04/como-decorar-tu-fiesta-con-globos-en-el.html>

INDER, Medellín. Teorías y Enfoques Aplicados al Deporte y la Recreación. Observatorio del Deporte y la Recreación. Diciembre de 2007. Disponible en <http://www.Inder.gov.co>

LABARRA. De la casa de la cerveza a jonas bakery café. Consultado octubre 12 de 2015. Disponible en <http://www.revistalabarra.com.co/ediciones/ediciones-2013/edicion-58/porta-da-58/de-la-casa-de-la-cerveza-a-jonas-bakery--cafe.htm>

LABARRA. Palos de Moguer. Consultado octubre 12 de 2015. Disponible en <http://www.revistalabarra.com.co/search/node/que%20es%20palos%20de%20moguer>

LA BARRA. Edición 13 año 2005. Consultado septiembre 25 de 2015. Disponible en <http://www.revistalabarra.com.co/ediciones/ediciones-2005/edicion-13.htm>

LIBROS GOOGLE. Enfoque de marketing. Consultado el 4 de noviembre de 2015. Disponible en https://books.google.com.co/books?id=2VicTH2P9b4C&pg=PA37&lpg=PA37&dq=enfoque+de+marketing&source=bl&ots=cYQg1zVQ6W&sig=wzghnDE0ZHkr_dwAIEFnFN9PHRL0&hl=es419&sa=X&ved=0CEwQ6AEwBz

gKahUKEwjrmIGliO_HAhUDIQ0KHc4ZDHs#v=onepage&q=enfoque%20de%20marketing&f=false.

LIBROS GOOGLE. Teorías de servicio al cliente. Consultado noviembre 4 de 2015 Disponible en https://books.google.com.co/books?id=9Nk8sWMjoBcC&pg=PA96&lpg=PA96&dq=teorias+de+servicio+al+cliente&source=bl&ots=PjZZgldT_e&sig=H3jAz2UPtbvEb0YIQZjRx1MQyxA&hl=es&sa=X&ved=0CEYQ6AEwBzgKahUKEwj1I4y6t4TIAhUDHB4KHSYPCOk#v=onepage&q=teorias%20de%20servicio%20al%20cliente&f=false

MESABAR, Concepto de bar. Consultado octubre 12 de 2015. Disponible en <http://mesabar-jorgeantonio.blogspot.com.co/2011/05/el-bar-concepto-y-clasificacion.html>

MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA, consultado septiembre de 2014. Disponible en <https://www.barrancabermeja.gov.co/institucional/Indicadores>.

MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA, “Estudios sobre la dinámica demográfica de la ciudad de Barrancabermeja”, consultado el 10 de junio de 2015, Disponible en [https://www.barrancabermeja.gov.co/Institucional/Revistas/Barrancabermeja en cifras 2010-2011/pdf](https://www.barrancabermeja.gov.co/Institucional/Revistas/Barrancabermeja%20en%20cifras%202010-2011/pdf).

MUNICIPIO DE BARRANCABERMEJA, “Historia de Barrancabermeja”, Barrancabermeja en cifras 2010-2011, citado 4 de febrero de 2015, Disponible en [https://www.barrancabermeja.gov.co/Institucional/Revistas/Barrancabermeja en cifras 2010-2011/pdf](https://www.barrancabermeja.gov.co/Institucional/Revistas/Barrancabermeja%20en%20cifras%202010-2011/pdf).

QUEES. Alimentos gourmet. Consultado octubre 15 de 2015. Disponible en <http://quees.la/alimentos-gourmet/>

NATIONAL GEOGRAPHIC. Actualidad viajera pub históricos. Consultado octubre 12 de 2015. Disponible en <http://www.nationalgeographic.com.es/articulo/viajes/actualidadviajera/8866/pubshistoricoslondres.html>

NEOTROPICOS.ORG Consultado 22 de marzo de 2016.. Disponible en <http://wiki.neotropicos.org/index.php?title=Barrancabermeja&redirect=no>

PORTAFOLIO, “Barrancabermeja del petróleo a centro logístico”, citado 19 de enero de 2015, Disponible en <http://www.portafolio.co/economia/Barrancabermeja-del-petróleo-centro-logístico>

QUE RICA VIDA. Consultado el 12 de febrero de 2016. Disponible en <http://www.quericavida.com/recetas/perros-calientes-al-estilo-latino/6d581bf7-64af-4ced-8c28-813071641631?src=SH>

RIVEROS Carlos, Fundamentos de administración. Universidad Santo Tomas. Disponible en: <http://soda.ustadistancia.edu.co/enlinea/carlosriveros-fundamentos-deadmon-2/teorias-yenfoques-admistrativos-aplicados-a-las-empresas-y-empre-sas-constructras.html>

RUMBA Y RESTAURANTES .Consultado el 6 de noviembre de 2015. Disponible en http://rumbayrestaurantes.com/ciudad_Barrancabermeja_pais_Colombia_portal_restaurantes.

SCRIB. Calidad Total. Recuperado marzo 03 de 2014. Disponible en <http://es.scribd.com/doc/80726760/Teoria-de-la-calidad-Total>

TARINGA. Tacos mexicanos y acompañamientos. Consultado octubre 25 de 2015. Disponible en <http://www.taringa.net/post/recetas-y-cocina/6918762/Tacos-mexicanos-y-acompanamientos.html>

TARINGA. Comidas rápidas para preparar en casa. Consultado octubre 25 de 2015. Disponible en <http://www.taringa.net/post/recetas-y-cocina/15835183/Recetas-De-Comidas-Rapidas-Para-Preparar-En-Casa.html>

THINK AND STAR. Cine todo el entretenimiento a tu alcance. Consultado octubre 25 de 2015 <http://thinkandstart.com/2013/cine-todo-el-entretenimiento-tu-alcance/>

UNA COLOMBIANA EN CALIFORNIA. Consultado febrero 15 de 2016. Disponible en <http://www.unacolombianaencalifornia.com/2013/08/picada-colombiana/>

