



**CARRERA: GASTRONOMÍA**

**TEMA:**

**“Proyecto de factibilidad para la creación de un bar con temática y decoración naturalista ubicado en el sector Iñaquito, centro - norte de Quito.”**

**Proyecto de Plan de Negocio previo a la obtención del título de  
Tecnólogo Superior en Gastronomía**

**AUTOR:**

**Daniel Alexander Alvarez Almeida**

**TUTOR:**

**Ing. Kabir Olmedo**

**D.M. Quito, 15, septiembre de 2021**

## **DEDICATORIA**

Esta tesis está dedicada con todo mi amor y cariño a mi madre Soledad Almeida y padre Félix Ángel, gracias a su sacrificio y esfuerzo estoy avanzando por buen camino para obtener un futuro lleno de alegrías y metas cumplidas. A lo largo de toda la carrera aún con dificultades hemos salido adelante. Ustedes desde el principio apoyaron mi gusto por la gastronomía y con trabajo duro pudimos llegar hasta el final de la carrera.

Agradezco también mis hermanas por ser fuente de motivación aún con el poco tiempo que tenemos para conversar, siempre me han dado apoyo a poder finalizar mis estudios y continuar juntos a un futuro de apoyo mutuo.

A mis amigos y compañeros de instituto, que en el tiempo que pasamos juntos nos ayudábamos mutuamente a seguir adelante ya sea dentro de clases o fuera de clases siempre con el mismo objetivo de poder graduarnos todos juntos.

Y por último a mis amigos de colegio que con reuniones me ayudaban a relajarme y olvidarme por un momento de las clases y así volver más relajado a clases.

Gracias a todos por su apoyo.

## **AGRADECIMIENTO**

Agradezco a mi familia, amigos y seres queridos especiales. No podría sentirme más agradecido a todas esas personas que me han apoyado en la elaboración de este proyecto. No podría sentirme más contento y agradecido por la confianza puesta sobre mi persona, especialmente en los momentos complicados que he pasado en mi vida.

Este nuevo logro próximo a conseguir en gran parte es gracias a ustedes; he logrado con esfuerzo concluir con éxito un proyecto que abrirá las puertas a un futuro lleno de trabajo y de experiencias inolvidables. Quisiera dedicar mi tesis a ustedes, personas de bien, personas que irradian alegría, amor y bienestar.

Muchas gracias a todos aquellos seres queridos que siempre me apoyan y que siempre aguardo en mi corazón.

## **AUTORIA**

Yo, Daniel Alexander Alvarez Almeida autor del presente informe, me responsabilizo por los conceptos, opiniones y propuestas contenidos en el mismo.

Atentamente

Daniel Alexander Alvarez Almeida

D.M. Quito, 15 de septiembre de 2021

## **CERTIFICACIÓN**

Haber revisado el presente informe de investigación, que se ajusta a las normas institucionales y académicas establecidas por el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, de Quito, por tanto, se autoriza su presentación final para los fines legales pertinentes.

Ing. Kabir Olmedo.

D.M. Quito, 15 de septiembre de 2021

## **ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA**

Conste por el presente documento la cesión de los derechos en trabajo fin de carrera, de conformidad con las siguientes cláusulas:

PRIMERA: El Ing. Kabir Olmedo y por sus propios derechos en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera; y el Sr Daniel Alexander Alvarez Almeida por sus propios derechos, en calidad de autor del trabajo fin de carrera.

SEGUNDA: UNO. – El Sr. Daniel Alexander Alvarez Almeida realizó el trabajo fin de carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de un restaurante de cocina de parrilla en el sector de la Coruña al norte de la ciudad de Quito.”**, para optar por el título de, Tecnólogo/a en Gastronomía en el Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, bajo la dirección del Ing. **Kabir Olmedo**.

DOS. – Es política del Instituto Tecnológico Internacional Universitario ITI, que los trabajos fin de carrera se aplique, se materialicen y difundan en beneficio de la comunidad.

TERCERA: Los comparecientes, Ing. Kabir Olmedo en calidad de Tutor del trabajo fin de carrera y la Sr. Daniel Alexander Alvarez Almeida, como autor del mismo, por medio del presente instrumento, tienen a bien ceder en forma gratuita sus derechos en el trabajo fin de Carrera titulado: **“Proyecto de factibilidad para la creación de un restaurante de cocina de parrilla en el sector de la Coruña al norte de la ciudad de Quito.”**, y conceden autorización para que el ITI pueda utilizar este trabajo en su beneficio y/o de la comunidad, sin reserva alguna.

CUARTA: aceptación: las partes declaradas que aceptan expresamente todo lo estipulado en la presente cesión de derecho.

**Ing. Kabir Olmedo**  
**Almeida**

**Daniel Alexander Alvarez**

D.M. Quito, 15 de septiembre de 2021

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA .....	i
AGRADECIMIENTO.....	ii
AUTORIA.....	iii
CERTIFICACIÓN .....	iv
ACTA DE CESIÓN DE DERECHOS DE TRABAJO FIN DE CARRERA .....	v
ÍNDICE DE TABLAS .....	
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	
RESUMEN.....	1
2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL .....	2
2.1 Creación de la empresa.....	2
2.2 Descripción de la empresa .....	2
2.2.1 Importancia.....	2
2.2.2 Características.....	3
2.3 Actividad.....	3
2.4 Tamaño de la empresa .....	4
2.5 Necesidades que satisfacer.....	4
2.5.1 Fisiológica .....	5
2.5.2 Seguridad.....	5
2.5.3 Social - Afiliación.....	5
2.5.4 Reconocimiento.....	6
2.5.5 Autorrealización.....	6
2.6 Localización de la empresa.....	6
2.7 Filosofía empresarial.....	7
2.7.1 Misión.....	7
2.7.2 Visión.....	7
2.7.3 Objetivos.....	7
2.7.4 Meta.....	7
2.7.5 Estrategias.....	7
2.7.6 Políticas.....	8
2.7.7 FODA.....	9
2.8 Desarrollo organizacional .....	10
2.8.1 Tipo de estructura.....	10
2.8.2 Formalización.....	11

2.8.3	Centralización - Descentralización.....	11
2.8.4	Integración.....	11
2.9	Organigrama empresarial.....	12
2.10	Funciones del personal.....	13
3.	PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING .....	20
3.1	Objetivo de mercadotecnia .....	20
3.2	Investigación de mercado .....	20
3.2.1	Modalidad.....	20
3.3	Plan de Muestreo .....	20
3.4	Análisis de las Encuestas .....	22
3.4.1	Análisis general.....	30
3.5	Entorno empresarial.....	30
3.5.1	Micro entorno.....	30
3.5.2	Macro entornó .....	34
3.6	Producto y servicio .....	36
3.6.1	Producto Esencial.....	36
3.6.2	Producto real .....	37
3.6.3	Características .....	37
3.6.4	Calidad.....	37
3.6.5	Estilo.....	38
3.7	Marca .....	38
3.7.1	Protocolo aumentado.....	38
3.8	Plan de introducción al mercado.....	39
3.8.1	Distintivos y uniformes.....	39
3.8.2	Materiales de identificación.....	42
3.8.3	Canal de distribución y puntos de ventas.....	44
3.8.4	Riesgo y oportunidades del negocio.....	45
3.9	Fijación de precios.....	46
3.9.1	Fijación de precios por receta estándar .....	46
3.10	Implementación del negocio.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
3.11	Estudio arquitectónico .....	57
4	PROCESO DERECHO EMPRESARIAL.....	58
5	PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL.....	64
5.1	Objetivo de área.....	64
5.2	Impacto ambiental.....	65
5.3	Impacto social.....	66



6	PROCESO FINANCIERO.....	66
6.1	Introducción.....	66
6.2	Inversiones.....	66
6.3	Activos fijos.....	67
6.4	Activos diferidos.....	67
6.5	Capital de trabajo.....	68
6.6	Sueldos.....	69
6.7	Depreciación activos fijos.....	70
6.8	Amortizaciones.....	70
6.9	Estructura capital.....	71
6.10	Tabla de amortizaciones.....	71
6.11	Punto de equilibrio.....	72
6.12	Costo de ventas.....	73
6.13	Flujo de caja.....	73
6.14	Cálculo del TIR y el VAN.....	74
6.14.1	VAN (Valor Actual Neto).....	74
6.14.2	TIR (Tasa Interna de Retorno).....	75
7	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	75
7.1	Conclusiones.....	75
7.2	Recomendaciones.....	76
7.3	Referencias.....	77
7.4	Anexos	

## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla N° 1 Méritos aspectos a considerar, jefe de barra</b> .....	14
<b>Tabla N° 2 Méritos aspectos a considerar, bar tender</b> .....	16
<b>Tabla N° 3 Méritos aspectos a considerar, ayudante de barra</b> .....	17
<b>Tabla N° 4 Méritos aspectos a considerar, mesero/a</b> .....	18
<b>Tabla N° 5 Méritos aspectos a considerar, cajero</b> .....	19
<b>Tabla N° 6 Pregunta 1. ¿A qué categoría de edad pertenece?</b> .....	22
<b>Tabla N° 7 Pregunta 2. ¿Suele acudir a bares con frecuencia?</b> .....	23
<b>Tabla N° 8 Pregunta 3. ¿Consume bebidas alcohólicas?</b> .....	24
<b>Tabla N° 9 pregunta 4. ¿Con qué frecuencia consume cocteles con alcohol semanalmente?</b> .....	25
<b>Tabla N° 10 pregunta 5. Alvarez. D. (2021). ¿Alguna vez ha sido influenciado por promociones en bares publicitados en redes sociales?</b> .....	26
<b>Tabla N° 11 pregunta 6. ¿Cambiarías tu establecimiento preferido por otro que brinde mejores promociones?</b> .....	27
<b>Tabla N° 12 pregunta 7. ¿Qué es lo que más valora al ir a consumir a un bar?</b> .....	28
<b>Tabla N° 13 Pregunta 8. ¿Qué es lo que más valora al ir a consumir a un bar?</b> .....	29
<b>Tabla N° 14 Proveedores</b> .....	33
<b>Tabla N° 15 Financiamiento publicidad</b> .....	45
<b>Tabla N° 16 Receta Estándar de costos 1</b> .....	47
<b>Tabla N° 17 Receta Estándar de producción 1</b> .....	48
<b>Tabla N° 18 Receta Estándar de costos 2</b> .....	49
<b>Tabla N° 19 receta estándar de producción 2</b> .....	50
<b>Tabla N° 20 receta estándar de costos 3</b> .....	51
<b>Tabla N° 21 receta estándar de producción 3</b> .....	52
<b>Tabla N° 22 Arriendo del local</b> .....	53
<b>Tabla N° 23 Equipos industriales</b> .....	53
<b>Tabla N° 24 Equipos de computación</b> .....	54
<b>Tabla N° 25 Muebles y encerados</b> .....	54
<b>Tabla N° 26 Servicios básicos</b> .....	55
<b>Tabla N° 27 Materiales de limpieza</b> .....	55
<b>Tabla N° 28 Equipos industriales de seguridad</b> .....	56
<b>Tabla N° 29 Suministros de oficina</b> .....	56
<b>Tabla N° 30 Activos Fijos</b> .....	67

<b>Tabla N° 31 Activos diferidos</b> .....	67
<b>Tabla N° 32 Capital de trabajo</b> .....	68
<b>Tabla N° 33 Detalles de inversión</b> .....	69
<b>Tabla N° 34 Sueldos</b> .....	69
<b>Tabla N° 35 Decimos</b> .....	69
<b>Tabla N° 36 Sueldos totales</b> .....	70
<b>Tabla N° 37 Depreciación de activos fijos</b> .....	70
<b>Tabla N° 38 Amortizaciones</b> .....	70
<b>Tabla N° 39 Capital</b> .....	71
<b>Tabla N° 40 Amortización</b> .....	71
<b>Tabla N° 41 Punto de equilibrio</b> .....	72
<b>Tabla N° 42 Margen de contribución</b> .....	72
<b>Tabla N° 43 Punto de equilibrio</b> .....	72
<b>Tabla N° 44 Ventas / costos</b> .....	72
<b>Tabla N° 45 Costos de ventas</b> .....	73
<b>Tabla N° 46 Flujo de caja</b> .....	74
<b>Tabla N° 47 VAN/TIR</b> .....	75

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<b>Gráfico N°1 Pirámide de Maslow</b> .....	4
<b>Gráfico N°2 Ubicación de la empresa</b> .....	6
<b>Gráfico N°3 Organigrama de empresa</b> .....	12
<b>Gráfico N°4 Pregunta 1</b> .....	22
<b>Gráfico N°5 Pregunta 2</b> .....	23
<b>Gráfico N°6 Pregunta 3</b> .....	24
<b>Gráfico N°7 Pregunta 4</b> .....	25
<b>Gráfico N°8 Pregunta 5</b> .....	26
<b>Gráfico N°9 Pregunta 6</b> .....	27
<b>Gráfico N°10 Pregunta 7</b> .....	28
<b>Gráfico N°11 Pregunta 8</b> .....	29
<b>Gráfico N°12 Micro entorno de empresa</b> .....	30
<b>Gráfico N°13 Ubicación empresarial</b> .....	31
<b>Gráfico N°14 Macro entorno de empresa</b> .....	34
<b>Gráfico N°15 Diseño uniforme 1</b> .....	39
<b>Gráfico N°16 Diseño uniforme 2</b> .....	40
<b>Gráfico N°17 Diseño uniforme 3</b> .....	41
<b>Gráfico N°18 Imagen logotipo BarSky</b> .....	42
<b>Gráfico N°19 Anverso tarjeta de presentación</b> .....	43
<b>Gráfico N°20 Reverso tarjeta de presentación</b> .....	43
<b>Gráfico N°21 Coctel Ataque del tiburón</b> .....	47
<b>Gráfico N°22 Coctel Vodka de noche</b> .....	49
<b>Gráfico N°23 Coctel Cerveza con piña</b> .....	51
<b>Gráfico N°24 Estructura del establecimiento</b> .....	57

**“Proyecto de factibilidad para la creación de un bar con temática y decoración naturalista ubicado en el sector Iñaquito, centro - norte de Quito.”**

Daniel Alexander Alvarez Almeida

Ing. Kabir Olmedo

D.M. Quito, 15 de septiembre de 2021

## **RESUMEN**

El proyecto, cuyo objetivo es la creación de un bar en la ciudad de Quito, destinado para miles de personas, principalmente universitarios y/u oficinistas que están cansados de una larga jornada de trabajo asistan al establecimiento para cumplir esa necesidad recreativa y distractora que genera un día largo de trabajo. El establecimiento no únicamente cumplirá con la necesidad de satisfacer la necesidad de distracción de los clientes sino también generar experiencias atípicas al de los bares comunes de la ciudad. La empresa se acogerá y cumplirá con los manuales de procesos, políticas, normas y estrategias para mantener un orden dentro y fuera de del establecimiento, cumpliendo legalmente con todos los procesos legislativos y tributarios, para el respectivo funcionamiento del establecimiento.

Con el objetivo de obtener información más detallada se realiza una investigación de mercado a través de encuestas con preguntas cerradas y de opción múltiple, en la cual se logra recolectar información importante para continuar con la creación del proyecto y analizar la viabilidad del mismo. Con la información recolectada y analizado la viabilidad del proyecto, se continua con la investigación analizando la competencia directa, indirecta y los sustitutos en los alrededores de la ubicación del establecimiento. También se analiza el macroentorno como el factor económico, donde implica el desbalance y el declive económico que atraviesa el país por la actual pandemia que azota el mundo y analizando esos factores se realiza un menú acorde a la economía actual y se realiza una fijación de precios mediante recetas estándar de cada producto manteniendo un precio final accesible para los clientes.

Para la implementación del negocio se realiza tablas individuales donde se calcula precios totales de todo lo que conlleva toda la decoración y amueblamiento del establecimiento, para después realizar un análisis financiero de inversión al final de todo el proyecto.

Para continuar con el proyecto y agregar formalidad al mismo, se realizan los trámites y permisos pertinentes de funcionamiento. Manteniendo la temática del establecimiento y aportando con procesos positivos de impacto ambiental, las decoraciones tipo naturalistas se las van a crear con material reciclable y el propio material que genere el establecimiento ayudará a seguir decorando el local.

Por último, se realiza el análisis de proceso financiero donde se indica la perspectiva del punto de vista económico, en donde se estudia cada punto financiero hasta llegar a la inversión total que se requiere para lograr posicionar al establecimiento dentro del mercado.

## **2. ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**

### **2.1 Creación de la empresa**

Cada día miles de personas salen de sus lugares de trabajos o centros de estudios universitarios, cansados y estresados de una larga jornada de trabajo, esperanzados en aliviar el estrés y el agotamiento mental que tienen, para no llevar ese peso emocional a sus hogares y descargarlo con sus seres queridos.

BarSky surge con la idea de posicionarse como una forma distinta de satisfacer la necesidad recreativa y distractora de las personas, en base a una opción innovadora que alberga un concepto naturalista; mismo que evoca un entorno visual de relajación y distensión para con quienes disfruten de un momento ameno, con la finalidad de liberar tensiones, distraerse de sus preocupaciones diarias, en un ambiente ameno donde poder disfrutar de un coctel y excelente música.

### **2.2 Descripción de la empresa**

#### **2.2.1 Importancia.**

En este establecimiento no solo se cumple con la necesidad de distracción transmitiendo experiencias agradables a los clientes, en la atención, en la calidad del producto, en el confort del lugar, e impactantes decoraciones, sino también que el cliente salga del establecimiento con el momento ameno que tuvo en el BarSky y así llevar esas experiencias con sus amigos y familiares.

Incentivar a las personas que entre en el establecimiento logren asociarlo como lugar cotidiano de visita para poder divertirse y relajarse, como se detalla en el artículo de Ana María Ramos sobre la importancia de un bar, “Puedes entrar en un bar como turista, pero en ese caso lo más probable es que pruebes uno nuevo cada día, explorando las distintas zonas de la ciudad. Sin embargo, si algo caracteriza a los habitantes que residen de forma permanente, es que suelen ir casi siempre a los mismos bares” (Ramos, M. 2015).

