



IDEA DE NEGOCIO CAT'S COFFEE CLUB

Presentado por:

SERGIO ANTONIO DUARTE GUTIÉRREZ

JAMES ORLANDO GONZALEZ GUEVARA

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR “CUN”

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

GRUPO 10102

OPCIÓN DE GRADO TRES

2018



IDEA DE NEGOCIO CAT'S COFFEE CLUB

Presentado por:

SERGIO ANTONIO DUARTE GUTIÉRREZ

JAMES ORLANDO GONZALEZ GUEVARA

Presentado a:

NESTOR GERARDO ECHAVARRIA SALAMANCA

CORPORACIÓN UNIFICADA NACIONAL DE EDUCACIÓN SUPERIOR “CUN”

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

GRUPO 10102

OPCIÓN DE GRADO TRES

2018



Nota de Aceptación

Presidente de Jurado

Jurado

Jurado

Bogotá, D.C. Mayo 2018



Customer development

Identificación de las Necesidades del Stakeholders

¿Cómo implementar una cafetería temática para las personas amantes de los gatos en la ciudad de Bogotá?

Beneficios del producto o servicio a ofrecer

Las mascotas juegan un papel fundamental en nuestra salud emocional y autoestima. Las mascotas preferidas por el hombre son el perro y el gato, de una gama bastante amplia de animales de los que gusta el hombre acompañarse.

La relación entre los humanos y los gatos a través de la historia ha sido enigmática. Los gatos fueron adorados por los egipcios, alcanzando inclusive condiciones de divinidad, fueron inmortalizados en el arte, la música y la literatura. Los científicos piensan que el hombre comenzó a domesticar animales desde hace aproximadamente 9000 años, basándose en los fósiles egipcios. Desde entonces existe una relación prácticamente familiar entre el hombre y los animales adoptados como mascotas.

El poseer un animal como compañía puede traer efectos positivos en la salud humana. El descenso de la presión arterial alta y de los niveles de colesterol y triglicéridos en la sangre son efectos físicos positivos que puede traer el poseer un animal de compañía. La interacción social que involucra el tener un animal de compañía ha demostrado una respuesta positiva al estrés mental, la depresión y los sentimientos de soledad, desembocando en un efecto placebo, que mejora la salud del poseedor.

Relajación: es cualquier método, procedimiento o actividad que ayudan a una persona a reducir su tensión física y/o mental. Generalmente permiten que el individuo alcance un mayor nivel de calma reduciendo sus niveles de estrés, ansiedad o ira. La relajación física y mental está íntimamente relacionada con la alegría, la calma y el bienestar personal del individuo.

Ronroneo: El ronroneo es un sonido característico hecho por todas las especies de felinos, y es parte de su sistema de comunicación. Varía en función de los gatos (por ejemplo, el volumen y el tono), y de unas especies a otras, y puede ser caracterizado como un zumbido tonal. En gatos domésticos el ronroneo tiene una frecuencia entre 25 y 150 vibraciones por segundo.

Este particular sonido indica confianza y bienestar con el entorno, con otros gatos o sus acompañantes humanos, y se produce cuando se sienten seguros y protegidos. No se sabe con certeza de dónde proviene este curioso sonido que más bien constituye una vibración. Se le han atribuido distintos lugares, sin llegar a localizarlo con exactitud.

Terapia del ronroneo:



Grafico 1.¹

¹Grafico 1. Autor: Eva Julián. El poder curativo del sonido del ronroneo de un gato (Recuperado del <http://vidanaturalanimal.com/el-poder-curativo-del-sonido-del-ronroneo-de-un-gato>)



Soluciones actuales

Locales que incursionan con la creación de espacios para compartir con los perros son Juan Valdez, que cuenta con 25 locales destinados para esta práctica, de los cuales 17 se encuentran ubicados en Bogotá, a esta iniciativa se sumaron Bogotá Beer Company y The Pub de la ciudad, en los cuales les ofrecen agua a las mascotas antes de llevarles las cartas a los clientes. Otros establecimientos como Sierra Nevada, donde su especialidad son las hamburguesas, ofrecen ponqués para perros; McDonald's no se ha quedado atrás y ha ampliado su oferta con tres locales en la ciudad.

Pero a partir del año 2017 ya en Bogotá se inauguró los dos primeros cat cafés de la ciudad, el primero fue Gatos y Blues ubicado en el barrio la soledad cerca a park way inaugurado el 15 de agosto de 2017 y el último fue Calico Cat Café que abrió sus puertas a finales del mes de octubre de 2017, estos dos lugares ofrecen gran variedad de productos y además de varios ambientes para disfrutar con amigos y sus huéspedes los gatos.

Limitaciones e inconformidades de las soluciones actuales

En Bogotá no se habían creado sitios con esta actividad, se han encontrado locales a los cuales se puede ir con la mascota, existen 130 locales como cafés, restaurantes y librerías, lugares a los que se puede acceder con animales, un ejemplo es el Juan Valdez de la calle 116 con carrera 18, donde se reúnen a menudo varios amantes de los perros. De acuerdo a esto, se evidencia que buscan generar una Bogotá amigable con los perros, como lo es en países como Milán, París, Ámsterdam o Bruselas, aunque para que esto suceda



como dichos países aún queda mucho camino por recorrer. Estos 130 locales se han logrado identificar en la capital de acuerdo al movimiento llamado Dogfriendly, con algo más de 10.000 miembros que abogan por una ciudad más perruna.

Estos sitios aún no han sido totalmente identificados, no cuentan con una etiqueta que los identifique, como en otros sitios que si es reflejado que no se permite ingresar con animales; la única manera de identificarlos es a través de redes sociales o en la página web www.perroenlaciudad.com que cuenta con la lista completa de los espacios disponibles para compartir con la mascota.

Pero como se mencionó anteriormente ya a partir del año 2017 se crearon los dos primeros cat cafés de la ciudad, pero aun no es suficiente para abarcar todo el mercado que existe para los cat lovers (amantes de los gatos).

Mercado

Nuestro mercado son hombres y mujeres entre 18 y 45 años de clase social alta y media, ya que son las personas que cuentan con una vida laboral activa y tienen compromisos y obligaciones que les impide conservar una mascota en su lugar de vivienda, pero que les apasionan los animales y desean compartir con ellos.

Objetivos del Estudio de Mercados

Estructurar la creación de una empresa innovadora en el mercado, donde las personas afines a los gatos tengan acceso a un espacio confortable en el cual podrán disfrutar de un delicioso alimento compartiendo el mismo lugar junto con su felino amigo,



obteniendo así una gran participación en el mercado gracias a la aceptación de las personas amantes de estos animales.

Objetivos del Estudio de Mercado

- Aplicar un proceso de segmentación de mercado que nos permita identificar nuestro nicho y el nivel de aceptación del mismo.
- Diseñar variables cualitativas y cuantitativas que permitan medir el desempeño y trazabilidad del proyecto una vez este instaurado, permitiendo subsanar las falencias del mismo.

Segmentación

VARIABLES DE SEGMENTACIÓN	DESCRIPCIÓN
SEGMENTACION GEOGRAFICA	Localidad segunda de Bogotá, conocida como la localidad de Chapinero con 166.000 habitantes y una población flotante de más de 500.000 personas.
SEGMENTACION POR EDAD	Edades entre los 15 y los 55 Años.
SEGMENTACIÓN POR GENERO	Nuestra población objetiva son hombres y mujeres de clase social alta y media, donde el 55% son mujeres y el 45% son hombres.

<p>SEGMENTACIÓN POR INGRESOS</p>	<p>Los habitantes de la localidad de Chapinero obtienen unos ingresos aproximados entre \$1.000.000 y los \$3.000.0000 de pesos.</p>
<p>SEGMENTACION POR CICLO DE VIDA</p>	<p>Estado civil: De 110.691 personas de 10 años y más, 3.139(2,8%) viven en unión libre de menos de dos años; 9.460 (8,5%) viven en unión libre de dos o más años; 8.782(7,9%) son separados o divorciados; 5.064(4,6%) son viudos; 51.443(46,5%) son solteros; 32.802(29,6%) son casados.</p> <hr/> <p>Jefe de hogar: De 50.351 hogares, en 31.362(62,3) el jefe de hogar es hombre y en 18.989(37,7%) es mujer, de los cuales 17.478(92%) no tienen cónyuge y en 2.565(13,5) de esos hogares hay hijos menores de 18 años.</p> <p>La tasa de ocupación (55,21%) es la más alta entre las localidades y supera la de la ciudad (47,6%), según ECVB 2007. Las actividades que más ocuparon personas residentes en Chapinero fueron: servicios (39,4%), comercio (17,4%), actividades inmobiliarias (17,3%), industria manufacturera (10%). La tasa de desempleo (3,67%) es la más baja de la ciudad (7,78%). Es la cuarta localidad con menor participación en el desempleo de la ciudad; en el 2004 era la tercera localidad con menos desempleados.</p>

	<p>En Chapinero predomina la clase socioeconómica alta: El 45,8% de predios son de estrato 6 y ocupa la mayor parte del área urbana local, el 30,8% pertenece a predios de estrato 4, el estrato 5 representa el 11,7%, el 5,5% corresponde a predios de estrato 3, el 1,6% corresponde a predios no residenciales y el 1,5% restante corresponde a predios de estrato 1.</p> <p>El 17% (22.555) de los habitantes de Chapinero está por debajo de la línea de pobreza y el 6,42 (8.730) se encuentra en situación de indigencia, ocupando el puesto 17 entre las 20 localidades de la Ciudad. El Índice de Condiciones de Vida, 96.7, es el más alto de Bogotá, 89.4.</p>
<p>SEGMENTACION PSICOGRAFICA</p>	<p>Los habitantes de la localidad de Chapinero son personas extrovertidas, amorosas, en su mayoría estudiantes de educación superior, a los cuales les gusta mucho la vida nocturna ya que la localidad cuenta con varios lugares de importancia como son el parque de la 93 y la zona rosa, también son personas que les gusta la cultura, las compras, y el desarrollo de una vida saludable, por esto la localidad tiene a disposición lugares como parques, museos, teatros, sitios donde se ubican las grandes marcas de ropa, zapatos, cuidado personal, etc.</p>



SEGMENTACION POR BENEFICIOS	Calidad en el servicio. Ventajas competitivas. Barreras de entrada. Gente con mayores ingresos. Les gusta comprar cosas o adquirir servicios llamativos.
--	--

Metodología del Estudio de Mercados

Se empleará la encuesta como método de recolección de información, ya que está a través de preguntas cerradas y abiertas nos permite realizar un análisis estadístico y conductual de la información que se requiere para determinar la viabilidad del proyecto; datos como aceptación de la idea de negocio, estabilidad económica del mercado potencial e inversión del mismo en el proyecto, frecuencia para tomar un café, deseos y necesidades relacionadas con el negocio.

Respecto a la determinación de la muestra para nuestra investigación fue probabilística aleatoria simple esto quiere decir que cualquier tipo de persona podía contestar la encuesta sin importar clase social, raza, color, religión, etc.

Tipo de Estudio

Nuestra investigación es de tipo descriptivo ya que se busca determinar variables comportamentales y preferenciales de la población a estudiar frente a las mascotas y su



manutención, y el objetivo de la investigación es documental ya que busca resolver los cuestionamientos de la sistematización de problema para encontrar y determinar los aspectos relevantes de llevar a cabo la idea de negocio a un plano físico real.

La investigación arrojará datos verídicos y actualizados acerca de la preferencia de los clientes, sus necesidades y deseos.

Método de Estudio

Método deductivo que consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. Es decir, de acuerdo al instrumento de recolección de información que en este caso es la encuesta y al análisis respectivo de los resultados del mismo, se resuelven los interrogantes de la investigación y se toman decisiones al respecto.

Método de Recolección de Información

Se empleará la encuesta como técnica de recolección de información, siendo este el método que nos permite obtener variables cuantitativas y cualitativas de las personas a estudiar. El test se define como: "...es una técnica que está fuertemente ligada a la encuesta y a la entrevista, tiene como propósito capturar información de rasgos instintivos de la personalidad, comportamientos, características personales, conductas, entre otras. Las principales características de esta técnica es que debe ser válido, confiable, objetivo, claro e interesante.



Se determinan un máximo de 16 preguntas que conforman el test, siendo así su estructura 100% preguntas cerradas con el fin de obtener datos concretos, análisis más simple y exacto con las preguntas cerradas.

Esta técnica se aplica a los residentes y visitantes frecuentes de la zona de Chapinero en la ciudad de Bogotá, eligiendo personas entre las edades de 18 a 50 años. Se emplean 21 test en su totalidad.

Se tabula la información recolectada, para realizar el análisis cuantitativo y cualitativo, determinando las conclusiones del estudio realizando, resolviendo los interrogantes de esta investigación y generando las decisiones respectivas.



CORPORACION UNIFICADA NACIONAL DE APRENDIZAJE –CUN

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

La presente encuesta tiene por objeto conocer su opinión, respecto a la creación de un espacio diferente y único para compartir con las mascotas de su preferencia, específicamente con gatos; conscientes de la importancia de ella para mejorar o modificar las proyecciones para su desarrollo. *Muchas Gracias por su colaboración!*

Nombre: _____

Género: F _____ M _____ Edad: _____

1. ¿Cuál de estos animales tiene o le gustaría tener como mascota?

1 Perro

2 Gatos

3 Pájaros

4 Peces

5 Otros ¿Cuál? _____

2. ¿Califique de 1 a 5, siendo 1 la calificación más baja, y 5 la más alta, si considera a los gatos como una de las mascotas de mayor preferencia?

1

2

3

4

5



3. ¿Califique de 1 a 5, siendo 1 la calificación más baja y 5 la más alta, si le gustaría tener un gato como mascota?

1

2

3

4

5

4. ¿Qué tipo de vivienda tiene?

Casa

Apartamento

Aparta Estudio

Otros _____

5. ¿Coloque cuánto tiempo le dedica o le dedicaría a su mascota?

Diario

Semanal

Mensual

6. ¿Califique de 1 a 5, siendo 1 la calificación más baja y 5 la más alta con cuál de estos establecimientos le gustaría compartir con su mascota?

Parque

Cafetería

Restaurante

GYM



Juguetería

Centros Comerciales

Otros ¿Cuál? _____

7. ¿Estaría dispuesto a pagar por ingresar a dicho lugar, disfrutar de los servicios que se ofrecerán y compartir este espacio con gatos como mascota de su preferencia?

Si

No

Porque _____

8. ¿Cuánto dinero estaría dispuesto usted a invertir durante su estadía en el establecimiento (cafetería, compra de obsequios)?

\$5.000 - \$10.000 ____ \$15.000 - \$20.000 ____ Otro ____ ¿Cuánto? \$ _____

9. ¿Qué contratiempos ha tenido con su mascota, por favor escoja máximo dos opciones con respecto a :

Cambio en su comportamiento

Enfermedad

Accidentes

Otros ¿cuál? _____

10. ¿Los cuidados de salud de su mascota los hace o los haría a través de:

Veterinarios

Caseros

Ninguno

Otros ¿Cuál? _____



11. ¿Con que servicios le gustaría que contara nuestro establecimiento para su mascota?

Spa

Veterinaria

Guardería

Paseador

Pólizas

EPS

Funeraria

12. ¿Califique de 1 a 5, siendo 1 la calificación más baja y 5 la más alta, qué características tiene o tendría en cuenta a la hora de elegir un lugar para su mascota?

Ubicación

Infraestructura

Buena Atención

Economía

13. ¿Con que Frecuencia visita o visitaría usted establecimientos con su mascota por favor colocar cantidad de veces según las siguientes opciones?

Semanal

Mensual

Quincenal

14. ¿Califique de 1 a 5, siendo 1 la calificación más baja y 5 la más alta, durante el tiempo que comparte con su mascota como es su relación?

Buena



Vive en casa pero no nos relacionamos

Mala es agresivo y me araña constantemente

Muy buena siempre está a mi lado

15. ¿Indique cada cuánto tiempo compra o compraría los productos relacionados a continuación para su mascota?

Cama _____

Correas _____

Comida _____

Ropa _____

Juguetes _____

Gimnasio _____

Medicamentos _____

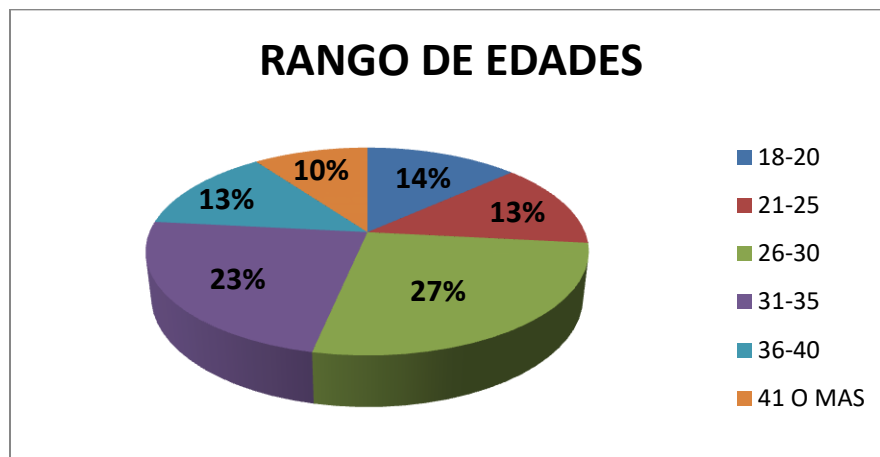
16. ¿Qué sugerencias haría usted a este nuevo establecimiento que se piensa abrir?

Análisis concluyente

Tabulación:

EDAD:

RANGO DE EDAD	18-20	21-25	26-30	31-35	36-40	41 O MAS
CANTIDAD	4	4	8	7	4	3

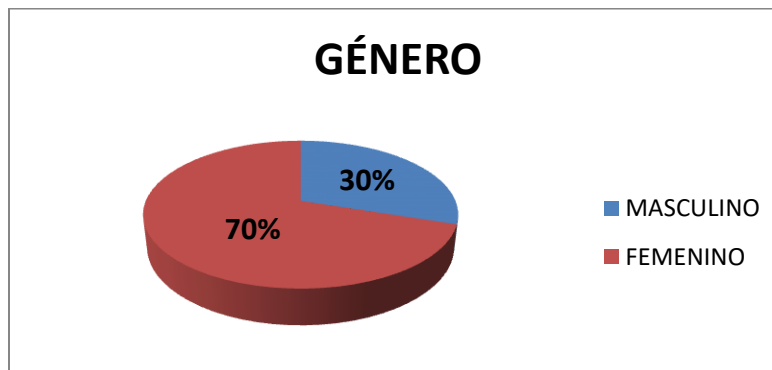


Podemos observar que el mayor porcentaje de encuestados con un 27 % están en el rango de edad de 26 a 30 años de los cuales el 65 % de estas personas les agrada los gatos y el 35 % restante les gusta los perros, le sigue el 23% entre los 31 y 35 años donde el 55% de estas personas les gusta los gatos y el 45% restante son amantes de los perros.

Estos datos arrojados por la encuesta nos muestra que la personas menores de 40 años están más a gusto con la compañía de un gato, mientras que las personas mayores de 40 sienten más agrado por la compañía de un perro.

GÉNERO:

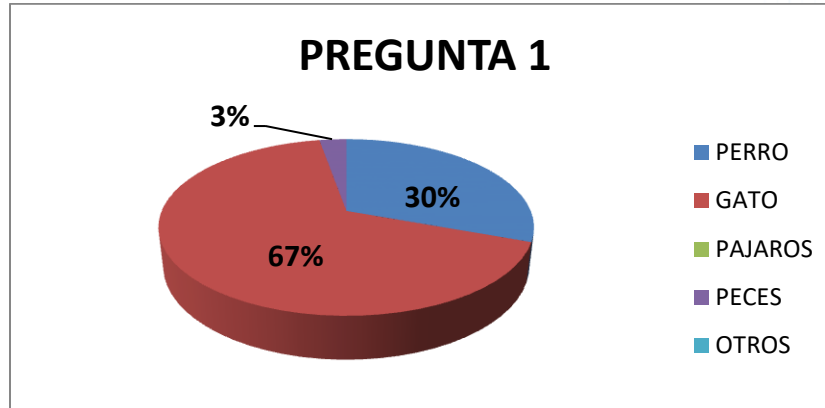
GÉNERO	MASCULINO	FEMENINO
ENCUESTADOS	9	21



Vemos que el mayor número de personas encuestadas son las mujeres con un 70% y los hombres con un 30%, ya que la población de chapinero el 55% son mujeres y el 45 % son hombres en un rango de edades entre los 18 y los 50 años de edad.

PREGUNTA 1:

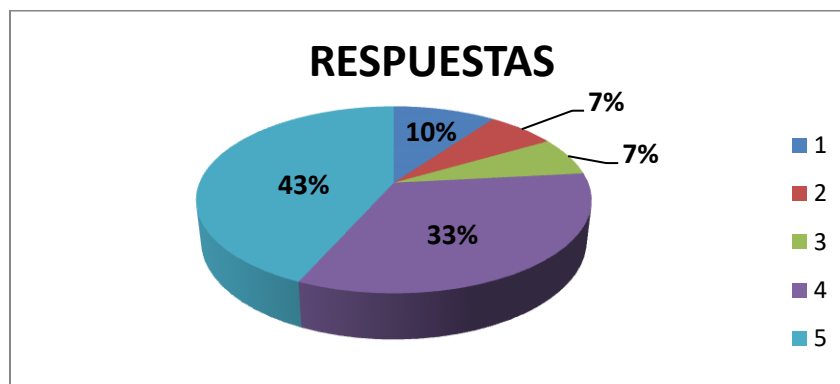
OPCIONES	PERRO	GATO	PAJAROS	PECES	OTROS
RESPUESTAS	11	24	0	1	0



Podemos evidenciar que entre las personas encuestadas la mascota con más preferencia entre ellos es el gato con un 67%, seguido del perro 30% y los peces con un 3%, lo que nos indica que la idea de negocio si sería viable al ver que la mayoría de población de chapinero gustan de la compañía de un gato o quisieran tener uno, pero por distintos factores no pueden tener uno.