VANGUARDIA LIBERAL, “Los adolescentes y las drogas”, citado 27 de octubre de 2010, Disponible en <http://www.vanguardia.com/vida-y-estilo/jovenes/80247-los-adolescentes-y-las-drogas>

VEO VERDE. Dígale no al té embotellado. Consultado octubre 25 de 2015 <https://www.veoverde.com/2010/09/digale-no-al-te-embotellado/>

ZAPATA, Jorge Alberto. Atender y orientar. Recuperado el 10 de noviembre de 2012. Disponible en: <http://especificosaludoral.blogspot.com/2011/10/teoria-sobre-servicio-al-cliente.html>

ANEXOS

Anexo A: Encuesta

Encuesta de investigación clientes

La presente encuesta tiene como objetivo realizar un estudio de mercado en la que se pueda detectar el grado de aceptación de los servicios prestados por un Pub cristiano es decir un espacio de entretenimiento y diversión sin licor. La muestra escogida está situada en la ciudad de Barrancabermeja Santander, entre hombres y mujeres, Amig@, Solicitamos su colaboración diligenciando este documento.



Estrato ___ Sexo: F ___ M ___ Edad: ___

1. ¿Asistirías a un pub cristiano, en el cual no se consume alcohol?

Sí ___ No ___

2. ¿Actualmente donde asistes para divertirte?

Cine ___ Club ___ Pub ___ parques ___ Otro ___ cual _____
Ninguno ___ Porque

3. ¿Suele asistir a los sitios que frecuenta para divertirse acompañado de?

Amigos ___ Pareja ___ Familia ___ Compañeros ___ Solo(a) ___

4. ¿Con qué frecuencia usted realiza visitas a un establecimiento público para divertirse y compartir con sus amigos, familia, etc.

Una vez al mes ___ Dos veces al mes ___ Tres veces al mes ___ Cuatro o más veces al mes ___
Solo en fechas especiales ___

5. ¿Cuáles de las siguientes bebidas adquiere con más frecuencia?

___ Té ___ Café ___ Coctel sin alcohol
___ Gaseosa ___ Jugos naturales Otra: Cual? _____

6. ¿Qué tipo de comida prefiere?

___ Vegetariana ___ Comidas rápidas ___ Comida china
___ Típica colombiana ___ Otra

7. ¿Cuál es su presupuesto para adquirir por el servicio (comida, bebidas, entretenimiento) en un establecimiento público de este tipo?

- A. Entre \$50.000 a \$100.000 ___
- B. Entre \$100.000 a \$200.000 ___
- C. Más de \$300.000 ___

8. ¿Qué tipo de eventos le gustaría encontrar en un sitio que tiene infraestructura de bar en el cual no se consume alcohol?

Servicios					
Mini conciertos o música en vivo		Juegos didácticos		Todas las anteriores	
Eventos sociales y empresariales		Espacio para seminarios, talleres etc.		Otros- Cual?	
Servicio de comida y ambiente para ocasiones especiales		Comedia - Karaoke			

9. ¿Si se crea un Pub Cristiano usted asistiría, e invertiría para su diversión?


___ Si ___ No

10. ¿Crees que es importante incentivar la diversión y entretenimiento sin licor?

___ Si ___ No ¿Por qué? _____ 205 _____

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Anexo B Cotizaciones

Auditorías en Sistemas				
Venta de Hosting y Dominios				
Desarrollo de Aplicaciones Web y a la Medida		COT-020-16		
Barrancabermeja, Junio 14 de 2016				
<p>Señora TATIANA GALEANO PÉREZ La ciudad</p>				
Referencia: Equipos de cómputo y sistema POS				
<p>Por ello hemos diseñado una propuesta acorde a las necesidades de la institución, de manera que sea objeto de sus análisis y evaluación.</p>				
IT	DESCRIPCION	CANT	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
A	Computador de escritorio: Computador Genérico TODO EN UNO DISCO DURO 500 GIGAS, MEMORIA 2 GIGAS, DVDRW, PANTALLA 18.5, TECLADO Y MOUSE, Sistema Operativo LINUX	1	\$ 1.000.000	\$ 1.000.000
B	Impresora POS Bixolon 330	1	\$ 620.000	\$ 620.000
	Portátil HP 14-AC115LA (Color Negro Brillante)-Sistema Operativo Ubuntu LINUX-Procesador + Quinta generación Intel® Core™ i5-5200U- Dual Core/Velocidad + 2,2 GHz/Cache 3 MB de caché L3-Memoria + 4 GB DDR3L SDRAM (1 DIMM)-Tarjeta gráfica + Gráficas Intel® HD 5500-Disco duro + 500 GB 5400 RPM-Diseño de diamante textura de HP en negro + Cámara web frontal VGA con micrófono digital integrado-Unidad Óptica + Grabador de DVD SuperMulti - Pantalla + Pantalla de 14,0" de diagonal HD BrightView con luz de fondo WLED (1366 x 768)-Tarjeta de red + LAN 10/100 BASE-T Ethernet integrad-Conectividad inalámbrica WLAN 1x1 802.11b/g/n-Medios digitales + Lector de tarjetas multimedia multiformato-Sonido + Audio HD con altavoces estéreo-Teclado + Teclado de tamaño completo tipo isla-Dispositivo Señalador + Touchpad que admite gestos multitáctiles sin botón de encendido/apagado-Puertos externos portátiles + 1 USB 3.0 SuperSpeed + 2 Universal Serial Bus (USB) 2.0 + 1 HDMI + 1 VGA + 1 RJ-45 -Peso + Sin embalaje: 1,9 kg- 1 conector combinado salida de audífonos/entrada de micrófono-Adaptador A/C y Batería- Adaptador de CA de 45 W + Batería de litio-ion de 4 celdas de 41 WH 2,8 Ah-POLIZA DE SEGURO CONTRA ACCIDENTES X 1 AÑO . Producto EXCLUIDO DE IVA	1	\$ 1.650.000	\$ 1.650.000
	Video Proyector Epson Power Lite 98H 3000L XGA 1024x768/ Tecnología Epson 3LCD de 3 chips/ 200 W UHE (E-TORLY Vida Útil de la Lámpara: 5000 h (Normal) 10.000 h (ECO)/ Tamaño de Pantalla 30" to 300" (0.89 to 9.12 m) (ZoomWide) / Contraste 10.000:1/ Corrección Trapezoidal Vertical -30 a +30° (automática) / Display Performance NTSC: 480 líneas PAL: 576 líneas (Depends on	1	\$ 2.900.000	\$ 2.900.000

