COLOMBIA COCTEL HOUSE

Sergio Alejandro Zarate torres

Servicios de Bartender – SENA

FICHA: 2559258

Instructor de Seguimiento

Aidée Torres Gil

PENDIENTE FECHA

COLOMBIA COCTEL HOUSE

SERGIO ALEJANDRO ZARATE TORRES

Centro nacional de Hotelería, Turismo y
Alimentos Ficha: 2559258

PENDIENTE FECHA

TABLA DE CONTENIDO

ADMINISTRATIVA.

2. Problemática.
3. DOFA.
5. Visión, Misión, Objetivos y Estrategia.
7. Impacto Social.
7.1. Impacto Ambiental, Tecnológico y Económico.
10. Normatividad para el proyecto.
11. Principales actividades y/o procesos para la empresa.
12. Normatividad legal – Tipos de sociedad.
13. Organigrama - Estructura de la empresa.
13.1 Manual de funciones.

MERCADO.

14. Descripción del producto y/o servicios con los beneficiarios.
15. Tendencias del sector (Empaques, procesos, materia prima e insumos).
16. Componentes de innovación o valor agregado del proyecto.
17. Productos complementarios.
18. Mercado potencial y objetivo del producto.
19. Análisis de la competencia (Quién es, productos, precios, servicios).
20. Imagen corporativa Logo, slogan, uniformes, factura, propuesta comercial o catálogo de blog, entre otros).
21. Plan de mercadeo – plan de marketing.
22. Plan de ventas anual, con metas y estrategias por canal de distribución.

OPERACIONAL.

23. Fichas técnicas por producto.
24. Documentación y caracterización de todos los procesos.
25. Infraestructura (Maquinaria, materia prima, personal de operación).
26. Empaque del producto.
27. Distribución de planta.
28. Costeo de productos – Estructura de precios para productos.
29. CIBERGRAFÍA.
30. BIBLIOGRAFÍA.

La tabla de contenido es como la que tenías en la versión 3, como te muestro en la imagen, debe estar numerada, es la que insertas por la opción referencias.

TABLA DE CONTENIDO

ADMINISTRATIVA.
2. Problemática.
3. DOFA.
5. Visión, Misión, Objetivos y Estrategia.
7. Impacto Social.
7.1. Impacto Ambiental, Tecnológico y Económico.
10. Normatividad para el proyecto.
11. Principales actividades y/o procesos para la empresa.
12. Normatividad legal – Tipos de sociedad.
13. Organigrama - Estructura de la empresa.
13.1 Manual de funciones.

ADMINISTRATIVA

PROBLEMÁTICA.

La problemática principal en Ciudad Verde, Soacha, es la falta de opciones de entretenimiento y gastronomía de alta calidad. Los residentes no tienen acceso a gastrobares ni a la experiencia de cócteles de alta gama. Además, la pandemia ha impulsado la demanda de experiencias en el hogar, lo que crea una oportunidad para ofrecer kits para cócteles a domicilio.

Con esto también se busca incentivar un nuevo proyecto que no se ha visto en Ciudad Verde, y dar a conocer una experiencia gastronómica poco tratada y que sea una iniciativa para nuevas oportunidades de trabajo y conocimiento.

También esto busca que los residentes de la zona, tengan mayores facilidades de movilidad o también, puedan disfrutarlo desde la comodidad de sus hogares. Con esto facilita el desplazamiento a altas horas de la noche o manejar en estado de alicoramiento.

La combinación de la formación académica y la experiencia práctica me permite abordar de manera integral los desafíos y oportunidades que presenta este proyecto, la unión de conocimientos en barista, bartender, enología, servicio al cliente, contabilidad y coctelería forma una base sólida para el éxito de "Colombia Coctel House" que espera contribuir al desarrollo de la comunidad y brindar nuevas oportunidades de trabajo y conocimiento en la zona, que realmente destaque en la comunidad.

DOFA.