### **2.2.2 Características.**

Responsabilidad social: BarSky tendrá un estricto control de responsabilidad con los clientes cumpliendo con todas las normativas, principalmente en los horarios de cierre de los establecimientos comerciales de este tipo, mismo que está dispuesto por el gobierno local. Al igual concienciando a los clientes de los peligros y consecuencias de manejar en estado de ebriedad en letreros dispuestos por todo el bar.

Investigación e innovación: BarSky mantiene una constante investigación acerca de nuevos e innovadores estilos y sabores de cocteles para mantener un menú variado y alejado de la monotonía de cocteles existentes de la mayoría de bares convencionales.

Responsabilidad ambiental: Como BarSky mantiene un estilo naturalista en el la decoración, se va a realizar variadas campañas de responsabilidad ambiental como botes de basura para reciclaje, uso de sorbetes de acero inoxidable para eliminar completamente el uso de sorbetes de plástico.

Sabiendo que un punto importante del establecimiento es el confort de los clientes, BarSky y sus trabajadores estarán enfocados en que los clientes pasen agradables momentos dentro del establecimiento cumpliendo con la calidad de productos que se les ofrece a los clientes.

### **2.3 Actividad.**

BarSky es un bar, en el cual se sirven bebidas alcohólicas, no alcohólicas y aperitivos, generalmente para ser consumidos de inmediato en el mismo establecimiento en un servicio de barra o a la mesa.

### **2.4 Tamaño de la empresa.**

BarSky es una microempresa, de acuerdo con lo que se restablece en la norma, pues se enmarca dentro de los negocios que cuyos ingresos sean de hasta USD 300.000 y que cuenten con hasta 9 trabajadores a la fecha de publicación del catastro. Para dicha categorización, prevalecerá el monto de ingresos sobre la condición de número de trabajadores” (SRI. 2021).

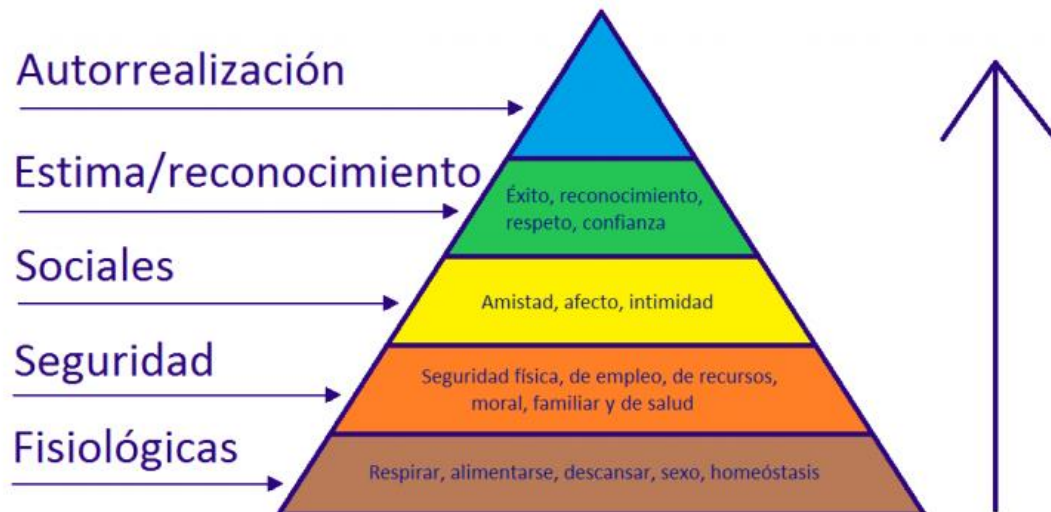


La empresa contará con:

- Jefe de bar
- Ayudantes de bar
- Cajero/a
- Bar tender
- Meseros/as

## 2.5 Necesidades que satisfacer

Imagen 1, Pirámide de Maslow



(Sevilla. P, 2015). *Pirámide de Maslow*. Recuperado de: <https://economipedia.com/wp-content/uploads/P%C3%ADramide-necesidades-Maslow-768x368.png>

### 2.5.1 Necesidad Fisiológica.

Al ser una empresa de recreación, la necesidad fisiológica está directamente satisfecha con poder generar confort y descanso al cliente, para así distraerlos de un día cotidiano de trabajo.

### 2.5.2 Necesidad de Seguridad.

Primero cumplir con la seguridad alimentaria de los clientes es prioritario, para ello se acatarán normas de buenas prácticas de manufactura (BPM) en cada bebida y alimento que se sirva en el establecimiento. Así mismo, el establecimiento

se hará responsable de la seguridad física de sus clientes, con cámaras de seguridad, así mantener el orden y la tranquilidad en el establecimiento.

Por último, la seguridad laboral de cada uno de los trabajadores, la cual garantiza el cumplimiento de las leyes y reglamentos vigentes en el Ecuador, manteniendo control de su seguridad física y mental en sus diferentes puestos de trabajo.

### **2.5.3 Necesidad Social – Afiliación.**

Para el cumplimiento de la necesidad social interna, se proporciona un ambiente agradable y de confianza en todas las áreas de trabajo e incentivando a cada uno de los trabajadores sobre la importancia de sus puestos de trabajo y dando valor a las habilidades y cualidades de cada empleado, haciéndolo sentir útil e importante para el negocio, sin importar la labor que desempeñe en el establecimiento.

Para el cumplimiento de la necesidad externa, se buscará mantener una relación de confianza entre empresa y el cliente, al igual que empresa y proveedores, la cual tiene un proceso de supervisión y control de los productos para garantizar la calidad de las preparaciones.

### **2.5.4 Necesidad de Reconocimiento.**

Con una investigación de tipos de bebidas alcohólicas y no alcohólicas se hará una innovación de este tipo de bebidas alejándose de los tradicionales cocteles, a precios accesibles con productos de calidad. Así se cumplirá con la necesidad alimentaria, para despertar la curiosidad de degustar nuevas variantes de bebidas en los clientes.

### **2.5.5 Necesidad de Autorrealización.**

BarSky será reconocida por ser una empresa de innovación alimentaria que logrará sorprender visualmente a sus clientes con el distintivo decorativo tipo naturalista que implementará el establecimiento.

## 2.6 Localización de la empresa

BarSky estará ubicado en la ciudad de Quito, provincia de Pichincha, Ecuador, en el centro-norte de la ciudad, calles Av. De los Shyris y Av. Portugal, sector El Batán.

Imagen 2. Ubicación empresarial.



Imagen 2. Alvarez, D. (2021). Ubicación empresarial. Recuperado de: <https://www.google.com.ec/maps/@-0.1815701,-78.4816134,19z?hl=es>

## 2.7 Filosofía empresarial

### 2.7.1 Misión.

BarSky será un bar con ideas de constante innovación, tanto en su ambientación como en sus productos a ofrecer, con el propósito de sorprender a sus clientes por su atención, carta innovadora y experiencia única.

### 2.7.2 Visión.

Establecer a BarSky como un establecimiento innovador en comparación a sus competidores en la ciudad de Quito. Mejorar la calidad en los productos a ofrecer y ampliar la carta con bebidas de preferencia de los clientes frecuentes.

### **2.7.3 Objetivos.**

- Crear bebidas únicas las cuales se conviertan en exclusivas de BarSky.
- Capacitación constante a los empleados de como ofrecer un correcto servicio y atención al cliente.
- Lograr permanencia en el mercado y poder generar estabilidad y rentabilidad para el futuro.

### **2.7.4 Meta.**

Para finales de 2021, abrir las puertas de BarSky al público, ofreciendo distintivos diferenciadores en la carta y en la decoración del establecimiento, que satisfagan las necesidades de los clientes, para que de esa forma mantengan abiertas sus puertas el tiempo necesario, para que se convierta en un negocio de constante rentabilidad.

### **2.7.5 Estrategias.**

- Investigar los gustos y preferencias de los clientes potenciales enfocándose en jóvenes universitarios y trabajadores del sector que puedan expandir la información a más grupos de personas de rangos de edades similares.
- Creación de un menú distinto y atractivo vinculado con la temática principal del establecimiento y que esté asociado a resultados obtenidos en una investigación de mercado.
- Implementación de equipos tales como: parlantes distribuidos por todo el establecimiento, así como pantallas led las cuales los clientes puedan disfrutar de eventos importantes.
- Ofrecer promociones 2X1 en bebidas seleccionadas en el primer mes de apertura del establecimiento.

## **2.7.6 Políticas.**

### **Los trabajadores.**

- Puntualidad y responsabilidad con la empresa, cumpliendo con los horarios y trabajos establecidos en el establecimiento.
- Ser respetuosos con sus compañeros de trabajo y con la empresa.
- Llevar el uniforme de trabajo completo y limpio. Únicamente dentro del establecimiento.
- Cambiarse de ropa al llegar y al finalizar el turno de trabajo. Prohibido llevar el uniforme de trabajo fuera de la empresa.
- Cumplir estrictamente con todas las tareas asignadas a cada uno de los trabajadores.
- Mantener relaciones estrictamente laborales dentro de la empresa, toda relación de índole amorosa está prohibida dentro de las instalaciones.
- No fumar, beber o consumir ningún tipo de sustancia estupefaciente dentro de las instalaciones de la empresa.
- Prohibido ingerir cualquier producto que vaya dirigido a la preparación de los alimentos.

### **La Empresa.**

- Responsabilidad del bienestar laboral de los trabajadores dentro de las instalaciones de la empresa.
- Capacitar a un nuevo empleado con las formas de trabajos integradas de la empresa, así como capacitación semestral de todos los empleados.
- Pago a tiempo de salarios a los empleados.
- Brindar a los empleados de la empresa un entorno amigable, y reconfortante para sus labores cotidianas.
- Mantener en constante revisión y mantenimientos de los equipos de trabajo.
- Cumplir con sus obligaciones laborales para con los empleadores.

### **2.7.7 FODA.**

#### **Fortalezas**

- Ideas innovadoras que fortalecen el menú.
- Decoración de establecimiento con sello distintivo de la empresa.
- Grupo de trabajo capacitado y profesional en cada uno de sus campos de trabajo.
- Maquinaria de alta calidad en constante revisión y mantenimiento para su correcto funcionamiento.

#### **Oportunidades**

- Reducida cantidad de competencia directa en la ubicación del establecimiento.
- Gran número de personas que visitan el sector gracias a sus varios centros comerciales.
- Proveedores fieles, de confianza, responsables y con materia prima de alta calidad.
- Implementación de servicio a domicilio (Fortalecido por la pandemia mundial) mediante aplicaciones móviles.

#### **Debilidades**

- Espacio físico limitado dentro del establecimiento.
- Inexperiencia en el mercado.
- Poca afluencia de clientes en el establecimiento, por miedo a contagiarse de COVID-19.
- Dificultad por falta de espacio en aparcamiento.

## **Amenazas**

- Incertidumbre nacional en el ámbito social, económico y político.
- Aumento de precios en la materia prima, maquinaria e inmobiliaria.
- Aumento de la inseguridad y delincuencia en la ciudad de Quito.
- Aparición de nuevas variantes de COVID-19 cada vez más contagiosas.

## **2.8 Desarrollo organizacional**

### **2.8.1 Tipo de Estructura.**

#### **Diferenciación**

En BarSky la comunicación será de tipo vertical, irá desde la cabeza de mando hasta los niveles más bajos del mismo, esto facilitará la comunicación en el control y supervisión de los procesos, con el fin de cumplir con las necesidades del cliente.

La organización será de tipo jerárquico y está estructurada de la siguiente manera:

- Nivel Gerencial
- Nivel Operativo

#### **Nivel Gerencial:**

- Jefe Propietario/ jefe de Bar

#### **Nivel Operativo**

- Ayudante bar
- Bar tender
- Mesero/a
- Cajero/a

### **2.8.2 Formalización.**

La empresa cumplirá los manuales de procesos, políticas, normas y estrategias basadas en la misión de la misma, en la cual la administración organiza la acción de legalizar jurídicamente y cumplir con todos los requisitos de registro empresarial.

Para su operación será legalmente constituida y cumplirá con las exigencias solicitadas por los entes de control legislativo y tributario, teniendo así el respectivo permiso de funcionamiento.

### **2.8.3 Centralización – Descentralización.**

BarSky se enfocará únicamente en sus actividades de producción y distribución de alimentos y bebidas, cumpliendo con las necesidades de sus clientes. La descentralización se llevará a cabo por medio de la delegación por parte del área de gerencia permitiendo al colaborador, dar sugerencias, tomar decisiones y el empoderamiento de los trabajadores, beneficien a la empresa y el cumplimiento con los clientes.

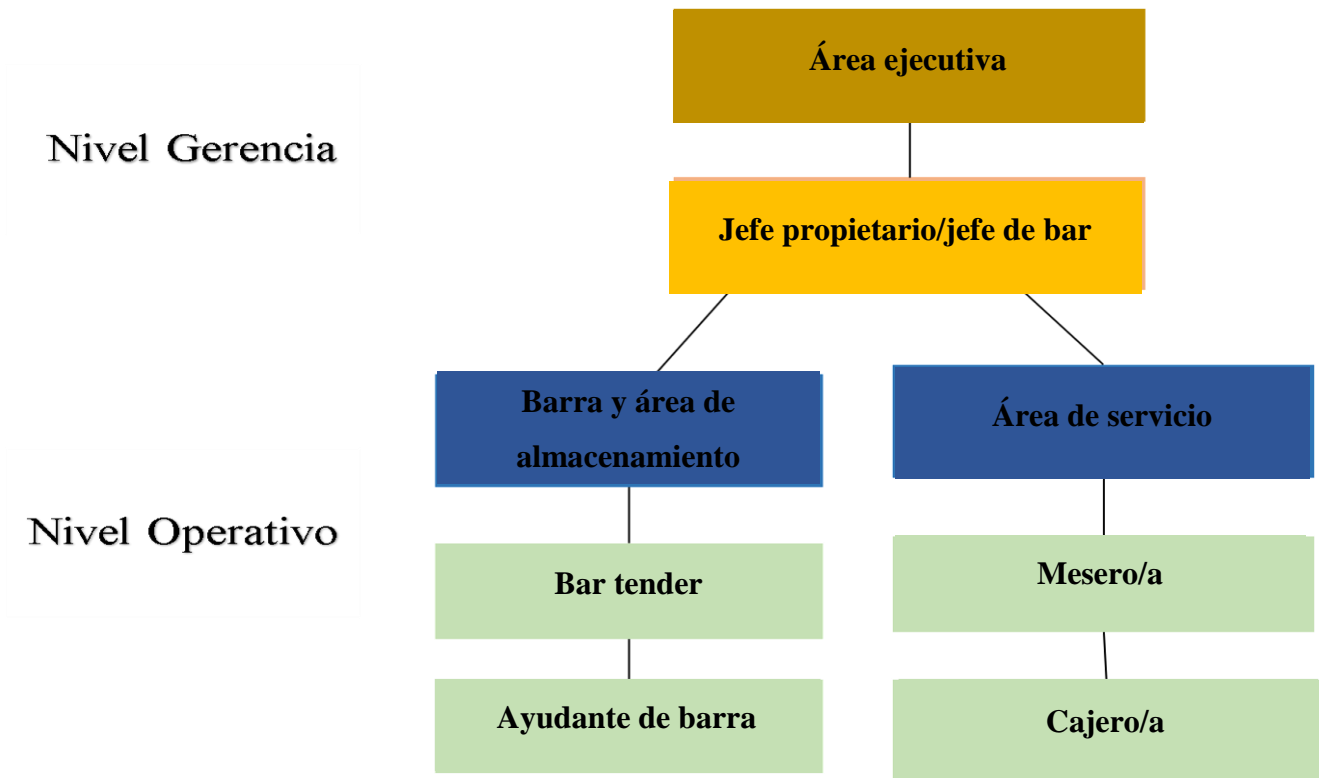
### **2.8.4 Integración.**

La integración organizacional de la empresa se basará en el sistema de gestión de procesos de compras, ventas, producción y distribución. Con el seguimiento y cumplimiento de este sistema se llevará a cabo un control completo de entradas y salidas correspondientes a cada una de las áreas de trabajo, llevando a cabo un registro de actividades, en la que los miembros de la empresa participen de manera equitativa.



## 2.9 Organigrama empresarial

Imagen 3, Organigrama empresarias BarSky



Alvarez, D. (2021). Organigrama empresarial BarSky. Quito

## 2.10 Funciones del personal

### PUESTO DE JEFE DE BARRA

#### Detalles generales del puesto de jefe de Barra.

<b>Empresa</b>	BarSky
<b>Unidad administrativa</b>	Área ejecutiva.
<b>Misión del puesto</b>	Supervisar y dirigir el bar. Realizar los pedidos de suministros y programar actuaciones, supervisando el trabajo detrás de la barra. Monitorear el inventario de bebidas para asegurar que se mantenga una reserva adecuada y para prevenir derrames excesivos o abuso por parte del personal. Supervisar la preparación de las bebidas y asegurar la calidad del producto servido. Resolver las quejas de los clientes con prontitud y de acuerdo con las directrices de la empresa.
<b>Denominación del puesto</b>	jefe de Barra
<b>Rol del puesto</b>	Administrar y supervisar los procesos de elaboración de los productos y de la producción de la misma.
<b>Remuneración</b>	\$ 800

## Méritos aspectos a considerar

Tabla 1. Méritos aspectos a considerar, jefe de barra

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
<p>Tecnólogo en Gastronomía o superior. Al menos un idioma fluido aparte del nativo. De preferencia inglés.</p>	<p>Mínimo 2 años en el cargo de jefe de barra.</p>	<p>Revisar los costos de ventas y bebidas, y resolver cualquier discrepancia en la contabilidad. Garantizar una gestión adecuada de la tesorería. Monitorear el inventario de bebidas para asegurar que se mantenga una reserva adecuada y para prevenir derrames excesivos o abuso por parte del personal. Solicitudes de compra según sea necesario. Supervisar la preparación de las bebidas y asegurar la calidad del producto servido. Resolver las quejas de los clientes con prontitud y de acuerdo con las directrices de la empresa.</p>	<p>Puntualidad Respeto Adaptabilidad. Análisis de problemas. Atención al cliente. Creatividad. Comunicación Delegación. Desarrollo de subordinados. Tolerancia al estrés. Liderazgo. Iniciativa. Integridad. Planificación y organización. Trabajo en equipo. Responsabilidad.</p>

Alvarez. D. (2021). *Méritos aspectos a considerar, jefe de barra*. Quito.

