



Vigilada Mineducación

ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD DE UNA DISCO-BAR EN MEDELLÍN
Pre-feasibility study of a disco bar in Medellín.

Autor

JUAN DAVID ECHAVARRÍA ROMERO

Asesor (a)

María Cecilia Henao Arango

Trabajo de Grado

UNIVERSIDAD EAFIT
ESCUELA DE ADMINISTRACION
MAESTRIA GERENCIA DE PROYECTOS
MEDELLÍN – ANTIOQUIA
2025

Contenido

RESUMEN.....	4
ABSTRACT	5
1. INTRODUCCION	6
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	8
3. JUSTIFICACION	15
4. OBJETIVOS	16
4.1. Objetivo general.....	16
4.2. Objetivos específicos	16
5. MARCO TEORICO.....	17
5.1. Conceptos claves del proyecto.....	17
6. DISEÑO DE LA INVESTIGACION	20
7. DESARROLLO DEL PROYECTO	21
7.1. Estudio Sectorial	21
7.2. Estudio de mercado.....	21
7.3. Recolección de información.....	23
7.4. Instrumentos de recolección de información	24
7.5. Análisis de la información	27
7.6. Asuntos éticos y confiabilidad	28
7.6.1. Estudio técnico.....	29
7.7. Estudio financiero y de riesgos	30
7.8. Estudio legal.....	30
7.9. Estudio organizacional	31
8. RESULTADOS.....	32
8.1. Estudio Sectorial	33

8.1.1. Político	33
8.1.2. Económico.....	36
8.1.3. Social	39
8.1.4. Tecnológico	40
8.1.5. Ecológico	41
10.1.6. Legal	42
8.2. Estudio de mercado.....	43
8.2.1. Segmentación de mercado	43
8.2.2. Encuesta y resultados.....	43
8.2.3. Conclusiones de encuesta	51
8.3. Análisis de competidores	52
8.3.1. Ubicación – Publico – Infraestructura – Servicios.....	52
8.3.2. Datos de mercado útiles para estimar ingresos	54
8.4. ESTUDIO TÉCNICO	55
8.4.1. Análisis de ubicación estratégica	57
8.4.2. Condiciones físicas establecimiento	58
8.4.3. Oferta de servicio y atención al usuario	64
8.4.4. Conceptualización Arquitectónica	64
8.5. Estudio financiero y de riesgos	66
8.6. Estudio organizacional	74
8.7. Estudio legal.....	78
CONCLUSIONES	81
REFERENCIAS.....	82

RESUMEN

El trabajo a continuación desarrolla un estudio de prefactibilidad de una disco bar en la ciudad de Medellín. El estudio abarca diferentes sectores, analizados a lo largo de este documento, con miras a evidenciar la viabilidad técnica y financiera de la realización de este proyecto, hasta dar la iniciativa de la puesta en marcha de este. El proyecto da inicio identificando las zonas estratégicas donde la demanda del entretenimiento y el ocio nocturno en Medellín es alta. Concluyendo que la avenida 70 y El Poblado son los lugares más reconocidos por su concentración de oferta nocturna y potencial de atracción turística. Desde allí, mediante encuestas a clientes potenciales en el sector, se define la metodología de investigación cuantitativa, complementada con un análisis de competidores representativos del sector.

Siguiendo con el modelo PESTEL, donde se estudian aspectos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales. De igual manera se analizó el concepto arquitectónico del lugar, dándole un impulso a la infraestructura, de lo que se podrá inferir que la creación de este tipo de establecimientos puede estar apoyado por la IA.

Se concluye que a pesar de que este tipo de establecimientos requiere muchos retos regulatorios y económicos por parte del gobierno, existen amplias oportunidades para diferenciar la propuesta a través de experiencias innovadoras, tecnología aplicada al entretenimiento y estrategias de sostenibilidad. En este sentido, la disco-bar se proyecta como un espacio atractivo, competitivo y alineado con las dinámicas sociales y culturales de la ciudad.

Palabras claves: Entretenimiento, discotecas, ocio, bares, Medellín, prefactibilidad, viabilidad, sostenibilidad, proyecto, gestión, nocturno, licor, mercados, planificación, ejecución.

ABSTRACT

The following work develops a pre-feasibility study for a disco bar in the city of Medellín. The study covers different sectors, analyzed throughout this document, with a view to demonstrating the technical and financial viability of this project, leading to the initiative's launch. The project begins by identifying strategic areas with high demand for entertainment and nightlife in Medellín. It was concluded that Avenida 70 and El Poblado are the most recognized locations for their concentration of nightlife and potential tourist attractions. From there, through surveys of potential clients in the sector, the quantitative research methodology is defined, complemented by an analysis of representative competitors in the sector.

Following the PESTEL model, political, economic, social, technological, environmental, and legal aspects are studied. The architectural concept of the site was also analyzed, giving a boost to the infrastructure, which showed that the creation of this type of establishment could be supported by AI.

It is concluded that although these types of establishments require many regulatory and economic challenges from the government, there are ample opportunities to differentiate the proposal through innovative experiences, technology applied to entertainment, and sustainability strategies. In this sense, the disco bar is projected as an attractive, competitive space aligned with the city's social and cultural dynamics.

Keywords: Entertainment, nightclubs, leisure, bars, Medellín, pre-feasibility, viability, sustainability, project, management, nightlife, liquor, markets, planning, execution.

1. INTRODUCCION

Medellín y la industria del entretenimiento nocturno han crecido exponencialmente en los últimos años, impulsados por la cultura urbana, el turismo y la demanda de experiencias innovadoras. Las discotecas y los bares, a lo largo del tiempo, se han fortalecido empresarialmente; por un lado, han generado empleo y atraído inversionistas nacionales e internacionales, y por otro, han dinamizado la economía de la ciudad.

Tener una discoteca puede ser un negocio muy rentable si se gestiona adecuadamente, prever situaciones extraordinarias como la pandemia y contar con la capacidad de fidelizar a un buen número de clientes resulta fundamental para determinar la viabilidad de un proyecto de esta envergadura, dado que esto es, en esencia, el alma de cualquier negocio o empresa (García, 2022). La pandemia del 2020 resultó muy difícil para la economía en general, ya que diversos sectores del mundo, sin tener en cuenta estos imprevistos en sus negocios, consideraron realmente varios factores en la gestión de proyectos. En este contexto, se ha vuelto fundamental para los inversionistas buscar alternativas más estratégicas a través de ofertas nuevas en el mercado o modelos de negociación por medio de eventos privados o alianzas estratégicas, con el fin de buscar servicios adicionales que lleven a que la prioridad del cliente objetivo sea llenar al 100% su experiencia. Asimismo, es primordial, que, desde el principio de la gestión del proyecto, se contemplen casos extremos como una pandemia, dado que son escenarios de atención; y no tenerlos en cuenta, conlleva al fracaso, pérdidas y hasta al cierre de los negocios.

Teniendo lo anterior como premisa, invertir en el sector del entretenimiento nocturno va de la mano a una gestión eficiente y sin errores, donde la rentabilidad va a depender del lugar como demuestra diferenciación ante el mercado, experiencias innovadoras y atractivas; aprovechando el crecimiento económico en el sector del entretenimiento, en bares y restaurantes fue superior al 20% con respecto a otros años, lo que refleja la tendencia al alza, donde la economía local se ha dinamizado exponencialmente.

Es por ello por lo que, a lo largo del proyecto, se clarifica un estudio de un negocio en la cual se adapta a las crisis económicas que tiene y puede llegar a tener un país como Colombia. En el transcurso del trabajo se analizan metodologías bajo la dirección de proyectos, abarcando estudios financieros, legales, ambientales, políticos, sociales y técnicos necesarios para su desarrollo.

De igual manera, se tienen en cuenta aspectos presupuestales, la ubicación estratégica de los clientes potenciales para la disco-bar, los diseños arquitectónicos y demás estudios técnicos donde se busca la diferenciación ante la competencia. De este modo, el objetivo principal de esta tesis de grado es analizar la prefactibilidad de un disco-bar en la ciudad de Medellín, con el fin de determinar la viabilidad y éxito del negocio.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El sector del entretenimiento nocturno en Medellín ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años, impulsado tanto por el interés de la población joven como por la manera en que la comunidad adulta se adapta a estas dinámicas en los últimos 15 años. Medellín ha registrado un notable incremento en el turismo, pasando de los 70.000 a los dos millones de visitantes al año (González J. A., 2025). Sin embargo, a pesar de este crecimiento, muchos establecimientos enfrentan dificultades en su sostenibilidad y rentabilidad debido a una planificación deficiente, la falta de diferenciación en el mercado, el incumplimiento de normativas y la ausencia de una gestión integral efectiva (Cárdenas, Bustamante, & Galarcio, 2023).

Con lo anterior, se puede notar que el turismo actual en la ciudad ha impulsado la demanda del entretenimiento nocturno, y esto es en definitiva una oportunidad de crecimiento para los bares y discotecas; no obstante, si este tipo de negocios no cuenta con la capacidad de responder a estas demandas, no satisface las necesidades del usuario, y no es capaz de contar con un sistema de operatividad y de gestión integral en todos sus procesos, la probabilidad de éxito a largo plazo será menor, aumentando el riesgo de fracaso en este tipo de inversiones o modelos de negocio. El sector de bares y discotecas está cerca de registrar los mismos niveles de actividad que tuvo antes de la pandemia; al cierre del año pasado logró una recuperación de entre 90% y 95%, una cifra que incluye no solo ventas, sino también generación de trabajo. No obstante, los empresarios del sector ven con preocupación la incertidumbre que trajo el 2023 (López, 2023); esta situación plantea un panorama mixto: por un lado, hay una oportunidad de crecimiento gracias a la reactivación del mercado, pero, por otro, es fundamental desarrollar modelos de negocio estratégicos y adaptables a posibles crisis.

Los establecimientos nocturnos ubicados en sectores reconocidos de Medellín, como Provenza, la 70 y la 33, enfrentan constantes desafíos en su rentabilidad; entre las principales razones se encuentran la alta competencia, la inflación, la subida de precios y la incapacidad de responder a las necesidades cambiantes de los usuarios (Delgado, 2023). Por un lado, unas de las consecuencias graves en la creación de cualquier tipo de

negocio es la falta de gestión y estudios que se hacen desde el principio del proyecto y donde en muchas ocasiones no se consideran casos como una pandemia, la cual sorprendió en todo el mundo en el año 2020. En este contexto, surge la necesidad de desarrollar un estudio de prefactibilidad para la creación de un disco-bar en la ciudad de Medellín, bajo estándares gerenciales de proyectos. Dentro de ello se analizan estudios muy importantes como políticos, legales y financieros, con el fin de considerar ante cualquier cosa, situaciones difíciles que se presentan a lo largo de tiempo y estructurar escenarios a favor del proyecto. Con ello podemos planificar y prepararnos como empresa, reduciendo costos económicos y la sostenibilidad de la disco-bar.

En este contexto, la pregunta principal es: **¿Un proyecto de la creación de un disco-bar en la ciudad de Medellín, bajo la dirección de estudios en la gerencia de proyectos, garantiza un modelo de negocio con potencial de éxito y sostenibilidad en el tiempo?**

Antecedentes

El análisis de antecedentes tendrá como finalidad identificar casos iguales o similares en un proyecto, esto con el fin de usar a favor experiencias y lecciones aprendidas de proyectos previstos, lo que ayuda a recopilar información útil, si se tienen vacíos de conocimientos, con el fin de retroalimentarlo y definir metodologías exitosas en el estudio. Por otro lado, se evita repetir indagaciones que se han realizado a lo largo de proyectos existentes.

Lo que se pretende es evitar duplicar investigaciones existentes, identificar vacíos de conocimiento, justificar la relevancia y la necesidad del proyecto, definir el enfoque metodológico, y fundamentar sólidamente el problema y los objetivos de estudio al demostrar el estado actual del tema abordado.

2.1 Sector de bares y ocio en Colombia: una inversión estratégica y de alto impacto

Según el periódico *El Tiempo*, esta industria mueve alrededor de 3 billones de pesos al año, convirtiéndose en un motor clave de desarrollo (Morales, 2019). El ocio nocturno no solo fortalece el comercio interno, sino que también potencia la actividad turística, diversificando la oferta de cada ciudad y generando nuevas oportunidades para sectores como la gastronomía, el hotelería y el transporte (Portafolio, 2019). A pesar de los retos que ha enfrentado en los últimos años, esta industria ha demostrado una capacidad de

reinención y resiliencia que la mantiene en constante evolución (Delgado, 2023), lo que la convierte en una apuesta sólida y con gran potencial de crecimiento para los inversionistas. Con el fin de comprender la viabilidad y el impacto de invertir en el sector de bares y ocio en Colombia, es fundamental analizar diferentes aspectos que determinan su éxito y sostenibilidad:

Motor económico y generador de empleo

Según datos del Observatorio Económico de Asobares, aunque el 72,73% de los establecimientos presentó una reducción en sus ventas durante el primer semestre de 2023, la industria continúa siendo un pilar en la economía nacional; además, el informe destaca que el 55% de los establecimientos reportaron una disminución en el número de transacciones de al menos un 10% en el mismo periodo. A pesar de estos desafíos, el sector sigue siendo un motor de crecimiento, especialmente en eventos de gran afluencia como festivales, ferias y temporadas de vacaciones, con ello, los bares y restaurantes impulsan una cadena de valor extensa, beneficiando a pequeños y medianos empresarios, desde proveedores de alimentos y bebidas, hasta artistas, diseñadores y expertos en tecnología para experiencias inmersivas (Morales, 2019).

Turismo y posicionamiento de ciudades como centros de entretenimiento

Las ciudades que han apostado por fortalecer su oferta nocturna han visto un impacto positivo en su atractivo turístico; el periódico *Portafolio* destaca que ciudades como Medellín y Bogotá han trabajado en la expansión de actividades culturales y de ocio nocturno para potenciar su competitividad a nivel internacional. En Medellín, el turismo nocturno representa cerca del 30% del gasto total de los visitantes extranjeros, lo que demuestra su importancia en la economía local (Portafolio, 2019).

Este crecimiento ha beneficiado no solo a bares y discotecas, sino también a sectores complementarios como el hotelaría, el transporte y el comercio. En zonas con alta actividad nocturna, el gasto promedio de los turistas aumenta, incentivando inversiones en infraestructura, seguridad y servicios especializados, además, la diversificación del entretenimiento nocturno permite que las ciudades se consoliden como destinos turísticos integrales, ofreciendo experiencias culturales y gastronómicas que fortalecen su imagen en el mercado global (Portafolio, 2019).

Adaptabilidad y resiliencia ante crisis

A pesar de los desafíos económicos y sociales, el sector de bares y ocio ha demostrado una capacidad de recuperación superior a otros mercados. Durante la pandemia, muchos negocios implementaron modelos híbridos como la venta de experiencias digitales, delivery de cocteles y eventos privados con aforo limitado; esta capacidad de adaptación fue clave para evitar el colapso del sector y permitió que, en 2023, la industria lograra una recuperación del 95% de sus niveles de actividad prepandemia, según cifras de Asobares Colombia (Delgado, 2023). A pesar de estos retos, la industria sigue mostrando señales de recuperación, las tendencias actuales han impulsado la búsqueda de propuestas de valor más atractivas y diferenciadoras, desde experiencias gastronómicas especializadas hasta eventos temáticos y formatos más exclusivos. Esta flexibilidad ha permitido que muchos establecimientos no solo sobrevivan, sino que se reinventen con nuevas estrategias de fidelización y diversificación de ingresos (Portafolio, 2019).

2.2 Factores clave para crear un modelo de negocio rentable y competitivo en el sector entretenimiento

El desarrollo de un modelo de negocio rentable y competitivo requiere una estrategia integral que combine diversos factores: La innovación y eficiencia operativa optimizan recursos y reducen costos sin afectar la calidad del servicio; una propuesta de valor diferenciadora permite destacar en el mercado, asegurando una experiencia de usuario memorable; la personalización de servicios y adaptación a tendencias fortalece la fidelización de clientes; la implementación de prácticas sostenibles basadas en la economía circular mejora la gestión de recursos y genera ventajas competitivas (Sarango, Lescano, Sánchez, Barragán, & Velasco, 2024). Por otro lado, la capacidad de adaptación y resiliencia empresarial es clave en un mercado cambiante: Contar con un modelo flexible y planes de contingencia garantiza la operatividad en tiempos de crisis; una gestión de riesgos efectiva permite anticipar problemas y aprovechar oportunidades; comprender el comportamiento del consumidor ayuda a ajustar la oferta de servicios y asegurar su permanencia en el mercado; la sostenibilidad no solo reduce costos, sino que mejora la percepción del negocio. Integrar estos elementos en la planificación de un

disco-bar en Medellín proporcionará una base sólida para su viabilidad y éxito a largo plazo (Sarango, Lescano, Sánchez, Barragán, & Velasco, 2024).

En diversos análisis de Economía, se clarifica que para construir un modelo de negocio con éxito no es suficiente solo tener una idea en la cual el público se sienta conectada, es indispensable que el lugar marque diferenciación competitiva, junto con la sostenibilidad en el tiempo, capacidad de adaptación en el entorno, propuesta de valor y determinación en la negociación de inversiones exitosas. Desde allí se desarrolla un estudio de prefactibilidad de una disco-bar en la ciudad de Medellín, asegurando que sea un negocio rentable y alineado con las dinámicas del mercado actual.

Impacto de la experiencia del usuario

La pandemia no solo transformó la manera en que las personas consumen bienes y servicios, sino que redefinió sus prioridades y la forma en que valoran y gastan su tiempo. Según Liliana Alvarado, directora de la Escuela de Posgrado UTP (Universidad tecnológica de Perú), los consumidores actuales han desarrollado una mentalidad más selectiva, donde cada gasto debe justificarse con una experiencia significativa y recordable. Los negocios ya no pueden basar su éxito únicamente en lo que venden, sino en cómo impactan sus productos o servicios la vida de sus clientes (Postgrado, 2021). Alvarado lo sintetiza de manera contundente, "La propuesta de valor no es lo que ofrecemos, es lo que resolvemos, ¿Qué problema le estamos resolviendo al cliente?, ¿qué sueño le cumplo?, ¿qué deseo le alcanzo? De eso se trata". Bajo esta perspectiva, el enfoque comercial tradicional pierde relevancia ante la necesidad de ofrecer algo que trascienda lo material, algo que el cliente sienta como una experiencia diseñada para él (Postgrado, 2021). De esta forma, y según lo mencionado en el artículo, los factores clave para satisfacer las necesidades de los usuarios son:

- Experiencia emocional y conexión: más que un servicio, los clientes buscan momentos inolvidables.
- Personalización y flexibilidad: adaptar la oferta a las expectativas del cliente fortalece su vínculo con el negocio y lo hace sentir único.

- Ambientes atractivos y diferenciadores: un diseño acogedor y con identidad propia influye en la percepción del usuario y en su decisión de volver.
- Satisfacción de necesidades reales: entender qué busca el cliente, relajación, socialización, escape, y ofrecerlo de manera efectiva.
- Balance entre ocio y bienestar: Espacios que permitan desconectar del estrés y compartir con seres queridos tienen mayor valor en la postpandemia.

La importancia de la ubicación

La ubicación geográfica de un negocio es un factor determinante para su éxito, según (Lozada & Tecozautla, 2024), aspectos como la accesibilidad, la infraestructura y la cercanía a mercados estratégicos son determinantes en la viabilidad de un establecimiento, afectando directamente su competitividad y rentabilidad:

Accesibilidad y flujo de clientes: El estudio señala que los negocios ubicados en zonas de alto tránsito peatonal y vehicular tienen mayores probabilidades de captar clientes y generar ingresos sostenibles. La proximidad a áreas comerciales y residenciales facilita un flujo constante de consumidores, lo que reduce la dependencia de campañas de mercadeo agresivas para atraer público, sin embargo, el análisis advierte que la simple ubicación en una zona concurrida no garantiza el éxito, pues la alineación con las necesidades del mercado es igualmente crucial. Una ubicación estratégica debe considerar factores como el perfil del consumidor y las dinámicas de movilidad urbana de la ciudad y sus alrededores (Lozada & Tecozautla, 2024).

Costos operativos y rentabilidad: La rentabilidad de un negocio está estrechamente vinculada con los costos de operación asociados a su ubicación. El estudio destaca que las zonas con mayor demanda comercial suelen presentar costos elevados en términos de arriendo, impuestos y servicios, no obstante, estos gastos pueden ser compensados si la ubicación garantiza un alto volumen de ventas y una rotación constante de clientes. Un análisis financiero previo es esencial para evaluar si la inversión en una ubicación premium generará el retorno esperado, o si es preferible optar por una zona con menor costo y desarrollar estrategias de atracción de clientes a través de diferenciación y marketing (Lozada & Tecozautla, 2024).