Matriz DOFA: Colombia Coctel House	
Fortalezas (F)	**Debilidades (D)**
F1. Concepto único: La combinación de un gastrobar con la venta de kits para cócteles en casa es una propuesta única que puede diferenciar a "Colombia Coctel House" en el mercado. **F2**. Equipo apasionado: Si el equipo fundador está compuesto por personas apasionadas por la gastronomía y la mixología, esto puede impulsar la calidad y la innovación en el negocio. **F3**. Enfoque en la experiencia del cliente: Un servicio excepcional y una experiencia agradable para el cliente pueden ayudar a construir una base de clientes leales y positivas recomendaciones boca a boca. **F4**. Marketing Local: Una estrategia de marketing efectiva dirigida a la comunidad local puede ayudar a establecer la marca "Colombia Coctel House" y atraer a los residentes de la zona.	**D1**. Gestión de personal: La contratación y retención de personal capacitado y de confianza en la industria de bares y restaurantes puede ser un desafío, y la rotación de personal frecuente puede afectar la calidad del servicio. **D2.** Inversión inicial alta: Establecer un gastrobar de calidad puede requerir una inversión inicial significativa en decoración, equipo de cocina, licencias y otros gastos, lo que podría generar presión financiera inicial. **D3.** Gastos operativos variables: Los Los costos operativos, como la electricidad, el agua y la comida, pueden variar según la temporada y la demanda, lo que puede ser difícil de predecir y administrar.
Oportunidades (O)	**Amenazas (A)**
O1. Mercado no explorado: La falta de gastrobares en Ciudad Verde, Soacha, ofrece una oportunidad única para llenar este vacío y atraer a un público ávido de opciones gastronómicas de alta calidad. **O2**. Crecimiento de la entrega a domicilio: La tendencia hacia la entrega a domicilio de El consumo de alimentos y bebidas ha crecido, especialmente debido a la pandemia, lo que podría aumentar la demanda de los kits para cócteles en casa. **O3**. Expansión de la oferta de comida y bebida: Si el gastrobar tiene éxito, considerar expandir la oferta con menús especiales para eventos, opciones vegetarianas/veganas, o una carta de vinos y cervezas artesanalesexclusivas. **O4.** Colaboraciones locales: Establecer colaboraciones con otros negocios locales, como tiendas de vinos, tiendas de productos gourmet o artistas locales, puede generar asociaciones beneficiosas y atraer a nuevos clientes.	**A1**. Competencia potencial: A medida que el concepto de gastrobar es nuevo en la zona, la competencia podría aumentar rápidamente si otros emprendedores reconocen la oportunidad. **A2**. Economía inestable: Fluctuaciones económicas pueden afectar la disposición de los clientes a gastar dinero en entretenimiento y comidas fuera de casa. **A3**. Reputación en línea: Las reseñas negativas en línea o incidentes de mala gestión de clientes pueden dañar la reputación del negocio, tanto en el gastrobar como en la venta de kits. **A4**. Cambios en las preferencias del consumidor: Las preferencias de los consumidores pueden cambiar con el tiempo, lo que requiere adaptación en el menú y la oferta de kits para cócteles.

VISIÓN, MISIÓN, OBJETIVOS Y ESTRATEGIA.

Misión

La misión de "Colombia Coctel House" es proporcionar a los residentes de Ciudad Verde y sus alrededores una experiencia gastronómica única y de alta calidad. Queremos ser reconocidos como el lugar ideal para disfrutar de cócteles artesanales y una deliciosa oferta gastronómica. Además, nuestra misión es llevar la diversión de la mixología a los hogares a través de nuestros kits para cócteles, permitiendo a las personas disfrutar de una experiencia Premium desde la comodidad de su casa.

Visión

Nuestra visión es convertirnos en un referente en la industria de la gastronomía y la mixología en Ciudad Verde y en toda la región. Queremos ser conocidos por nuestra creatividad en la elaboración de cócteles, la calidad de nuestros alimentos y la excelencia en el servicio al cliente. Además, aspiramos a ser líderes en la venta de kits para cócteles a domicilio, ofreciendo una amplia variedad de opciones y promoviendo la cultura de la mixología en los hogares de Colombia.

Objetivo General

Establecer y operar con éxito un gastrobar en Ciudad Verde, Soacha, Colombia, y ofrecer a los residentes una experiencia gastronómica única y de alta calidad.