PREGUNTA 2:

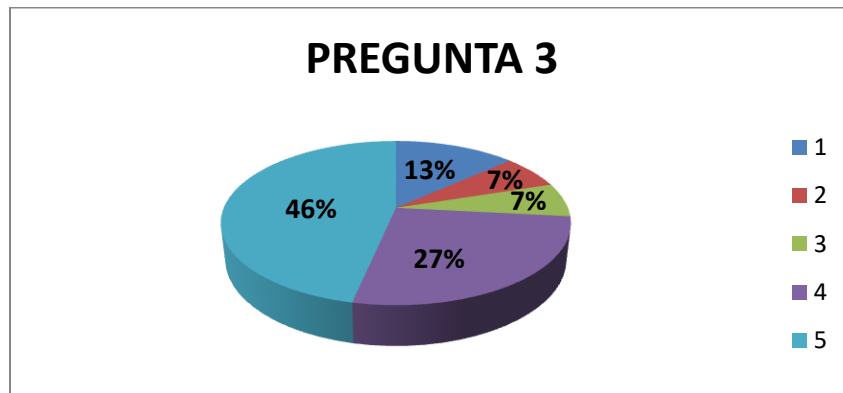
CALIFICACION	1	2	3	4	5
RESPUESTAS	3	2	2	10	13



Se observa en los resultados de esta pregunta que el 43% de los encuestados considera al gato como mascota de mayor preferencia, logramos identificar que este gusto viene porque la localidad de Chapinero está conformada por mas conjuntos de apartamentos que de casas, y en algunos de estos conjuntos son permitidos los animales, pero ellos prefieren al gato porque se adapta más a un espacio estrecho, y no necesita de que su amo este pendiente de ellos para saber que están bien, son animales independientes.

PREGUNTA 3:

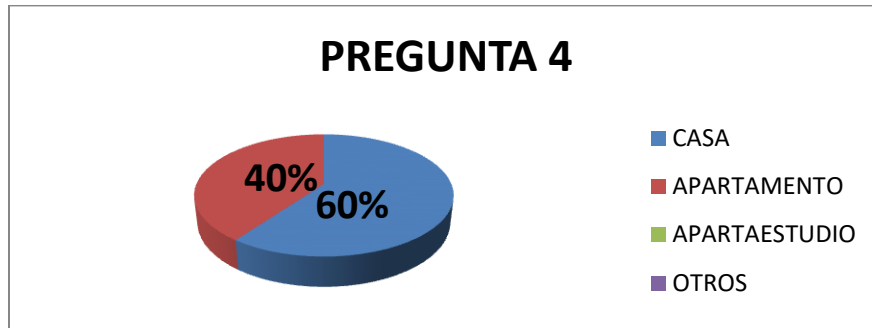
CALIFICACION	1	2	3	4	5
RESPUESTAS	4	2	2	8	14



Se puede evidenciar en los resultados de la pregunta 3, que el 46% de los encuestados le gustaría tener un gato como mascota, porque se adapta más a un espacio estrecho, y no necesita que su amo este pendiente de ellos para saber que están bien, son animales independientes y buscan la manera de estar entretenidos.

PREGUNTA 4:

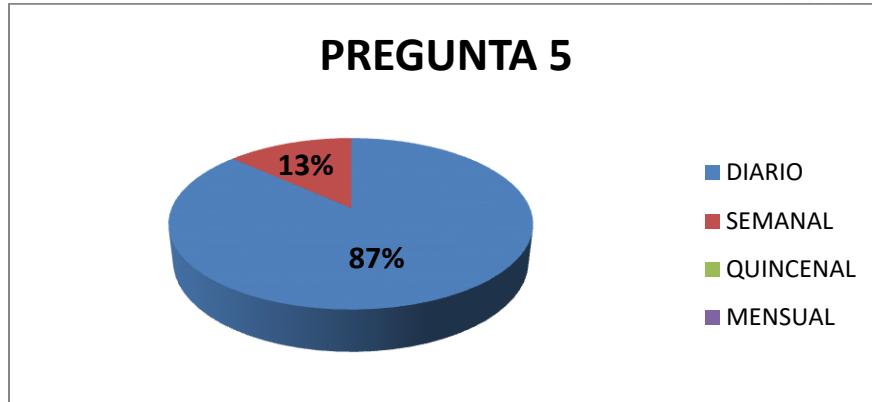
OPCIONES	CASA	APARTAMENTO	APARTAESTUDIO	OTROS
RESPUESTAS	18	12	0	0



En la pregunta 4 el 60% de los encuestados posee casa como tipo de vivienda y el 40% posee apartamento, pero estas personas que poseen casa como tipo de vivienda en su mayoría posee un perro como mascota, mientras que toda la totalidad de las personas que respondieron que poseen un apartamento, todas tiene un gato o les gustaría tener uno.

PREGUNTA 5:

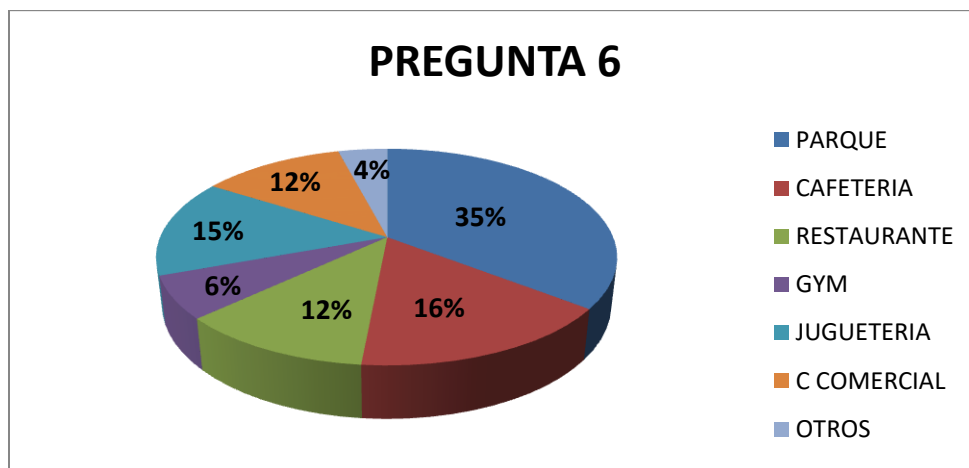
OPCIONES	DIARIO	SEMANAL	QUINCENAL	MENSUAL
RESPUESTAS	26	4	0	0



En la pregunta 5 el 87% de los encuestados le dedica al menos una hora diaria a su mascota, mientras que el 13% de los encuestados le dedica por lo menos una hora o dos a la semana, por distintos factores como el trabajo, el estudio, las jornadas laborales, las distancias que deben recorrer desde sus hogares al trabajo, hacen que estas personas lleguen a muy altas horas de la noche y no puedan compartir con sus mascotas, y solo puedan disponer de los fines de semana para estar con ellos.

PREGUNTA 6:

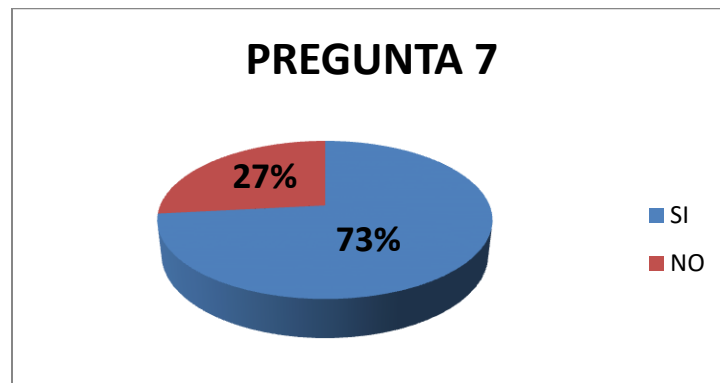
OPCIONES	PARQUE	CAFETERIA	RESTAURANTE	GYM	JUGUETERIA	C COMERCIAL	OTROS
RESPUESTAS	95	43	31	17	39	32	11



En la pregunta 6 se observa que el 35% de los encuestados le gusta más compartir con su mascota en un parque, seguido de un 16% que les gustaría en una cafetería y un 15% en una juguetería, pero las personas que votaron por el parque justificaron que su preferencia era porque es un lugar gratuito, y estas personas tienen perros, y las demás personas que votaron por la cafetería o juguetería, son personas que poseen gatos, y que justificaron que no les importaría pagar por ingresar a estos establecimientos, y comprar algo para su mascota, después sigue las personas que con el 12% votaron por los centros comerciales y los restaurantes, ellos les gustaría que en estos lugares hubiera un menú exclusivo para las mascotas.

PREGUNTA 7:

RESPUESTA	SI	NO
ENCUESTADOS	22	8

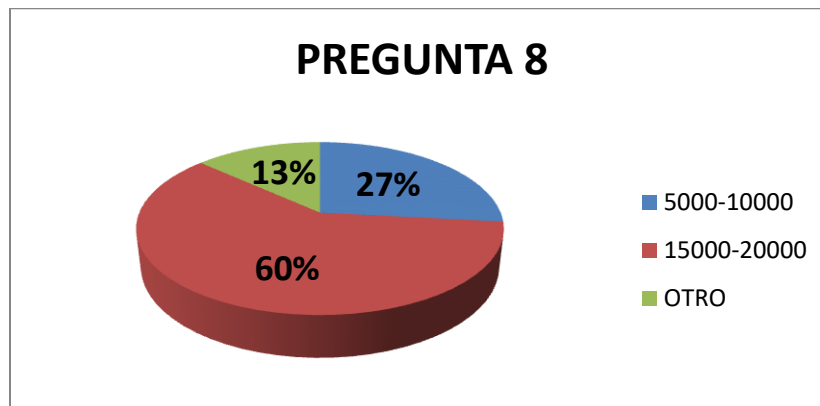


En la pregunta 7 el 73% de los encuestados si estarían dispuestos a pagar por ingresar a nuestro establecimiento, porque les llamó mucho la atención los servicios que allí prestaremos, aunque las personas que tienen perros también quedaron fascinados con la

idea y les gustaría que se contara con un espacio para los caninos, donde se les ofreciera los mismos servicios que se tendrá para los gatos.

PREGUNTA 8:

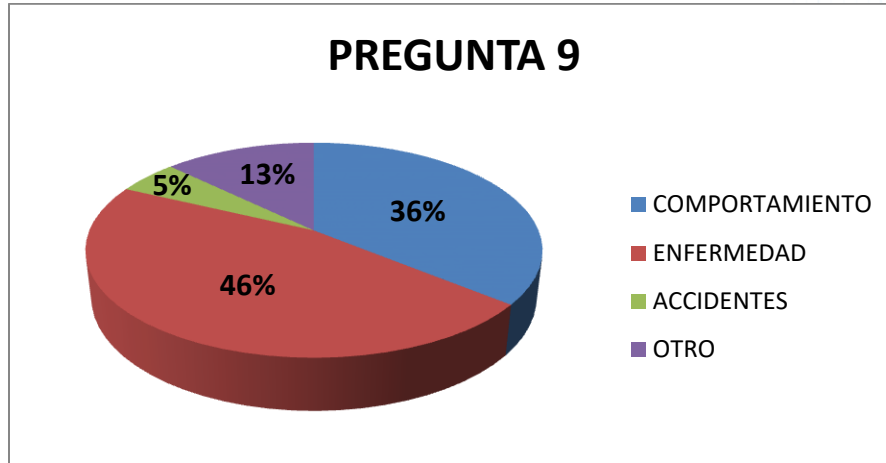
RESPUESTA	5000-10000	15000-20000	OTRO
ENCUESTADOS	8	18	4



En la pregunta 8 el 60% de los encuestados están dispuestos a gastar entre \$15.000 y \$20.000 pesos en nuestro establecimiento, porque ellos creen que es un valor accesible para compartir un día en nuestro establecimiento, invirtiendo en comida, un regalo o un recuerdo de nuestra tienda, o llevando un detalle para su mascota, por eso ellos no le ven inconveniente a esta escala de precios.

PREGUNTA 9:

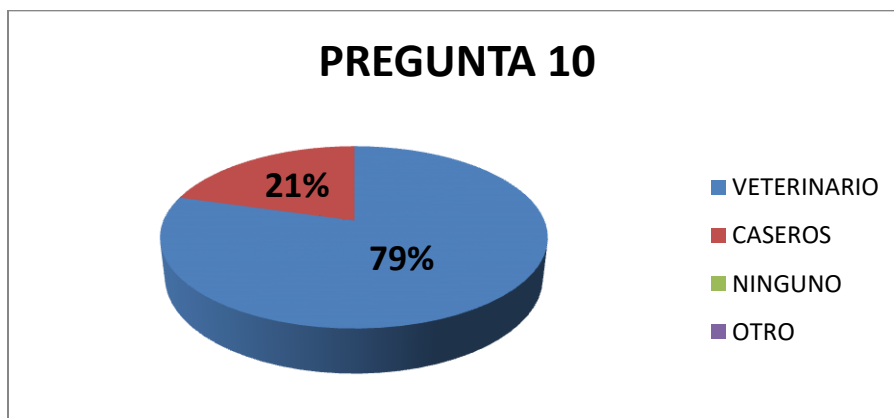
RESPUESTA	COMPORTAMIENTO	ENFERMEDAD	ACCIDENTES	OTRO
ENCUESTADOS	14	18	2	5



En la pregunta 9 el 46 % de los encuestados han tenido contratiempos con su mascota, con respecto a enfermedades y después siguen el comportamiento con un 36%, estos factores se deben a que desde pequeños no les enseñaron a comportarse o en su momento no asistieron oportunamente a un veterinario para que le colocara las respectivas vacunas y ahora sufren las consecuencias.

PREGUNTA 10:

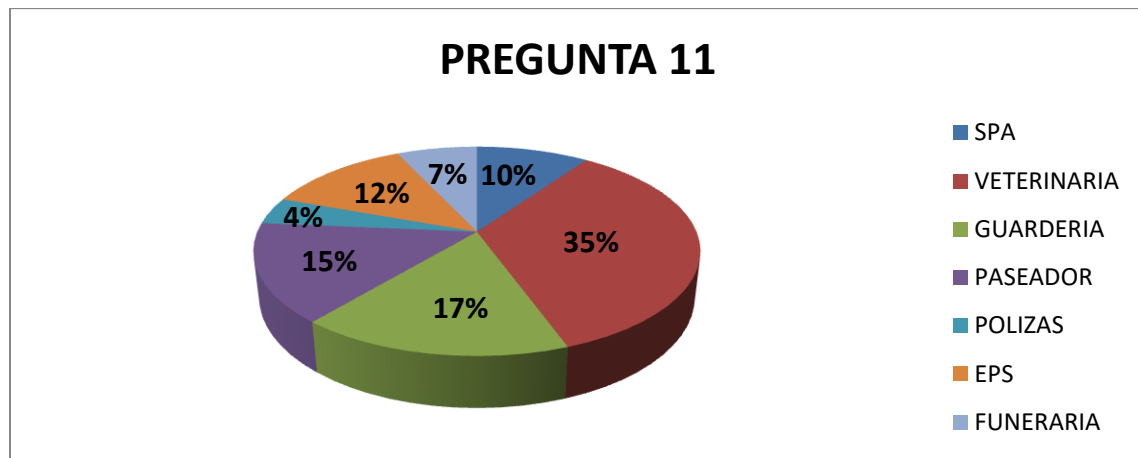
RESPUESTA	VETERINARIO	CASEROS	NINGUNO	OTRO
ENCUESTADOS	27	7	0	0



En la pregunta 10 el 79% de los encuestados lleva a sus mascotas al veterinario y el 21 % hace remedios caseros, según los encuestados prefieren ir a los veterinarios porque saben que su mascota tendrá los cuidados necesarios, por personas expertas y no desean arriesgarse a automedicar a sus mascotas.

PREGUNTA 11:

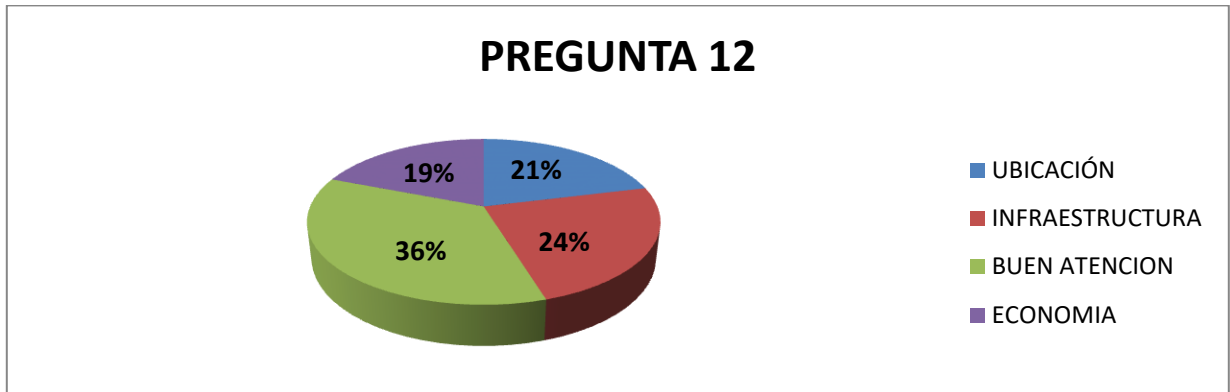
RESPUESTA	SPA	VETERINARIA	GUARDERIA	PASEADOR	POLIZAS	EPS	FUNERARIA
ENCUESTADOS	7	25	12	11	3	9	5



En la pregunta 11 el 35% de los encuestados le gustaría que contáramos con el servicio de veterinaria, el 17% con servicio de guardería y el 15 % con servicio de paseador, esto nos indica que la variedad de servicios que estamos dispuestos a ofrecer en el transcurso del tiempo están bien orientados a lo que quiere nuestros futuros clientes, servicios que esperamos podamos ofrecer en conjunto a futuro.

PREGUNTA 12:

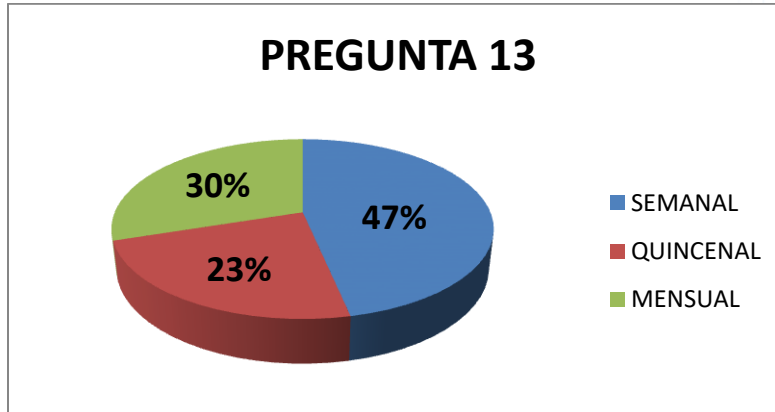
RESPUESTA	UBICACIÓN	INFRAESTRUCTURA	BUEN ATENCION	ECONOMIA
ENCUESTADOS	73	83	123	66



En la pregunta 12 el 36% de los encuestados se fija mucho en la buena atención al momento de escoger un lugar para su mascota, seguido del 24% que se fijan en la infraestructura del establecimiento, esto nos orienta a que debemos centrarnos en una excelente atención al cliente, como son las personas y las mascotas, además de ofrecer una buen infraestructura amplia para los diferentes servicios que se ofrecerán.

PREGUNTA 13:

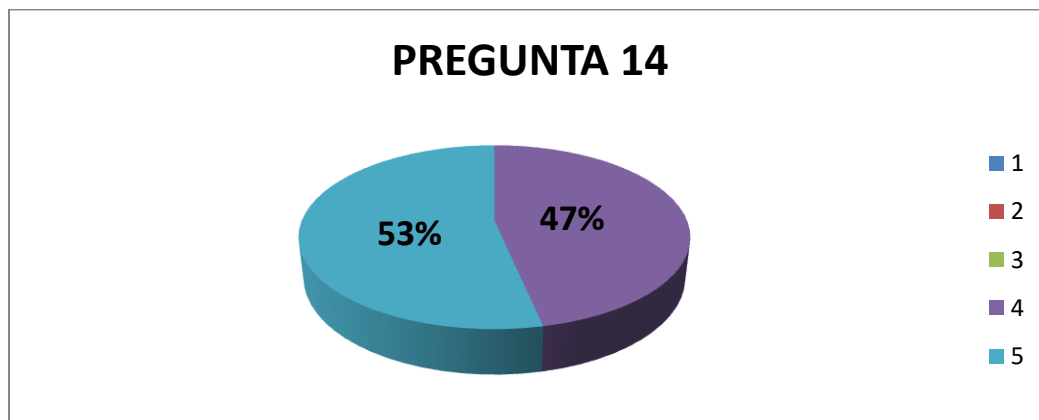
RESPUESTA	SEMANAL	QUINCENAL	MENSUAL
ENCUESTADOS	14	7	9



En la pregunta 13 el 47% de los encuestados visita establecimientos para mascotas por lo menos 1 vez a la semana, el 30% lo hace una vez al mes y el 23% 1 vez cada 15 días, estos nos indica que nuestros clientes posiblemente nos visitarían en una frecuencia de una vez por semana, donde ellos darían un voz a voz a sus conocidos y así llegue más clientela que nos visitarán seguido y de ahí fidelizarlos e incentivarlos a que sigan recomendando nuestra cafetería.