## **PUESTO DE BARTENDER**

### **Detalles generales del puesto de Bar tender.**

<b>Empresa</b>	BarSky
<b>Unidad administrativa</b>	Barra y área de producción y almacenamiento.
<b>Misión del puesto</b>	Organización y mantenimiento de la limpieza del bar. Supervisión de las operaciones del bar. Comunicación con los clientes. Desempeñar actividades administrativas. Cumplimiento con los lineamientos y políticas de seguridad establecidos por la empresa.
<b>Denominación del puesto</b>	Bar tender
<b>Rol del puesto</b>	Preparación, elaboración y decoración de las bebidas ordenadas por los clientes.
<b>Remuneración</b>	\$ 600

Tabla 2. Méritos aspectos a considerar, bartender.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
<p>Tecnólogo en Gastronomía o superior. Curso de coctelería. (Opcional). Al menos un idioma fluido aparte del nativo. De preferencia inglés.</p>	<p>Mínim1 año en el puesto de bar tender.</p>	<p>Ordenar la cristalería y las botellas de licores de una manera atractiva y funcional. Ofrecer botanas o aperitivos a los clientes que estén en el bar. Garantizar que toda la información que sea suministrada al cliente sea correcta y esté actualizada. Llevar el inventario del bar y realizar las órdenes de suministros. Informar al Gerente sobre cualquier percance acontecido en el establecimiento, es decir, sobre cualquier accidente, condiciones laborales inseguras, etc.</p>	<p>Puntualidad Respeto Adaptabilidad. Análisis de problemas. Atención al cliente. Creatividad. Comunicación Desarrollo de subordinados. Tolerancia al estrés. Liderazgo. Iniciativa. Integridad. Planificación y organización. Trabajo en equipo. Responsabilidad.</p>

Tabla 2. Alvarez. D. (2021). Méritos aspectos a considerar, bar tender. Quito.

## PUESTO DE AYUDANTE DE BARRA

### Detalles generales del puesto ayudante de barra.

<b>Empresa</b>	BarSky
<b>Unidad administrativa</b>	Barra y área de producción y almacenamiento
<b>Misión del puesto</b>	Dar soporte al bar tender con el abastecimiento y limpieza de la barra.
<b>Denominación del puesto</b>	Ayudante de barra.
<b>Rol del puesto</b>	Ayuda y soporte en la elaboración de los productos.
<b>Remuneración</b>	\$ 400

Tabla 3. Méritos aspectos a considerar, ayudante de barra.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Secundaria terminada. Ingles intermedio.	Con o sin Experiencia	Recibe órdenes del cantinero. Ayuda al barman en el levantamiento del inventario. Es responsable de que el bar tenga hielo suficiente. Corta fruta, y se encarga de otros objetos básicos en la decoración de bebidas. Llena los refrigeradores con el material faltante. Es responsable de la limpieza de la barra.	Puntualidad Respeto Adaptabilidad. Análisis de problemas. Creatividad. Comunicación Tolerancia al estrés. Iniciativa. Integridad. Planificación y organización. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Tabla 3. Alvarez. D. (2021). Méritos aspectos a considerar, ayudante de barra. Quito.

## PUESTO DE MESERO/A

### Detalles generales del puesto de mesero/a.

<b>Empresa</b>	BarSky
<b>Unidad administrativa</b>	Área de servicio
<b>Misión del puesto</b>	Toma de pedidos y entrega de lo solicitado. Recolección de platos y vasos sucios y limpieza de las mesas una vez se retiren los clientes de la mesa.
<b>Denominación del puesto</b>	Mesero/a
<b>Rol del puesto</b>	Entrega de los pedidos elaborados a los clientes.
<b>Remuneración</b>	\$ 400

Tabla 4. Méritos aspectos a considerar, mesero/a.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Tecnólogo en Gastronomía o superior. Ingles intermedio.	Mínimo 1 año de experiencia	Entrega de los pedidos elaborados a los clientes.  Recolección platos y vasos sucios y limpieza de las mesas una vez se retiren los clientes de la mesa.  Llevar la cuenta de los clientes para llevar a caja.	Puntualidad Respeto Adaptabilidad. Análisis de problemas. Creatividad. Comunicación Tolerancia al estrés. Iniciativa. Integridad. Planificación y organización. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Tabla 4. Alvarez. D. (2021). Méritos aspectos a considerar, mesero/a. Quito.

## PUESTO DE CAJERO/A

### Detalles generales del puesto de cajero/a.

<b>Empresa</b>	BarSky
<b>Unidad administrativa</b>	Área de servicio
<b>Misión del puesto</b>	Atención con calidad a los clientes en el área de registro y cobro, asegurando su satisfacción con el servicio recibido. Manejar la caja registradora. Conocer los procedimientos de registro y las diferencias formas de pago.
<b>Denominación del puesto</b>	Cajero/a
<b>Rol del puesto</b>	Procesamiento del pago al cliente.
<b>Remuneración</b>	\$ 400

Tabla 5. Méritos aspectos a considerar, cajero/a.

Instrucción formal	Experiencia	Capacitación	Competencias del puesto
Secundaria terminada. Al menos un idioma fluido aparte del nativo. De preferencia inglés	Mínimo 1 año de experiencia en contabilidad.	Llevar el control de la comandas o notas de consumo y elaborar facturas para los clientes que así lo requieran. Realizar los cortes parciales y finales de la caja. Manejar la caja registradora. Conocer los procedimientos de registro y las diferencias formas de pago.	Puntualidad Respeto Adaptabilidad. Análisis de problemas. Creatividad. Comunicación Tolerancia al estrés. Iniciativa. Integridad. Planificación y organización. Trabajo en equipo. Responsabilidad.

Tabla 5. Alvarez. D. (2021). Méritos aspectos a considerar, cajero. Quito.



## **3. PROCESO DE INVESTIGACIÓN DE MERCADOS Y MARKETING**

### **3.1 Objetivo de mercadotecnia**

Posicionar el nombre BarSky en la mente del consumidor exponiendo publicidad mediante diversos medios físicos y digitales como lo son las redes sociales con la difusión de la imagen, productos y servicios que ofrece el establecimiento.

### **3.2 Investigación de mercado**

Recurrir a la investigación de campo para obtener información del entorno en la que se desenvolverá la empresa, aplicando técnicas de obtención de información mediante encuestas. Finalmente, se llevó a cabo una investigación de laboratorio en donde se realizaron propuestas de las recetas para el trabajo en donde se comprobó sus sabores, texturas, aromas, colores y sabores, así como también la presentación final de cada bebida.

#### **3.2.1 Modalidad.**

La recolección de datos a través de encuestas se realizó de forma virtual mediante la aplicación Google Form, en donde un fin de semana se encuestó a 130 personas del sector del Ñaquito (con una población de 1505 personas aproximadamente) de forma aleatoria que les fue enviado mediante redes sociales, la encuesta constó de 8 preguntas entre cerradas y de opción múltiple.

### **3.3 Plan de Muestreo**

La investigación se realizó mientras continúa la emergencia sanitaria por el (COVID 19), por lo tanto, se tomó como sujetos de estudio a personas de distintas edades (Mayores de 18 años), las cuales la mayoría acuden y/o están en procesos universitarios y/o laborales. Se toma en cuenta solo a este grupo de personas ya que este emprendimiento va dirigido a un público meta, que después de cumplir con sus obligaciones pueden compartir entre amigos y compañeros en este centro de recreación. Para discriminar el número total de encuestas a realizar se aplicó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N * (Z)^2 * P * Q}{(e)^2 * (N - 1) + (Z)^2 * P * Q}$$

Dónde:

N= Población segmentada (1505)

Z= Nivel de confianza (3,9)

P= Proporción de defectos esperados 30% (0.3)

Q= Probabilidad negativa 30% (0.3)

e= Error de estimación 5% (0.05)

n= tamaño de la muestra

$$n = \frac{1505 * (3,9)^2 * 0,3 * 0,3}{0,05^2 * (1505 - 1) + (3,84)^2 * 0,3 * 0,3}$$

$$n = \frac{528}{3,76 + 0,3457}$$

$$n = \frac{528}{4,1}$$

$$n = 128,66$$

### 3.4 Análisis de las encuestas

#### Pregunta 1.

Tabla 6. Pregunta 1

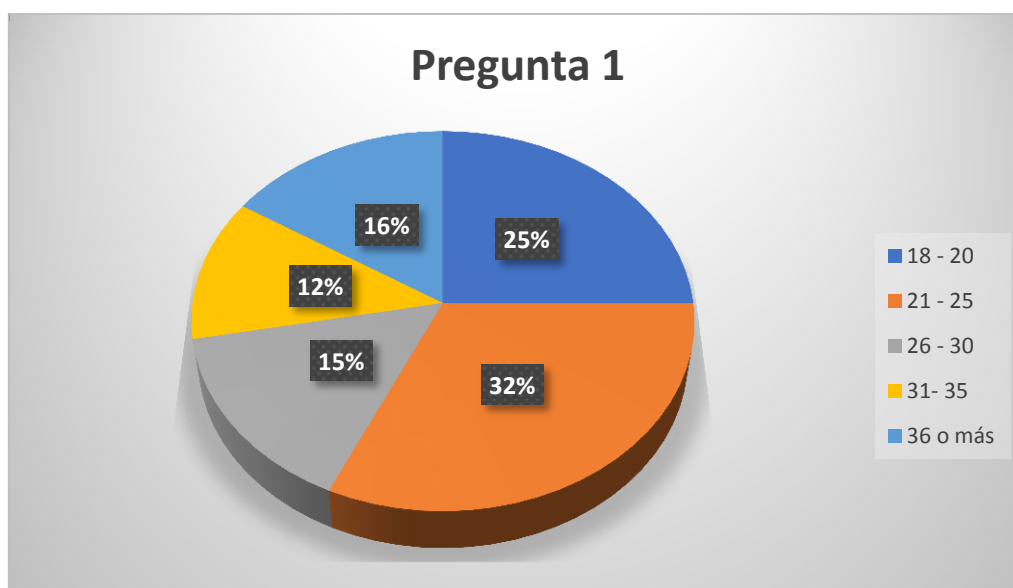
¿A qué categoría de edad pertenece?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
18 – 20	33	25
21 – 25	42	32
26 - 30	20	15
31 – 35	16	12

Alvarez. D. (2021). Pregunta 1, gráfico circular. Quito.

Alvarez. D. (2021). ¿A qué categoría de edad pertenece?. Quito.

36 o más	21	16
<b>TOTAL</b>	<b>130</b>	<b>100%</b>

Imagen 1. Pregunta 1, gráfico circular.



**Análisis:** Los encuestados manifestaron en su mayoría que son jóvenes de 21 y 25 años, pero en un balance general de como resultado en que la mayoría son jóvenes de entre 18 a 30 años. Con esta información ayuda a determinar un rango de edad promedio de personas que circulan por el sector, es de conocimiento general que la mayoría de personas que asisten a bares son adultos jóvenes.

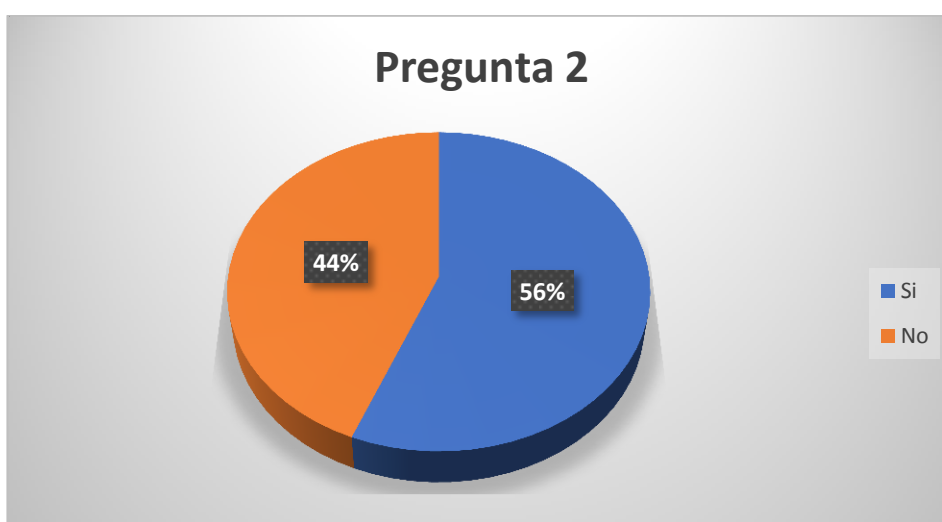
## Pregunta 2.

Tabla 7. Pregunta 2

¿Suele acudir a bares con frecuencia?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	73	56
No	57	44
<b>TOTAL</b>	<b>130</b>	<b>100%</b>

Alvarez. D. (2021). *¿ Suele acudir a bares con frecuencia?.* Quito.

Imagen 5. Pregunta 2, gráfico circular.



Alvarez. D. (2021). *Pregunta 2, gráfico circular.* Quito.

**Análisis:** De los 130 encuestados, el 56% acuden con frecuencia a bares, por lo tanto, el aplicar estrategias basadas en promociones y descuentos, ayudará a incentivar al otro 44% de la población a acudir a un establecimiento tipo bar con más frecuencia.

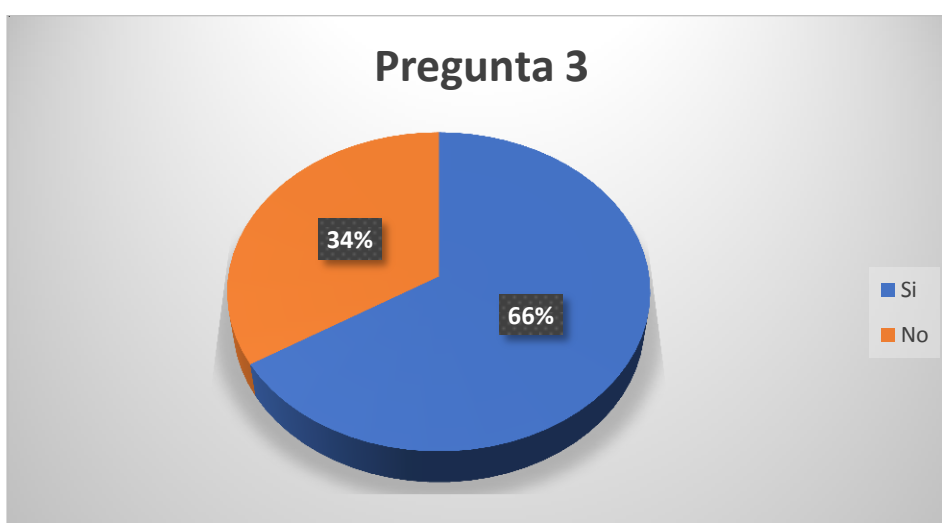
### Pregunta 3.

Tabla 8. Pregunta 3

¿Consume bebidas alcohólicas?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	86	66
No	44	34
<b>TOTAL</b>	<b>130</b>	<b>100%</b>

Alvarez. D. (2021). ¿ Consume bebidas alcohólicas?. Quito.

Imagen 6. Pregunta 3, gráfico circular.



Alvarez. D. (2021). Pregunta 3, gráfico circular. Quito.

**Análisis:** De los 130 encuestados el 66% eligieron que, si consumían bebidas alcohólicas, estos son datos importantes para la empresa, ya que sirve para mantener el menú del bar entre cocteles con y sin alcohol.

#### Pregunta 4.

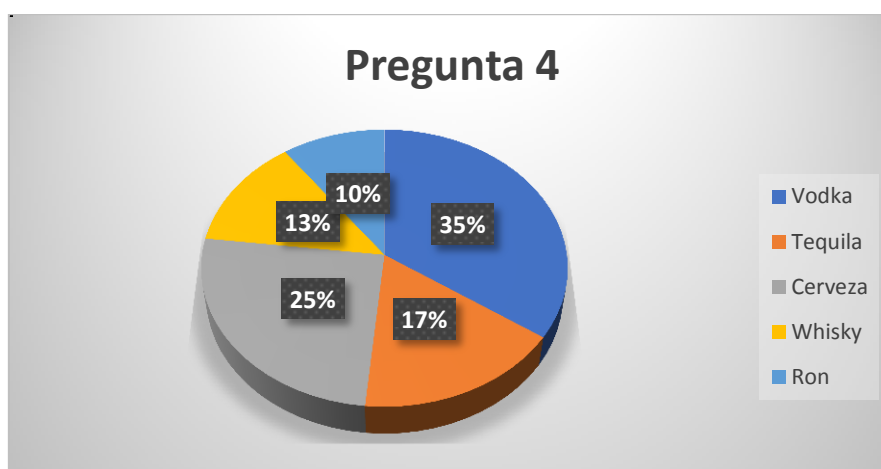
Tabla 9. Pregunta 4

¿Qué tipo de bebida alcohólica prefiere tomar?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Vodka	45	35
Tequila	22	17
Cerveza	33	25
Whisky	17	13
Ron	13	10
<b>TOTAL</b>	<b>130</b>	<b>100%</b>

Alvarez. D. (2021). ¿Qué tipo de bebida alcohólica prefiere tomar?. Quito.

Imagen 7. Pregunta 4, gráfico circular.

Alvarez. D. (2021). Pregunta 4, gráfico circular. Quito.



**Análisis:** De los 130 encuestados el 35% prefiere tomar vodka, así que de las bebidas alcohólicas con un alto porcentaje de consumo se basara para elaborar el menú para los productos a ofrecer a los clientes.

