



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS**

**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS**

**TEMA:**

---

**PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN BAR RESTAURANTE  
CON TEMÁTICA DEPORTIVA EN EL VALLE DE TUMBACO DEL  
DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018.**

---

Trabajo de investigación para la obtención del Título de Ingeniero en Administración  
de Empresas y Negocios

**Autor:**

Jácome Guerra Santiago David

**Tutor:**

Ing. Andrés Palacio, MSc

QUITO – ECUADOR

2019

**AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA,  
REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA  
DEL TRABAJO DE TITULACIÓN**

Yo, Jácome Guerra Santiago David, declaro ser autor del Plan de Negocios titulado con el nombre **“PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN BAR RESTAURANTE CON TEMÁTICA DEPORTIVA EN EL VALLE DE TUMBACO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018”**, como requisito para optar al grado de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, autorizo al Sistema de Bibliotecas de la Universidad Tecnológica Indoamérica, para que con fines netamente académicos divulgue esta obra a través del Repositorio Digital Institucional (RDI-UTI).

Los usuarios del RDI-UTI podrán consultar el contenido de este trabajo en las redes de información del país y del exterior, con las cuales la Universidad tenga convenios. La Universidad Tecnológica Indoamérica no se hace responsable por el plagio o copia del contenido parcial o total de este trabajo.

Del mismo modo, acepto que los Derechos de Autor, Morales y Patrimoniales, sobre esta obra, serán compartidos entre mi persona y la Universidad Tecnológica Indoamérica, y que no tramitaré la publicación de esta obra en ningún otro medio, sin autorización expresa de la misma. En caso de que exista el potencial de generación de beneficios económicos o patentes, producto de este trabajo, acepto que se deberán firmar convenios específicos adicionales, donde se acuerden los términos de adjudicación de dichos beneficios.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Quito, a los .... días del mes de ..... de 2019, firmo conforme:

Autor: Jácome Guerra Santiago David

Firma: \_\_\_\_\_

Número de Cédula: 172135860-2

Dirección: Carapungo, Francisco Arizaga y Francisco Robles N17-95

Correo electrónico: santy\_jg8@hotmail.com

Teléfono: 0982434388

## **APROBACIÓN DEL TUTOR**

En mi calidad de Tutor del Trabajo de Titulación “PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN BAR RESTAURANTE CON TEMÁTICA DEPORTIVA EN EL VALLE DE TUMBACO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018”. Presentado por Jácome Guerra Santiago David, para optar por el Título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios,

### **CERTIFICO**

Que dicho trabajo de investigación ha sido revisado en todas sus partes y considero que reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Quito, ... de ..... del 2019

**TUTOR**

Ing. Andrés Palacio Fierro, MSc

## **DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD**

Quien suscribe, declaro que los contenidos y los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, como requerimiento previo para la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, son absolutamente originales, auténticos y personales y de exclusiva responsabilidad legal y académica del autor.

Quito, .... de ..... del 2019

Santiago David Jácome Guerra

C.I. 172135860-2

## **APROBACIÓN DEL TRIBUNAL**

Proyecto de Titulación, ha sido revisado, aprobado y autorizado su impresión y empastado, sobre el Tema: PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN BAR RESTAURANTE CON TEMÁTICA DEPORTIVA EN EL VALLE DE TUMBACO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018. Previo a la obtención del Título de Ingeniero en Administración de Empresas y Negocios, reúne los requisitos de fondo y forma para que el estudiante pueda presentarse a la sustentación del trabajo de titulación.

Quito, .... de ..... del 2019

Para constancia firman:

.....  
Nombres completos  
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL

.....  
Nombres completos  
VOCAL

.....  
Nombres completos  
VOCAL

## **DEDICATORIA**

A mis padres por apoyarme a conseguir mis objetivos.

A mi madre por ser incansable y siempre buscar lo mejor para mí.

A mis hermanos por sus elocuencias y su apoyo.

A mi novia por ser una gran persona, una gran amiga y por ser mi ayuda incondicional.

A todas las personas y familiares en general que compartieron conmigo buenos y malos momentos.

## **AGRADECIMIENTO**

Doy gracias a Dios por bendecir a mi familia y darme la oportunidad de superarme.

A mis padres por el esfuerzo que han realizado, a mi madre por su lucha constante.

A mis hermanos por su gran apoyo.

A mi novia por estar a mi lado en los buenos y malos momentos y motivarme a lograr mis metas.

A mis docentes y compañeros que me ayudaron a adquirir nuevos conocimientos.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

PORTADA.....	I
AUTORIZACIÓN POR PARTE DEL AUTOR PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TRABAJO DE TÍTULACIÓN .....	II
APROBACIÓN DEL TUTOR.....	III
DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD.....	IV
APROBACIÓN DEL TRIBUNAL.....	V
DEDICATORIA .....	VI
AGRADECIMIENTO .....	VII
ÍNDICE DE CONTENIDOS .....	VIII
ÍNDICE DE TABLAS .....	XII
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	XV
RESUMEN EJECUTIVO.....	XVII
ABSTRACT .....	XVIII
INTRODUCCIÓN .....	1
DESCRIPCIÓN DE CAPÍTULOS: .....	1
Capítulo I: Área de Marketing .....	1
Capítulo II: Área de Producción (Operaciones).....	1
Capítulo III: Área de Organización y Gestión .....	2
Capítulo IV: Área Jurídico Legal.....	2
Capítulo V: Área Financiera .....	2
<b>CAPÍTULO I ÁREA DE MARKETING.....</b>	<b>3</b>
1.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO .....	3
1.1.1 ESPECIFICACIÓN DEL SERVICIO O PRODUCTO .....	3
1.1.2 ASPECTOS INNOVADORES (DIFERENCIADORES) QUE PROPORCIONA.....	11
1.2 DEFINICIÓN DEL MERCADO .....	11
1.2.1 QUÉ MERCADO SE VA TOCAR EN GENERAL.....	11
1.2.1.1 Categorización de sujetos.....	12



1.2.1.2 Estudio de segmentación.....	12
1.2.1.3 Plan de muestreo .....	15
1.2.1.4 Diseño y recolección de información.....	16
1.2.1.5 Análisis e interpretación.....	19
1.2.2 DEMANDA POTENCIAL.....	34
1.3 ANÁLISIS DEL MACRO Y MICRO AMBIENTE .....	36
1.3.1 ANÁLISIS DEL MICRO AMBIENTE.....	37
1.3.2 ANÁLISIS DEL MACRO AMBIENTE .....	38
Matriz Evaluación Factor Externo (EFE) .....	39
Matriz Evaluación Factor Interno (EFI).....	40
Matriz Perfil Competitivo (MPC).....	41
1.3.3 PROYECCIÓN DE LA OFERTA .....	42
1.4 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA.....	45
1.5 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD QUE SE REALIZARÁ.....	45
1.6 SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN A UTILIZAR. (CANALES DE DISTRIBUCIÓN).....	49
1.7 SEGUIMIENTO DE CLIENTES .....	50
1.8 ESPECIFICAR MERCADOS ALTERNATIVOS.....	50
<b>CAPÍTULO II ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES).....</b>	<b>51</b>
2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO.....	51
2.1.1 DESCRIPCIÓN DE PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DEL BIEN O SERVICIO.....	51
Mapa de procesos.....	52
Flujograma de Proceso.....	53
2.1.2 DESCRIPCIÓN DE INSTALACIONES, EQUIPOS Y PERSONAS.....	54
2.1.3 TECNOLOGÍA A APLICAR.....	61
2.2 FACTORES QUE AFECTAN EL PLAN DE OPERACIONES .....	61
2.2.1 MATERIAS PRIMAS .....	61
2.2.2 RITMO DE PRODUCCIÓN.....	62
2.2.3 NIVEL DE INVENTARIO PROMEDIO .....	64
2.2.4 NÚMERO DE TRABAJADORES .....	65

2.3 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN .....	66
2.3.1 EFICIENCIA DE LA CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN .....	66
2.3.2 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN FUTURA .....	69
2.4 DEFINICIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN .....	71
2.4.1 ESPECIFICACIÓN DE MATERIAS PRIMAS Y GRADO DE SUSTITUCIÓN QUE PUEDAN PRESENTAR.....	71
2.5 CALIDAD.....	73
2.5.1 MÉTODO DE CONTROL DE CALIDAD.....	73
2.6 NORMATIVAS Y PERMISOS QUE AFECTAN SU INSTALACIÓN.....	77
2.6.1 SEGURIDAD E HIGIENE OCUPACIONAL .....	77
<b>CAPÍTULO III ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN .....</b>	<b>83</b>
3.1 ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS.....	83
3.1.1 VISIÓN DE LA EMPRESA .....	83
3.1.2 MISIÓN DE LA EMPRESA .....	83
3.1.3 ANÁLISIS FODA .....	84
3.2 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA.....	84
3.2.1 ORGANIGRAMA DE LA EMPRESA PARA LA ORGANIZACIÓN INTERNA.....	84
3.2.2 DESCRIPCIÓN DE LOS CARGOS DEL ORGANIGRAMA .....	87
3.3 CONTROL DE GESTIÓN .....	91
3.3.1 HAGA UN LISTADO DE LOS INDICADORES DE GESTIÓN NECESARIOS.....	91
3.4 NECESIDAD DE PERSONAL .....	91
<b>CAPÍTULO IV ÁREA JÚRIDICO LEGAL .....</b>	<b>92</b>
4.1 DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA .....	92
4.2 PATENTES Y MARCAS .....	94
4.3 DETALLE TODO TIPO DE LICENCIAS NECESARIAS PARA FUNCIONAR Y DOCUMENTOS LEGALES (PATENTES, INICIO DE ACTIVIDADES, ETC.)	94
Registro Único de Contribuyentes (RUC) .....	95
Licencia Metropolitana Única para las Actividades Económicas (LUAE) o Patente municipal .....	96
Permiso de funcionamiento (SAYCE) Sociedad de Autores del Ecuador.....	96

Permiso de los Bomberos.....	97
Permiso del Ministerio de Salud Pública .....	97
<b>CAPÍTULO V ÁREA FINANCIERA.....</b>	<b>98</b>
5.1 PLAN DE INVERSIONES.....	98
5.2 PLAN DE FINANCIAMIENTO .....	104
5.3 CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS.....	106
5.3.1 DETALLE DE COSTOS .....	106
5.3.2 DETALLE DE GASTOS .....	115
5.4 MANO DE OBRA .....	118
5.5 DEPRECIACIONES.....	120
5.6 CÁLCULO DE INGRESOS.....	121
5.7 ESTADO DE RESULTADOS.....	129
5.8 PUNTO DE EQUILIBRIO .....	130
5.9 FLUJO DE CAJA .....	132
5.10 EVALUACIÓN FINANCIERA .....	133
5.10.1 INDICADORES.....	133
5.10.1.1 VALOR ACTUAL NETO (VAN) .....	133
Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento.....	133
5.10.1.2 TASA INTERNA DE RETORNO (TIR).....	134
5.10.1.3 BENEFICIO COSTO (B/C) .....	135
5.10.1.4 PERÍODO DE RECUPERACIÓN.....	136
5.10.2 RAZONES .....	137
5.10.2.1 LIQUIDEZ.....	137
5.10.2.2 RENTABILIDAD.....	137
CONCLUSIONES .....	138
RECOMENDACIONES.....	139
BIBLIOGRAFÍA .....	140

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Categorización de sujetos .....	12
Tabla 2: Dimensión conductual .....	13
Tabla 3: Dimensión geográfica .....	13
Tabla 4: Dimensión demográfica .....	14
Tabla 5: Cuadro de necesidades .....	15
Tabla 6: Demanda potencial.....	34
Tabla 7: Proyección de la demanda potencial.....	35
Tabla 8: Análisis FODA .....	38
Tabla 9: Matriz EFE.....	39
Tabla 10: Matriz EFI.....	40
Tabla 11: Matriz MPC .....	41
Tabla 12: Proyección de la oferta.....	44
Tabla 13: Demanda insatisfecha .....	45
Tabla 14: Primer objetivo y estrategia .....	46
Tabla 15: Segundo objetivo y estrategia .....	47
Tabla 16: Tercer objetivo y estrategia.....	47
Tabla 17: Cuarto objetivo y estrategia .....	48
Tabla 18: Resumen del presupuesto anual de los objetivos y sus respectivas estrategias.....	48
Tabla 19: Muebles y equipos del bar restaurante.....	57
Tabla 20: Capacidad máxima de producción de platos de comida y bebidas al día ...	59
Tabla 21: Capacidad de producción mensual y anual.....	59
Tabla 22: Capacidad de producción de platos de comida y bebidas estimado .....	59
Tabla 23: Horario de trabajo .....	60
Tabla 24: Materias primas.....	61
Tabla 25: Ritmo estimado de producción diario.....	63
Tabla 26: Ritmo estimado de producción mensual.....	64
Tabla 27: Número de operarios y características.....	65
Tabla 28: Capacidad de producción mensual estimada .....	68

Tabla 29: Capacidad de producción anual estimada .....	68
Tabla 30: Capacidad de producción futura estimada .....	70
Tabla 31: Especificación de materias primas y grado de sustitución.....	72
Tabla 32: Control de calidad (Diagrama de Pareto).....	75
Tabla 33: Normas de seguridad y salud de los trabajadores y mejoramiento del medio ambiente de trabajo. ....	78
Tabla 34: Normas de seguridad del trabajo contra riesgos en instalaciones de energía eléctrica. ....	79
Tabla 35: Normas de seguridad de símbolos gráficos, colores de seguridad y señales de seguridad. ....	80
Tabla 36: Manual de prácticas de higiene y manipulación de alimentos.....	82
Tabla 37: Análisis FODA.....	84
Tabla 38: Descripción Gerente General .....	87
Tabla 39: Descripción Contador .....	88
Tabla 40: Descripción Chef .....	88
Tabla 41: Descripción Barman.....	89
Tabla 42: Descripción Ayudante de cocina .....	89
Tabla 43: Descripción Mesero / Cajero .....	90
Tabla 44: Descripción Persona de limpieza .....	90
Tabla 45: Indicadores de Gestión.....	91
Tabla 46: Requisitos para la creación de una “Compañía Limitada” .....	93
Tabla 47: Requisitos para obtener la patente y el certificado de existencia legal .....	94
Tabla 48: Registro Único de Contribuyentes (RUC) .....	95
Tabla 49: Requisitos para obtener la Patente Municipal.....	96
Tabla 50: Permiso de funcionamiento (SAYCE).....	96
Tabla 51: Permiso de los Bomberos.....	97
Tabla 52: Permiso del Ministerio de Salud Pública .....	97
Tabla 53: Plan de inversión.....	98
Tabla 54: Plan de inversión y capital de trabajo .....	103
Tabla 55: Plan de financiamiento.....	104

Tabla 56: Préstamo entidad financiera.....	104
Tabla 57: Detalle de los intereses, cuotas y amortizaciones .....	105
Tabla 58: Costos unitarios por gramos y mililitros para la elaboración de los productos .....	107
Tabla 59: Costos unitarios elaboración de productos .....	113
Tabla 60: Proyección de los costos .....	114
Tabla 61: Detalle de gastos .....	115
Tabla 62: Proyección de gastos.....	117
Tabla 63: Total ingresos mano de obra .....	118
Tabla 64: Proyección mano de obra anual .....	119
Tabla 65: Depreciación anual.....	120
Tabla 66: Depreciación mensual.....	120
Tabla 67: Costos indirectos de fabricación .....	121
Tabla 68: Cálculo de ingresos .....	122
Tabla 69: Proyección de ingresos anual.....	124
Tabla 70: Estado de resultados.....	129
Tabla 71: Datos del punto de equilibrio.....	130
Tabla 72: Punto de equilibrio.....	131
Tabla 73: Flujo de Caja.....	132
Tabla 74: Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento.....	133
Tabla 75: Valor Actual Neto.....	134
Tabla 76: Tasa Interna de Retorno .....	134
Tabla 77: Relación beneficio costo .....	135
Tabla 78: Período de recuperación.....	136
Tabla 79: Período de recuperación en años.....	136
Tabla 80: Datos razón de liquidez.....	137

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Logo y logotipo del Bar Restaurante .....	4
Gráfico 2: Cócteles.....	5
Gráfico 3: Alitas de pollo .....	6
Gráfico 4: Costillitas .....	6
Gráfico 5: Picaña.....	7
Gráfico 6: Música en vivo.....	7
Gráfico 7: Distribución de los muebles en el local .....	8
Gráfico 8: Barra del Bar Restaurante .....	8
Gráfico 9: Vista pantalla gigante.....	8
Gráfico 10: Jenga gigante.....	9
Gráfico 11: Mesa de Ping Pong .....	10
Gráfico 12: Shootfoot (Billar con el pie) .....	10
Gráfico 13: Fútbol de mesa .....	10
Gráfico 14: Tabulación encuesta, pregunta 1.....	19
Gráfico 15: Tabulación encuesta, pregunta 2.....	20
Gráfico 16: Tabulación encuesta, pregunta 3.....	21
Gráfico 17: Tabulación encuesta, pregunta 4.....	22
Gráfico 18: Tabulación encuesta, pregunta 5.....	23
Gráfico 19: Tabulación encuesta, pregunta 6.....	24
Gráfico 20: Tabulación encuesta, pregunta 7.....	26
Gráfico 21: Tabulación encuesta, pregunta 10.....	31
Gráfico 22: Tabulación encuesta, pregunta 11.....	32
Gráfico 23: Tabulación encuesta, pregunta 12.....	33
Gráfico 24: Tendencia de la demanda potencial .....	35
Gráfico 25: Análisis Macro y Micro Ambiente de la Empresa.....	36
Gráfico 26: Análisis micro ambiente (5 fuerza de Porter) .....	37
Gráfico 27: Bares Restaurantes ubicados en las cercanías del Valle de Tumbaco. ....	42
Gráfico 28: Canal de distribución .....	49
Gráfico 29: Mapa de procesos .....	52

Gráfico 30: Flujograma de procesos .....	53
Gráfico 31: Plano del Bar Restaurante, primera planta.....	54
Gráfico 32: Plano del Bar Restaurante, segunda planta.....	55
Gráfico 33: Diagrama de Pareto.....	76
Gráfico 34: Organigrama estructural .....	85
Gráfico 35: Organigrama funcional .....	86
Gráfico 36: Punto de equilibrio.....	131



**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS**

**TEMA:** PLAN DE NEGOCIOS PARA LA CREACIÓN DE UN BAR RESTAURANTE CON TEMÁTICA DEPORTIVA EN EL VALLE DE TUMBACO DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO, AÑO 2018.