PREGUNTA 14:

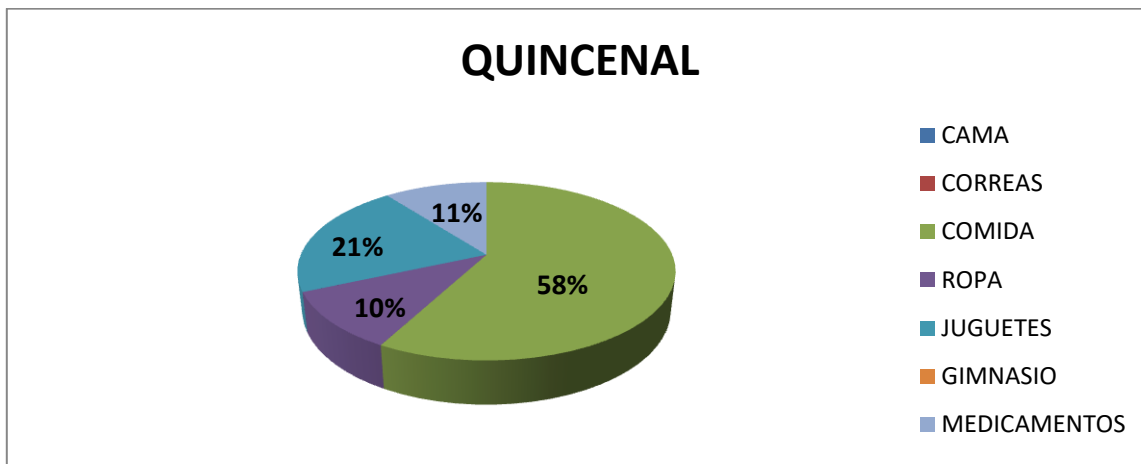
CALIFICACION	1	2	3	4	5
RESPUESTAS	0	0	0	14	16



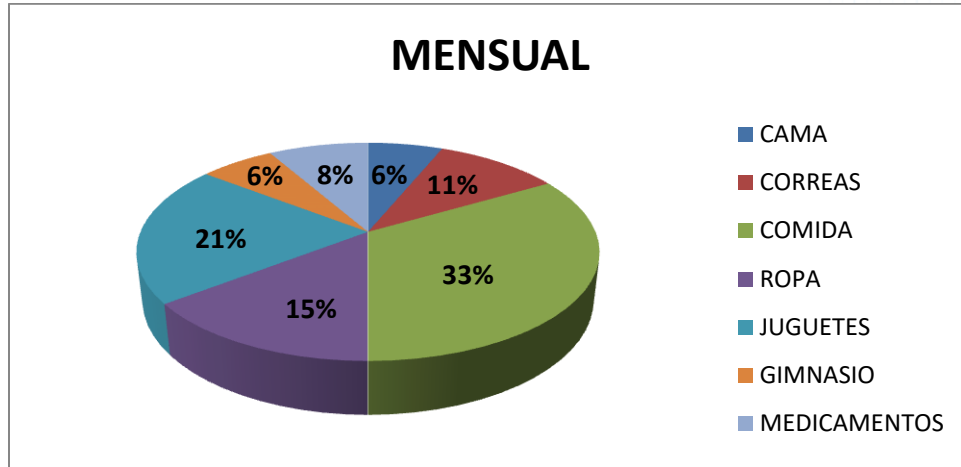
En la pregunta 14 el 53% de los encuestados mantiene una excelente relación con su mascota, esto nos demuestra que ellos están comprometidos con el amor y cuidado de sus mascotas, los consideran un miembro más de la familia, y que merece ir a un lugar donde lo consientan y se sienta a gusto.

PREGUNTA 15:

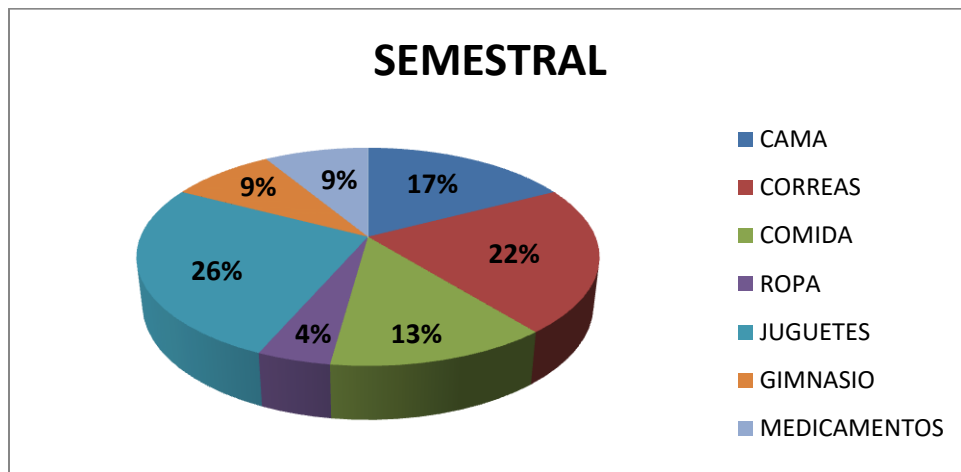
CALIFICACION	CAMA	CORREAS	COMIDA	ROPA	JUGUETES	GIMNASIO	MEDICAMENTOS
QUINCENAL	0	0	11	2	4	0	2
MENSUAL	3	5	16	7	10	3	4
SEMESTRAL	4	5	3	1	6	2	2
ANUAL	19	13	0	3	0	8	2
CUANDO SE NECESITE	0	3	0	0	5	0	16
NUNCA	4	4	0	17	5	17	4



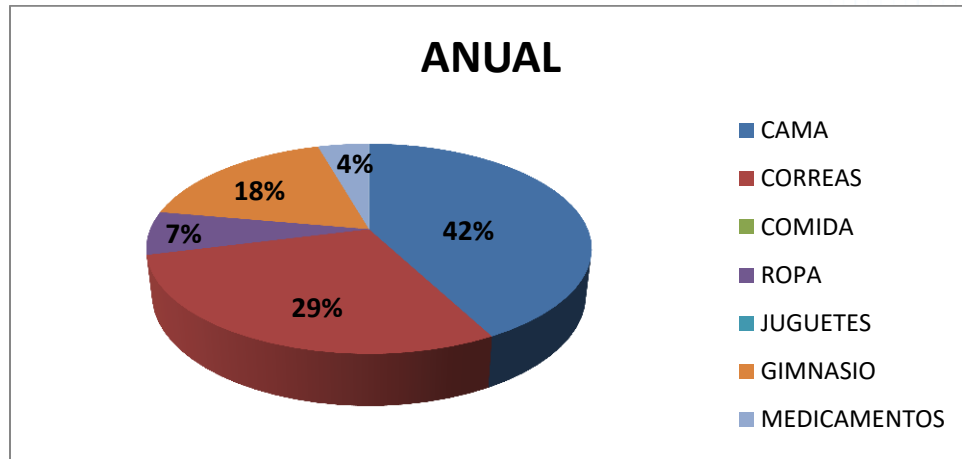
En esta parte de la pregunta podemos ver que el producto que compran con más frecuencia quincenalmente es la comida para sus mascotas con un 58% seguido de los juguetes con un 21%, y después los medicamentos con un 11%.



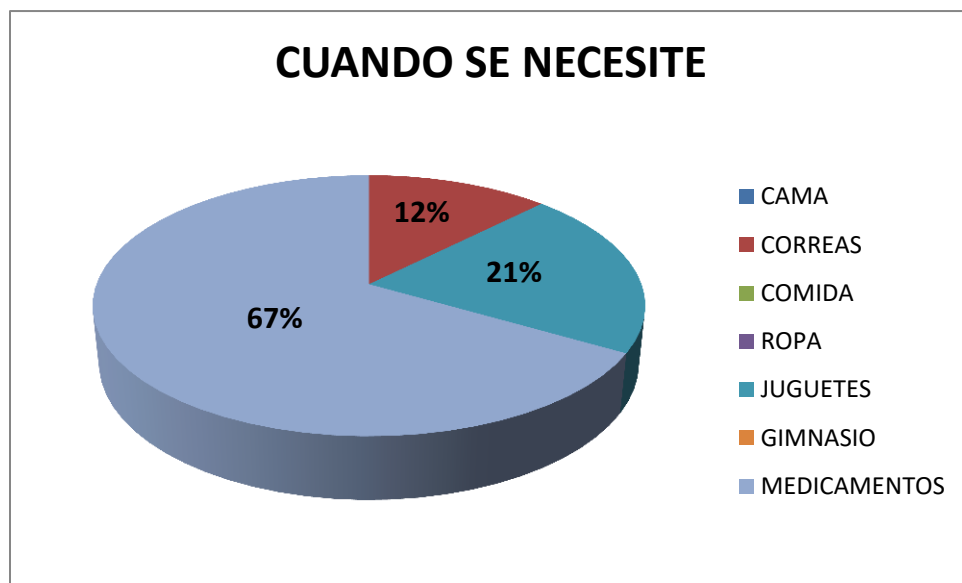
En esta parte de la pregunta podemos ver que el producto que compran con más frecuencia mensualmente es la comida para sus mascotas con un 33% seguido de los juguetes con un 21%, y después la ropa con un 15%.



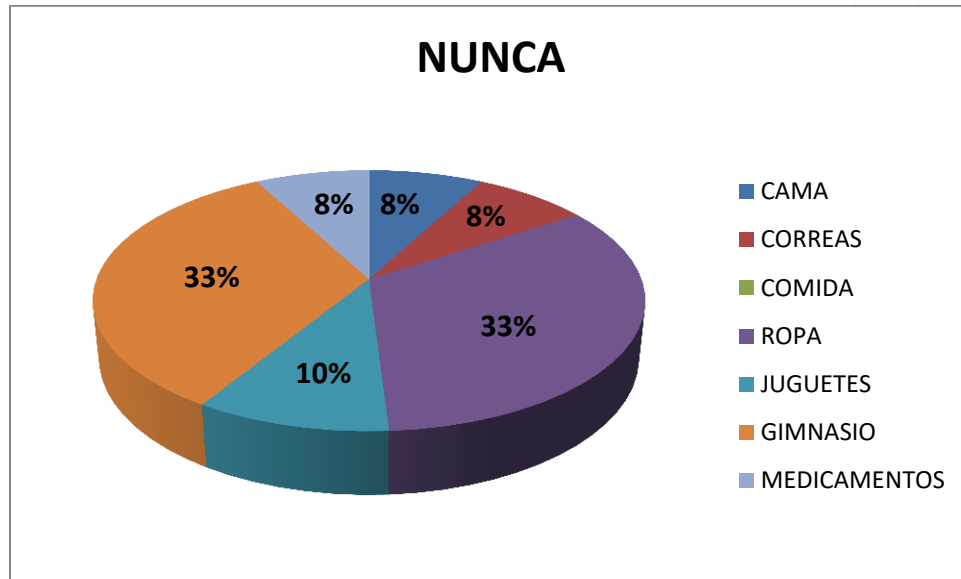
En esta parte de la pregunta podemos ver que el producto que compran con más frecuencia semestralmente son los juguetes para sus mascotas con un 26% seguido de las correas con un 22%, y después la cama con un 17%.



En esta parte de la pregunta podemos ver que el producto que compran con más frecuencia anualmente es la cama para sus mascotas con un 42% seguido de las correas con un 29%, y después el gimnasio con un 18%.



En esta parte de la pregunta podemos ver que el producto que compran con más frecuencia cuando se necesita son los medicamentos para sus mascotas con un 67% seguido de los juguetes con un 21%, y después las correas con un 12%.



En esta parte de la pregunta podemos ver que el producto que nunca compran algunos de los encuestados son la ropa y el gimnasio para sus mascotas con un 33% seguido de los juguetes con un 10%, y después correa, cama y medicamentos con un 8%.

Conclusiones

- Con el desarrollo de este proyecto, se logró destacar la importancia de analizar los diferentes factores que influyen en el desarrollo de una idea de negocio; es de destacar la importancia en la realización de investigaciones para la estructuración, implementación o modificación de la idea.
- Nuestra idea de negocio surge para satisfacer los deseos de un mercado identificado, un mercado que se encuentra abrumado por la creación de espacios para compartir con mascotas como los perros, pero no para quienes tenemos el agrado por los gatos.



- Como todo proyecto a realizar, es indispensable el desarrollo de manera adecuada, sin dejar de lado la información de antecedentes, justificaciones, investigaciones, estudios y análisis de los diferentes factores influyentes, como el mercado, el cliente, los riesgos y las oportunidades para así mismo establecer estrategias y planes de acción que encaminen la empresa de la manera correcta.
- El mercado objetivo al cual se espera llegar es sumamente amplio, dónde claramente se nota el interés que tienen los usuarios en tener un servicio como el que se ofrece, pues lo que buscan es comodidad acompañado de precios accesibles y sobretodo protección a su mascota.
- La idea de negocio si sería viable al ver que la mayoría de población de chapinero gustan de la compañía de un gato o quisieran tener uno, pero por distintos factores que influyen este decisión no pueden tener uno, por eso les agrada la idea de contar con un establecimiento donde puedan mitigar esa falta de compañía de una mascota.
- Logramos identificar que este gusto por los gatos viene porque la localidad de Chapinero está conformada por mas conjuntos de apartamentos que de casas, y en algunos de estos conjuntos son permitidos los animales, pero ellos prefieren al gato porque se adapta más a un espacio estrecho, y no necesita de que su amo este pendiente de ellos para saber que están bien, son animales independientes.



Recomendaciones

- Música y ambiente relajante tanto para las mascotas como para los visitantes.
- Comida atractiva y saludable para las mascotas.
- Contar con espacios amplios y adecuados para los animales.
- Personal altamente calificado y capacitado para la labor.
- Publicidad vía online.
- Beneficios para los clientes frecuentes si llevan referidos o por fidelización.
- Celebración de cumpleaños para las macotas.
- Precios accesibles para todos.
- Sugerencia del servicio de guardería y veterinaria.
- Uso de una aplicación móvil.
- Buena ubicación.
- Domicilios y servicio 24 horas en veterinaria.

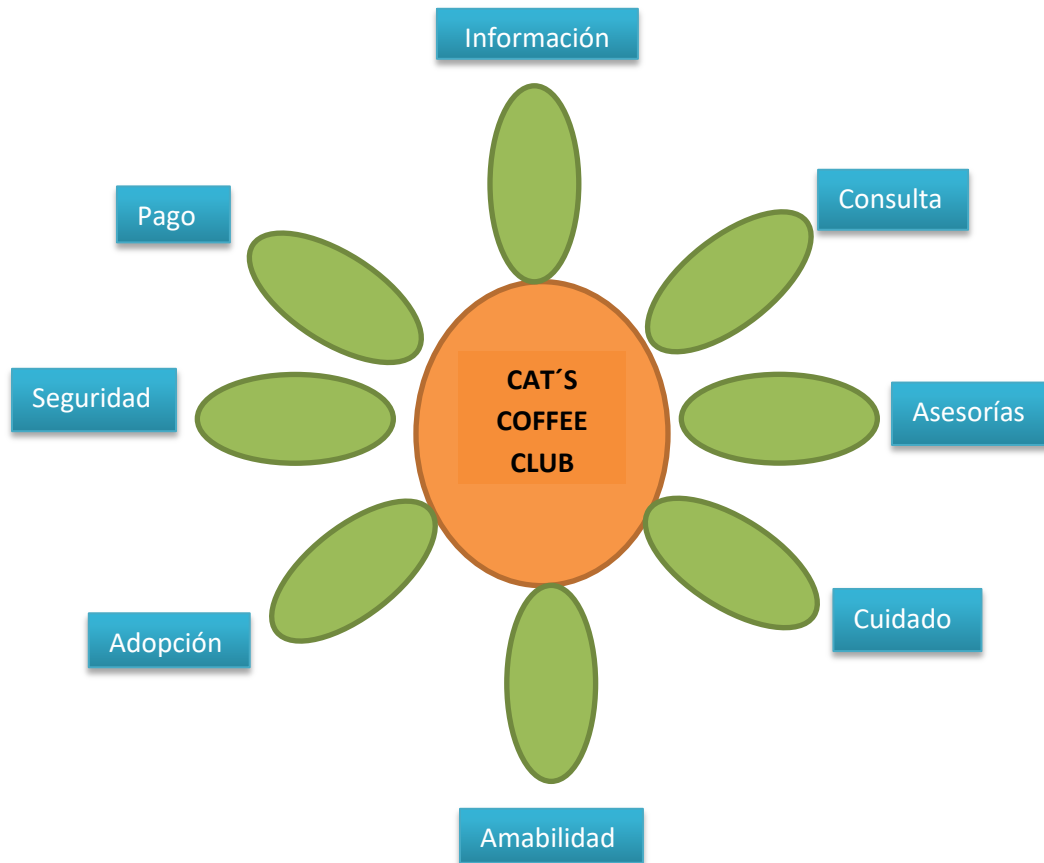
ESTRATEGIA DE PRODUCTO

Desarrollo 'Naming' (Nombre para marca).

El nombre de nuestra cafetería es "CAT'S COFFEE CLUB", nos parece que es un buen nombre ya que se detalla la idea principal del negocio, el cual es un club y una cafetería para gente amante de los gatos y de los que quieren comenzar a amar a estos

animales, donde ellos compartirán grandes experiencias junto a estas mascotas y cada día será un momento placentero e inolvidable para ellos.

Diagrama de servicio para intangibles.



Información:

- Cómo llegar al establecimiento.
- Programa de horario de servicios.
- Precios.
- Condiciones de venta.

**Pago:**

- Sistema de pagos automáticos.
- Sistema fácil de pagar.

Asesorías:

- Consejos individualizados con temas de cuidados para las mascotas.
- Consulta a través de la página web o aplicación.

Amabilidad:

- Saludos, mensajes, sala de espera, entrenamiento, salón de juegos.
- Comidas, bebidas, recuerdos, regalos, tienda para mascotas.
- Instalaciones sanitarias.

Seguridad:

- Sistema de seguridad para el cuidado
- de los objetos personales de nuestros clientes.
- Sistema de seguridad para la protección y cuidado de los animales y de la infraestructura del establecimiento.

Cuidado:

- Cuidado y atención personalizada a todas las mascotas del establecimiento.
- Cumplimiento de las normas de sanidad y seguridad de los animales.

**Consulta:**

- Consulta con veterinaria sobre cuidados y recomendaciones para las mascotas.
- Asesoría en medicamentos, vacunas y demás consultas que sean necesarias para satisfacer las necesidades del cliente.

Adopción:

Posibilidad de que nuestros clientes tengan la fortuna de acceder a la adopción de alguna de nuestras mascotas, siempre y cuando cumpla con los requisitos mínimos exigidos.

ESTRATEGIA DE PRECIO

Los precios que se ofrecerán son atractivos y principalmente están dentro del rango de precios que manejan las diferentes cafeterías de la localidad de Chapinero, algunos de los precios de los productos son iguales a los de otros locales y otros están por debajo de lo que ofrecen estos locales, ya que nuestro interés no es que se compita por precios, si no que nuestra estrategia será la diferenciación del producto, nos enfocaremos como empresa en ofrecer calidad, transparencia, seguridad, servicios, innovación permanente y atención al cliente de acuerdo a lo que necesite:

PRODUCTOS	PRECIO UNITARIO	UNIDADES A VENDER MENSUAL
CAFÉ	\$ 1.400	500
TINTO	\$ 1.000	700
MILO	\$ 1.600	500
CHOCOLATE	\$ 1.500	500
AROMATICA	\$ 700	800
PAN	\$ 200	300
PASTELES	\$ 1.500	300
CROISSAN	\$ 1.200	100
PALITO DE QUESO	\$ 1.000	300
GALLETERIA	\$ 600	300
JUGOS	\$ 1.500	200
AGUAS	\$ 1.800	200
GASEOSAS	\$ 1.500	200
MOCACHINO	\$ 1.800	500
CAPUCHINO	\$ 1.800	500
TE CON LECHE	\$ 1.300	600
TE	\$ 700	500
TE DE HIERBAS	\$ 700	500
SANDWICHES	\$ 2.000	350
MUFFINS	\$ 950	200



BROWNIES	\$ 1.000	250
ALFAJORES	\$ 900	300
CUP CAKES	\$ 1.000	300
ACCESORIOS Y COMIDA PARA MASCOTAS		
JUGUETES	\$ 6.000	50
ALIMENTO	\$ 3.000	1000
ROPA	\$ 15.000	50
ACCESORIOS	\$ 2.000	50

ESTRATEGIA DE PUBLICIDAD

Marca

El nombre de nuestra cafetería es “CAT’S COFFEE CLUB”, nos parece que es un buen nombre ya que se detalla la idea principal del negocio, el cual es un club y una cafetería para gente amante de los gatos y de los que quieren comenzar a amar a estos animales, donde ellos compartirán grandes experiencias junto a estas mascotas y cada día será un momento placentero e inolvidable para ellos.



Logo



Slogan

Para el slogan de la cafetería utilizaremos la frase “Cat’s Coffee Club la combinación perfecta”.

Ventaja Competitiva

Cats Coffee Club cuenta con las siguientes ventajas competitivas:

- No se usa la metodología de reservación para poder ingresar a nuestro establecimiento, como si lo implementan los otros cat café de la ciudad.
- Se contará con servicio de veterinaria y capacitaciones sobre cuidados y otras recomendaciones para los nuevos padrinos adoptivos de nuestros huéspedes.
- Por su ubicación Cats Coffee Club es una gran opción para visitar ya que se encuentra alrededor de vías principales como la avenida caracas, la carrera 7 que permiten su fácil acceso para llegar a nuestro establecimiento.



- Los productos que manejamos son de cafetería y se competirá contra los menús de platos fuertes y precios elevados que ofrecen los demás cat cafés de la ciudad, para evitar la mano de obra de preparación de productos y el uso de una cocina, y ese espacio aprovecharlo para el ingreso de más visitantes.
- Superar expectativas dar más de lo que se espera.
- Contar con un servicio innovador difícil de imitar por la competencia.
- Contar con nuevas técnicas publicitarias para llegar a más clientes.
- Ubicación estratégica para que nuestros clientes nos visiten sin dificultad.
- Recurso humano altamente calificado.
- Orientación al cliente lealtad.
- Infraestructura agradable para nuestros clientes y empleados.
- Nuestro objetivo final es la generación de una experiencia única e inigualable de fácil recordación para que nuestros clientes hagan publicidad o promoción para llevar a nuevos o posibles clientes.

Ventaja Comparativa

Para Cats Coffee Club una ventaja comparativa es el hecho de que no usaremos una cocina, lo que equivale a que no necesitaremos personal para esa área, se reducen costos, y como todo lo que ofrecemos de productos es preparado por terceros ahorramos tiempo en



preparar platos a la carta y nos permite atender a más gente y ofrecer mayores productos a menor costo, en comparación con los demás cat cafés que si utilizan mano de obra para preparar sus platos.

ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN

Campaña Publicitaria

En las estrategias de promoción que se han establecido para Cat's Coffee Club se tienen:

Volantes

En estos volantes se registrará la información de nuestra cafetería junto con los servicios que se ofrecen, de la misma manera encontraremos toda nuestra información de contacto, la dirección del establecimiento, el teléfono, la página web, las redes sociales, el correo electrónico y algunas promociones a realizar o tips para las mascotas, específicamente para los gatos.

Los volantes serán distribuidos en los alrededores de la ubicación de nuestro establecimiento, de la misma manera en los sitios de mayor afluencia de personas como lo son los centros comerciales, calles de mayor tránsito, parques, entre otros.



Página de Periódico

Participaremos con un pequeño anuncio en el periódico El Tiempo, similar a la información presentada en el volante, con la finalidad de llegar a otros públicos, lo ideal es cubrir el segmento de mercado al que no se ha llegado por los volantes, generar reconocimiento y recordación para aquellos que ya han escuchado las cuñas o que han visto los comerciales en televisión; de la misma manera presentaremos tips para las mascotas o tips para preparar una bebida caliente. El anuncio se elaborará en los colores institucionales, lo ideal es generar el reconocimiento por los colores emblemáticos y que evocan al consumo.

Página Web

Diseñaremos la página web donde mostraremos a todas las personas que trabajan en nuestra cafetería junto con su hoja de vida, esto con la finalidad de generar seguridad y tranquilidad a las personas que gusten visitar nuestra cafetería, pero que antes de ello buscan conocer un poco más, enunciaremos algunas de las experiencias junto con las fotos de los clientes que visiten nuestra cafetería, mostraremos diferentes servicios que prestaremos, como la atención veterinaria, los juegos con los gatos, servicio de guardería para los gatos, celebraciones de cumpleaños para los gatos.

Nuestra página web estará en constante actualización, el propósito también es recoger una base de datos de nuestros visitantes para enviar publicidad mediante correo electrónico, teniendo en cuenta que no realizaremos saturación de información, solo



enviaremos artículos de interés, eventos a realizar, concursos, promociones, entre otras;
generar fidelización de los clientes.

Redes Sociales

Se generará participación en las redes sociales, como lo son grupos y fan page en Facebook, Perfil en Twitter, Perfil en Instagram, generando así una mayor participación; todos estos perfiles se administrarán de acuerdo a la base de datos que se alimentará de la información que recojamos en la página web; sin descuidar que en el mundo de la tecnología y la conectividad en la que andamos hoy día, será uno de los medios de promoción y publicidad con el que más participaremos, se publicarán fotos que generen la emotividad y el interés por visitar nuestra cafetería y por ser clientes fieles a nuestros servicios.

Mediante las redes sociales invitaremos a escuchar las cuñas, a ver los comerciales y a generar una publicidad viral mediante la web; para que nos reconozcan, nos recuerden y nos den a conocer a otros nuevos clientes.

Alianzas Estratégicas

Generaremos alianzas con las clínicas veterinarias más cercanas a nuestro establecimiento, con la finalidad de llegar a otros clientes, a los médicos veterinarios de estas clínicas entregaremos volantes y de la misma manera un bono de descuento para algún servicio que le podamos brindar, siempre y cuando quien nos visite sea el dueño de



un gato, ya que al atender a un propietario de un perro u otro animal diferente, estamos yendo en contra de nuestros servicios y generaríamos molestias a nuestros demás clientes, de la misma manera que estaríamos en contra de nuestra misión y visión.

Promoción de ventas: Selección justificada de actividades de promoción de ventas.

- **Cupones:** Se ofrecerá a los clientes frecuentes cupones que podrán redimir en productos de nuestra tienda a cambio de que ellos traigan referidos o nuevos clientes para nuestro establecimiento.
- **Obsequios:** Se otorgarán obsequios a todos nuestros nuevos clientes que ingresen por primera vez a nuestro establecimiento, estos obsequios pueden ser (mugs, porta retratos, manillas, agendas, esferos, todo con el logotipo de nuestro establecimiento, con el fin de generar recordación).
- **Programa de comprador frecuente:** Se le otorgarán beneficios a todos los clientes frecuentes de nuestro establecimiento, participan en charlas, uso de nuevos productos, invitaciones a eventos que se programen en nuestra ciudad.

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCIÓN

Canales

- **E-commerce dedicado:** Aquí emplearemos la creación de nuestra propia página de internet donde daremos a conocer los distintos productos y servicios que ofrecemos, como pueden adquirirlos, y los modos de pago.



- **Plataformas y Apps:** En este caso crearemos un App donde la gente que no desee consultar nuestra página web, pueda ingresar a la App y consultar todo lo que desee, la misma información que está en la página web estará disponible en la aplicación.
- **Social Commerce:** Haremos uso de las distintas redes sociales para publicar los productos y servicios que ofrecemos para que la gente esté enterada de nuevas ofertas ofrecidas por nosotros.
- **Delaers o retailers:** Una tienda física, un showroom, es decir, un sitio donde la gente va a ver el producto físicamente para saber si lo va a comprar o no, esto nos permite tener un trato muy personal con el cliente.

ESTUDIO DE MERCADOS

Logística

Para sistematizar y optimizar el servicio de la cafetería Cat's Coffee Club se requiere:

- Un tablero electrónico central, el cual es un sistema realizado con la mejor tecnología para administrar los sistemas de espera y atención de turnos. El sistema cuenta con posibilidad de atender cien turnos (0-99). Se enviará un Display color rojo únicamente, y es manejado por cable a través de un control con teclado y con un mini display para visualizar el turno actual.



- Dos Cajas registradoras Táctil Modular, cada una contiene: Pantalla Táctil XGA 12.1". 6 Puertos Serie, 2 USB, 1 Paralelo, Puerto de Cajón. Red Ethernet hasta 32 Terminales. Lector de Tarjetas Magnéticas de 3 Pistas, Lector de Tarjetas SD. Conectable a ORDERMAN. Totalmente programable y configurable (igual que una caja registradora), se adapta a cualquier tipo de negocio.
- Se implementará un software basado en my SQL donde se ingresará diariamente los productos entrantes y salientes que afecten el inventario.
- Dos juegos de salas para la comodidad de las personas que visiten nuestro establecimiento, de la misma manera se necesitarán ocho juegos de mesas y sillas para distribuir en los diferentes espacios de establecimiento, para la estadía corta de los visitantes de la cafetería.
- Escaparatismo y vitrinaje en el local para la presentación adecuada de los diferentes productos y accesorios o para los visitantes, tanto en lo referente a comidas como recuerdos o juguetes para las mascotas.

Ubicación de la Cafetería

La cafetería estará ubicada en la localidad de Chapinero, específicamente en la Carrera 4 No 57 – 15.

La cafetería está dividida en dos secciones una se encarga de ofrecer los productos y servicios a los visitantes y la otra se encarga de brindar la atención, cuidado y descanso necesario a nuestros protagonistas de la cafetería, los gatos.



Ejecución Comercial

- **¿Qué?**

El conocimiento de Cat's Café en Bogotá es una gran incertidumbre, hasta el momento no se tiene identificados estos tipos de establecimientos, solo lugares a los que se puede ir en compañía de perros.

- **¿Cuál?**

Los que se asemejan a un Cat Café, son los cafés, restaurantes, librerías, entre otros; que permiten el ingreso de las personas con sus mascotas las cuales también reciben una atención.

- **¿Dónde?**

La mayoría de los establecimientos a los cuales se tiene acceso con la compañía de las mascotas tienen presencia en la localidad de Usaquén, dejando de lado la localidad de Chapinero hacia su ubicación central entre las calles 39 y 80 y las carreras 7 y 15; por lo que se ubicaría en esta zona el establecimiento.

- **¿Cómo?**

Se diseñará un establecimiento con diferentes áreas beneficiosas tanto para visitantes como para inquilinos (gatos); teniendo en cuenta que el beneficio debe ser mutuo, para los gatos su área de hábitat y de tranquilidad, para los visitantes, su área de interactividad y relajación.



- **¿Por qué?**

Por qué no existen sitios donde las personas amantes de los gatos puedan interactuar con ellos por diversos factores que se lo impiden, para lo cual se les ofrece el sitio para satisfacer este deseo.

- **¿Para qué?**

Para satisfacer un deseo de las personas amantes de los gatos, para ofrecer un refugio, un hogar para los gatos que se ven desprovistos de los cuidados que merecen, para obtener a su vez, un beneficio económico para los propietarios del establecimiento.

ESTUDIO DE MERCADOS

Habilidades Comerciales

Se realizará enfoque en las campañas de promoción y penetración de Mercado de Cat's Coffee Club

- El programa de **publicidad** consistirá en una sucesión de anuncios relacionado, que se publicarán en el momento oportuno y se ubicarán con cuidado para que refuercen la venta personal y los esfuerzos promocionales de ventas.
- El esfuerzo de **venta personal** se coordinará con el programa de publicidad, lo que insiste en los anuncios. El equipo de ventas explicará y demostrará los beneficios de conocer los productos y servicios que ofrece Cat's Coffee Club, sobre lo que insistirá en los anuncios.



- Los **dispositivos promocionales de ventas**, como son los materiales de exhibición en el establecimiento, se coordinará con otros aspectos de la campaña.
- El manejo de **redes sociales** se realizará en coordinación con la publicidad y los anuncios usados en el establecimiento para una mayor facilidad de asociación, reconocimiento y recordación de nuestra cafetería.

Habilidades Administrativas

Cat's Coffee Club cuenta con personal calificado en el área de gestión humana, el cual está encargado de escoger, entrenar y capacitar a todos los empleados. El departamento de Selección, Bienestar y Desarrollo se encuentra conformado por un selecto grupo de profesionales en Administración de Empresas y Psicología que efectúan todas las pruebas necesarias con el fin de analizar y conocer al personal que desea ingresar a la empresa y a su vez evalúan la motivación y capacitación del personal propio; también se efectúan periódicamente evaluaciones de desempeño de personal.

Cat's Coffee Club cuenta con un amplio centro de formación y una sala de capacitaciones donde periódicamente se realizan charlas de entrenamiento y motivación a todo el personal de la empresa, aportando de esta manera al buen desarrollo profesional y personal de cada empleado.



Proyección de Ventas

La proyección de ventas, se mostrará en el siguiente recuadro, teniendo en cuenta que se realizará ventas diarias, en un horario de 7.00 am a 8.00 pm, buscando tener un aumento en las ventas mensuales, para lo cual tendríamos lo siguiente:

PRODUCTO	PRECIO UNITARIO	UNIDADES A	1 MES	6 MESES	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO
		VENDER MENSUAL					
CAFÉ	\$ 1.400	500	\$ 700.000	\$ 4.200.000	\$ 8.400.000	\$ 16.800.000	\$ 25.200.000
TINTO	\$ 700	700	\$ 490.000	\$ 2.940.000	\$ 5.880.000	\$ 11.760.000	\$ 17.640.000
MILO	\$ 1.800	500	\$ 900.000	\$ 5.400.000	\$ 10.800.000	\$ 21.600.000	\$ 32.400.000
CHOCOLATE	\$ 1.500	500	\$ 750.000	\$ 4.500.000	\$ 9.000.000	\$ 18.000.000	\$ 27.000.000
AROMATICA	\$ 700	800	\$ 560.000	\$ 3.360.000	\$ 6.720.000	\$ 13.440.000	\$ 20.160.000
PAN	\$ 200	300	\$ 60.000	\$ 360.000	\$ 720.000	\$ 1.440.000	\$ 2.160.000
PASTEL GLORIA	\$ 1.500	300	\$ 450.000	\$ 2.700.000	\$ 5.400.000	\$ 10.800.000	\$ 16.200.000
CROISSAN	\$ 1.200	100	\$ 120.000	\$ 720.000	\$ 1.440.000	\$ 2.880.000	\$ 4.320.000
PALITO DE QUESO	\$ 1.000	300	\$ 300.000	\$ 1.800.000	\$ 3.600.000	\$ 7.200.000	\$ 10.800.000
GALLETERIA	\$ 400	300	\$ 120.000	\$ 720.000	\$ 1.440.000	\$ 2.880.000	\$ 4.320.000
JUGOS	\$ 1.500	200	\$ 300.000	\$ 1.800.000	\$ 3.600.000	\$ 7.200.000	\$ 10.800.000
AGUAS	\$ 1.800	200	\$ 360.000	\$ 2.160.000	\$ 4.320.000	\$ 8.640.000	\$ 12.960.000
GASEOSAS	\$ 1.500	200	\$ 300.000	\$ 1.800.000	\$ 3.600.000	\$ 7.200.000	\$ 10.800.000
MOCACHINO	\$ 1.800	500	\$ 900.000	\$ 5.400.000	\$ 10.800.000	\$ 21.600.000	\$ 32.400.000
CAPUCHINO	\$ 1.800	500	\$ 900.000	\$ 5.400.000	\$ 10.800.000	\$ 21.600.000	\$ 32.400.000
TE CON LECHE	\$ 1.300	600	\$ 780.000	\$ 4.680.000	\$ 9.360.000	\$ 18.720.000	\$ 28.080.000
TE	\$ 700	500	\$ 350.000	\$ 2.100.000	\$ 4.200.000	\$ 8.400.000	\$ 12.600.000
TE DE HIERBAS	\$ 700	500	\$ 350.000	\$ 2.100.000	\$ 4.200.000	\$ 8.400.000	\$ 12.600.000
SANDWICHES	\$ 2.000	350	\$ 700.000	\$ 4.200.000	\$ 8.400.000	\$ 16.800.000	\$ 25.200.000
MUFFINS	\$ 950	200	\$ 190.000	\$ 1.140.000	\$ 2.280.000	\$ 4.560.000	\$ 6.840.000
BROWNIES	\$ 1.000	250	\$ 250.000	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000	\$ 6.000.000	\$ 9.000.000
ALFAJORES	\$ 900	300	\$ 270.000	\$ 1.620.000	\$ 3.240.000	\$ 6.480.000	\$ 9.720.000
CUP CAKES	\$ 1.000	300	\$ 300.000	\$ 1.800.000	\$ 3.600.000	\$ 7.200.000	\$ 10.800.000



ACCESORIOS Y COMIDA PARA MASCOTAS	PRECIO UNITARIO	UNIDADES A VENDER MENSUAL	1 MES	6 MESES	1 AÑO	2 AÑO	3 AÑO
JUGUETES	\$ 6.000	50	\$ 300.000	\$ 1.800.000	\$ 3.600.000	\$ 7.200.000	\$ 10.800.000
ALIMENTO	\$ 1.000	1000	\$ 1.000.000	\$ 6.000.000	\$ 12.000.000	\$ 24.000.000	\$ 36.000.000
ROPA	\$ 15.000	50	\$ 750.000	\$ 4.500.000	\$ 9.000.000	\$ 18.000.000	\$ 27.000.000
ACCESORIOS	\$ 2.000	50	\$ 100.000	\$ 600.000	\$ 1.200.000	\$ 2.400.000	\$ 3.600.000

Política de cartera

Contamos con diferentes alternativas para el financiamiento de cartera de acuerdo con sus necesidades de crédito, para lo cual hemos acordado convenios con entidades financieras nacionales.

Para lo cual se deberá implementar los mecanismos internos y externos para asegurar la recuperación de su cartera; la falta oportuna de pago generará un recargo por mora, calculado sobre el saldo impago a la máxima tasa de interés por mora vigente, que se establecerá a partir de la fecha de vencimiento hasta la fecha de pago efectivo, Si el cliente no hubiere cancelado los valores adeudados a Cat's Coffee Club por más de tres meses consecutivos, la empresa procederá al retiro definitivo del servicio y a la terminación unilateral del contrato de venta, la empresa mantendrá debidamente informado a sus clientes sobre valores pendientes por consumo del producto, utilizando herramientas y tecnologías disponibles (notificaciones telefónicas automáticas a los clientes, accesos gratuitos de consultas de saldos, saldos vía Web, etc.), se aplicarán incentivos al cliente por pronto pago de sus facturas.



Presupuesto de Plan de Mercado

A continuación definiremos de manera detallada los distintos componentes de nuestro proceso de presupuesto para el plan de mercado:

ESTRATEGIA DE PRODUCTO	
NOMBRE	PRECIO
NOMBRE DE LA MARCA	\$ -
LOGOTIPO	\$ 40.000
DISEÑO DIAGRAMA DE SERVICIOS	\$ 20.000
	\$ 60.000
ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION	
NOMBRE	PRECIO
PAGINA WEB	\$ 300.000
APP	\$ 8.500.000
REDES SOCIALES	\$ -
	\$ 8.800.000
ESTRATEGIA DE PROMOCION	
NOMBRE	PRECIO
VOLANTES	\$ 130.000
PERIÓDICO	\$ 105.000
CUPONES	\$ 100.000
OBSEQUIOS	\$ 3.000.000
	\$ 3.335.000

Descripción del Negocio

Cat's Coffee Club es un espacio dedicado a las personas que quieren compartir un momento entre amigos y a su vez tienen la posibilidad de interactuar con los gatos, se encuentra ligado a un ambiente de esparcimiento; este sitio cuenta con:

- Salón para disfrutar de café, cappuccino, té, pastelería, jugos naturales.
- Venta de comida para gatos (porciones pequeñas).



- Música acorde al ambiente en general del establecimiento.

Cuidado Animal

Una sala dedicada para que los padres traigan a sus hijos con el fin de que aprendan sobre el cuidado de las mascotas, ayuda para concientizar sobre los aspectos importantes para tener un gato en su vivienda; este espacio cuenta con:

- Salón de juegos especiales para gatos.
- Instructores para las actividades a desarrollar.
- Formadores en el tratamiento y comportamiento de los gatos.
- Venta de comida para gatos (porciones pequeñas).

Adopción

Teniendo en cuenta que las mascotas que se tienen en Cat's Coffee Club son animales que se han rescatado y que han recibido el respectivo tratamiento veterinario para que se encuentren en Cat's Coffee Club se dará la opción a los clientes que mediante la serie de visitas que han realizado a la compañía y el comportamiento que se ha evidenciado en cada una de ellas entre mascota y persona, se brindará la opción para adoptar a su gato si cumple las condiciones necesarias para realizar el mismo.

El proceso de adopción se da de la siguiente forma:

- El cliente debe indicar en el área de bienestar animal el deseo de adoptar una mascota.



- Diligenciar los documentos requeridos para el mismo.
- Desarrollar las actividades de sala de juegos con los miembros de su familia, al final de esta recibirá una calificación por parte de los instructores para continuar con el proceso.
- Recibirá una visita domiciliaria por parte de la empresa.

Cuando cumpla con los pasos antes mencionados se dará paso a la adopción de su nueva mascota.

No existe un lugar a nivel local parecido a nuestra idea de negocio ya que lo que existe son servicios sustitutos que puedan suplir uno de nuestros servicios.

Objetivo General

Ofrecer un espacio cómodo y agradable para las personas que no pueden tener un gato en su vivienda, que buscan compartir un momento de acercamiento y relajación; sin descuidar el bienestar de los gatos sus cuidados y atenciones necesarias.

Marco Legal

Desde el primer momento en que se constituye la idea de iniciar una actividad económica determinada, existen una cantidad de decisiones que pueden afectar el fin de dicho negocio. Es de vital importancia que, desde el principio, se analice el tipo de actividad que se piensa desarrollar, los medios con que se cuenta para la creación del negocio y la localización de este proyecto, y que se defina la forma jurídica que enmarcará la vida de la sociedad.



La forma jurídica de las empresas varía de acuerdo con la legislación vigente en cada país, por ello que es indispensable observar las principales modalidades existentes.

Misión (Identidad Estratégica)

Cat's Coffee Club ofrece una experiencia inolvidable en Bogotá a los amantes de los gatos, a través de un servicio de cafetería donde pueden compartir en un mismo espacio cómodo, confortable, agradable con los gatunos, contamos con personal capacitado para el servicio de los clientes y el cuidado de los animales.

Visión (Futuro Preferido)

Para el 2022 Cat's Coffee Club será reconocida como una empresa sostenible e innovadora en términos de servicio y calidad, con un excelente servicio al cliente y una propuesta diferencial para los usuarios que deseen compartir en un mismo espacio con una mascota y una bebida no alcohólica

Valores

- **Responsabilidad:** En Cat's Coffee Club alcanzamos nuestros retos teniendo en cuenta el impacto global de nuestras decisiones y actuaciones.
- **Integridad:** Cuidamos del bienestar de los gatos, la compañía y el entorno conforme a los compromisos adquiridos todo lo que nos proponemos lo cumplimos.
- **Respeto:** Tratar a nuestros clientes como nos gustaría que nos traten a nosotros y con respeto excelente servicio.



- **Confianza:** Crear un ambiente donde empleados y clientes se sientan como en familia que puedan compartir experiencias y conocimientos y así consolidar una gran lazo afectivo.

Objetivos Específicos

1. Incursionar en el mercado de servicios destinados a la satisfacción de los deseos de personas que no cuentan con la posibilidad de tener un gato.
2. Brindar un espacio confortable, amplio y agradable, atendido por personal amable; donde nuestros clientes y visitantes establezcan un vínculo con los gatos y satisfagan el deseo de interactuar con estos animales.
3. Ofrecer un excelente servicio al cliente, implementar estándares de calidad utilizando las condiciones de salubridad necesarias para cada espacio de la empresa.