observation of the multi-burst pattern), Input Signal NTSC/NTSC4.43/PAL/M-PAL/N-PAL/PAL60/ SECAM / Speaker: 16 W (mono) / Interfaces: Computer 1, Computer 2, HDMI, HDMVH/L@ x 1, Video, S-video, RS-232c, USB-B, USB-A, Monitor Out, Audio 1 & 2, Audio Out, L & R Audio, Mic: Stereo Mini-jack, RJ-45, Wireless LAN port: 802.11 b/g/n (Accesorio opcional) / Garantía: 3 Meses en Lámpara, 2 Años en Equipo.			
Pantalla Telón De Proyección Electrónico 240x180 Proyector	1	\$ 1.100.000	\$ 1.100.000

SISTEMA CONTABLE Y DE FACTURACIÓN				
ESTANDAR	PUNTO DE VENTA	MICRO	PYME	PLUS
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Cartera ✓ Cierre de Caja ✓ Compras ✓ Devoluciones ✓ Inventarios ✓ Facturación POS 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Apartados ✓ Cartera ✓ Cierre de Caja ✓ Control de Gastos ✓ Compras ✓ Devoluciones ✓ Inventarios ✓ Facturación POS 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Apartados ✓ Cartera ✓ Cierre de Caja ✓ Compras ✓ Control de Gastos ✓ Cuentas por Pagar ✓ Devoluciones ✓ Facturación POS ✓ Facturación Empresarial ✓ Inventarios ✓ Ordenes de pedido ✓ Traslados a otras Bodegas 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Apartados ✓ Cartera ✓ Cierre de Caja ✓ Compras ✓ Control de Gastos ✓ Contabilidad ✓ Cuentas por Pagar ✓ Devoluciones ✓ Facturación POS ✓ Facturación Empresarial ✓ Inventarios ✓ Ordenes de pedido ✓ Traslados a otras Bodegas 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Apartados ✓ Cartera ✓ Cierre de Caja ✓ Compras ✓ Control de Gastos ✓ Contabilidad ✓ Cuentas por Pagar ✓ Devoluciones ✓ Facturación POS ✓ Facturación Empresarial ✓ Inventarios ✓ Normas Legales ✓ Ordenes de pedido ✓ Traslados a otras Bodegas
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacitación 2 Horas ✓ Soporte y mantenimiento incluido 1 mes ✓ Equipos a instalar uno (1) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacitación 4 Horas ✓ Soporte y mantenimiento incluido 1 mes ✓ Equipos a instalar uno (1) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacitación 6 Horas ✓ Soporte y mantenimiento incluido 2 meses ✓ Equipos a instalar uno (1) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacitación 8 Horas ✓ Soporte y mantenimiento incluido 3 meses ✓ Equipos a instalar dos (2) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Capacitación 12 Horas ✓ Soporte y mantenimiento incluido 6 meses ✓ Equipos a instalar uno (2)
\$ 800.000	\$ 1.000.000	\$ 1.300.000	\$ 2.500.000	\$ 3.600.000

Deseando la oportunidad de servirle.

FORMA DE PAGO : De contado.

(Copia Original)
RICARDO ENRIQUE LOPEZ FLOREZ
 Ingeniero en Sistemas



VALLALED PUBLICIDAD

Carera. 19- No. 51-34 B. Colombia
Teléfonos: 6009875 – 3007440950
Email: publicidadvallaled@hotmail.com

como mínimo que 56 000 personas ven por día la publicidad ofrecida en nuestra pantalla.

PLAN MENSUAL

IMPACTOS DIARIOS	TIEMPO DE CADA IMPACTO	IMPACTOS POR MES	VALOR MENSUAL
180	30 SEG	5.400 VECES	\$600.000

Valor por cada impacto \$ 111

PLAN SEMESTRAL

IMPACTOS DIARIOS	TIEMPO DE CADA IMPACTO	IMPACTOS POR MES	VALOR MENSUAL
180	30 SEG	5.400 VECES	\$500.000

Valor por cada impacto \$ 92

Nota: Estos valores no incluyen IVA (Régimen Contributivo)

Agradeciendo de antemano la oportunidad prestada quedamos atentos a cualquier inquietud al respecto que puedan tener.

Atentamente,

Vallaled Publicidad
Barrancabermeja



ESCALA 2/11

VENDEDOR A:		No.	
DIRECCIÓN:		FECHA:	
COTIZACION		MAYO 14-16.	
CUIDAD:		TELÉFONO:	
		VENDEDOR:	

CANT.	DESCRIPCIÓN	PRECIO	VALOR
-	juego de mesa de 1x60 con 4 asientos		23,5000
-	juego de mesa 1 mtr con 4 asientos en pino		28,9000
-	Butaca 70 de alto con tapizado y espaldas.		6,0000
-	sofa de 1.20 en Cuero tex		28,0000

CONDICIONES DE PAGO	SUB-TOTAL
	TOTAL >

- Barra de 1.40 con L de 70
1.10 de alto con entrepaño
\$ 580,000
- juego de mesa 1x60 con dos
banca ~~900~~ de 1x35 con
espartar \$ 175,000