Seguridad y percepción del entorno: La percepción de seguridad de una zona es un factor decisivo en la decisión de los clientes al elegir un establecimiento. De acuerdo con el documento, los negocios ubicados en entornos con alta criminalidad o poca iluminación tienden a enfrentar dificultades para fidelizar clientes y atraer nuevas visitas. Además, estos factores pueden influir en la reputación del negocio, afectando su crecimiento a largo plazo. La seguridad no solo impacta la experiencia del consumidor, sino también la operatividad del negocio, ya que los empleados pueden verse afectados por riesgos en el entorno, lo que puede incidir en la rotación de personal y en mayores costos asociados a medidas de protección (Lozada & Tecozautla, 2024).

Infraestructura y conectividad: El acceso a vías principales, la disponibilidad de transporte público y la cercanía a estacionamientos son elementos que inciden en la conveniencia de un negocio para los clientes (Lozada & Tecozautla, 2024). El estudio enfatiza que una infraestructura adecuada facilita el flujo de consumidores y optimiza la logística interna del establecimiento, además, señala que una mala conectividad puede representar una barrera para el crecimiento del negocio, limitando su capacidad de expandir su mercado objetivo (Lozada & Tecozautla, 2024).

3. JUSTIFICACION

Como premisa del proyecto, el objetivo principal es desarrollar y estructurar un modelo de negocio que represente confiabilidad para la creación de una Disco-bar, materializando riesgos, optimizando y aprovechar al máximo dicha rentabilidad. Este proyecto no solo conlleva el éxito de un establecimiento, sino que va unido a la generación de empleo para un país y el crecimiento de un sector que impacta fuertemente esa esta ciudad.

La industria de discotecas y bares en Medellín se caracteriza por su alta competitividad y constante evolución. Entre los establecimientos más destacados se encuentran Bar Chiquita, Ene Rooftop y La Oculta, en Provenza; Dulcinea y Discoteca Brutal, en la carrera 70; y La Chula y Mall Bora Bora, en Las Palmas. Estos negocios han sido reconocidos por su concepto innovador, infraestructura, manejo de seguridad, adaptaciones acústicas y políticas de sostenibilidad (IFMNOTICIAS, 2024). Sin embargo, un factor clave que muchas veces se subestima en la planificación de estos negocios es la experiencia del usuario, desde la gerencia de proyectos, resulta fundamental estructurar estratégicamente este tipo de negocios, integrando no solo una gestión financiera eficiente, sino también un enfoque centrado en la experiencia del usuario. La personalización de los servicios, la innovación en la oferta y la capacidad de adaptación a los cambios del mercado pueden marcar la diferencia en un sector altamente competitivo.

En conclusión, Podemos ver que la oportunidad de negocio es estable en el tiempo y que se puede cumplir con las necesidades del proyecto, mientras esté bajo la dirección de una buena gestión, utilizando metodologías efectivas que han tenido éxito en el tiempo y una gestión eficiente para la creación y operación sostenible de un disco-bar en Medellín.

4. OBJETIVOS

4.1. Objetivo general

Elaborar un estudio de prefactibilidad de una disco bar en la ciudad de Medellín, bajo una planificación estratégica y metodologías basada en la gerencia de proyectos, con el fin de analizar la viabilidad y éxito de este a través del tiempo.

4.2. Objetivos específicos

- 1.** Evaluar la viabilidad del proyecto bajo la metodología del estudio de PESTEL, en la cual incluyen los aspectos políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ambientales y legales que impactan desde el lado negativo y/o positivo a la operación del negocio.
- 2.** Buscar alternativas de Innovación de una Disco-bar en la ciudad de Medellín, en la cual se adapte a las necesidades de operatividad de los clientes objetivos, donde se garantiza el éxito a través de la diferenciación y experiencia del usuario ante la competencia exigente que hay en Medellín y su área metropolitana en este tipo de sectores.
- 3.** Planificar financieramente números precisos y/o aproximados donde se acerque lo más posible a la sostenibilidad del proyecto, con el fin de mitigar riesgos asociados a las crisis económicas del país, los cambios en normativas o situaciones imprevistas, preparándonos a las futuras situaciones sin riesgos a pérdidas extremas.

5. MARCO TEORICO

El presente marco teórico tiene como propósito establecer los fundamentos conceptuales y teóricos que llevan a cabo el estudio de prefactibilidad de una disco bar en la ciudad de Medellín. El desarrollo de un negocio exitoso requiere una base teórica sólida que permita comprender los factores clave que afectan su viabilidad y sostenibilidad, en este proyecto, la estructura del marco teórico abordará aspectos fundamentales como la influencia de la ubicación geográfica, la dinámica del sector de bares y ocio, y el comportamiento del consumidor en la pospandemia. Estudios previos han demostrado que la rentabilidad de este tipo de negocios está directamente relacionada con factores como la accesibilidad, los costos operativos, la percepción de seguridad y la infraestructura disponible (Lozada & Tecozautla, 2024). Además, el crecimiento del turismo y la demanda de experiencias diferenciadoras han posicionado a la industria del entretenimiento nocturno como un sector con alto potencial de inversión (Lozada & Tecozautla, 2024).

Para el desarrollo y viabilidad del proyecto se lleva a cabo el análisis de PESTEL, en el cual se estudia el campo macroeconómico examinando impactos, ya sea por el lado positivo y/o negativo en factores políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos, ecológicos y legales en la planificación y operación del disco-bar en Medellín.

Desde allí nos centraremos a explicar cada uno con el fin de tener más claridad en los campos en los que se investiga.

5.1. Conceptos claves del proyecto

Estudio de prefactibilidad: Los estudios de prefactibilidad son un análisis de la fase inicial de un posible proyecto. Los lleva a cabo un pequeño equipo y están diseñados para dar a los interesados de la empresa la información básica que necesitan para dar luz verde a un proyecto o elegir entre posibles inversiones.

Análisis de los criterios de evaluación del modelo PESTEL: El análisis PESTEL es una herramienta clave en la planificación estratégica de cualquier negocio, ya que permite evaluar los factores externos que pueden influir en su desarrollo y sostenibilidad. Según

el documento de Lull Noguera y Galdón Salvador, esta metodología proporciona una visión estructurada del entorno en el que opera una empresa, facilitando la identificación de oportunidades y amenazas que pueden impactar la toma de decisiones (Lull Noguera & Galdón Salvador, 2024). Cada uno de los seis factores del análisis PESTEL ofrece información relevante para la formulación de estrategias y la adaptación del negocio a los cambios del entorno. A continuación, se detallan estos factores y su impacto en la gestión empresarial:

Factor Político: comprenden el conjunto de regulaciones, políticas gubernamentales y estabilidad institucional que pueden afectar la operatividad de un negocio. Entre los elementos clave de este análisis se encuentran la política fiscal, los incentivos gubernamentales, la estabilidad del gobierno y la apertura del comercio exterior. (Lull Noguera & Galdón Salvador, 2024).

Factor Económico: los factores económicos determinan el contexto financiero en el que operan las empresas e impactan tanto en sus costos como en el poder adquisitivo de los consumidores, entre los aspectos más relevantes se encuentran la inflación, las tasas de interés, el crecimiento del PIB, los niveles de desempleo y la estabilidad del tipo de cambio (Lull Noguera & Galdón Salvador, 2024).

Factor sociocultural: Los cambios en la estructura social y los valores culturales influyen directamente en la demanda de productos y servicios. Aspectos como el envejecimiento de la población, el crecimiento de la clase media, las tendencias de consumo y la evolución de los estilos de vida deben ser considerados en la planificación estratégica de cualquier negocio. El documento destaca que la industria del entretenimiento nocturno está particularmente influenciada por factores socioculturales, ya que la percepción del ocio, la vida social y el consumo han evolucionado en los últimos años (Lull Noguera & Galdón Salvador, 2024). La preferencia por experiencias exclusivas, la digitalización del entretenimiento y el aumento del turismo han redefinido las expectativas de los consumidores, lo que obliga a los negocios a innovar y diferenciarse para mantenerse competitivos (Postgrado, 2021).

Factor Tecnológico: El impacto de la tecnología en los negocios es cada vez más significativo, afectando desde los procesos operativos hasta la experiencia del consumidor. La automatización, la inteligencia artificial, las plataformas digitales y la adopción de nuevas herramientas tecnológicas son factores que pueden transformar por completo la gestión de una empresa. Las empresas que no integran avances tecnológicos en sus operaciones corren el riesgo de quedar rezagadas frente a la competencia (Lull Noguera & Galdón Salvador, 2024).

Factor Medioambiental: La sostenibilidad y el impacto ambiental han cobrado gran relevancia en la toma de decisiones empresariales. Las regulaciones ambientales, el uso eficiente de los recursos y la adopción de prácticas ecológicas se han convertido en criterios fundamentales para la viabilidad de los negocios a largo plazo (Lull Noguera & Galdón Salvador, 2024). El documento resalta que sectores como la hostelería y el entretenimiento nocturno deben prestar especial atención a la gestión de residuos, el consumo de energía y el cumplimiento de normativas medioambientales.

Factor Legal: Este tipo de factor va de la mano al marco legal, en el cual una empresa necesita operar ante el Estado, no cumplir con el 100% de requisitos conlleva a tener sanciones, cierres y funcionamientos de un negocio, llevando en si un gran problema para un gerente y es la pérdida total de inversión.

6. DISEÑO DE LA INVESTIGACION

Para la creación de una Disco-bar en la ciudad de Medellín, se lleva a cabo una metodología de estudio cuantitativo. Es crucial dicho estudio porque analiza datos numéricos que lanzan información y datos con precisión para el proyecto. En el caso de la Disco-bar, se realizan encuestas a 50 personas en aquellas zonas donde el ocio y el entretenimiento nocturno se ve reflejado intensamente por la ciudad; este tipo de metodología proporciona resultados que nos llevan a cumplir el objetivo principal que se busca.

Desde el estudio de prefactibilidad en curso, recolectar la información es importante, ya que desde allí se pueden analizar a fondo los datos numéricos que son medibles para el proyecto. Es por ello por lo que la perspectiva cuantitativa que se desarrolla resulta oportuna en nuestro caso, permitiendo resolver dudas parciales en las cuales los clientes potenciales ayudan a solucionar, tales como aspectos relacionados con los hábitos de consumo, gustos musicales, presupuesto disponible, percepción de seguridad y expectativas frente a nuevas propuestas de ocio.

7. DESARROLLO DEL PROYECTO

En base a los análisis preliminares hechos a través del todo el proyecto y la recopilación de información, se procede a evaluar de manera detallada todos los componentes esenciales para la consolidación exitosa de una disco bar en la ciudad de Medellín. Esto incluye estudios de mercado, evaluación financiera, análisis técnico, revisión legal y ambiental, así como la definición de estrategias comerciales y operativas. Cada etapa permitirá garantizar la viabilidad, sostenibilidad y diferenciación de la Disco Bar en el mercado del entretenimiento nocturno.

7.1. Estudio Sectorial

En el estudio sectorial para la creación de una Disco Bar en la ciudad de Medellín, se usa la metodología PESTEL, con ello se busca analizar varios factores importantes para este nuevo establecimiento desde lo Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico y Legal, que influyan en el entorno de un proyecto. Se ha elegido este tipo de metodología ya que de alguna manera responde a la necesidad de identificar oportunidades y riesgos externos que puedan impactar directamente en la viabilidad del negocio, y desde allí se tendrá una visión más amplia y estructurada de este sector.

7.2. Estudio de mercado

Implica la evaluación del entorno asociado con discotecas y bares en Medellín, ya sea nacionales e internacionales, es aquí donde se presentan las encuestas sobre preferencias del público, análisis de la competencia y hacer análisis de demanda de este sector.

Participantes

Realizar el análisis de participantes de un proyecto es importante para su éxito, ya que, llevando a cabo este aspecto, ayuda a identificar factores claves como las expectativas e intereses de un público objetivo del mismo. Desde allí se comprenden los involucrados y cómo se llevan las tomas de decisiones garantizando una gestión oportuna de los riesgos. Los participantes del estudio se dividirán en 2 públicos, el primero como público objetivo

y segundo como público secundario, teniendo en cuenta que el público secundario no es el menos importante.

✓ **Público Objetivo**

Las edades con mayor actividad nocturna van hasta los 40 años y después de esta edad, disminuye su participación de manera notoria. Son adultos con actividad nocturna recurrente, con dos o más salidas al mes a lugares como bares, discotecas, restaurantes, conciertos o a algún lugar público o privado, para efectuar alguna actividad lúdica en horas de la noche (Yépez Gómez, 2017). Como primer público objetivo y principal se consideran jóvenes entre 18 y 30 años, ya sean residentes y/o turistas que frecuentan el entretenimiento nocturno en Medellín.

Parte del otro público objetivo son los adultos entre la edad de 30 años y 40 años, siendo el proyecto el estudio de una Disco bar, una muestra a la gran variedad de música que puede haber en el entorno. A pesar de que la adultez no es de los gustos musicales de los jóvenes, hay un gran porcentaje que son crossover en sus entornos de entretenimiento nocturno y de alguna manera compartir el estilo de música entre discoteca juvenil y bar, es una combinación musical que involucra muchas edades.

✓ **Publico secundario**

Los empresarios y administradores de bares y discotecas existentes: estos actores son claves para aportar a una visión práctica del funcionamiento, desafíos y oportunidades del negocio. El estudio sobre el impacto financiero y la resiliencia en negocios tipo bar en Itagüí, Colombia, destaca la importancia de las estrategias de recuperación implementadas por propietarios y gerentes durante la pandemia de COVID-19. Estas estrategias, basadas en su experiencia, fueron cruciales para enfrentar la crisis económica y adaptarse a nuevas condiciones del mercado (Cárdenas, Bustamante, & Galarcio, 2023). Esto nos evidencia que este tipo de personas ayuda de alguna manera a contar sus experiencias empresariales y teniendo en cuenta sus perspectivas, se podrán tomar decisiones más claras del negocio y evitar riesgos con anterioridad, ayudando a los desbalances críticos y obstáculos de operatividad en el transcurso del proyecto.

Expertos en el sector de entretenimiento y/o en gestión de proyectos: un plan de negocio para la implementación de un centro de diversión y entretenimiento nocturno en Chiclayo, Perú, destaca la importancia de realizar estudios de factibilidad que aborden aspectos técnicos, financieros y estratégicos. Este enfoque integral, respaldado por expertos, permite determinar la viabilidad del proyecto y su potencial éxito en el mercado (Hernández & Briones, 2014). Se evidencia cómo la ayuda de los profesionales con experiencia en la planificación, desarrollo y gestión ya sea en el ámbito nocturno o relacionado a él, ayuda al conocimiento en varios aspectos como el manejo estratégico de proyectos con el fin de asegurar tranquilamente una gestión invaluable.

Autoridades locales relacionadas con normativas y permisos: las entidades gubernamentales supervisan el funcionamiento de establecimientos nocturnos en Medellín. El Concejo de Medellín ha analizado la situación de los establecimientos nocturnos, enfatizando la necesidad de interpretar las normas, considerando la dinámica social de la ciudad, se destaca la importancia de regular horarios según las zonas de mixtura y de crear grupos técnicos que manejen uniformemente la regulación de la actividad nocturna, facilitando trámites y garantizando el cumplimiento de las normativas (Concejo distrital de medellin, 2019).

7.3. Recolección de información

La recolección de información es fundamental en cualquier tipo de proyectos, por un lado, permite hacer una recopilación de datos con el fin de tener noticias, encuestas o comentarios útiles relevantes en el momento de tomar decisiones decisivas. Es por ello que la recolección de información se hace a través de una encuesta Tipo probabilística. Según el artículo "Encuestas probabilísticas vs. no probabilísticas" publicado en Redalyc, conocer el grado de precisión entre el valor estimado y el verdadero parámetro es crucial durante el proceso de estimación. Los niveles de precisión y confianza son fundamentales en el cálculo del tamaño de cualquier muestra de tipo probabilístico, lo que permite realizar estimaciones más exactas y generalizables (Lastra, 2000). Es por ello por lo que se realiza una encuesta que conlleva 15 preguntas, que tendrá como objetivo clave recopilar información valiosa para la creación de la Disco-bar, permitiendo analizar los gustos de los clientes potenciales que hacen crecer el negocio.

7.4. Instrumentos de recolección de información

Se diseña el instrumento guía, donde se realizan y definen conceptos claves del proyecto y se analizan preguntas que permiten el análisis de viabilidad objeto de este trabajo.

Instrumento guía sobre una Disco Bar en la ciudad de Medellín Personas participantes y contribuyentes al conocimiento

Título del proyecto:

Estudio de prefactibilidad de una Disco Bar en Medellín.

Pregunta de investigación:

¿Crear una Disco Bar en la ciudad de Medellín, asegura un modelo de negocio con un potencial de éxito en el tiempo, haciéndolo desde una planificación estratégica y direccionada a partir de una metodología pertinente de la gerencia de proyectos?

Objetivo general:

Desarrollar un estudio de prefactibilidad de una Disco Bar en Medellín, mediante el análisis de un gerente de proyectos, con el fin de que garantice diferenciación en el mercado del entretenimiento nocturno.

Contextualización de conceptos para entrevista:

Se definen conceptos claves para el desarrollo del proyecto, que se presentan a continuación:

Concepto 1: Prefactibilidad

Descripción del concepto: La prefactibilidad es un estudio preliminar que permite evaluar la viabilidad de un proyecto antes de realizar inversiones mayores, analizando aspectos técnicos, económicos, legales y de mercado, con el objetivo de tomar decisiones informadas y reducir el riesgo de fracaso.

Soporte académico: (Nieto, Floréz, & Orjuela, 2016)

Concepto 2: Gerencia de proyectos

Descripción del concepto: La gerencia de proyectos es la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas para cumplir con los requisitos del proyecto, mediante la ejecución de procesos de inicio, planificación, ejecución, monitoreo, control y cierre.

Soporte académico: (PMBOK guide. 2021).

Concepto 3: Entretenimiento nocturno

Descripción del concepto: El entretenimiento nocturno abarca actividades recreativas que se realizan en horas de la noche, incluyendo bares, discotecas y eventos sociales, que dinamizan la economía y promueven el turismo.

Soporte académico: (Hernández Y. A., 2018).

Concepto 4: Sostenibilidad empresarial

Descripción del concepto: La sostenibilidad empresarial se refiere a la capacidad de una empresa para mantenerse en el tiempo, generando rentabilidad y cumpliendo con normativas sociales, ambientales y económicas.

Soporte académico: (McCosker, Matan, & Marinova, 2018)

Concepto 5: Planificación estratégica

Descripción del concepto: La planificación estratégica es el proceso de definir la dirección y los objetivos de una organización, mediante el análisis de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (FODA), para tomar decisiones alineadas con su visión a largo plazo.

Soporte académico: (Govindan & Hasanagic, 2017).

Desde allí, se añade lo importante que es este tipo de estudios, con el fin de resaltar los conocimientos y experiencias del usuario, para suplir las necesidades del objetivo general del proyecto.

Preguntas de inicio:

1. ¿Cuéntenos de la experiencia personal en este tipo de lugares nocturnos?

2. ¿Qué le parece un nuevo espacio de entretenimiento en la ciudad?
3. ¿Para usted de qué depende el éxito de una Disco Bar en Medellín?

Bloque 1: Prefactibilidad

1. ¿Qué se debe considerar desde un principio para evaluar la viabilidad de un proyecto de una Disco-bar en la ciudad?
2. ¿Qué riesgos se contemplan para un estudio de prefactibilidad en este sector?
3. ¿Cómo se analiza correctamente una evaluación financiera, legal y técnica en este tipo de proyectos?

Bloque 2: Gerencia de proyectos

1. Desde la gerencia de proyectos, ¿qué metodología es la mejor para la creación de este negocio?
2. ¿Qué ventajas conlleva una adecuada planificación en el desarrollo del proyecto?
3. ¿Cuál sería la mejor opción para monitorear y controlar el proyecto, evitando errores?

Bloque 3: Entretenimiento nocturno

1. ¿Cuál es la tendencia actual del ocio en Medellín?
2. ¿Qué pide de una Disco-bar para diferenciarse en el mercado?
3. ¿Cómo afecta el turismo en la oferta y demanda en este sector?

Bloque 4: Sostenibilidad empresarial

1. Desde proyectos, ¿qué es importante tener en cuenta para garantizar la sostenibilidad a largo plazo de una Disco-bar?
2. Desde lo legal, ¿cómo sostener la rentabilidad con tanto cumplimiento de normativas y responsabilidad social?
3. ¿Qué prácticas de sostenibilidad ambiental podrían aplicarse en este tipo de establecimientos?

Bloque 5: Planificación estratégica

1. ¿Cómo se puede estructurar una planificación estratégica efectiva para una Disco Bar?
2. ¿Qué importancia tiene el análisis FODA en la definición de una estrategia empresarial en este sector?
3. ¿Cómo alinear la visión del negocio con las necesidades y expectativas del mercado objetivo?

Preguntas de cierre:

1. ¿Qué recomendaciones haría para asegurar el éxito de este proyecto?
2. ¿Cuáles son los principales desafíos que visualiza en la creación de una Disco Bar en Medellín?
3. ¿Estaría dispuesto a colaborar en futuras etapas del proyecto aportando su conocimiento y experiencia?