Análisis Pestel

ANÁLISIS PESTEL			
1. DIMENSIÓN POLÍTICA	LOCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
a) Situación política	Cambio de alcalde vigente o la reelección del mismo.	Cambio de presidente vigente o la reelección del mismo.	Inicio de nuevos conflictos entre países que lleguen a afectar considerablemente la economía del mundo.
b) Política económica		Variación de la canasta familiar aumento del IPC y el salario mínimo legal vigente.	
c) Legislación económica y social		Modificación de nuevas leyes o modificación de las misma que afecten nuestro mercado	

d) Política fiscal	Incremento del valor del impuestos a nivel de la localidad	Incrementación de impuestos o creación de nuevos impuestos.	
e) Tratados de libre comercio		Apertura de nuevos mercados que permitan la expansión de las empresas dar a conocer productos y servicios.	El rompimiento de fronteras comerciales entre países que permitan la importación y exportación de productos y servicios.
2. DIMENSIÓN ECONÓMICA	LOCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
a) PIB		Tiende a tener una variación.	
b) Inflación		Incremento de los precios.	
c) Desempleo		Llegadas de nuevas empresas generan mejores condiciones de empleo y discusión de la tasa de desempleo	
d) Balance de pagos		Permite ver cuantos pagos salieron del país y cuantos ingresos se recibieron del extranjero, lo cual permite identificar que se tiene entre bienes y servicios y recursos financieros.	
e) Productividad	Va de la mano con la visión de la empresa y que tanto se cumplan las metas	Disponibilidad de recursos y accesibilidad al mercado.	
f) Mercados capitales		Promueve la inversión de recursos, para obtener mayores utilidades.	
g) IPC y IPF		Incrementación de los precios tanto para consumidores y empresarios	
h) Carga fiscal (Impuestos)	Incremento del valor del impuestos a nivel de la localidad	Incrementación de impuestos o creación de nuevos impuestos.	
3. DIMENSIÓN SOCIAL Y CULTURAL	LOCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
a) Valores y actitudes	Es una oportunidad de generar algo nuevo y llamativo para la gente que no ha visto un lugar como este.	la llegada de extranjeros hace que las ideas innovadoras que se realicen aquí ellos la puedan valorar y ayudar a mejorar a que sean similares a las de sus países	

b) Grupos sociales	Poder llegar a mas localidades mediante más puntos de venta	Con la llegada de los venezolanos quizás la situación genere un poco de molestia, porque se genera más desempleo, el trabajo informal y la mano de obra más económica.	
c) Conflictividad social	La llegada de los venezolanos ocasiona que se genere inconformismo porque los bogotanos no reciben más ayuda así cómo se le brinda a los venezolanos.	Apoyo en el postconflicto y a la reinserción de los desmovilizados a la vida civil, y la generación de ayuda a los venezolanos.	La no solución del conflicto dentro de Venezuela.
d) Modas y tendencias del mercado	generar más opciones de nuevos espacios de encuentro innovadores para que la gente bogotana disfrute de nuevas experiencias	Puede que comience a crecer la idea de realizar más cat cafés en todo el país y darle la misma importación como a los perros.	Avances tecnológicos y nuevas aplicaciones e innovación en ideas de negocio
4. DIMENSIÓN TECNOLÓGICA	LOCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
a) Inversión en investigación y desarrollo	Se depende de la iniciativa de las universidades y de los incentivos del estado.		
b) Penetración de las TIC	Uso de páginas web y aplicativos		
c) Disponibilidad de nuevas tecnologías	Equipos de computadoras más avanzados, electrodoméstico, iniciativa de ahorrar en recursos		
d) Cambios tecnológicos que se preveen	Aparición de nuevas máquinas que suplan la labor del hombre		
5. DIMENSIÓN ECOLÓGICA	LOCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
a) Leyes de protección ambiental		Obtener la certificación de la ISO 18000 para garantizar el compromiso con el medio ambiente	
b) Manejo de los residuos de la empresa	Aplicación de nuevas técnicas de reciclaje y el reuso del mismo		
c) Influencia de las	Utilización de nuevas		

marcas verdes	técnicas para generación de energía		
6. DIMENSIÓN LEGAL	LOCAL	NACIONAL	INTERNACIONAL
a) Licencias		Modificación a las nuevas licencias ya existentes y que los entes de control se vuelvan más exigentes para la entrega de nuevas licencias	
b) Leyes de la seguridad laboral		Creación de nuevas leyes y modificación de leyes existentes	
c) Derechos de propiedad intelectual		Patentación de la idea de negocio y demás servicios que se vayan generando	

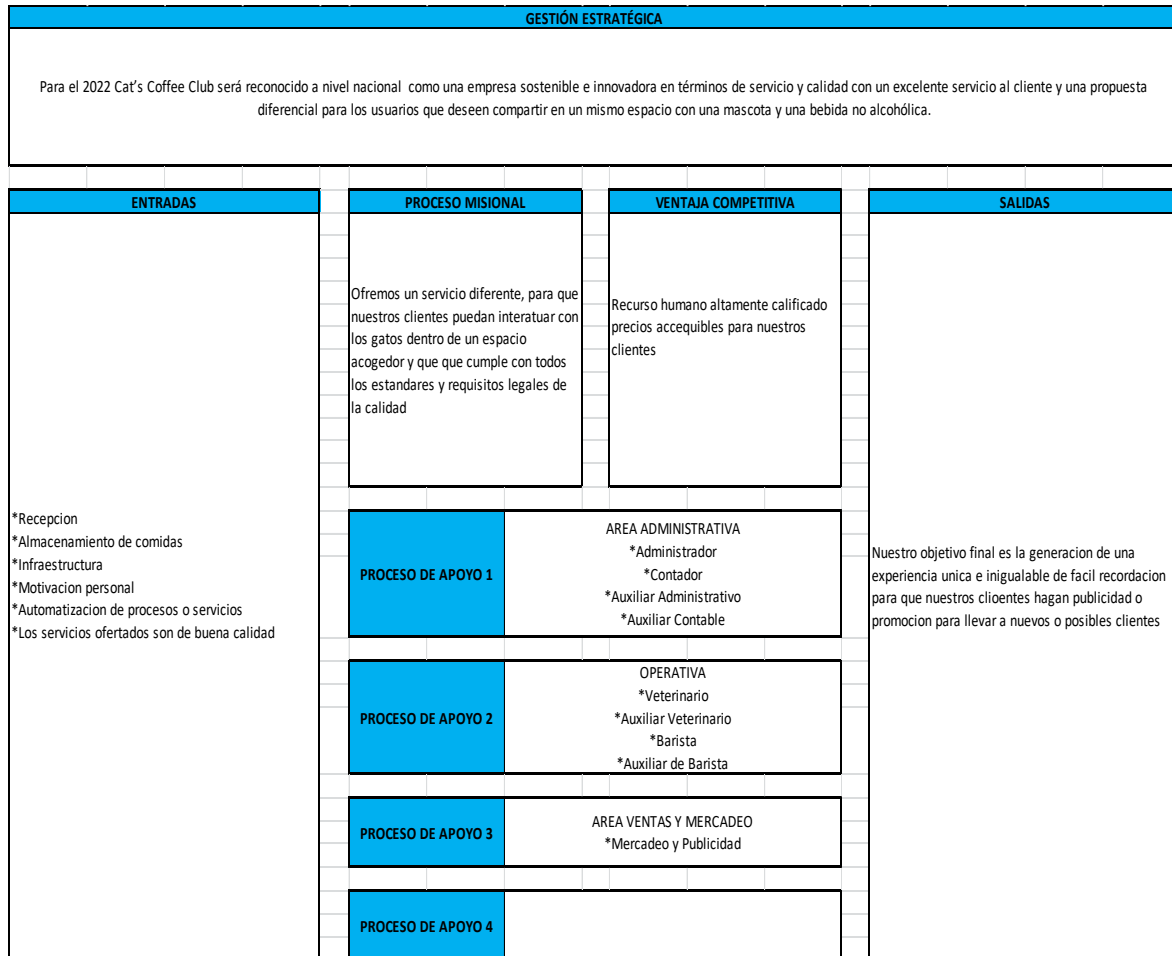
Análisis de las cinco fuerzas de Porter



Análisis DOFA

	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
	<ul style="list-style-type: none"> • Alianzas estratégicas. • Nuevos inversionistas. • Alianzas estratégicas. • Diversificación de servicios. • Oportunidad de expansión. 	<ul style="list-style-type: none"> • Personal especializado y capacitado. • Entrada potencial de competidores al mercado. • Inestabilidad económica. • Escasez de mano de obra especializada.
FORTALEZAS	<p>Ofrecer un servicio innovador y sostenible para atraer a los nuevos inversionistas, emplear la publicidad como fortaleza para impactar positivamente al cliente objetivo. Teniendo en cuenta la capacidad del personal activo indagar nuevas ideas e iniciar planes de alianzas ONG dedicadas al cuidado animal.</p>	<p>Aprovechar la fortaleza del servicio innovador para incursionar en el mercado y la satisfacción de los deseos de las personas que no cuentan con una mascota en su vivienda. Establecer técnicas de reclutamiento y selección de personal efectivos para contratar personal idóneo en cada cargo. Mantener el equilibrio entre los servicios prestados y el personal asignado al mismo, para continuar con el funcionamiento estable de la compañía.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Innovación del servicio. • Bajos costos de ventas. • Efectividad de la publicidad. • Ubicación geográfica de la empresa. • Estructura organizacional. • Variedad de servicios e innovación permanente. • Local con las mejores condiciones del mercado. • Productores jóvenes. • Deseo de asociarse. 		
DEBILIDADES	<p>Pactar alianzas estratégicas para aumentar la inversión y los servicios, y así combatir y reducir las barreras de entrada en el mercado; logrando un posicionamiento efectivo. Por medio de estudios realizar alianzas con empresas dispuestas a invertir en nuevos servicios enfocados al cuidado de animales, generando nuevos puntos de atención.</p>	<p>Planes de gestión que permitan tomar decisiones acertadas y efectivas, para minimizar los márgenes de error en las funciones administrativas y operativas evitando pérdidas e incorrecto gasto de recursos. Realizar un presupuesto acorde a la idea planteada y con la información necesaria para el desarrollo de la misma.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Capital e inversión. • Barreras de entrada. • Poca experiencia en el negocio. • Manejar precios elevados y perder competitividad. • Capital de trabajo. • Poca tecnología. 		

Cadenas de valor



ESTUDIO TÉCNICO

Los establecimientos conocidos como cafés de gatos permiten tomar un café rodeado de gatos, mientras que se disfruta de la compañía de los animales que los habitan; los visitantes de estos sitios específicos disfrutan del café de distintas procedencias que ofrece el establecimiento mientras dan de comer a los gatos, o pasan su tiempo de visita realizando una lectura con un animal en el regazo.



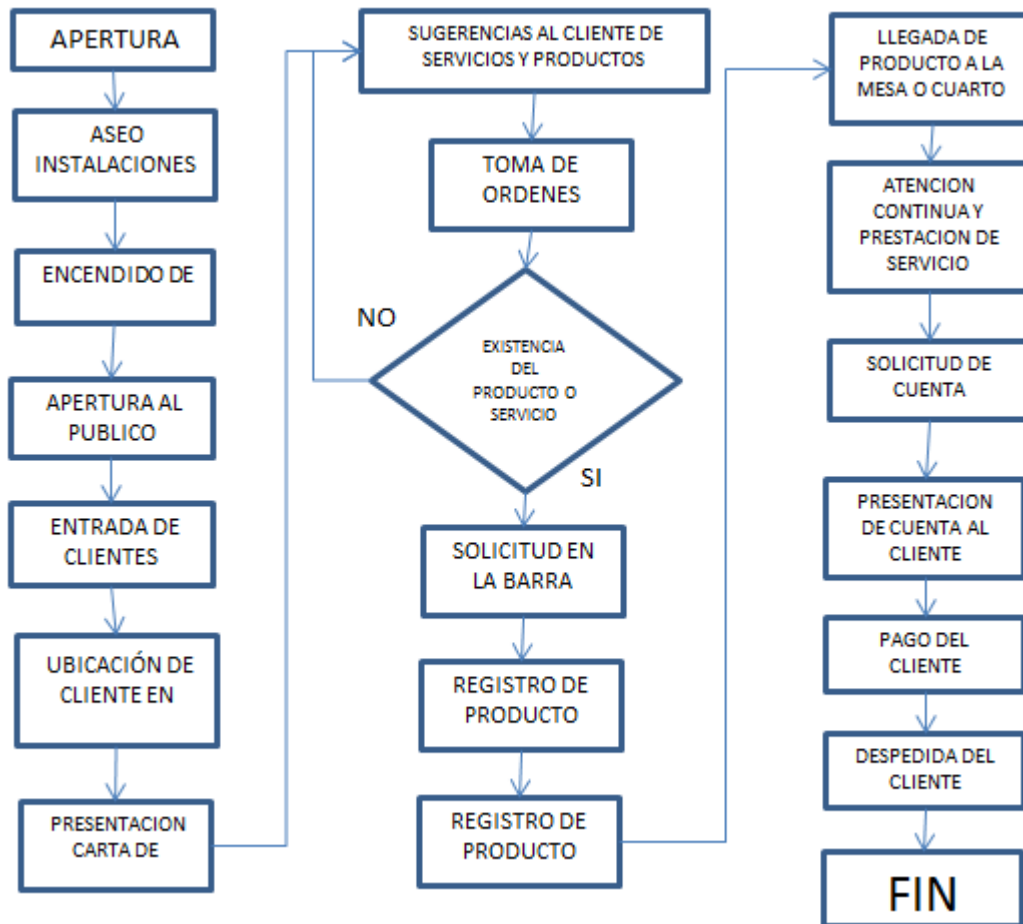
Existen numerosos tipos de cafés de gatos en Asia y Europa, algunos se especializan en algunas razas de gatos, o en gatos negros u otros colores, entre otras cosas. Los cafés de gatos japoneses cumplen estrictas reglas para certificar la salud y el bienestar de animales y clientes, en particular certificar de que los gatos no sean incomodados en exceso o reciban atención no esperada, como la de niños pequeños, o cuando están durmiendo. Muchos cafés de gatos también encaminan a sus clientes a crear conciencia sobre los problemas que pasan los gatos, como el abandono y el ultraje.

El Entorno adecuado de la Empresa que se crearía con la conformidad del Proyecto puede determinar el éxito o fracaso de un negocio. Por ello, la decisión de donde situar el Proyecto, seguirá no solo a criterios Económicos, sino también a criterios estratégicos, institucionales, e incluso, de particularidades emocionales. Con todos ellos, sin embargo, se busca determinar aquella Localización que extienda la Rentabilidad del negocio.

Ficha Técnica del producto

FICHA TECNICA	
INSTALACIONES	
TAMAÑO	60 METROS CUADRADOS
ESPACIO	DOS SALAS
NUMERO DE ENTRADAS	UNA
CAPACIDAD	60 PERSONAS
ASEO	1 LAVAPLATOS 1,80 MTS
BAÑOS	1 BAÑO PARA DAMAS Y 1 BAÑO PARA CABALLEROS CON SANITARIO, LAVAMANOS, IMPLEMENTOS DE ASEO (JABON, TOALLAS, SANITIZANTE)

Descripción del Proceso



Procedimientos

En ningún caso se permitirá la sustitución o reemplazo de una marca por otra sin comunicárselo al cliente.

- Se informará al administrador de las marcas no existentes en la barra, así como aquellas que no tengan rotación de inventario.
- El administrador del bar está en la obligación de comunicarle a su personal acerca de las marcas no existentes o de nuevas marcas en la barra.



- En caso de que se acabe una marca durante el servicio, el administrador deberá: o Informar verbalmente a los meseros. o Anotar la marca que se terminó en el inventario.
- El administrador es el responsable de anotar las anomalías en el libro destinado para este fin.
- No se tomará la orden cuando el cliente solicite una bebida no existente en stock o que se haya terminado. Deberá informarse al cliente y realizar sugerencia de otro producto.
- No se debe tomar la orden de alguna bebida, para avisarle al cliente unos minutos después que no la hay. Es falta de organización.
- Si el cliente ordena una bebida o un producto para los gatos sin especificar la marca, el mesero deberá preguntar si desea: (mencionar las marcas existentes en stock). Si el cliente, aun así, no especifica la marca, será a criterio del mesero. Esto se deberá aplicar en todos los productos.
- Los inventarios selectivos se hacen fuera de horario, cuando lo decida el administrador de alimentos y bebidas.
- Cuando se lleven a cabo los inventarios de cada una de las botellas existentes en el bar, deberán tener el sello de "Recibido" del establecimiento. Si no se cumpliera este requisito, se hará responsable al administrador.



Requerimientos y Necesidades

- . Barra
- . Refrigerador
- . Hieleras
- . Destapador
- . Servilletas
- . Cuchara mezcladora
- . Platos
- . Telas de aseo y traperos
- . Portavasos
- . Pocillos
- . Mezcladores
- . Licuadora
- . Picahielos
- . Agua
- . Agitadores
- . Hielo
- . Adornos
- . Salsas
- . Sal
- . Azúcar
- . Batidora
- . Descorchador
- . Hieleras
- . Jarras
- . Pitillos
- . Cuchillos
- . Bandejas de servicio
- . Cremas

Varios

- . Jabón de losa
- . Jabón de piso
- . Aromatizantes
- . Desinfectantes
- . Limpiones
- . Traperos
- . Escobas
- . Recogedores
- . Cera

Infraestructura

Cat's coffee club cuenta con 60 metros cuadrados donde se cuenta con dos salas para disfrutar de un buen servicio, cuenta con servicios de agua, luz y gas, con contadores independientes a los demás locales.

Dos baños equipados en su totalidad para una correcta prestación de su servicio, contando con lavamanos, sanitario, espejos y equipos dispensadores de jabón y toallas de papel, lavaplatos de acero inoxidable en tamaño de 1,80 metros con mesón incluido, 16 lámparas led de 12 vatios blancas.



EQUIPOS DE TECNOLOGÍA	
EQUIPO DE SONIDO	PLANTA DE SONIDO MARCA SONY 1100 VATIOS 6 SALIDAS, PUERTO USB, CD, 6 AMPLIFICADORES DE 1200 W
EQUIPO DE COMPUTO	COMPUTADOR HP Procesador: Intel Pentium J3710, Sistema Operativo: Windows 10 Home, Memoria RAM: 8GB Disco Duro: 1TB BLUETOOTH, HDMI, USB, WIFI
EQUIPO DE VIDEO	LED Panasonic 32ES600 Pulgadas: 32 Med Diagonal: 80cms Sintonizador Digital DVB-T2:Si Resolución:HD Contraste: Mega Entradas: HDMI 3, USB 2. AV 1, Y/Pb/Pr 1 Velocidad Respuesta: 960Hz Otros:Wifi Bluethoot Navegador Internet (AnchoxAlttoxProfundidad cms):73.3x47.6x17.9
EQUIPO DE REFRIGERACION	NEVERA SPLENDOR 15 PIES CON CAPACIDAD PARA 150 BOTELLAS 350 ml, 5 NIVELES DE TEMPERATURA CIERRE HERMETICO Y PUERTA DE VIDRIO EN 12mm
EQUIPO DE CAFETERIA	MAQUINA ESPRESSO OTTIMA 2 GRUPOS OTTIMA Chasis galvanizado resistente a la corrosión, zona de trabajo en acero inoxidable. Dos salidas de vapor y una salida para agua caliente. Motor bomba incorporada; control electrónico del nivel de agua en la caldera Operación automática. Presenta 2 grupos. Consumo: 2.600 W / 220 V Caldera de 11,5 L Peso: 50 Kgs Dimensiones: (frente / fondo / altura) 74 X 52 X 42 cms Material de Fabricación:Acero Inoxidable

MUEBLES Y ENSERES	
MESAS	MESAS EN MADERA ROBLE PARA 4 SILLAS
SILLAS	SILLAS EN MADERA 80 X 45 X 64, SOFAS TELA FIBRA
MUEBLES PARA GATOS	Mueble Rascador Para Gatos Vesper Playstation Madera Dibea Árbol rascador para gatos



Materias Primas e insumos

REFERENCIA	UNIDAD DE MEDIDA
Té soluble	Kg
Café Gourmet (en grano, molido y descafeinado)	Kg
Vasos y Tapas Desechables	unidad
Azúcar.	Kg
Azúcar moscabado.	Kg
Café	Kg
Cappuccino	kg
Splenda.	Kg
Sustituto de crema en polvo.	Kg
Jarabe Marca Members Marck.	Kg
jarabe Marca Lautrec	Kg
jarabe Marca Coffe mate.	Kg
jarabe Marca Lyncott.	Kg
jarabe Para café.	Kg
jarabe Para frapuchino.	Kg
jarabe Para Smoties.	Kg
jarabe Marca Da Vinci.	Kg
jarabe Marca Corretto.	Kg
jarabe Marca Deiman.	Kg
Crema Rich's Base	Kg
Crema Rich's Chocolate	Kg
Crema Rich's Nata	Kg
Crema Rich's Supremo	Kg
Cargas para sifón	Kg
Cintilla para café	Kg

Plan de Producción

Cat's coffee club tendrá la capacidad de atender 60 personas distribuidas comodamente en dos salas, dotadas de mesas 4 puestos y sofás para tres personas, espacios adecuados para correcto almacenamiento y separación de los productos para consumo humano y consumo animal, también la separación de insumos y residuos que permitan el desarrollo de las actividades en un ambiente limpio.



Se tendrá la capacidad de suplir en el menor tiempo posible los productos agotados, ya que nuestros proveedores serán principalmente productores de la zona, mediante alianzas estratégicas que permitan suplir la necesidad de productos con estados de cuentas a crédito, ya que no somos productores de ningún producto para consumo, la empresa solo se dedica a prestar un servicio de atención.

Plan de Compras

Se tendrán varias opciones de proveedores gracias a alianzas estratégicas que permitan suplir las necesidades de productos que sean necesarios para el buen funcionamiento y servicio del establecimiento.

La selección de proveedores se realiza bajo criterios que beneficien el establecimiento y el personal, como lo son:

- Cercanía al establecimiento para que los pedidos y envíos de materias primas sean más rápidos
- Precios competitivos que permitan la rentabilidad del negocio
- Horarios cómodos que puedan aportar un mejor aprovechamiento de stocks de materias primas
- Productos de calidad para la satisfacción de nuestros clientes
- Crédito y formas de pago



Se realizara la verificación de las materias primas mediante el método peps, lo que permite mantener nuestros productos frescos y en los tiempos de caducidad establecidos por los fabricantes.