**Autor:** Santiago David Jácome Guerra

**Tutor:** Ing. Andrés Palacio Fierro, MSc

**RESUMEN EJECUTIVO**

Este proyecto propone un nuevo modelo de negocios de bar restaurante para el entretenimiento de las personas en el valle de Tumbaco. El nombre elegido para el bar restaurante es Mete Gol Bar ofreciendo la imagen cálida, acogedora y entretenida para el mercado objetivo. El bar restaurante Mete Gol Bar se constituirá en una compañía con responsabilidad limitada conformada por un socio. En relación a la competencia, no se encontró ningún bar restaurante que ofrezca este tipo de entretenimiento por lo menos tres cuerdas a la redonda, en cuanto al producto se busca ofrecer mayor variedad. Para preparar la comida y las bebidas se utilizarán productos de calidad según el gusto del cliente. En la evaluación financiera el Valor Actual Neto es de \$ 141.603,366; la Tasa Interna de Retorno es de 68,08% y el período de recuperación es de un año y 11 meses, por lo tanto, quiere decir que el proyecto es viable.

Descriptores: alimentos, Bar Restaurante, bebidas, deportivo, entretenimiento, temático, promoción.

**UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA INDOAMÉRICA**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y NEGOCIOS**

**THEME:** BUSINESS PLAN FOR THE CREATION OF A BAR-RESTAURANT WITH A SPORTS THEMATIC IN THE TUMBACO VALLEY OF THE METROPOLITAN DISTRICT OF QUITO, YEAR 2018.

**Author:** Santiago David Jácome Guerra

**Tutor:** Ing. Andrés Palacio Fierro, MSc

**ABSTRACT**

This project proposes a new business model of bar restaurant for the entertainment of the people in the valley of Tumbaco. The name chosen for the bar restaurant is Mete Gol bar offering the warm, cozy and entertaining image for the target market. The Bar-restaurant Mete Gol Bar will be constituted in a company with limited responsibility formed by a partner. In relation to the competition, no bar restaurant was found to offer this type of entertainment at least three blocks to the round, as far as the product is sought to offer greater variety. To prepare food and beverages, quality products will be used according to the customer's taste. In the financial evaluation the net present value is \$141,603.366; The internal return rate is 68.08% and the recovery period is one year and 11 months, so it means that the project is viable.

Descriptors: Bar-Restaurant, drinks, entertainment, food, promotion, sports, thematic.

## INTRODUCCIÓN

Plan de negocios para la creación de un bar restaurante con temática deportiva nombrado “Mete Gol Bar”, con un estilo de recreación en la parroquia de Tumbaco contribuyendo al entretenimiento de las personas en el Distrito Metropolitano de Quito.

### **Descripción de capítulos:**

#### ***Capítulo I: Área de Marketing***

En el área de marketing está constituida por los lineamientos de la investigación de mercado, se detallará el producto y servicio que se ofrecerá en el mercado en el cual se desarrollará el plan de negocios.

Se utilizará las fuentes de instituciones ecuatorianas como (INEC) Instituto Nacional de Estadísticas y Censos con el fin de determinar la población y en qué mercado enfocará el proyecto mediante un plan de muestreo para determinar la oferta y demanda y adicionalmente se determinará un plan de marketing estratégico.

#### ***Capítulo II: Área de Producción (Operaciones)***

En el área de producción se determinará los procesos para la ejecución de una actividad utilizando los recursos naturales, humanos, materiales, financieros, tecnológicos y el tiempo para optimizar y cumplir con las normas de calidad vigentes.

Se determinará el proceso que se utilizará para la transformación del producto y servicio cumpliendo con las actividades de las personas que desempeñan en su cargo para cumplir con las metas propuestas.

### ***Capítulo III: Área de Organización y Gestión***

En el área de organización y gestión se fijará la misión y visión de la organización para determinar la razón de ser y hacia donde se quiere llegar como empresa mediante el análisis de los factores internos y externos en el cual se desarrollará el giro de negocio.

Se establecerá las funciones y las áreas de cómo estará constituida la organización mediante la utilización de organigramas para determinar las actividades de cada cargo.

### ***Capítulo IV: Área Jurídico Legal***

En el área jurídica legal es primordial para el funcionamiento de la organización cumpliendo con las leyes y reglamentos que determina la ley en el Ecuador.

Se determinará las normas y leyes que tendrá que cumplir la organización ante el estado ecuatoriano y se especificará las obligaciones que tiene ante el mismo.

### ***Capítulo V: Área Financiera***

En el área financiera se determinará el aporte de la inversión para el desarrollo del plan de negocio detallando los costos y gastos que tomará el giro del negocio y siendo evaluado con indicadores en base a resultados obtenidos y que certifique los beneficios reales con el detalle de proyecciones anuales.

Se utilizará herramientas técnicas que permitan tener una predicción de los ingresos y egresos para establecer el margen de utilidad que tendrá la organización.

# **CAPÍTULO I**

## **ÁREA DE MARKETING**

### **1.1 DEFINICIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO**

Según el diccionario de Definición ABC perteneciente a la red Onmidia LTDA, el concepto de entretenimiento es aquel conjunto de actividades que tiene por objetivo el descanso y la diversión de las personas, el entretenimiento tiene el fin de despojar un poco de la responsabilidad que hay todos los días, y así darnos un espacio para reponer la energía física y mental. (Bembibre, 2012)

Según la Universidad Autónoma de Nuevo León (UANL) el bar restaurante es un establecimiento que puede ser considerado una mezcla entre Restaurante y Bar y se denomina Resto-Bar donde se ofrece una gran variedad tanto de bebidas como de platos. (Universidad Autónoma de Nuevo León, 2016)

En el siguiente plan de negocios se creará un bar restaurante con temática deportiva que buscará conseguir posicionarse en el Distrito Metropolitano de Quito en la parroquia de Tumbaco, con la mejor calidad en la comida, servicio; además brindará un ambiente de entretenimiento para satisfacer la necesidad de los clientes.

#### **1.1.1 Especificación del Servicio o Producto**

Es un bar restaurante con temática deportiva especialmente para el entretenimiento de todos los consumidores ofreciendo bebidas, comida y juegos que los animarán.

El nombre del bar restaurante es “METE GOL BAR”, con lo cual intenta unir el deporte y el entretenimiento, se toma como un nombre atractivo para atraer a los que les gusta el deporte y dar un toque de animación.



Gráfico 1: Logo y logotipo del Bar Restaurante

Fuente: (Canva, 2018)

“METE GOL BAR” es un bar restaurante temático deportivo donde se enfocará la calidad del servicio, su menú y sus juegos de entretenimiento, con la mejor atención del personal, ya que estarán capacitados para asistir al cliente desde el momento en que ingresan al establecimiento hasta el momento en que se marchen con una gran satisfacción.

En el establecimiento se podrá observar imágenes, retratos, objetos clásicos, pizarras de tiza y televisores suspendidos en las paredes semejándose de manera muy sutil a una pequeña cancha de fútbol para que los clientes a medida que van disfrutando de la comida, la música, las bebidas, de los partidos de fútbol y de los juegos de entretenimiento puedan contemplar lo maravilloso que es el deporte, y a su vez disfrutar de todo lo que brinda el establecimiento para pasar momentos inolvidables con gran entusiasmo y para mejorar la satisfacción de los clientes habrá música en vivo, pista de baile, cócteles, promociones y la participación en los juegos

de entretenimiento con el objetivo de divertirse y ganar obsequios por parte del bar restaurante.

Un objetivo importante del bar restaurante “METE GOL BAR” es conocer los deseos, los gustos y las necesidades que tienen los consumidores para apartar el estrés, el cansancio y lo rutinario de todo ámbito, mediante el entretenimiento que ofrece el establecimiento.

### *Especificaciones del producto o servicio*



Gráfico 2: Cócteles

Fuente: (Freepik, 2010)

En el bar restaurante habrá variedad de bebidas tales como: cerveza, ron, whisky, así como cócteles que deleitaran el paladar de los consumidores tales como margarita, caipiriña, amaretto, mojito entre otros.



Gráfico 3: Alitas de pollo

Fuente: (Freepik, 2010)

Además, se ofrecerá alitas de pollo acompañados con distintas salsas, tales como: picantes, Jack Daniel`s, barbacoa, maracuyá, mora, tamarindo, piña y limón con pimienta.



Gráfico 4: Costillitas

Fuente: (Freepik, 2010)

No se olvidará tampoco de ofrecer costillitas de cerdo acompañados con dos salsas tales como: barbacoa y de Coca-Cola.





Gráfico 5: Picaña

Fuente: (Freepik, 2010)

Se complementará con picaña asada al gusto del consumidor.

Además de los productos que se brindarán se podrá disfrutar del acoger local con diferentes atracciones para el entretenimiento de los usuarios.



Gráfico 6: Música en vivo

Fuente: (Freepik, 2010)

Adicionalmente a la comida se ofrecerá música en vivo en distintos días para el mejor entretenimiento de los consumidores.



Gráfico 7: Distribución de los muebles en el local

Fuente: (Freepik, 2010)



Gráfico 8: Barra del Bar Restaurante

Fuente: (Freepik, 2010)



Gráfico 9: Vista pantalla gigante

Fuente: (Freepik, 2010)

También se considerará la comodidad de las personas con los espacios que se les otorga que permita un fácil desplazamiento para mejorar la atención y un rápido servicio al cliente. Además, tener en cuenta el aspecto decorativo y visual para disfrutar de todos los beneficios que tiene el Bar Restaurante.

Por último, se brindará más espacios de entretenimiento con divertidos juegos como: Jenga gigante, mesa de ping pong, fútbol de mesa y el Shootfoot (billar con el pie); en el cual habrá promociones por la participación entre diferentes mesas o personas que estén dispuestas a enfrentarse en divertidos encuentros. El Bar Restaurante no solo buscará que los clientes consuman la variedad de productos, sino que ofrecerá una experiencia inigualable. A continuación, se presentan ilustraciones para la observación del lector:



Gráfico 10: Jenga gigante

Fuente: (Freepik, 2010)



Gráfico 11: Mesa de Ping Pong

Fuente: (Freepik, 2010)



Gráfico 12: Shootfoot (Billar con el pie)

Fuente: (Freepik, 2010)



Gráfico 13: Fútbol de mesa

Fuente: (Freepik, 2010)

### **1.1.2 Aspectos innovadores (diferenciadores) que proporciona**

Los aspectos diferenciadores del Bar Restaurante serán los siguientes: la participación de los clientes en diferentes enfrentamientos en los divertidos juegos, ofrecer el mejor entretenimiento, ofrecer diversos productos y un servicio de calidad con precios bajos para la satisfacción de los clientes.

El valor agregado del Bar Restaurante serán las diferentes promociones que se ofrecerán todos los días, ver los distintos partidos en vivo, música al gusto de los clientes, pista de baile y para las personas ganadoras que hayan participado en los enfrentamientos de los diferentes juegos serán acreedoras de diferentes premios.

## **1.2 DEFINICIÓN DEL MERCADO**

Un mercado es el conjunto de compradores reales y potenciales de un producto. Tales compradores comparten una necesidad o un deseo en particular, el cual puede satisfacerse mediante relaciones de intercambio. (Philip Kotler & Gary Armstrong, 2007)

A continuación, se presentará con detalle el mercado escogido:

### **1.2.1 Qué mercado se va tocar en general**

El mercado en el cual la empresa emprenderá, es del entretenimiento, de esta forma se podrán satisfacer las necesidades de los consumidores brindando variedad de productos y servicio de calidad, con el fin de otorgar una distracción a los clientes y generando una utilidad o beneficio para la empresa.

El mercado meta o mercado objetivo serán las personas con nivel socio económico medio, medio alto y alto, segmentando demográficamente a las personas que comprendan entre las edades de los 18 años a los 60 años de edad.

### ***1.2.1.1 Categorización de sujetos***

En la tabla 1 se especificará la categorización de los sujetos que pretenda alcanzar esta empresa:

Tabla 1: Categorización de sujetos

<b>CATEGORÍA</b>	<b>SUJETO</b>
<b>¿Quién compra?</b>	Las personas que comprenden las edades de 18 años a los 60 años.
<b>¿Quién usa?</b>	Las personas que comprenden las edades de 18 años a los 60 años.
<b>¿Quién decide?</b>	Las personas que comprenden las edades de 18 años a los 60 años.
<b>¿Quién influye?</b>	Las personas que comprenden las edades de 18 años a los 60 años.

Elaborado por: El autor

### ***1.2.1.2 Estudio de segmentación***

El enfoque del Bar Restaurante será abarcar el segmento de las personas entre las edades de 18 años a 60 años que les guste disfrutar de divertidos juegos acompañados de un entorno deportivo.



En la tabla 2 se describirá las variables de la dimensión conductual:

Tabla 2: Dimensión conductual

<b>VARIABLE</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
<b>Tipo de necesidad</b>	Pertenencia o social
<b>Tipo de compra</b>	Comparación
<b>Relación con la marca</b>	No
<b>Actitud frente al producto</b>	Positiva

Elaborado por: El autor

En la página web de la (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2018) se podrán encontrar las proyecciones referenciales de la población a nivel cantonal parroquial que comprende los periodos de 2010 a 2018, la parroquia de Tumbaco para el año 2018 el tamaño de la población será de 60.002 habitantes con una tasa promedio de crecimiento poblacional anual aproximado del 1,87%

En la tabla 3 se describirá las variables de la dimensión geográfica:

Tabla 3: Dimensión geográfica

<b>VARIABLE</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>
País	Ecuador
Ciudad	Distrito Metropolitano de Quito
Parroquia	Valle de Tumbaco
Tamaño de la población	60.002 habitantes

Fuente: (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2018)

Elaborado por: El autor

La población que comprende las edades entre 18 años a 60 años es de 27.705 personas según (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018).

Por medio de los índices de niveles socioeconómicos en Quito se encuentra dividido por clases sociales en los censos realizados (media, media alta y alta) y además se podrá encontrar el porcentaje por hogares que es del 65.47%. (Índice de Niveles Socioeconómicos, 2014)

En la tabla 4 se describirá las variables, la descripción y la población de la dimensión geográfica:

Tabla 4: Dimensión demográfica

<b>VARIABLE</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>POBLACIÓN</b>
Edad	Edades entre 18 años – 60 años	27.705
Sexo	Hombres	13.389
	Mujeres	14.316
Socioeconómico	Clase social media, media alta y alta por hogares (65.47%)	18.138
Ocupación	Indiferente	Indiferente

Elaborado por: El autor



### 1.2.1.3 Plan de muestreo

Para el cálculo de la muestra se aplicará la siguiente fórmula:

$$n = \frac{z^2 * p * q * N}{z^2 * p * q + N * E^2}$$

Siendo:

n = Tamaño de la muestra  
 z = 1.96 (nivel de confiabilidad)  
 p = 0.5 (probabilidad de ocurrencia)  
 q = 0.5 (probabilidad de no ocurrencia)  
 N = 18.138 (Población o universo)  
 E = 5% (Error de la muestra)

Resultado: se realizará una encuesta para 376 personas.

En la tabla 5 se detallan las necesidades que se desea conocer para obtener información, generar ideas y tomar decisiones en base a estas:

Tabla 5: Cuadro de necesidades

NECESIDAD DE INFORMACIÓN	TIPO DE INFORMACIÓN	FUENTE	INSTRUMENTOS
<b>¿Qué es bar restaurante?</b>	Secundaria	Internet y libros	Servicios agrupados
<b>Costos de las alitas de pollo, costillitas de cerdo, picaña y todo tipo de bebidas</b>	Secundaria	Proveedores	Banco de datos de otras organizaciones
<b>Determinar el mercado potencial</b>	Secundaria	INEC y GAD de Tumbaco	Servicios agrupados
<b>Gastos y preferencias de los consumidores</b>	Primaria	Clientes potenciales	Encuesta
<b>Equipos y maquinaria necesaria para la elaboración de productos</b>	Secundaria	Empresas	Servicios agrupados
<b>Requisitos para crear una empresa</b>	Secundaria	Internet y consultorios jurídicos	Servicios agrupados

Elaborado por: El autor

**1.2.1.4 Diseño y recolección de información**

Para el levantamiento de la información primaria se realizará una encuesta que tendrá el siguiente diseño:

***Agradecemos su cordial participación en la aplicación de la siguiente encuesta:  
Señale con una X su respuesta que más se aproxima.***

**1. Sexo:**

Masculino \_\_\_\_\_

Femenino \_\_\_\_\_

**2. Edad**

18-25 \_\_\_

26-33 \_\_\_

34-41 \_\_\_

41-65 \_\_\_

**3. ¿Usted visita algún tipo de bar restaurante que brinda servicios de entretenimiento?**

Si \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

(Si su respuesta es “No” finalice la encuesta)

**4. ¿Con qué frecuencia visita este tipo de bar restaurante con servicios de entretenimiento? (señale con una X a la que más se aproxima)**

Una vez a la semana \_\_\_\_\_

Dos veces a la semana o más \_\_\_\_\_

Una vez al mes \_\_\_\_\_

Dos veces al mes o más \_\_\_\_\_

Una vez al año \_\_\_\_\_

Una vez cada dos años \_\_\_\_\_

**5. ¿Cuánto gasta en cada visita a este tipo de bares? (En dólares) (Números enteros solamente)**

\$ \_\_\_\_\_

6. ¿Le gustaría visitar un establecimiento de un Bar-Restaurante con servicios de entretenimiento con temática deportiva?