## Pregunta 5.

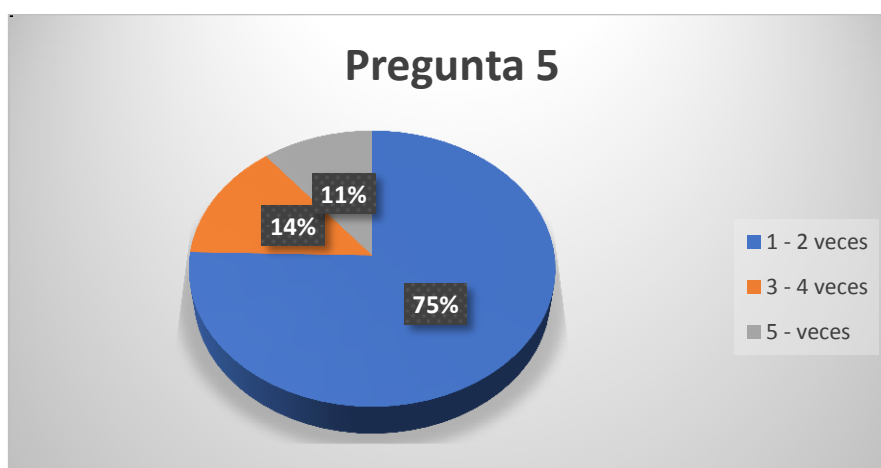
Tabla 10. Pregunta 5

¿Con qué frecuencia consume cocteles con alcohol semanalmente?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
1 – 2 veces	98	75
3 – 4 veces	18	14
5 o más veces	14	11
<b>TOTAL</b>	<b>130</b>	<b>100%</b>

Alvarez. D. (2021). ¿ Con qué frecuencia consume cocteles con alcohol semanalmente?. Quito.

Imagen 8. Pregunta 5, gráfico circular.

Alvarez. D. (2021). Pregunta 5, gráfico circular. Quito.



**Análisis:** De los 130 encuestados el 75% respondió que consumen cocteles con alcohol 1 - 2 veces por semana, esto ayuda a entender la dinámica del mercado con respecto al consumo de bebidas alcohólicas a la semana, lo que ofrece una oportunidad a la empresa, pues dicha información sirve para identificar clientes potenciales.

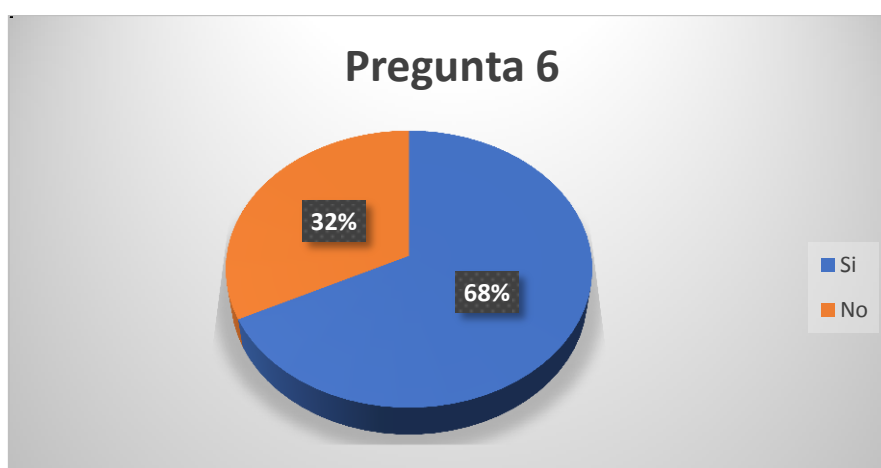
## Pregunta 6.

Tabla 11. Pregunta 6

¿Alguna vez ha sido influenciado por promociones en bares publicitados en redes sociales?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	88	68
No	42	32
<b>TOTAL</b>	<b>130</b>	<b>100%</b>

Alvarez. D. (2021). *¿Alguna vez ha sido influenciado por promociones en bares publicitados en redes sociales?publicitados en redes sociales?*. Quito.

Imagen 9. Pregunta 6, gráfico circular.



Alvarez. D. (2021). *Pregunta 6, gráfico circular*. Quito.

**Análisis:** De los 130 encuestados el 68% respondió positivamente hacia la influencia de promociones vía redes sociales, esto ayuda a aumentar la publicidad del establecimiento mediante redes sociales.



## Pregunta 7.

Tabla 12. Pregunta 7

¿Cambiarías tu establecimiento preferido por otro que brinde mejores promociones?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Si	111	89
No	19	11
<b>TOTAL</b>	<b>200</b>	<b>100%</b>

Alvarez. D. (2021). *¿Cambiarías tu establecimiento preferido por otro que brinde mejores promociones?.* Quito.

Imagen 10. Pregunta 7, gráfico circular.

Alvarez. D. (2021). Pregunta 7, gráfico circular. Quito.



**Análisis:** De los 130 encuestados un 89% que es la mayoría de los encuestados está dispuesto a cambiar su establecimiento preferido por otro que le brindase mejores promociones, para la empresa ayuda a pensar sobre nuevas y llamativas promociones que satisfagan a los clientes.

## Pregunta 8.

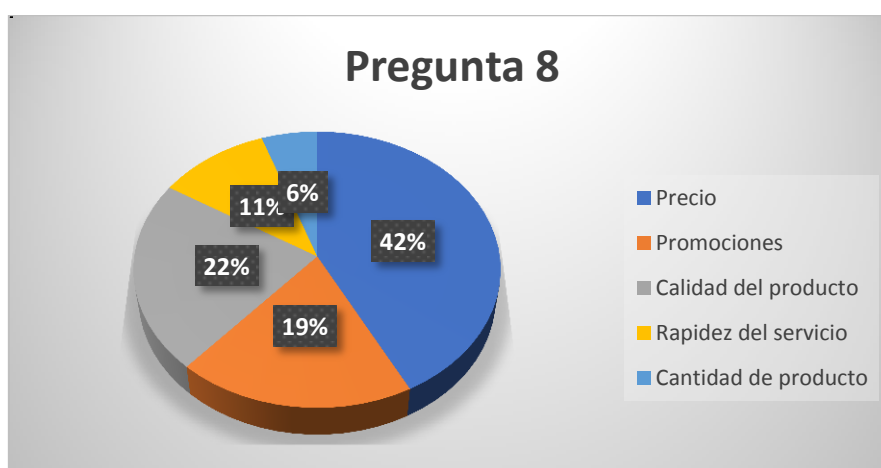
Tabla 13. Pregunta 8.

¿Qué es lo que más valora al ir a consumir a un bar?		
RESPUESTA	CANTIDAD	%
Precio	55	42
Promociones	25	19
Calidad del producto	29	22
Rapidez del servicio	14	11
Cantidad de producto	7	6
<b>TOTAL</b>	<b>130</b>	<b>100%</b>

Alvarez. D. (2021). *¿Qué es lo que más valora al ir a consumir a un bar?*. Quito.

Imagen 11. Pregunta 8, gráfico circular.

Alvarez. D. (2021). Pregunta 8, gráfico circular. Quito.



**Análisis:** De los 130 encuestados el 42% prefieren en un establecimiento la accesibilidad en el precio de sus productos, eso indica que la empresa debe trabajar en coordinar precios accesibles para los clientes y rentables para la empresa.

### 3.4.1 Análisis General.

Como primer punto se puede concluir que la empresa está dirigida a grupos jóvenes de entre 21 a 30 años de edad, los cuales visitan regularmente establecimiento tipo bar. Este grupo en su gran mayoría son personas que ingieren entre 1 o 2 veces por semana bebidas alcohólicas.

Por otro lado, hay que agregar que analizando las encuestas se concluyó que ahora las redes sociales son el futuro de la publicidad, influenciando a la gran mayoría con promociones publicitarias. Combinada con dicha información, se sabe que la mayoría de las personas pueden ser influenciadas a elegir un establecimiento distinto si el mismo presenta descuentos llamativos. También se pudo analizar que la gente acude a un establecimiento tipo bar si sus precios son asequibles seguido por una buena calidad en el producto que se van a servir.

En conclusión, tras analizar los datos se determina que BarSky es un negocio viable puesto que la mayoría de la población acude a bares y a ingerir bebidas preparadas con alcohol.

## 3.5 Entorno empresarial

### 3.5.1 Microentorno.

BarSky considera su microentorno a todo aquello que le rodea sobre lo cual hay un control efectivo.

Imagen 12. Esquema microentorno BarSky



Alvarez. D. (2021). *Esquema microentorno BarSky*. Quito.

Imagen 13. Ubicación.

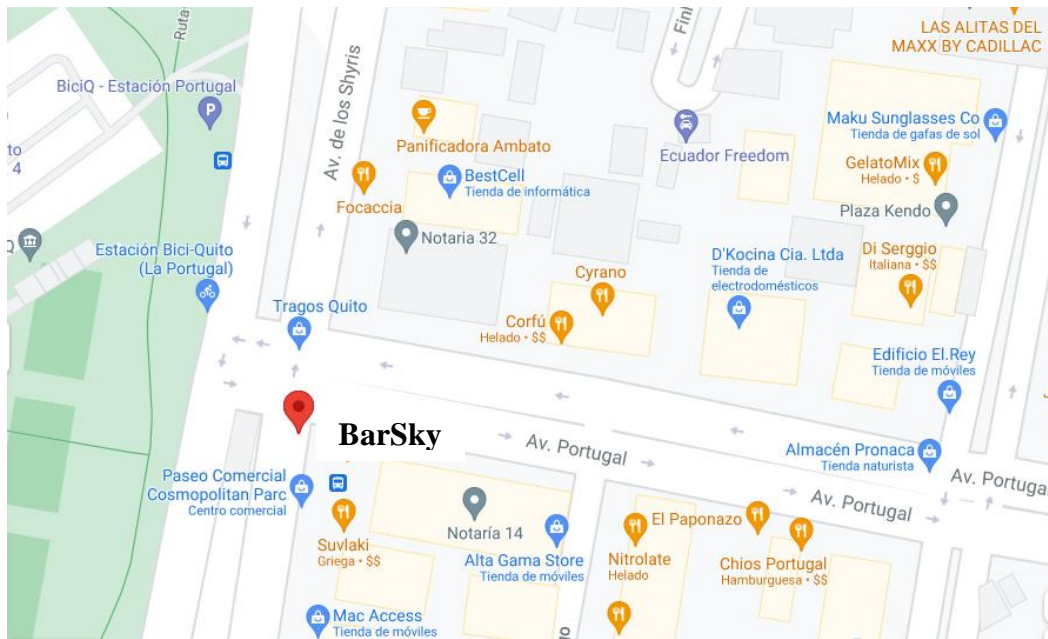


Imagen 13. Alvarez, D. (2021). Ubicación empresarial. Recuperado de:  
<https://www.google.com.ec/maps/@-0.1815701,-78.4816134,19z?hl=es>

- **Competencia directa.**

Después de realizar un recorrido en el sector donde va a ubicarse BarSky, se encontró cuatro establecimientos como competencia directa. Para evaluar la competencia directa los parámetros que se tomaron en cuenta fueron: el tipo de establecimiento, la categoría y los productos que se vendían.

En la Avenida de los Shyris existe un establecimiento de bar llamado “Keep Calm” en el cual se pudo observar un llamativo e interactivo menú mezclado con entretenimiento.

En la Avenida de los Shyris existe un establecimiento de bar llamado “Mongos Shyris - Vip” en el cual se pudo observar que es un establecimiento reconocido en el sector.

En la Avenida de los Shyris existe un establecimiento de bar llamado “Bailador Bar” en el cual se pudo observar un limitado menú.

En la Avenida de los Shyris existe un establecimiento de bar llamado “Malibú Lounge Bar Karaoke” en el cual se pudo observar que es un establecimiento completo y multifuncional.

- **Competencia indirecta.**

Alrededor de la manzana en la cual estará ubicado BarSky se le puede también considerar a los siguientes establecimientos “Malibú Lounge Bar Karaoke”, “Bailador Bar” y “Mongos Shyris - Vip” como competencias indirectas ya que su establecimiento mezcla función entre bar, discoteca y/o karaoke.

- **Sustitutos.**

Después de recorrer el sector se encontró tres sustitutos, “Tragos Quito”, “Laguarda Quito” y “Java Cervecería Nacional” son establecimientos de expendio de bebidas alcohólicas, pero no se les considera como competencia indirecta o directa ya que no son establecimientos donde se pueda consumir en el mismo establecimiento.

- **Proveedores.**

Teniendo en cuenta que la calidad en los productos son unos de las principales características con las que trabaja BarSky, trabaja con proveedores reconocidos y de confianza.

Tabla 14. *Proveedores.*

Tabla de proveedores		
Materia prima		
Proveedor	Fiabilidad y beneficios	Producto
Andina Licores	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Productos de calidad</li> <li>• Varios años de experiencia en el mercado</li> <li>• Facilidades de pago (crédito)</li> <li>• Entrega al establecimiento.</li> </ul>	Vinos, Licores destilados y bebidas no alcohólicas.
Green Garden	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Variedad de productos.</li> <li>• Productos de calidad.</li> <li>• Establecimientos extensos.</li> </ul>	Frutas, verduras, y hierbas
María Morena	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Carnes locales</li> <li>• Siguen procesos de higiene y seguridad alimentaria</li> <li>• Entrega al establecimiento.</li> </ul>	Pulpa de fruta elaborada congelada
Carsnack	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad de productos.</li> <li>• Entrega al establecimiento.</li> <li>• Facilidad de pago.</li> <li>• Responsables.</li> </ul>	Variedades de Snacks

Alvarez. D. (2021). *Proveedores.* Quito.

- **Intermediarios.**

BarSky comercializará sus productos de forma directa, por lo tanto, no necesitará de intermediarios para realizar esta actividad.

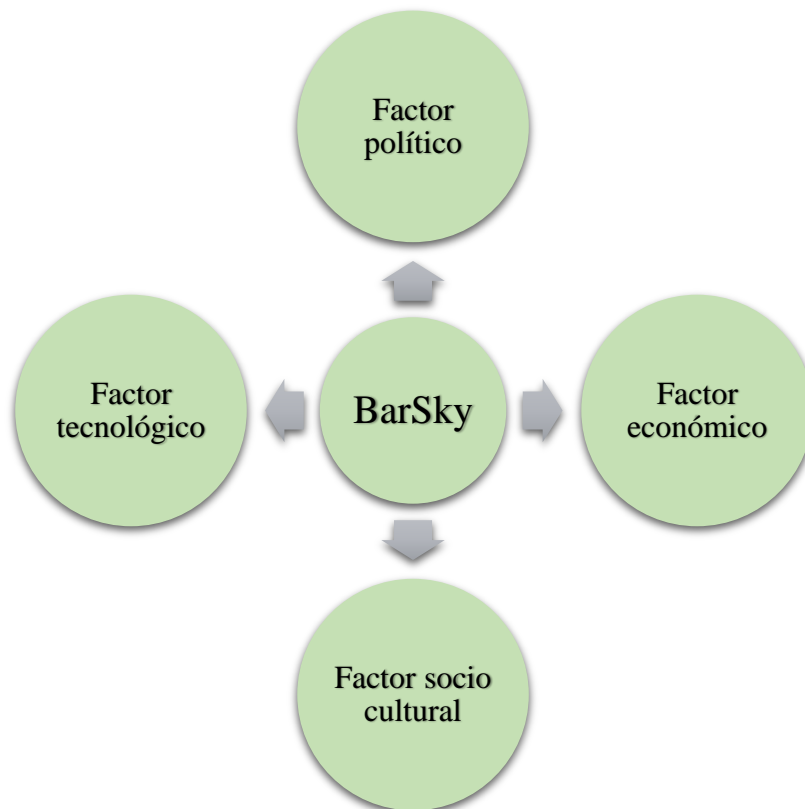
- **Clientes.**

BarSky es un establecimiento dirigido grupos de personas mayores de 18 años en adelante que visitan establecimientos tipo bar, con el fin de deleitarse con una variedad de bebidas mientras socializa con las personas.

### 3.5.2 Macroentorno

Son aquellos factores sobre los que BarSky no tiene control directo y que van a influir en el normal funcionamiento del establecimiento.

Imagen 14. Esquema macroentorno BarSky.



Alvarez. D. (2021). *Esquema macroentorno BarSky*. Quito.

- **Factor Político.**

Se conoce que en el Ecuador los establecimientos de alimentos y bebidas están regulados por el Ministerio de Turismo y supeditados al Reglamento Turístico de Alimentos y Bebidas que regula el tipo de actividad y la categoría del establecimiento. Por otro lado, también están sujetos al control del ARCSA y al Ministerio de Salud Pública que emite regulaciones en cuanto a la inocuidad alimentaria y a las BPM. Debido a la pandemia que atraviesa el mundo, en Ecuador los establecimientos turísticos de alimentos y bebidas están bajo una estricta vigilancia sanitaria, el MINTUR, ARCSA y el MSP han emitido un manual de contingencia sanitaria que deben ser adoptadas por restaurantes y cafeterías hasta nuevo aviso. BarSky realizará sus actividades dentro de los límites legales establecidos por la Constitución de la República del Ecuador, acatando disposiciones determinadas para los negocios de restauración, estando también a la expectativa de lo que pueda pasar y cambiar en los próximos meses con el avance de la inoculación masiva con la vacuna del Covid-19 que atraviesa el país.

- **Factor Económico.**

En la actualidad el Ecuador está viviendo en un balance y en un intento de recuperación económica del declive económico debido a la resiente pandemia que azotó el mundo, pandemia que continua, pero a la par con el avance de la vacunación masiva en el mundo, unido a esto los establecimientos de A&B tuvieron un declive económico masivo principalmente los establecimientos de recreación.

Es por eso que BarSky estará sujeto a al desarrollo económico que presente el país por lo que la fijación de precios en sus productos y servicios dependerá de la tasa inflacionaria anual que presente el Ecuador, así como de la variación en los precios de la materia prima.