Objetivo específico

- Obtener todas las licencias y permisos necesarios para operar el gastrobar de manera legal y segura.
- Establecer una base de clientes leales y recurrentes en el gastrobar.
- Expandir la presencia de "Colombia Coctel House" a nivel nacional, abriendo nuevas sucursales en otras ciudades de Colombia.

Estrategia

Investigación: Realizar una investigación exhaustiva de los requisitos legales y regulaciones locales relacionadas con la operación de un gastrobar en Ciudad Verde, Soacha, Colombia. Esto incluye licencias de funcionamiento, permisos de alcohol, certificados de seguridad, etc.

Evaluación: Identificar las autoridades locales responsables de la emisión de licencias y permisos y comprende los procedimientos y plazos necesarios.

Calidad y creatividad: En el gastrobar, nos enfocaremos en ofrecer cócteles excepcionales y una experiencia gastronómica memorable. Nuestros bartenders serán expertos en mixología y desarrollarán cócteles únicos que sorprenderán a nuestros clientes.

Amplia variedad de kits para cócteles: En la venta a domicilio, diversificamos nuestra oferta de kits para cócteles, incluyendo opciones para diferentes ocasiones y preferencias. Utilizaremos ingredientes frescos y de alta calidad en cada kit.

Marketing local y redes sociales: Nos centraremos en una estrategia de marketing local para atraer a los residentes de Ciudad Verde y áreas cercanas. Además, aprovecharemos las redes sociales y la publicidad en línea para promocionar nuestros servicios y generar conciencia.

Formación y servicio excepcional: Capacitamos a nuestro personal para brindar un servicio excepcional tanto en el gastrobar como en la venta a domicilio. La satisfacción del cliente será nuestra prioridad.

Sostenibilidad: Implementaremos prácticas sostenibles en la operación del negocio, incluyendo la gestión de residuos, la compra local y el uso eficiente de recursos como agua y energía.

Adaptación a las tendencias: Estaremos atentos a las tendencias cambiantes en la industria de la gastronomía y la mixología para adaptar nuestro menú y oferta de kits de cócteles en consecuencia.

Análisis de mercado: Realizar un análisis de mercado exhaustivo para identificar las ciudades en Colombia con una demanda potencial para un gastrobar como "Colombia Coctel House

IMPACTO SOCIAL.

Un gastrobar en Ciudad Verde, no solo puede ser un lugar de entretenimiento y gastronomía, sino también una fuente de impacto social positivo en la comunidad local. El proporcionar un lugar de reunión y un ambiente acogedor, el crear nuevos puestos de empleo e intercambio comercial y el implementar prácticas sostenibles en la operación del gastrobar, como la gestión adecuada de residuos y la reducción del uso de plásticos podría contribuir al bienestar del entorno, a la generación de empleo en la comunidad y al fortalecimiento de la comunidad local, facilitando así la interacción social, demostrando con esto que, el gastrobar puede desempeñar un papel importante en el fortalecimiento y el enriquecimiento de la vida en la zona.

IMPACTO AMBIENTAL, TECNOLÓGICO Y ECONÓMICO

RECURSO AMBIENTAL:

Teniendo en cuenta el decreto 3075 de 1997 que establece aspectos de seguridad alimentaria, es importante considerar las siguientes prácticas y medidas en el gastrobar.

Eliminación de residuos orgánicos: Seguir las normas para la eliminación de residuos orgánicos como cáscaras de frutas y verduras mediante la implementación de un sistema de compostaje. Esto ayuda a reducir la cantidad de desechos orgánicos que van a los vertederos y puede producir abono que se utiliza en jardinería o agricultura local.

Uso eficiente de la energía y el agua: Seguir las normas relacionadas con el uso eficiente de la energía y el agua. Esto puede incluir la instalación de aparatos de cocina y sistemas de iluminación energéticamente eficientes, así como la reparación de fugas de agua y la implementación de prácticas de ahorro de energía.

Almacenamiento adecuado de alimentos: Cumplir con las normativas de almacenamiento de alimentos para prevenir el desperdicio de alimentos debido a la contaminación o la mala

conservación. Esto contribuirá a la reducción del desperdicio de alimentos y, por lo tanto, a una menor huella ambiental.