Objetivos del Estudio Legal

Marco Legal

Concepto de empresa

Cafetería en donde se puede compartir con los gatos, es un lugar con temática para gatos y los amantes de estos, se enfoca en aquellas personas que por factores externos a su voluntad no les es posible contar con una mascota en su hogar. Se satisface la necesidad del mercado en al ámbito de ofrecer un espacio diferente con relación a otros lugares temáticos donde se enfocan a los perros. Cat's Coffee Club incursionara en este mercado con los felinos domésticos, donde ha demostrado en estudios científicos como anteriormente se menciona que es beneficioso para la salud compartir tiempo con estas mascotas.

También se beneficia directamente a las mascotas ya que contarán con un hogar donde tendrán todos los cuidados necesarios.

Clasificación de las My Pymes

Microempresa de servicios, con propiedad de capital privada con ánimo de lucro, enfocada en un ámbito local (Bogotá D.C.).



Clasificación internacional de actividades económicas (CIIU)

- **Actividad 5613 Expendio de comidas preparadas en cafeterías:** La preparación y el expendio de alimentos para su consumo inmediato, mediante el servicio a la mesa. Por lo general, estos establecimientos expenden alimentos ligeros (que no constituyen comidas completas) que pueden ser o no, preparados dentro del establecimiento. No presentan una decoración estandarizada y pueden o no suministrar bebidas alcohólicas y no alcohólicas.
- **Actividad 4711 Comercio al por menor en establecimientos no especializados con surtido compuesto principalmente por alimentos, bebidas o tabaco:** Los establecimientos no especializados de comercio al por menor de productos cuyo surtido está compuesto principalmente de alimentos (víveres en general), bebidas o tabaco. No obstante, expenden otras mercancías para consumo de los hogares tales como vestuario, electrodomésticos, muebles, artículos de ferretería, cosméticos, entre otros. Suelen realizar este tipo de actividad los denominados supermercados, cooperativas de consumidores, comisariatos y otros establecimientos similares. También se incluyen las tiendas, los graneros, entre otros, que se encuentran en los pueblos o en barrios tradicionales.



- **Actividad 7500 Actividades veterinarias:**
 - Las actividades de atención médica y control de animales en establecimientos agropecuarios.
 - Las actividades de atención médica y control de animales domésticos.
 - Las actividades de asistentes veterinarios u otro personal auxiliar veterinario.
 - Las actividades de diagnóstico clínico-patológico y otros diagnósticos relacionados con animales.
 - Las actividades veterinarias que requieran la utilización de ambulancia para animales.

- **Actividad 9609 Otras actividades de servicios personales N.C.P:** Los servicios de cuidado de animales domésticos, como residencias y peluquerías para animales, el aseo, la sesión de formación y adiestramiento de mascotas.

Clasificación de las sociedades

Según su ámbito jurídico se constituirá una empresa Sociedad por Acciones Simplificadas (S.A.S), ya que esta se construirá por dos personas naturales, también tiene la ventaja de no requerir tiempo de duración de la empresa sino que esta es indeterminada, así podemos ahorrarnos costos al no tener que hacer reformas estatutarias, su naturaleza es comercial, y los accionistas responderán solo hasta el límite de sus aportes.



Constitución legal

CAT'S COFFEE CLUB se constituirá como sociedad SAS, que implica sus constitución bajo documento privado, no tiene un número máximo de accionistas y todas las personas naturales o jurídicas que desarrollen actividades comerciales y civiles pueden constituirse formalmente mediante la figura de la SAS. No importa que sean nacionales o extranjeras; ni que sean micros, pequeños, medianos o grandes empresarios.

Este tipo de sociedad permite a los emprendedores simplificar trámites y comenzar su proyecto con un bajo presupuesto.

Las empresas SAS se identifican por:

- Los empresarios pueden fijar las reglas que van a regir el funcionamiento de la sociedad.
- Las acciones pueden ser de distintas clases y series.
- La responsabilidad de sus socios se limita a sus aportes.
- No se requiere establecer una duración determinada. La empresa reduce costos, ya que no tiene que hacer reformas estatutarias cada vez que el término de duración societaria esté próximo a caducar.
- Por regla general no exige revisor fiscal.
- Mayor facilidad en la operación y administración.

Los pasos para constituir este tipo de sociedades son:



- Redactar el contrato o acto unilateral constituido de la SAS. Este documento debe incluir: nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas; razón social o denominación de la sociedad (seguida de la palabra Sociedad por Acciones Simplificada); el domicilio principal de la sociedad y el de las distintas sucursales; el capital autorizado, suscrito y pagado, la clase, número y valor nominal de las acciones; y la forma de administración y el nombre de sus administradores, especificando sus facultades.
- Autenticar las firmas de las personas que suscriben el documento de constitución. La autenticación podrá hacerse directamente o a través de apoderado en la Cámara de Comercio del lugar en que la sociedad establezca su domicilio.
- Inscribir el documento privado en el Registro Mercantil de la Cámara de Comercio. Adicionalmente, ante la Cámara de Comercio se diligencian los formularios del Registro único Empresarial (RUE), el Formulario de inscripción en el RUT y el pago de la matrícula mercantil, el impuesto de registro y los derechos de inscripción.

Registro Único Tributario (RUT)

 DIAN Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales		Formulario del Registro Único Tributario Hoja Principal		 MUSCA Modelo Único de Ingreso, Servicio y Control Automatizado		001						
2. Concepto <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="1"/> Inscripción Espacio reservado para la DIAN 				4. Número de formulario 14460215652  (415)7707212489984(8020) 00000 14460215652								
5. Número de Identificación Tributaria (NIT): 1 0 2 3 8 7 0 9 5 7 - 3		6. DV 3		12. Dirección seccional Impuestos de Bogotá		14. Buzón electrónico (3 2)						
IDENTIFICACION												
24. Tipo de contribuyente: Persona natural o sucesión ilíquida <input type="text" value="2"/>		25. Tipo de documento: Cédula de ciudadanía <input type="text" value="1"/> <input type="text" value="3"/>		26. Número de Identificación: <input type="text" value="1"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="8"/> <input type="text" value="7"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="9"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="7"/>		27. Fecha expedición: <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="1"/>						
Lugar de expedición COLOMBIA		28. País: <input type="text" value="1"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="9"/>		29. Departamento: Bogotá		30. Ciudad/Municipio: Bogotá D.C. <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="1"/>						
31. Primer apellido DUARTE		32. Segundo apellido GUTIERREZ		33. Primer nombre SERGIO		34. Otros nombres ANTONIO						
35. Razón social:												
36. Nombre comercial: CAT'S COFFEE CLUB				37. Sigla:								
UBICACION												
38. País: COLOMBIA		39. Departamento: Bogotá		40. Ciudad/Municipio: Bogotá D. C. <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="1"/>								
41. Dirección principal CRA 4 NO 57 - 15												
42. Correo electrónico: catscoffeeclub@gmail.com		43. Código postal		44. Teléfono 1:		45. Teléfono 2:						
CLASIFICACION												
Actividad económica					Ocupación							
46. Código: 7 5 0 0		47. Fecha inicio actividad: 2 0 1 8 0 2 2 0		48. Código: 4 7 1 1		49. Fecha inicio actividad: 2 0 1 8 0 2 2 0		50. Código: <input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/>	51. Código:	52. Número establecimientos: <input type="text" value="1"/>		
Responsabilidades, Calidades y Atributos												
53. Código: <input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/>												
12- Ventas régimen simplificado												
Obligados aduaneros					Exportadores							
54. Código: <input type="text" value="1"/> <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="4"/> <input type="text" value="5"/> <input type="text" value="6"/> <input type="text" value="7"/> <input type="text" value="8"/> <input type="text" value="9"/> <input type="text" value="10"/>					55. Forma <input type="checkbox"/>		56. Tipo <input type="checkbox"/>		57. Modo <input type="checkbox"/>		58. CPC <input type="checkbox"/>	
IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación Para uso exclusivo de la DIAN												
59. Anexos: SI <input checked="" type="checkbox"/> NO <input type="checkbox"/>				60. No. de Folios: <input type="text" value="4"/>				61. Fecha: <input type="text" value="2"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="1"/> <input type="text" value="8"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="3"/> <input type="text" value="0"/> <input type="text" value="7"/>				
La información contenida en el formulario, será responsabilidad de quien lo suscribe y en consecuencia corresponde exactamente a la realidad, por lo anterior, cualquier falsedad o inexactitud en que incurra podrá ser sancionada. Artículo 18 Decreto 2460 de Noviembre de 2013 Firma del solicitante:					Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 984. Nombre GALLO OTAVO JENNY CONSTANZA 985. Cargo: Gestor I							



Requisitos del registro mercantil

Toda SAS puede constituirse por una o varias personas, mediante la inscripción de cualquiera de los siguientes documentos:

a) Mediante documento privado, autenticado, reconocido o con presentación personal por quienes lo firman como accionistas constituyentes. (Párrafo 1 artículo 5° Ley 1258 de 2008, Artículo 40 Código de Comercio).

b) Mediante escritura pública de constitución, cuando hay aporte de inmuebles (Parágrafo 2° Artículo 5°, Artículos 6° y 7°), o cuando los accionistas lo consideren de utilidad.

Cualquiera que sea el documento escogido debe contener los siguientes requisitos:

- Nombre, documento de identidad y domicilio de los accionistas (ciudad o municipio).
- Razón social seguida de las palabras Sociedad por Acciones Simplificada o SAS.
- Domicilio principal: ciudad o municipio elegido para desarrollar la actividad de la sociedad. Si en el acto de constitución se establecen sucursales se debe indicar el municipio donde estarán ubicadas.
- Término de duración: la SAS podrá tener término de duración indefinido. En todo caso, si no se establece una vigencia definida el término de duración será indefinido.
- Enunciación de actividades principales: las SAS permite establecer un objeto social indeterminado. En todo caso, si nada se dice en los estatutos, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita de comercio.
- Capital autorizado, suscrito y pagado: se debe expresar el capital que se aporta y la forma en que éste estará distribuido. Para la conformación del capital se debe tener



en cuenta lo siguiente: Clase, número y valor nominal de las acciones. El capital se pagará en los plazos establecidos en los estatutos. Este plazo no podrá exceder el término de dos (2) años.

- Forma de administración: Se debe establecer en los estatutos en forma clara y precisa la forma de administración de los negocios sociales, con indicación de las atribuciones y facultades de los representantes legales y administradores.
- Nombre, identificación y facultades de los administradores: Se debe designar, cuando menos un Representante Legal
- Nombramientos: indicación del nombre, apellidos e identificación de los representantes legales, miembros de junta directiva (si esta creado el órgano en sus estatutos), revisores fiscales, según el caso.
- Cláusula compromisoria: Esta cláusula permite administrar los conflictos sociales que puedan surgir durante el desarrollo de la actividad empresarial respecto de la interpretación de las reglas de administración y manejo contenidas en los estatutos sociales. Se recomienda la siguiente redacción: *“Toda controversia o diferencia relativa a este contrato, se resolverá por un Tribunal de Arbitramento presentado ante el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá, el cual estará sujeto a sus reglamentos, de acuerdo con las siguientes reglas:*

a) El Tribunal estará integrado por: (Indique número impar de árbitros 1 ó 3) designados por las partes de común acuerdo. En caso de que no fuere posible, los árbitros serán designados por el Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio, a solicitud de cualquiera de las partes.

b) El Tribunal decidirá en: (indique si se decidirá en derecho o en equidad)



- c) El Tribunal sesionará en las instalaciones del Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá.
- d) La secretaria del Tribunal estará integrada por un miembro de la lista oficial de secretarios del Centro de Arbitraje y Conciliación de la Cámara de Comercio de Bogotá.”

Resolución de facturación DIAN

Mediante solicitud de habilitación de rangos de numeración de facturación por el portal web de la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN se ha generado la resolución 18762006059401 con fecha 20/02/2018 autoriza desde el CCC-001 hasta CCC-1999.

La Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales, conforme a la facultad discrecional establecida en el artículo 684-2 del Estatuto Tributario y en virtud de lo estipulado en la Resolución 00055 de 14/07/2016, por la cual se adopta los sistemas técnicos de control de facturación; previo estudio y evaluación de la solicitud realizada por el contribuyente, representante legal o apoderado debidamente acreditado. Determina autorizar los rangos de numeración de facturación y/o documento equivalente, por una vigencia de 18 meses, contados a partir de la fecha formalización de este documento. En los casos que se agote la numeración antes de culminar la vigencia, el interesado tendrá derecho a solicitar una nueva autorización, de acuerdo al trámite establecido.



Si el obligado a facturar, no hubiere agotado la numeración de facturación transcurrido el término de la vigencia autorizada, con 15 días de antelación, podrá solicitar la habilitación de la numeración sobrante.

Cuando se trate de una solicitud de inhabilitación de la numeración de la facturación y/o documento equivalente, la vigencia es permanente, por lo tanto, no procede la habilitación de estos rangos.

Obligaciones de registro

Una vez constituida la empresa como persona jurídica, se deben registrar ante las siguientes entidades:

- Superintendencia de Sociedades: En esta entidad se realizan los trámites de consulta de marca, registro de marca y registro de patentes.
- Secretaria Distrital de Ambiente: Permite solicitar la licencia ambiental, solicitud de registro de avisos y la solicitud de registro de vallas y murales artísticos.
- Secretaría de Gobierno: Ante esta entidad se solicitan los permisos de horario.
- Cuerpo oficial de bomberos: Se realizan los trámites de la solicitud de revisión técnica de seguridad y la solicitud de revisión de seguridad para espectáculos públicos.
- Secretaría Distrital de Salud: Otorga los permisos para la manipulación de alimentos.



- Secretaría Distrital de Hacienda: Diligenciar formulario Registro de Información Tributaria para establecimientos de Comercio, especificando la acción a realizar
- INVIMA: En este organismo se solicita el Registro Sanitario, el certificado de calidad de alimentos y bebidas alcohólicas y la aprobación de publicidad de alimentos.
- Corporación Sayco Acinpro: Se realiza el Registro y Pago de derechos de autor.
- Cuerpo de Policía: Acatar las normas establecidas relacionadas con el objeto social de la empresa.

Revisión técnica de seguridad (Bomberos)

El Concepto Técnico de Bomberos es la apreciación técnica emitida por el Cuerpo Oficial de Bomberos de Bogotá D.C., a través de la cual SE REVISAN las condiciones de seguridad humana, riesgos de incendio, materiales peligrosos y sistemas de protección contra incendios que se presentan en las edificaciones o establecimientos del distrito.

- **Liquidación:** Para obtener el concepto técnico bomberos, se debe acercar a cualquiera de los puntos de atención (Súper CADE), donde se le realizará la liquidación del pago respectivo
- **Documentos:** Los siguientes son los documentos que debe presentar en el momento de solicitar la liquidación según el tipo de establecimiento:
 - **Régimen Común:** Presentar en original o fotocopia legible las seis (6) declaraciones bimestrales del ICA del año gravable inmediatamente anterior



a la solicitud y Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio con vigencia de 1 año.

- **Régimen Simplificado:** Presentar el original o fotocopia legible del Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la Cámara de Comercio renovado, con vigencia de 1 año y original del impuesto ICA del año inmediatamente anterior a la solicitud.
- **Establecimientos nuevos o no obligados a declarar:** Original o fotocopia legible del Certificado de Existencia y Representación Legal expedido por la de Cámara de Comercio renovado, con vigencia de 1 año.
- **Jardines Infantiles vinculados a la Secretaría Distrital de Integración Social:** Presentar Personería Jurídica o Resolución expedida por la Secretaría Distrital de Integración Social.

- **Pago**

El valor a cancelar será el establecido en el Acuerdo 11 de 1988, Capítulo IV, y el acuerdo 9 de 1992:

- Régimen común y régimen simplificado: el valor a pagar es el equivalente al uno por ciento (1%) liquidado sobre el valor del impuesto de Industria y Comercio del año anterior más el equivalente a un (1) salario mínimo diario por cada establecimiento.
- Establecimientos nuevos (primer año agradable de existencia) o no obligados a declarar: el valor a pagar es el equivalente a 2 salarios mínimos diarios, éste monto debe ser cancelado por cada sucursal que tenga el establecimiento.



- Este valor debe ser consignado únicamente en cualquier sucursal del Banco de Occidente en la Cuenta Corriente N° 25604582-4 a nombre de la Tesorería Distrital.
- **Radicación:** Una vez realizado el pago acérquese con el recibo de consignación a cualquiera de los puntos de atención donde se le programará la respectiva capacitación para la auto-revisión o inspección dependiendo de la clasificación del tipo de riesgo del establecimiento (riesgo bajo, moderado y alto) y se le entregará un recibo de caja, el cual sirve para reclamar el concepto de revisión técnica.
- **Capacitación y Auto revisión:** Si el usuario es clasificado en riesgo bajo, el usuario participa en una capacitación donde se le hará entrega del formulario de auto-revisión. Una vez diligenciado el usuario se acercará al Área de Servicio y Atención a la Ciudadanía donde se le pondrá el sello respectivo.
- **Inspección Técnica:** Si la clasificación otorgada al establecimiento es de moderado o alto riesgo se le programará una visita dentro de los 30 días hábiles posteriores a la radicación de la solicitud de inspección. El concepto final deberá reclamarlo en el Área de Servicio y Atención a la Ciudadanía en los 15 días hábiles posteriores a la inspección técnica realizada con el recibo de caja original, previa consulta telefónica para verificar la expedición de dicho documento.

Normas sanitarias y de salud (Secretaría de salud)

Todo establecimiento debe cumplir con las condiciones sanitarias que se describen en la Ley 9 de 1979, que está compuesta por títulos de carácter general como los de protección del medio ambiente, suministro de agua, y salud ocupacional, así como algunos



específicos como el título V denominado Alimentos, en el que se establecen las normas específicas a las que están sujetos los establecimientos industriales y comerciales en los que se realicen actividades que se relacionan con alimentos.

En el caso de las personas jurídicas y naturales que ejercen actividades en torno a los alimentos como su fabricación, procesamiento, distribución y comercialización, deben también cumplir con los requisitos sanitarios establecidos en la Resolución 2674 de 2013. Esta norma alude específicamente en el capítulo VIII a las condiciones sanitarias que deben cumplir los restaurantes y establecimientos gastronómicos.

Es así como los establecimientos deben garantizar el cumplimiento de las leyes ya mencionadas y otras a las que haya lugar. Muestra de dicha garantía se logra a través de la obtención del Concepto sanitario, el cual es emitido por la autoridad sanitaria pertinente una vez radicada la solicitud y realizada la auditoría de inspección, vigilancia y control del establecimiento.

La autoridad sanitaria encargada de emitir el concepto sanitario para los establecimientos que realizan expendio de alimentos es la Secretaría Distrital de Salud o sus entes territoriales.

La solicitud de inspección sanitaria se debe radicar ante la autoridad pertinente o acceder a la página web: www.bogota.gov.co – SDQS (Sistema Distrital de Quejas y Soluciones), registrarse y solicitar que se realice la visita ingresando los datos requeridos, y allí se procede a enviar la solicitud a la entidad correspondiente y a dar respuesta al usuario.



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

Normas de fabricación de alimentos y medicamentos (INVIMA)

El artículo 126 del Decreto-ley 019 de 2012, establece que los alimentos que se fabriquen, envasen o importen para su comercialización en el territorio nacional, requerirán de notificación sanitaria, permiso sanitario o registro sanitario, según el riesgo de estos productos en salud pública, de conformidad con la reglamentación que expida el Ministerio de Salud y Protección Social.

DECRETO NÚMERO- 1686 DE 2012, Por el cual se establece el reglamento técnico sobre los requisitos sanitarios que se deben cumplir para la fabricación, elaboración, hidratación, envase, almacenamiento, distribución, transporte, comercialización, expendio, exportación e importación de bebidas alcohólicas destinadas para consumo humano

Que conforme con lo anterior, se hace necesario establecer los requisitos y condiciones bajo las cuales el Instituto Nacional de Vigilancia de Medicamentos y Alimentos (Invima), como autoridad sanitaria del orden nacional, deberá expedir los registros, permisos o notificaciones sanitarias.



Impacto ambiental (Secretaria de ambiente)

Colombia cuenta con una legislación ambiental bastante fuerte pero que pocas empresas conocen y cumplen a cabalidad, por lo cual el Decreto 1299 de 2008 que reglamenta el artículo octavo de la Ley 1124 de 2007, expone la obligación de cada organización, para que desarrolle su actividad productora en el país, mediante la implementación y respeto por la norma ambiental. La Ley suscita: “Todas las empresas a nivel ambiental deben tener un departamento de gestión ambiental dentro de su organización para velar por el cumplimiento de la normatividad ambiental de la República,” según lo anterior se exige la implementación de un Departamento de Gestión Ambiental en las empresas medianas y grandes, que tengan código CIIU industrial, es decir que su operación económica este reglamentada y estandarizada a nivel internacional, por lo cual se ven obligadas a tener este departamento, “lo importante es que todas las empresas independientemente de su tamaño cumplan con la norma ambiental, es decir, con las leyes, decretos y resoluciones que tiene que ver con el monitoreo e impacto ambiental que puedan tener.

La Sentencia 486 de la Corte Constitucional del 22 de julio de 2009, excluye a las micro y pequeñas empresas de cumplir esta regla, ya que la implementación de esta norma ambiental requiere de una inversión económica que pone en riesgo su viabilidad y rentabilidad.



Contratación personal

Proceso de contratación y reclutamiento.

1. Se establece el perfil requerido para el cargo y se procede a revisar el manual de funciones.
2. Revisión de hojas de vida, publicación del perfil en medios informativos, búsqueda de recomendados por personal de la compañía, páginas de Internet o empresas temporales para la búsqueda del personal cuando se requiera.
3. Verificación de la hoja de vida de los aspirantes con el perfil requerido de acuerdo a la competencia del cargo (educación, formación, habilidades y experiencia).
Comunicación con el(los) aspirante(s) para citación a entrevista.
4. Realizar la entrevista y diligenciar el formato selección e inducción de personal.
aplicar talleres habilidades y prueba de conocimientos (según aplique), para verificación de competencias.
5. Decisión: Si el aspirante cumple con el perfil requerido continuar con el numeral 6,
6. Entrevista Final con la Gerencia de cada área para validar todo el proceso y tomar la decisión de contratación.
7. Realizar Visita Domiciliaria y diligenciar el formato visita domiciliaria (para cargos de manejo de Confianza)
8. Acordar con el aspirante el tipo de contrato de trabajo según el área y la entrega de los documentos como soportes de la hoja de vida.
9. Realizar afiliaciones a la seguridad social y caja de compensación.
10. Realizar la inducción al nuevo trabajador, diligenciar selección e inducción de personal.