- **Factor Sociocultural.**

En cuanto al factor socio-cultural BarSky ofrecerá sus productos con materia prima propia del Ecuador e ingredientes autóctonos, también dando un toque decorativo naturalista presente en la mayoría de los principales atractivos turísticos que tiene el Ecuador.



La tradición que tiene la población ecuatoriana de juntarse en su mayoría los fines de semana para pasar un tiempo entre amigos y que actualmente por la pandemia miles de jóvenes no han podido reunirse con sus amigos o compañeros, ha influido en la creación de un establecimiento tipo bar donde podrán volver a juntarse y conversar.

- **Factor Tecnológico.**

La tecnología en los últimos tiempos ha revolucionado en el mundo de manera sorprendente, muchos países han sabido aprovechar de una manera positiva la tecnología, y en el Ecuador, ya se aprovecha los avances tecnológicos enfocados en los establecimientos de A&B.

La tecnología ha avanzado de manera radical, a tal punto que en la actualidad existen aplicaciones tales para ver el menú de un establecimiento y hasta para la toma de pedidos. BarSky trabajará con aplicaciones tecnológicas que ayuden a facilitar el servicio y con esto satisfacer a los clientes, también trabajará con maquinaria de última tecnológica para mejorar la producción de los productos de A&B.

### **3.6 Producto y servicio**

BarSky es un establecimiento dedicado a la preparación de bebidas elaboradas con y sin alcohol, se enfoca básicamente en la producción de alimentos y bebidas llamativas, agregando innovación y cumpliendo los controles en los procesos de producción que hacen énfasis en el uso óptimo de técnicas y métodos de elaboración, seguridad alimentaria y bioseguridad. Con respecto a los servicios, el establecimiento realiza actividades de restauración que incluyen: servicio en barra y a la mesa, también ofrece takeaway (servicio para llevar).

#### **3.6.1 Producto Esencial.**

Los clientes que visitan un establecimiento tipo bar lo que buscan es poder disfrutar de una buena bebida alcohólica y buscar un lugar donde sentirse cómodos, relajados disfrutando con su grupo de amigos. En BarSky, el producto esencial que se vende es la experiencia visual con la decoración tipo naturalista que podrá presenciar dentro del establecimiento a la par de disfrutas de elaboraciones profesionales con un buen manejo de (BPM) en un ambiente acogedor donde pasar el tiempo.

### **3.6.2 Producto real.**

BarSky maneja una gran variedad de productos de bebidas elaboradas con y sin alcohol entre los que se pueden encontrar:

- Ataque de tiburón
- Noche de vodka
- Cerveza con piña

### **3.6.3 Características.**

Para la elaboración de cada uno de los productos de BarSky hay un pensamiento de innovación, creación y compromiso de cada uno de los empleados del establecimiento. En el área de barra, los productos son preparados bajo estrictos manuales de BPM y bioseguridad con el fin de otorgar a los clientes un producto final de calidad, mientras que en el área de servicio los empleados están a disposición del cliente con el fin de cumplir con sus necesidades durante su visita al local.

### **3.6.4 Calidad.**

En la preparación de los productos se tiene en cuenta los Manuales de (BPM) adaptados y diseñados dentro de la empresa, en los que se toma en cuenta indicadores de calidad tales como:

- Aseo personal de los empleados
- Limpieza y desinfección en cada área de trabajo.
- Utilización de pinza o cucharas para manipular el producto (nunca con la mano).
- Limpieza y desinfección de utensilios y maquinarias de cada área.
- Entrega del producto inmediata no más de 3 – 5 minutos.
- Disposición de todos los componentes necesarios en la barra o mesa.
- Entrega de cartas limpias y actualizadas de forma ágil y rápida
- Puntos críticos de las ETAS (Enfermedades Transmitidas por Alimentos).

### **3.6.5 Estilo.**

BarSky tiene un decorativo naturalista, tratando de impresionar a los clientes con un local que tendrá la temática de imagen naturalista ecuatoriana, al igual que los nombres que llevan las bebidas en el menú, en cuanto a la presentación se mantendrá una decoración sencilla, pero manteniendo el concepto de la temática del establecimiento. El servicio se lo realizará en barra y en mesa.

### **3.7 Marca.**

BarSky tiene un nombre simple la cual compone dos términos, en el caso de bar hace referencia al tipo de establecimiento y el servicio que ofrecerá a sus clientes, y “Sky” que la traducción al español significa cielo hace referencia a la temática que mantiene la empresa. Con este nombre BarSky da la bienvenida a todas las personas amantes de las bebidas elaboradas y que les gusta sorprenderse visualmente con decoraciones únicas.

#### **3.7.1 Producto aumentado.**

Lo que diferencia BarSky de su competencia es el concepto y estilo innovador, en donde los clientes que busquen deleitarse con una bebida a precios accesibles y puedan mantener una conversación con sus acompañantes, además de poder visualizar decoraciones únicas de un emprendimiento.

### 3.8 Plan de introducción al mercado

#### 3.8.1 Distintivos y Uniformes

##### Área de Cocina.

El barman y el ayudante de barra usarán el uniforme proporcionado por el establecimiento dichos uniformes constarán de:

Imagen 15. Diseño uniforme bar tender.

- **Bar ténder**

- Camisa negra
- Pantalón negro
- Zapatos negros (antideslizante)
- Medias largas negras
- Delantal de tirantes color café



Alvarez. D. (2021). Diseño uniforme. Bar tender.

Quito

- **Ayudante de barra**

- Chaleco de líneas blancas color negro.
- Camisa blanca
- Corbata tipo americana color rojo
- Pantalón negro
- Medias largas negras
- Zapatos negros (antideslizante)

Imagen 16. Diseño uniforme ayudante de barra.



Alvarez. D. (2021). Diseño uniforme. Ayudante de barra. Quito

### **Personal del área de servicio.**

Tanto el mesero como el cajero - recepcionista usarán el uniforme proporcionado por el establecimiento, mismo que tendrá los distintivos del mismo, dichos uniformes constarán de:

- **Mesero y cajero**
  - Camisa color blanco
  - Chaleco de tirantes color negro, abierto por la espalda
  - Corbatín color negro
  - Pantalón color negro
  - Zapatos de color negro (antideslizante)
  - Medias largas negras

Imagen 17. Diseño uniforme mesero y cajero.



Alvarez. D. (2021). Diseño uniforme. Mesero y cajero.  
Quito

### 3.8.2 Materiales de identificación.

Imagen 18. Imagen logotipo.



Alvarez. D. (2021). Imagen logotipo BarSky. Quito

Elementos a destacar:

- Diseño sencillo, de aspectos circular y fondo color negro
- Gráfico único con patrones circulares formando un cuadrado
- El logotipo del establecimiento “BarSky”
- Los colores usados:
  - \* Color negro de fondo.
  - \* Blanco para resaltar las letras y el gráfico.
- El logotipo tiene un diseño moderno y sencillo, haciendo referencia al nombre del establecimiento y un gráfico único.

## Tarjetas de presentación.

En el anverso puede apreciarse el Isotipo de la empresa

Imagen 19. Anverso tarjeta de presentación



Alvarez. D. (2021). Anverso tarjeta de presentación. Quito.

En el reverso hay datos de contacto, en este caso, del propietario, se observa también la dirección de correo electrónico y la dirección del establecimiento.

Imagen 20. Reverso tarjeta de presentación



Alvarez.D. (2021). Reverso tarjeta de presentación. Quito.



### **3.8.3 Canal de distribución y puntos de ventas**

El canal de distribución y punto de venta físico de BarSky es su establecimiento ubicado en la ciudad de Quito, en la Av. De los Shyris y Av. Portugal.

- **Promoción.**
  - \* El principal canal de promoción serán las redes sociales Facebook y WhatsApp.
  - \* Otro canal de promoción serán las volantes entregadas a las personas aledañas al establecimiento y dentro de centros comerciales.
  - \* Una vez el negocio mejore su posición en el mercado, se optará por medios de promoción tradicionales como publicidad televisiva, radio o vallas publicitarias.
  
- **Contacto.**
  - \* Tarjetas de presentación.
  - \* E-mail.
  - \* WhatsApp.
  - \* Facebook.
  
- **Correspondencia.**
  - \* A través del correo empresarial.
  
- **Negociación.**
  - \* Directa en el establecimiento con cita previa.
  - \* Vía telefónica.
  - \* Correo electrónico.

- **Financiamiento**

Tabla

15.

Tarjetas de presentación	100 u cada 6 meses	\$6.66
Publicidad Facebook	2 veces por mes	\$10.00
<b>TOTAL</b>		<b>\$16.66</b>
<b>TOTAL, ANUAL</b>		<b>\$200.00</b>

Financiamiento publicidad

Alvarez. D. (2021). Financiamiento publicidad. Quito.

### 3.8.4 Riesgo y oportunidades del negocio

El riesgo más importante que enfrenta, no solamente BarSky, sino también todo establecimiento turístico, de restauración y principalmente los establecimientos con funciones recreativas, es la actual emergencia sanitaria nacional a causa del COVID 19. Todo establecimiento debe cumplir con las medidas de bioseguridad, sobre todo en el proceso de elaboración y producción, en donde está incluido la compra de materia prima, elaboración de los productos y la entrega del producto final al cliente. Ya que en todos estos pasos los empleados manipulan directamente cada uno de los productos.

Las oportunidades que tiene BarSky es la de posicionarse en un mercado que actualmente ha sufrido grandes pérdidas por la emergencia sanitaria, pero al día de hoy con el avance de la vacunación en Ecuador, es una excelente oportunidad de abrir un establecimiento de recreación en momentos donde las personas después de estar casi dos años encerradas desean poder salir y volver a compartir momentos en este tipo de establecimientos.

Otra oportunidad es el uso de la tecnología, que ayuda a: tomar ordenes, elegir productos en menús digitales, así como también para el pago realizados mediante banca móvil o transferencias bancarias, sin dejar de resaltar el aumento del uso de dispositivos móviles donde la gente en el último año ha estado bastante activa en distintas redes sociales donde poder promocionar a gran escala el establecimiento.

### **3.9 Fijación de Precios**

#### **3.9.1 Fijación de precios por receta estándar.**

Los precios en las recetas presentadas a continuación han sido calculados para un solo PAX (comensal). Se toma en cuenta el costo de los productos usados para preparar el producto, y la referencia es el costo por kilogramo del producto. A este valor se le van a sumar porcentajes de diversos factores que intervienen en el momento de la producción, por ejemplo:

- Imprevistos
- Mano de obra
- Gastos de fabricación (referente a servicios básicos)
- Gastos administrativos
- Utilidad
- IVA
- Costo de servicio



En la receta se puede apreciar cuál es el porcentaje de estos valores, luego de una sumatoria de estos se define el precio final del plato.

A continuación, se presentan los costos de 3 recetas:

- Ataque del tiburón
- Noche de Vodka
- Cerveza con piña

- **Ataque del tiburón**



Tabla 16 . Ataque del tiburón, receta estándar de costos.

		<b>FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN</b>		
		<b>RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS</b>		
<b>NOMBRE DEL PLATO:</b>	Ataque del tiburón		<b>Código:</b> 001	
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	11/08/2021		<b>Barman:</b> Daniel Alvarez	
<b>INGREDIENTE</b>	<b>MEDIDA</b>	<b>COSTO (lt)</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>TOTAL</b>
Tequila Azteca Plata	ml	\$14,76 (750ml)	45	\$0.89
Damandis Curacao Azul	ml	\$8.98 (750ml)	30	\$0.36
Gatorade mora azul	ml	\$0.47 (500ml)	60	\$0.06
Cusenier granadina	ml	\$2,77 (750ml)	30	\$0.11
Hielo	g	\$0,89 (3000 g)	200	\$0.06
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total, bruto</b>	<b>\$1.48</b>
 <p>Imagen 21 Alvarez. D (2021). Coctel Ataque del tiburón. Quito.</p>			<b>10% imprevistos</b>	<b>\$0.15</b>
			<b>Total, neto</b>	<b>\$1.63</b>
			<b>Gasto de fab. 15%</b>	<b>\$0.245</b>
			<b>Factor costo 33,33%</b>	<b>\$0,543</b>
			<b>M.O. 45%</b>	<b>\$0.734</b>
			<b>G. Admin 12%</b>	<b>\$0.20</b>
			<b>45% utilidad</b>	<b>\$0.734</b>
			<b>Subtotal</b>	<b>\$4,1</b>
			<b>12% IVA</b>	<b>\$0.5</b>
			<b>10% servicio</b>	<b>\$0.41</b>
<b>Total</b>	<b>\$5.00</b>			

Alvarez. D. (2021). Ataque del tiburón, receta estándar de costos, Quito.

- **Ataque del tiburón**



Tabla 17. Ataque del tiburón. Receta estándar de producción.

		<b>RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN</b>		
<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Ataque del tiburón		
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL</b>	<b>PUNTOS DE CONTROL</b>
45	ml	Tequila Azteca Plata	-	-
30	ml	Damandis Curacao Azul	-	-
60	ml	Gatorade mora azul	-	-
30	ml	Cusenier granadina	.	-
200	g	Hielo	-	-
<b>FOTOGRAFÍA</b>		<b>PROCEDIMIENTO</b>		
 <p>Alvarez. D (2021). Coctel Ataque del tiburón. Quito.</p>		1. Agregar los hielos al vaso de vidrio.		
		2. Agregar 1,5 onzs de tequila.		
		3. Agregar 1 onz de Curacao.		
		4. Agregar 2 onzs de Gatorade mora azul y revolver.		
		5. Por último, agregar 1 onz de granadina y decorar con mora azul.		

Alvarez. D. (2021). Ataque del tiburón, receta estándar de producción, Quito.

- **Vodka de noche**



Tabla 18 . Vodka de noche, receta estándar de costos.

		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
		RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS		
<b>NOMBRE DEL PLATO:</b>	Vodka de noche		<b>Código:</b> 002	
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	11/08/2021		<b>Barman:</b> Daniel Alvarez	
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (lt)	CANTIDAD	TOTAL
Vodka negro (Vodka Skyy)	ml	\$20,23 (750ml)	90	\$2.43
Jugo de lima	ml	\$ 0,80 (500ml)	60	\$0.096
Red Bull	ml	\$2,25 (250ml)	30	\$0.3
Coca-Cola	ml	\$ 2,72 (3000ml)	60	\$0.054
Hielo	g	\$ 0,89 (3000 g)	200	\$0.06
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total, bruto</b>	<b>\$2.94</b>
 <p>Imagen 22. Alvarez. D (2021). Coctel Vodka de noche. Quito.</p>			<b>10% imprevistos</b>	<b>\$0.30</b>
			<b>Total, neto</b>	<b>\$3.24</b>
			<b>Gasto de fab. 15%</b>	<b>\$0.49</b>
			<b>Factor costo 33,33%</b>	<b>\$1,08</b>
			<b>M.O. 45%</b>	<b>\$1,46</b>
			<b>G. Admin 12%</b>	<b>\$0,39</b>
			<b>45% utilidad</b>	<b>\$1,46</b>
			<b>Subtotal</b>	<b>\$8,12</b>
			<b>12% IVA</b>	<b>\$0.97</b>
			<b>10% servicio</b>	<b>\$0.81</b>
			<b>Total</b>	<b>\$10</b>

Alvarez. D. (2021). Vodka de noche, receta estándar de costos, Quito.

- **Vodka de noche**

Tabla 19. Vodka de noche. Receta estándar de producción.

 <b>Tecnológico Internacional</b>		<b>RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN</b>		
<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Vodka de noche		
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL</b>	<b>PUNTOS DE CONTROL</b>
90	ml	Vodka negro (Vodka Skyy)	Elaborado previamente	-
60	ml	Jugo de lima	-	-
30	ml	Red Bull	-	-
60	ml	Coca-Cola	.	-
200	g	Hielo	-	-
<b>FOTOGRAFÍA</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>			
 <p>Alvarez. D (2021). Coctel Vodka de noche. Quito.</p>	1. Agregar los hielos al vaso de vidrio.			
	2. Agregar 2 onzs de vodka negro (previamente elaborado con vodka Skyy).			
	3. Agregar 2 onzs de jugo de lima.			
	4. Agregar 1 onz de Red Bull.			
	5. Por último, agregar 2 onzs de Coca-Cola.			

Alvarez. D. (2021). Vodka de noche, receta estándar de producción, Quito.

- Cerveza con piña

Tabla 20 . Cerveza con piña, receta estándar de costos.



		FICHA TÉCNICA DE PRODUCCIÓN		
		RECETA ESTÁNDAR DE COSTOS		
<b>NOMBRE DEL PLATO:</b>	Cerveza con piña		<b>Código:</b> 003	
<b>FECHA DE ACTUALIZACIÓN:</b>	11/08/2021		<b>Barman:</b> Daniel Alvarez	
INGREDIENTE	MEDIDA	COSTO (lt)	CANTIDAD	TOTAL
Triple sec (Licor de naranja)	ml	\$ 5,59 (750ml)	15	\$0,112
Gin de fresa	ml	\$ 19,99 (750ml)	30	\$0.8
Cerveza (Stella)	ml	\$ 1,79 (330ml)	330	\$1,79
Jugo de piña	ml	\$ 2,29 (450ml)	30	\$0,153
Jugo de limón	ml	\$ 3,13 (3750ml)	15	\$0,13
Hielo	g	\$ 0,89 (3000 g)	200	\$0.06
<b>FOTOGRAFÍA</b>			<b>Total, bruto</b>	<b>\$3.05</b>
			<b>10% imprevistos</b>	<b>\$0.31</b>
			<b>Total, neto</b>	<b>\$3,36</b>
			<b>Gasto de fab. 15%</b>	<b>\$0.504</b>
			<b>Factor costo 33,33%</b>	<b>\$1,12</b>
			<b>M.O. 45%</b>	<b>\$1,51</b>
			<b>G. Admin 12%</b>	<b>\$0,40</b>
			<b>45% utilidad</b>	<b>\$1,12</b>
			<b>Subtotal</b>	<b>\$8,01</b>
			<b>12% IVA</b>	<b>\$0.96</b>
			<b>10% servicio</b>	<b>\$0.801</b>
			<b>Total</b>	<b>\$9,8</b>


Imagen 23. Alvarez. D (2021). Coctel Cerveza con piña. Quito.