SOLUCIONES INFORMATICAS

HARDWARE
SOFTWARE
REDES
SEGURIDAD
BIOMETRICOS

COTIZACION No
20151221

Fecha: 14 de JUNIO de 2015

Cotizacion en: VENTAS P
 ALQUILER
 SERVICIO E

Cliente: TATIANA SALERNO

Dirección: CALLE 55 & Nº 24 - 22

Telefono: 312 274908

DESCRIPCION	UNID	CANT	UNITARIO	TOTAL
OPCION No 1 CAMARAS DIGITAL HD 720 DPE RESOLUCION + CAMARAS HD 720P SALV MARCA SAMSUNG 1/3" (Proposición CMOS • 25/30fps 720P • High frame, long distance real-time transmission • Day/Night) 8MM, AGC, BLC, 3D-DNR • 2W, DC12V	UNID	4	\$ 140.000	\$ 560.000
+ DVR 4CH • 3000FPS 720P PREVISORIAL/AVANCE • 1 HD 3TB • 2X HD 1TB • 2 X HD 3TB SATA 7.2K RPM	UNID	1	\$ 430.000	\$ 430.000
CABLE UTP CAT5E 8 PARES • NOTA: LOS METROS SE COBRARAN POR LA SUMATORIA A LA PROPORCION UTILIZADA A LA INSTALACION	MT	20	\$ 1.200	\$ 24.000
CAJA PLASTICA PARA CABLES • NOTA: LOS TIEMPOS DE CAJALTA SE COBRARAN POR LA SUMATORIA UTILIZADA EN LA INSTALACION + CAJAS DEKON	YS	10	\$ 7.000	\$ 70.000
CONECTORES VIDEOAUXILIAR RJ 45 Turbo HD 720P	UNID	4	\$ 25.000	\$ 100.000
CONECTORES UTP RJ45	UNID	33	3.000	\$ 99.000
INSTALACION Y CONFIGURACION + CONSUMIBLES (CABLES, PARRASAS, CONECTORES UTP/CONECTORADORA)	DL	4	\$ 60.000	\$ 240.000
				\$ 1.423.000



SUBTOTAL \$ 1.423.000

IVA \$

TOTAL \$ 1.423.000

NOTA: FAVOR USAR CHEQUE A NOMBRE DE CARLOS E. PASTRANA O CONSIGNAR A LA CUENTA BANCOLOMIA 6086 7026907
EL CABLE COTIZADO ES UN ESTIMADO

DIAS DE LA OFERTA: 5 DIAS
 DÍAS DE ENTREGA: 3 DIAS
 FORMA DE PAGO: 10% INICIAL, SALDO CONTRA ENTREGA

CLIENTE: INC. CARLOS E. PASTRANA S.

Nombre del Cliente

La firma y sello del cliente en este documento es válido como pedido

NET 5163213-4
 CALLE 55 No. 23 - 27 SECTOR COMERCIAL
 TELEFONO: 6233498 - 320 5120714 - AVANTETEL 582442
 datanet_soluciones@com.net

COTIZACIÓN

COTIZACIÓN VÁLIDA POR 14 DÍAS

11874

NO: Adriana Galcano,

FECHA:

E-MAIL:

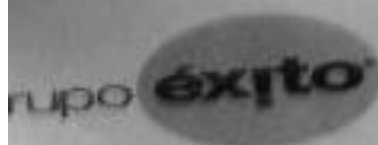
REFERENCIA	MEDIDA	CANTIDAD	COLOCHONETA	ALICATA	ALICATA	FORMA DE PAGO	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
1	100x100	1	10	100000	100000	EFFECTIVO	1	1
	75x100		20			20		
	100x150		3			3		
	100x100		4			4		
	100x150		5			5		
	100x100		6			6		
	100x150		7			7		
2	100x100	2	10	100000	100000	EFFECTIVO	1	1
	75x100		20			20		
	100x150		3			3		
	100x100		4			4		
	100x150		5			5		
	100x100		6			6		
	100x150		7			7		
3	100x100	3	10	100000	100000	EFFECTIVO	1	1
	75x100		20			20		
	100x150		3			3		
	100x100		4			4		
	100x150		5			5		
	100x100		6			6		
	100x150		7			7		
4	100x100	4	10	100000	100000	EFFECTIVO	1	1
	75x100		20			20		
	100x150		3			3		
	100x100		4			4		
	100x150		5			5		
	100x100		6			6		
	100x150		7			7		
5	100x100	5	10	100000	100000	EFFECTIVO	1	1
	75x100		20			20		
	100x150		3			3		
	100x100		4			4		
	100x150		5			5		
	100x100		6			6		
	100x150		7			7		

ONES
 2 Sofas Georgej. - 2636.000.
 2 Mesas pofter - 1716.000.
 aplica para el 10% de descuento

CTO:

CTO:

ASesor COMERCIAL AUTORA
 Adriana Galcano



Fecha: viernes, 03 de junio de 2016

COTIZACION EMPRESARIAL

GRUPO ÉXITO
BARRIO GALAN
1133754509
BARRANCABERMEJA

Almacenes éxito S.A. Nit 890.900.608-9
Almacén ÉXITO BARRANCABERMEJA
Dirección: CALLE 50 ENTRE CRA 10 -11
Tel: 6029898 EXT 232
Ciudad: BARRANCABERMEJA