Si \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

(Si su respuesta es “No” finalice la encuesta)

7. ¿Le gustaría consumir alguno de los siguientes platos de comida y bebidas en el bar restaurante? (Alitas de pollo, Costillas de cerdo, Picaña, Bebidas alcohólicas y no alcohólicas)

Si \_\_\_\_\_

No \_\_\_\_\_

(Si su respuesta es “No” finalice la encuesta)

8. ¿Cuánto pagaría por consumir bebidas de acuerdo a su gusto? (Señale la respuesta a la que más se aproxima)

Tipos de Bebidas	\$ USD	\$1-\$2	\$3-\$4	\$5-\$6	\$7-\$10	\$11-\$14	\$15-\$20	\$21-\$26	Igual o mayor a \$27
Cócteles									
Chupitos (Ron, Whisky, Tequila, Vodka)									
Ron (botella)									
Whisky (botella)									
Tequila (botella)									
Vino (botella)									
Vino (copa)									
Gaseosas (personal 500ml)									
Cerveza 670 ml (Club, Pilsener, Corona, Budweiser)									

9. ¿Cuánto pagaría por consumir un plato de comida de acuerdo a su gusto? (Señale la respuesta a la que más se aproxima)

Tipos de platos de comida	\$ USD	\$5-\$7	\$8-\$9	\$10-\$12	\$13-\$15	\$16 o más
Picaña (250 gramos)						
Alitas de pollo (8 unidades)						
Alistas de pollo (12 unidades)						
Costillitas de cerdo (5 unidades)						

**10.** ¿Qué características le gustaría que brinde el establecimiento de Bar-Restaurante con temática deportiva?

Calidad de servicio    \_\_\_  
Entretenimiento        \_\_\_  
Parqueadero            \_\_\_

**11.** ¿Qué condiciones le gustaría que brinde los productos del establecimiento de Bar-Restaurante con temática deportiva?

Precios bajos            \_\_\_  
Promociones            \_\_\_  
Otros: buen sabor        \_\_\_

**12.** ¿Qué medios utilizaría para recibir información de este bar restaurante con temática deportiva?

Redes sociales            \_\_\_  
Página web                \_\_\_  
Asistir al establecimiento \_\_\_  
Teléfonos                 \_\_\_  
Otros                        \_\_\_

### 1.2.1.5 Análisis e interpretación

Análisis de los resultados obtenidos de la información primaria (Encuesta):

#### 1. Datos demográficos: Sexo

Descripción	Total %	Encuesta	Total, Personas
<b>Masculino</b>	58,6%	220	10.629
<b>Femenino</b>	41,4%	156	7.509
<b>Total</b>	100,0%	376	18.138

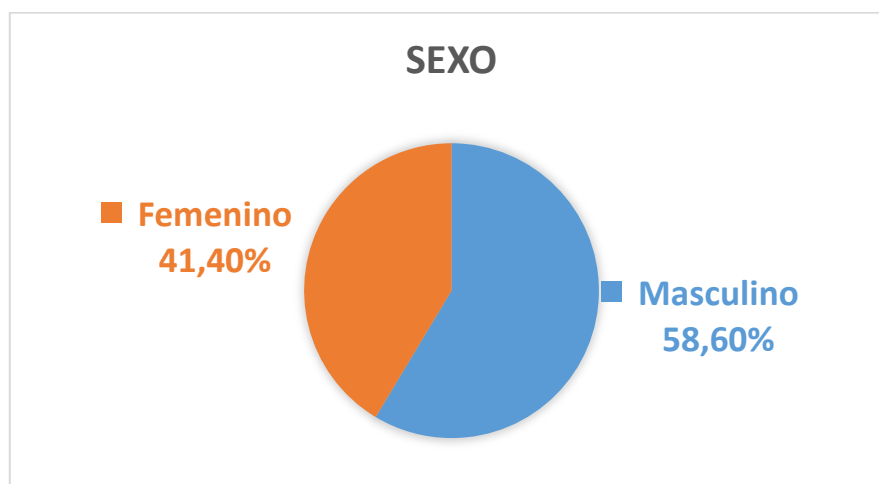


Gráfico 14: Tabulación encuesta, pregunta 1.

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

El total de la población objetivo es de 18.138 personas, el 58,60% de los encuestados son de sexo masculino con un total 10.629 personas y el 41,40% son de sexo femenino con un total 7.509 personas.

El mayor porcentaje es de sexo masculino que acudirán a este tipo de bar restaurante y sin mucha diferencia se encuentra el sexo femenino, esto quiere decir que este tipo de bar es atractivo para ambos sexos.

## 2. Datos demográficos: Edad

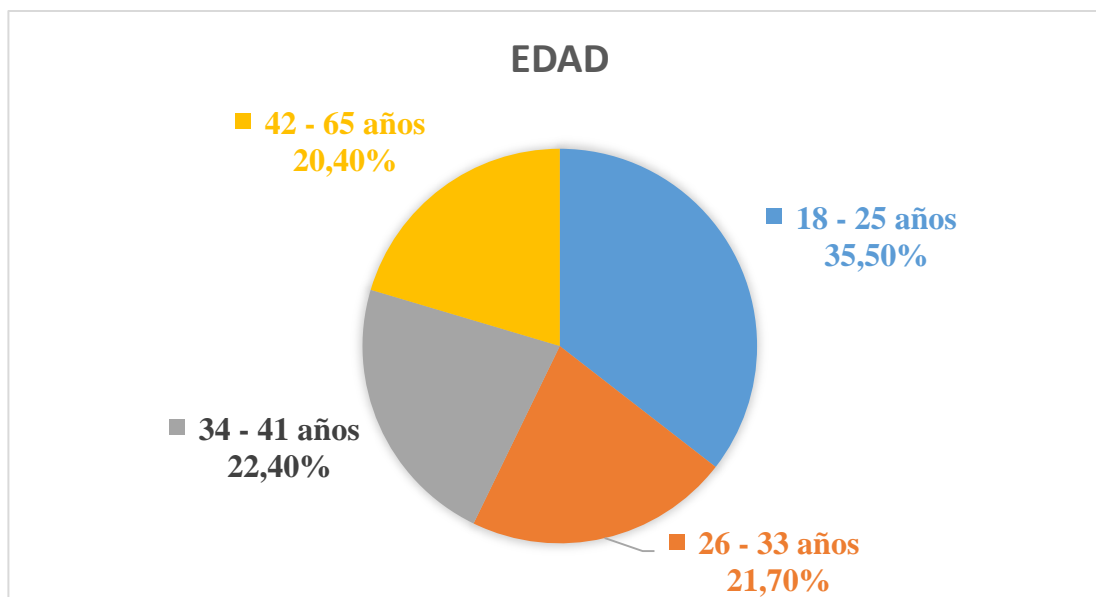


Gráfico 15: Tabulación encuesta, pregunta 2.

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

El total de la población objetivo es de 18.138 personas. Se detallan los rangos de las edades con el respectivo porcentaje:

Descripción	Total %	Encuesta	Total, personas
<b>18 - 25 años</b>	35,5%	133	6.439
<b>26 - 33 años</b>	21,7%	82	3.936
<b>34 - 41 años</b>	22,4%	84	4.063
<b>42 - 65 años</b>	20,4%	77	3.700
<b>Total</b>	100,0%	376	18.138

Del total de hombres y mujeres que comprenden las edades de 18 a 25 años es del 35,50% y las edades de 34 a 41 años es de 22,40% en total de estos rangos de edad suman el 57,90%; además los rangos de edad de 26 a 33 años y de 42 a 65 años suman el 42,10%. Estos datos ayudarán a elaborar diferentes estrategias.

**3. ¿Usted visita algún tipo de bar restaurante que brinda servicios de entretenimiento?**

Descripción	Total %	Encuesta	Total, personas
Sí	73,67%	277	13.362
No	26,33%	99	4.776
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>376</b>	<b>18.138</b>

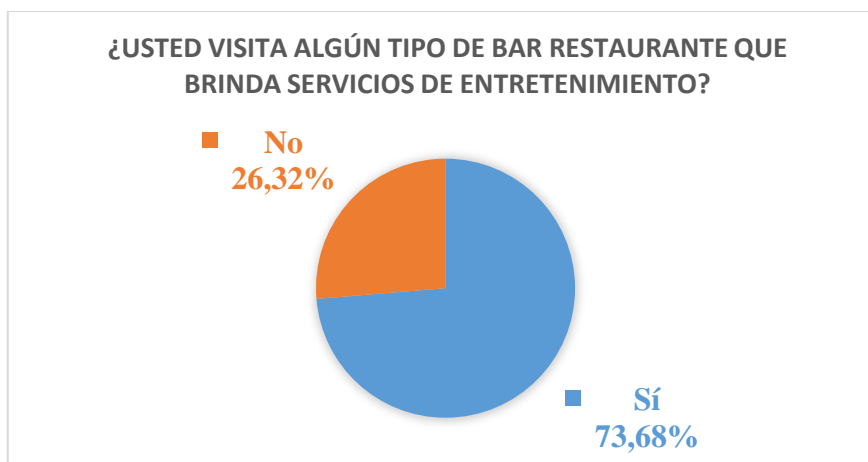


Gráfico 16: Tabulación encuesta, pregunta 3.

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

El total de la población objetivo es de 18.138 personas, el 73,68% de los encuestados (277 encuestados) visita algún tipo de bar restaurante con servicios de entretenimiento con un total de 13.364 personas y el 26,32% de los encuestados (99 encuestados) no visita algún tipo de bar restaurante con servicios de entretenimiento con un total de 4.774 personas.

Al tabular esta pregunta se conoce que el 73,68% de la población encuestada visita un bar restaurante con servicios de entretenimiento lo que alienta a continuar con dicho proyecto, debido a que es un porcentaje significativo.

4. ¿Con qué frecuencia visita este tipo de bar restaurante con servicios de entretenimiento? (señale con una X a la que más se aproxima)



Gráfico 17: Tabulación encuesta, pregunta 4.

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

La frecuencia de visitas que realizan las personas a bares restaurantes es la siguiente:

Descripción	Total %	Encuesta	Total, personas
Una vez a la semana	10,64%	40	1.930
Dos veces a la semana o más	10,90%	41	1.978
Una vez al mes	22,07%	83	4.004
Dos veces al mes o más	12,50%	47	2.267
Una vez al año	12,23%	46	2.219
Una vez cada dos años	5,32%	20	965
No responden	26,33%	99	4.776
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>376</b>	<b>18.138</b>

El total de personas que visitan con frecuencia este tipo de bar restaurante es de 13.362 personas con el 73,67% y la mayor frecuencia de visitas se encuentran una vez al mes con el 22,07% y la suma total de las otras frecuencias de visitas es del 51,60%.



**5. ¿Cuánto gasta en cada visita a este tipo de bares? (En dólares) (Números enteros solamente)**

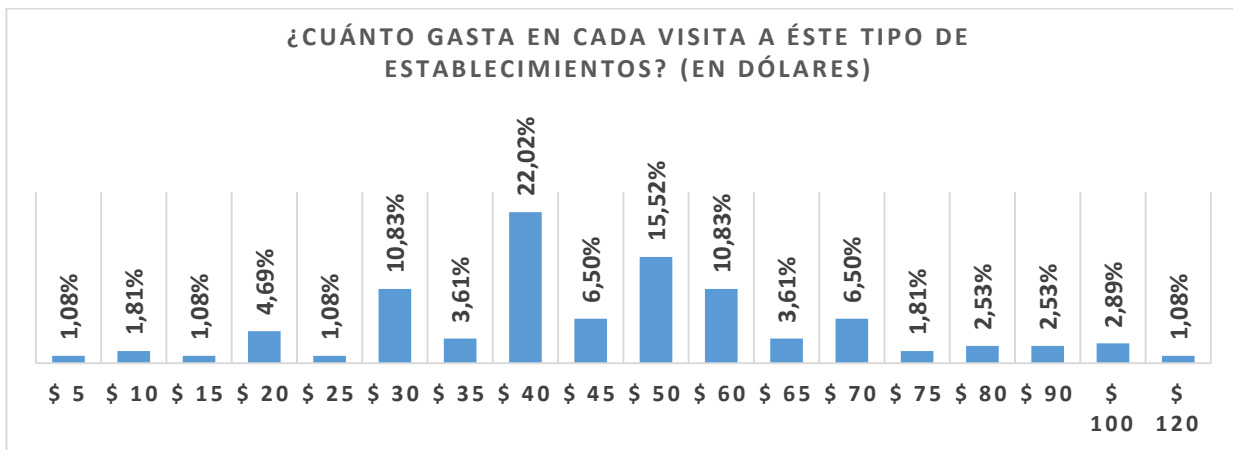


Gráfico 18: Tabulación encuesta, pregunta 5.

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

El gasto que realizan las personas que visitan bares restaurantes es la siguiente:

Gasto \$	Total %	Encuesta	Total, personas
\$ 5,00	1,08%	3	145
\$ 10,00	1,81%	5	241
\$ 15,00	1,08%	3	145
\$ 20,00	4,69%	13	627
\$ 25,00	1,08%	3	145
\$ 30,00	10,83%	30	1.447
\$ 35,00	3,61%	10	482
\$ 40,00	22,02%	61	2.943
\$ 45,00	6,50%	18	868
\$ 50,00	15,52%	43	2.074
\$ 60,00	10,83%	30	1.447
\$ 65,00	3,61%	10	482
\$ 70,00	6,50%	18	868
\$ 75,00	1,81%	5	241
\$ 80,00	2,53%	7	338
\$ 90,00	2,53%	7	338
\$ 100,00	2,89%	8	386
\$ 120,00	1,08%	3	145
<b>Total</b>	<b>100,0%</b>	<b>277</b>	<b>13.362</b>

Los consumidores que visitan este tipo de bares restaurantes gastan entre \$40,00 con el 22,02%, \$50,00 con el 15,52%, \$30,00 y \$60,00 con el 10,83%.

**6. ¿Le gustaría visitar un establecimiento de un Bar-Restaurante con servicios de entretenimiento con temática deportiva?**

Descripción	Total %	Encuesta	Total, personas
<b>Sí</b>	89,89%	249	12.012
<b>No</b>	10,11%	28	1.351
<b>Total</b>	100,00%	277	13.362



Gráfico 19: Tabulación encuesta, pregunta 6.

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

Las personas que les gustaría visitar un bar restaurante con servicios de entretenimiento con temática deportiva son del 89,89% con un total de 12.012 personas y las personas que no les gustaría visitar este tipo de bar restaurante con temática deportiva es del 10,11% con un total de 1.351 personas.

El porcentaje de aceptación es del 89,89% (249 respondieron que sí) por lo tanto a las personas les gustaría visitar este tipo de bar restaurante con temática deportiva que brinde servicio de entretenimiento.

**7. ¿Le gustaría consumir alguno de los siguientes platos de comida y bebidas en el bar restaurante? (Alitas de pollo, Costillas de cerdo, Picaña, Bebidas alcohólicas y no alcohólicas)**

Descripción	Total %	Encuesta	Total, personas
<b>Sí</b>	100,00%	249	12.012
<b>No</b>	0,00%	0	0
<b>Total</b>	100,00%	249	12.012



Gráfico 20: Tabulación encuesta, pregunta 7.

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

Del total de las 249 respuestas dijeron que, si les gustaría consumir algún tipo de plato de comida y bebida en el bar restaurante con el 100%, en total las personas que les gustaría consumir algún tipo de plato de comida y bebida en el bar restaurante es de 12.012 personas.

**8. De la siguiente lista de bebidas ¿Cuánto pagó por consumir un trago?**

**(Señale la respuesta a la que más se aproxima)**

Tipos de Bebidas	\$ USD	\$1-\$2	\$3-\$4	\$5-\$6	\$7-\$10	\$11-\$14	\$15-\$20	\$21-\$26	Igual o mayor a \$27
<b>Cócteles</b>		15	139	69	26	-	-	-	-
<b>Chupitos (Ron, Whisky, Tequila, Vodka)</b>		108	100	20	10	4	4	3	-
<b>Ron (botella)</b>		1	8	10	19	34	123	48	6
<b>Whisky (botella)</b>		1	7	11	6	36	120	41	27
<b>Tequila (botella)</b>		1	7	17	27	27	111	35	24
<b>Vino (botella)</b>		2	7	13	13	43	123	39	9
<b>Vino (copa)</b>		3	50	163	33	-	-	-	-
<b>Gaseosas (personal 500ml)</b>		201	45	3	-	-	-	-	-
<b>Cerveza 670 ml (Club, Pilsener, Corona, Budweiser)</b>		97	125	24	3	-	-	-	-

Se detallan en cada tipo de bebida las 249 respuestas que brindaron información acerca de sí les gustaría visitar un bar restaurante con temática deportiva con servicio de entretenimiento y la suma total de las respuestas de los tipos de bebidas es de 2.241.

Tipos de Bebidas	\$ USD	\$1-\$2	\$3-\$4	\$5-\$6	\$7-\$10	\$11-\$14	\$15-\$20	\$21-\$26	Igual o mayor a \$27
<b>Cócteles</b>		6,02%	55,82%	27,71%	10,44%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Chupitos (Ron, Whisky, Tequila, Vodka)</b>		43,37%	40,16%	8,03%	4,02%	1,61%	1,61%	1,20%	0,00%
<b>Ron (botella)</b>		0,40%	3,21%	4,02%	7,63%	13,65%	49,40%	19,28%	2,41%
<b>Whisky (botella)</b>		0,40%	2,81%	4,42%	2,41%	14,46%	48,19%	16,47%	10,84%
<b>Tequila (botella)</b>		0,40%	2,81%	6,83%	10,84%	10,84%	44,58%	14,06%	9,64%
<b>Vino (botella)</b>		0,80%	2,81%	5,22%	5,22%	17,27%	49,40%	15,66%	3,61%
<b>Vino (copa)</b>		1,20%	20,08%	65,46%	13,25%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Gaseosas (personal 500ml)</b>		80,72%	18,07%	1,20%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%
<b>Cerveza 670 ml (Club, Pilsener, Corona, Budweiser)</b>		38,96%	50,20%	9,64%	1,20%	0,00%	0,00%	0,00%	0,00%

El mayor porcentaje de cuánto pagaron por parte de los encuestados en cada tipo de bebida se detalla a continuación:

- Cócteles con el 55,82% de 3 a 4 dólares.
- Chupitos con el 43,37% de 1 a 2 dólares y con el 40,16% de 3 a 4 dólares.
- Ron (botella) con el 49,40% de 15 a 20 dólares.
- Whisky (botella) con el 48,19% de 15 a 20 dólares.
- Tequila (botella) con el 44,58% de 15 a 20 dólares.