Alvarez. D. (2021). Cerveza con piña, receta estándar de costos, Quito.



- **Cerveza con piña**

Tabla 21. Cerveza con piña. Receta estándar de producción.

 <b>Tecnológico Internacional</b>		<b>RECETA ESTÁNDAR DE PRODUCCIÓN</b>		
<b>NOMBRE DE LA RECETA</b>		Cerveza con piña		
<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>INGREDIENTES</b>	<b>PUNTOS CRÍTICOS DE CONTROL</b>	<b>PUNTOS DE CONTROL</b>
15	ml	Triple sec (Licor de naranja)	-	-
30	ml	Gin de fresa	-	-
330	ml	Cerveza (Stella)	-	-
30	ml	Jugo de piña	.	-
15	ml	Jugo de limón	-	-
200	g	Hielo		
<b>FOTOGRAFÍA</b>	<b>PROCEDIMIENTO</b>			
 <p>Alvarez. D (2021). Coctel Cerveza con piña. Quito.</p>	1. Agregar los hielos al vaso de vidrio.			
	2. Agregar 1/2 onz de jugo de limón.			
	3. Agregar 1 onz de jugo de piña.			
	4. Agregar 1/2 onz de licor de naranja.			
	5. Agregar 1 onz de gin de fresa			
	6. Por último, agregar una botella de cerveza stella.			

Alvarez. D. (2021). Cerveza con piña, receta estándar de producción, Quito.

### 3.10. Implementación del negocio

- **Arriendo del local.**

Tabla 22. Arriendo del local.

<b>ARRIENDO DEL LOCAL</b>		
<b>Pago Mensual</b>	<b>Pago Semestral</b>	<b>Pago Anual</b>
\$420	\$2520	\$5040

Alvarez. D. (2021). Arriendo del local. Quito.

- **Equipos industriales.**

Tabla 23. Equipos industriales

<b>EQUIPOS INDUSTRIALES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Unidad coctelera	1	\$501,34	\$501,34
Mesa Trabajo Acero Inoxidable Multiuso Fregadero Lavabos	1	\$150	\$150
Hielera Cooler Térmica Coleman 100 Qt 94.6 Ltrs	1	\$174,99	\$174,99
Licadora 4V Daewoo	2	\$43.90	\$87.80
Electrolux Exprimidor de cítricos	1	\$44,99	\$44,99
Refrigerador de bebidas Phiestina de 15 pulgadas	1	\$594,13	\$594,13
<b>TOTAL</b>			\$1553,25

Alvarez. D. (2021). Equipos industriales. Quito

- **Equipos de computación.**

Tabla 24. Equipos de computación

<b>EQUIPOS DE COMPUTACIÓN</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Laptop/Notebook Xtratech Invicta Celeron N3350	1	\$330,34	\$330,34
Parlantes Logitech Z607/160W/Bluetooth 4.2/5.1/C.	1	\$89,28	\$89,28
<b>TOTAL</b>			<b>\$420</b>

Alvarez. D. (2021). Equipos de computación. Quito.

- **Muebles y enseres.**

Tabla 25. Muebles y enseres

<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Tabla para picar	2	\$15,00	\$30,00
Set de cuchillos	1	\$29,99	\$29,99
Bowls acero inoxidable (set 5 piezas)	3	\$25,99	\$77,97
Mesa de bar ajustable – Mesa redonda giratoria	4	\$104,58	\$418,32
Sillas tipo bar	15	\$25	\$375
Barras para bar	1	\$2000	\$2000
Kit bar tender (16 piezas)	1	\$59,99	\$59,99
Copas - 12 (Martini, Bohemia, Flauta y Sour)	2	\$53,4	\$106,80
Vasos - 9 (Dumbler, High Ball y Zobies)	2	\$26,1	\$52,20
Vasos de cerveza - 6	2	\$15	\$30
<b>TOTAL</b>			<b>\$3180,27</b>

Alvarez. D. (2021). Muebles y enseres. Quito.

- **Servicios básicos.**

Tabla 26. Servicios básicos

<b>SERVICIOS BÁSICOS</b>	
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>Pago Mensual</b>
Agua	\$30
Luz	\$50
Teléfono	\$15
Internet	\$25,99
<b>TOTAL</b>	<b>\$120,99</b>
<b>TOTAL, ANUAL</b>	<b>\$1451,88</b>

Alvarez. D. (2021). Servicios básicos. Quito.

- **Materiales de limpieza.**

Tabla 27. Materiales de limpieza

<b>MATERIALES DE LIMPIEZA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Escoba de cerda pequeña	1	\$3.50	\$3.50
Trapeador	1	\$7.00	\$7.00
Cloro 1 Gal	1	\$4.95	\$4.95
Fibra/lustre	1	\$0.90	\$0.90
Esponja lavaplatos	2	\$1.40	\$2.80
Fundas basura industriales (10 unidades)	1	\$1.75	\$1.75
Lavavajillas líquido 500ml	2	\$1.40	\$2.80
Recogedor metálico	1	\$15,99	\$15,99
Jabón líquido manos 1 Gal	1	\$5.99	\$5.99
Papel higiénico jumbo 200 metros	4	\$1.00	\$4.00
Toalla de papel	2	\$3.50	\$7.00
Alcohol antiséptico gel 1 Gal	1	\$9.50	\$9.50
<b>TOTAL</b>			<b>\$66.18</b>
<b>TOTAL, ANUAL</b>			<b>\$794.16</b>

Alvarez. D. (2021). Materiales de limpieza. Quito.

- **Equipos industriales de seguridad.**

<b>EQUIPOS INDUSTRIALES DE SEGURIDAD</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Extintor (polvo seco) 10 Lb	1	\$18.00	\$18.00
Detector de gas GLP	1	\$22.00	\$24.64
Rótulos de señalética (baño, salida, normas de bioseguridad, extintor, aforo)	5	\$2.00	\$10.00
<b>TOTAL</b>			\$52.64

Tabla 28. Equipos industriales de seguridad

- **Suministros de oficina.**

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>V. UNITARIO</b>	<b>V. TOTAL</b>
Papel bond, 1 resma	1	\$3.40	\$3.40
Grapadora	1	\$4.50	\$4.50
Grapas (Alvarez. D. (2021). Equipos industriales de seguridad. Quito.)	1	\$1.15	\$1.15
Caja 3 resaltadores	1	\$1.80	\$1.80
Esferos BIC (rojo, azul, negro)	3	\$0.40	\$1.20
Perforadora	1	\$3.00	\$3.00
Libreta	2	\$0.57	\$1.14
Carpeta archivadora	10	\$2.75	\$27.50
Tijera	1	\$0.45	\$0.45
<b>TOTAL</b>			\$45.14
<b>TOTAL, ANUAL</b>			\$541.48

Tabla 29. Suministros de oficina.

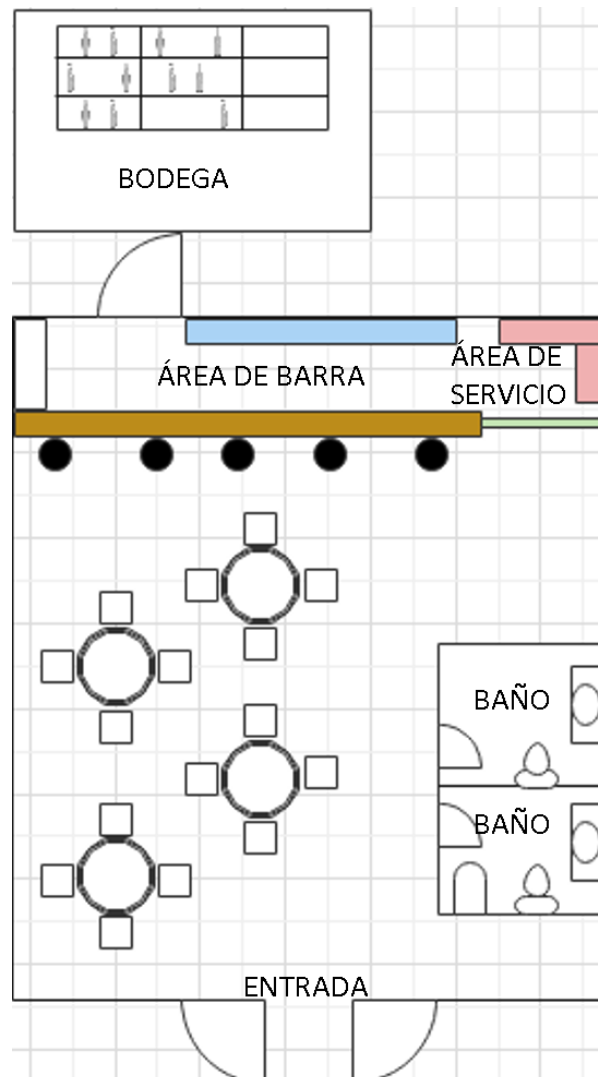
Alvarez. D. (2021). Suministros de oficina. Quito.

### 3.11 Estudio arquitectónico

Se toma en cuenta para el diseño del restaurante la capacidad instalada, el número de trabajadores que va a tener la empresa y el aforo que se manejará (20 personas). En la cocina, se ha considerado el espacio que necesitarán los cocineros para moverse con tranquilidad en el cumplimiento de sus actividades. No se han agregado espacios específicos para bodegas ya que el almacenamiento se hará en el área de cocina. Como se puede observar, se agregaron espacios físicos para los diferentes juegos en donde los clientes se pueden divertir.

#### Estructura interna del establecimiento.

Imagen 21. Estructura del establecimiento.



#### 4. PROCESO DERECHO EMPRESARIAL

Con el fin de agregar formalidad al negocio, se realizaron los tramites y permisos pertinentes.

- ***Servicio de Rentas Internas / SRI***

En esta entidad obtener el RISE (Régimen Impositivo Simplificado) no tiene ningún costo. (SRI. 2021).

Para obtener el RISE se necesita:

- Cédula de identidad.
- Certificado de votación actualizado.
- Documento que certifique el lugar donde se realizará la actividad económica, como planilla de agua, luz, teléfono u otros servicios; contrato de arriendo; pago de Impuesto Predial.
- No tener ingresos mayores a USD 60 mil en el año, o si se encuentra bajo relación de dependencia el ingreso por este concepto no supere la fracción básica del Impuesto a la Renta gravado con tarifa cero por ciento (0%) para cada año.
- No dedicarse a alguna de las actividades restringidas.
- No haber sido agente de retención durante los últimos 3 años.

- ***LUAE (Licencia Metropolitana Única para el Ejercicio de Actividades Económicas en el DMQ)***

La licencia única de Actividades Económicas, lo deben obtener todos los establecimientos que tienen locales comerciales, oficinas, plantas o demás, que son sujetos de control por el Municipio, y el Cuerpo de Bomberos.

Los requisitos para obtener la licencia única de Actividades Económicas (LUAE) son los siguientes:

1. Formulario de Solicitud de LUAE. Se lo puede encontrar en el link:  
<https://pam.quito.gob.ec/PAM/DetalleForm.aspx?Grupo=LUAE#info>
2. Formulario Reglas técnicas de arquitectura y urbanismo para LUAE. Lo puede encontrar en este link:  
<https://pam.quito.gob.ec/PAM/DetalleForm.aspx?Grupo=LUAE#info>
3. Pago de la patente municipal.
4. Copia de la cédula, de ambos lados.
5. Copia de papeleta de votación, de ambos lados.
6. Copia de la factura de un servicio básico del domicilio tributario.
7. Foto del Rótulo, medidas y materiales del mismo.
8. Autorización del dueño del predio, en el que le permite colocar el rótulo.
9. En caso que el trámite lo realice una tercera persona, bastará una carta de autorización sencilla.

Requisitos adicionales para Sociedades o Personas naturales obligadas a llevar contabilidad:

10. Copia de nombramiento del representante Legal inscrito en el Registro Mercantil.
11. Copia de la cédula del representante legal, de ambos lados.
12. Copia de papeleta de votación del representante legal, de ambos lados.
13. Copia de RUC del contador.



14. Copia simple de la escritura pública de constitución.

Este trámite lo pueden realizar en todas las Administraciones Zonales del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. Una vez ingresado el trámite, nos enviarán al correo un link para declarar datos técnicos del establecimiento en el portal del Cuerpo de Bomberos. Una vez aprobado el formulario, nos acercamos a cualquier Administraciones Zonales del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito, con la copia de la cédula y papeleta de votación, con la declaratoria de bomberos a retirar la LUAE (Permisos Quito. 2020).

● ***Agencia de Regulación, Control y vigilancia Sanitaria / ARCSA***

Para poder obtener el permiso que emite la entidad ARCSA, se debe cancelar un valor de \$96, y los requisitos que solicitan son (Permisos Quito. 2020):

1. Ingresar a la página: <http://permisosfuncionamiento.controlsanitario.gob.ec/>
2. Crear el usuario y contraseña.
3. Declarar el año en curso.
4. Llenar datos de Establecimiento.
5. Buscar actividad económica de su establecimiento.
6. Aceptar y declarar.
7. Acercarse al Banco del Pacífico o BanEcuador con el comprobante de ARCSA después de 24 horas.
8. Al cabo de 48 horas revisar el portal del ARCSA para obtener su permiso de funcionamiento.

- ***Patente Municipal***

#### Requisitos para la Patente Municipal

Para inscribir la RAET o Patente Municipal, se deben tener los siguientes requisitos:

1. Inscripción del RUC o RISE en el Servicio de Rentas Internas (SRI).
2. Formulario de Inscripción de RAET o Patente Municipal para personas naturales o jurídicas.
3. Se puede encontrar en el link:  
<https://pam.quito.gob.ec/PAM/DetalleForm.aspx?Grupo=Gesti%C3%B3n%20Tributaria#info1>  
Acuerdo de Responsabilidad y Uso de Medios Electrónicos firmado por el Contribuyente o Apoderado.  
Se puede encontrar en el link:  
<https://pam.quito.gob.ec/PAM/DetalleForm.aspx?Grupo=Gesti%C3%B3n%20Tributaria#info1>
4. Número de predio del domicilio tributario de la persona natural o jurídica.
5. Copia de la cédula, de ambos lados.
6. Copia de papeleta de votación, de ambos lados.
7. Copia de la factura de un servicio básico del domicilio tributario.
8. Copia del carnet de discapacidad (si es que aplica).
9. Copia del carnet de artesano calificado (si es que aplica).
10. En caso que el trámite lo realice una tercera persona, bastará una carta de autorización sencilla.

Requisitos adicionales para Sociedades o Personas naturales obligadas a llevar contabilidad:

11. Copia de nombramiento del representante Legal inscrito en el Registro Mercantil.
12. Copia de la cédula del representante legal, de ambos lados.
13. Copia de papeleta de votación del representante legal, de ambos lados.
14. Copia de RUC del contador.
15. Copia simple de la escritura pública de constitución.

Este trámite lo pueden realizar en todas las Administraciones Zonales del Municipio del Distrito Metropolitano de Quito. Una vez inscrita la patente Municipal, le enviarán un mensaje a su correo electrónico, el cual contendrá su clave de acceso al portal de declaración de RAET o Patente Municipal. (Permisos Quito. 2020).

Con esa contraseña deberá, realizar los siguientes pasos:

16. Ingresar a esta página: <https://pam.quito.gob.ec/PAM/Servicios.aspx#info>.
17. Ir a Declaración en Línea Patente y 1.5 x mil.
18. Seleccionar el año de declaración.
19. Elegir la actividad económica.
20. Calcular el valor a cancela.
21. Aceptar las condiciones y aceptar.
22. Imprimir el comprobante de declaración.
23. Acérquese a pagar el comprobante obtenido.

- ***IESS (Instituto Ecuatoriano de Seguridad social)***

El Registro Patronal en el Sistema de Historia Laboral, se lo obtiene en el IESS y no tiene ningún costo (IESS, 2021).

- Ingresar a la página web del IESS [www.ies.gov.ec](http://www.ies.gov.ec).
- Escoger la opción empleador-registro nuevo empleador.
- Ingresar el número de RUC o cédula de ciudadanía y escoger el sector al que pertenece (privado, público o doméstico).
- Ingresar los datos obligatorios que se encuentran marcados con asterisco.
- Terminar con el registro patronal, imprimir la solicitud de clave y el acuerdo de uso de la información.
- Acercarse a las agencias del IESS a los Centros de Atención Universal, portando los documentos que han sido solicitados, para obtener la clave patronal.

- ***PERMISO DE FUNCIONAMIENTO DEL MINISTERIO DEL INTERIOR o P.A.F. (Permisos Anuales de Funcionamiento)***

Para obtener el Permisos Anuales de Funcionamiento (P.A.F.), se debe seguir los siguientes pasos (Permisos Quito. 2020):

1. Ingresar a la página:  
[http://www.mdi.gov.ec/app.sitmint7/logueo/login\\_ms\\_pf.php](http://www.mdi.gov.ec/app.sitmint7/logueo/login_ms_pf.php)
2. Regístrese como usuario del sistema P.A.F.
3. Registre su establecimiento.
4. Ingrese un trámite de nuevo permiso.
5. Generar trámite.
6. Verificación de requisitos: Aquí se debe adjuntar la Patente y LUAE.

7. Notificaciones recibidas: para conocer la fecha de pago del permiso en el Banco del Pacífico.
8. Cancela el comprobante de pago.
9. Ingresar al portal para imprimir el Permiso Anual de Funcionamiento.

- **(ICUS) USO Y COMPATIBILIDAD DE SUELO.**

El Informe de Compatibilidad de Usos del Suelo –ICUS- es el indicador que permite saber cuáles son los usos permitidos o prohibidos en la circunscripción territorial del Distrito Metropolitano de Quito.

Tomando el caso de los usos permitidos para actividades en el ámbito metropolitano o de ciudad, los informes de compatibilidad de uso del suelo deben ser emitidos por la Secretaría de Territorio, Hábitat y Vivienda.