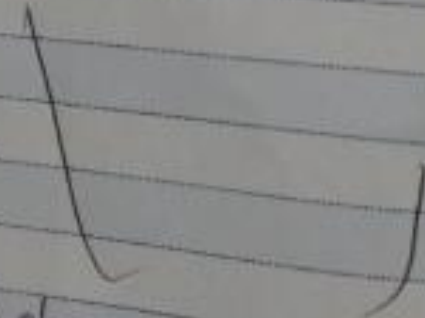
Descripción	Cant.	V. Unitario	IVA	V. Total Venta	Base IVA	Valor IVA	Valor Tot
COMPONENTE 2400 W	1	1,799,000	16	1,799,000	1,550,862	248,138	1,799,000
VTIA EXTENDIDA	1	199,900	0	199,900	199,900	-	199,900
145" LHD CLAYO SAMSUNG	1	8,999,500	16	8,999,500	7,758,534	1,241,366	8,999,896
VTIA EXTENDIDA	1	949,500	0	949,500	949,500	-	949,500
743" LG SMART HD	1	1,899,500	16	1,899,500	1,637,845	262,055	1,899,900
VTIA EXTENDIDA	1	189,900	0	189,900	189,900	-	189,900
RTATA LENOVO	1	2,079,000	16	2,079,000	1,792,241	286,759	2,079,000
VTIA EXTENDIDA	1	439,900	0	439,900	439,900	-	439,900
WIN OM1 LENOVO	1	1,469,000	16	1,469,000	1,266,379	202,621	1,469,000
VTIA EXTENDIDA	1	169,900	0	169,900	169,900	-	169,900
A SIN ESCARCHA	1	4,999,000	16	4,999,000	4,309,483	689,517	4,999,000
VTIA EXTENDIDA	1	809,900	0	809,900	809,900	-	809,900
MMA HACER	1	322,900	16	322,900	278,362	44,538	322,900
A MAME	1	1,289,900	16	1,289,900	1,111,983	177,917	1,289,900
VTIA EXTENDIDA	1	89,900	0	89,900	89,900	-	89,900
QORA MONTERREY OSTER	2	99,900	16	199,800	172,241	27,559	199,800
VTIA EXTENDIDA	2	15,900	0	31,800	31,800	-	31,800

				Valor sin IVA	22,759,032
Alides Cardona				Domicilio	
Se previene consignados en la presente cotización, excepto IVA y sus vigentes solo liberación de la misma. Los artículos mencionados están sujetos a disponibilidad de stock y disponibilidad de la mercancía.				Valor Iva	1,180,469
				Neto a Pagar	21,578,563

Los artículos mediante efectivo, cheque, crédito, cheque al día, consignación o transferencia electrónica. Si el pago es realizado en efectivo por un monto que el monto cobrado recibido en el almacén es de \$ _____ El cliente debe consignar el valor teniendo en cuenta que por ley debe aplicarse. Basado en la siguiente información: Almacenes Éxito S.A. pertenece al Régimen Común - es Gran Contribuyente y Los pagos realizados mediante consignación y transferencia electrónica se harán en la Cuenta Corriente No. 001-888823-02 de Bancolombia, a cargo de Éxito S.A. Teniendo en cuenta el tiempo de verificación con el banco: Transferencia (1) día hábil; Consignación en cheque (3) días hábiles. Para cualquier consulta al email: ventas@Grupo-Exito.com

REMISIÓN COTIZACIÓN

Fecha y fecha: Jun. 10. 25. 16 Nit. _____
 Cliente: Arca Puy Teléfono: _____

ANT.	DESCRIPCIÓN	VALOR
0	Afiches tamaño 1/4 de Diciembre en papel prop 150 g v a color.	250.000
0	Afiches en Bond	190.000
0	Volantes en periódico una tinta.	40.000
0		50.000
		

Más 16% IVA

SUB TOTAL S
IVA S
TOTAL S

Firma y sello cliente

Barranquilla, junio 7 de 2016.

Señores
 ARPAPUB
 Ciudad

Ref. Cotización.

01 NEVERA COMERCIAL INDURAMA BLANCA 510 L.....	\$1.625.000
01 VITRINA REFRIGERADORA INDURAMA 380L.....	\$2.400.000
01 AIRE ACONDICIONADO LG INVERTER 9000 BTU.....	\$1.330.000
01 AIRE ACONDICIONADO SAMSUNG INVERTER 9000 BTU.....	\$1.280.000
01 AIRE ACONDICIONADO LG INVERTER 12000 BTU.....	\$1.580.000
01 TV LG 43".....	\$1.350.000
01 LICUADORA OSTER.....	\$150.000
01 ESTUFA GAS 5 PUESTOS CON HORNO WHIRLPOOL ACERO INOX.....	\$1.550.000
1 CABINA ACTIVA PRO-DJ 300W CON TRIPODE.....	\$850.000

Representaciones JB
 MARTIN JOSE BARRANQUILLA
 NIT. 900100000000000000

REPRESENTACIONES JB
6220713



COTIZACIÓN
 REMISIÓN

Nº 4649

emin

JOSE JOVANNY LEAL CORTINEZ
 Nit. 71.337.884-1 RÉGIMEN COMÚN
 CALLE 50 No. 22 - 24 Barrio Colombia
 Tel: 6229600 / Cel: 315 709 4821 - 320 4657758
 E-mail: audiomele1@hotmail.com
 BARRANCABÉRMEJA

DIRECCIÓN	CIUDAD
	Barrancabermeja

NIT. / C.C.	FECHA	TELÉFONO
	Junio 14 2016	

SEÑORES:
 Sindy Paola

FORMA DE PAGO: CONTADO CRÉDITO DÍAS

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
4	Pores 64 led	280.000	1.120.000
2	camara de Humo Big	350.000	700.000
2	strober Grande	300.000	600.000
1	lezer Grande	650.000	650.000
1	W2 led Full party	530.000	530.000

OBSERVACIONES:

SON:

SUB-TOTAL	
I.V.A.	
VALOR TOTAL	

FIRMA AUTORIZADA

 FIRMA / SELLO CLIENTE



JOSE JOVANNY LEAL CORTINEZ
 NIT. 71.337.884-1 RÉGIMEN COMÚN
 CALLE 50 No. 22 - 24 Barrio Colombia
 Tel: 6229600 / Cel: 315 709 4821 - 320 4657758
 E-mail: audiomele1@hotmail.com
 BARRANCABERMEJA

COTIZACIÓN
 REMISIÓN

Nº 4650

geminí

DIRECCIÓN		CIUDAD
NIT. / C.C.		TELÉFONO
		Junio 14-2016

SEÑORES:
 Sindy Paola Sampayo

FORMA DE PAGO: CONTADO CRÉDITO DÍAS

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
4	Cabinas Activas Marca EV Electro voice 2LX 15 P 15" 120w	2'200.000	8'800.000
2	Bojos Activos de 18" vento o American Audio 120w	1'750.000	3'500.000
1	Consola Maria Pearey PV-20 de 16 canales	2'150.000	2'150.000
6	Microfonos Shure P6A 48	1'750.000	1'050.000
30	mts robto de señal	3400	238000
1	Microfono EV PL 37	240.000	240.000
1	Microfono EV PL 33	275.000	275.000
6	Bases de Microfonos	120.000	720.000

OBSERVACIONES:
 SON:

SUB-TOTAL
 I.V.A.
 VALOR TOTAL

FIRMA AUTORIZADA

FIRMA / SELLO CLIENTE

3016225642 wstarp.