- Vino (botella) con el 49,40% de 15 a 20 dólares.
- Vino (copa) con el 65,46% de 5 a 6 dólares.
- Gaseosas (500 ml) con el 80,72% de 1 a 2 dólares.
- Cerveza (670 ml) con el 50,20% de 3 a 4 dólares y con el 38,96% de 1 a 2 dólares.

Tipos de Bebidas	\$ USD	\$1-\$2	\$3-\$4	\$5-\$6	\$7-\$10	\$11-\$14	\$15-\$20	\$21-\$26	Igual o mayor a \$27
<b>Cócteles</b>		724	6.705	3.329	1.254	-	-	-	-
<b>Chupitos (Ron, Whisky, Tequila, Vodka)</b>		5.210	4.824	965	482	193	193	145	-
<b>Ron (botella)</b>		48	386	482	917	1.640	5.933	2.315	289
<b>Whisky (botella)</b>		48	338	531	289	1.737	5.789	1.978	1.302
<b>Tequila (botella)</b>		48	338	820	1.302	1.302	5.355	1.688	1.158
<b>Vino (botella)</b>		96	338	627	627	2.074	5.933	1.881	434
<b>Vino (copa)</b>		145	2.412	7.863	1.592	-	-	-	-
<b>Gaseosas (personal 500ml)</b>		9.696	2.171	145	-	-	-	-	-
<b>Cerveza 670 ml (Club, Pilsener, Corona, Budweiser)</b>		4.679	6.030	1.158	145	-	-	-	-

En cada tipo de bebida suman en total 12.012 personas y de acuerdo a su respuesta se detalla la mayor cantidad de personas de cuánto pagaron en un trago en los siguientes tipos de bebidas:

- Cócteles con 6.705 personas pagaron de 3 a 4 dólares.
- Chupitos con 5.210 personas pagaron de 1 a 2 dólares y con 4.824 personas pagaron de 3 a 4 dólares.
- Ron (botella) con 5.933 personas pagaron de 15 a 20 dólares.
- Whisky (botella) con 5.789 personas pagaron de 15 a 20 dólares.
- Tequila (botella) con 5.355 personas pagaron de 15 a 20 dólares.
- Vino (botella) con 5.933 personas pagaron de 15 a 20 dólares.
- Vino (copa) con 7.863 personas pagaron de 5 a 6 dólares.
- Gaseosas (500 ml) con 9.696 personas pagaron de 1 a 2 dólares.
- Cerveza (670 ml) con 6.030 personas pagaron de 3 a 4 dólares y con 4.679 personas pagaron de 1 a 2 dólares.

**9. ¿Cuánto pagó por consumir un plato de comida de acuerdo a su gusto?**

**(Señale la respuesta a la que más se aproxima)**

<b>Tipos de platos de comida</b>	<b>\$ USD</b>	<b>\$5-\$7</b>	<b>\$8-\$9</b>	<b>\$10-\$12</b>	<b>\$13-\$15</b>	<b>\$16 o más</b>
<b>Picaña (250 gramos)</b>		45	71	97	30	6
<b>Alitas de pollo (8 unidades)</b>		153	77	19	-	-
<b>Alistas de pollo (12 unidades)</b>		56	122	57	14	-
<b>Costillitas de cerdo (5 unidades)</b>		35	72	88	52	2

Se detallan en cada tipo de comida las 249 respuestas que brindaron información acerca de que sí les gustaría visitar un bar restaurante con temática deportiva con servicio de entretenimiento y la suma total de las respuestas de los tipos de comidas es de 996.

<b>Tipos de platos de comida</b>	<b>\$ USD</b>	<b>\$5-\$7</b>	<b>\$8-\$9</b>	<b>\$10-\$12</b>	<b>\$13-\$15</b>	<b>\$16 o más</b>
<b>Picaña (250 gramos)</b>		18,07%	28,51%	38,96%	12,05%	2,41%
<b>Alitas de pollo (8 unidades)</b>		61,45%	30,92%	7,63%	0,00%	0,00%
<b>Alistas de pollo (12 unidades)</b>		22,49%	49,00%	22,89%	5,62%	0,00%
<b>Costillitas de cerdo (5 unidades)</b>		14,06%	28,92%	35,34%	20,88%	0,80%

El mayor porcentaje de cuánto pagaron por parte de los encuestados en cada tipo de comida se detalla a continuación:

- Picaña (250 gr) con el 38,96% de 10 a 12 dólares y con el 28,51% de 8 a 9 dólares.
- Alitas de pollo (8 unidades) con el 61,45% de 5 a 7 dólares.
- Alistas de pollo (12 unidades) con el 49,00% de 8 a 9 dólares.
- Costillas de cerdo (5 unidades) con el 35,34% de 10 a 12 dólares y con el 28,92% de 8 a 9 dólares.

<b>Tipos de platos de comida</b>	<b>\$ USD</b>	<b>\$5-\$7</b>	<b>\$8-\$9</b>	<b>\$10-\$12</b>	<b>\$13-\$15</b>	<b>\$16 o más</b>
<b>Picaña (250 gramos)</b>		2.171	3.425	4.679	1.447	289
<b>Alitas de pollo (8 unidades)</b>		7.381	3.714	917	-	-
<b>Alistas de pollo (12 unidades)</b>		2.701	5.885	2.750	675	-
<b>Costillitas de cerdo (5 unidades)</b>		1.688	3.473	4.245	2.508	96

En cada tipo de comida suman en total 12.012 personas y de acuerdo a su respuesta se detalla la mayor cantidad de personas de cuánto pagaron por un tipo de comida en la siguiente lista:

- Picaña (250 gr) con 4.679 personas pagaron de 10 a 12 dólares y con 3.425 personas pagaron de 8 a 9 dólares.
- Alitas de pollo (8 unidades) con 7.381 personas pagaron de 5 a 7 dólares.
- Alistas de pollo (12 unidades) con 5.885 personas pagaron de 8 a 9 dólares.
- Costillas de cerdo (5 unidades) con 4.245 personas pagaron de 10 a 12 dólares y con 3.473 personas pagaron de 8 a 9 dólares.



**10. ¿Qué características le gustaría que brinde el establecimiento de Bar-Restaurante con temática deportiva?**

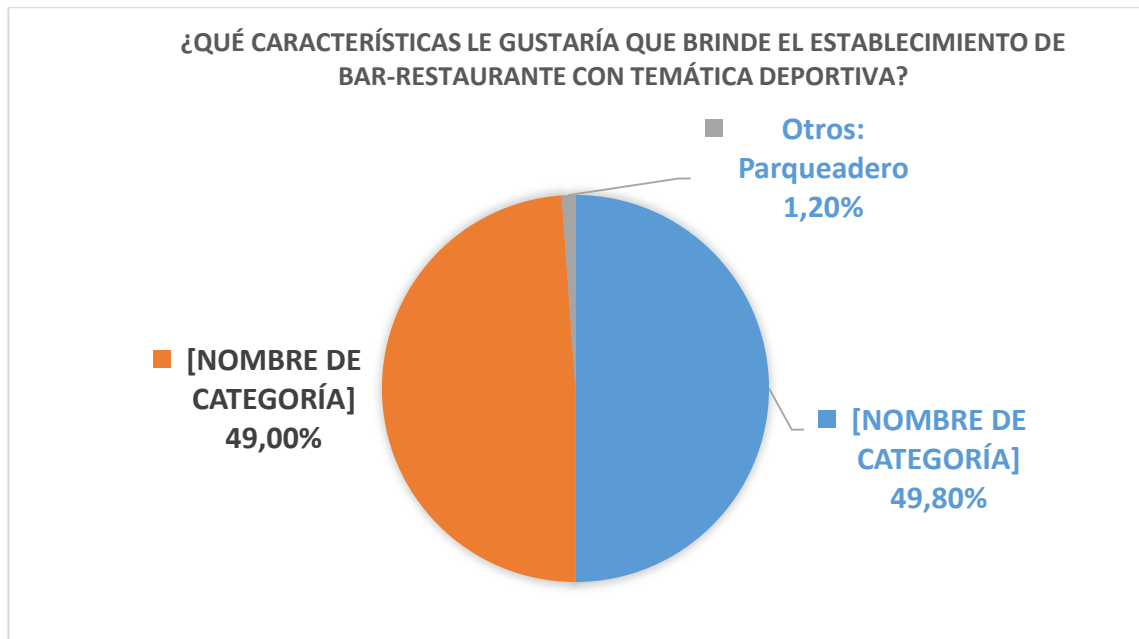


Gráfico 21: Tabulación encuesta, pregunta 10.

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

De las 249 respuestas por parte de los encuestados les gustaría que el bar restaurante brinde las siguientes características con el mayor porcentaje a continuación:

- Calidad de servicio con el 49,80%, total en personas es de 5.982
- Entretenimiento con el 49,00%, total en personas es de 5.885
- Otros: parqueadero con el 1,20%, total en personas es de 145

**11. ¿Qué condiciones le gustaría que brinde los productos del establecimiento de Bar-Restaurante con temática deportiva?**

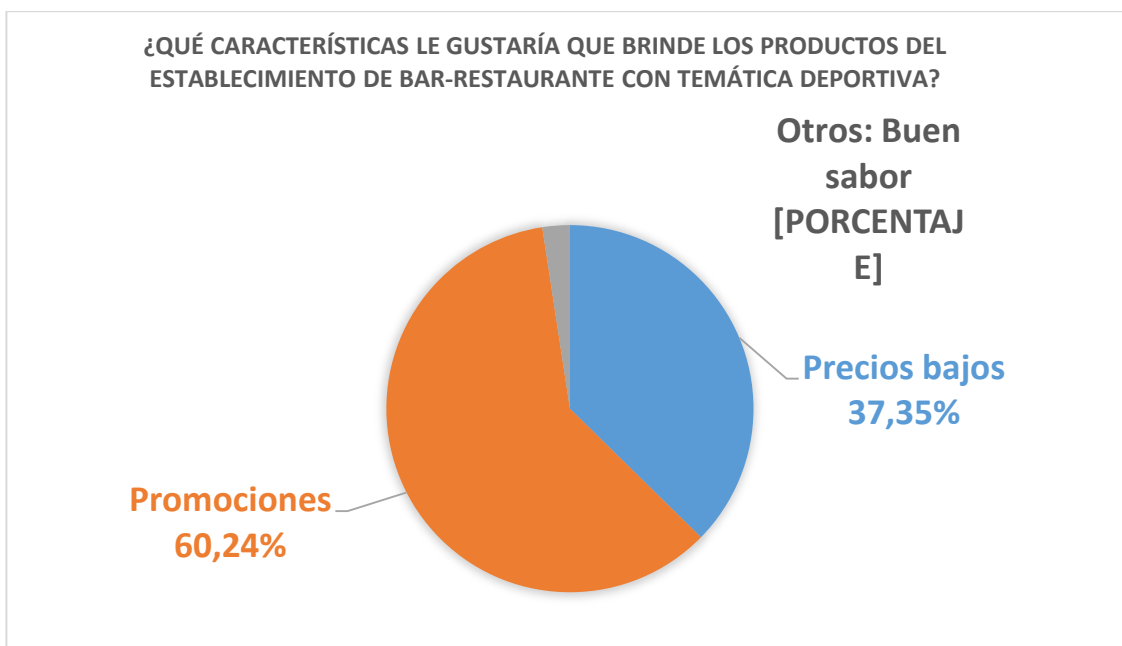


Gráfico 22: Tabulación encuesta, pregunta 11.

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

De las 249 respuestas por partes de los encuestados las condiciones de los productos que les gustaría a las personas que brinde el bar restaurante con temática deportiva son las siguientes:

- Precios bajos con el 37,35%, total en personas es de 4.486
- Promociones con el 60,24%, total en personas es de 7.236
- Buen sabor con el 2,41%, total en personas es de 289

**12. ¿Qué medios utilizaría para recibir información de este bar restaurante con temática deportiva?**

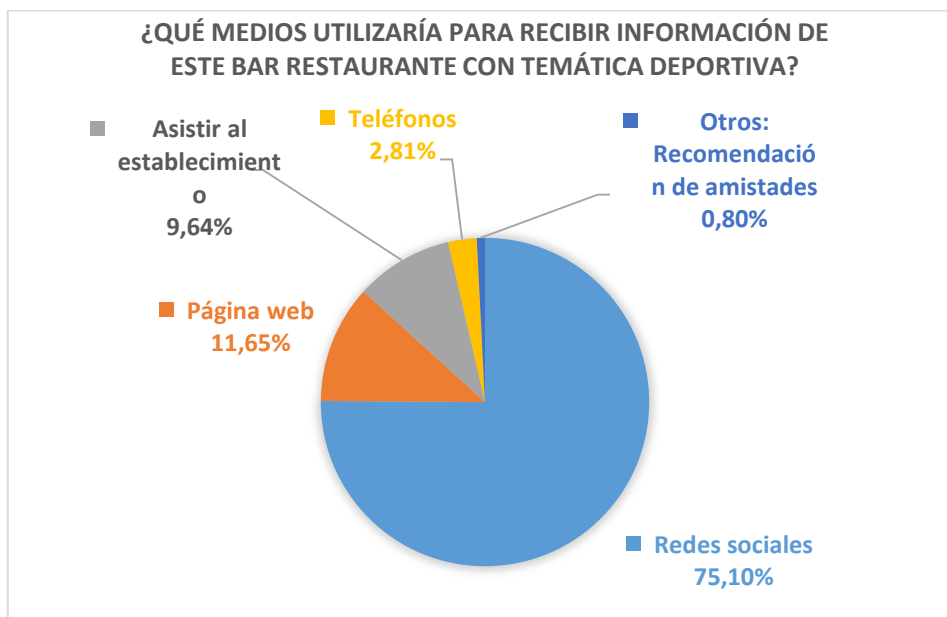


Gráfico 23: Tabulación encuesta, pregunta 12.

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

De las 249 respuestas por partes de los encuestados los medios que utilizarían las personas para recibir información del bar restaurante con temática deportiva es la siguiente:

- Redes sociales con el 75,10%, total en personas es de 9.021
- Página web con el 11,65%, total en personas es de 1.399
- Asistir al establecimiento con el 9,64%, total en personas es de 1.158
- Teléfonos con el 2,81%, total en personas es de 338
- Otros: recomendación de amistades con el 0,80%, total en personas es de 96

## 1.2.2 Demanda potencial

El servicio de entretenimiento y los productos van dirigidos a los habitantes de la parroquia de Tumbaco del Distrito Metropolitano de Quito con un total de 60.002 personas, entre las edades de 18 años a 60 años, hombres y mujeres con un total de 27.705 personas, utilizando el nivel socioeconómico dividido por clases sociales media, media alta y alta con un total de 18.138 personas.

La tasa de crecimiento poblacional según la (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018) las proyecciones referenciales de la población a nivel cantonal parroquial que comprende los periodos de 2010 a 2020, la parroquia de Tumbaco para el año 2018 la tasa de crecimiento aproximado anual es del 1,87%.

En la tabla 6 se observa la frecuencia de visitas que tienen los bares restaurantes que brindan servicios de entretenimiento (segmentación obtenida de la pregunta 3 de la encuesta):

Tabla 6: Demanda potencial

<b>Demanda Potencial</b>				
<b>Frecuencia</b>	<b>Nº veces anual</b>	<b>% frecuencia visitas (pregunta 4 encuesta)</b>	<b>Nº visitas (personas)</b>	<b>Total, clientes potenciales (Según frecuencia de visita anual)</b>
Una vez a la semana	52	10,64%	1.930	100.338
Dos veces a la semana o más	104	10,90%	1.978	205.693
Una vez al mes	12	22,07%	4.004	48.046
Dos veces al mes o más	24	12,50%	2.267	54.414
Una vez al año	1	12,23%	2.219	2.219
Una vez cada dos años	0,5	5,32%	965	482
No respondieron	-	26,33%	4.776	-
<b>Total</b>		100,00%	18.138	411.192
<b>Gasto promedio establecimientos entretenimiento (pregunta 5 encuesta)</b>	\$ 51,94			

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

En la tabla 7 se detallará el cálculo de la demanda potencial en dólares en el cual se describirá la proyección de la demanda potencial mediante el producto del total de clientes potenciales por el gasto promedio y se utilizará la tasa de inflación del 0,27% para cada año. (Instituto Nacional de Estadística y Censos, 2018)

Tabla 7: Proyección de la demanda potencial

Proyección de la Demanda Potencial			
Año	Total, clientes potenciales (Según frecuencia de visita anual)	Gasto promedio	Demanda potencial anual
2018	411.192	\$ 51,94	\$ 21.359.156,58
2019	412.303	\$ 52,08	\$ 21.758.572,81
2020	413.416	\$ 52,23	\$ 22.165.458,12
2021	414.532	\$ 52,37	\$ 22.579.952,18
2022	415.651	\$ 52,51	\$ 23.002.197,29
2023	416.773	\$ 52,65	\$ 23.432.338,38

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

En el gráfico 24 se podrá observar el comportamiento que tiene la tendencia de la demanda:

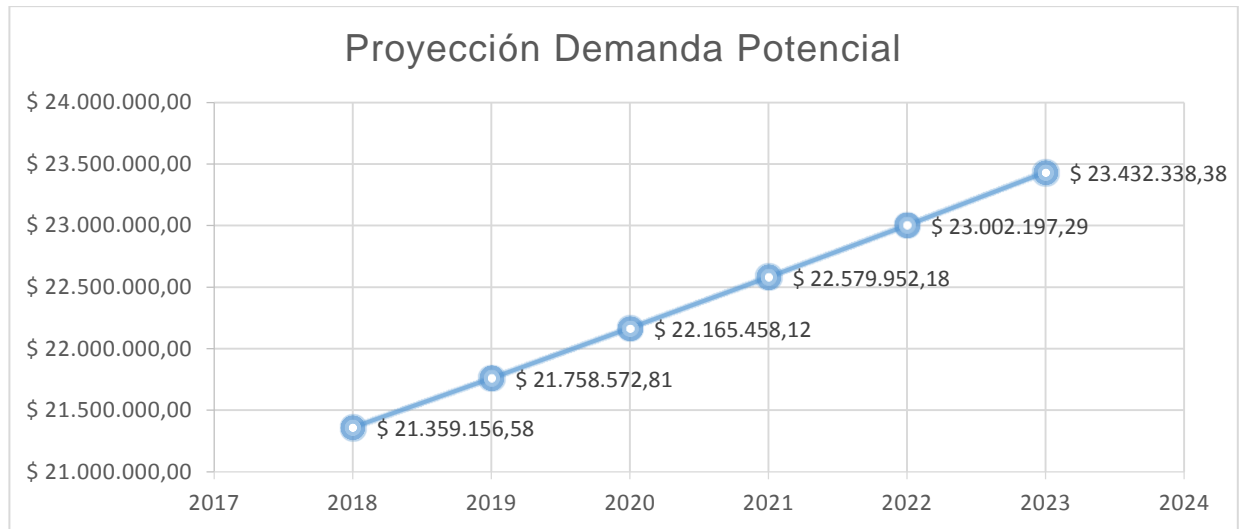


Gráfico 24: Tendencia de la demanda potencial

Elaborado por: El autor

La frecuencia de visitas se tomará de la pregunta 4 de la encuesta, ¿Con qué frecuencia visita este tipo de bar restaurante con servicios de entretenimiento? con el cual se obtendrá la demanda potencial con su pertinente proyección anual. La proyección de la demanda es creciente y por lo tanto favorece para el desarrollo del Bar Restaurante.