Nombre e información de contactos que realizan el estudio:

Nombre: Juan David Echavarría Romero

Profesional en: Ingeniería Mecánica

Especialista en: Gerencia de proyectos

Estudiante Maestría en Gerencia de proyectos

jdechavarr@eafit.edu.co

Celular 3175379782

7.5. Análisis de la información

Teniendo en cuenta la información obtenida y tomando desde un punto de vista organizacional de proyectos, el análisis descriptivo se adecua mejor al proyecto ya que comprenderá y organizará los datos recopilados clara y significativamente. El análisis de información para el estudio de prefactibilidad de una Disco Bar en la ciudad de Medellín mejor descrito es el Análisis Descriptivo.

7.6. Asuntos éticos y confiabilidad

Consentimiento para la realización de estudio sobre una Disco Bar en Medellín

Personas participantes y contribuyentes

Título del proyecto: Estudio de prefactibilidad de una disco bar en Medellín

Objetivo general:

Desarrollar un estudio de prefactibilidad de una disco bar en Medellín, mediante el análisis de un gerente de proyectos, con el fin de que garantice diferenciación en el mercado del entretenimiento nocturno.

Objetivos específicos:

1. Realizar un estudio de prefactibilidad que evalúe los aspectos financieros, legales, ambientales, sociales, tecnológicos y arquitectónicos para determinar la viabilidad del disco bar en Medellín.
2. Diseñar un modelo de gestión integral que incluya estrategias operativas, administrativas y comerciales para garantizar la sostenibilidad y rentabilidad del negocio.
3. Elaborar un plan de implementación detallado que contemple la estructura de costos, presupuesto, ubicación estratégica, diseño arquitectónico y plan de marketing, asegurando una ejecución eficiente del proyecto.

Nombre e información de contactos que realizan el estudio:

Nombre: Juan David Echavarría Romero

Profesional en: Ingeniero Mecánica

Especialista en: Gerencia de proyectos

Estudiante Maestría en Gerencia de proyectos

jdechavarr@eafit.edu.co

Celular 3175379782

Me han entregado una copia de este consentimiento. Al continuar con mi participación acepto que he leído y entendido las explicaciones proporcionadas. He tenido respuestas satisfactorias a todas mis preguntas, y voluntariamente acepto participar en este estudio. Soy consciente que puedo interrumpir mi participación en cualquier momento. Tengo la información de contacto de los investigadores principales, así como una copia duplicada del documento de consentimiento.

- Voluntariamente acepto participar en este estudio
- Acepto que la entrevista sea grabada en formato de audio
- Acepto que la entrevista se transcriba posteriormente y mis aportes se utilicen de manera confidencial y la forma que corresponda para contribuir al estudio

Nombre: JUAN DAVID ECHAVARRIA ROMERO
Cédula de ciudadanía: 1037669873

7.6.1. Estudio técnico

En el estudio técnico se desarrolló la conceptualización integral del Disco-Bar futurista en Medellín, abordando aspectos espaciales, estructurales, funcionales, tecnológicos y de sostenibilidad. Se define el programa arquitectónico con zonas públicas y de apoyo interno, garantizando eficiencia operativa y experiencias diferenciadoras para el cliente; se analizan las estructuras y materialidades, priorizando sistemas mixtos de acero y concreto, acabados industriales contemporáneos y soluciones de bajo mantenimiento que refuerzan la identidad moderna del proyecto, pero que brindan altos estándares de resistencia. Se estudian también las condiciones de confort sensorial, como acústica, iluminación y ambientación, integradas con domótica e inteligencia artificial.

Asimismo, se identifican las condiciones de seguridad, con protocolos, normativas y tecnología avanzada, y se proyecta la incorporación de equipos especializados (mesas digitales, dispensadores automáticos, sistemas de sonido e iluminación inmersiva) como elemento diferenciador. Finalmente, se elabora la conceptualización arquitectónica, que

unifica diseño espacial, estética y tecnología para consolidar al disco-bar como referente innovador en la industria del entretenimiento nocturno.

7.7. Estudio financiero y de riesgos

En el estudio financiero se construye un modelo integral de viabilidad económica para el disco-bar, basado en supuestos realistas de mercado (arriendo, consumo promedio por cliente, costos de personal, tecnología y operación). Se proyecta el flujo de caja a cinco años, contemplando ingresos, egresos e inversión inicial, lo que permitió calcular los principales indicadores de rentabilidad: VPN, TIR y periodo de recuperación de la inversión, todos con resultados positivos que demuestran la factibilidad del proyecto.

Se incorpora un análisis de escenarios (optimista, base y pesimista) y un análisis de sensibilidad que evalúa el impacto de cambios en variables críticas como consumo promedio, número de clientes o costos tributarios, asegurando mayor robustez en la toma de decisiones. Además, se establecen principios de transparencia y recomendaciones estratégicas para garantizar sostenibilidad, diversificación de ingresos, control de costos y actualización tecnológica.

7.8. Estudio legal

El estudio legal se centra en analizar de manera integral todos los requisitos normativos que permiten la apertura, funcionamiento y sostenibilidad de un disco-bar en Medellín. En primer lugar, se revisan los trámites iniciales indispensables para operar, como la matrícula mercantil ante la Cámara de Comercio, la inscripción en el Registro Único Tributario (RUT) de la DIAN, el certificado de uso de suelo expedido por Curaduría o la Alcaldía, y permisos esenciales como los otorgados por Bomberos, la Policía local y la Secretaría de Salud. A ello se suman certificados específicos del sector, como Sayco y Acinpro para la reproducción pública de música, el certificado de fumigación vigente y la obligatoriedad de implementar un sistema POS para facturación electrónica. Posteriormente, se profundiza en la normatividad sectorial específica, que incluye el cumplimiento de leyes laborales (Código Sustantivo del Trabajo), seguridad social (Ley 100 de 1993), salud y seguridad en el trabajo (Ley 1562 de 2012 y Resolución 0312 de 2019), así como las obligaciones tributarias del Estatuto Tributario Nacional. También se

analizaron las regulaciones en propiedad intelectual (Ley 23 de 1982), accesibilidad (Ley 1618 de 2013), protección al consumidor (Ley 1480 de 2011), control de ruido (Resolución 627 de 2006) y normas técnicas como el RETIE y la NSR-10, esenciales para garantizar seguridad en instalaciones eléctricas y resistencia sísmica en edificaciones de alta concurrencia.

Finalmente, se aborda el cumplimiento operativo continuo, donde se destacan obligaciones en protección de datos personales (Ley 1581 de 2012), gestión de residuos sólidos mediante el PGIRS municipal, regulación de publicidad exterior visual (Decreto 1504 de 1998), y protocolos de convivencia ciudadana según la Ley 1801 de 2016. Este bloque asegura que la operación diaria del disco-bar no solo cumpla con estándares técnicos y de seguridad, sino que también mantenga una relación responsable con el entorno social y urbano.

7.9. Estudio organizacional

En el estudio organizacional se desarrolla la estructura necesaria para el funcionamiento integral del disco-bar. Se define un modelo de gobernanza, donde se establece la distribución de responsabilidades entre la gerencia, los órganos de supervisión y el equipo administrativo; se diseña la estructura administrativa, compuesta por áreas como dirección general, gestión financiera y contable, mercadeo y comunicaciones, talento humano y gestión legal. En paralelo, se desarrolla la estructura operativa, encargada del servicio directo al cliente y del funcionamiento diario del establecimiento; esta incluye bartenders, meseros, personal de seguridad, DJ, animadores, personal de limpieza, logística, técnicos de sonido e iluminación. Cada rol fue descrito con sus funciones y habilidades específicas, lo que permite asegurar un servicio de calidad y una operación fluida.

8. RESULTADOS

En Medellín, zonas como Provenza, El Poblado y el Parque Lleras son reconocidas por su amplia oferta de entretenimiento nocturno, atrayendo tanto a locales como a visitantes internacionales (Santos A. , 2024). Esta dinámica ha llevado a artistas de renombre, como Karol G y Maluma, a invertir en el sector de la hostelería y el entretenimiento en la ciudad (Palao, 2024). Karol G inauguró recientemente una discoteca llamada "El Callejón del Gato", mientras que Maluma abrió "903 Mi casa es tu casa" en la zona de Provenza, reflejando la confianza en el potencial de Medellín para este tipo de negocios (Trillo, 2025). Como puede observarse, llevar a cabo este tipo de proyectos en la ciudad de Medellín podría ser una gran oportunidad de negocio, teniendo en cuenta desde un principio el uso adecuado de metodologías donde nos indique una buena viabilidad del proyecto a largo plazo. Es por ello que, este se debe plantear en zonas estratégicas reconocidas por su oferta y demanda de entretenimiento nocturno, como lo pueden ser Provenza, la 70 y la 33, debido a su afluencia de público y dinamismo comercial.

Quienes recorren con frecuencia la ciudad de Medellín conocen la gran popularidad de las fiestas en las comunas, es de conocimiento común lo que conlleva salir una noche a estos tipos de barrios, el corredor de La 45, lleno de bares y discotecas tras la construcción del Metroplús que atraviesa la avenida principal de esta zona, es desde hace casi una década el epicentro de la fiesta de la zona nororiental de la ciudad: Manrique, Aranjuez, Popular y Santa Cruz, recibiendo en promedio a medio millón de personas, más habitantes que en Manizales o Pereira (Arango, 2023). La fiesta en la zona de La 45 tiene sus inicios a altas horas de la noche, a las 11 de la noche de un viernes la mayoría de los bares y las discotecas todavía están vacíos. La rumba empieza poco después de la media noche, la música que sale de todos los locales y edificios en casi tres cuadras compite por imponerse en el bulevar de Manrique hasta las 4 de la mañana (Arango, 2023).

8.1. Estudio Sectorial

8.1.1. Político

Dentro del modelo PESTEL, el análisis político se enfoca en 3 puntos esenciales, por un lado, los horarios y decretos municipales especiales que se ha presentado actualmente; las políticas fiscales y de impuestos obligatorios que se presentan en el país; la estabilidad política y confianza de inversionista que hay. Dentro de este sector hay factores que se deben tener en cuenta desde el principio y con relevancia, ya que la actividad nocturna está fuertemente regulada por el Estado y depende de permisos relacionados con horarios, venta de alcohol, uso del suelo, seguridad ciudadana y cargas tributarias. Por otro lado, así como se presentan este tipo de obstáculos, también el entorno político presenta, oportunidades, como los programas de extensión de horarios y el apoyo institucional al turismo y al comercio nocturno.

1. Horarios y decretos municipales especiales

En Medellín se han implementado decretos piloto que amplían los horarios de funcionamiento de bares y discotecas en zonas de alta mixtura, como La 70, Parque Lleras, Provenza, La 33 y otros corredores comerciales. Por ejemplo, el Decreto 989 de 2022 permitió que en fines de semana específicos los locales con venta o consumo de bebidas alcohólicas extendieran horarios hasta las 5:00 a.m. en dichos corredores. (González V. , 2022). Es primordial tener en cuenta que, en la ciudad de Medellín, los horarios de funcionamiento de bares, restaurantes y discotecas no son fijos todo el año, sino que pueden variar dependiendo a los diferentes gobiernos de turnos.

Beneficios:

- Mayor capacidad de generación de ingresos
- Mejor aprovechamiento de eventos especiales y turismo
- Competitividad del establecimiento
- Impulso al empleo y la formalización

Riesgos:

- Costos operativos mayores

- Mayor control regulatorio y exigencias
- Impacto social y posibles conflictos comunitarios
- Dependencia de decretos temporales
- Incertidumbre normativa

Es por ello que, para la creación de la disco-bar, es importante desde un principio que la ubicación sea en zonas aprobadas por el distrito y estar inscrito democráticamente por ejemplo a los beneficios de convive la noche, para desde allí aprovechar ventajas gubernamentales. Así mismo, tener estimaciones y varios escenarios financieros acerca de los cambios de horarios que se presentan día a día en la ciudad. Teniendo en cuenta los fines de semana, entre semana y días festivos del calendario, con el fin de ver poco a poco el comportamiento de rentabilidad del establecimiento.

2. Políticas fiscales y de impuestos

Propuestas recientes de reforma tributaria incluyen un impuesto al consumo del 19% sobre actividades de entretenimiento, espectáculos culturales y deportivos, lo que podría elevar los costos para los establecimientos nocturnos y encarecer la entrada para el cliente. Fenalco ha advertido que esto implicaría que algunos negocios culturales tengan que aumentar sus precios hasta en un 30 % (IORDUY, 2025).

Esto por un lado afecta directamente al negocio, porque desde la parte operativa de un gerente, se le exige replantear los costos de los productos a precios más altos, y esto impacta al consumidor, dado que la accesibilidad para diferentes públicos será menor, y se centrará en públicos con alto poder adquisitivo. Hay varios factores importantes que se llevan a cabo para la creación de este tipo de establecimientos:

- Impuesto Nacional al Consumo (servicios en bares, discotecas y tabernas)
- Tratamiento tributario del “cover” y servicios adicionales
- IVA y otros impuestos indirectos
- Impuestos especiales sobre bebidas (impuestos al alcohol / excise)
- Impuesto de Industria y Comercio (ICA) y tasas municipales
- Aportes laborales: seguridad social, ARL y parafiscales

- Retenciones y obligaciones formales (declaraciones, formularios)

Con respecto a los factores anteriormente mencionados, todo negocio conlleva beneficios, así como riesgos de todo tipo; con respecto al financiamiento de infraestructura y seguridad, es positivo para el negocio, pues los impuestos municipales y nacionales financian servicios como seguridad, movilidad, policía, alumbrado, que a su vez permiten una mejor operación nocturna, por otra parte, tener incentivos y exenciones sectoriales de turismo en las ciudades que ofrecen beneficios tributarios para prestadores de servicios turísticos o proyectos culturales, mientras todo este bajo normativa y al día con el municipio a la inscripción en registros turísticos y proyectos culturales, ya que estos pueden abrir vías de ahorro. (Actualicese, 2022).

El lado negativo de todo esto es la presión sobre el precio final y reducción de demanda que se va presentando para la operación a través del tiempo, el aumento de costos operativos que generan los cambios gubernamentales, los riesgos de informalidad/contrabando y la volatilidad por reformas tributarias.

3. Estabilidad política y confianza inversionista

En los últimos años, Colombia ha enfrentado desafíos de confianza política que han afectado la inversión extranjera directa (IED). Aunque sectores como el entretenimiento tarde o temprano se benefician de políticas de reactivación económica, la percepción de inestabilidad puede encarecer el financiamiento, aumentar primas de riesgo, o generar mayor regulación. (Adamson, 2025).

Es muy importante tener en cuenta este factor, ya que un porcentaje del éxito de los negocios en el mundo es la estabilidad política, y de cómo los inversionistas determinan el momento de una financiación ante sectores privados, desde allí se incluyen bancos, socios y fondos privados.

- Mayor llegada de inversión y acceso a capital
- Menor prima de riesgo y condiciones de crédito más favorables
- Predictibilidad regulatoria y mejores canales de diálogo
- Mayor demanda turística sostenida

Por otro lado, estos son los riesgos que conllevan cuando la estabilidad política y la confianza en el mercado fluctúan:

- Política económica impredecible que enfría la inversión
- Volatilidad del tipo de cambio y tasas que encarecen insumos
- Impacto sobre el turismo y la demanda
- Riesgo regulatorio directo sobre la operación
- Percepción de riesgo que encarece seguros y garantías

Es por ello que la estabilidad política y la confianza de los inversionistas son decisiones externas que puede beneficiar y arriesgar a la misma vez las oportunidades de negocio. Llevando este escenario a la ciudad de Medellín, en donde se ha evidenciado un aumento fuerte en el turismo, una estabilidad gubernamental y las diferentes oportunidades de inversión.

8.1.2. Económico

El análisis económico dentro del modelo PESTEL es fundamental con el fin de encontrar cómo la economía de un país enfrenta positiva o negativamente la creación de cualquier tipo de negocio. La palabra inflación es una de las principales porque es aquella que impacta significativamente en la sociedad, y desde allí se toman decisiones y viabilidades financieras en ciertos momentos de crisis.

Es por este motivo que se analizan tres casos, como son: la inflación, la tasa de interés que se presentan en el país diariamente y el poder adquisitivo.

1. Inflación

Colombia cerró 2024 con una inflación anual de aproximadamente 5,20 %, cifra más baja que en años anteriores, pero aún por encima de la meta de inflación del Banco de la República del 3 % (Torres V. , 2025). Tener en cuenta la inflación desde un punto favorable, puede indicar una estabilidad relativa en precios, lo que permite planificar precios con anterioridad para entradas, bebidas y servicios con menor incertidumbre. Por otro lado, también ayuda a que los productos en general no se alteren instantáneamente, si se cuenta con acuerdos con proveedores.

Es importante saber que cuando la inflación se mantiene en niveles controlados, se nota en la economía, ya que los clientes potenciales se benefician y ven mayor dinamismo económico, y esto conlleva, por ejemplo, a que haya más productividad nocturna. Además, no solo el beneficio es para los lugares de ocio, sino para las empresas en general, creando así un círculo económico constante rotando, y es por ello por lo que no afectan drásticamente la demanda. Sin embargo, un incremento acelerado de la inflación reduce el poder adquisitivo de los consumidores, lo que afecta directamente el gasto en actividades no esenciales, como la vida nocturna. Según el Banco de la República, en 2023 Colombia experimentó una inflación cercana al 9,28 %, la más alta en dos décadas, lo que impactó de manera significativa los costos de operación de restaurantes y bares, generando presiones para aumentar precios y reduciendo la asistencia a estos establecimientos (Banco de la República, 2023).

Esto conlleva a que los distribuidores de bebidas alcohólicas alteren más los precios de los productos, llevando a que los costos fijos sean desfavorables para la empresa. Para concluir, en el caso de la creación de un disco-bar en Medellín, la inflación debe analizarse como un factor de arma de doble filo ya que, por un lado, la economía puede variar a favor, así como en contra, es por ello que se debe estar preparado para aquellos tiempos difíciles, identificando la estabilidad económica en los momentos oportunos, y lograr hacer inversiones en elementos que sostengan a la empresa en momentos de incertidumbre financiera, y al mismo tiempo, diversificar sus activos. El reto está en anticiparse a estas fluctuaciones y así no depender del poder adquisitivo de los usuarios en base a la inflación.

2. Tasa de interés

La tasa de interés es un indicador clave de la política monetaria, definida principalmente por el Banco de la República de Colombia, y tiene un impacto directo en el financiamiento de proyectos empresariales y en la capacidad de consumo de los ciudadanos. En sectores como el entretenimiento nocturno, donde las inversiones iniciales suelen ser altas (infraestructura, equipos de sonido, tecnología, adecuaciones de seguridad y ambientación), el acceso a créditos competitivos resulta fundamental. Teniendo como base la tasa de interés en Colombia, se definen dos escenarios: \pm positivo o negativo, según sea el caso.

Cuando el Banco de la República incrementa las tasas de interés como medida para controlar la inflación, se encarecen los créditos empresariales y de consumo; esto afecta al sector de discotecas en dos vías: primero, encarece los proyectos de inversión al elevar las cuotas financieras; y segundo, desincentiva el gasto de los clientes, que priorizan el ahorro y el pago de deudas sobre el consumo en actividades no esenciales. Según datos oficiales, la tasa de intervención alcanzó el 13,25 % en 2023, uno de los niveles más altos en décadas, lo que generó presiones sobre sectores intensivos en capital, como el hotelaría y la vida nocturna (Banco de la República, 2023).

Cuando las tasas de interés se mantienen en niveles reducidos, las empresas encuentran condiciones más favorables para acceder a créditos de inversión, ya que disminuye el costo del endeudamiento; esto facilita abrir nuevos negocios como bares o discotecas, al permitir planes de financiamiento sostenibles. Además, los consumidores también se ven beneficiados, pues el crédito de consumo se abarata, lo que aumenta la disposición al gasto en ocio y entretenimiento. En este escenario, las discotecas pueden captar un mayor volumen de clientes dispuestos a destinar parte de su ingreso disponible a experiencias nocturnas. (Banco de la República, 2023).

3. Poder adquisitivo

El poder adquisitivo es fundamental para tomar decisiones en el momento de la organización y planeación de un negocio, ya que con el poder adquisitivo que se tenga en ese momento por parte de los clientes, dependen los precios del licor y demás consumos. Desde allí se sabe hasta qué punto están dispuestos a pagar por un bien o servicio en la disco-bar.

Un mayor ingreso disponible fomenta la demanda en sectores de recreación y ocio. En Colombia, la (OECD, 2022), señala que el crecimiento de la clase media urbana ha dinamizado el consumo en sectores no esenciales como el turismo, la gastronomía y el entretenimiento, generando nuevas oportunidades de mercado para negocios de valor agregado. En Medellín, barrios como El Poblado y Laureles concentran población con capacidad adquisitiva superior, lo cual abre la posibilidad de ofrecer servicios premium, bebidas exclusivas y experiencias diferenciales que aumenten la rentabilidad del negocio.