PROYECTO ARPA PUB					
TATIANA GALIANO PÉREZ - SINDY PAOLA SAMPAYO					
CALLE 60 CARRERA 23 BARRIO GALAN GÓMEZ					
PRESUPUESTO DE OBRA					
OBRA:	CONTRATO DE CONSTRUCCION A TODO COSTO - CUADRO CANTIDADES DE OBRA Y				
CONDICIONES ORIGINALES					
ÍTEM	DESCRIPCIÓN	UNID.	CANT.	VR. UNITARIO	VALOR TOTAL
1	PRELIMINARES				
1.1	DEMOLICION MUROS 0.15	M ²	48,56	\$8.300	\$403.048
1.2	DEMOLICION COLUMNAS EN MAMPOSTERIA	ML	45,00	\$5.600	\$252.000
1.3	DEMOLICION PLACA PISO	M ²	30,24	\$23.200	\$701.568
1.4	DESMONTE CIEORASO EN A.C. Y ENTRAMADO METALICO	M ²	133,00	\$9.300	\$1.236.900
1.5	DESMONTE CUBIERTA A.C. Y ENTRAMADO METALICO	M ²	133,00	\$10.400	\$1.383.200
1.6	DESMONTE HOJA DE PUERTA EN LAMINA	UND	5,00	\$15.300	\$76.500
1.8	DESMONTE HOJAS DE PUERTA EN MADERA	UND	6,00	\$4.600	\$27.600
1.9	DESMONTE MARCOS DE PUERTA EN LAMINA	UND	5,00	\$12.000	\$60.000
1.10	DESMONTE MARCOS DE PUERTA EN MADERA	UND	6,00	\$6.000	\$36.000
1.11	DESMONTE PUERTA REJA Y ENREJADO METÁLICO DE FACHADA	GLB	1,00	\$216.200	\$216.200
1.12	DESMONTE VENTANAS	UND	8,00	\$12.000	\$96.000
1.13	LIMPIEZA Y ADECUACION TERRENO	M ²	142,00	\$7.500	\$1.065.000
1.14	REPLANTEO MANUAL	M ²	300,00	\$4.600	\$1.380.000
1.15	RETIRO DE ESCOMBROS, incluye acarreo en volqueta	M ³	49,70	\$18.000	\$894.600
1.16	DESMONTE LÍNEA DE GAS EXISTENTE	GLB	1,00	\$140.600	\$140.600
1.17	DESMONTE Y DESHABILITACION DE LA RED ELÉCTRICA EXISTENTE	GLB	1,00	\$675.000	\$675.000
1.18	DEMOLICION DE MESON COCINA	GLB	1,00	\$245.000	\$245.000
	TOTAL CAPITULO:				\$8.889.216
2	EXCAVACIONES Y RELLENOS				
2.1	EXCAVACION A MANO, MATERIAL DURO SECO	M ³	27,68	\$55.000	\$1.522.180
2.2	RELLENO CON MATERIAL SELECCIONADO (RECEBO)	M ³	21,32	\$25.000	\$533.000
	TOTAL CAPITULO:				\$2.055.180
3	DESAGÜES				
3.1	CAJA DE INSPECCIÓN 0.80X0.80X0.80 INCLUYE EXCAVACIÓN h = 1.00M , RELLENO, Y CAJA TRAMPA GRASA	UND	4,00	\$311.000	\$1.244.000
3.2	PUNTO DESAGUE PVC Ø 2" (LAVAMANOS/LAVAPLAT)	UND	5,00	\$41.000	\$205.000
3.3	PUNTO DESAGUE PVC Ø 3" (SIFON)	UND	6,00	\$40.500	\$243.000
3.4	PUNTO DESAGUE PVC Ø 4" (SANITARIO)	UND	3,00	\$49.000	\$147.000
3.5	TUBERIA AGUAS LLUVIAS PVC Ø 4"	ML	36,00	\$22.000	\$792.000
3.6	TUBERIA AGUAS NEGRAS PVC Ø 3"	ML	12,00	\$20.700	\$248.400
3.7	TUBERIA AGUAS NEGRAS PVC Ø 4"	ML	12,00	\$25.000	\$300.000
3.8	TUBERIA AGUAS NEGRAS PVC Ø 6"	ML	22,00	\$48.000	\$1.056.000
3.9	TUBERIA REVENTILACION PVC Ø 3"	ML	12,00	\$14.000	\$168.000
	TOTAL CAPITULO:				\$4.403.400