11. Almacenar y controlar la hoja de vida del nuevo trabajador con los soportes.

Contratación de clientes y proveedores

La empresa se encargará de buscar y seleccionar a los mejores proveedores de la industria, nacionales o extranjeros, pero siempre dentro de una estrategia de aprovisionamiento coordinada, en las que no sea determinante depender de un solo proveedor, ya que esto nos incurre en mayores costos o llegar a generarnos una barrera de ingreso al mercado con costos cambiantes, por lo que no nos sería una ventaja competitiva.

Teniendo en cuenta otros factores que nos gestionarían un aprovisionamiento, se implementaran otras estrategias como Economías de Escala, Economías de localización, homogeneización de los mercados, es decir, una homogeneización del comportamiento del consumidor o de los distintos clientes potenciales de diferentes mercados nacionales que ha provocado una estandarización del consumo de determinados productos; Integraciones verticales dentro de la empresa.

El proveedor potencial para Cat's Coffee Club respecto a los insumos de cafetería es el Grupo Comercial Nutresa.

El proveedor para los insumos de alimentos para gatos; es Nestlé y la línea Cat Chow.



ESTUDIO ADMINISTRATIVO

Objetivo del estudio administrativo

Proporcionar todas las herramientas de guía para la correcta administración del proyecto Cat's Coffee Club para lo cual nos hemos planteado el propósito de satisfacer los deseos de las personas por compartir un espacio o un momento con la mascota de su preferencia fuera de su hogar con amigos, familia, vecinos etc. esto debido a diferentes factores como el trabajo, el tiempo, los hijos, las alergias, los espacios en las viviendas, entre otros; de acuerdo a esto, no tienen la posibilidad de compartir con estos animales de la forma como lo desearía; es por eso que Cat's Coffee Club brinda la oportunidad de que participen en un mismo espacio con la compañía de las mascotas un tiempo de relajación y esparcimiento.

Cat's Coffee Club es un espacio creado para que nuestros clientes se sientan como en casa con la compañía de un gato o de varios gatos, donde pueden interactuar con ellos y con los demás visitantes de nuestra cafetería, amantes de un mismo gusto, los gatos

Definición de la estructura organizacional

Toda empresa consta necesariamente de una estructura organizacional o una forma de organización de acuerdo con sus necesidades, por medio de la cual se pueden ordenar las actividades, los procesos y en sí el funcionamiento de la empresa.



Existen diferentes patrones de diseño para organizar la empresa, con el fin de cumplir las metas propuestas y lograr el objetivo deseado.

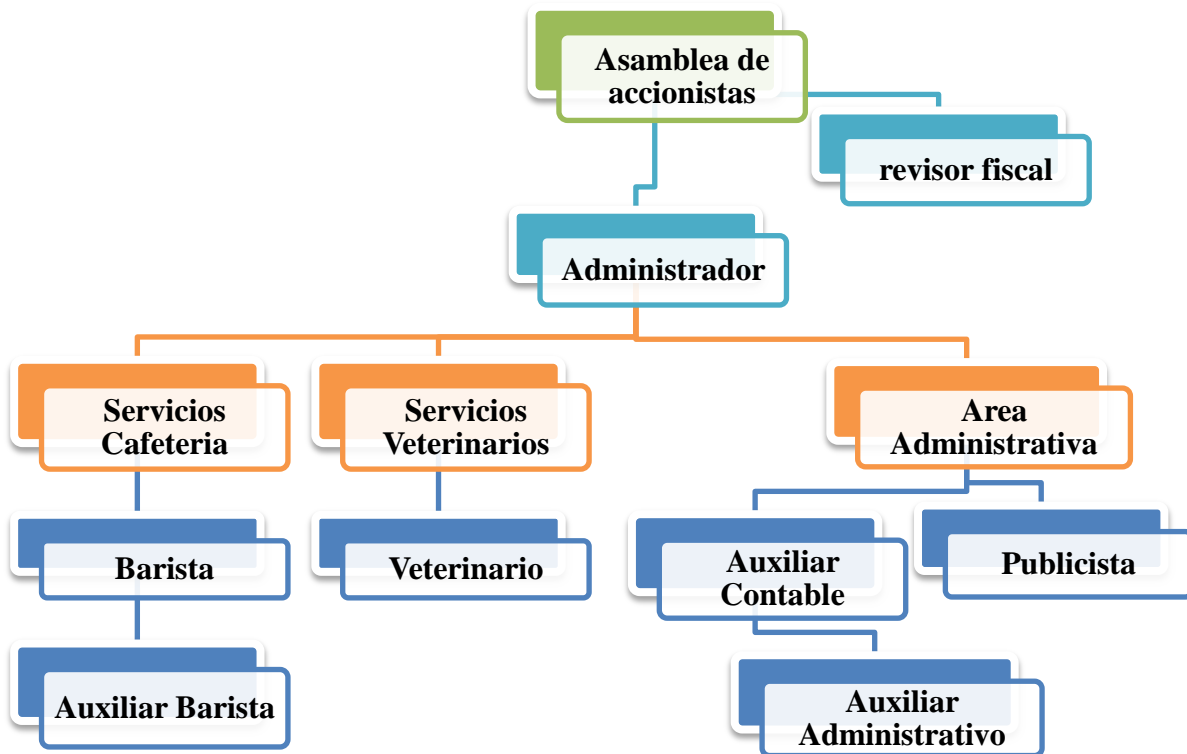
Cat's Coffee Club es una microempresa que no requiere de una estructura organizacional demasiado extensa.

Las características de nuestra estructura organizacional:

- Especialización de las distintas áreas. Cuanto mayor es la empresa, más especialización.
- Coordinación y colaboración entre equipos o departamentos.
- Estandarización de protocolos y procedimientos.
- Representa realmente a las personas que componen la empresa.
- Adaptada a la estrategia que persigue la organización.
- Dirigida a los objetivos alcanzables.
- Acorde con la tecnología y herramientas disponibles.
- Cada persona debe saber dónde encontrar lo que necesita para ejecutar sus funciones.
- Funciones definidas claramente y entendidas por todo el equipo.

Organigrama:

Teniendo en cuenta que es una empresa que está iniciando, nuestra estructura organizacional aún se encuentra muy limitada, por lo que se irá ampliando con el tiempo:



Tamaño de la empresa

Por su actividad: Comercialización de productos y servicios de dispersación ya que es una cafetería con el protagonismo de los gatos como compañía de las personas que acuden a tomar un café y distraerse por un momento de su rutina diaria.

Por su origen de capital: El capital es propiedad de inversionistas privados y colombianos, su finalidad es 100% lucrativa

Por la magnitud de la empresa: Es una pequeña empresa en la que el trabajo del hombre es decisivo, es decir su producción es artesanal aunque tiene algunos procesos mecanizados.



Por el número de propietarios: Es una sociedad de capitales, su naturaleza será comercial independientemente de las actividades previstas en su objeto social. Su voluntad de asociarse y constituirse como una empresa SAS, fue aprobado por unanimidad.

Que para tal efecto adoptarán los correspondientes estatutos, observando plenamente las disposiciones a las normas del derecho comercial, los estatutos se aprueban por unanimidad.

Modelo contratación

Cat's Coffee Club manejará el modelo de **Contrato a Término Indefinido (Art. 47 del Código Sustantivo de Trabajo)**: El contrato a término indefinido es aquel que no tiene estipulada una fecha de terminación de la obligación entre el empleado y el empleador, cuya duración no está determinada por la de la obra o la naturaleza de la labor contratada, o no se refiera de manera explícita a un trabajo ocasional o transitorio. Puede hacerse por escrito o de forma verbal.

Características

- Si se quieren establecer cláusulas específicas para el contrato es necesario formalizar el contrato a través de un contrato escrito.
- El empleador se compromete a pagar prestaciones sociales, prima de servicios, descansos remunerados y aportes parafiscales.



- En caso de terminación unilateral del contrato sin justa causa, el empleador deberá pagar al trabajador una indemnización, en los términos establecidos en el artículo 28 de la Ley 789 de 2002.

Cat's Coffee Club también manejará el **Contrato de aprendizaje (Art. 30 de la Ley 789 de 2002)** para los casos de los cargos auxiliares.

Este tipo de contrato es una forma especial de vinculación a una empresa y está enfocada a la formación de practicantes, donde este recibe herramientas académicas y teóricas en una entidad autorizada por una universidad o instituto, con el auspicio de una empresa patrocinadora que suministra los medios para que el practicante adquiera formación profesional metódica en el oficio.

La idea de este tipo de contrato es el aprendizaje y que el practicante se incluya al mundo laboral, la remuneración es llamada auxilio de sostenimiento y depende completamente de un convenio entre ambas partes, donde el estudiante no tiene prestaciones sociales. El valor de la remuneración depende de si el practicante es universitario o no, de ser universitario tiene derecho a un salario que debe ser superior o igual al mínimo y si el practicante no es universitario tendrá como base de pago un salario por debajo del mínimo.



Recurso humano /Manual de funciones

CARGO: ADMINISTRADOR	
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> • Administración de todos los recursos de la empresa. • Planeación, organización, dirección y verificación de estrategias para el beneficio de toda la organización. • Negociación en contratos con proveedores y distribuidores. • Reuniones periódicamente de verificación-control e informes sobre los procesos de la empresa. • Crear y mantener buenas relaciones con los clientes, socios, proveedores para el buen funcionamiento de la empresa. • Planeación estratégica. • Control funciones del contador, auxiliar administrador. • Contacto directo con proveedores y distribuidores. • Responsable y encargado de reclutamiento, selección y retiro de personal. • Compra de insumos y materia prima. • Atención de PQR de los clientes internos y externos. • Creación de incentivos y programas de motivación y bienestar al empleado. 	
Experiencia	Min. 1 años en labores administrativas, dirección estratégica, jefe de departamentos administrativos.
Perfil Académico:	Título profesional Administrador de Empresas.
Perfil Ocupacional	Trabajo en equipo, buena presentación personal, finanzas, contabilidad, relaciones interpersonales, negociante, vendedor, creativo, capacidad de liderazgo.
Salario	\$3.000.000 más prestaciones de ley.



CARGO: REVISOR FISCAL	
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> • Llevar la contabilidad de la empresa con las normas vigentes. • Presentar reportes de costos, gastos, impuestos, y hechos contables de la empresa. • Registrar en libros contables toda la información financiera y veraz de la empresa. • Realizar las auditorias necesarias. • Generar los presupuestos que se requieran. • Contabilizar y generar la nómina, también entregar los comprobantes de nómina. 	
Experiencia	Mínimo 2 años como contador independiente o en una empresa.
Perfil Académico:	Título profesional como Contador (tarjeta profesional).
Perfil Ocupacional	Trabajo en equipo, buena presentación personal, buenas relaciones interpersonales y liderazgo.
Salario	\$ 2.000.000

CARGO: AUXILIAR ADMINISTRATIVO	
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar correos, cartas y correspondencia solicitados. • Encargado del archivo, y el envío de correspondencia. • Recepción de llamadas y mensajes. • Auxiliar en actividades administrativas delegadas por el administrador. 	
Experiencia	Mínimo 6 meses como auxiliar/asistente administrativo o recepcionista.
Perfil Académico:	Técnico o tecnólogo en secretariado, auxiliar administrativo, recursos humanos, estudiante de tercer semestre en adelante de administración de empresas.
Perfil Ocupacional	Proactivo, buena atención al cliente, organizado y responsable.
Salario	\$ 1.000.000 más prestaciones de ley.

CARGO: AUXILIAR CONTABLE	
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> • Llevar el registro contable de los comprobantes de nómina. • Registro de los actos contables. • Encargado caja menor, arqueo de la misma. • Archivo soportes contables. • Auxiliar en actividades contables de acuerdo a indicaciones y requerimientos del contador. 	
Experiencia	Mínimo 1 año como auxiliar contable, de nómina.
Perfil Académico:	Técnico o tecnólogo como auxiliar contable y/o estudiante de tercer semestre en adelante de contaduría pública.
Perfil Ocupacional	Proactivo, organizado, responsable, puntual, buenas elaciones interpersonales y trabajo en equipo.
Salario	\$ 1.000.000 más prestaciones de ley.

CARGO: VETERINARIO	
FUNCIONES:	
<ul style="list-style-type: none"> • Alimentación de los animales. • Verificar periódicamente la salud de los animales. • Realizar informes acerca del estado de los animales y sus necesidades. • Analizar y tratar las diferentes enfermedades de los animales, conceder los medicamentos necesarios. • Encargado de la limpieza y bienestar de los animales. 	
Experiencia	6 meses como veterinario.
Perfil Académico:	Estudiantes de últimos semestres de veterinaria (practicar), cursos de actualización de manutención de los animales
Perfil Ocupacional	Responsable, proactivo, organizado, liderazgo y trabajo en equipo.
Salario	\$781.242 más prestaciones de ley.



CARGO: BARISTA	
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Producir bebidas solicitadas por los clientes.• Limpieza del lugar de trabajo.• Informe de los insumos necesarios para en cumplimiento de sus funciones.	
Experiencia	6 meses como barista.
Perfil Académico:	Curso manipulación de alimentos.
Perfil Ocupacional	Amabilidad, organizado, pro actividad y trabajo en equipo.
Salario	\$ 950.0000 más prestaciones de ley.

CARGO: AUXILIAR BARISTA	
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Auxiliar en producir bebidas solicitadas por los clientes.• Entregar bebidas a los consumidores.• Limpieza de las mesas donde se consumen los alimentos.• Actividades de apoyo al barista.	
Experiencia	No se requiere.
Perfil Académico:	Curso manipulación de alimentos.
Perfil Ocupacional	Amabilidad, organizado, pro actividad y trabajo en equipo
Salario	\$781.242 más prestaciones de ley.

CARGO: PUBLICISTA	
FUNCIONES: <ul style="list-style-type: none">• Crear pautas publicitarias.• Diseño del portafolio de servicios.• Creación de publicidad atractiva ubicada en las zonas comunes de la empresa y de atención al cliente.• Emplear diferentes técnicas publicitarias.	



<ul style="list-style-type: none">• Generación de informes y estrategias de mercadeo para impactar positivamente al cliente objetivo.	
Experiencia	1 año como publicista/mercaderista
Perfil Académico:	Profesional o estudiante de últimos semestres de diseño gráfico o mercadeo y publicidad.
Perfil Ocupacional	Pro actividad, creativo, sociable, buenas relaciones interpersonales, ordenado, puntual y responsable.
Salario	\$ 1.600.000 más prestaciones de ley

Costos Administrativos

Los costos administrativos son los recursos necesarios para las operaciones y manejos dentro de una empresa, son los gastos o costos que la empresa aplica para la realización de trámites y movimientos internos.

Entre los costos administrativos con los que cuenta Cat's Coffee Club son:

- Los gastos en salarios del personal (en algunos casos se los considera operativos, pues son costos de la realización del producto).
- Materiales de oficina.
- Cuentas de teléfono.
- Arriendo y mejoras del establecimiento.
- Aportes para la seguridad social.
- Costos en correspondencia.
- Costos de agua.
- Costos de electricidad.

- Papelería para la impresión de las facturas.
- Costos en publicidad.

Gastos de personal

A continuación se expone la tabla de sueldos a pagar en un trabajo realizado por parte de los trabajadores durante los 30 días del mes de acuerdo a los horarios establecidos por la empresa.

EMPLEADO							
CARGO	SUELDO	COMISION O BONOS	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD (4%)	PENSION (4%)	TOTAL
ADMINISTRADOR	\$ 3.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 3.000.000	\$ 120.000	\$ 120.000	\$ 2.760.000
AUX. ADMINISTRATIVO	\$ 1.000.000	\$ 0	\$ 88.211	\$ 1.088.211	\$ 43.528	\$ 43.528	\$ 1.001.155
REVISOR FISCAL	\$ 2.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 2.000.000	\$ 80.000	\$ 80.000	\$ 1.840.000
AUX. CONTABLE	\$ 1.000.000	\$ 0	\$ 88.211	\$ 1.088.211	\$ 43.528	\$ 43.528	\$ 1.001.155
PUBLICISTA	\$ 1.600.000	\$ 0	\$ 0	\$ 1.600.000	\$ 64.000	\$ 64.000	\$ 1.472.000
VETERINARIO	\$ 781.242	\$ 0	\$ 88.211	\$ 869.453	\$ 34.778	\$ 34.778	\$ 799.897
BARISTA	\$ 950.000	\$ 0	\$ 88.211	\$ 1.038.211	\$ 41.528	\$ 41.528	\$ 955.155
AUXILIAR BARISTA	\$ 781.242	\$ 0	\$ 88.211	\$ 869.453	\$ 34.778	\$ 34.778	\$ 799.897

En caso tal que se requiera de algún permiso o licencia especial que lo requiera, se realizara la deducción correspondiente de acuerdo al número de días por el cual el funcionario está ausente de su puesto de trabajo.

De acuerdo a los periodos cumplidos por cada colaborador y a los días laborados se realiza la correspondiente liquidación de Prima de servicios, cesantías, intereses de cesantías que no serán mostradas a continuación, siendo este el cuadro base para una proyección de carga prestacional por cada empleado:

EMPLEADOR							
CARGO	SUELDO	COMISION O BONOS	AUXILIO TRANSPORTE	TOTAL DEVENGADO	SALUD (8,5%)	PENSION (12%)	TOTAL
ADMINISTRADOR	\$ 3.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 3.000.000	\$ 255.000	\$ 360.000	\$ 3.615.000
AUX. ADMINISTRATIVO	\$ 1.000.000	\$ 0	\$ 88.211	\$ 1.088.211	\$ 92.498	\$ 130.585	\$ 1.311.294
REVISOR FISCAL	\$ 2.000.000	\$ 0	\$ 0	\$ 2.000.000	\$ 170.000	\$ 240.000	\$ 2.410.000
AUX. CONTABLE	\$ 1.000.000	\$ 0	\$ 88.211	\$ 1.088.211	\$ 92.498	\$ 130.585	\$ 1.311.294
PUBLICISTA	\$ 1.600.000	\$ 0	\$ 0	\$ 1.600.000	\$ 136.000	\$ 192.000	\$ 1.928.000
VETERINARIO	\$ 781.242	\$ 0	\$ 88.211	\$ 869.453	\$ 73.903	\$ 104.334	\$ 1.047.690
BARISTA	\$ 950.000	\$ 0	\$ 88.211	\$ 1.038.211	\$ 88.248	\$ 124.585	\$ 1.251.044
AUXILIAR BARISTA	\$ 781.242	\$ 0	\$ 88.211	\$ 869.453	\$ 73.903	\$ 104.334	\$ 1.047.690



Cesantías	8.333%	Salario + Auxilio transporte
Intereses sobre cesantías	1.000%	Sueldo base
Vacaciones	4.166%	Salario + Auxilio transporte
Prima de servicios	8.333%	Salario + Auxilio transporte

Gastos de puesta en Marcha

Los costos que se deben asumir al crear una compañía, es una pregunta común de emprendedores y empresarios, bajo el temor generalizado de asumir pagos superfluos o no necesarios. En este sentido, la formalización puede ser en ocasiones un camino lleno de trabas y costos, pero al final próspero y sobre todo legal.

En Colombia no existe un capital mínimo para la constitución de una empresa, esto implica que la única limitación es el orgullo propio en cuanto al dinero que se invertirá en su proyecto.

Registro de una Empresa en la Cámara de Comercio

DESCRIPCIÓN	ENTIDAD	VALOR
Impuesto de registro (Con cuantía)	Cámara de comercio	\$ 70.000
Matricula persona jurídica	Cámara de comercio	\$ 131.000
Formulario de registro mercantil	Cámara de comercio	\$ 4.500
Inscripción de los libros	Cámara de comercio	\$ 12.000
Capacitación Empresarial Licencia Bomberos	Bomberos	\$ 574.600



ESTUDIO FINANCIERO

Objetivo del estudio Financiero

Analizar todas las herramientas financieras que sirven de guía para identificar y tomar decisiones con respecto a si el proyecto Cat's Coffee Club cumple con los requisitos de ser viable y genera rentabilidades para que nuevos socios quieran invertir en el proyecto.