Transporte de alimentos: Mantener las reglas de transporte seguro para garantizar que los alimentos se entreguen de manera segura y en condiciones adecuadas.

Comprar alimentos locales y sostenibles: Seguir políticas relacionadas con la compra de alimentos de proveedores locales y sostenibles que promuevan prácticas agrícolas responsables y reduzcan la huella de carbono asociada al transporte de alimentos.

RECURSO - ASPECTO TECNOLÓGICO

Mediante la implementación de tecnología adecuada, un gastrobar puede garantizar la seguridad alimentaria, mejorar la eficiencia operativa y reducir el riesgo de sanciones legales, al mismo tiempo que contribuye a fortalecer la confianza del cliente al demostrar un compromiso sólido con la seguridad y la calidad de los alimentos.

En primer lugar, la tecnología desempeña un papel fundamental en la gestión segura de los alimentos al permitir un monitoreo constante de la temperatura y el estado de los alimentos tanto en su almacenamiento como en su preparación. Los termómetros digitales y los sistemas de control de temperatura, por ejemplo, garantizan el cumplimiento riguroso de las regulaciones y previenen problemas de seguridad alimentaria. Además, la digitalización de registros y documentación relacionados con la preparación de alimentos y las prácticas de higiene simplifica notablemente el cumplimiento de las normas. Los sistemas de gestión de calidad y seguridad alimentaria basados en tecnología agilizan la documentación y el seguimiento, asegurando registros precisos y actualizados en todo momento. Otro aspecto crucial es la gestión eficiente del inventario de alimentos y bebidas, lo cual es fundamental para prevenir el desperdicio y garantizar que los productos se utilicen antes de su fecha de vencimiento. Aquí, la tecnología puede ayudar a mantener un control preciso y en tiempo real del inventario. Finalmente, la tecnología facilita la comunicación con las autoridades de salud, lo que resulta fundamental para el envío rápido de informes requeridos en caso de inspecciones o situaciones de emergencia. Esta comunicación fluida asegura una respuesta efectiva y oportuna en situaciones críticas.

En resumen, la tecnología no solo mejora la seguridad alimentaria y la eficiencia operativa en un gastrobar, sino que también respalda el cumplimiento normativo y refuerza la confianza de los clientes al demostrar un compromiso sólido con la seguridad y la calidad de los alimentos que se sirven.

RECURSO - ASPECTO ECONÓMICO

Los gastrobares juegan un papel importante en la economía local, generando ingresos directos de la venta de alimentos y bebidas. Estos ingresos no sólo permiten a la empresa operar, sino que también tienen un impacto positivo de varias maneras.

Primeramente, estos ingresos pueden utilizarse para pagar los salarios de los trabajadores locales, lo que ayuda directamente a reducir el desempleo local y aumentar los ingresos de las familias locales. Además, al obtener ingredientes y productos locales, los gastropubs apoyan a los agricultores y proveedores locales, fortalecen las economías locales invirtiendo en las comunidades locales y desarrollando cadenas de suministro locales. La presencia de gastropubs en la comunidad también diversifica la oferta económica, lo que significa que la economía local no depende completamente de un sector económico. Esta La diversificación puede ayudar a las sociedades a ser más recipientes a las crisis económicas y evitar una dependencia excesiva de un mercado o industria única. Además, el aumento de los ingresos de los gastropubs también significa más ingresos fiscales para los municipios. Estos ingresos adicionales pueden destinarse a proyectos de infraestructura y servicios públicos que beneficien a toda la comunidad, contribuyendo al desarrollo de Cabo Verde y mejorando la calidad de vida.

En general no solo se generan ingresos para sus operaciones, sino que también impactan positivamente a la comunidad al crear empleos, apoyar a los proveedores locales, diversificar la economía y aumentar los ingresos fiscales. en beneficio de la sociedad en su conjunto.