### 1.3 ANÁLISIS DEL MACRO Y MICRO AMBIENTE

En el gráfico 25 se identificará el análisis del macro y micro ambiente de la empresa:

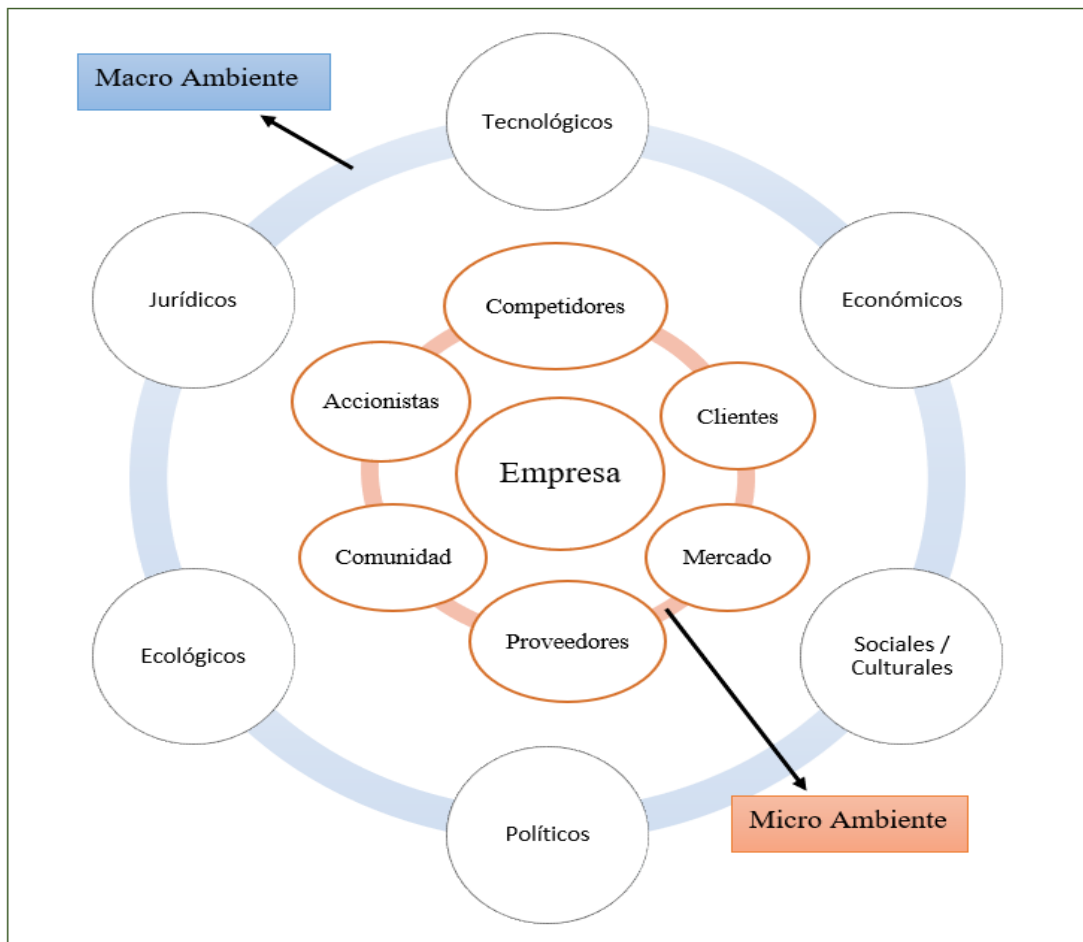


Gráfico 25: Análisis Macro y Micro Ambiente de la Empresa

Elaborado por: El autor

Para la organización es importante identificar el macro ambiente y el micro ambiente, participan varios factores que pueden ser positivos o negativos para la empresa en el mercado que va a evolucionar entre otras funciones o actividades que la empresa desarrollará. La empresa debe identificar los diferentes factores del entorno para tomar decisiones enfrentando al cambio de las necesidades del mercado y prevenir cualquier variación que se pueda ocasionar en el mercado.

### 1.3.1 Análisis del micro ambiente

Para analizar el micro ambiente se utilizará la herramienta de las cinco fuerzas propuesta por Michael Porter. (Michael Porter, 1980)

En el gráfico 25 se describirá mediante las 5 fuerzas de Porter el análisis del micro ambiente:

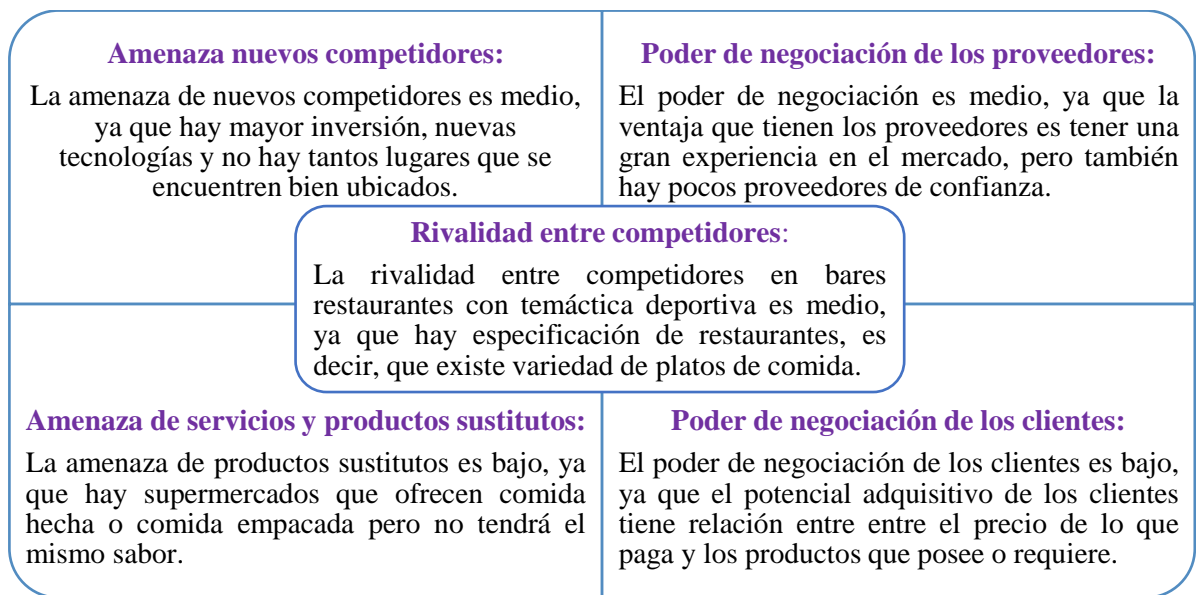


Gráfico 26: Análisis micro ambiente (5 fuerza de Porter)

Elaborado por: El autor

### 1.3.2 Análisis del macro ambiente

A continuación, en la tabla 8 se presentará un breve análisis FODA de la organización:

Tabla 8: Análisis FODA

<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Productos fiables y certificados.</li><li>- Variedad de productos.</li><li>- Adaptación al cambio.</li><li>- Utilización de equipos tecnológicos.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Marca desconocida.</li><li>- Cultura organizacional débil.</li><li>- Falta de conocimiento de las políticas y normas de la organización por parte de los empleados.</li><li>- Corto tiempo en el mercado.</li></ul>
<b>Oportunidades</b>	<b>Amenazas</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>- Mayor cantidad de personas que comen fuera.</li><li>- Incremento de las personas que ingresan a bares restaurantes con servicio de entretenimiento.</li><li>- Mayor cantidad demanda de empleo a menor costo.</li><li>- Fácil adquisición de maquinaria y tecnología.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Productos alternativos.</li><li>- Incremento de impuestos a empresas.</li><li>- Competencia que ofrezca el mismo servicio a menor precio.</li><li>- Variación en el poder adquisitivo de los clientes.</li></ul>

Elaborado por: El autor



### **Matriz Evaluación Factor Externo (EFE)**

En la tabla 9 se detallará los factores externos y el impacto que obtendrían en las oportunidades y amenazas mediante la matriz EFE:

Tabla 9: Matriz EFE

<b>MATRIZ EFE (EVALUACIÓN DE FACTORES EXTERNOS)</b>			
<b>FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO</b>	<b>IMPACTO</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>	<b>IMPACTO PONDERADO</b>
<b>OPORTUNIDADES</b>			
Mayor cantidad de personas que comen fuera.	0,18	3	0,54
Incremento de las personas que ingresan a bares restaurantes con servicio de entretenimiento.	0,14	4	0,56
Mayor cantidad demanda de empleo a menor costo.	0,14	3	0,42
Fácil adquisición de maquinaria y tecnología.	0,12	3	0,36
<b>TOTAL, OPORTUNIDADES</b>	<b>0,58</b>		<b>1,88</b>
<b>AMENAZAS</b>			
Productos alternativos.	0,15	4	0,60
Incremento de impuestos a empresas.	0,10	2	0,20
Competencia que ofrezca el mismo servicio a menor precio.	0,09	3	0,27
Variación en el poder adquisitivo de los clientes.	0,08	3	0,24
<b>TOTAL, AMENAZAS</b>	<b>0,42</b>		<b>1,31</b>
<b>TOTAL, MATRIZ EFE</b>	<b>1,00</b>		<b>3,19</b>

Elaborado por: El autor

La matriz EFE permite analizar factores externos para el Bar Restaurante donde: la suma de los factores de impacto debe sumar 1 e indica la importancia que tiene ese factor para alcanzar el éxito en la industria del entretenimiento, los factores indican si las estrategias de la empresa están respondiendo con eficacia, las calificaciones indican lo siguiente: 4 = excelente, 3 = buena, 2 = regular y 1 = mala. Las calificaciones se basan en la eficacia de las estrategias de la empresa.

El total del impacto ponderado de la matriz EFE es de 3,19 lo cual indica que la organización está por encima del valor promedio ponderado de 2,5 e indica que las oportunidades (1,88) son mayores que las amenazas (1,31) y que responden de manera excelente minimizando los efectos negativos de las amenazas.

**Matriz Evaluación Factor Interno (EFI)**

En la tabla 10 se detallará los factores internos y el impacto que obtendrían en las fortalezas y debilidades mediante la matriz EFI:

Tabla 10: Matriz EFI

<b>MATRIZ EFI (EVALUACIÓN DE FACTORES INTERNOS)</b>			
<b>FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO</b>	<b>IMPACTO</b>	<b>CALIFICACIÓN</b>	<b>IMPACTO PONDERADO</b>
<b>FORTALEZAS</b>			
Productos fiables y certificados.	0,18	3	0,54
Variedad de productos.	0,13	3	0,39
Adaptación al cambio.	0,15	3	0,45
Utilización de equipos tecnológicos.	0,12	3	0,36
<b>TOTAL, FORTALEZAS</b>	<b>0,58</b>		<b>1,74</b>
<b>DEBILIDADES</b>			
Marca desconocida.	0,12	4	0,48
Cultura organizacional débil.	0,10	3	0,30
Falta de conocimiento de las políticas y normas de la organización por parte de los empleados.	0,10	2	0,20
Corto tiempo en el mercado.	0,10	4	0,40
<b>TOTAL, DEBILIDADES</b>	<b>0,42</b>		<b>1,38</b>
<b>TOTAL, MATRIZ EFI</b>	<b>1,00</b>		<b>3,12</b>

Elaborado por: El autor

El impacto ponderado de la matriz de evaluación de los factores internos EFI es de 3,12 y está por encima del valor promedio ponderado de 2,5 en el cual muestra que las fortalezas (1,74) son mayores a las debilidades (1,38) y permite identificar y evaluar las relaciones entre las distintas áreas donde se considera una perspectiva fuerte en las actividades que se desempeñan en la organización.

**Matriz Perfil Competitivo (MPC)**

En la tabla 11 se describirá los factores determinantes del éxito de la organización en comparación a la competencia mediante la matriz del perfil competitivo:

Tabla 11: Matriz MPC

MATRIZ MPC (MATRIZ DEL PERIL COMPETITIVO)	METE GOL BAR (Esperado)			Royal Sky Music Hall		Vikingos Resto Bar	
	IMPACTO	CALIFICACIÓN	IMPACTO PONDERADO	CALIFICACIÓN	IMPACTO PONDERADO	CALIFICACIÓN	IMPACTO PONDERADO
CALIDAD DEL SERVICIO	0,10	4,00	0,40	3,00	0,30	3,00	0,30
FIDELIDAD DE CLIENTES	0,10	3,00	0,30	3,00	0,30	2,00	0,20
COMPETITIVIDAD DE PRECIOS	0,11	4,00	0,44	3,00	0,33	3,00	0,33
UBICACIÓN ESTRATÉGICA	0,10	3,00	0,30	2,00	0,20	2,00	0,20
INFRAESTRUCTURA	0,09	3,00	0,27	4,00	0,36	4,00	0,36
PRODUCTOS DE CALIDAD	0,10	4,00	0,40	3,00	0,30	4,00	0,40
PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO	0,30	3,00	0,90	4,00	1,20	3,00	0,90
PARQUEADEROS	0,10	2,00	0,20	4,00	0,40	4,00	0,40
<b>TOTAL, MATRIZ MPC</b>	<b>1,00</b>		<b>3,21</b>		<b>3,39</b>		<b>3,09</b>

Elaborado por: El autor

Es una herramienta de análisis que permite identificar a los competidores más significativos para analizar las fortalezas y debilidades que presenta cada empresa competidora.

“Mete Gol Bar” será un Bar Restaurante nuevo en el mercado en comparación a la competencia y el impacto ponderado es de 3,21 está por debajo del impacto ponderado de Royal Sky Music Hall con el 3,39 y por encima del impacto ponderado de Vikingos Resto Bar con el 3,09, sim embargo, la diferencia que se presenta no es muy excesiva pero la precisión de las cifras es relativa y permite más bien asimilar y evaluar la información de manera reflexiva que sirva para tomar decisiones.

### 1.3.3 Proyección de la oferta

En el grafico 27 se encontrarán algunas de las empresas que ofrecen variedad de productos brindando servicios de entretenimiento con distintas temáticas y se encuentran ubicadas en el Valle de Tumbaco y sus cercanías. A continuación, se detallan las siguientes organizaciones:

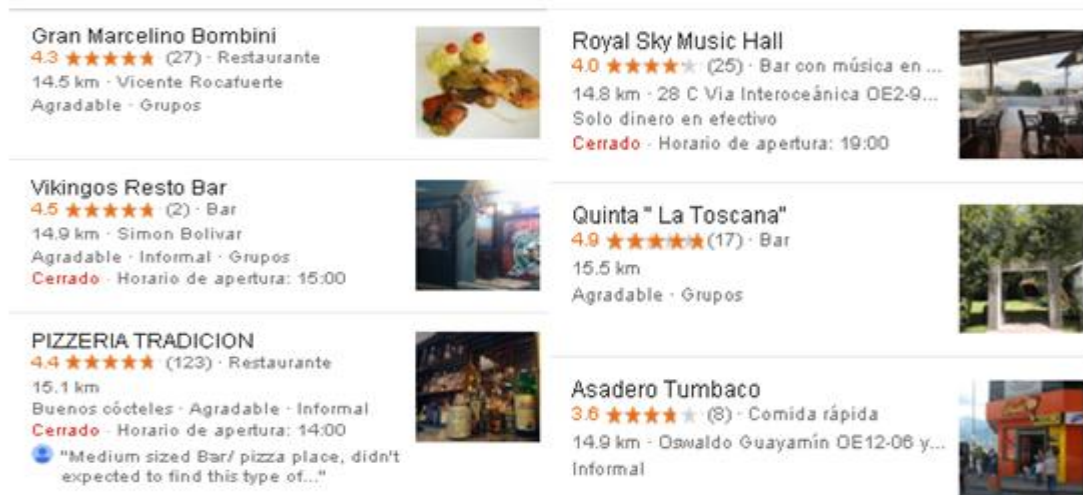


Gráfico 27: Bares Restaurantes ubicados en las cercanías del Valle de Tumbaco.

Fuente: (Google Maps, 2018)

Para calcular la proyección de la oferta se obtiene de los bares restaurantes temáticos que brindan servicios de entretenimiento y se logrará proyectar con respecto a la tasa del Valor Agregado Bruto (VAB) por industrias en el año 2017, donde la tasa de variación es del 1,80%, la cual comprende los servicios de entretenimiento, recreación y otras actividades de servicios. (Banco Central del Ecuador, 2018)

En la tabla 12 se identificará la proyección de la oferta según la competencia:

Tabla 12: Proyección de la oferta

Proyección de la Oferta						
Año	Nº bar-restaurantes (competencia)	Nº personas promedio consumen en establecimiento por hora	Nº personas consumen en establecimiento al día (8 horas)	Nº personas consumen en establecimiento al mes	Nº personas consumen en establecimiento al año	Oferta anual (competencia)
2018	2	25	400	12.000	144.000	\$ 7.480.000,00
2019	2	25	401	12.032	144.389	\$ 7.500.196,00
2020	2	25	402	12.065	144.779	\$ 7.520.446,53
2021	2	25	403	12.097	145.170	\$ 7.540.751,73
2022	2	25	404	12.130	145.562	\$ 7.561.111,76
2023	2	25	405	12.163	145.955	\$ 7.581.526,77
<b>Gasto promedio de clientes en establecimientos (competencia)</b>	\$ 51,94					
<b>Tasa de inflación anual</b>	0,27%					

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

En el Valle de Tumbaco y a sus alrededores hay establecimientos que son considerados como competencia y donde se ubicará el Bar Restaurante “Metegol Bar”, se recolectó información confidencial mediante un diálogo con las personas encargadas de los bares restaurantes para conocer el número de personas que consumen en los establecimientos de la competencia para calcular la proyección de la oferta anual.