(OECD, 2022). Cuando los ingresos reales se ven reducidos por factores como inflación o desaceleración económica, los hogares tienden a priorizar gastos básicos (alimentación, vivienda, transporte), reduciendo los gastos de ocio; según la Encuesta Nacional de Presupuesto de los Hogares (DANE, 2022), en periodos de disminución del poder adquisitivo los colombianos ajustan rápidamente su consumo en sectores como bares, discotecas y restaurantes, lo que afecta la sostenibilidad de estos negocios. Adicionalmente, (Jimenez & Ramirez, 2021), en la *Revista de Economía Institucional* señalan que la contracción del consumo en entretenimiento es uno de los primeros indicadores del impacto de choques económicos sobre el bienestar urbano. Tendencias recientes: Aunque la inflación ha sido alta, la moderación reciente ha permitido cierta recuperación del poder adquisitivo, especialmente en sectores urbanos medios y altos.

8.1.3. Social

El factor social puede marcar el éxito del negocio, ya que se va a encargar desde el principio a estudiar la población y los clientes potenciales, teniendo en cuenta el comportamiento de la sociedad, sus culturas y cómo todo ello ayudaría a la demanda y el consumo.

1. **Demografía y estructura por edades:** Medellín concentra una población mayoritariamente en edad productiva entre los 15 y 64 años, datos positivos ya que demuestra los clientes objetivos del entretenimiento nocturno, bares y discotecas en la ciudad. Por otro lado, según el informe de World Population Review, la ciudad de Medellín tiene principalmente la mayor proporción de la población de adultos y jóvenes de los 20 y 39 años, en la cual muestra un grupo muy llamativo para todo tipo de actividades de fiesta y licor y donde hay mejor propensión al consumo de este tipo de lugares. (World Population Review, 2025).
2. **Tendencias culturales y valores sociales:** Medellín ya fue considerada unas de las ciudades más innovadoras del mundo, desde allí el turismo y la fama de la ciudad se ha convertido en una economía muy rentable y de buenas ofertas para los establecimientos. Este impacto ha generado una audiencia más exigente y orientada a experiencias culturales y estéticas. Desde allí actuó a impulsar

propuestas innovadoras y diferenciales ante la competencia en temas de tecnología, inmersión, música etc.

3. **Segmentación por estilos de vida y etnicidad:** En Medellín y como en todo el mundo, existen diferentes tipos o estilos de vida que influyen en las familias, desde estratos bajos, medios y altos, profesionales, adinerados, turistas y demás. Esta heterogeneidad obliga a diseñar una oferta modular: espacios VIP, pistas masivas, zonas lounge y programación variada para cubrir distintos gustos y preferencias.
4. **Influencia del turismo en la demanda social:** El crecimiento del turismo en Medellín ayuda a potencializar los clientes objetivos necesarios para el éxito del proyecto, desde los nacionales hasta los internacionales, esto con el fin de buscar las mejores ofertas, innovación y diversidad en aquellos clientes del alto poder adquisitivo.
5. **Riesgos sociales y percepción de seguridad:** La oferta nocturna también se ve afectada por percepciones y realidades de seguridad pública, donde es importante, aparte de tener la seguridad que el Estado gubernamental brinda frecuentemente, también tener el propio control de seguridad, tanto para el establecimiento, como para el entorno.

8.1.4. Tecnológico

El factor tecnológico se ha enfocado mucho para esta creación de la disco-bar, ya que, para una gran parte del éxito del proyecto, la innovación y la diferenciación ante la competencia es crucial. No es secreto que hoy en día en Medellín la competencia de las discotecas ha crecido exponencialmente por la gran cantidad de fama de artistas y tecnologías que han impulsado a ello, así que este tipo de análisis se debe enfocar en transformar la tecnología en una oportunidad de negocio como reto de inversión y adaptación.

1. Inteligencia artificial y personalización

La inteligencia artificial ha cogido tanto auge que hoy en día se aplica en cualquier sector de negocio, la realidad virtual y aumentada, brinda experiencias inolvidables a las personas y es importante tenerlo en cuenta en la discoteca, con el fin ofrecer experiencias

diferenciales, personalizadas y que van más allá de la música y el baile tradicional. Según (PWC, 2023), las experiencias inmersivas se consolidan como tendencia global en el sector del ocio, generando valor agregado y aumentando la fidelización de clientes.

2. Big Data y analítica de clientes

En tiempo el campo laboral manufacturero ha disminuido, esto por la maquinabilidad que hoy en día hay en el mundo y la recolección y análisis de datos se incluyen. Si se utilizara esto a favor para que de algún manera las preferencias musicales, consumo de bebidas y comportamiento de los clientes permitan manejarla través de big data, sería un impacto positivo en el momento de tomar decisiones estratégicas para el contrato de trabajadores. Un estudio de (Statista, 2024), prevé que el mercado global de analítica de datos en hospitalidad crecerá a una tasa anual de más del 11% hacia 2028.

8.1.5. Ecológico

El componente ambiental se centra en la evaluación de las exigencias legales, los impactos potenciales y las oportunidades de sostenibilidad asociadas a la apertura y operación de una disco-bar. Desde allí se analizan aspectos como ruidos, la gestión de residuos, aguas, consumos energéticos, permisos y/o licencias y todo lo que conlleve al cumplimiento de la ley.

- Para el ruido y la convivencia con la comunidad, es importante tener claro que Medellín regula niveles máximos de ruido según uso del suelo y ha implementado programas como Medellín Convive la Noche para articular operación nocturna y convivencia urbana. Los límites permisibles varían por zona (por ejemplo, en zonas comerciales, los umbrales son más altos que en zonas residenciales). El incumplimiento puede causar sanciones, quejas de la comunidad y hasta cierre temporal del establecimiento (Alcaldía de Medellín, 2018).
- Es claro que dentro del área de metropolitana la gestión de residuos y prohibición de plásticos, es obligatorio el manejo adecuado, por el contrario, generara multas y el cierre del establecimiento. Colombia avanza en la eliminación gradual de plásticos de un solo uso (Ley 2232/2022 y medidas de implementación), por lo que los establecimientos deben revisar y adaptar sus insumos (pitillos, cubiertos, empaques) y presentar planes de gestión de envases y empaques cuando aplique.

A nivel municipal, Medellín cuenta con su Plan de Gestión Integral de Residuos Sólidos (PGIRS), que establece obligaciones de separación en la fuente y manejo diferenciado (Cancillería, 2022).

- con respecto a permisos, licencias ambientales y autoridad competente en Antioquia; CORANTIOQUIA es la autoridad ambiental regional para licencias y PSMV; a nivel municipal la Secretaría de Medio Ambiente y el PGIRS de Medellín establecen obligaciones técnicas y de gestión. Dependiendo de la envergadura (cocina, emisiones, vertimientos), la disco-bar puede requerir autorizaciones, inscripción en registros y/o planes ambientales aprobados. Tramitar licencias y planes desde la etapa de prefactibilidad reduce riesgos y tiempos de apertura (Corantioquia, 2022).

10.1.6. Legal

A grandes rasgos, las normas que más impactan la operación de una disco bar en Colombia/Medellín son:

Leyes nacionales: ley que prohíbe la venta de alcohol a menores (Ley 124 de 1994), Código Nacional de Policía y Convivencia (Ley 1801 de 2016), Estatuto del Consumidor (Ley 1480 de 2011), Ley de protección de datos personales (Ley 1581 de 2012), normas laborales y tributarias (Función política, 2010).

Normas técnicas y de seguridad: Reglamento Colombiano de Construcción Sismo-Resistente (NSR-10), Ley General de Bomberos y normativa sobre inspecciones Técnicas de Seguridad Humana y sistemas contra incendio. (Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, 2010).

Normativa local (Medellín): uso del suelo (concepto de usos y curadurías urbanas para certificar que el predio permite actividad nocturna/alta mixtura), decretos municipales que fijan horarios y requisitos del programa Convive la Noche, ordenanzas tributarias locales (ICA, predial, etc.) (DAP, 2021).

8.2. Estudio de mercado

8.2.1. Segmentación de mercado

El proyecto de creación de una Disco Bar en Medellín está orientado a un público objetivo compuesto por personas entre 18 y 45 años, sin distinción de género, residentes en el área metropolitana de la ciudad. Este segmento se caracteriza por un nivel socioeconómico a partir del estrato 3, hábitos de salidas nocturnas frecuentes (de 2 a 3 veces por mes o más), y afinidad por el consumo de bebidas alcohólicas y la preferencia por ambientes sociales de ocio. Este perfil de cliente será clave para consolidar una propuesta de entretenimiento nocturno innovadora, competitiva y adaptada a sus expectativas y preferencias.

1. **Edad:** 18 a 45 años.
2. **Sexo:** Masculino y femenino.
3. **Nivel socioeconómico:** Estratos 3, 4, 5 y 6.
4. **Zona de residencia:** Área metropolitana del Valle de Aburrá.
5. **Hábitos actuales:**

Frecuencia de salidas nocturnas: Entre 2 y 3 veces por mes o más.

Consumo de bebidas alcohólicas: Sí, tienen afinidad por el consumo de licor.

Preferencia por ambientes de ocio: Sí, disfrutan de ambientes nocturnos y sociales, con música, baile, y entretenimiento.

8.2.2. Encuesta y resultados

Con el fin de recopilar información clave que permita desarrollar el estudio de prefactibilidad para la creación de una Disco Bar en Medellín, a continuación, se presenta una encuesta dirigida a personas mayores de edad residentes en el área metropolitana. La encuesta se utiliza como herramienta principal de recolección de información debido a su capacidad para obtener datos directos, específicos y cuantificables sobre los gustos, hábitos y preferencias del público objetivo. A continuación, se presentan los resultados de la encuesta aplicada a 50 personas residentes en la ciudad de Medellín y su Área Metropolitana. Esta recolección de datos tiene como objetivo identificar los gustos, preferencias y comportamientos del público potencial frente a la creación de una nueva

Disco Bar. La información obtenida servirá como base para orientar las decisiones estratégicas del proyecto, ajustando su propuesta de valor a las expectativas reales del mercado objetivo.

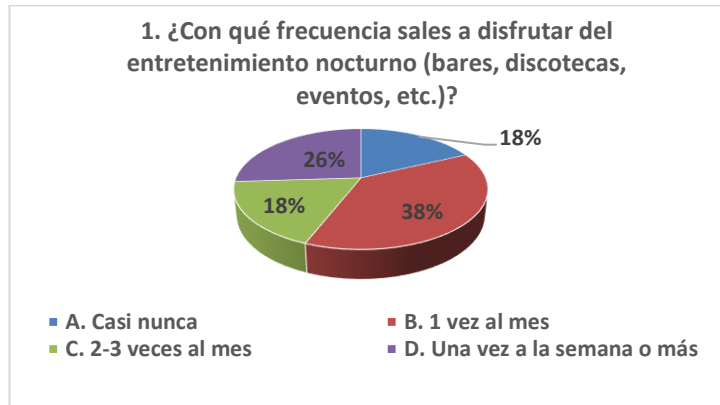


Gráfico 1 Resultados de encuesta pregunta 1.

El 18% de los encuestados sale 2-3 veces al mes, seguido de un 26% que sale una vez a la semana o más. Esto demuestra un mercado activo en busca de opciones frecuentes de entretenimiento nocturno. El diseño del negocio debe apuntar a fidelizar este público mediante eventos semanales y promociones. Teniendo en cuenta que la gran cantidad de personas, especialmente jóvenes, con un 38% que sale 1 vez al mes. Con este dato es importante priorizar los clientes que más salen a disfrutar

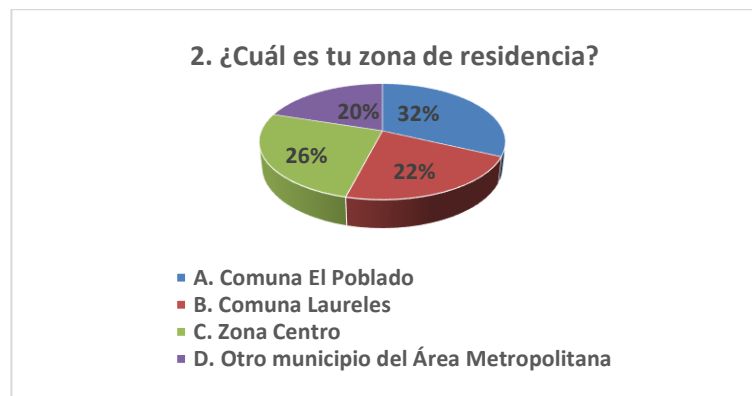


Gráfico 2 Resultados de encuesta pregunta 2.

El 32% reside en El Poblado y el 26% en puntos centrales de Medellín, zonas claves para el público objetivo. Esto orienta la ubicación estratégica de la discoteca hacia estos sectores donde la demanda es alta y el poder adquisitivo es favorable. Teniendo en cuenta que con el 20% donde residen de otros municipios del área metropolitana, incluidos allí

extranjeros y de otras partes de Colombia, que son clave tomando en cuenta los gustos diferentes de otras nacionalidades.

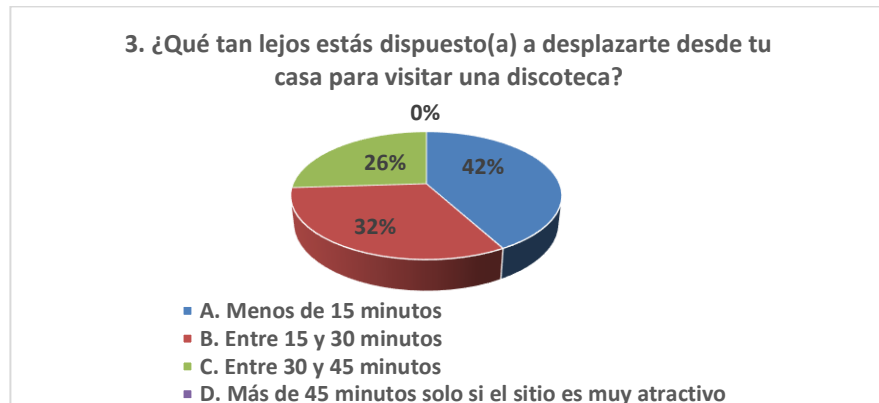


Gráfico 3 Resultados de encuesta pregunta 3.

El 42% está dispuesto a desplazarse en menos de 15 minutos, teniendo lógica según los residentes ya que el 32% de los encuestados viven en el poblado, centro turístico del entretenimiento nocturno. Es importante apuntar al porcentaje del 32% entre 15 y 30 minutos, ya que indica que el local debe ofrecer una propuesta de valor diferencial para atraer personas incluso fuera de su zona inmediata. Las personas que están dentro del rango de 30 minutos o más, son clientes que seguramente viven hacia el norte de la ciudad o muy hacia el sur.

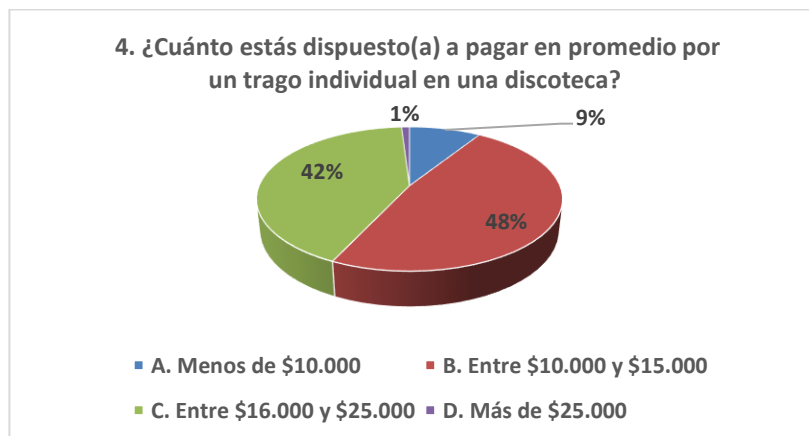


Gráfico 4 Resultados de encuesta pregunta 4.

El 48% está dispuesto a pagar entre \$10.000 y \$15.000 por un trago. Valor congruente respecto al lugar del sitio. Esto establece una base para estructurar la carta de licores con precios competitivos, sin sacrificar la calidad o rentabilidad.

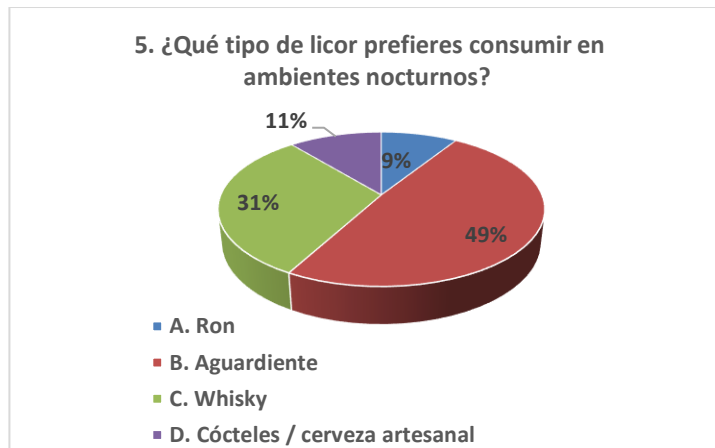


Gráfico 5 Resultados de encuesta pregunta 5.

El 49% prefiere aguardiente según sea su gusto, rojo, azul, verde o en su defecto amarillo. Seguido del 31% que consumen whisky. Esta preferencia sugiere que el bar debe contar con una gran cantidad de cajas o botellas de litros donde la demanda del licor preferencial sea excesiva para evitar escases en algunas ocasiones importantes.

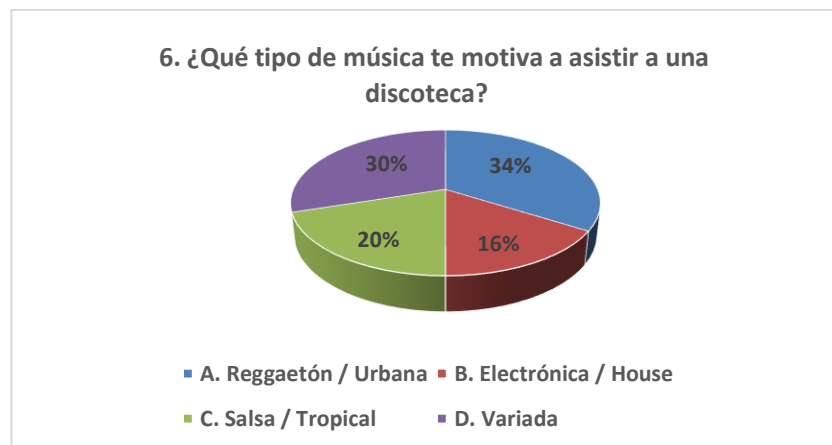


Gráfico 6 Resultados de encuesta pregunta 6.

Teniendo en cuenta los resultados, se nota la competitividad de géneros de música, donde indica que el crossover es primordial para el entretenimiento nocturno de todo el público. Sin embargo, donde el 34% elige reggaetón/urbana y el 30% música variada. Esto indica que el enfoque musical debe inclinarse hacia lo urbano y lo mainstream, incorporando eventos temáticos para atraer audiencias variadas.

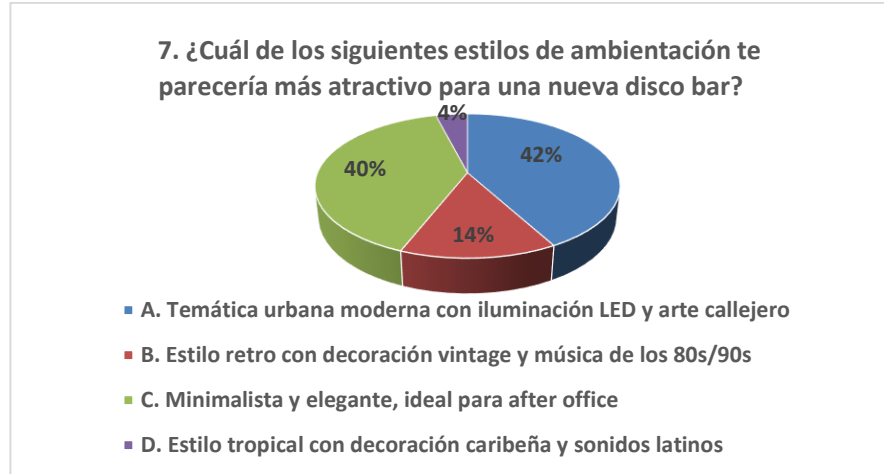


Gráfico 7 Resultados de encuesta pregunta 7.

El 82% del público prefiere un estilo urbano moderno con LED y arte callejero, añadiendo elegancia al lugar, lo cual sugiere diseñar un ambiente visualmente atractivo, moderno y fotogénico que estimule la interacción en redes sociales, además que garantice el ambiente discotequero que el público espera cuando va a rumbear.