4	CIMIENTOS				
4.1	BASE CONCRETO 2000 PSI, e = 0.075 M	M ²	30,24	\$31.000	\$937.440
4.2	SOBRECIMIENTO EN CONCRETO 3000 PSI .15 x .25 IMPERMEABILIZADO	ML	18,70	\$34.500	\$645.150
4.3	CONCRETO DE 3000 PSI PARA VIGAS DE CIMENTACIÓN	M3	10,51	\$110.800	\$1.164.508
4.4	CONCRETO DE 3000 PSI PARA ZAPATAS	M3	12,00	\$450.000	\$5.400.000
	TOTAL CAPITULO:				\$8.147.098
5	ESTRUCTURAS				
5.1	CONCRETO DE 3000 PSI PARA COLUMNAS	M3	10,24	\$450.000	\$4.606.875
5.2	CONCRETO DE 3000 PSI GROUTING PARA DOVELAS	M3	3,58	\$450.000	\$1.612.406
5.3	CONCRETO DE 3000 PSI PARA VIGAS AÉREAS	M3	10,51	\$450.000	\$4.729.500
5.4	CONCRETO DE 3000 PSI PARA VIGAS CORONA CUBIERTA	M3	5,84	\$110.800	\$647.072
5.5	CONCRETO DE 3000 PSI PARA PLACA DE ENTREPISO ALIGERADA EN ICOPOR O MATERIAL SIMILAR	M2	112,00	\$155.600	\$17.427.200
5.6	CONCRETO DE 2500 PSI PARA GOTEROS	ML	28,00	\$4.600	\$128.800
5.7	CONCRETO DE 3000 PSI PARA ALFAJÍAS EN CONCRETO	ML	10,00	\$36.700	\$367.000
5.8	CONCRETO DE 3000 PSI PARA CANALES EN CONCRETO	ML	14,00	\$67.300	\$942.200
5.9	CONCRETO DE 3000 PSI PARA MÉNSULAS EN CONCRETO	UND	6,00	\$42.000	\$252.000
5.10	DINTEL 0.15 x 0.20, 3000 PSI, 4 Ø 1/2" + 6 Ø 1/4"	ML	11,50	\$41.000	\$471.500
	TOTAL CAPITULO:				\$31.184.553
6	INSTALACIONES HIDRÁULICAS				
6.1	ACOMETIDA PVC Ø 3/4", L = 5.0 M, Incluye contador, matricula y accesorios. ESTRATO 4	UND	2,00	\$615.000	\$1.230.000
6.2	CONEXIÓN TANQUE ELEVADO PVC	UND	1,00	\$261.000	\$261.000
6.3	SUMINISTRO E INSTALACION TANQUE ELEVADO PLASTICO 1000 LTS	UND	1,00	\$457.000	\$457.000
6.4	PUNTO PVC AGUA	UND	17,00	\$47.500	\$807.500
6.5	RED SUMINISTRO PVC Ø 1/2"	ML	112,32	\$8.500	\$954.720
6.6	RED SUMINISTRO PVC Ø 3/4"	ML	28,43	\$8.900	\$253.027
	TOTAL CAPITULO:				\$3.963.247

7	INSTALACIONES ELÉCTRICAS				
7.1	ACOMETIDA PARCIAL TRIFASICA (220/110 VOLTIOS) Ø 2", 3N° 6+1N° 6	ML	12,45	\$48.000	\$597.600
7,2	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE MEDIDOR DE 220V	UND	1,00	\$740.000	\$740.000
7,3	GASTOS DE LEGALIZACIÓN Y TRAMITES ANTE AL ESSA	UND	1,00	\$856.000	\$856.000
7,4	SUMINISTRO, INSTALACION LINEA A TIERRA, Incluye varilla Coperwell de 1.80 M, alambre N° 14 desnudo y ducto PVC tipo pesado Ø ¾"	UND	1,00	\$110.600	\$110.600
7,6	SUMINISTRO, INSTALACION TABLERO DE 24 CIRCUITOS TRIFASICO, Incluye 18 tacos de 20 AMP.	UND	1,00	\$625.000	\$625.000
7,7	SUMINISTRO, INSTALACION SALIDA BIFASICA SENCILLA, ALAMBRE CONTINUIDAD DESNUDO N° 16, TUBERIA PVC Ø 1/2".	UND	31,00	\$41.000	\$1.271.000
7,8	SUMINISTRO, INSTALACION SALIDA TELEFONO, TUBERIA PVC Ø 1/2".	UND	3,00	\$47.000	\$141.000
7,9	SUMINISTRO, INSTALACION SALIDA TIMBRE, INCLUYE TIMBRE, TUBERIA PVC Ø 1/2".	UND	1,00	\$60.000	\$60.000
7.10.	SUMINISTRO, INSTALACION SALIDA TRIFASICA, ALAMBRE CONTINUIDAD DESNUDO N° 16, TUBERIA PVC Ø 1/2".	UND	2,00	\$90.000	\$180.000
7.11.	SUMINISTRO, INSTALACION SALIDA TELEVISION, TUBERIA PVC Ø 1/2".	UND	3,00	\$65.000	\$195.000
7.12.	SUMINISTRO, INSTALACION SALIDA VENTILADOR, ALAMBRE CONTINUIDAD DESNUDO N° 16, TUBERIA PVC Ø 1/2". INCLUYE VENTILADOR	UND	5,00	\$222.200	\$1.111.000
7.13.	SUMINISTRO, INSTALACION SALIDA TOMA DOBLE LUMINEX ALAMBRE CONTINUIDAD DESNUDO N° 16, TUBERIA PVC Ø 1/2".	UND	23,00	\$36.400	\$837.200
	TOTAL CAPITULO:				\$6.724.400
8	MAMPOSTERÍA				
8.1	MURO BLOQUE ARCILLA H15 e = 0.23 M, MORTERO DE PEGA 1:4, e = 1.5 Cm	M2	200,90	\$48.300	\$9.703.470
8.2	MURO BLOQUE ARCILLA H7 e = 0.07 M, MORTERO DE PEGA 1:4, e = 1.5 Cm	M2	15,32	\$38.600	\$591.352
	TOTAL CAPITULO:				\$10.294.822
9	CUBIERTA				
9.1	CUBIERTA EN TEJA ETERNIT N°6	M2	120,73	\$41.000	\$4.949.930
9.2	ESTRUCTURA METÁLICA PARA CUBIERTA	M2	120,73	\$35.200	\$4.249.696
	TOTAL CAPITULO:				\$9.199.626
10	PAÑETES				
10.1	FILOS Y DILATACIONES	ML	511,00	\$4.600	\$2.350.600
10.2	PAÑETE IMPERMEABILIZADO MUROS 1:3 e = 1.5 cm	M2	262,00	\$17.000	\$4.454.000
10.3	PAÑETE LISO MUROS 1:4 e = 1.5 cm	M2	63,00	\$13.000	\$819.000
10.4	PAÑETE LISO PLACAS 1:4 e = 2.0 cm	M2	112,00	\$13.000	\$1.456.000
	TOTAL CAPITULO:				\$9.079.600