## 1.4 DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA

En la tabla 13 se podrá conocer el comportamiento de la sociedad mediante la tasa de crecimiento poblacional, además se podrá conocer si el mercado es atractivo mediante la demanda insatisfecha:

Tabla 13: Demanda insatisfecha

Demanda Potencial Insatisfecha					
Año	Total, clientes potenciales	Demanda potencial anual	Proyección oferta anual	Demanda insatisfecha anual	Demanda insatisfecha diaria
2018	411.192	\$ 21.359.156,58	\$ 7.480.000,00	\$ 13.879.156,58	\$ 38.025,09
2019	412.303	\$ 21.758.572,81	\$ 7.500.196,00	\$ 14.258.376,81	\$ 39.064,05
2020	413.416	\$ 22.165.458,12	\$ 7.520.446,53	\$ 14.645.011,59	\$ 40.123,32
2021	414.532	\$ 22.579.952,18	\$ 7.540.751,73	\$ 15.039.200,45	\$ 41.203,29
2022	415.651	\$ 23.002.197,29	\$ 7.561.111,76	\$ 15.441.085,53	\$ 42.304,34
2023	416.773	\$ 23.432.338,38	\$ 7.581.526,77	\$ 15.850.811,61	\$ 43.426,88

Elaborado por: El autor

## 1.5 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD QUE SE REALIZARÁ

Se detalla el tipo de promoción y publicidad que se utilizará mediante métodos distintos e innovadores y no necesariamente involucren grandes inversiones. Se indica quién será la persona responsable de realizar las actividades en cada una de las estrategias de los factores que influyen en el logro de un objetivo.

En las tablas 14 a la 18 se identificará cinco objetivos con sus respectivas estrategias del plan de promoción y publicidad y plan de acción.

Tabla 14: Primer objetivo y estrategia

<b>OBJETIVO:</b>	Ingresar al mercado a través de páginas digitales para la fidelización a clientes.															
<b>ESTRATEGIA:</b>	Campaña de publicidad por medio de periódico y redes sociales propagando la frecuencia de visita al establecimiento entregando flyers mostrando productos ofrecidos, precios y entretenimiento.															
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>TIEMPO EN MESES</b>												<b>TOTAL, N° VECES</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>PRESUPUESTO</b>	<b>PRESUPUESTO TOTAL ANUAL</b>
	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>				
PROMOCIÓN EN RED SOCIAL FACEBOOK		1			1			1			1		4	ADMINISTRADOR	\$ 100,00	\$ 400,00
DISEÑO FLYERS QUE SE ENTREGARÁ EN LUGARES ESTRATÉGICOS				1				1				1	3	EMPLEADO EXTERNO	\$ 40,00	\$ 120,00
CREAR REDES SOCIALES		1											1	ADMINISTRADOR	\$ 80,00	\$ 80,00
ENVIAR MENSAJES PROMOCIÓN RED SOCIAL INSTAGRAM			1			1			1			1	4	ADMINISTRADOR	\$ 100,00	\$ 400,00
PUBLICIDAD PROGRAMADA EN PERIÓDICO EL UNIVERSO				1									1	ADMINISTRADOR / AGENCIA	\$ 800,00	\$ 800,00
<b>TOTAL</b>															\$ 1.120,00	\$ 1.800,00

Elaborado por: El autor



Tabla 15: Segundo objetivo y estrategia

<b>OBJETIVO:</b>	Elaborar el programa de fidelización y retención de clientes.															
<b>ESTRATEGIA:</b>	Fidelizar a los clientes con mayor frecuencia al establecimiento.															
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>TIEMPO EN MESES</b>												<b>TOTAL, Nº VECES</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>PRESUPUESTO</b>	<b>PRESUPUESTO TOTAL ANUAL</b>
	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>				
ELABORACIÓN DE TARJETAS DE DESCUENTO PARA CLIENTES FRECUENTES	1			1			1			1			4	ADMINISTRADOR	\$ 80,00	\$ 320,00
CAPACITACIONES AL PERSONAL SEGÚN LA DEMANDA DEL CLIENTE						1						1	2	ADMINISTRADOR	\$ 150,00	\$ 300,00
<b>TOTAL</b>															\$ 230,00	\$ 620,00

Elaborado por: El autor

Tabla 16: Tercer objetivo y estrategia

<b>OBJETIVO:</b>	Brindar información 24/7 al cliente mediante el uso de redes digitales.															
<b>ESTRATEGIA:</b>	Creación de una página Web.															
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>TIEMPO EN MESES</b>												<b>TOTAL, Nº VECES</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>PRESUPUESTO</b>	<b>PRESUPUESTO TOTAL ANUAL</b>
	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>				
DISEÑO DE LA PÁGINA WEB				1									1	ADMINISTRADOR	\$ -	\$ -
EJECUCIÓN DE LA PÁGINA WEB				1									1	ADMINISTRADOR	\$ 150,00	\$ 150,00
CONTROL DE LA PÁGINA WEB								1					1	ADMINISTRADOR	\$ 120,00	\$ 120,00
<b>TOTAL</b>															\$ 270,00	\$ 270,00

Elaborado por: El autor

Tabla 17: Cuarto objetivo y estrategia

<b>OBJETIVO:</b>	Aplicar CRM (Gestión de relaciones con clientes) y encuestas de satisfacción															
<b>ESTRATEGIA:</b>	Aplicación de marketing creando una base de datos de los clientes y generar datos de gustos y preferencias de los clientes para mejorar promociones.															
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>TIEMPO EN MESES</b>												<b>TOTAL, Nº VECES</b>	<b>RESPONSABLE</b>	<b>PRESUPUESTO</b>	<b>PRESUPUESTO TOTAL ANUAL</b>
	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGO</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>				
CREACIÓN SISTEMA CRM (Molecule CRM)												1	1	ADMINISTRADOR	\$ 100,00	\$ 100,00
EJECUCIÓN Y CONTROL DEL SISTEMA CRM										1			1	ADMINISTRADOR	\$ 20,00	\$ 20,00
RETROALIMENTACIÓN Y TOMA DE DECISIONES											1		1	ADMINISTRADOR	\$ -	\$ -
<b>TOTAL</b>															\$ 120,00	\$ 120,00

Elaborado por: El autor

Tabla 18: Resumen del presupuesto anual de los objetivos y sus respectivas estrategias

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>TOTAL, PRESUPUESTO ANUAL (\$)</b>
PRIMER OBJETIVO Y ESTRATEGIA	\$ 1.800,00
SEGUNDO OBJETIVO Y ESTRATEGIA	\$ 620,00
TERCERO OBJETIVO Y ESTRATEGIA	\$ 270,00
CUARTO OBJETIVO Y ESTRATEGIA	\$ 120,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 2.810,00</b>

Elaborado por: El autor

El bar restaurante realizará un seguimiento de cada estrategia y objetivo mediante los resultados que exista en el futuro donde deberán ser evaluados, mediante registros y documentos para la correcta interpretación en los cuales lleven a la consecución de objetivos.

## 1.6 SISTEMA DE DISTRIBUCIÓN A UTILIZAR. (CANALES DE DISTRIBUCIÓN)

El canal de distribución de la organización es directa y en el gráfico 28 se identificará el giro del negocio del Bar Restaurante de forma jerárquica detallando los partícipes en el canal de distribución:

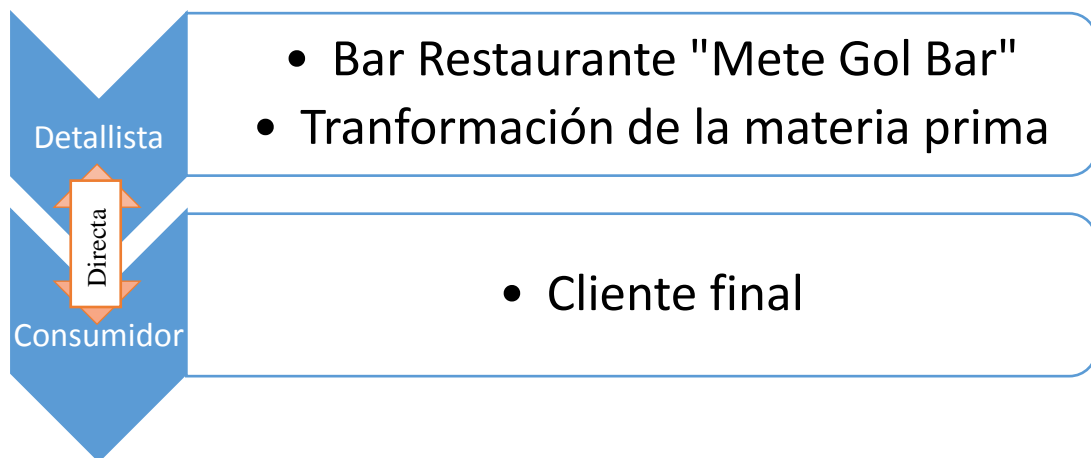


Gráfico 28: Canal de distribución

Elaborado por: El autor

Los canales de distribución son muy importantes para la organización de una empresa, sirve para calcular los tiempos de logística, tener información y cotizar los productos con proveedores, conocer la situación actual del mercado, la competencia, fijar de precios y reducir gastos.

## **1.7 SEGUIMIENTO DE CLIENTES**

El bar restaurante para fidelizar a los clientes se aplica el CRM además de correos de feliz cumpleaños y promociones y llamadas periódicas para informar sobre las ofertas, tomando la información mediante registros para un adecuado seguimiento a los clientes:

- Sistema Molecule CRM para gestionar la relación con los clientes.
- Se enviarán promociones enviadas a los correos para los clientes que se registren.
- Enviar mensajes por cumpleaños registrados en la base de datos
- Encuestas para medir el grado de satisfacción y verificar el servicio, productos y precios del Bar Restaurante.

## **1.8 ESPECIFICAR MERCADOS ALTERNATIVOS**

El Bar Restaurante “Mete Gol Bar” si no cumple con el plan de ventas se podría cambiar de target de mercado utilizando el posicionamiento para la venta de comida rápida, desayunos, almuerzos, parrilladas para generar mayores ventas y a su vez obtener ganancias.

## **CAPÍTULO II**

### **ÁREA DE PRODUCCIÓN (OPERACIONES)**

#### **2.1 DESCRIPCIÓN DEL PROCESO**

Proceso es cualquier actividad o conjunto de actividades que utiliza materia prima, agrega valor y entrega un producto o servicio tanto a un cliente externo como a un cliente interno. (Administración por Procesos, 2018)

##### **2.1.1 Descripción de proceso de transformación del bien o servicio.**

Proceso es una serie de actividades relacionadas con un inicio y un fin para ejecutar una tarea y la administración por procesos permite optimizar los recursos mediante la planificación, organización, dirección y control, conocido como el proceso administrativo.

En el gráfico 29 se detallan los procesos que se aplicarán para el Bar Restaurante, desarrollando las funciones laborales de los empleados optimizando los recursos económicos, humanos, tecnológicos y materiales.

En el gráfico 30 se detallan las actividades que la organización realizará para brindar un mejor servicio a los consumidores.

Mapa de procesos



Gráfico 29: Mapa de procesos

Elaborado por: El autor

# Flujograma de Proceso

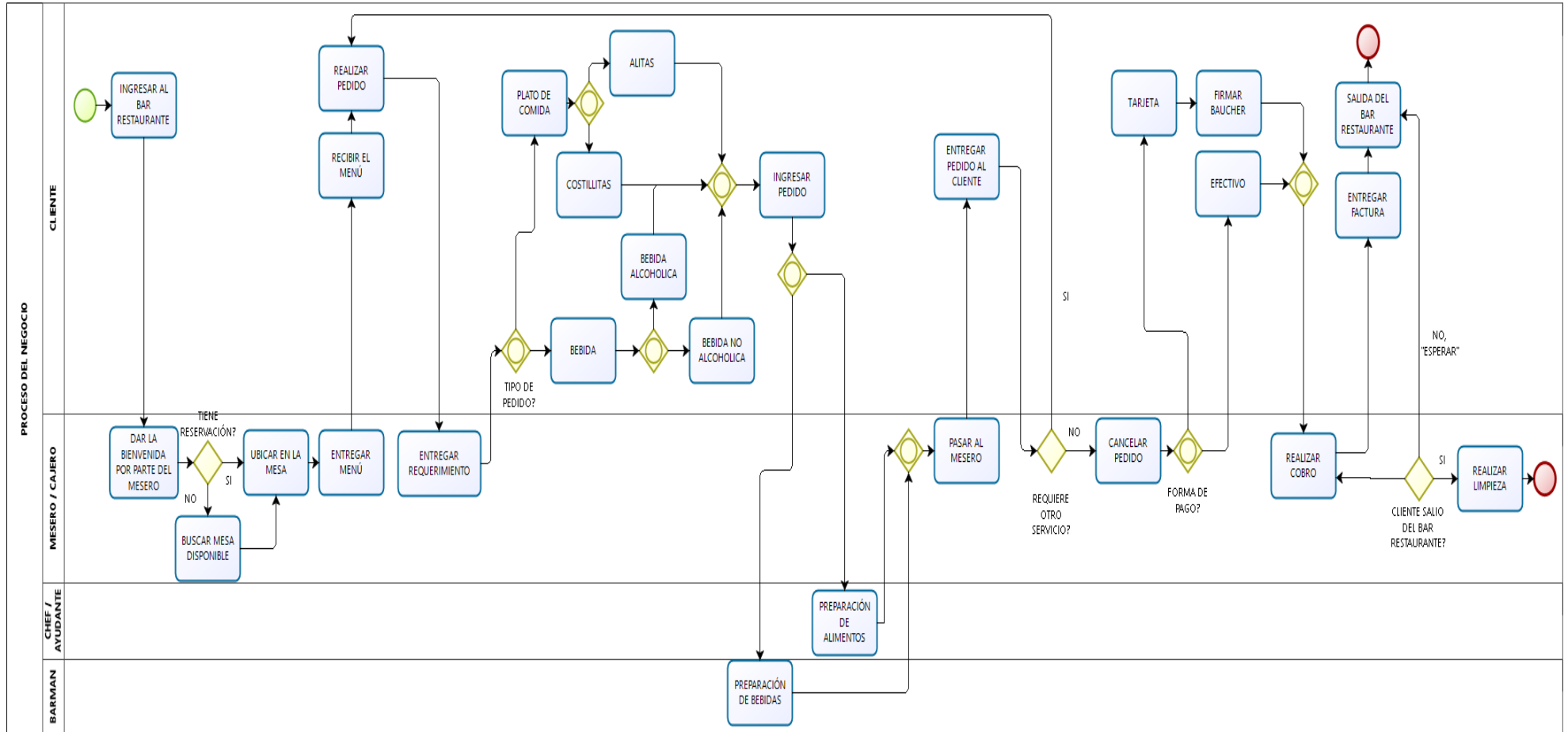


Gráfico 30: Flujograma de procesos

Elaborado por: El autor

### 2.1.2 Descripción de instalaciones, equipos y personas

El restaurante estará ubicado en una casa de dos plantas para tener mayor espacio, el ingreso con ventanas grandes para la mejor visibilidad y claridad, después se podrá observar el espacio distribuido con mesas, pista de baile, barra del bar y diferentes juegos de entretenimiento.

Es un terreno amplio cuenta con 220 metros cuadrados de superficie distribuidas en dos plantas de 11 metros de longitud y 10 metros de ancho, la altura de cada planta es de 2.50 metros en total hay 5 metros de altura.

En la primera planta gráfico 31 estará adecuada para parqueadero, bodega, área de juegos, mesas, un baño, caja y un patio pequeño; en la segunda planta gráfico 32 estará adecuada para pista de baile, mesas, barra del bar, cocina, un baño y pantalla gigante.