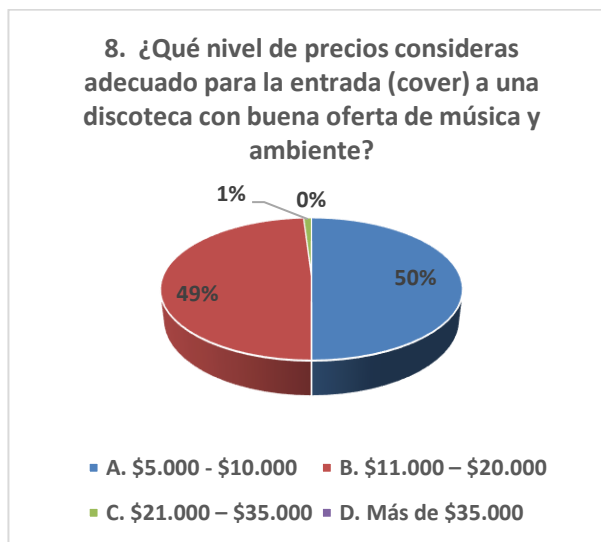


Gráfico 8 Resultados de encuesta pregunta 8.

El 50% considera adecuado pagar entre \$5.000 y \$10.000; indicando la parte económica que cualquier persona quisiera tener, pero dentro del ámbito estratégico y financiero de la discoteca son posibilidades que se deben estudiar muy detalladamente. Sigue del 49%, el cual está dispuesto a pagar \$11.000 y \$20.000. Esto permite establecer una política de entradas accesible, pero con la posibilidad de segmentar con beneficios VIP o eventos especiales.

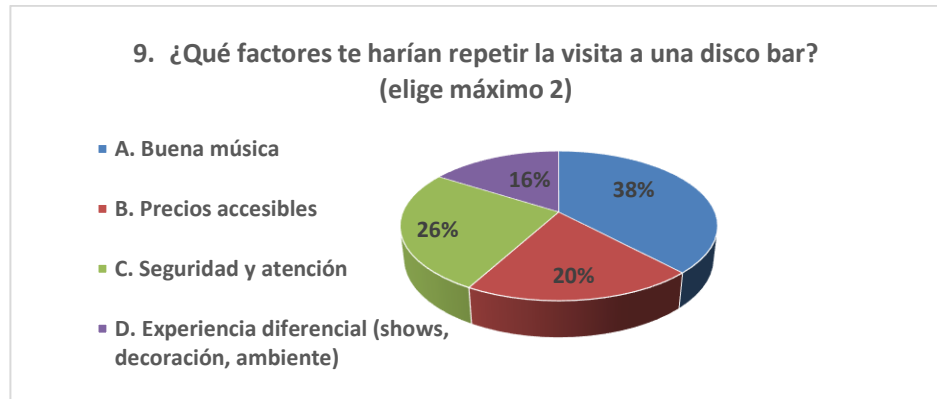


Gráfico 9 Resultados de encuesta pregunta 9.

Seguridad y atención (26%) y buena música (38%) son los factores más relevantes. Esto indica que se debe garantizar una experiencia segura, un equipo amable y excelente selección musical.

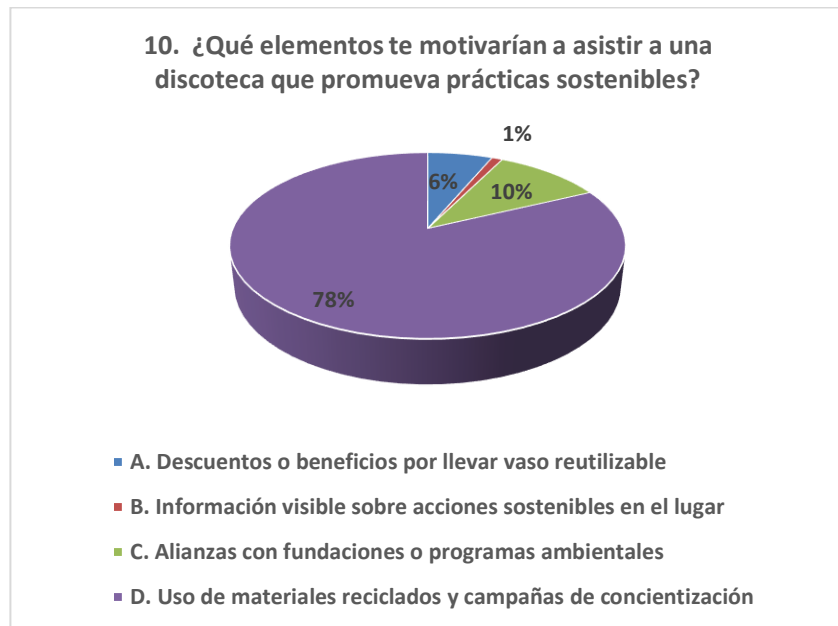


Gráfico 10 Resultados de encuesta pregunta 10.

El 79% con un porcentaje exageradamente valorado, apunta a campañas de concientización ambiental, seguidos de alianzas con programas ambientales. Esto demuestra el interés en propuestas eco-responsables, lo cual abre espacio a iniciativas verdes como reducción de plásticos y reciclaje.

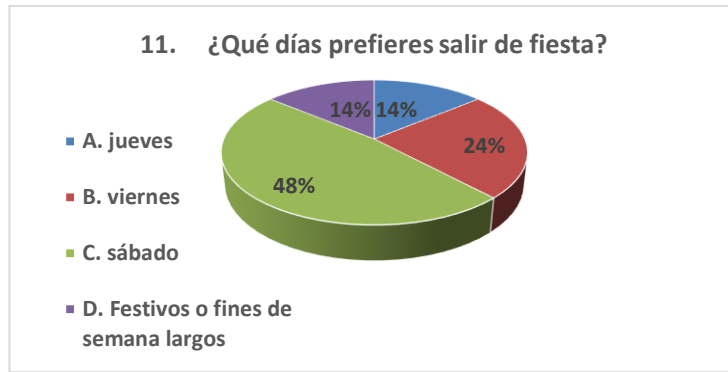


Gráfico 11 Resultados de encuesta pregunta 11.

El 48% prefiere salir los sábados, seguido del 24% los viernes. Esto permite enfocar la programación principal del local para fines de semana, asegurando una alta afluencia.

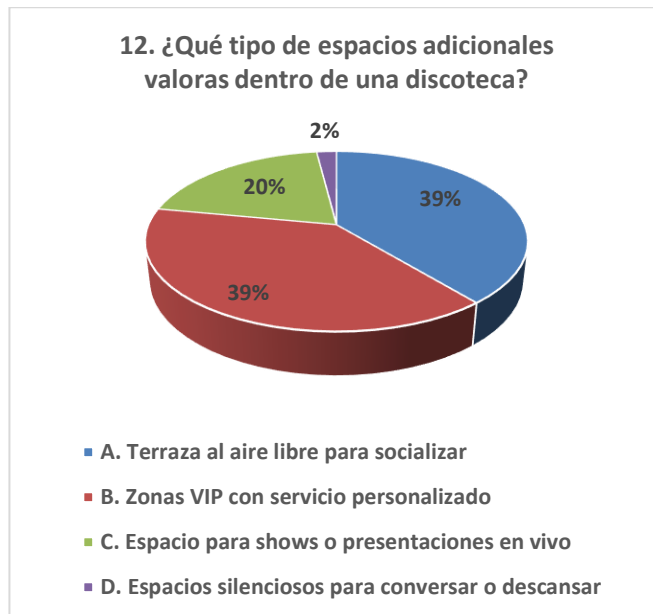


Gráfico 12 Resultados de encuesta pregunta 12.

El 78% desea momentos donde puedan subir o estar en una terraza al aire libre y zonas VIP. Esto sugiere diseñar espacios diversos que permitan socializar, descansar o vivir una experiencia más exclusiva.



Gráfico 13 Resultados de encuesta pregunta 13.

La encuesta anterior valora resultados muy equitativos, teniendo en cuenta que se deben analizar cada uno de los casos. Sin embargo, yendo más a detalle, con el 35%, en la cual se valoran las pantallas interactivas o realidad aumentada para ambientación y otro alto porcentaje del controlador de música. Esto indica que la integración tecnológica y la inteligencia artificial pueden optimizar la experiencia del cliente y facilitar la operación del negocio.

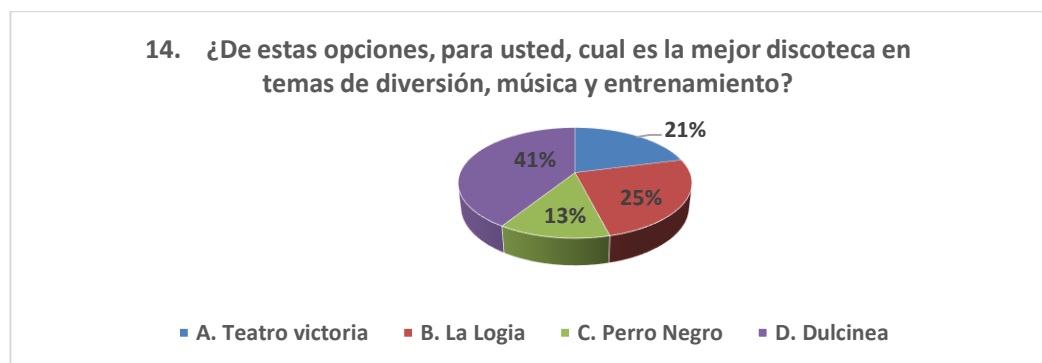


Gráfico 14 Resultados de encuesta pregunta 14.

Teniendo a Dulcinea como referente de unas de las mejores discotecas en el área metropolitana con el 41% del público objetivo. Este dato guía es importante para el momento de modernización de la Disco bar.



Gráfico 15 Resultados de encuesta pregunta 15.

El 30% desea dispensador de licor, demostrando que unas de las cosas primordiales en el entretenimiento de una disco es el licor y el 28% shows en vivo. Este dato orienta a diseñar una discoteca con una agenda innovadora, que combine arte, tecnología y espectáculos en vivo para diferenciarse del mercado tradicional.

8.2.3. Conclusiones de encuesta

Como conclusión, después de analizar los resultados de la encuesta hecha a 50 personas en la ciudad de Medellín, se reflejan desde un punto de vista más claro los hábitos, preferencias y expectativas del público objetivo frente al entretenimiento nocturno. Se pudo evidenciar que existe un mercado activo que frecuenta bares y discotecas con regularidad, principalmente entre dos y tres veces al mes, lo que indica una demanda constante que puede sostener la apertura de un nuevo establecimiento. Por otro lado, la ubicación se reafirma como un factor determinante, sectores como el Poblado y Laureles concentran un alto porcentaje de potenciales clientes, lo que respalda con más claridad que las áreas estratégicas de inversión son en estas zonas. Asimismo, se identificó que los usuarios están dispuestos a desplazarse hasta 30 minutos en promedio, siempre que el sitio ofrezca una experiencia diferencial.

En términos de consumo, los clientes potenciales mostraron disposición a pagar precios competitivos por tragos y a experimentar con diferentes tipos de licores, destacando el aguardiente y el whisky como los licores más consumibles en estos establecimientos, teniendo en cuenta que en el negocio se debe tener una alta cantidad de licor en botellas

o garrafas. Por su parte, la música debe hacer énfasis en géneros como reguetón, salsa, popular y música crossover, y no solo quedarse en un género a lo largo de toda la experiencia. Otro hallazgo relevante es la ambientación innovadora, porque se posicionan como elementos decisivos para atraer y fidelizar clientes. Es muy importante tener en cuenta la manera como los encuestados se cuestionaban acerca de las innovaciones que se les presentaban en este nuevo negocio, como los dispensadores de licor, pantallas y tecnologías inteligentes, en las cuales la IA juega un papel fundamental y protagonista, reaccionando ante ellas como una manera de poder sorprender a los consumidores y actuar como ente diferenciador del mercado. Esto demuestra que las propuestas sostenibles y tecnológicas van de la mano con experiencias modernas, con factores como seguridad, atención de calidad y experiencias inmersivas, que también resultan cruciales para garantizar la repetición de visitas.

En conclusión, la encuesta evidencia que existe un mercado dinámico y con poder adquisitivo dispuesto a consumir, siempre que la discoteca ofrezca un concepto diferenciador frente a la competencia.

8.3. Análisis de competidores

8.3.1. Ubicación – Público – Infraestructura – Servicios

A continuación, se desarrolla el análisis de competidores para la creación de una disco bar en la ciudad de Medellín, se conoce a fondo la oferta actual del entretenimiento nocturno a sus alrededores para buscar las fortalezas, debilidades, estrategias de diferenciación y posicionamiento de establecimientos. Se realiza con las discotecas más reconocidas de la ciudad como Dulcinea (La 70), Teatro Victoria (Provenza) y Juan Bala (Parque Lleras), los cuales representan referentes de alto impacto en términos de afluencia.

Se realiza un análisis para verificar mejor la ubicación estratégica, infraestructura, ambientación, servicios exclusivos, políticas de precios, capacidad de atención, estrategias de fidelización y experiencias diferenciales.

Competidor 1: DULCINEA (LA 70)

Ubicación: Zona de alta mixtura comercial y tránsito peatonal (Avenida 70 / San Juan).

Dirección oficial: Calle 44 #69–96. (DULCINEA, 2025).

Público: Público local y visitante “crossover”; mezcla de géneros (vallenato, reguetón, banda). (FACEBOOK, 2023).

Infraestructura y ambientación: Formato de discoteca con música en vivo y DJ; montaje de luces y tarima (Sitio oficial) (DULCINEA, 2025).

Oferta/servicios: Enfoque en rumbas temáticas y presentaciones en vivo. Comunicación por redes. (FACEBOOK, 2023).

Precios (referencias de mercado): En La 70 y áreas similares, los covers típicos en Medellín se mueven entre \$20.000–\$35.000 COP (y más altos en clubs de electrónica); botellas de aguardiente \$140.000–\$200.000 COP, cócteles \$30.000–\$50.000 COP (fuente comunitaria útil para benchmarking) (mauricio_agg, 2022).

Competidor 2: TEATRO VICTORIA (PROVENZA)

Ubicación y público: Provenza (El Poblado), epicentro de vida nocturna de alto flujo turístico y perfil de gasto medio–alto (Eliasson, 2022).

Infraestructura y concepto: Multiespacio con varias salas (urbano, crossover, heartbreakers) y rooftop; operación hasta altas horas (Instagram, 2025).

Oferta/servicios: Experiencia de “club hop” y alianzas con tours nocturnos, lo que aumenta ocupación en días pico.

Precios: Cover por sala ~\$30.000 y All Access ~\$40.000 COP (referencia comercial) (Belisario, 2022).

Entorno regulatorio relevante (Provenza/Lleras): Cambios en horarios de operación (2:00–3:00 a.m.; 4:00 a.m. para “Convive la Noche”, según decreto/medidas 2024). Útil para planear turnos y revenue por franja (Bolívar, 2024).

Competidor 3: Juan Bala

Ubicación y público: Parque Lleras, zona rosa con altísima densidad de bares y turistas. Comunicación constante de “fonda–discoteca” (comida + rumba) (Santos J. , 2024).

Infraestructura y ambientación: Estética fonda/colombiana, música popular y crossover; fuerte posicionamiento en fines de semana (INSTAGRAM, 2025).

Entorno y operación: El Lleras ha tenido ajustes de horario y controles (seguridad, orden público). Planificar es clave (Tobón, 2024).

8.3.2. Datos de mercado útiles para estimar ingresos

Dado que la mayoría de las discotecas en Colombia no hacen públicos sus estados financieros, el análisis de facturación debe apoyarse en estadísticas agregadas del sector, proyecciones gremiales y estudios de estimación.

Ventas del sector nocturno en Colombia

Según el Observatorio Económico de Asobares, el sector de bares, gastrobares y discotecas alcanzó unas ventas superiores a \$103.900 millones COP en 2024, representando un aumento del 5,85 % respecto al año anterior (Muñoz, 2025). Este segmento aportó alrededor del 2,07 % del PIB nacional y generó 12,17 % del empleo en actividades relacionadas (Redacción Economía, 2025).

Escala nacional del ocio nocturno

Estimaciones anteriores (Expobar 2018) sitúan el tamaño total de la industria nocturna colombiana en cerca de \$3 billones COP al año. Esto incluye conciertos, bares, discotecas y actividades complementarias como gastronomía y hotelería (Torres N. M., 2019).

Indicadores sobre rentabilidad y estructura de ingresos

Un modelo de plan de negocios para clubes nocturnos sugiere que 60 a 70 % de los ingresos provienen de la venta de bebidas, y 20 a 40 % de las entradas. El margen neto estimado oscila entre 10% y 15% (modelosdeplandenegocios.com, 2024). Se reporta una inversión inicial típica para montar una discoteca en Colombia de alrededor de 600 millones COP y costos operativos mensuales estimados en torno a 90 millones COP. En

este modelo, el punto de equilibrio se alcanza con unos 1.200 clientes al mes, considerando precios promedio de entrada y consumo (jcgranda20201, 2020).

Contexto económico general

El sector nocturno fue un motor clave de recuperación luego de la pandemia y sigue consolidándose como una fuente importante de empleo e inversión (Ospina, 2024). Aunque muchos establecimientos han enfrentado retos recientes como reducción en transacciones, inflación de insumos (bebidas +12 %) y arrendamientos altos, el sector sigue atrayendo inversión por su potencial de crecimiento y profesionalización (La barra, 2023).

Después de los estudios realizados a través de la información confiable acerca de las discotecas en Colombia, desde su proceso hasta su facturación anual, se concluye que determinar cifras exactas del ingreso neto anual de las discotecas específicas como Dulcinea, Teatro Victoria o Juan Bala, no es posible, ya que estas entidades son de carácter privado y no difunden sus datos financieros. Desde los datos encontrados, aunque no se cuente con cifras exactas de facturación anual de discotecas específicas en Medellín o en Colombia, este tipo de la información recopilada sirve como referente sólido para proyectar la viabilidad de un nuevo establecimiento. Dicho ya anteriormente, ante los estudios hechos al respecto, Asobares y las cifras nacionales demuestran que este tipo de industrias no solo se mantienen activas, sino que continúan en constante expansión, aportando significativamente al PIB y al empleo.

En conclusión, a pesar de no contar con los datos exactos sobre la facturación anual de las discotecas, se puede realizar una comparación puntual con los datos del mercado, que sirven como punto de referencia, indicando claramente que este sector económico brinda un panorama positivo, donde hay un respaldo de inversión alentador y demuestra que, si se combina con innovación y una propuesta de valor diferenciada ante las demás, el éxito del nuevo establecimiento es positivo.

8.4. Estudio Técnico

El componente técnico del proyecto se constituye como la base que permitirá materializar la idea de creación de una Disco-bar en Medellín, caso de este estudio, integrando las

condiciones físicas, tecnológicas, operativas y de infraestructura necesarias para su adecuado funcionamiento, posicionándola como un proyecto diferenciador y altamente competitivo en el mercado actual de ocio y entretenimiento.

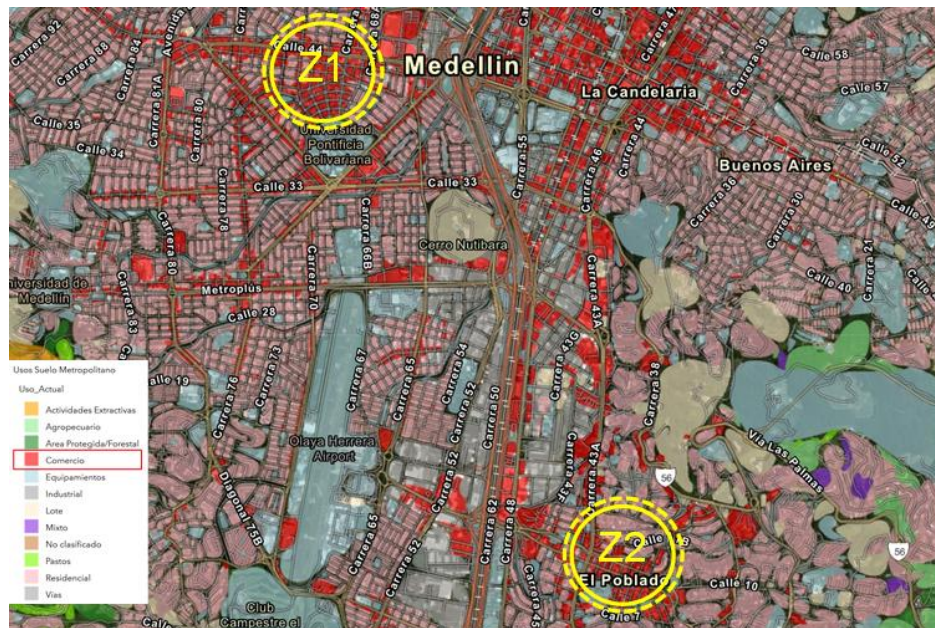
Se empieza a analizar la ubicación estratégica, en la cual indica desde un punto de vista lejano el acceso de la disco-bar y como puede influir competitivamente en el mercado. Por consiguiente, se buscan las condiciones físicas, para establecer dimensiones, distribución, funcionalidad y acabados de los espacios. Posteriormente se analiza la oferta de servicio y atención, esto con el fin de encontrar las expectativas del mercado, garantizando una experiencia diferenciadora en cuanto a calidad, tecnología inmersiva, innovación y personalización. De igual forma, se evaluarán los equipos especializados, apoyados en tecnologías de última generación, como procesos inteligentes, inteligencia artificial y domótica, tanto de sonido, iluminación y multimedia, como aquellos relacionados con dispensación de bebidas, control de accesos y gestión tecnológica del servicio. Finalmente, se abordará la conceptualización arquitectónica, la cual integrará el diseño espacial, la ambientación y el uso de recursos estéticos y tecnológicos que proyecten la identidad de la disco bar.