NORMATIVIDAD PARA EL PROYECTO

NORMA	AÑO	RESUMEN
DECRETO 80	**1963**	Establecimiento en donde se expenden algunos alimentos, café tinto y bebidas alcohólicas. No se autoriza el baile. Se permite su funcionamiento entre las 7 a.m. y las 2 a. m. del día siguiente, con excepción de los días domingos y feriados en los cuales sólo se autoriza su funcionamiento entre las 7 a.m. y las 11 p.m. PARÁGRAFO: Los establecimientos a que se refiere este artículo deben presentar al público los de los artículos que en ellos se expenden. ARTÍCULO 2. Los establecimientos comprendidos en este Decreto requieren para su funcionamiento, la expedición de la correspondiente patente, otorgada por la Secretaría de Gobierno.
DECRETO 1074	**2015**	Artículo 2.2.4.1.4.2. Establecimientos de gastronomía y bares turísticos. Los establecimientos de gastronomía, bares y similares de interés turístico son aquellos establecimientos que por sus características de oferta, calidad y servicio voluntariamente decidan inscribirse como Prestadores de Servicios Turísticos en el Registro Nacional de Turismo. Artículo 2.2.4.1.4.4. Registro Nacional de Turismo. Los establecimientos de gastronomía y bares turísticos deberán inscribirse en el Registro Nacional de Turismo, previo cumplimiento de los requisitos y condiciones generales exigidas por la normativa vigente para la inscripción.
DECRETO 3466	**1982**	los productores de bienes y servicios sujetos al cumplimiento de normas técnicas oficializadas obligatorias o reglamentos técnicos, serán responsables por que las condiciones de calidad e idoneidad de los bienes y servicios que ofrezcan correspondan a las previstas en la norma o reglamento;
DECRETO 3075	**1997**	Regula todas las actividades que puedan generar factores de riesgo por el consumo de alimentos y todas las actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución y comercialización de alimentos en el territorio nacional.
LAS BPM Y LAS HACCP	**1997-1960**	para establecer un sistema efectivo de registro que documente el Plan Operativo en el que se analicen los peligros reales y potenciales asociados durante toda la cadena alimentaria hasta el punto de consumo.
RESOLUCION 2674	**2013**	Enuncia los requisitos sanitarios que deben cumplir las personas naturales y/o jurídicas que ejercen actividades de fabricación, procesamiento, preparación, envase, almacenamiento, transporte, distribución y comercialización de alimentos y materias primas, notificación, permiso o registro sanitario de los alimentos, según el riesgo en salud pública
ISO 22.000	**2005**	Primera norma internacional para la implementación de un sistema de gestión para la seguridad alimentaria que se enfoca en controlar los peligros de seguridad alimentaria a niveles aceptables en productos terminados.

LEY 9	**1979**	Las normas generales que servirán de base a las disposiciones y reglamentaciones necesarias para preservar, restaurar u mejorar las condiciones necesarias en lo que se relaciona a la salud humana. Los procedimientos y las medidas que se deben adoptar para la regulación, legalización y control de los descargos de residuos y materiales que afectan o pueden afectar las condiciones sanitarias del Ambiente.
DECRETO 060	**2002**	Garantizar la calidad e inocuidad de los alimentos, en las fábricas de alimentos y reglamentar el proceso de certificación.
DECRETO 084	**2021**	Autoriza el expendio y consumo de bebidas alcohólicas en los establecimientos de comercio que desarrollen como actividad económica el expendio de bebidas alcohólicas para el consumo dentro del establecimiento de comercio y que adicionalmente puedan tener el expendio a la mesa de comidas preparadas u otros tipos de expendio de comidas preparadas como actividades secundarias
LEY 2068	**2020**	Modifica la Ley 1101 de 2006 y establece beneficios tributarios para los prestadores de servicios turísticos, entre ellos los gastrobares, como la exención del impuesto al consumo, la reducción de la tarifa del impuesto sobre la renta y la ampliación del plazo para el pago de la contribución parafiscal para el turismo
LEY 1480	**2011**	Establece el Estatuto del Consumidor, y regula los derechos y deberes de los consumidores y los proveedores de bienes y servicios, entre ellos los gastrobares, en materia de información, calidad, garantía, responsabilidad, protección, educación y participación.

PRINCIPALES ACTIVIDADES Y/O PROCESOS PARA LA EMPRESA.