11	PISOS Y ENCHAPES				
11.1	ALISTADO DE PISOS, MORTERO 1:5, e = 5.0 cm	M2	92,89	\$21.000	\$1.950.690
11.2	CERÁMICA PARA PISO GENERAL	M2	90,69	\$39.000	\$3.536.910
11.3	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE GUARDA ESCOBA CERÁMICA	ML	117,28	\$10.000	\$1.172.800
11.4	PISO TAPIZADO	M2	2,71	\$141.000	\$382.110
11.5	CERÁMICA DE PARED BAÑO Y COCINA	M2	67,74	\$39.300	\$2.662.182
11.6	PARED RUSTICA TUNGURAHUA	M2	9,73	\$93.000	\$904.425
11.7	CONCRETO 2500 PSI PARA ANDENES e = 10 cm	M2	7,00	\$47.200	\$330.400
11.8	CONCRETO 2500 PSI, SARDINELES h = 40 cm	ML	7,00	\$44.500	\$311.500
11.9	CONCRETO BASE GRADAS e = 10 cm	M2	2,50	\$61.300	\$153.250
11.10	CONCRETO ESTRIADO RAMPAS e = 15 cm	M2	11,37	\$78.500	\$892.545
11.11	ESCALERA PREFABRICADA EN ESTRUCTURA METÁLICA Y PASOS SOBRE ÁNGULOS CON PLACA EN CONCRETO , PASAMANO Y BARANDA EN ACERO INOXIDABLE ANCLADA A PISO Y PLACA	GLB	1,00	\$2.550.000	\$2.550.000
	TOTAL CAPITULO:				\$14.846.812
12	CIELO RASOS				
12.1	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE CIELORRASO EN DRYWALL	M2	100,08	\$27.600	\$2.762.208
	TOTAL CAPITULO:				\$2.762.208
13	APARATOS HIDROSANITARIOS				
13.1	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE LAVAMANOS EN PORCELANA CON MUEBLE PARA EMPOTRAR SOBRE MURO Mueble Collis Con Lavamanos Vitrum	UND	6,00	\$550.000	\$3.300.000
13.2	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE PORCELANA SANITARIA PARA BATERIA HOMBRES Y MUJERES PRIMERO Y SEGUNDO PISO	UND	10,00	\$280.600	\$2.806.000
13.3	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE ACCESORIOS EN PORCELANA Y DETALLES EN ACERO	UND	1,00	\$160.800	\$160.800
13.4	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE PUERTA DE CORREDERA EN VIDRIO TEMPLADO DE SEGURIDAD DE 6 LÍNEAS PARA BALCONES	M2	14,40	\$342.000	\$4.924.800
13.5	SUMINISTRO E INSTALACIÓN PUERTA DE CORREDERA PARA SALÓN PRINCIPAL PUERTA PRINCIPAL Y TERRAZA	M2	10,00	\$275.000	\$2.750.000
13.6	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE PUERTA DE CORREDERA EN VIDRIO TEMPLADO DE SEGURIDAD DE 6 LÍNEAS PARA PATIO DE LUZ	M2	2,51	\$325.000	\$815.750
13.7	SUMINISTRO E INSTALACIÓN PUERTA DE CORREDERA EN ALUMINIO CON VIDRIO TEMPLADO DE 6 LÍNEAS ESMERILADO O LAMINADO PARA ESTUDIO	M2	7,29	\$345.600	\$2.519.424
13.12	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE LAVADEROS	UND	1,00	\$245.000	\$245.000
13.13	SUPERFICIE DE MESÓN EN GRANITO PULIDO COLOR GIRS	ML	3,14	\$302.000	\$948.280
	TOTAL CAPITULO:				\$18.470.054

14	CARPINTERÍA DE MADERA				
14.2	SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE PUERTAS PARA BAÑO EN MADERA	UND	2,00	\$202.000	\$404.000
	TOTAL CAPITULO:				\$404.000
15	CARPINTERÍA METÁLICA				
15.1	SUMINISTRO E INSTALACIÓN VENTANA DE CORREDERA EN ALUMINIO TIPO PESADO Y VIDRIO TRASLUCIDO DE 4 LÍNEAS PARA SALÓN DE MESAS	M2	2,65	\$242.000	\$641.300
15.2	SUMINISTRO E INSTALACIÓN REJA DE SEGURIDAD EN ANGULO	M2	2,65	\$158.100	\$418.965
15.3	PASAMANOS Y BARANDA EN ACERO INOXIDABLE, INCLUYE EL ADICIONAL DEL PASAMANOS A INSTALAR EN LA ESCALERA	M2	7,16	\$455.600	\$3.262.096
	TOTAL CAPITULO:				\$4.322.361
16	ESTUCO Y PINTURA				
16.1	SUMINISTRO APLICACIÓN DE PLASTIESTUCO	M2	262,00	\$6.900	\$1.807.800
16.2	SUMINISTRO Y APLICACIÓN DE PINTURA VINÍLICA TIPO KORAZA	M2	102,06	\$9.800	\$1.000.188
16.3	SUMINISTRO Y APLICACIÓN DE PINTURA VINÍLICA TIPO 1	M2	221,49	\$7.900	\$1.749.771
16.4	SUMINISTRO Y APLICACIÓN DE MATERIAL IMPERMEABILIZANTE PARA CANALES EN CONCRETO	M2	8,40	\$34.000	\$285.600
	TOTAL CAPITULO:				\$4.843.359
				VALOR TOTAL DE LA OBRA	139.589.936,00
				AI.U. 15%	16.750.792,32
				VALOR TOTAL	156.340.728,32