8.4.1. Análisis de ubicación estratégica

El análisis de la ubicación estratégica para la implementación del proyecto de disco bar en Medellín se fundamenta tanto en criterios de dinámica social y comercial, como en la normativa urbanística y el uso del suelo; de acuerdo con el mapa de ordenamiento territorial, las áreas destinadas al uso comercial se concentran en corredores estratégicos como la Avenida 70 y El Poblado. Estas zonas, identificadas en rojo dentro del plano urbano, representan espacios idóneos para el desarrollo de actividades relacionadas con el entretenimiento nocturno, ya que cuentan con la destinación legal adecuada, la infraestructura de servicios consolidada y una alta accesibilidad.

Imagen1. Repositorio del Área Metropolitana del Valle de Aburrá | Valle de Aburrá – Colombia.

Fuente: Metropolitano 2018



Z1: Zona Rosa de Av. 70

Z2: Zona rosa de El Poblado (incluye zona de Parque Lleras, Manila y Provenza)

La Avenida 70 se encuentra en un sector con gran conectividad, cercano a estaciones de transporte público masivo como el Metro, además de estar integrada a un corredor turístico y de entretenimiento consolidado. La fuerte concentración de comercio en la zona, como lo indica el uso de suelo, refuerza la vocación de este espacio para la

operación de un establecimiento de este tipo, lo que facilita la captación de un flujo constante de clientes locales y visitantes.

En contraste, El Poblado, específicamente el área del Parque Lleras, Provenza y sus alrededores, presenta un mayor grado de especialización en el uso del suelo comercial, con una notable densidad de bares, discotecas y restaurantes. Su ubicación dentro de una de las zonas más dinámicas del mapa comercial de Medellín le otorga una visibilidad internacional, reforzada por la alta afluencia de turistas y por la existencia de una infraestructura hotelera, gastronómica y de servicios complementarios, de primer nivel. El análisis comparativo de estas dos localizaciones, sustentado en el uso de suelo, permite establecer que tanto la 70 como El Poblado cumplen con las condiciones normativas y comerciales para albergar un proyecto de disco bar innovador. La decisión estratégica, por tanto, no se limita a la viabilidad urbanística, sino que deberá considerar factores como el perfil de clientes objetivo, la estructura de costos, el posicionamiento en el mercado y la proyección de crecimiento del negocio, para así seleccionar la ubicación más óptima en el planteamiento del proyecto.

Para concluir, las condiciones urbanísticas y comerciales favorables para la instalación del disco-bar en la ciudad de Medellín son la 70 y el sector del poblado. Aunque estratégicamente, para el éxito del proyecto va más inclinada hacia el sector del Poblado, Esta zona, aparte de ser la más reconocida tanto a nivel mundial como nacional por ser el flujo de los turistas y residentes, a su alrededor notamos una excelente infraestructura hotelera, gastronómica y de servicios complementarios. Desde el punto de vista general, escoger El Poblado no implica excluir al público local, sino aprovechar una ubicación estratégica que facilita la captación de diversos perfiles de clientes, ya que así se va muy a la fija para que el modelo de negocio dé confianza y mayor visibilidad.

8.4.2. Condiciones físicas establecimiento

En este capítulo se definen las condiciones que debe reunir el establecimiento a nivel de espacialidad, distribución, estructura, equipamiento, sostenibilidad y mantenimiento, garantizando tanto la comodidad de los clientes como la eficiencia en la operación y la seguridad del personal. Se busca que cada decisión sobre dimensiones, materiales y

sistemas de soporte no sea aislada, sino que responda de manera coherente al concepto central del negocio “tú controlas tu experiencia”.

Concepto Espacial General

Se parte desde la necesidad del proyecto, que es crear un negocio diferenciador ante la competencia y donde los usuarios sientan que el espacio les pertenece y pueden “controlar su experiencia”. Para ello, la configuración se plantea en un gran salón principal de planta libre, con capacidad para más de 300 personas, complementado por un sistema de balcones en forma de “U” que rodea la pista central, salvo en el área destinada a la tarima del DJ. Esta disposición favorece la visibilidad total hacia el escenario y la interacción colectiva, generando un ambiente en el que los clientes perciben simultáneamente la amplitud del lugar y la cercanía con el espectáculo (Neufert, 2012).

El inmueble se proyecta con una dimensión aproximada de 15 metros de frente por 50 metros de fondo y una altura libre de 6 metros, lo que genera un ambiente de doble altura real capaz de albergar espectáculos, sistemas de luces, pantallas y efectos visuales de gran escala, sin comprometer la sensación de amplitud. Este gran volumen arquitectónico no solo permite un aforo de 300 personas en la pista central, sino que se complementa con un balcón en forma de U que recorre todo el perímetro del salón, excepto la zona de tarima. Este balcón VIP tiene capacidad para 80 a 100 personas adicionales, con vista privilegiada hacia la pista, generando una atmósfera envolvente donde los asistentes disfrutan el espectáculo desde distintas alturas y perspectivas, la espacialidad está pensada para que ningún área se sienta restringida o reducida, los baños cuentan con áreas generosas y accesibles, la recepción es amplia y ordenada para evitar congestiones, y los balcones VIP están diseñados con proporciones cómodas que garantizan privacidad y visibilidad a la vez. La única sensación de densidad se concentra en la pista principal durante los picos de ocupación, lo que refuerza la emoción colectiva propia del baile, mientras el resto del establecimiento ofrece respiros y áreas abiertas que equilibran la experiencia. Esta estrategia espacial se fundamenta en principios de confort y funcionalidad aplicados en arquitectura de alta concurrencia, donde la escala y la proporción son determinantes para garantizar la movilidad y la seguridad (Ching, 2015).

El concepto de negocio “tú controlas tu experiencia” exige condiciones físicas muy particulares:

- Zona de dispensadores de licor: inspirados en neveras automáticas, pero adaptados a un diseño de lujo y alta seguridad. Estos requieren espacios con conexiones eléctricas dedicadas, refrigeración eficiente y control digital, integrados de manera visible pero ordenada en las barras y áreas de autoservicio.

- Mesas inteligentes con pantallas táctiles: cada mesa contará con una superficie interactiva donde los usuarios podrán solicitar productos, servicios o atención personalizada. Físicamente, esto implica puntos de red y energía en cada mesa, así como un diseño modular que permita futuras actualizaciones tecnológicas, coherente con estándares de accesibilidad digital y experiencia de usuario en entornos comerciales (Frater, 2019).

- Sistema de selección musical interactiva: el público podrá votar y elegir las canciones que sonarán durante la noche. Para ello, el espacio debe contar con cableado estructurado robusto, acceso Wifi de alta densidad y un centro de control audiovisual protegido en un cuarto técnico. La acústica del salón, además, debe garantizar la transmisión clara y potente del sonido en todos los puntos sin distorsión, siguiendo principios de acondicionamiento para recintos de entretenimiento (ASHRAE, 2019).

- Pantallas envolventes: tanto en paredes como en balcones y mesas, el espacio debe prever superficies y puntos de anclaje para pantallas LED, proyectores y elementos inmersivos que hagan parte de la identidad futurista del lugar.

Programa funcional

Se analiza el programa funcional para organizar los requerimientos espaciales de un proyecto para determinar las áreas necesarias, sus dimensiones, relaciones y jerarquías a través de la siguiente tabla.

Programa Funcional		
Tipo de Zona	Nombre	Descripción
Zona Pública	Recepción	Zona de primer contacto con del usuario con el establecimiento, por lo que debe garantizar flujo ágil, control de accesos y seguridad.

	Terrazas de Transición	Conlleva aislar el ruido del salón principal, Para tapan el posible choque del sonido fuerte a la comunidad.
	Salón Principal	El núcleo del proyecto debe ser un espacio de gran escala, libre de obstáculos y flexible, capaz de albergar 300 personas sin sensación de encierro. Neufert (2012) establece que los recintos de reunión deben considerar una densidad de ocupación de entre 0,5 y 0,7 m ² por persona para permitir movilidad, evacuación y comodidad. Su amplitud también permite la instalación de sistemas de luces, pantallas y tecnología inmersiva de gran formato, esenciales en el concepto de disco bar.
	Balcones VIP	Estos balcones no solo aumentan el aforo (80–100 personas), sino que diversifican la experiencia del público. Ching (2015) enfatiza que la jerarquía espacial permite ofrecer distintas formas de habitar el espacio, generando valor agregado en función de la posición y la privacidad.
	Barras principales y secundarias	Su localización estratégica dispersa el flujo de clientes y evita congestiones. Según ISO 21542 (2018), la accesibilidad en servicios debe garantizarse mediante la proximidad y distribución de los puntos de atención, reduciendo recorridos innecesarios
	Zona de mesas	Son Zonas específicas del establecimiento donde los clientes se pueden incorporar digitalmente en las discotecas y bares con el fin de transformar la experiencia, permitiendo la personalización del servicio y la interacción activa con el entorno.
	Baños de clientes	Baños tipo cabinas municipales los cuales generan una estética moderna. Muy importante en el tema de que al cliente le genere satisfacción en este tipo de espacio. La norma ISO 21542 (2018) genera lineamientos para garantizar accesibilidad universal.
Zona de apoyo interno	Bodega seca y de bebidas	Zonas separadas de la entrada principal a la de los proveedores con el fin de evitar choques y alto flujo de personas. Esto apoya más a la logística y abastecimiento aislado del flujo de clientes.

	Vestier, baño y zona de descanso del personal	La normativa ISO 21542 (2018), lleva a cabo instalaciones donde las personas tenga su espacio personal y de buen descanso.
	Oficina administrativa	Se encarga del control operativo y visual sobre el establecimiento.
	Cuarto técnico	Este espacio centraliza los sistemas de audio, video, iluminación y domótica. Espacio esencial para el usuario, ya que es el centro de control de la diversión.

Tabla. Programa funcional, fuente. propia

Como podemos observar, el programa funcional garantiza que la experiencia del cliente sea cómoda, ágil y memorable y se divide con la eficiencia, seguridad y control. Esta división no es arbitraria, sino que responde a la lógica de proyectos de gran afluencia, donde la coexistencia de múltiples flujos de usuarios puede generar conflictos si no se organiza de manera adecuada (Neufert, 2012). Así, los accesos, circulaciones y conexiones se diseñan bajo un esquema de flujo independiente, de manera que la experiencia del cliente nunca se vea interrumpida por operaciones de servicio, carga o mantenimiento.

Estructura y materialidad

La estructura constituye la base de la seguridad y viabilidad del proyecto, pues debe garantizar la resistencia necesaria para soportar la ocupación máxima prevista de más de 400 personas, así como las cargas dinámicas producidas por el movimiento constante de baile, vibraciones musicales, equipos de sonido y pantallas de gran formato. De acuerdo con la Norma Colombiana de Construcción Sismo-Resistente NSR-10 (Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial, 2010), los edificios destinados a alta concurrencia requieren sistemas estructurales con capacidad de absorber cargas sísmicas y dinámicas, sin comprometer la estabilidad. Por ello, la solución más adecuada se orienta hacia un sistema mixto de acero y concreto, en el que el acero aporta flexibilidad, rapidez de montaje y capacidad de cubrir grandes luces, mientras que el concreto garantiza rigidez, durabilidad y resistencia al fuego.

Los materiales adecuados se eligen teniendo 3 aspectos principales: como primero la durabilidad del material, que tenga la facilidad de realizar el respectivo mantenimiento,

esto con el fin de conservar su apariencia en el tiempo; la flexibilidad y el fácil acceso a los montajes tecnológicos. Se deben garantizar estructuras modulares, para ya que facilitan la integración de pantallas, iluminación y cableado.

Condiciones para el concepto moderno – futurista

El objetivo principal es una Disco-bar visualmente moderno y futurista donde el usuario experimente un mundo totalmente diferente e innovador después de pasar la puerta. Esta disposición no solo refuerza la amplitud del lugar, sino que posibilita su reconfiguración, según las dinámicas de cada evento, en coherencia con lo que Neufert (2012) plantea respecto a la necesidad de espacios versátiles en recintos de reunión masiva. La materialidad se apoya en un lenguaje industrial contemporáneo, basado en concreto visto, acero expuesto, superficies pulidas y grandes paños de vidrio. Este tipo de acabados no solo comunican solidez y modernidad, sino que también generan un fondo neutro sobre el cual la iluminación, la música y la tecnología emergen como verdaderos protagonistas de la atmósfera (Ching, 2015). Además, se trata de materiales durables y de bajo mantenimiento, indispensables en un espacio sometido a uso intensivo y continuo, en concordancia con las recomendaciones de sostenibilidad en edificaciones de alto tráfico (ISO 14001, 2018).

Al tratarse de un concepto innovador que gira en torno a la idea de que cada cliente pueda “controlar su propia rumba”, la infraestructura física debe estar preparada para integrar altos niveles de conectividad y domótica. Esto implica canalizaciones ocultas en pisos, muros y cubiertas que permitan distribuir cableado eléctrico y de datos sin afectar la estética general del espacio. La disponibilidad de puntos de red y energía en todas las áreas es fundamental, tanto para la operación de sistemas audiovisuales, pantallas envolventes y equipos de sonido, como para el funcionamiento de mesas inteligentes, dispensadores de licor automatizados y la red Wifi de alta densidad, necesaria para soportar la interacción digital (ASHRAE, 2019; ISO 21542, 2018). Asimismo, el diseño debe prever superficies aptas para proyecciones y soportes para pantallas LED de gran formato, así como puntos de anclaje estratégicos para iluminación dinámica y sistemas de audio envolvente, siguiendo las recomendaciones técnicas para recintos de entretenimiento (Frater, 2019). Estas condiciones no se limitan únicamente a lo

tecnológico, sino que buscan construir un ambiente estéticamente coherente y sensorialmente inmersivo. La amplitud espacial, el uso de transparencias y la combinación de materiales industriales refuerzan la percepción de modernidad, mientras que la iluminación, el sonido y los elementos multimedia se integran de forma flexible para transformar la atmósfera a lo largo de la noche. Tal como afirma Ching (2015), la arquitectura debe concebirse como un sistema abierto, capaz de adaptarse a distintas experiencias de uso sin perder coherencia formal.

En conclusión, querer organizar visualmente un concepto moderno y futurista van de la mano a través de la tecnología que tenemos hoy en día, porque nos brinda excelente espacio, materia prima de calidad y tecnología avanzada gracias a la IA, que nos ayuda a construir una experiencia inmersiva y diferenciadora.

8.4.3. Oferta de servicio y atención al usuario

Desde la innovación se quiere que cada cliente pueda personalizar su experiencia desde el lema: “tú controlas tu rumba”. Este apartado busca describir de manera detallada cómo la incorporación de inteligencia artificial, digitalización de los puntos de contacto, automatización del servicio y co-creación de la experiencia se convierten en la base de una oferta diferenciadora, que no solo responde a las expectativas del mercado identificadas en fases anteriores, sino que también proyecta al establecimiento como un referente en innovación y hospitalidad futurista. En el **ANEXO 1**, puede verse la propuesta de servicio del disco-bar, en la cual extiende la forma como el modelo de negocio ante la tecnología a través de la IA se beneficia y se diferencia ante la competencia.

8.4.4. Conceptualización Arquitectónica

La conceptualización arquitectónica del disco bar no se limita a la definición de acabados o estilos, sino que constituye la síntesis integral de la visión del proyecto, donde la espacialidad, la materialidad, la ambientación sensorial y la tecnología convergen para construir un escenario coherente con el concepto central: “tú controlas tu experiencia”. De acuerdo con (Ching. 2015), la arquitectura no es únicamente un ejercicio de forma y

función, sino un proceso en el que el espacio adquiere sentido a través de la percepción y la interacción del usuario. En este sentido, la conceptualización arquitectónica del disco bar busca que cada elemento, desde la distribución del espacio hasta el diseño lumínico, se convierta en un vehículo narrativo que potencie la experiencia inmersiva.

El diseño espacial parte del principio de planta abierta y flexibilidad funcional, lo que permite que los flujos de personas se desarrollen de manera natural y continua, sin interrupciones visuales ni físicas. (Ching. 2015) señala que la secuencia espacial es esencial para la percepción arquitectónica, y en este proyecto la transición desde la recepción hasta la pista central está concebida como una progresión controlada: primero un vestíbulo acústico de transición, luego la gran escala del salón principal y, finalmente, la interacción con los balcones envolventes en forma de U. Este recorrido genera una narrativa espacial en la que el usuario percibe cambios de escala, luz y sonido que intensifican la sensación de inmersión.

La doble altura real del salón principal constituye un recurso expresivo clave, pues refuerza la monumentalidad del espacio y permite una relación directa entre las distintas zonas: la pista central, la tarima del DJ y los balcones VIP. Para (Ching. 2015), la altura y la proporción son elementos que determinan la atmósfera emocional de un lugar; aquí, la amplitud no solo ofrece confort, sino que también genera un sentido de grandeza y colectividad que potencia la emoción del baile y la interacción social. En cuanto a la ambientación material y estética, se adopta un lenguaje contemporáneo-industrial basado en el concreto visto, el acero expuesto y el vidrio templado, como ya se ha mencionado; estos materiales, además de transmitir solidez y modernidad, funcionan como un lienzo neutro sobre el cual la tecnología puede desplegarse. (Pine y Gilmore. 1999) afirman que, en la economía de la experiencia, el entorno debe diseñarse como un escenario para la memoria, y en este caso la materialidad se convierte en la base sobre la cual la luz, la música y las pantallas construyen narrativas cambiantes que hacen de cada noche una experiencia distinta. Los recursos tecnológicos y lumínicos adquieren un rol protagónico en esta conceptualización. La iluminación domotizada, gestionada por escenas programadas, funciona como un lenguaje dinámico que acompaña la secuencia espacial y refuerza la narrativa del lugar. Del mismo modo, las pantallas LED envolventes, los

proyectors interactivos y los sistemas multimedia no se conciben como adiciones, sino como parte integral de la arquitectura. Tussyadiah (2020) sostiene que la digitalización en hospitalidad redefine las experiencias de ocio, y en este proyecto los recursos tecnológicos se integran a los muros, los balcones y las superficies, generando un espacio que es a la vez físico y digital. En el ANEXO 2 Conceptualización arquitectónica del disco-bar, se presenta la propuesta de diseño arquitectónico.

8.5. Estudio financiero y de riesgos

El estudio financiero constituye una de las fases más determinantes dentro del análisis de prefactibilidad, ya que permite evaluar la viabilidad económica del proyecto y sustentar, con datos cuantitativos, la conveniencia de su ejecución. En el caso del disco-bar en Medellín, este apartado tiene como propósito proyectar los costos de inversión inicial, los gastos operativos recurrentes y los ingresos esperados, con el fin de establecer indicadores clave como el Valor Presente Neto (VPN), la Tasa Interna de Retorno (TIR) y el período de recuperación de la inversión. Estos indicadores no solo muestran la rentabilidad potencial, sino que también ofrecen un marco de referencia para la toma de decisiones estratégicas y para la búsqueda de financiación externa o alianzas con inversionistas.

En el ANEXO 3.1 describe a detalle el análisis de inversión de la disco-bar, operatividad, cálculos y retornos que hay a través del tiempo.

- **Supuestos del Modelo Financiero**

Todo estudio financiero parte de ciertos supuestos, es decir, de estimaciones basadas en datos de mercado, para este estudio estos fueron los principales:

- Arriendo del local: se tomó un valor promedio de 50.000 pesos por metro cuadrado, con un área aproximada de 750 m². Esto representa un arriendo mensual de 37,5 millones. En El Poblado existen locales que pueden superar los 80.000 pesos/m², pero se eligió un valor intermedio realista considerando la posibilidad de negociación (FazWaz, 2025).
- Gasto promedio por cliente: se calculó un ticket de 95.000 pesos, que es lo que suele gastar un cliente en zonas como Provenza o el Parque Lleras, donde el rango de consumo está entre 80.000 y 120.000 pesos (Seekers, 2025).