Los procesos son esenciales para el funcionamiento eficiente de una empresa y pueden abarcar diversas áreas, desde la producción y la gestión de proyectos hasta el servicio al cliente y la administración financiera, en este caso la atención al usuario es prioridad, por lo que el analizar y comprender todas las interacciones con los clientes, desde la atención inicial de consultas y solicitudes hasta la resolución de problemas y la gestión de reclamaciones es primordial. Estas operaciones comprenden la recepción y atención de clientes, la preparación y servicio de bebidas y alimentos, el mantenimiento de la higiene y seguridad alimentaria, así como la gestión constante del inventario y los suministros. En cuanto a la experiencia del cliente, nuestro compromiso es brindar un servicio amable y profesional que haga que los clientes se sientan cómodos y bienvenidos. La atención personalizada a las necesidades de cada cliente es una prioridad, y la supervisión meticulosa en la calidad de la comida y las bebidas para asegurar que cumplan con los estándares más altos. Cuando llega el momento de la despedida, se ocupará de la facturación y el cobro de la cuenta de manera eficiente, expresando nuestro

sincero agradecimiento por la visita de cada cliente y extendiendo una cálida invitación para que regresen en el futuro. Además, llevamos a cabo una minuciosa limpieza y preparación del local para el próximo servicio, garantizando así un ambiente fresco y acogedor en todo momento de igual manera la innovación y la mejora continua son valores que impulsan nuestro negocio, evaluaremos nuestro menú y nuestras bebidas, buscando nuevas tendencias gastronómicas y de cócteles para sorprender y satisfacer los paladares de nuestros clientes, valorando la retroalimentación de nuestros clientes, ya que sus comentarios son una fuente invaluable de información que utilizamos para perfeccionar nuestros servicios y seguir creciendo. En "Colombia Coctel House", nuestro compromiso es ofrecer una experiencia gastronómica y de entretenimiento de alta calidad, respaldada por operaciones diarias excepcionales, una experiencia del cliente inigualable, un cierre cordial y la búsqueda constante de la excelencia y la innovación en cada aspecto de nuestro negocio. Esperamos con ansias dar la bienvenida a nuestros clientes y brindarles momentos memorables una y otra vez.

NORMATIVIDAD LEGAL – TIPOS DE SOCIEDAD.

Siguiendo la normativa colombiana aplicable a la apertura y operación de un gastrobar en Soacha, Ciudad Verde, se puede optar por establecer una sociedad SAS (Sociedad por Acciones Simplificada) como la estructura legal para el negocio. La elección de una SAS se debe a su simplicidad en la constitución y operación, así como a su flexibilidad en la estructura de gestión, lo cual es especialmente beneficioso para un establecimiento de tipo gastrobar.

La constitución de una SAS implica un proceso más ágil en comparación con otros tipos de sociedades, lo que puede facilitar la puesta en marcha del negocio. Además, permite a los socios o accionistas definir con flexibilidad las reglas de funcionamiento y gestión interna, lo que puede adaptarse a las necesidades específicas de un gastrobar.

Es decir basándonos en la Constitución de Sociedades por Acciones Simplificadas (SAS) de la cámara de comercio de Bogotá, los pasos a seguir para la realización de su sociedad son