Para realizar el trámite usted debe:

1. Ingresar al portal <https://pam.quito.gob.ec>
2. Acceder al catálogo de trámites en línea, opción desarrollo y ordenamiento territorial y escoger ‘Emisión del informe de Compatibilidad de Uso de Suelo (ICUS)’.
3. Ingresar al sistema con su usuario y clave. En caso de no tenerlo debe realizar el registro de usuario como personal natural o jurídico, según sea el caso.
4. Llenar los datos requeridos, en caso de haberlos, y adjunte en formato digital todos los requisitos establecidos.
5. Recibirá la respuesta de su trámite mediante un correo electrónico o ingresando en consulta de trámites con su usuario y clave personal.

6. La información obligatoria que debe tener es: número de predio y actividad a desarrollar en el predio.

Si únicamente desea realizar una consulta debe dirigirse a: <https://pam.quito.gob.ec> – trámites más visitados; presione la opción informe de compatibilidad y uso de suelo, ingrese el número de predio y el código de verificación, para obtener la información deseada (Quito informa, 2020).

- **MINISTERIO DE TURISMO.**

Se consideran actividades turísticas las desarrolladas por personas naturales o jurídicas que se dediquen a la prestación remunerada de modo habitual a una o más de las siguientes actividades: Servicio de alimentos y bebidas.

**Requisitos: Personas Naturales**

1. Registro Único de Contribuyentes (RUC) o Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE), para persona natural. (obtenido por el técnico del Ministerio de Turismo en las plataformas gubernamentales o en INFODIGITAL)
2. Obtener el certificado de informe de compatibilidad positiva o favorable de uso de suelo otorgado por el Gobierno Autónomo Descentralizado. Para el caso de los establecimientos móviles se sujetarán a lo establecido por el Gobierno Autónomo Descentralizado competente, de ser el caso; y,
3. Documento que habilite la situación legal del local si es arrendado, cedido o propio.

## 5. PROCESO DE IMPACTO AMBIENTAL Y SOCIAL

### 5.1 Objetivo de área

La industria alimentaria es un sector que genera un impacto en el medio ambiente porque trabaja con productos químicos y orgánicos, donde ciertos tipos de daños pueden ser provocados por los procesos llevados a cabo por la empresa.

Por lo cual, BarSky tiene como objetivo prevenir, evitar y eliminar la acumulación del desecho principal del establecimiento que son las botellas plásticas y de vidrio.

Se aconsejará a los clientes que entren al establecimiento, la importancia de desechar la basura en los distintos basureros clasificados para una correcta clasificación de desechos, lo que colaborará con el proceso de reciclaje.

Este tipo de botellas de plástico y vidrio que ayudarán a ser reutilizados para varias funciones previstas de la empresa, como ejemplo la utilización de las botellas de vidrio como floreros distribuidos en el establecimiento y con las botellas de plástico se utilizará para formar parte de la decoración en el bar.

### 5.2 Impacto ambiental

**Identificación de impactos ambientales que pueda ocasionar un establecimiento tipo bar.**

- **Contaminación que ocasiona la basura:** los desechos generados por los clientes al consumir en el establecimiento, sumado a la basura que puedan llevar desde antes de ingresar al negocio.
- **Contaminación al limpiar el establecimiento:** al momento de la limpieza de pisos, utensilios, etc., se utilizan diversos productos químicos que con el tiempo provocarán contaminación ambiental al evacuarlos por las cañerías.

- **Consumo de electricidad:** la utilización constante y excesiva de los equipos eléctricos como frigoríficos, luces del establecimiento, equipos de reproducción de música, etc. Provocan contaminación y gasto elevado de energía.
- **Consumo de agua:** el uso del agua al momento de limpiar pisos, lavar vajilla y/o utensilios, genera un constante desperdicio de agua.

### **Medidas para contrarrestar los impactos generados por el establecimiento.**

- Para la basura generada en el local se colocarán tachos de basura de sus respectivos colores de reciclaje (Verde – Reciclables, Negro – No Reciclables y Café – Orgánicos) y se utilizarán métodos de reciclaje beneficiosos para el negocio principalmente en decoración.
- Comprobar que la tubería que desemboca en el alcantarillado este en buen estado.
- Uso de productos de limpieza que sean biodegradables.
- Uso de artefactos que optimicen el consumo energético de los equipos industriales.

## **5.3 Impacto social**

### **Igualdad de género**

BarSky desarrolla una política de igualdad de género que evita la discriminación en sueldos, salarios y empleo. También se aceptan empleados y trabajadoras que se adhieran a las políticas internas de la empresa.

### **Generar empleo**

Con la apertura de BarSky se generará nuevos puestos de trabajo, además del aumento de la producción de materia prima, que apoyará a los pequeños productores del país.



## **Atracción de empleados**

En la empresa se buscará el mantener un clima laboral positivo, motivador y respetuoso para fomentar el trabajo en equipo, sentimiento de pertenencia a la organización y el reconocimiento interno de los logros como factores prioritarios para lograr un personal leal con la empresa.

## 6. PROCESO FINANCIERO

### 6.1. Introducción

En el siguiente capítulo se detalla el análisis financiero del proyecto BARSKY, donde se indica la perspectiva del punto de vista económico y en donde se estudia cada punto financiero hasta llegar a la inversión total que se requiere para lograr posicionar al establecimiento dentro del mercado.

### 6.2. Inversiones

Las inversiones financieras son inversiones que se hacen en valores como acciones, bonos, letras de cambio, depósitos bancarios y otros instrumentos financieros que le permiten al inversor obtener ganancias o ingresos. (Economía3, 2021).

### 6.3. Activos Fijos

Abarca equipos industriales y de seguridad, equipos de computación y muebles – enseres, sumando como total de activos fijos \$5206,16

Tabla. 30. Activos fijos.

<b>INVERSIONES</b>	
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Edificio	0
vehículo	0
Equipos Ind. / seguridad	1605,89
Equipos de Computación	420
Muebles - enseres	3180,27
<b>TOTAL, ACTIVOS FIJOS</b>	<b>5206,16</b>

Alvarez. D. (2021). Activos Fijos. Quito.

#### 6.4. Activos diferidos

Concierne en todos los gastos o inversión para la creación de la empresa.

Activos diferidos se define dentro de los Gastos de Constitución el que cuenta con la suma de \$400 en lo que determina pagar la obtención de permisos de funcionamiento.

Tabla. 31. Activos diferidos.

<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Gastos de Constitución	400
<b>TOTAL, ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>400</b>

Alvarez. D. (2021). Activos diferidos. Quito.

#### 6.5. Capital de trabajo

Son todos los recursos a utilizar en el transcurso de 1 año como: sueldos, servicios básicos, etc. En lo que concierne al establecimiento, en el periodo de un año se dispone a pagar un total en sueldos de treinta y seis mil seiscientos cuarenta y dos dólares con cuarenta centavos, por el rubro de servicios básicos ( agua, luz, teléfono, internet), el valor de mil cuatrocientos cincuenta y un dólares con ochenta y ocho centavos, por material de oficina (papelería, lápiz, etc), quinientos cuarenta y un dólares con cuarenta y ocho centavos, por material de limpieza (trapeador, desinfectante, etc) setecientos noventa y cuatro dólares con dieciséis centavos, por el alquiler de local por cinco mil cuarenta dólares, publicidad con doscientos dólares, con respecto a costos de materia prima, el valor de tres mil dólares y por último los gastos financieros serán de cinco mil ciento ochenta dólares. Sumando todos los rubros, se obtiene un total de cincuenta y ocho mil cuatrocientos cincuenta y seis dólares con ocho centavos.

Tabla. 32. Capital de trabajo.

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
Sueldos	36642,4
Servicios Básicos	1451,88
material oficina	541,48
material limpieza	794,16
servicio auto	0
alquiler local	5040
publicidad	200
adquisición de materia prima	3000
gastos financieros	5.180,00
<b>TOTAL, CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>58456,08</b>

Alvarez. D. (2021). Capital de trabajo. Quito.

Inversión total teniendo en cuenta activos fijos, diferidos y capital de trabajo es de \$64062,24.

Tabla. 33. Total, de inversión.

<b>TOTAL, DE INVERSIÓN</b>	
Total, Activos Fijos	5206,16
Total, Activos Diferidos	400
Total, Capital de Trabajo	58456,08
<b>TOTAL, INVERSION</b>	<b>64062,24</b>

Alvarez. D. (2021). Detalles de inversión. Quito.

## 6.6 Sueldos

A continuación, se detalla el cuadro de sueldos con todos los beneficios legales.

Tabla. 34. Sueldos.

<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>ANUAL</b>	<b>IESS EMP.</b>	<b>IESS EMPRESA</b>	<b>GASTO SUELDOS ANUAL</b>
Jefe de barra	800	9600	907,20	1166,40	9859,20
Bartender	600	7200	680,40	874,80	7394,40
Ayudante de barra	400	4800	453,60	583,20	4929,60
Mesero	400	4800	453,60	583,20	4929,60
Cajero	400	4800	453,60	583,20	4929,60
<b>TOTAL</b>	<b>2600</b>	<b>31200</b>	<b>2948,40</b>	<b>3790,80</b>	<b>32042,40</b>

Alvarez. D. (2021). Sueldos. Quito.

Tabla. 35. Decimos.

<b>PERSONAL</b>	<b>SUELDOS</b>	<b>DECIMO 4°</b>	<b>DECIMO 3°</b>	<b>TOTAL DECIMOS</b>
Jefe de barra	800	400	800	1200
Bartender	600	400	600	1000
Ayudante de barra	400	400	400	800
Mesero	400	400	400	800
Cajero	400	400	400	800
<b>TOTAL</b>	<b>2600</b>	<b>2000</b>	<b>2600</b>	<b>4600</b>

Alvarez. D. (2021). Decimos. Quito.

El total de sueldo a pagar incluido todos los beneficios legales es de \$36642,40 anual.

Tabla. 36. Sueldos totales.

<b>TOTAL SUELDOS</b>	<b>TOT. DECIMOS</b>	<b>TOT ANUAL</b>
32042,40	4600	36642,40

Alvarez. D. (2021). Sueldos totales. Quito.

## 6.7. Depreciación activos fijos.

En esta tabla se verá la cuantificación económica del desgaste por el paso del tiempo de los bienes. Los activos fijos para el establecimiento son los siguientes: equipos industriales 10%, equipos de computación con un 33.33 % y muebles y enseres con el 10 % dando así un total de \$1045,32.

Tabla. 37. Depreciación de activos fijos.

<b>DEPRECIACIÓN ACTIVOS FIJOS</b>			
		<b>% DEPRECIACIÓN</b>	<b>DEPRECIACIÓN</b>
Equipos Ind. + Maquinaria Ind.	1605,89	10%	160,589
Edificio	0	20%	0
Vehículos	0	5%	0
Equipos de Computación	420	33,33%	139,986
Muebles y Enseres	3180,27	10%	318,027
<b>TOTAL, DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS</b>			<b>618,60</b>

Alvarez. D. (2021). Depreciación de activos fijos. Quito.

## 6.8. Amortizaciones

Este es el valor que recupera la empresa por constitución de la misma. La Amortización del establecimiento es de un 20% que a su vez equivale a ochenta dólares, ya que el monto por constitución equivale a cuatrocientos dólares.

Tabla. 38. Amortizaciones.

<b>AMORTIZACIONES</b>			
<b>PORCENTAJE AMORTIZACIÓN</b>			
Gastos de Constitución	400	20%	80

Alvarez. D. (2021). Amortizaciones. Quito.

## 6.9. Estructura capital

La estructuración de capital para el presente proyecto se encuentra formado de la siguiente manera: Capital Propio con la suma de \$27134,3 que equivale a una estructura del 58%; costo 13% con una tasa de descuento de 7,5 %; por consiguiente el Capital Financiero es de \$20000 con una estructura del 42% , el costo es del 14 % que otorga el 5,9% de tasa de descuento; con un Total Inversión de \$47134,3 que en la suma total nos da una estructura del 100% y TMAR (tasa mínima de rendimiento) que es la suma de las tasas de descuento con un total de 13,4% valor indicador de la factibilidad de la empresa.

Tabla. 39. Capital.

<b>ESTRUCTURA DE CAPITAL</b>					
		<b>Estructura</b>	<b>Costo</b>	<b>TD</b>	
Capital Propio	27267,08	36%	12%	4,4%	
Capital Financiero	37000	63%	14%	8,9%	
<b>TOTAL, INVERSIÓN</b>	<b>58456,08</b>	<b>100%</b>		<b>13,2%</b>	<b>TMAR</b>

Alvarez. D. (2021). Capital. Quito.

## 6.10. Tabla de amortización

Tabla. 40. Amortización.

<b>TABLA DE AMORTIZACIÓN</b>				
MONTO	37000			
TASA	14%			
PLAZO	5			
<b>PERIODO</b>	<b>DIVIDENDO</b>	<b>PAGO INTERES</b>	<b>PAGO CAPITAL</b>	<b>SALDO</b>
0	-	-	-	37000
1	10777,49	5180,00	5597,49	31402,51
2	10777,49	4396,35	6381,14	25021,37
3	10777,49	3502,99	7274,50	17746,87
4	10777,49	2484,56	8292,93	9453,94
5	10777,49	1323,55	9453,94	0,00

Alvarez. D. (2021). Amortización. Quito.

La tabla indica el manejo de pago de la suma de 37000, con una tasa del 14 % en un plazo de cinco con años; lo que con lleva al pago de interés de 1323,55 y a su vez el pago capital de 9453,94, de que al final del periodo establecido nos da un saldo de cero dólares.

## 6.11. Punto de equilibrio

Tabla. 41. Datos punto de equilibrio.

<b>COSTOS FIJOS</b>	
Arriendo	420
Sueldos	3053,53
Ser. Básicos	120,99
<b>T. COSTOS FIJOS</b>	<b>3844,52</b>

Alvarez. D. (2021). Datos punto de equilibrio. Quito.

Tabla. 42. Margen de contribución.

<b>Precio menú</b>	<b>8,12</b>
<b>Costo menú</b>	<b>2,94</b>
<b>Ganancia</b>	<b>5,18</b> <b>MARGEN DE CONTRIBUCIÓN</b>

Alvarez. D. (2021). Margen de contribución. Quito.

Tabla. 43. Punto de equilibrio.

<b>VENTA</b>	742	8,12	6026,5
<b>COSTO</b>	742	2,94	2182,0
<b>GASTO</b>			3844,52
<b>PUNTO DE EQUILIBRIO</b>			0

Alvarez. D. (2021). Punto de equilibrio. Quito.

Tabla. 44. Ventas/costos.

<b>VENTAS PROYECTADAS</b>			
1450	11774	<b>1412288</b>	<b>ventas</b>
1450	4263	<b>51156</b>	<b>costo</b>

Alvarez. D. (2021). Ventas/costos. Quito.

En el punto de equilibrio se establece la cantidad de menús a vender para poder tener una rentabilidad.



## 6.12 Costo de ventas

El costo de venta se basa en un periodo de cinco años en el mismo que tendremos ventas para conocer el monto de primer año.

Tabla. 45. Costo de ventas.

<b>COSTO DE VENTAS</b>						
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
VENTAS		141288,00	145540,77	149921,55	154434,18	159082,65
COSTO DE VENTAS		51156,00	52695,80	54281,94	55915,83	57598,89
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		90132,00	92844,97	95639,61	98518,36	101483,76
GASTOS ADMINISTRATIVOS		36642,40	37745,34	38881,47	40051,80	41257,36
SERVICIOS BASICOS		1451,88	1495,58	1540,60	1586,97	1634,74
MATERIAL OFIC. Y LIMPIEA		1335,64	1375,84	1417,26	1459,92	1503,86
ALQUILER AUTO		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
ALQUILER		5040,00	5191,70	5347,97	5508,95	5674,77
PUBLICIDAD		200,00	206,02	212,22	218,61	225,19
DEPRECIACIONES		618,60	618,60	618,60	618,60	618,60
AMORTIZACIONES		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>		44763,48	46131,89	47541,48	48993,51	50489,24
GASTOS FINANCIEROS		5180,00	4396,35	3502,99	2484,56	1323,55
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		39583,48	41735,54	44038,49	46508,95	49165,69
BASE IMPOSITIVA		14349,01	15129,13	15963,95	16859,49	17822,56
<b>UTILIDAD NETA</b>		25234,47	26606,40	28074,54	29649,46	31343,13

Alvarez. D. (2021). Costo de ventas. Quito.

La tabla es contemplada a 5 años con un crecimiento país del 1% aproximadamente, las ventas contempladas en el primer año rendirán una utilidad neta de \$25234,47 mientras que para el año 5 se espera una utilidad neta de \$31343,13.

## 6.13. Flujo de caja

El flujo de caja corresponde en finanzas como los flujos de entradas y salidas de efectivo o caja en un periodo determinado, accediendo llevar el control de ingresos como egresos para de esta manera saber el nivel de fluidez que posee la empresa.

Tabla. 46. Flujo de caja.

<b>FLUJO DE CAJA</b>						
	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
UTILIDAD OPERATIVA		44763,48	46131,89	47541,48	48993,51	50489,24
DEPRECIACION		618,60	618,60	618,60	618,60	618,60
AMORTIZACION		80,00	80,00	80,00	80,00	80,00
- BASE IMPOSITIVA		14349,01	15129,13	15963,95	16859,49	17822,56
- GASTOS FINANCIEROS		5180,00	4396,35	3502,99	2484,56	1323,55
- PAGO CAPITAL		5.597,49	6.381,14	7.274,50	8.292,93	9.453,94
+ VALOR DE SALVAMENTO						0
+ CAPITAL DE TRABAJO						0
- REPOSICION DE ACTIVOS				0		
<b>= FLUJO NETO DE CAJA</b>	<b>-58456,08</b>	<b>20.335,58</b>	<b>20.923,87</b>	<b>21.498,64</b>	<b>22.055,13</b>	<b>22.587,79</b>

Alvarez. D. (2021). Flujo de caja. Quito.