- Número de clientes: se estimó una asistencia promedio de 1.000 personas por semana, distribuidas en 4 noches principales de apertura.
- Costos de personal: se proyectó un equipo de trabajo completo (administradores, bartenders, meseros, seguridad y staff de apoyo), con salarios acordes al mercado laboral en Medellín. Por ejemplo, un bar tender puede ganar alrededor de 23 millones de pesos anuales (ERI Economic Research Institute, 2025).
- Salario mínimo: se tomó como referencia el salario mínimo legal vigente para 2025, ajustando las prestaciones de ley.
- Equipos y tecnología: se consideraron precios de pantallas LED, sistemas de sonido e iluminación profesional, y mesas digitales a partir de cotizaciones aproximadas en el mercado colombiano. (Eventos, 2025).

- **Proyección del Flujo de Caja**

El flujo de caja es uno de los elementos más importantes en cualquier estudio financiero, porque permite visualizar, a lo largo del tiempo, de dónde entra y hacia dónde sale el dinero en el proyecto. En términos simples, el flujo de caja responde a la pregunta, “¿Después de cubrir todos los gastos y recuperar la inversión, cuánto dinero le queda libre al negocio cada año?”.

En el caso del disco-bar en Medellín, se hizo una proyección a cinco años, tomando en cuenta ingresos, costos de operación y la inversión inicial. Los resultados muestran lo siguiente:

Año 0 – Inversión inicial: -1.698 millones de pesos (CAPEX + capital de trabajo). El primer movimiento del flujo de caja es negativo, porque corresponde al dinero que se debe invertir para poner el negocio en marcha, aquí se incluyen:

- La adecuación del inmueble.
- La compra de equipos especializados (sonido, iluminación, pantallas, dispensadores, mesas digitales).
- El mobiliario y acabados.
- Un capital de trabajo que cubre los primeros meses de operación.

En total, el flujo de caja del año 0 es de aproximadamente –1.698 millones de pesos, que es la inversión que hacen los socios o inversionistas antes de abrir las puertas.

Año 1 – Primer año de operación: ingresos de COP 4.936 millones, utilidad neta de COP 1.352 millones y flujo de caja positivo. En el primer año se proyecta la entrada de dinero por concepto de ventas. Con un promedio de 1.000 clientes por semana y un gasto individual estimado de 95.000 COP, los ingresos anuales ascienden a cerca de 4.936 millones de pesos.

De ese dinero deben restarse los costos variables (como bebidas, insumos y logística, que representan un 30% de las ventas) y los costos fijos operativos (salarios, arriendo, servicios públicos, mantenimiento), que suman alrededor de 1.200 millones anuales. El resultado es una utilidad neta de aproximadamente 1.352 millones de pesos en el primer año. Esto significa que, desde el inicio, el negocio no solo cubre todos sus gastos, sino que también empieza a generar excedentes.

Años 2 a 5 – Crecimiento sostenido: Las proyecciones suponen que el negocio logrará aumentar sus ingresos en un rango de 5% anual, gracias a la consolidación en el mercado, la fidelización de clientes y la atracción de nuevos públicos. Esto refleja un crecimiento realista y moderado, sin depender de escenarios exageradamente optimistas. En el año 2, los ingresos superan los 5.183 millones, manteniendo una utilidad neta superior a los 1.400 millones. En el año 3, las ventas alcanzan los 5.442 millones, con utilidades que rondan los 1.500 millones. En el año 4, los ingresos llegan a 5.715 millones, con utilidades cercanas a 1.600 millones. En el año 5, los ingresos estimados alcanzan los 6.232 millones, con utilidades netas de alrededor de 1.765 millones.

Lo más importante es que en todos los años proyectados el flujo de caja se mantiene positivo, lo que significa que el negocio no depende de financiamiento adicional para operar y que genera utilidades de manera constante.

Interpretación de los resultados: El flujo de caja negativo del año 0 representa la inversión inicial, un paso necesario para poner en marcha el proyecto. Desde el primer año de operación, el negocio logra superar ampliamente el punto de equilibrio, lo que

refleja su fortaleza como modelo de negocio. La consistencia del flujo positivo permite pensar en reparto de dividendos a inversionistas o en la reinversión en nuevas tecnologías y expansión del concepto.

En términos simples, el flujo de caja demuestra que el proyecto recupera la inversión inicial en menos de tres años, y a partir de ese momento se convierte en una fuente de utilidades crecientes y sostenibles.

En el ANEXO 3.2 podemos ver, con respecto a los datos, cómo el VPN y la TIR impactan en el proyecto.

- **Escenarios y Análisis de Sensibilidad**

Un estudio financiero no puede limitarse a proyectar un solo resultado, ya que en la realidad existen variables externas e internas que pueden cambiar, desde el comportamiento del mercado, hasta los costos de operación o la capacidad de atraer clientes. Por eso se incluyen dos herramientas complementarias: los escenarios y el análisis de sensibilidad.

Escenarios financieros: Se plantearon tres escenarios:

En el ANEXO 3.3 se interpretan escenarios pesimistas, moderados y optimistas, en la cual porcentualmente el funcionamiento del negocio.

Análisis de sensibilidad: Mientras los escenarios evalúan distintas realidades globales, el análisis de sensibilidad examina el impacto que tienen los cambios puntuales en variables críticas, como lo podemos ver en el ANEXO 3.4.

- **Transparencia y Recomendaciones**

La transparencia es un principio fundamental en todo estudio financiero, ya que garantiza confianza en los inversionistas y permite que las decisiones estratégicas se fundamenten en datos verificables y realistas. En el caso del disco-bar, la construcción del modelo financiero se realizó con base en supuestos sustentados en fuentes oficiales y literatura

especializada. Por ejemplo, las proyecciones de consumo y crecimiento económico se apoyaron en datos del (Banco de la República, 2023) y del (DANE, s.f.), lo que permitió integrar variables como inflación, crecimiento del PIB y comportamiento del gasto de los hogares urbanos en Medellín. Asimismo, los costos operativos fueron contrastados con parámetros internacionales de la International Labour Organización (ILO, 2019) y recomendaciones de la American Society of Heating, Refrigerating and Air-Conditioning Engineers (ASHRAE, 2019), en lo relacionado con estándares de operación de recintos de alta ocupación.

En el ANEXO 3.5 notamos como algunas veces debemos ser transparentes con el negocio y la recomendación de expertos influye en la toma de decisiones de un proyecto a gran escala.

Los flujos de caja y el análisis de variables financieras se presentan en el ANEXO 3.6 Estudio financiero.

Análisis de riesgos

Para el desarrollo del análisis de riesgos, se contemplan los siguientes escenarios:

1. Escenario: ¿Qué pasaría si afirman la reforma tributaria que modifica el impuesto al licor en Colombia?

El ministro de Hacienda señaló que la nueva reforma tributaria aumentaría el IVA a las bebidas alcohólicas. Por ejemplo, el aguardiente y el ron, que hoy pagan el 5 %, tendrían un IVA del 19 %. El mismo ajuste aplicará para otras bebidas como: whisky, brandy, vodka, concentrados, mistelas, cremas y otros más.

Con esas nuevas tarifas, se espera un recaudo en 2026 de 145 mil millones por aguardiente y ron, 435 mil millones por whisky y otras bebidas destiladas, 245 mil millones por bebidas adicionales y 101 mil millones por vinos, sidras y fermentados. (Mejia, 2025).

Posibles impactos al negocio:

Por un lado, el aumento en costos de operación puede incrementar, ya que afecta directamente la competitividad ante otros negocios con márgenes más bajos. Normalmente las discotecas grandes manejan impuestos de licor en compra al por mayor

por la cantidad que necesitan suplir en los negocios y esto conlleva que los precios finales para los clientes se vean alterados exponencialmente.

Otro factor importante es la disminución en la demanda, ya que donde hay demanda, se presentan los incrementos de precios y cuando ese valor impacta en los clientes, el volumen de consumo baja, llevando a cabo menor facturación para la industria. La sustitución de licores premium a cervezas y productos más económicos, podría ser un impacto negativo para la disco-bar, ya que dejan de consumir lo que en algún momento la rentabilidad del negocio daba en este tipo de bebidas.

Es por todo ello que un cambio en la tributación del licor constituye riesgos significativos, afectando directamente la rentabilidad y el consumo general, por tal motivo el proyecto debe incorporar estrategias de flexibilidad en la oferta y monitoreo constante de las reformas fiscales para adaptarse a escenarios futuros. Desde la perspectiva de la demanda, un incremento de precios en bebidas premium puede generar una elasticidad negativa, es decir, una caída proporcionalmente mayor en el consumo (Kotler & Keller, 2016). El riesgo más importante es la sustitución de licores importados por opciones nacionales más económicas, lo que reduce el margen de rentabilidad para el disco-bar, dado que las bebidas premium suelen representar los productos con mayor margen de ganancia en el portafolio.

No obstante, este escenario también abre oportunidades estratégicas. La empresa podría negociar descuentos por volumen con proveedores, diseñar promociones específicas para licores nacionales y reforzar su posicionamiento como espacio de consumo responsable. La clave está en flexibilizar la oferta para mantener atractivo el consumo, sin sacrificar el margen de rentabilidad.

2. Escenario: ¿Qué pasaría si el peso colombiano se devalúa frente al dólar en temas de importación?

El segundo escenario explora las implicaciones de una devaluación del peso frente al dólar, lo cual impacta de forma inmediata en los precios de los licores importados como

whisky, tequila y vodka, ampliamente consumidos en discotecas y bares colombianos. Dado que la estructura de costos del sector depende en gran medida de estas importaciones, una devaluación del 10 % podría reflejarse en un aumento del 6 % en los costos de operación, si el 60 % del portafolio es importado. En Colombia, una gran parte de los licores de consumo masivo y donde más se comercializa directamente es en discotecas y bares, precisamente licores como whisky, vodka y tequila son importados y, por tanto, están directamente sujetos a la tasa de cambio del peso frente al dólar.

Posibles efectos secundarios

Lo más evidente que pasa y siempre ha pasado en temas de importación es que si el dólar sube, los precios de los licores importados se elevan, generando un aumento en el costo directo de la oferta de bebidas. Esto lleva a afectar los precios para los clientes, ya que el incremento se ve reflejado finalmente al consumidor objetivo, con ello los precios de las botellas y tragos individuales podrían volverse menos competitivos.

Pero teniendo en cuenta este escenario, se puede considerar algo muy importante y que los clientes podrían reducir el consumo de licores importados, prefiriendo bebidas nacionales de menor precio, lo que impacta en las ventas de productos de mayor margen, dando lugar al impulso al consumo de licores nacionales como el aguardiente, ron y cervezas, que pueden ganar terreno, lo que dinamiza la producción local y puede generar alianzas estratégicas con marcas nacionales. Por un lado, crecemos como país y generamos que los licores nacionales que, aunque tienen fama internacional, puedan llegar más lejos de lo que se piensa, mejorando la economía del país y la industria del entretenimiento nocturno.

La estrategia de mitigación en este caso consiste en diversificar el portafolio hacia productos nacionales premium, estableciendo alianzas con marcas locales que permitan mantener precios competitivos. Asimismo, la gerencia podría explorar mecanismos financieros de cobertura cambiaria (hedging), que protejan a la empresa de variaciones abruptas en la tasa de cambio.

3. Escenario: ¿Qué pasaría si el gobierno local modifica las regulaciones sobre licencias de funcionamiento para bares y discotecas, endureciendo los requisitos y aumentando los costos administrativos?

El tercer escenario analiza la posibilidad de que el gobierno local modifique las regulaciones sobre licencias de funcionamiento para bares y discotecas, estableciendo requisitos más estrictos y aumentando los costos administrativos. Esto puede traducirse en mayores costos iniciales, retrasos en la apertura y necesidad de capital adicional para cubrir trámites y certificaciones (Confecámaras, 2023).

Posibles efectos negativos:

Incremento de costos iniciales: un aumento en los requisitos legales (estudios técnicos, certificados ambientales, planes de seguridad reforzados) podría elevar los costos de apertura y prolongar el tiempo de entrada al mercado (Confecámaras, 2023).

Barreras de entrada más altas: emprendedores con menor capital tendrían mayores dificultades para acceder al sector, reduciendo la competencia, pero también limitando la diversidad de la oferta (Cámara de Comercio de Medellín, 2023).

Incertidumbre jurídica: cambios frecuentes en la normatividad generan inseguridad para la planeación financiera y estratégica de las empresas (CEPAL, 2022).

Posibles beneficios:

Mayor formalización del sector: requisitos más estrictos pueden reducir la informalidad y mejorar la calidad del servicio, lo cual favorece a negocios que cumplen la ley y proyectan confianza.

Disminución de la competencia desleal: la regulación estricta filtra a competidores que no estén dispuestos a cumplir con estándares, beneficiando a los establecimientos sólidos y comprometidos.

Reputación y confianza: operar con altos estándares legales brinda respaldo institucional, lo que aumenta la confianza de inversionistas y clientes.

Si el gobierno local de Medellín endurece los requisitos de licencias para bares y discotecas, la disco-bar enfrentaría un mayor reto económico y administrativo en su etapa inicial. No obstante, este escenario también representaría una oportunidad para diferenciarse mediante la formalidad, el cumplimiento normativo y la construcción de una imagen de legalidad y confianza, factores que en el largo plazo fortalecen la sostenibilidad del negocio.

Aunque este panorama implica mayores barreras de entrada y un incremento en los costos de cumplimiento (North, 1990), también genera efectos positivos en el largo plazo: reducción de la competencia desleal, formalización del sector y fortalecimiento de la confianza de inversionistas y clientes. Según la CEPAL (2022), entornos regulatorios estrictos pueden favorecer la sostenibilidad empresarial cuando promueven calidad y cumplimiento.

El análisis de sensibilidad mediante la metodología ¿Qué pasaría sí? demuestra que el disco-bar enfrenta riesgos significativos relacionados con la política fiscal, la volatilidad cambiaria y la normatividad local. Sin embargo, también revela oportunidades de adaptación y diferenciación. Frente a cambios tributarios o devaluaciones, la flexibilidad en el portafolio y la diversificación hacia productos nacionales emergen como respuestas estratégicas.

Podemos concluir que en el estudio realizado van a haber siempre factores externos que se salen de control, mientras atrás de todos ellos se pueda gestionar bajo estándares de proyectos estratégicos, se podrían transformar amenazas en oportunidades.

8.6. Estudio organizacional

Para la estructura organizacional son fundamentales la gestión administrativa, legal, contable y tecnológica, que sostienen el negocio y el funcionamiento activo día a día. No

basta con coordinar al personal operativo; es necesario establecer un sistema claro de roles, jerarquías y procesos que garantice eficiencia, cumplimiento normativo y sostenibilidad en el tiempo. Es por ello que se pretende proyectar no solo un espacio innovador de entretenimiento, sino también una empresa sólida, transparente y preparada para crecer en un entorno competitivo.

Modelo de Gobernanza

El modelo de gobernanza de una disco-bar en la ciudad de Medellín, se encargará de tomar decisiones estratégicamente para dirigir el proyecto y determinar cuáles serán los principios que orienten su gestión.

La empresa cuenta con un grupo de inversionistas, que son los que aportan el capital inicial y son los encargados de velar por la sostenibilidad financiera del proyecto. Estos inversionistas conforman la Junta Directiva, que toman decisiones de alto nivel con respecto a expansiones, reinversión de utilidades y alianzas estratégicas. Por un lado, la Gerencia General será el puente entre la Junta Directiva y la operación diaria. Su papel consiste en implementar las directrices estratégicas, administrar los recursos, supervisar las áreas administrativas y operativas, y liderar el cumplimiento de metas de rentabilidad y posicionamiento. Para orientar todo el sistema se apoya bajo 3 pilares importantes en si, como:

- Misión: Ofrecer una experiencia de entretenimiento nocturno innovadora y personalizada, donde la tecnología y la IA hagan un junte con el que el cliente sienta que controla su propia fiesta.
- Visión: Convertirse en el disco-bar más innovador y reconocido de Medellín y todos sus alrededores y hasta llegar a figurar como muchas discotecas de nuestra ciudad y lograr internacionalizarse.
- Valores: Innovación, sostenibilidad, inclusión y excelencia.

Como señalan (Mintzberg, Ahlstrand y Lampel. 2005), una estructura de gobernanza clara permite que las organizaciones adapten sus decisiones estratégicas a los cambios del entorno, evitando la improvisación y consolidando procesos de gestión replicables. Bajo este modelo, el disco-bar no solo contará con un esquema administrativo sólido, sino que

también proyectará confianza hacia inversionistas, empleados y clientes, cimentando así las bases de su sostenibilidad y crecimiento.

Estructura Administrativa

La estructura administrativa es fundamental como núcleo central, en la cual se garantiza la sostenibilidad y eficiencia de la empresa, más allá de la operación en decisiones estratégicas de la gerencia. En el ANEXO 4 se analizan a detalle las áreas y toda la estructura administrativa del negocio.

Estructura Operativa

La estructura operativa del disco-bar es la que asegura que la propuesta de valor se materialice en la experiencia diaria del cliente. Mientras la estructura administrativa sostiene la organización de fondo, el componente operativo se encarga de ejecutar con precisión y calidad los servicios visibles para el público, garantizando eficiencia, seguridad y satisfacción en cada interacción. El personal operativo se organiza en distintos frentes, cada uno con roles y funciones claras:

La organización de este equipo operativo se da a cabo en recintos de gran afluencia, donde la combinación de personal humano y sistemas tecnológicos garantizan fluidez en el servicio.

Organigrama del Disco-bar

Nivel	Cargo / Área	Funciones principales
Nivel estratégico	Junta Directiva / Inversionistas	Toma de decisiones de alto nivel, dirección estratégica, aprobación de inversiones.
	Gerencia General	Implementa la estrategia, supervisa todas las áreas, gestiona recursos y relaciones externas.
Nivel administrativo	Área Financiera y Contable	Manejo de ingresos y egresos, cumplimiento tributario, relación con bancos.
	Área Legal	Licencias, contratos, normatividad laboral y urbanística, derechos de autor.
	Área de Recursos Humanos	Selección, contratación, capacitación y bienestar del personal.

Nivel	Cargo / Área	Funciones principales
	Área de Marketing y Comunicación	Posicionamiento, manejo de redes sociales, alianzas estratégicas, publicidad.
Nivel operativo	Jefe de Operaciones	Supervisa la operación diaria, coordina personal y logística de eventos.
	Coordinadores de Piso	Supervisan sectores específicos, garantizan la atención al cliente y resuelven incidentes.
	Bartenders y Meseros	Preparación y servicio de bebidas, operación de mesas interactivas y dispensadores.
	Personal de Seguridad	Control de accesos, vigilancia interna y externa, prevención de incidentes.
	DJs y Animadores	Creación de atmósfera musical, interacción con clientes y personalización de experiencias.
	Servicios Generales	Limpieza, apoyo logístico y abastecimiento de insumos.
Nivel de soporte	Equipo Técnico y de Soporte	Manejo de sonido, iluminación, multimedia, domótica y mantenimiento general.

Procesos de Comunicación Interna

La comunicación asegura en sí que conecta a la gerencia con las áreas administrativas y, a su vez, a los jefes de operaciones con el personal en turno. Las reuniones de planeación, informes mensuales de gestión y la utilización de software de administración empresarial que permitan unificar indicadores de desempeño, flujo de caja, programación de eventos y control de inventarios. Al mismo tiempo, se diseñan programas donde se pueda fortalecer la cooperación entre áreas, por ejemplo, el área de marketing deberá estar en constante comunicación con operaciones para coordinar lanzamientos de eventos, mientras que recursos humanos trabajará en conjunto con el equipo de seguridad para capacitar al personal en protocolos de atención y prevención de incidentes. La comunicación digital también tendrá un rol clave. La empresa adoptará herramientas como grupos de mensajería instantánea segmentados por áreas, correos institucionales y un sistema interno de tickets para reportar novedades técnicas o de servicio. Estas plataformas permiten una respuesta rápida en situaciones críticas y evitan que la información se pierda en canales informales.

Finalmente, se fomentará una cultura de comunicación abierta, donde los empleados puedan expresar sugerencias y reportar problemáticas sin temor a represalias. En este sentido, el disco-bar buscará construir un ambiente en el que la comunicación no sea únicamente un flujo descendente de órdenes, sino un proceso bidireccional que enriquezca la gestión y fortalezca el sentido de pertenencia del equipo.

La estructura organizacional planteada para el disco-bar en Medellín demuestra que el proyecto no solo se fundamenta en una propuesta arquitectónica y tecnológica innovadora, sino también en una base empresarial sólida y sostenible. La definición clara de roles administrativos, operativos, legales y de soporte garantiza que cada área cumpla con sus responsabilidades de manera coordinada, lo que reduce riesgos, optimiza recursos y proyecta confianza frente a inversionistas, clientes y autoridades regulatorias.

Este modelo organizacional asegura que la empresa funcione como un sistema integrado en el que la estrategia, la operación y la normatividad convergen, permitiendo que la experiencia diferencial que se ofrece al cliente tenga soporte en procesos internos robustos. La inclusión de áreas como marketing, recursos humanos, soporte tecnológico y cumplimiento legal refleja un enfoque empresarial moderno, consciente de que el éxito de un negocio de entretenimiento no depende únicamente de lo que se percibe en la pista de baile, sino también de la gestión invisible que sostiene cada detalle, asimismo, la organización propuesta es flexible y escalable, lo que significa que puede adaptarse a la expansión futura, ya sea mediante la apertura de nuevas sedes o la diversificación de servicios.