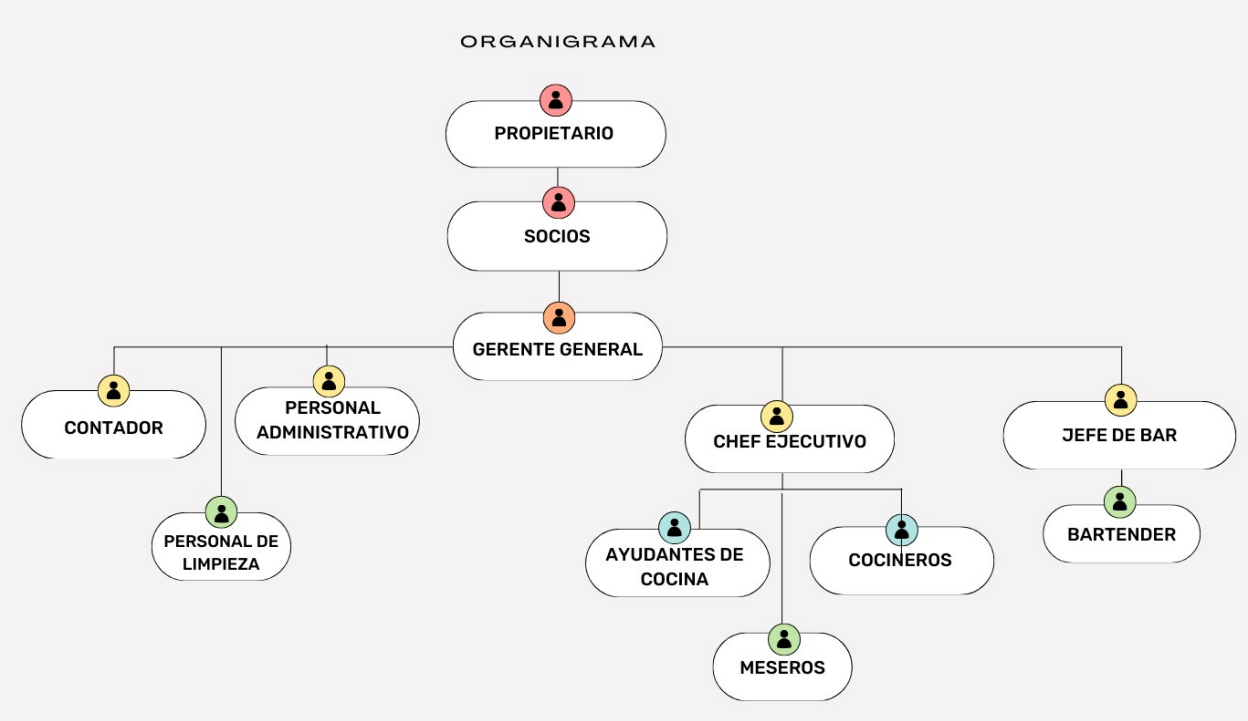
- Firma Electrónica: Los accionistas (hasta 10) y el representante legal deben ser mayores de edad, identificarse con cédula de ciudadanía o cédula de extranjería, y firmar electrónicamente los estatutos sociales y la solicitud de constitución previa validación electrónica de identidad.
- Solicitud de Clave para Firma Electrónica: Los firmantes pueden solicitar su clave mientras el representante legal completa la información necesaria. La clave también se puede solicitar en las sedes físicas.
- Formularios y Estatutos: El representante legal gestiona la solicitud de constitución y proporciona toda la información necesaria.
- Descuentos de la Ley 1780 de 2016: En caso de beneficiarse de la ley, se debe adjuntar una fotocopia del documento de identidad de los accionistas.

- Número de Identificación Tributaria (NIT): El representante legal consulta el servicio de la VUE para determinar las responsabilidades tributarias y atributos de la sociedad. Esta información se envía a la DIAN para la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT) y la asignación del NIT.
- Herramienta de Consulta Tributaria: El representante legal tiene acceso a la herramienta de consulta de responsabilidades tributarias de la VUE.
- Establecimiento de Comercio: El servicio permite la matrícula simultánea de un establecimiento de comercio de propiedad de la SAS.

Por último, es esencial revisar los términos y condiciones del servicio para garantizar una gestión efectiva y cumplimiento legal durante la constitución de la S.A.S.

Faltó incluir el código CIIU

ORGANIGRAMA



Cuéntame Sergio, realmente iniciarías el desarrollo de tu idea de negocio con todos estos cargos? Es mejor, que menciones lo cargos con los que realmente podrías iniciar, en mi concepto son muchos para su implementación, revisa y si lo consideras replantéalo, por ejemplo el contador no es necesario que esté vinculado tiempo completo, lo debes si dejar por la obligatoriedad que tienen las empresas SAS pero lo puedes colocar como un staff o free lance, con línea punteada.

MANUAL DE FUNCIONES

- **Propietario(s) o Socios:**

Serán los responsables de la toma de decisiones estratégicas y la inversión de capital.

- **Gerente General:**

Como creador de la empresa Yo Sergio Alejandro Zarate soy el encargado de la gestión diaria del negocio, incluyendo operaciones, personal y finanzas, con ayuda presupuesto de

- **Contador :**

Se asegura de que las operaciones sean financieramente sólidas, cumpliendo con las obligaciones fiscales y proporcionando información clave para la toma de decisiones gerenciales.