Para el primer año se tendrá un flujo neto de caja de \$20.335,58, mientras que para el 5 año esta aumentará a \$22.587,79.

#### **6.14. Cálculo del TIR y el VAN**

Para finalizar el análisis financiero está el último paso que es el del cálculo del VAN y el TIR que consiste en:

##### **6.14.1. VAN (Valor Actual Neto)**

Indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad.

El VAN o VPN es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente. VAN es el valor presente en todas las proyecciones obtenidas en el flujo de caja menos la inversión; el van es bueno cuando es mayor a cero; por consiguiente, el VAN en la empresa es de \$16.799,66.

### 6.14.2. TIR (Tasa Interna de Retorno)

La tasa interna de retorno o tasa interna de rentabilidad (TIR) de una inversión, está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN) es igual a cero. Se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

TIR valor porcentual del flujo de caja (debe ser mayor al TMAR), en este caso el TIR de la empresa posee un valor de 23,89 % que en resumen brinda gran utilidad y rentabilidad a la empresa en cuestión, teniendo una diferencia del 13,23% con el TMAR.

Tabla. 47. VAN/TIR.

<b>CALCULO DEL TIR Y EL VAN</b>	
<b>VAN</b>	<b>16.799,66</b>
<b>TIR</b>	<b>23,89%</b>
<b>TMAR</b>	<b>13,23%</b>

Alvarez. D. (2021). VAN/TIR. Quito.

## 7. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 7.1 Conclusiones

- Mantener un orden y control dentro del área de administrativa es el punto de inicio de creación de un establecimiento viable y exitoso. Tener claros los objetivos y tener la misión y visión proyectados a una mejora para futuro del establecimiento y no solo enfocado a los primeros meses o años de apertura del establecimiento.
- El estudio de mercado es el punto más importante antes de continuar con el proyecto ya que es un análisis influenciado directamente con grupo de clientes al que se quiere enfocar la empresa y si no se realiza este estudio es muy probable que el emprendimiento no sea viable en la práctica.
- Tener en orden todos los documentos pertinentes añade formalidad y seguridad al momento de abrir el negocio, ya que en cualquier inconveniente que implique legalidades tener esos documentos en regla genera seguridad.
- Con la idea que se quiere fomentar dentro del establecimiento a la unión de reciclaje con decoración puede llegar hacer un punto de atractivo para el local y también es un punto positivo no solamente para el medio ambiente si no también incentivar a personas y establecimientos en el mundo del reciclaje.
- Tener un orden y un control en el análisis financiero genera tranquilidad, ya que se puede analizar un punto de vista económico, para observar antes de hacer una inversión real tener una idea del total aproximado para la creación del proyecto.

## 7.2 Recomendaciones

- Se recomienda mantener un control en las necesidades internas de los trabajadores para crear confort en los trabajadores y así evitar accidentes causados por presión o agotamiento psicológico.
- La importancia de realizar el plan de marketing dentro de la elaboración del proyecto es crucial para continuar con el mismo, ya que sin la información que genera las personas al ser encuestadas se conoce si hay un interés en el tipo de establecimiento que se está pensando crear y así evitar un fracaso empresarial.
- Hacer división de capítulos en la elaboración de un proyecto ayuda mucho a obtener un orden, obteniendo un panorama más claro de cada área para corregir o verificar información exacta de cada capítulo.

### 7.3 Referencias

Economia3. (2021). Qué tipos de inversión financiera existen y cuáles son sus características. Recuperado el 2 de septiembre de 2021. Disponible en: <https://economia3.com/tipos-de-inversion-financiera/>

Permisos Quito. (2020). Permisos de funcionamiento. Recuperado el 15 de agosto de 2021. Disponible en: <https://permisosquito.com/permisos-funcionamiento-bares-y-discotecas-quito/>

Quito informa. (2020). Conozca cómo obtener y consultar el informe de uso y compatibilidad de suelo. Recuperado el 15 de agosto de 2021. Disponible en: <http://www.quitoinforma.gob.ec/2020/11/24/conozca-como-obtener-y-consultar-el-informe-de-uso-y-compatibilidad-de-suelo/>

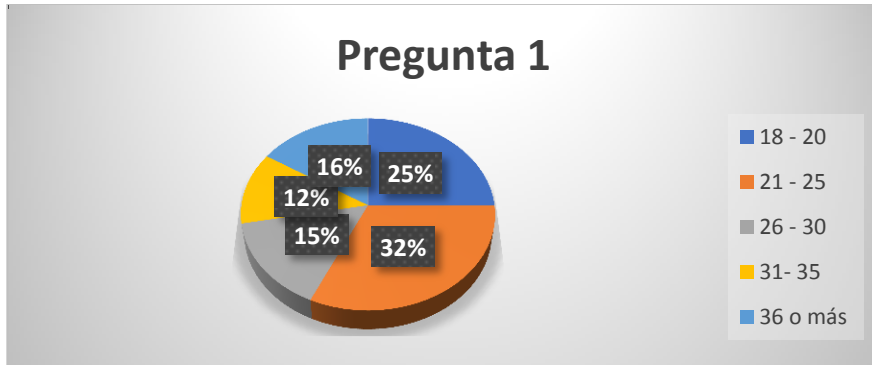
Ramos, M. (2015). La importancia de un bar. terrae. Recuperado el 03 de agosto de 2021. disponible en: <http://terr.ae/invierno-2015/la-importancia-de-un-bar/>

SRI. (2021). Régimen Impositivo para Microempresas. Recuperado el 03 de agosto de 2021. disponible en: <https://www.sri.gob.ec/regimen-impositivo-para-microempresas#:~:text=Para%20la%20categorizaci%C3%B3n%20de%20microempresas,condici%C3%B3n%20de%20n%C3%BAmero%20de%20trabajadores>

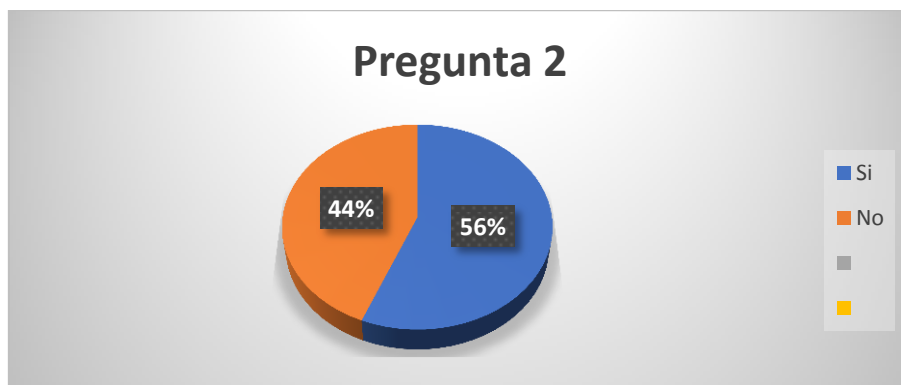
SRI. (2021). Régimen Impositivo Simplificado (RISE). Recuperado el 15 de agosto de 2021. Disponible en: <https://www.sri.gob.ec/regimen-impositivo-simplificado-rise>

## 7.4 Anexos

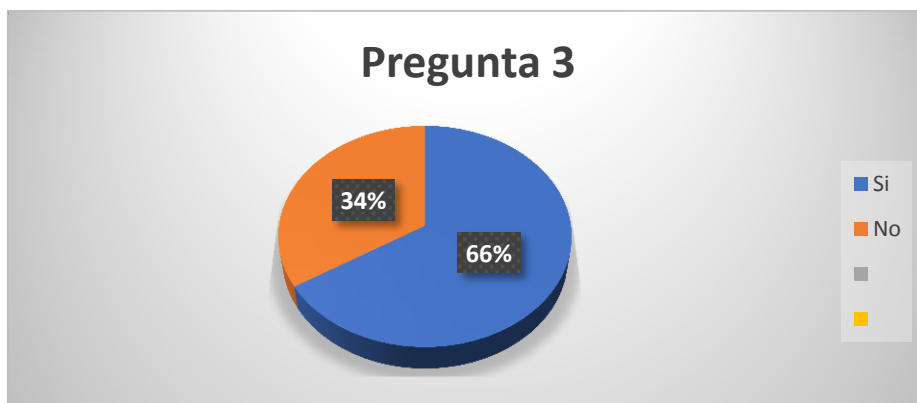
**Anexo n.- 1. Pregunta 1. ¿A qué categoría de edad pertenece? Gráfico circular**



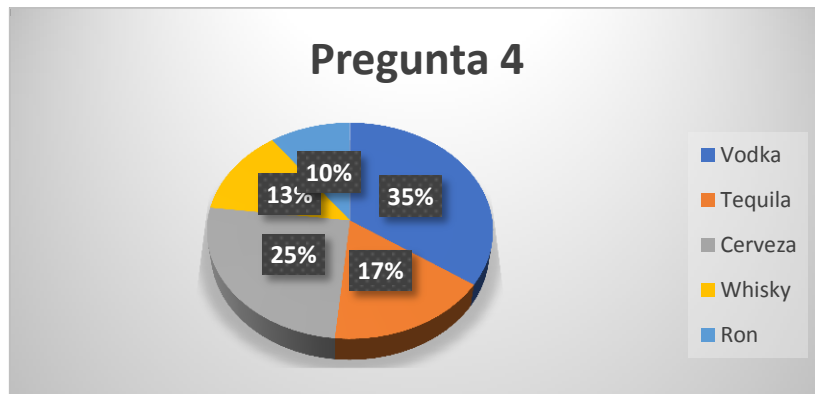
**Anexo n.-2. Pregunta 2. ¿Suele acudir a bares con frecuencia? Gráfico circular**



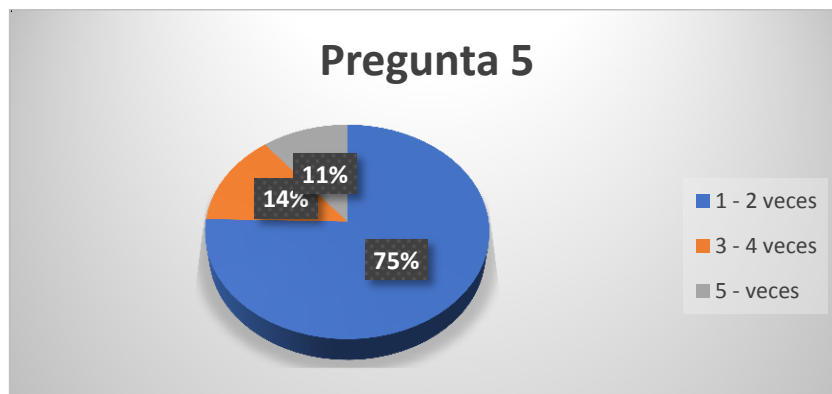
**Anexo n.-3. Pregunta 3. ¿Consume bebidas alcohólicas? Gráfico circular**



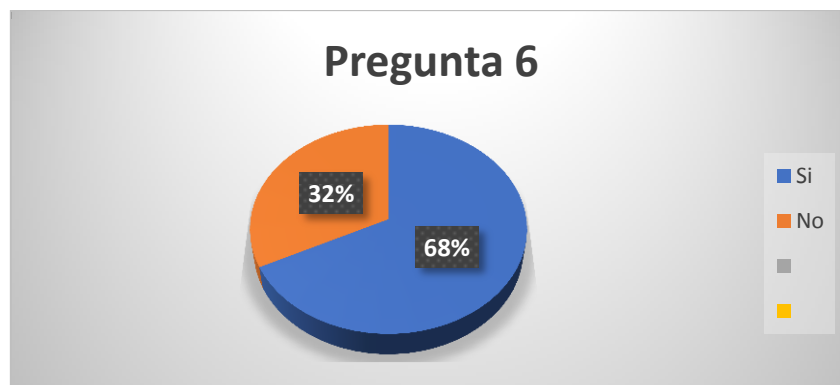
**Anexo n.-4. Pregunta 4. ¿Qué tipo de bebida alcohólica prefiere tomar? Gráfico circular**



**Anexo n.-5. Pregunta 5. ¿Con qué frecuencia consume cocteles con alcohol semanalmente? Gráfico circular**

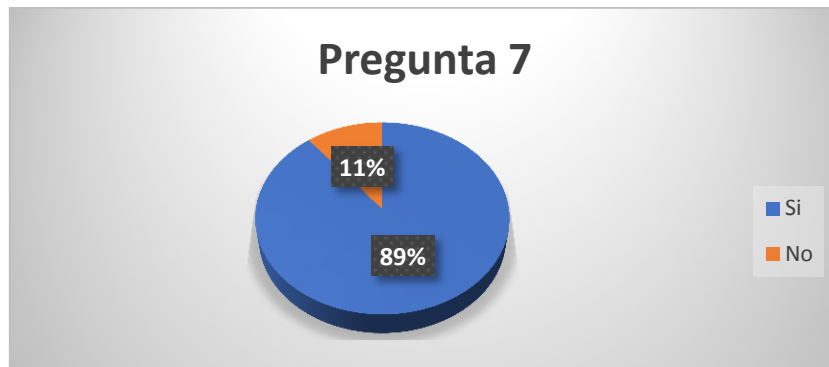


**Anexo n.-6. Pregunta 6. ¿Alguna vez ha sido influenciado por promociones en bares publicitados en redes sociales? Gráfico circular**

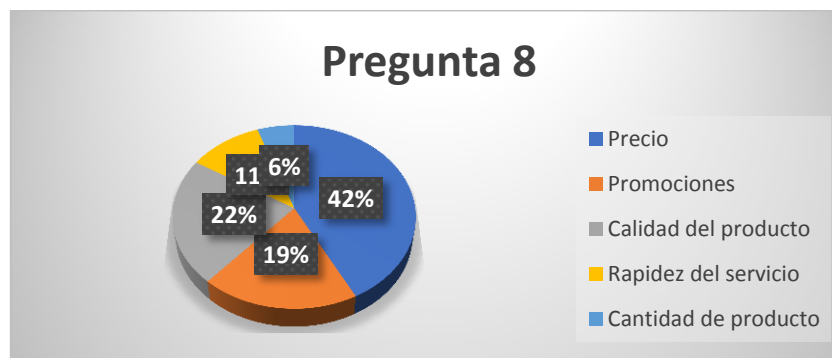




**Anexo n.-7. Pregunta 7. ¿Cambiarías tu establecimiento preferido por otro que brinde mejores promociones? Gráfico circular**



**Anexo n.-8. Pregunta 8. ¿Qué es lo que más valora al ir a consumir a un bar? Gráfico circular**



**Anexo n.- 9. Proformas**

**Exprimidor de cítricos**



PVP \$ 49.99

**PRECIO SUKASA \$ 44.99**

Incluye IVA. El precio Sukasa indicado es afiliado al contado, aplican otros precios según planes de financiamiento.

ELECTROLUX

CÓDIGO: 1650-711



COMPARTIR

## Refrigerador de bebidas



Refrigerador de bebidas  
Phiestina de 15 pulgadas – 96  
latas frigorífico integrado o de  
pie con puerta de cristal para  
cerveza de soda o vino –  
refrigerador compacto para  
bebidas para el hogar bar u  
oficina

Visita la tienda de phiestina  
★★★★★ 543 calificaciones  
| 210 preguntas respondidas

\$594

## Parlantes



**Parlantes Logitech  
Z607/160W/Bluetooth 4.2/5.1/C.  
Remoto/Lector Sd Card/Usb/Radio Fm**

de Audio

Código: 980-001315

\$ 89.28 (Sin IVA)

- 1 +

Agregar al carrito

## Computadora portátil



**Laptop/Notebook Xtratech Invicta  
Celeron N3350 1.1Ghz-4Gb-64Gb Ssd-  
Celeste-14.1"-W10**

de Laptops

Código: 14D2M-BL

\$ 330.34 (Sin IVA)

- 1 +

Agregar al carrito

- Pantalla: 14.1" IPS 1920 x 1080 pixels.

## Bases para picar



Nuevo

### Bases Plásticas Flexibles Para Picar



U\$S 15

Pago a acordar con el vendedor  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

[Comprar ahora](#)

## Set de cuchillos



Nuevo | 19 vendidos

### Set De Cuchillos Oster Os-26334 14 Piezas



U\$S 29<sup>50</sup>

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Pichincha ( Quito )  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (31 disponibles)

[Comprar ahora](#)

## Bolws acero inoxidable



### Set De 3 Bowls Acero Inoxi- dable Con Tapas Silicona



U\$S 27

Pago a acordar con el vendedor  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Pichincha ( Quito )  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: **1 unidad** (20 disponibles)

[Comprar ahora](#)

90 días de garantía de fábrica.

## Mesa de bar ajustable – Mesa redonda giratoria y sillas tipo bar



Fábrica De Sillas Y Mesas Para Bar



U\$S 130

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de crédito.  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Pichincha ( Quito )  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (799 disponibles)

Comprar ahora

## Barras para bar



Barras Para Bar



U\$S 12.345

Pago a acordar con el vendedor  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Pichincha ( Quito )  
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

Comprar ahora

Información sobre el vendedor

## Kit bar tender



Kit Bartender De Lujo 16 Piezas Incluye Hielera/bar/licores



U\$S 59<sup>99</sup>

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo.  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Pichincha ( Quito )  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (75 disponibles)

Comprar ahora

## Set de copas



Copa Cristal Cabernet Ba-  
llon 35 Cl Corempromer



U\$S 4<sup>45</sup>

Pago a acordar con el vendedor  
Acepta depósito bancario, efectivo, tarjeta de  
crédito.  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Guayaquil, Guayas  
[Ver costos de envío](#)

¡Última disponible!

Comprar ahora

## Set de vasos



Juego De Vasos De Vidrio  
Pasabahce 52462 De 6  
Piezas



U\$S 26

Pago a acordar con el vendedor  
[Más información](#)

Entrega a acordar con el vendedor  
Quito, Pichincha ( Quito )  
[Ver costos de envío](#)

Cantidad: 1 unidad (6 disponibles)

Comprar ahora

## Anexo n.- 10. Plano arquitectónico