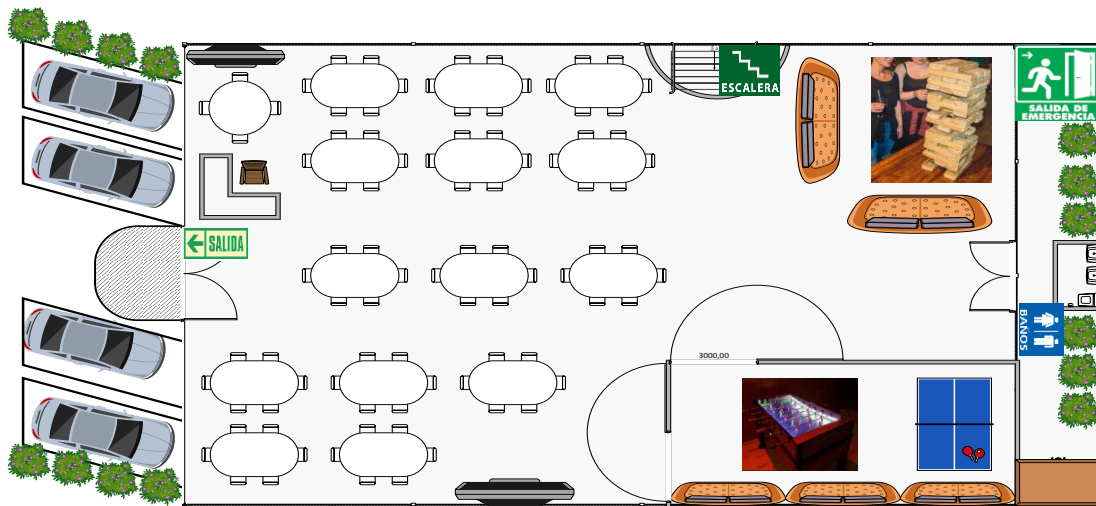


Gráfico 31: Plano del Bar Restaurante, primera planta

Elaborado por: El autor



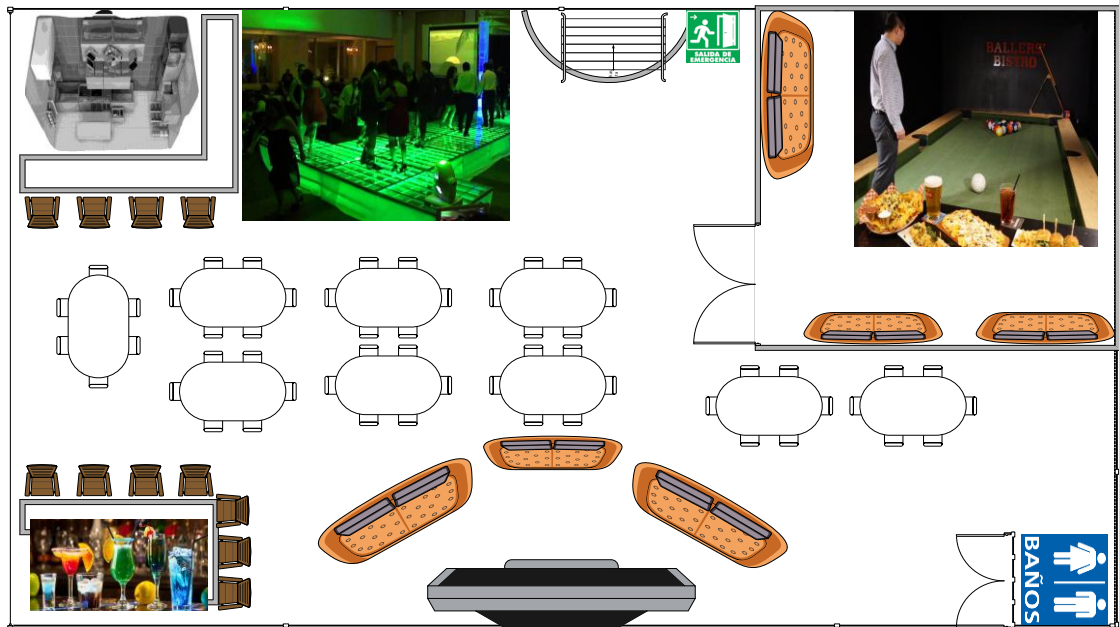


Gráfico 32: Plano del Bar Restaurante, segunda planta.

Elaborado por: El autor








La capacidad instalada del local es de 175 personas fue calculada tras conocer el espacio de la instalación y la fácil movilización de las personas, la cual cuenta con 23 mesas con 6 sillas, 1 mesa con 4 sillas, 22 asientos de sofá, 11 sillas ubicadas en la barra del bar y 1 silla ubicada en recepción.

La capacidad diseñada del local es de 175 personas, el tiempo total del servicio es de 90 minutos y el tiempo estimado del ciclo de cada cliente es de 120 minutos; dónde la capacidad real del local es igual a la capacidad del local (175 personas) por el tiempo total del servicio (90 minutos) dividido para el tiempo estimado del ciclo de cada cliente es (120 minutos), da como resultado a 131 clientes por servicio. En total estimado para la atención de los clientes en 8 horas al día es de 524 clientes por servicio.

A continuación, en la tabla 19 se detallarán los principales muebles y equipos que estarán ubicados en el bar restaurante con el costo respectivo.

Tabla 19: Muebles y equipos del bar restaurante.

<b>Descripción muebles y equipos</b>	<b>Imagen</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo unitario (\$)</b>	<b>Costo Total + IVA (\$)</b>
Mesa de vidrio templado redonda espesor 8mm, altura 80cm, diámetro 90 cm.		10	90	1.008,00
Mesa de vidrio rectangular espesor 10mm, altura 80cm, largo 140cm, ancho 80 cm.		14	100	1.568,00
Asientos de sala		8	45	403,20
Mostrador recepción		1	100	112,00
Parlante caja amplificada		4	89	398,72
Sillas		124	15	2.083,20
Televisores SONY 40"		4	285	1.276,80
Proyector Epson más pantalla proyección 180cm		1	158	176,96
Cocina industrial con horno y parrilla		1	390	436,80
Licuada industrial		2	79	176,96
Continúa...				

Sigue				
Descripción muebles y equipos	Imagen	Cantidad	Costo unitario (\$)	Costo Total (\$)
Nevera congeladora		1	190	212,80
Horno microondas		1	77	86,24
Jenga personalizado (Drinking games)		4	20	89,60
Mesa de ping pong		1	169	189,28
Mesa billar con pie		1	500	560,00
Mesa de fútbolín		1	150	168,00
Sistema de facturación		2	499	1.117,76
<b>Costo Total (\$)</b>				<b>10.064,32</b>

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

### Capacidad instalada

En el área de cocina se prepararán los productos para la correspondiente atención a los clientes, se analizará en la tabla 20 la capacidad de producción máxima de los platos de comida y bebidas con los equipos a utilizar dentro de las 8 horas laborables del día:

Tabla 20: Capacidad máxima de producción de platos de comida y bebidas al día

ACTIVIDAD	EQUIPOS A UTILIZAR	TIEMPO PROMEDIO DE PRODUCCIÓN (En minutos)	CAPACIDAD MÁXIMA DE PRODUCCIÓN AL DÍA (480 minutos)
ALITAS DE POLLO (8 unidades)	COCINA INDUSTRIAL	10	48
COSTILLAS DE CERDO (5 unidades)	COCINA INDUSTRIAL	15	32
PICANA (250 gramos)	PARRILLA	20	24
CÓCTELES	LICUADORA	8	60

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

A continuación, en la tabla 21 se detallará la capacidad instalada o capacidad de producción mensual y anual:

Tabla 21: Capacidad de producción mensual y anual

ACTIVIDAD	CAPACIDAD MÁXIMA DE PRODUCCIÓN AL DÍA	CANTIDAD DE PLATOS / CÓCTELES (MENSUAL-22 días)	CANTIDAD DE PLATOS / CÓCTELES (ANUAL-12 meses)
ALITAS DE POLLO (8 unidades)	48	1.056	12.672
COSTILLAS DE CERDO (5 unidades)	32	704	8.448
PICANA (250 gramos)	24	528	6.336
CÓCTELES	60	1.320	15.840

Elaborado por: El autor

Además, en la tabla 22 se incluirá el porcentaje de producción esperado por parte del bar restaurante “Mete Gol Bar” para determinar un estimado movimiento en la producción de platos de comida y bebidas:

Tabla 22: Capacidad de producción de platos de comida y bebidas estimado

ACTIVIDAD	CANTIDAD PROMEDIO DE PLATOS / BEBIDAS AL DÍA	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN ESTIMADO (%)	CANTIDAD DE PLATOS / BEBIDAS AL DÍA	CANTIDAD DE PLATOS / BEBIDAS (MENSUAL)	CANTIDAD DE PLATOS / BEBIDAS (ANUAL)
ALITAS DE POLLO (8 unidades)	48	85,5%	41	902	10.824
COSTILLAS DE CERDO (5 unidades)	32	85,5%	27	594	7.128
PICANA (250 gramos)	24	85,5%	21	462	5.544
CÓCTELES	60	85,5%	51	1.122	13.464

Elaborado por: El autor

## Horario de trabajo

El horario para todos los que desempeñan labores en la empresa se maneja según la necesidad que tenga la organización. La jornada laboral es de 8 horas de trabajo incluida la hora de alimentación y que comprende desde el día martes hasta el día sábado con horario de 18:00 pm hasta 02:00 am. Y se deberá aplicar las normativas de ley con respecto a los horarios nocturnos:

**Art. 49.-** Jornada nocturna. - se extiende entre las 19H00 y las 06H00 del día siguiente, aumentada en un veinticinco por ciento. (Código de Trabajo, 2012)

La organización contará con todos los beneficios establecidos por la ley del Código de Trabajo. Cumplirá con el artículo 69 – vacaciones, artículo 97 – participación de trabajadores en utilidades, artículo 111 – derecho a la decimotercera remuneración, artículo 113 – derecho a la decimocuarta remuneración. (Código de Trabajo, 2012)

En la tabla 23 se detallará el horario de trabajo y mínimo de operarios requeridos:

Tabla 23: Horario de trabajo

HORARIO DE TRABAJO			
CARGO	DÍAS DE TRABAJO	NÚMERO DE PERSONAS	HORAS LABORALES
Gerente	De martes a sábado	1	40 horas semanales
Chef	De martes a sábado	1	40 horas semanales
Barman	De martes a sábado	1	40 horas semanales
Ayudante de cocina	De martes a sábado	1	40 horas semanales
Mesero	De martes a sábado	4	40 horas semanales
Contador (Externo)	1 vez a la semana	1	15 horas semanales
Persona de limpieza (Externo)	De martes a sábado	1	10 horas semanales

Elaborado por: El autor

### 2.1.3 Tecnología a aplicar

El Bar – Restaurante utilizará tecnología para brindar un mejor servicio y eficiente, entre las principales tecnologías se encuentra:

- Televisores de 40 pulgadas HD para la mejor visualización.
- Sistema de facturación caja registradora computarizada.
- Caja amplificadora de audio para escuchar música y sonido.
- Software CRM (Gestión de relaciones con clientes).

## 2.2 FACTORES QUE AFECTAN EL PLAN DE OPERACIONES

### 2.2.1 Materias primas

Tabla 24: Materias primas

Cantidad	Unidad de medida	Materia prima
1.705	Gramos	Alitas de pollo (6 alitas (12 piezas) - 526 gramos)
68	Gramos	Picaña de res (1.668 gramos) (7 cortes de 250 gr.)
280	Mililitros	Costillitas de cerdo (7 costillitas - 1.770 gramos)
3	Mililitros	Ron 100 fuegos botella (750 ml)
3	Mililitros	Whisky Buchanan´s botella (750 ml)
12	Mililitros	Ron Havana club (1.000 ml)
80	Mililitros	Ron Bacardí (750 ml)
140	Mililitros	Vino tinto Cabernet botella (375 ml)
13	Mililitros	Amaretto (1.000 ml)
12	Mililitros	Whisky Old Times botella (1.000 ml)
3	Mililitros	Whisky Jack Daniel´s botella (1.000 ml)
265	Mililitros	Cerveza (Pilsener) botella (355 ml)
265	Mililitros	Cerveza (Corona) botella (355 ml)
265	Mililitros	Cerveza (Club) botella (355 ml)
225	Mililitros	Cerveza (Budweiser) botella (355 ml)
225	Mililitros	Cerveza (Heineken) botella (355 ml)
4	Mililitros	Vodka Absolut botella (1.000 ml)
13	Mililitros	Tequila (José Cuervo) botella (750 ml)
2	Gramos	Papas (100.000 gramos)
1	Gramos	Salsa de tomate (3800 gramos)
1	Gramos	Mayonesa (3800 gramos)
18	Gramos	Salsa BBQ (2.265 gramos)
1	Gramos	Salsa picante (2.050 gramos)
Continúa...		

Sigue		
75	Gramos	Salsa Jack Daniel's (539 gramos)
125	Gramos	Salsa de piña, tamarindo, mora, maracuyá (600 gramos)
4	Mililitros	Salsa Teriyaki (175 ml)
36	Gramos	Miel frasco (250 gramos)
70	Gramos	Huevos (unidad) (67 gramos)
60	Gramos	Ajo en polvo (55 gramos)
60	Gramos	Mantequilla (190 gramos)
130	Mililitros	Aceite (1.000 ml)
450	Gramos	Zanahoria (unidad) (60 gramos)
4	Gramos	Sal en grano (1.000 gramos)
4	Gramos	Sal normal (2.000 gramos)
1	Gramos	Azúcar (10.000 gramos)
120	Gramos	Lechuga (300 gramos)
180	Gramos	Cebolla (unidad) (100 gramos)
150	Gramos	Tomate (unidad) (90 gramos)
21	Gramos	Harina de trigo (1.000 gramos)
36	Gramos	Pimienta molida (210 gramos)
110	Gramos	Pulpa de mora, frutilla, maracuyá (500 gramos)
25	Gramos	Pulpa guanábana (500 gramos)
110	Unidades	Limones (50 limones)
62	Gramos	Hierba buena (10 gramos) (1 funda)
74	Gramos	Saco de Carbón (1.360 gramos)
3	Gramos	Hielos (3.000 gramos)
112	Mililitros	Agua con gas (500 ml)
112	Mililitros	Agua sin gas (600 ml)
90	Mililitros	Fuze Tea (550 ml)
710	Mililitros	Gaseosas 600 ml (Manzana, Coca-Cola, Sprite, Fresa)

Elaborado por: El autor

### 2.2.2 Ritmo de producción

El ritmo de producción indica la eficacia de cada trabajador al desempeñar la actividad que corresponda a la producción de un producto.

En la tabla 25 se estimará el ritmo de producción diario con el fin de conocer el ritmo de trabajo de cada empleado:



Tabla 25: Ritmo estimado de producción diario

RITMO DE PRODUCCIÓN DIARIO					
ACTIVIDAD	Nº DE PERSONAS	TIEMPO TOTAL DE TRABAJO (En minutos)	TIEMPO NO EFECTIVO (En minutos)	TTT - TNE = TIEMPO REAL TRABAJADO DIARIO (En minutos)	RITMO DE TRABAJO (%)
Recepción de materia prima	1	480	70	410	85%
Preparar los ingredientes	1	480	70	410	85%
Preparación de ingredientes para el empanizado	1	480	90	390	81%
Descongelar los alimentos	1	480	80	400	83%
Técnicas higiénicas para la manipulación	2	480	80	400	83%
Marinar los alimentos	1	480	90	390	81%
Cocción de los alimentos	1	480	90	390	81%
Preparación de recipientes	2	480	100	380	79%
Utilización de los equipos para la producción	2	480	60	420	88%
Agregar salsas o ensaladas	1	480	80	400	83%
Servir en los recipientes	1	480	80	400	83%

Elaborado por: El autor

Para la producción de un producto se toma como ejemplo la siguiente tabla para identificar el ritmo de producción en el cual se puede observar la jornada laboral diaria de 480 minutos menos el tiempo no efectivo que se considera por los 60 minutos de receso o almuerzo como comúnmente se conoce más otros tiempos de esperas en el cual puede ser desestresarse o ir al baño. Para calcular el ritmo del trabajo diario resulta de dividir el tiempo real trabajado diario para el tiempo total de trabajo y da como resultado la efectividad de la mano de obra en la producción.

En la tabla 26 se detallará el ritmo estimado de producción mensual:

Tabla 26: Ritmo estimado de producción mensual

RITMO DE PRODUCCIÓN MENSUAL						
ACTIVIDAD	Nº DE PERSONAS	DÍAS DE TRABAJO (Al mes)	TIEMPO TOTAL DE TRABAJO (En minutos)	TIEMPO NO EFECTIVO (En minutos)	TTT - TNE = TIEMPO REAL TRABAJADO AL MES (En minutos)	RITMO DE TRABAJO (%)
Recepción de materia prima	1	22	480	70	9020	85%
Preparar los ingredientes	1	22	480	70	9020	85%
Preparación de ingredientes para el empanizado	1	22	480	90	8580	81%
Descongelar los alimentos	1	22	480	80	8800	83%
Técnicas higiénicas para la manipulación	2	22	480	80	8800	83%
Marinar los alimentos	1	22	480	90	8580	81%
Cocción de los alimentos	1	22	480	90	8580	81%
Preparación de recipientes	2	22	480	100	8360	79%
Utilización de los equipos para la producción	2	22	480	60	9240	88%
Agregar salsas o ensaladas	1	22	480	80	8800	83%
Servir en los recipientes	1	22	480	80	8800	83%

Elaborado por: El autor

Para calcular el ritmo de trabajo mensual se multiplica los días de trabajo por la diferencia entre el tiempo total de trabajo menos el tiempo no efectivo y se divide para el producto de los días de trabajo por el tiempo total de trabajo y da como resultado la efectividad de la mano de obra en la producción.

### 2.2.3 Nivel de inventario promedio

El Bar – Restaurante debe disponer de todos los muebles y equipos necesarios para el correcto desempeño de la organización y dar un mejor servicio a los consumidores. Se deben prever la correcta adquisición de materia prima, los implementos y utensilios de cocina para que no exista sobrante.

## 2.2.4 Número de trabajadores

En la tabla 27 se detallará el número de trabajadores, el cargo y las funciones que deben cumplir en la organización:

Tabla 27: Número de operarios y características.

CARGO	Nº DE OPERARIOS	FUNCIONES	ESPECIFICACIÓN DEL TRABAJADOR	GESTIÓN DEL TRABAJADOR	OBSERVACIÓN
Chef	1	- Administrador de bodega de alimentos. - Supervisión de cocina y preparación de alimentos.	Fijo	De planta	
Barman	1	- Manejo del sistema de caja registradora computarizada. - Preparación de bebidas. - Programación y mezcla de la música.	Variable (Mesero)	De planta	Si existe un incremento en la demanda del servicio el mesero también puede contribuir.
Ayudante de cocina	1	- Preparación de alimentos. - Orden y limpieza de insumos y utensilios de cocina. - Suplantar al chef en caso de enfermedad.	Variable (Mesero)	De planta	Se puede aumentar un empleado más cuando exista un incremento en la demanda de los productos.
Meseros	4	- Recepción de clientes. - Encargado de tomar los pedidos. - Asesoramiento para clientes con los platos a elegir. - Servir los platos en las mesas correspondientes. - Orden y limpieza de las mesas. - Manejo del sistema de caja registradora computarizada. - Cuadrar cajas. - Atención de 5 a 6 mesas (20 personas)	Variable (Cocina o Barman)	De planta	Se puede aumentar más empleados cuando exista un incremento en la demanda del bar restaurante, en feriados o festividades.
Persona de limpieza	1	- Limpieza general del establecimiento. - Lavar y secar uniformes.	Fijo	Subcontratado	

Elaborado por: El autor

## 2.3 CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN

### 2.3.1 Eficiencia de la Capacidad de Producción

La capacidad de producción se define como la capacidad que tiene un producto o servicio recibido, almacenado o producido sobre la unidad de tiempo. (Ingenioempresa, 2018)

El tiempo promedio de producción varía según el plato de comida. Para calcular la capacidad de producción al día se la conoce como capacidad de diseño o máxima producción teórica, se calcula con la siguiente fórmula:

$$\text{Capacidad de Diseño o Máxima Producción Teórica} = \frac{480 \text{ minutos}}{\text{tiempo promedio de producción}}$$

Por ejemplo, se conoce como la jornada laboral de 480 minutos (8 horas) y la producción de alitas de pollo (8 unidades) el tiempo promedio de producción es de 15 minutos por los días trabajados (22 días) se obtendrá como resultado 704 platos de máxima producción teórica.