Ingresos

PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS OPERATIVOS						
INGRESOS	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Por Ventas						
bebidas	108.000.000	111.240.000	114.577.200	118.014.516	121.554.951	573.386.667
productos panaderia	84.000.000	86.520.000	89.115.600	91.789.068	94.542.740	445.967.408
productos para gatos	48.000.000	49.440.000	50.923.200	52.450.896	54.024.423	254.838.519
servicio de veterinaria	67.800.000	69.834.000	71.929.020	74.086.891	76.309.497	359.959.408
Producto 5	0	0	0	0	0	0
Producto 6	0	0	0	0	0	0
Total Ingresos de operación	\$ 307.800.000	\$ 317.034.000	\$ 326.545.020	\$ 336.341.371	\$ 346.431.612	\$ 1.634.152.002

Egresos

COMPRA DE MATERIA PRIMA E INSUMOS						
Por Compras	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Mat P / Inventario 1	3.000.000	3.105.000	3.213.675	3.326.154	3.442.569	16.087.398
Mat P / Inventario 2	1.200.000	1.242.000	1.285.470	1.330.461	1.377.028	6.434.959
Mat P / Inventario 3	3.000.000	3.105.000	3.213.675	3.326.154	3.442.569	16.087.398
Mat P / Inventario 4	1.200.000	1.242.000	1.285.470	1.330.461	1.377.028	6.434.959
Mat P / Inventario 5	5.400.000	5.589.000	5.784.615	5.987.077	6.196.624	28.957.316
Mat P / Inventario 6	0	0	0	0	0	0
Total Egreso Mat P / Inventario	13.800.000	14.283.000	14.782.905	15.300.307	15.835.817	74.002.029
PROYECCIÓN DE COSTOS DE OPERACIÓN						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Gastos de personal	67.502.216	69.709.465	71.989.086	74.343.457	76.775.032	360.319.257
Otros gastos de personal	3.000.000	3.105.000	3.213.675	3.326.154	3.442.569	16.087.398
Mantenimiento Equipos	1.200.000	1.242.000	1.285.470	1.330.461	1.377.028	6.434.959
Mantenimiento Instalaciones	1.200.000	1.242.000	1.285.470	1.330.461	1.377.028	6.434.959
Servicios Públicos	4.800.000	4.968.000	5.141.880	5.321.846	5.508.110	25.739.836
Arriendos	9.000.000	9.315.000	9.641.025	9.978.461	10.327.707	48.262.193
Dotación	4.800.000	4.968.000	5.141.880	5.321.846	5.508.110	25.739.836
	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
	0	0	0	0	0	0
Depreciación Operativa	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	6.000.000
Total Costos	92.702.216	95.749.465	98.898.486	102.152.686	105.515.584	495.018.438

Flujo de Caja

CATS COFFEE CLUB						
FLUJO DE CAJA						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS DE EFECTIVO						
Ingreso por ventas		277.020.000	285.330.600	293.890.518	302.707.234	311.788.451
EGRESOS DE EFECTIVO						
Compras Mp / Inventarios		11.592.000	11.997.720	12.417.640	12.852.258	13.302.087
Nómina Operativa		67.502.216	69.709.465	71.989.086	74.343.457	76.775.032
Costos Indirectos de Fabricación		21.000.000	21.735.000	22.495.725	23.283.075	24.097.983
Gastos Admon y Ventas		138.487.141	142.995.787	147.651.948	152.461.763	157.430.301
Pago de Impuesto de Renta		0	0	15.057.116	29.361.049	42.934.994
Pago de Dividendos			10.552.128	12.353.011	9.034.270	5.872.210
Pago de deuda		6.097.267	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Total egresos de Efectivo		244.678.625	261.990.101	286.964.528	306.335.871	325.412.607
Flujo Neto de efectivo Operativo		32.341.375	23.340.499	6.925.990	-3.628.637	-13.624.156
Inversiones	-36.000.000					
Flujo Neto Total	-36.000.000	32.341.375	23.340.499	6.925.990	-3.628.637	-13.624.156
Mas: Saldo Inicial de Caja			32.341.375	55.681.874	62.607.864	58.979.227
Igual: Saldo Caja (Superavit o Deficit)		32.341.375	55.681.874	62.607.864	58.979.227	45.355.071
Flujo neto Acumulado	-36.000.000	-3.658.625	19.681.874	26.607.864	22.979.227	9.355.071

Capital de trabajo

PROYECCIÓN PERSONAL ADMINISTRATIVO Y DE PRODUCCIÓN						
NÓMINA PARA EL PERSONAL DE ADMINISTRACIÓN						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Sueldos Basicos						
Empleado 1	36.000.000	37.188.000	38.415.204	39.682.906	40.992.442	192.278.551
Empleado 2	19.200.000	19.833.600	20.488.109	21.164.216	21.862.636	102.548.561
Empleado 3	12.000.000	12.396.000	12.805.068	13.227.635	13.664.147	64.092.850
Empleado 4	12.000.000	12.396.000	12.805.068	13.227.635	13.664.147	64.092.850
Empleado 5	9.374.904	9.684.276	10.003.857	10.333.984	10.675.006	50.072.027
Total Sueldos	88.574.904	91.497.876	94.517.306	97.636.377	100.858.377	473.084.840
Prestaciones						
Cesantía (mes)	7.381.212	7.624.792	7.876.411	8.136.332	8.404.831	39.423.579
Intereses de Cesantía (mes)	73.812	76.248	78.764	81.363	84.048	394.236
Vacaciones (mes)	3.693.573	3.815.461	3.941.372	4.071.437	4.205.794	19.727.638
Prima de Servicios (mes)	7.381.212	7.624.792	7.876.411	8.136.332	8.404.831	39.423.579
Total Prestaciones Sociales mes	18.529.811	19.141.294	19.772.957	20.425.465	21.099.505	98.969.031
Parafiscales y seguridad social						
Aporte en Salud Eps (mes)	7.528.867	7.777.319	8.033.971	8.299.092	8.572.962	40.212.211
Aporte en Pensión (mes)	10.628.988	10.979.745	11.342.077	11.716.365	12.103.005	56.770.181
Arp (mes)	708.599	731.983	756.138	781.091	806.867	3.784.679
Caja Compensación Familiar	3.415.972	3.529.970	3.646.459	3.766.792	3.891.096	18.250.288
I.C.B.F.	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0
Total aportes Patronales	22.282.427	23.019.017	23.778.645	24.563.340	25.373.930	119.017.359
Auxilio de transporte						
Auxilio de transporte	3.175.596	3.248.635	3.355.840	3.466.582	3.580.980	16.827.632
TOTAL ADMINISTRACION	129.387.141	133.658.187	138.068.908	142.625.181	147.331.812	691.071.230
NÓMINA PARA EL PERSONAL DE PRODUCCION						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Sueldos Basicos						
Empleado 1	24.000.000	24.792.000	25.610.136	26.455.270	27.328.294	128.185.701
Empleado 2	11.400.000	11.776.200	12.164.815	12.566.253	12.980.940	60.888.208
Empleado 3	9.374.904	9.684.276	10.003.857	10.333.984	10.675.006	50.072.027
Empleado 4	0	0	0	0	0	0
Empleado 5	0	0	0	0	0	0
Total Sueldos	44.774.904	46.252.476	47.778.808	49.355.508	50.984.240	239.145.936
Prestaciones						
Cesantía (mes)	3.731.227	3.854.358	3.981.551	4.112.943	4.248.670	19.928.748
Intereses de Cesantía (mes)	37.312	38.544	39.816	41.129	42.487	199.287
Vacaciones (mes)	1.867.113	1.928.728	1.992.376	2.058.125	2.126.043	9.972.386
Prima de Servicios (mes)	3.731.227	3.854.358	3.981.551	4.112.943	4.248.670	19.928.748
Total Prestaciones Sociales mes	9.366.880	9.675.987	9.995.295	10.325.139	10.665.869	50.029.169
Parafiscales y seguridad social						
Aporte en Salud Eps (mes)	3.805.867	3.931.460	4.061.199	4.195.218	4.333.660	20.327.405
Aporte en Pensión (mes)	5.372.988	5.550.297	5.733.457	5.922.661	6.118.109	28.697.512
Arp (mes)	358.199	370.020	382.230	394.844	407.874	1.913.167
Caja Compensación Familiar	1.706.314	1.763.469	1.822.530	1.883.559	1.946.623	9.122.494
I.C.B.F.	0	0	0	0	0	0
SENA	0	0	0	0	0	0
Total aportes Patronales	11.243.368	11.615.246	11.999.416	12.396.282	12.806.266	60.060.579
Auxilio de transporte						
Auxilio de transporte	2.117.064	2.165.756	2.215.569	2.266.527	2.318.657	11.083.573
TOTAL OPERACIÓN	67.502.216	69.709.465	71.989.086	74.343.457	76.775.032	360.319.257
TOTAL NOMINA	196.889.358	203.367.653	210.057.994	216.968.638	224.106.845	1.051.390.487

Fuentes de Financiación/Apalancamiento

CRÉDITO BANCARIO						
DESCRIPCIÓN	PERIODO 0	PERIODO 1	PERIODO 2	PERIODO 3	PERIODO 4	PERIODO 5
Valor del crédito	25.000.000					
Tasa de Interés	7,0%					
Saldo de Capital	25.000.000	25.000.000	20.652.733	17.098.424	13.295.314	9.225.986
Cuota Fija	6.097.267	6.097.267	5.000.000	5.000.000	5.000.000	5.000.000
Pago Intereses		1.750.000	1.445.691	1.196.890	930.672	645.819
Abono a Capital		4.347.267	3.554.309	3.803.110	4.069.328	4.354.181

La Amortización

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES						
De Operación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipos	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	6.000.000
Vehículos	0	0	0	0	0	0
Total Depreciación Operación	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	6.000.000
De Administración						
Equipos Computo y comunic	700.000	700.000	700.000	700.000	700.000	3.500.000
Muebles y Enseres	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	6.000.000
Total Depreciación Admin	1.900.000	1.900.000	1.900.000	1.900.000	1.900.000	9.500.000
Total Gastos Depreciación	3.100.000	3.100.000	3.100.000	3.100.000	3.100.000	15.500.000
AMORTIZACIÓN DE DIFERIDOS						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Licencias, trámites legales	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	4.000.000
Otro	0	0	0	0	0	0
Seguros (A un año)	0	0				0
Total Amortización diferidos	800.000	800.000	800.000	800.000	800.000	4.000.000
INVERSIÓN CIRCULANTE						
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	TOTAL
Capital de trabajo	10.500.000	0				10.500.000
TOTAL DIFERIDOS	11.300.000	800.000	800.000	800.000	800.000	14.500.000
TOTAL INVERSIONES	14.400.000	3.900.000	3.900.000	3.900.000	3.900.000	30.000.000

Balance de general

BALANCE GENERAL PROYECTADO						
CATS COFFEE CLUB						
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
ACTIVOS						
Activos Corrientes						
Efectivo	10.500.000	32.341.375	55.681.874	62.607.864	58.979.227	45.355.071
Cuentas Por Cobrar		15.390.000	15.851.700	16.327.251	16.817.069	17.321.581
Inventarios						
Total Activos Corrientes		47.731.375	71.533.574	78.935.115	75.796.296	62.676.651
Activos No Corrientes						
No Depreciables						
Terrenos	0	0	0	0	0	0
ACTIVOS FIJOS						
Edificios	0	0	0	0	0	0
Maquinaria y Equipos	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000	6.000.000
Equipos Computo y comunic	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000	3.500.000
Muebles y Enseres	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000	12.000.000
Vehiculos		0	0	0	0	0
Total Activo Fijo Depreciable (Bruto)	21.500.000	21.500.000	21.500.000	21.500.000	21.500.000	21.500.000
(-) Depreciación Acumulada		3.100.000	6.200.000	9.300.000	12.400.000	15.500.000
Total Activo Fijo Depreciable (Neto)	21.500.000	18.400.000	15.300.000	12.200.000	9.100.000	6.000.000
Activos Diferidos	4.000.000	3.200.000	2.400.000	1.600.000	800.000	0
TOTAL ACTIVOS	36.000.000	69.331.375	89.233.574	92.735.115	85.696.296	68.676.651
PASIVO Y PATRIMONIO						
Pasivos Corrientes						
Proveedores		2.208.000	2.285.280	2.365.265	2.448.049	2.533.731
Otros Pasivos Corrientes						
Porción Corriente Pasiv a Largo						
Pasivos Financieros a Corto Plazo						
Impuesto de Renta y Cree por Pagar		0	0	15.057.116	29.361.049	42.934.994
Total pasivos Corrientes	0	2.208.000	2.285.280	17.422.381	31.809.098	45.468.725
Pasivos No Corrientes						
Pasivos Financieros						
Cuentas por pagar		30.780.000	31.703.400	32.654.502	33.634.137	34.643.161
Total pasivos No Corrientes		30.780.000	31.703.400	32.654.502	33.634.137	34.643.161
TOTAL PASIVOS	0	32.988.000	33.988.680	50.076.883	65.443.235	80.111.886
PATRIMONIO						
Capital	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000	36.000.000
Utilidades Retenidas		0	42.208.514	91.620.559	127.757.638	151.246.477
Utilidades del Ejercicio		52.760.642	61.765.056	45.171.349	29.361.049	14.311.665
TOTAL PATRIMONIO		36.343.375	55.244.894	42.658.232	20.253.061	-11.435.235
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO		69.331.375	89.233.574	92.735.115	85.696.296	68.676.651



Estado de Resultados Proyectado

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
CATS COFFEE CLUB						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
VENTAS BRUTAS	307.800.000	317.034.000	326.545.020	336.341.371	346.431.612	1.634.152.002
Menos:						
Costo de Venta	103.502.216	106.927.465	110.467.716	114.126.839	117.908.833	552.933.070
Compras Mp / Inventarios	13.800.000	14.283.000	14.782.905	15.300.307	15.835.817	74.002.029
Nomina Operativa	67.502.216	69.709.465	71.989.086	74.343.457	76.775.032	360.319.257
Costos indirectos de fabricacion	21.000.000	21.735.000	22.495.725	23.283.075	24.097.983	112.611.783
Depreciación Operativa	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	1.200.000	6.000.000
Utilidad Bruta en Ventas	204.297.784	210.106.535	216.077.304	222.214.532	228.522.779	1.081.218.933
Menos:						
Gastos de Administración	138.487.141	146.095.787	153.851.948	161.761.763	169.830.301	754.526.941
Amortización de Diferidos	11.300.000	800.000	800.000	800.000	800.000	14.500.000
Utilidad Operacional	54.510.642	63.210.747	61.425.355	59.652.769	57.892.478	296.691.992
Menos: Gastos Financieros	1.750.000	1.445.691	1.196.890	930.672	645.819	5.969.072
Util Antes de Impuestos	52.760.642	61.765.056	60.228.466	58.722.097	57.246.659	290.722.920
Menos Provisión de Impuestos	0	0	15.057.116	29.361.049	42.934.994	87.353.159
Utilidad Neta	52.760.642	61.765.056	45.171.349	29.361.049	14.311.665	203.369.761
Punto de Equilibrio	220.097.604	216.153.773	227.891.094	239.891.350	252.163.547	1.133.326.645

Valor Presente Neto (VPN) y Tasa interna de Retorno (TIR)

TIO (Tasa Interna de oportunidad)	25%
Tasa Interna de Retorno (TIR)	33,1%
Valor Presente Neto (VPN)	2.406.473
Valor Presente Neto (Ingresos)	976.069.064
Valor Presente Neto (Egresos)	928.060.973
Relacion Beneficio Costo	1,05

Análisis de sensibilidad						
CATS COFFEE CLUB						
ANÁLISIS PROBABLE						
Análisis Actual	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos de Efectivo		277.020.000	285.330.600	293.890.518	302.707.234	311.788.451
Egresos de Efectivo		244.678.625	261.990.101	286.964.528	306.335.871	325.412.607
Flujo Neto de efectivo operativo		32.341.375	23.340.499	6.925.990	-3.628.637	-13.624.156
Inversiones	-36.000.000	0	0	0	0	0
Flujo Neto Total	-36.000.000	32.341.375	23.340.499	6.925.990	-3.628.637	-13.624.156
CATS COFFEE CLUB						
ANÁLISIS PESIMISTA						
95%	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos de Efectivo		263.169.000	271.064.070	279.195.992	287.571.872	296.199.028
Egresos de Efectivo		244.678.625	261.990.101	286.964.528	306.335.871	325.412.607
Flujo Neto de efectivo operativo		18.490.375	9.073.969	-7.768.535	-18.763.999	-29.213.579
Inversiones	-36.000.000	0	0	0	0	0
Flujo Neto Total	-36.000.000	18.490.375	9.073.969	-7.768.535	-18.763.999	-29.213.579
CATS COFFEE CLUB						
ANÁLISIS OPTIMISTA						
105%	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Ingresos de Efectivo		290.871.000	299.597.130	308.585.044	317.842.595	327.377.873
Egresos de Efectivo		244.678.625	261.990.101	286.964.528	306.335.871	325.412.607
Flujo Neto de efectivo operativo		46.192.375	37.607.029	21.620.516	11.506.724	1.965.266
Inversiones	-36.000.000	0	0	0	0	0
Flujo Neto Total	-36.000.000	46.192.375	37.607.029	21.620.516	11.506.724	1.965.266
	Actual	Pesimista		Optimista		
Tasa Interna de retorno (TIR)	33%	#¡NUM!		100%		
Valor Presente Neto (VPN)	2.406.473	-36.636.290		41.449.236		
Valor Presente Neto (Ingresos)	780.855.252	741.812.489		819.898.014		
Valor Presente neto (Egresos)	742.448.779	742.448.779		742.448.779		
Relación Beneficio - Costo	1,1	1,0		1,1		

Indicadores Financieros

RATIOS DE LIQUIDEZ					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Liquidéz	< 1.5 Problemas a corto plazo. 2 > Circulante ocioso.				
	21,6	31,3	4,5	2,4	1,4
Prueba Acida	= Ratio de tesorería. Aprox 1 ok, <1 Problemas del sol				
	21,6	31,3	4,5	2,4	1,4
Capital de trabajo (Expresado en miles de pesos)					
	45.523	69.248	61.513	43.987	17.208
RATIOS DE RENTABILIDAD					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rentabilidad patrimonial					
	145%	112%	106%	145%	-125%
Retabilidad de Activos					
	76%	69%	49%	34%	21%
Rentabilidad en Ventas					
	17%	19%	14%	9%	4%
Margen Bruto					
	66%	66%	66%	66%	66%
RATIOS DE SOLVENCIA					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Endeudamiento Patrimonial					
	91%	62%	117%	323%	-701%
Endeudamiento Total					
	48%	38%	54%	76%	117%
Apalancamiento Financiero					
	191%	162%	217%	423%	-601%
RATIOS DE GESTIÓN					
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rotación de Activos					
	4,44	3,55	3,52	3,92	5,04
Rotación de Activos Fijos					
	14,316279	14,7	15,2	15,6	16,1
Días de Activo					
	81,1	101,3	102,2	91,7	71,4
Días de Activos					
	81,1	101,3	102,2	91,7	71,4
Rotación de Activos Corrientes					
	4,4	3,6	3,5	3,9	5,0
Días de Activo Corriente					
	81,1	101,3	102,2	91,7	71,4
Plazo de cobro					
	18,25	18,25	18,25	18,25	18,25
Plazo de pago					
	7,8778352	7,8894088	7,9009764	7,912538	7,9240938



IMPACTOS

Impacto económico

- **Desarrollo del sector comercial:** siendo el fortalecimiento del sector comercial uno de las prioridades del presente proyecto, la creación de esta cafetería con compañía de gatos, convierte en un motor de la economía local, con proyección a nivel regional, ya que el desarrollo de este importante sector se convierte en dinamizador de los recursos y por ende repercutirá de manera directa e indirecta en el mejoramiento de la calidad de vida de los simpatizantes de la compañía de animales domésticos, como son los gatos.
- **Asociatividad:** la asociación de personas naturales o jurídicas para conformar empresa, uniendo capitales se presenta hoy por hoy como una salida en la exploración de oportunidades de obtener mejores ingresos y del mejoramiento de la calidad de vida de las personas que se arriesgan a invertir en esta clase de proyectos
- **Generación de empleo:** este aspecto constituye el principal objetivo del presente proyecto y es este factor el que tiene mayor incidencia en lo social, por cuanto la creación de la cafetería Cat's Coffee Club inicialmente generará puestos de trabajo directos, contribuyendo de esta manera a reducir en parte el alto índice de desempleo existente.



Impacto Social

El proyecto como tal presenta un positivo impacto en la población en general, debido a que pretende ofrecer un servicio de distracción y por ende distribuir bienes de consumo de excelente calidad y precio asequible a la mayoría de las personas simpatizantes de la compañía de gatos, brindando un servicio que cumpla las expectativas y necesidades de los visitantes de la cafetería.

Impacto Ambiental

- **Impacto sobre flora y fauna:** La empresa como tal no realizará edificaciones, por ende no afectará los posibles hábitats de especies animales o vegetales ubicados en las afueras del casco urbano de la localidad de Chapinero.
- **Impacto sobre medio ambiente:** El manejo de la cafetería y el espacio para los gatos no implica la proliferación de olores y vapores, ya que la materia prima a utilizar no los produce y porque son productos no inflamables, no tóxicos, no corrosivos y no radiactivos.
- **Contaminación auditiva:** los equipos utilizados para la cafetería, no generarán contaminación auditiva, por cuanto el impacto ambiental en este sentido es positivo y favorece la creación de la empresa y por otra se pretende ubicarla en una zona comercial para evitar molestar a los habitantes con el servicio a prestar.
- **Manejo de residuos sólidos:** la microempresa reciclará adecuadamente los desechos de la comercialización de alimentos y periódicamente serán entregados a



la empresa de reciclaje para que le den el tratamiento final adecuado a estos residuos y evitar de esta manera contaminación del medio.

No obstante, la empresa consiente de su responsabilidad social y ambiental deberá destinar parte de sus utilidades en la realización de campañas tendientes a concientizar y sensibilizar a la comunidad en la importancia de cuidar los animales domésticos y no contaminar el medio ambiente con los empaques y residuos de sus hogares.

Conclusiones

Con el desarrollo de este proyecto, se logró destacar la importancia de analizar los diferentes factores que influyen en el desarrollo de una idea de negocio; es de destacar la importancia en la realización de investigaciones para la estructuración, implementación o modificación de la idea.

Nuestra idea de negocio surge para satisfacer los deseos de un mercado identificado, un mercado que se encuentra abrumado por la creación de espacios para compartir con mascotas como los perros, pero no para quienes tenemos el agrado por los gatos.

Como todo proyecto a realizar, es indispensable el desarrollo de manera adecuada, sin dejar de lado la información de antecedentes, justificaciones, investigaciones, estudios y análisis de los diferentes factores influyentes, como el mercado, el cliente, los riesgos y las oportunidades para así mismo establecer estrategias y planes de acción que encaminen la empresa de la manera correcta.



Este proyecto es la culminación de nueve semestres de carrera de administración de empresas, en las cuales hemos podido a través del proyecto, aplicar los conocimientos adquiridos durante toda la carrera, y las enseñanzas que nos dejaron los profesores que tuvimos el placer de conocer y compartir momentos educativos y afianzar conocimientos y vivencias.

Las asignaturas vistas en el transcurso del programa de administración de empresas, aportaron para el perfeccionamiento de todo este proyecto; todas fueron indispensables para la continuidad en dicho perfeccionamiento y un direccionamiento hacia un exitoso desarrollo de nuestra idea de negocio.