8.7. Estudio legal

Para operar legalmente un disco-bar en Medellín es indispensable cumplir con una serie de requisitos legales, técnicos y normativos que aseguran tanto la formalidad del negocio como la protección de clientes, empleados y de la comunidad en general. Este capítulo recopila los principales trámites, permisos y normatividades aplicables, organizados en tres bloques: trámites iniciales de apertura, normatividad sectorial específica y cumplimiento operativo continuo.

- Matricularse en la Cámara de Comercio de la ciudad y contar con el registro mercantil.
- Obtener el Certificado de uso de suelo en una Curaduría Urbana (en ciudades grandes o intermedias) o en la Alcaldía (en municipios pequeños).
- Contar con el Certificado de Sayco y Acinpro, si se desea colocar música en el establecimiento.
- Obtener el permiso Local de Bomberos.
- Tener el Registro Único Tributario ante la DIAN.
- El permiso de apertura por parte del cuerpo policial de la zona.
- El visto bueno de la Secretaría de Salud para la venta de alimentos y licores.
- Certificado vigente de Fumigación del Local.
- Por último, es necesario contar con un sistema de venta POS para facturar y controlar los inventarios. Sí o sí en Colombia debes facturar electrónicamente desde 5 UVT (que en 2023 equivalen a \$212.060 pesos / 48 USD).

(atehortua, 2023).

Área normativa	Requisito / Regulación	Aplicación en el disco-bar
Laboral	Código Sustantivo del Trabajo (Colombia)	Contratos formales, afiliación a seguridad social, jornadas laborales reguladas.
Seguridad y Salud en el Trabajo (SST)	Resolución 0312 de 2019 y Ley 1562 de 2012	Implementación del SG-SST, capacitaciones en riesgos laborales, dotación de EPP.
Seguridad social y parafiscales	Ley 100 de 1993	Afiliación de empleados a EPS, ARL, fondo de pensiones y cajas de compensación.
Tributaria	Estatuto Tributario Nacional	Declaración y pago de IVA, retenciones y demás impuestos relacionados con el comercio.
Propiedad intelectual	Ley 23 de 1982 y tratados internacionales	Pago de derechos de autor por reproducción pública de música (Sayco y Acinpro).
Normatividad urbanística	POT de Medellín y licencias de uso del suelo	Operación en zonas habilitadas para actividades de entretenimiento nocturno.

Seguridad ciudadana	Normas locales de Policía y Convivencia (Ley 1801 de 2016)	Control de aforos, cumplimiento de horarios, protocolos de seguridad y convivencia ciudadana.
--------------------------------	--	--

CONCLUSIONES

1. El proyecto, desde el análisis sectorial, permitió demostrar que un disco-bar en Medellín no solo es viable, sino atractivo como modelo de inversión, ya que atiende las condiciones del entorno político, económico, social, tecnológico, ambiental y legal. El análisis desde un principio fortaleció que el proyecto fuera acorde con las tendencias actuales y en el cual se posiciona el lema de ser distinguidos, únicos y diferenciales ante la competencia, todo ello a través de la innovación tecnológica y la sostenibilidad, con el fin de garantizar ventajas competitivas que respaldan su implementación en el mercado local.
2. Proyectar un espacio, futurista e innovador a través del estudio técnico realizado, caracteriza fuertemente a lograr proyectar confianza, seguridad y modernidad al ocio nocturno que tanto impacta a la ciudad. Además, este planteamiento arquitectónico ayuda a reforzar una idea que se tenía en mente: pasarla a una versión real en el tiempo, a través de las posibilidades que hoy en día nos brinda la tecnología, demostrando que la arquitectura, cuando se concibe de manera estratégica, gerencial y sensible al usuario, no solo muestra una simple imagen, sino que construye experiencias, emociones y comunidades.
3. A través de los números del estudio financiero se confirma que una disco-bar en la ciudad de Medellín, más que una idea ambiciosa de amplia oferta es una forma estratégica que genera un alto impacto, tanto económico como en la sociedad. Se concluye que tiene la capacidad de atraer inversión, generar empleo y consolidarse en un sector fuerte para el entretenimiento nocturno de la ciudad. Así que la conclusión es clara, invertir en este proyecto no solo es factible, sino que representa una oportunidad para liderar un mercado en crecimiento con un modelo sólido, innovador y sostenible.

- Obtenido de <https://www.compilatio.net/es/noticias/investigacion-cuantitativa#:~:text=%C2%AB%20La%20investigaci%C3%B3n%20cuantitativa%20es%20una,pueden%20usarse%20para%20medir%20variables>.
- Concejo distrital de medellin. (2019). *Concejo analizó la situación de los establecimientos nocturnos en Medellín*. Medellín. Obtenido de <https://www.concejodemedellin.gov.co/concejo-analizo-la-situacion-de-los-establecimientos-nocturnos-en-medellin/>
- Corantioquia. (2022). *Licencias ambientales*. Medellín. Obtenido de <https://www.corantioquia.gov.co/licencias-ambientales/>
- DANE. (2022). *Encuesta de Ingresos y gastos de los hogares (ENIG)*. Bogotá. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/pobreza-y-condiciones-de-vida/ingresos-y-gastos-de-los-hogares>
- DANE. (s.f.). *DANE*. Obtenido de Indicadores económicos y sociales: gasto de los hogares en Colombia.: <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema>
- DAP. (2021). *¿Cómo y dónde se expide un certificado de uso de suelos?* Medellín: Alcaldía de Medellín. Obtenido de <https://www.medellin.gov.co/es/preguntas-frecuentes/como-y-donde-se-expide-un-certificado-de-uso-de-suelos/>
- Delgado, Á. (05 de 12 de 2023). *Revista la Barra*. Obtenido de Una mirada al sector de bares y restaurantes en Colombia: <https://www.revistalabarra.com/es/noticias/una-mirada-al-sector-de-bares-y-restaurantes-en-colombia>
- DULCINEA. (2025). *DISOCTECA DUCINEA DISCO CLUB MEDELLIN*. MEDELLIN: Copyright. Obtenido de <https://discotecadulcinea.com/>
- Eliasson, D. M. (2022). *Provenza: Medellín's Entertainment Epicentre*. Medellín. Obtenido de <https://www.medellinadvisors.com/provenza-medellins-entertainment-epicentre/>
- ERI Economic Research Institute, I. (22 de Septiembre de 2025). *Salary Expert*. Obtenido de https://www.salaryexpert.com/salary/job/bar-tender/colombia/medellin?utm_source
- Eventos, F. (2025). *Faraon Eventos*. Obtenido de https://www.eventosfaraon.com/product-page/pantalla-led-s?utm_source
- FACEBOOK. (2023). *DULCINEA*. MEDELLIN. Obtenido de <https://www.facebook.com/p/Dulcinea-61557490951101/>
- FazWaz, G. (2025). *FazWaz Real State for Rent*. Obtenido de Faz Waz: https://www.fazwaz.com.co/en/commercial-real-estate-for-rent/colombia/antioquia/medellin?utm_source
- Funcion politica. (2010). *Ley 124 de 1994*. Bogotá. Obtenido de <https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=291>
- García, E. (2022). Ideas para atraer clientes a una discoteca. *CONVERMANAGER*, 3. Obtenido de <https://www.premiumguest.com/es-blog/ideas-para-atraer-clientes-a-una-discoteca>
- González, J. A. (2025). El crecimiento turístico de Medellín y su apuesta por la sostenibilidad: entrevista a José Alejandro González, secretario de Turismo y Entretenimiento. *SMART TRAVEL*, 2. Obtenido de <https://www.smarttravel.news/el-crecimiento-turistico-de-medellin-y-su-apuesta-por-la-sostenibilidad-entrevista-a-jose-alejandro-gonzalez-secretario-de-turismo-y-entretenimiento/>

- Gonzalez, K. M. (2023). "Estudio de factibilidad para la implementación de un disco bar en el cantón Marcabelí, provincia de El Oro". Loja. Obtenido de https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/27747/1/KarinaMarisol_RomeroGonzalez.pdf
- González, V. (2022). *Por medio de un plan piloto, Medellín extenderá horarios de bares y discotecas hasta las 5:00 a. m. durante este fin de semana*. Medellín: Alcaldía de Medellín. Obtenido de <https://www.medellin.gov.co/irj/portal/medellin?NavigationTarget=contenido/8144-Medellin-Con->
- Govindan, K., & Hasanagic, M. (2017). *A systematic review on drivers, barriers, and practices towards circular economy: a supply chain perspective*. Estados Unidos: Taylor. Obtenido de <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/00207543.2017.1402141>
- Harrisson, C. G., & Bielich, L. E. (2019). *ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA LA INSTALACIÓN DE UN BAR DE HIELO TEMÁTICO EN CUSCO*. Lima Peru. Obtenido de https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/10621/Go%C3%Bli_Harrisson_Christian.pdf
- Hernández, E. L., & Briones, J. F. (2014). *PLAN DE NEGOCIO PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO DE DIVERSIÓN Y ENTRETENIMIENTO NOCTURNO (DISCOTECA)*. Chilayo: UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO. Obtenido de https://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/930/1/TL_LopezHernandezErnesto_ZuluetaBrionesJorge.pdf
- Hernández, Y. A. (2018). *Estado del arte sobre la vida nocturna asociada al entretenimiento en el siglo XX*. Medellín: QUIRON. Obtenido de <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1467358420934694>
- IFMNOTICIAS. (2024). Con 7 bares nominados Medellín compite por ingresar al ranking de los Mejores 100 Bares del Mundo. *IFMNOTICIAS*, 1. Obtenido de <https://ifmnoticias.com/con-7-bares-nominados-medellin-compite-por-ingresar-al-ranking-de-los-mejores-100-bares-del-mundo/>
- INSTAGRAM. (2025). *Juan Bala 86*. Medellín. Obtenido de <https://www.instagram.com/juanbala86/>
- Instagram. (2025). *Teatro Victoria | El Teatro de la Rumba*. Medellín. Obtenido de <https://www.instagram.com/teatrovictoria.mde/>
- jcgranda20201. (2020). *ROYECTO DISCOTECA Echo Hasta El Punto 2.0*. Huila. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/677466920/PROYECTO-DISCOTECA-echo-hasta-el-punto-2-0>
- Jimenez, & Ramirez. (2021). Consumo y poder adquisitivo en tiempos de crisis: evidencia para Colombia. *Revista de Economía Institucional*, 145-168.
- La barra. (2023). Una mirada al sector de bares y restaurantes en Colombia. *La barra*, 3. Obtenido de <https://www.revistalabarra.com/es/noticias/una-mirada-al-sector-de-bares-y-restaurantes-en-colombia>
- Lastra, R. P. (2000). *Encuestas probabilísticas*. Mexico: Autonoma. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/267/26701313.pdf>
- López, E. E. (2023). Preocupación en sector de bares y discotecas por disminución de 20% en consumo. *La republica*, 2. Obtenido de

- <https://www.larepublica.co/empresas/preocupacion-en-sector-de-bares-y-restaurantes-por-disminucion-de-20-en-consumo-3527893>
- IORDUY, J. (2025). Impuesto al consumo del 19% pondría en riesgo la cultura y el entretenimiento: Fenalco. *Portafolio*, 5. Obtenido de [https://www.portafolio.co/negocios/comercio/impuesto-al-consumo-del-19-pondria-en-riesgo-la-cultura-y-el-entretenimiento-fenalco-639599#:~:text=La%20Federaci%C3%B3n%20Nacional%20de%20Comerciantes,UVT%20\(equivalentes%20a%20%24497.990%20en](https://www.portafolio.co/negocios/comercio/impuesto-al-consumo-del-19-pondria-en-riesgo-la-cultura-y-el-entretenimiento-fenalco-639599#:~:text=La%20Federaci%C3%B3n%20Nacional%20de%20Comerciantes,UVT%20(equivalentes%20a%20%24497.990%20en)
- Lozada, M. J., & Tecozautla, V. H. (12 de 2024). *Las afectaciones que puede tener los negocios y microempresas por la ubicación*. Obtenido de Research Gate: https://www.researchgate.net/publication/386339199_Las_afectaciones_que_puede_tener_los_negocios_y_microempresas_por_la_ubicacion_geografica
- LUIS MARIO RENDON JIMENEZ, C. R. (2015). *ESTUDIO DE PREFACTIBILIDAD PARA EL MONTAJE DE UN CAFÉ BAR EN LA*. Medellín, Colombia. Obtenido de <https://repository.uniminuto.edu/server/api/core/bitstreams/dde02778-378a-4ade-9173-794ce3fc123b/content>
- Lull Noguera, J. J., & Galdón Salvador, J. L. (07 de 05 de 2024). *Análisis PESTEL: analizando el entorno para la toma de decisiones*. Universitat Politècnica de València. Obtenido de Universidad Politécnica de Valencia: <https://riunet.upv.es/entities/publication/41c44b00-8eab-45cc-b9b0-b5d74095e2dc>
- mauricio_agg. (2022). *Precios en los clubes de Medellín*. Medellín. Obtenido de https://www.reddit.com/r/medellin/comments/10qh10s/precios_en_los_clubes_de_medell%C3%ADn/
- McCosker, A., Matan, A., & Marinova, D. (2018). *Policies, Politics, and Paradigms: Healthy Planning in Australian Local Government*. Australia: Sustainable Urban and Rural Development. Obtenido de <https://www.mdpi.com/2071-1050/10/4/1008>
- Mejia, F. U. (01 de 09 de 2025). Así subiría el precio de licores, cigarrillos y conciertos con la nueva reforma tributaria que radicó el Gobierno en el Congreso. *El tiempo*, pág. 3. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/licores-cigarrillos-y-conciertos-subirian-de-precio-con-la-nueva-reforma-tributaria-que-radico-el-gobierno-en-el-congreso-3486760#:~:text=La%20reforma%20tributaria%20plantea%20nuevas,Cremas%20y%20otros%20m%C3%A1s>
- Mendez, M., & Cisneros, P. (2021). *Estudio de prefactibilidad para la implementación de un bar especializado en ginebra y cerveza en Lima Metropolitana*. Lima Peru. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12724/15001>
- Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial. (2010). *COMISIÓN ASESORA PERMANENTE PARA EL RÉGIMEN DE CONSTRUCCIONES SISMO RESISTENTES*. Bogotá: Ministerio de Vivienda, Ciudad y Territorio. Obtenido de https://www.andi.com.co/uploads/reglamento_colombiano_construccion_sismo_resistente_636536179523160220.pdf
- modelosdeplandenegocios.com. (2024). *¿Cuál es la rentabilidad de un club nocturno?* Guadalajara. Obtenido de <https://modelosdeplandenegocios.com/blogs/news/rentabilidad-club-nocturno>

- Morales, M. (19 de 09 de 2019). Bares y cultura de noche aportan \$ 3 billones a la economía. *El Tiempo*, pág. 1. Obtenido de <https://www.eltiempo.com/economia/sectores/bares-y-cultura-de-noche-aportan-3-billones-a-la-economia-414194>
- Muñoz, A. R. (2025). Ventas de bares, gastrobares y discotecas llegaron a \$103.000 millones el año pasado. *La republica*, 10. Obtenido de <https://www.larepublica.co/empresas/ventas-de-bares-gastrobares-y-discotecas-llegaron-a-103-000-millones-el-ano-pasado-4058924>
- Nieto, F. E., Floréz, J. J., & Orjuela, J. E. (2016). *Comportamiento electroquímico y al desgaste de recubrimientos de carburo de niobio-vanadio producidos sobre acero para herramientas AISI H13 por medio de la deposición/difusión termorreactiva*. Chile: Ingeniare. Obtenido de https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-33052016000200004
- OECD. (2022). *Colombia Economic Snapshot*. Bogota. Obtenido de <https://www.oecd.org/en/topics/sub-issues/economic-surveys/colombia-economic-snapshot.html>
- Organization, I. L. (s.f.). *International Labour Organization*. Obtenido de Leyes de condiciones laborales de 2012: <https://www.ilo.org/publications/working-conditions-laws-2012>
- Ospina, C. (2024). Asobares, 19 años de representatividad para la industria de la noche. *Buen gusto*, 5. Obtenido de <https://buengusto.co/asobares-19-anos-de-representatividad-para-la-industria-de-la-noche/>
- Palao, A. (2024). Karol G se pasa a la hostelería con un restaurante, un pub y una discoteca: ¿dónde están? *Los 40*, 1. Obtenido de <https://los40.com/2024/11/29/karol-g-se-pasa-a-la-hosteleria-con-un-restaurante-un-pub-y-una-discoteca-donde-estan/>
- Portafolio, R. (16 de 09 de 2019). Ocio nocturno, una oportunidad para dinamizar la economía de Colombia. *Portafolio*, pág. 1. Obtenido de <https://www.portafolio.co/tendencias/ocio-nocturno-una-oportunidad-para-dinamizar-la-de-colombia-533619>
- Postgrado, U. T.-E. (31 de 05 de 2021). *Universidad Tecnológica del Perú - Escuela de Postgrado*. Obtenido de Universidad Tecnológica del Perú - Escuela de Postgrado: <https://www.postgradoutp.edu.pe/blog/a/como-evoluciono-el-comportamiento-del-consumidor-despues-del-covid/>
- PWC. (2023). *Global Entertainment & Media Outlook (GEMO) 2025-2029*. New York: PricewaterhouseCoopers International Limited. Obtenido de <https://www.pwc.com/co/es/publicaciones/GEMO.html>
- Redacción Economía. (15 de 02 de 2025). El negocio de la rumba y la comida nocturna sigue fortaleciéndose en Colombia. *El espectador*, pág. 4. Obtenido de <https://www.elespectador.com/economia/el-negocio-de-la-rumba-y-la-comida-nocturna-sigue-fortaleciendose-en-colombia/>
- Santos, A. (2024). Discotecas en Medellín: los 23 mejores sitios para festejar en 2025. *Visitar Medellín*, 3. Obtenido de <https://visitarmedellin.com/discotecas-en-medellin/>
- Santos, J. (2024). Parque Lleras, ¿vale la pena? Mejores discotecas, y bares. *visitarmedellin.com*, 3. Obtenido de <https://visitarmedellin.com/parque-lleras/>

- Sarango, A. F., Lescano, J. C., Sánchez, P. M., Barragán, C. E., & Velasco, J. E. (2024). *Economía Circular: Modelos de Negocio y Estrategias Sostenibles*. Quevedo: Know Press.
- Seekers, G. (2025). *Glow Seekers*. Obtenido de How Much Does a Beer Cost in Provenza, Medellín? A Guide to Prices and Nightlife: https://glow-seekers.com/how-much-does-a-beer-cost-in-provenza-medellin-a-guide-to-prices-and-nightlife/?utm_source
- SoloDuque. (09 de 01 de 2025). ¡Medellín en el top 15 mundial! Reconocida por su vida nocturna, su cultura y su gente. *Minuto 30*, pág. 1. Obtenido de <https://www.minuto30.com/medellin-top-15-munidal-reconocida-vida-nocturna/1644510/>
- Statista. (2024). *Hotels - Worldwide*. Los angeles. Obtenido de <https://www.statista.com/outlook/mmo/travel-tourism/hotels/worldwide>
- Tobón, S. O. (10 de 04 de 2024). Los cierres de negocios en el Parque Lleras se extenderán al menos hasta las 2:00 de la mañana; algunos abrirán hasta las 3:00. *El Colombiano*, pág. 5. Obtenido de <https://www.elcolombiano.com/medellin/parque-lleras-podra-abrir-una-hora-mas-desde-este-jueves-IF24215490>
- Torres Villanueva, C. A. (2021). *Estudio de prefactibilidad para la instalación de una discoteca dirigido al adulto mayor en Lima Metropolitana*. Lima Peru: Creative Commons. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12724/15806>
- Torres, N. M. (2019). Según estudio la industria nocturna colombiana mueve alrededor de \$3 billones por año. *La republica*, 3. Obtenido de <https://www.larepublica.co/ocio/segun-estudio-la-industria-nocturna-colombiana-mueve-alrededor-de-3-billones-por-ano-2912488>
- Torres, V. (2025). Colombia: Inflacion de 2024 registra su nivel mas bajo desde 2021. *Colombia ladevi*, 6. Obtenido de <https://colombia.ladevi.info/actualidad/colombia-inflacion-2024-registra-su-nivel-mas-2021-n77876>
- Trillo, R. (2025). Maluma abre su propia discoteca y los fans flipan con los precios. *Los 40*, 1. Obtenido de <https://los40.com/2025/03/04/maluma-abre-su-propia-discoteca-y-los-fans-flipan-con-los-precios/>
- World Population Review. (2025). *Medellin*. Medellín. Obtenido de <https://worldpopulationreview.com/cities/colombia/medellin>