- **Personal Administrativo:**

El personal administrativo en un gastrobar se encarga de una variedad de tareas que mantienen el flujo de trabajo y contribuyen al buen funcionamiento del negocio. Su papel es esencial para garantizar la eficiencia operativa y proporcionar un servicio excelente tanto a clientes como al equipo interno.

- **Camareros o Meseros:**

A cargo de la atención a los clientes, toman pedidos, sirven la comida y bebidas.

- **Limpieza y Mantenimiento:**

Responsables de la limpieza y el mantenimiento del local.

En el área de Cocina podemos encontrar las siguientes funciones a ocupar:

- **Chef Ejecutivo:**

Se encontrará a cargo de la supervisión de la cocina, menú y calidad de los platillos.

- **Cocineros**

Se encargaran de la debida preparación de los alimentos de acuerdo al menú y las órdenes de los clientes.

- **Ayudantes de Cocina**

Desempeñan un papel de apoyo en la preparación y producción de alimentos en un establecimiento

En el área de Bar podemos encontrar las siguientes funciones a ocupar

- **Jefe de Bar:**

Supervisará las operaciones del bar y el inventario de bebidas.

- **Bartender:**

Encargado de la preparación y servicio de bebidas, cócteles y atención de la barra.

En el manual de funciones debes mencionar la educación y experiencia de cada cargo, puedes simplemente adicionar en cada uno o utilizar el siguiente modelo:

1. DENOMINACION DEL CARGO:	Gerente General
No. de cargos: uno (1)	
ROL ESPECIFICO: GERENTE GENERAL	
2. NIVEL: Directivo	**3. UBICACIÓN:** Gerencia
4. EDUCACION: Título profesional en Administración de empresas, ingeniero comercial, computación, finanzas, contabilidad, comercialización y ventas, y con un buen manejo del inglés.	
5. EXPERIENCIA: Con cuatro (4) años de experiencia en cargos similares, relacionados con mercadeo.	
6. FUNCIONES GENERALES DEL CARGO: Planificar, organizar, dirigir, controlar, coordinar, analizar, calcular y deducir el trabajo de la empresa, además de contratar al personal adecuado, efectuando esto durante la jornada de trabajo	

Mucho mejor Sergio, tener en cuenta las observaciones y avanzar con:

MERCADO

Descripción del producto y/o servicios con los beneficiarios. Se incluirán todos los productos que ofrecerá el proyecto, preferiblemente por líneas (si son muchos productos). (debe coincidir con fichas técnicas y costos del producto - más adelante).

El primer aspecto a considerar en el estudio de mercado, es la descripción de las características del producto o servicio en todas sus partes, sin olvidar que el consumidor es el objeto final del mercadeo y que, en consecuencia, le debe procurar una satisfacción o deseo, ya sea cubriendo una necesidad sentida o creada a través de las acciones estratégicas de este.

Dado lo anterior, el producto o servicio siempre está en función de la satisfacción de las necesidades del consumidor, por lo que se deben tener en cuenta aquellas variables sobre las cuales se actúa para satisfacer mejor al consumidor, como son las características físicas y químicas, calidad, tamaño, forma, diseño, envasado, marca, usos, etc., en cuanto al producto, o especificación de las características diferenciales del o los servicios que se va a prestar a los usuarios del mismo.

En ambos casos, es importante tener en cuenta los servicios adicionales a los productos o servicios que suceden después de la venta, en cuanto a garantías de uso o de utilidad para el consumidor del producto o usuario del servicio, lo cual da seguridad para la adquisición y la fidelidad de los clientes actuales y potencialidad de mercados futuros.

Puedes esbozar la carta del establecimiento.

Tendencias del sector (Empaques, procesos, materia prima e insumos). Realizar un análisis riguroso del sector es fundamental para identificar nuestra ventaja competitiva, reconocer a nuestro cliente potencial y desarrollar las estrategias empresariales necesarias para que nuestro producto o servicio tenga una oportunidad en el mercado.

Otros casos y ejemplos que nutran la idea inicial y permitan un insumo para la originalidad y la creatividad. Robustecer una idea.

Conocer los avances en innovación y prever el desarrollo y crecimiento de una idea.