El trabajo real de la mano de obra resulta del 87,5% ya que es la diferencia de los 480 minutos de trabajo menos 60 minutos de descanso, distracción o almuerzo. Y se considera como tiempo real de trabajo y se considera como capacidad efectiva ya que las empresas no operan a su máxima capacidad. Se calcula mediante la fórmula:  $\text{Capacidad Efectiva} = \text{Máxima Producción Teórica} * 87,5\%$  Por ejemplo, la máxima producción teórica de las alistas de pollo (8 unidades) es de 704 unidades al mes lo cual considerando que las empresas no operan a su máxima capacidad se multiplica por el 87,5% y se obtendrá como resultado 616 platos como capacidad efectiva.

Como en toda organización existirá margen de error, complicaciones o retrasos en la producción, desestresarse, ir al baño se estima el 2% menos del 87,5%

de la capacidad efectiva. Dando como resultado el factor de merma inherente de proceso 85,5% se basa en causas de retraso y se utilizará para calcular la producción real. Dónde:  $Producción\ Real = Capacidad\ Efectiva * 85,5\%$  Se puede asumir como ejemplo la producción real de un plato o bebida para conocer como calcular dicha producción. Se estima como ejemplo para calcular la producción real, la capacidad efectiva de las alitas de pollo (8 unidades) que es de 616 platos al mes por el 85,5% de merma inherente y se obtendrá como resultado 527 platos de producción real al mes.

Con los valores de la capacidad de diseño, producción real y capacidad efectiva se podrá obtener la utilización de capacidad en porcentaje en cuanto a la producción de un plato de comida o bebida y además se obtendrá el porcentaje de la eficiencia de producción en cuanto al desarrollo de la mano de obra. Para calcular los mencionados porcentajes se utilizará las siguientes formulas:

$$Utilización\ de\ Capacidad\ \% = \frac{Producción\ Real}{Capacidad\ de\ Diseño}$$

$$Eficiencia\ de\ Producción\ \% = \frac{Producción\ Real}{Capacidad\ Efectiva}$$

En la tabla 28 se realizará el cálculo respectivo como ejemplo para determinar la capacidad estimada de producción mensual:

En la tabla 29 se realizará el cálculo respectivo como ejemplo para determinar la capacidad estimada de producción anual:

Tabla 28: Capacidad de producción mensual estimada

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN MENSUAL										
ACTIVIDAD	TIEMPO PROMEDIO DE PRODUCCIÓN (En minutos)	TIEMPO DE TRABAJO DEL DÍA (En minutos)	DÍAS DE TRABAJO (Mensual)	CAPACIDAD DE DISEÑO - MÁXIMA PRODUCCIÓN TEÓRICA (# de platos)	TRABAJO REAL MANO DE OBRA (%)	CAPACIDAD EFECTIVA (# de platos)	FACTOR DE MERMA INHERENTE DE PROCESO (%)	PRODUCCIÓN REAL ESTIMADA (# de platos)	UTILIZACIÓN DE CAPACIDAD (%)	EFICIENCIA DE PRODUCCIÓN (%)
Producción de alitas de pollo (8 unidades)	10	480	22	1.056	87,5%	924	85,5%	790	75%	86%
Producción de costillitas (5 unidades)	15	480	22	704	87,5%	616	85,5%	527	75%	86%
Producción de cócteles (En unidades)	8	480	22	1.320	87,5%	1.155	85,5%	988	75%	86%
Producción de picaña (250 gramos)	20	480	22	528	87,5%	462	85,5%	395	75%	86%

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo

Tabla 29: Capacidad de producción anual estimada

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN ANUAL										
ACTIVIDAD	TIEMPO PROMEDIO DE PRODUCCIÓN (En minutos)	TIEMPO DE TRABAJO DEL DÍA (En minutos)	DÍAS DE TRABAJO (Anual)	CAPACIDAD DE DISEÑO - MÁXIMA PRODUCCIÓN TEÓRICA (# de platos)	TRABAJO REAL MANO DE OBRA (%)	CAPACIDAD EFECTIVA (# de platos)	FACTOR DE MERMA INHERENTE DE PROCESO (%)	PRODUCCIÓN REAL ESTIMADA (# de platos)	UTILIZACIÓN DE CAPACIDAD (%)	EFICIENCIA DE PRODUCCIÓN (%)
Producción de alitas de pollo (8 unidades)	10	480	264	12.672	87,5%	11.088	85,5%	9.480	75%	86%
Producción de costillitas (5 unidades)	15	480	264	8.448	87,5%	7.392	85,5%	6.320	75%	86%
Producción de cócteles (En unidades)	8	480	264	15.840	87,5%	13.860	85,5%	11.850	75%	86%
Producción de picaña (250 gramos)	20	480	264	6.336	87,5%	5.544	85,5%	4.740	75%	86%

Elaborado: El autor

Fuente: Investigación de campo

La utilización de capacidad permite conocer qué tanto la empresa está aprovechando la capacidad de la máxima producción en condiciones ideales.

La eficiencia de producción permite conocer si la empresa opera a su máxima capacidad utilizando la capacidad en condiciones reales de funcionamiento y aprovechando de forma óptima la mano de obra.

### **2.3.2 Capacidad de producción futura**

En la tabla 30 se realizará el cálculo respectivo como ejemplo para determinar la capacidad estimada de producción futura y su proyección a cinco años:

Tabla 30: Capacidad de producción futura estimada

CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN FUTURA											
ACTIVIDAD	TIEMPO PROMEDIO DE PRODUCCIÓN (En minutos)	TIEMPO DE TRABAJO DEL DÍA (En minutos)	DÍAS DE TRABAJO (Anual)	EQUIPO DE PRODUCCIÓN	CANTIDAD DE EQUIPOS AÑO 1 (En unidades)	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN AÑO 1 (# de platos)	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN AÑO 2 (# de platos)	CANTIDAD DE EQUIPOS AÑO 3 (En unidades)	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN AÑO 3 (# de platos)	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN AÑO 4 (# de platos)	CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN AÑO 5 (# de platos)
Producción de alitas de pollo (8 unidades)	10	480	264	Cocina industrial con horno y parrilla	1	12.672	12.672	2	25.344	25.344	25.344
Producción de costillitas (5 unidades)	15	480	264	Cocina industrial con horno y parrilla	1	8.448	8.448	2	16.896	16.896	16.896
Producción de cócteles (En unidades)	8	480	264	Licadora	1	15.840	15.840	2	31.680	31.680	31.680
Producción de picaña (250 gramos)	20	480	264	Cocina industrial con horno y parrilla	1	6.336	6.336	2	12.672	12.672	12.672

Elaborado por: El autor

Fuente: Investigación de campo



## **2.4 DEFINICIÓN DE RECURSOS NECESARIOS PARA LA PRODUCCIÓN**

### **2.4.1 Especificación de materias primas y grado de sustitución que puedan presentar**

Para el Bar Restaurante se necesita una variedad de materias primas para las diferentes producciones de comida y bebidas. A continuación, se presenta las materias primas para el correcto funcionamiento de la organización y brindar un servicio de calidad.

En la tabla 31 se detallará las materias primas, el grado de importancia y el grado de sustitución, donde:

El grado de importancia indicará si es no importante, importante o muy importante; según la necesidad de la elaboración del producto.

El grado de sustitución indicará si es bajo, alto o muy alto; si se presenta alguna alternativa para reemplazar la materia prima que se necesita para la elaboración del producto.

Tabla 31: Especificación de materias primas y grado de sustitución

<b>MATERIAS PRIMAS</b>			
<b>INSUMOS</b>	<b>GRADO DE IMPORTANCIA</b>	<b>GRADO DE SUSTITUCIÓN</b>	<b>PRODUCTO SUSTITUTO</b>
Cerveza	Muy importante	Alto	Jugos, Ron, Whisky, Vino entre otros
Ron	Importante	Alto	Vodka, Whisky, Vino, Tequila entre otros
Whisky	Importante	Alto	Vodka, Ron, Vino, Tequila entre otros
Vino	Importante	Alto	Vodka, Ron, Whisky, Tequila entre otros
Frutilla	Importante	Alto	Guanábana, mora, entre otros
Guanábana	Importante	Alto	Frutilla, mora, entre otros
Mora	Importante	Alto	Frutilla, guanábana, entre otros
Aceituna	No importante	Muy alto	Cerezas, champiñones entre otros
Hierba buena	No importante	Alto	Menta, albaca entre otros
Alitas de pollo	Muy importante	Bajo	
Papas	Importante	Alto	Yucas, plátano maduro, entre otros
Salsa picante	Importante	Alto	Salsa Jack Daniel´s, barbacoa, maracuyá, mora, tamarindo entre otros
Salsa Jack Daniel´s	Importante	Alto	Salsa piña, barbacoa, maracuyá, mora, tamarindo entre otros
Salsa barbacoa	Importante	Alto	Salsa Jack Daniel´s, piña, maracuyá, mora, tamarindo entre otros
Salsa maracuyá	Importante	Alto	Salsa Jack Daniel´s, barbacoa, piña, mora, tamarindo entre otros
Salsa mora	Importante	Alto	Salsa Jack Daniel´s, barbacoa, maracuyá, piña, tamarindo entre otros
Salsa tamarindo	Importante	Alto	Salsa Jack Daniel´s, barbacoa, maracuyá, mora, piña entre otros
Salsa piña	Importante	Alto	Salsa Jack Daniel´s, barbacoa, maracuyá, mora, tamarindo entre otros
Salsa limón con pimienta	Importante	Alto	Salsa Jack Daniel´s, barbacoa, maracuyá, mora, tamarindo entre otros
Legumbres	No importante	Alto	Variedad de legumbres u hortalizas, verduras
Costillitas de cerdo	Muy importante	Bajo	
Salsa de Coca - Cola	Importante	Alto	Salsa barbacoa
Picaña	Muy importante	Bajo	
Aceite de oliva	Muy importante	Alto	Aceite girasol

Elaborado por: El autor

Todos los insumos tienen su importancia para la elaboración de los productos ya que la organización trata de brindar un servicio de calidad con varias alternativas para el entretenimiento.

Existe gran variedad de proveedores ya sean formales o informales y se los puede localizar en grandes empresas, mercados o supermercados y la diferencia siempre se encuentra en la disponibilidad de precios y la calidad de los insumos, las materias primas podemos encontrar con los siguientes proveedores:

- Mercado central
- Pequeño huerto familiar
- Pronaca
- Grupo oro
- Supermaxi
- Hernán Cabezas (licores)

## **2.5 CALIDAD**

Calidad es el conjunto de propiedades y características de un producto o servicio que tienen como objetivo satisfacer necesidades, gustos y preferencias, y de cumplir con expectativas en el consumidor. (Crecenegocios, 2011)

La calidad se refiere a todas las estrategias, características y presentación del producto o servicio para generar confianza o fidelidad de los clientes mediante la satisfacción de las necesidades de los consumidores.

### **2.5.1 Método de control de calidad**

Para el control de calidad del servicio, de los productos y además de las materias primas del Bar Restaurante se tomarán muchos factores en cuenta para la satisfacción de los consumidores.

La herramienta que se utilizará para el estudio del control de calidad será el diagrama de Pareto ya que este principio consiste en la división de las causas donde el 80% de los resultados provienen del 20% de los esfuerzos dedicados o en otras palabras el 20% de las causas provocan el 80% de los resultados. (Emprendedores , 2016)

El Bar Restaurante determinará los defectos importantes desde grado de importancia alta hasta el grado de importancia baja para la generación de soluciones en el transcurso del tiempo.

En la tabla 32 se detallarán las actividades como ejemplo del control de calidad a realizar en la recepción de materias primas, en los productos y en el servicio.

A continuación, se determinará el grado de importancia donde 5 es el más alto y 1 es el más bajo, además se presentan las fórmulas principales para obtener los resultados de las variables mediante los cálculos respectivos:

$$\textit{Probabilidad de ocurrencia} = \frac{\textit{Grado de importancia}}{\textit{Total grado de importancia}} * 100$$

$$\textit{Frecuencia} = \textit{Grado de importancia} * \textit{Probabilidad de ocurrencia}$$

$$\textit{Frecuencia relativa} = \frac{\textit{Frecuencia}}{\textit{Total de la frecuencia}}$$

Tabla 32: Control de calidad (Diagrama de Pareto)

CONTROL DE CALIDAD							
VARIABLES	RIESGOS	GRADO DE IMPORTANCIA	PROBABILIDAD DE OCURRENCIA	IMPACTO FRECUENCIA	FRECUENCIA ACUMULADA	FRECUENCIA RELATIVA	FRECUENCIA RELATIVA ACUMULADA
Q1	Frescura de los alimentos	5	10,42%	0,52%	0,52%	14,20%	14,20%
Q2	Limpieza y desinfección	5	10,42%	0,52%	1,04%	14,20%	28,41%
Q3	Refrigeración de los alimentos	4	8,33%	0,33%	1,38%	9,09%	37,50%
Q4	Inspección de productos de proveedores	4	8,33%	0,33%	1,71%	9,09%	46,59%
Q5	Manipulación de los productos	4	8,33%	0,33%	2,04%	9,09%	55,68%
Q6	Atención amable al consumidor	4	8,33%	0,33%	2,38%	9,09%	64,77%
Q7	Expresión corporal y oral adecuada	4	8,33%	0,33%	2,71%	9,09%	73,86%
Q8	Manejo de contaminación por residuos	3	6,25%	0,19%	2,90%	5,11%	78,98%
Q9	Inspeccionar el producto terminado	3	6,25%	0,19%	3,08%	5,11%	84,09%
Q10	Presentación adecuada	3	6,25%	0,19%	3,27%	5,11%	89,20%
Q11	Tener la información adecuada a la mano	3	6,25%	0,19%	3,46%	5,11%	94,32%
Q12	Mantenimiento de instalaciones y equipos	2	4,17%	0,08%	3,54%	2,27%	96,59%
Q13	Control de inventario continuo	2	4,17%	0,08%	3,63%	2,27%	98,86%
Q14	Codificación de los materiales	1	2,08%	0,02%	3,65%	0,57%	99,43%
Q15	Capacitación del personal	1	2,08%	0,02%	3,67%	0,57%	100,00%
<b>TOTAL</b>		48	100,00%	3,67%		100,00%	

Elaborado por: El autor

En general en restaurantes los principales riesgos son:

- Frescura de los alimentos
- Limpieza y desinfección
- Refrigeración de los alimentos
- Inspección de productos de proveedores
- Manipulación de los productos
- Atención amable al consumidor
- Expresión corporal y oral adecuada
- Manejo de contaminación por residuos
- Inspeccionar el producto terminado
- Presentación adecuada

- Tener la información adecuada a la mano
- Mantenimiento de instalaciones y equipos
- Control de inventario continuo
- Codificación de los materiales
- Capacitación del personal

En el gráfico 33 se encontrará el diagrama de Pareto donde se podrá observar la tendencia de la línea con respecto a sus variables:

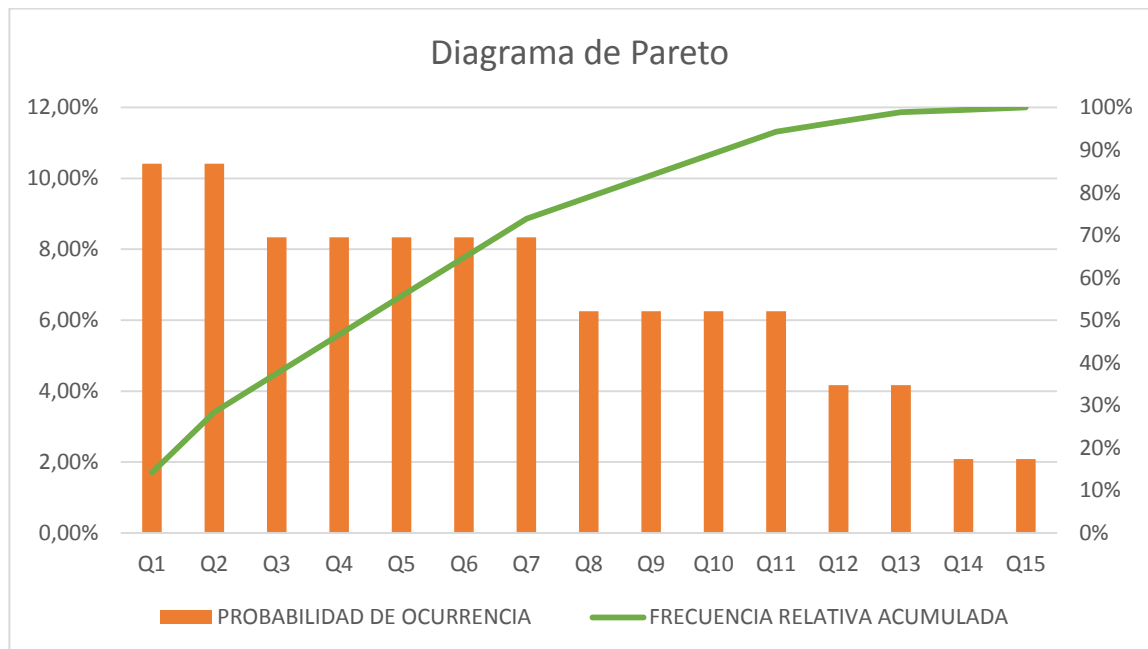


Gráfico 33: Diagrama de Pareto

Elaborado por: El autor

Para interpretar el diagrama se podrá observar las variables con mayor empuje para el control de calidad y consecuentemente se tomará decisiones para mejorar la calidad del servicio y de los productos.

## **2.6 NORMATIVAS Y PERMISOS QUE AFECTAN SU INSTALACIÓN**

Se detallará los requisitos para obtener el permiso de funcionamiento del establecimiento (Ministerio de Salud Pública, 2012):

- Solicitud para permiso de funcionamiento
- Planilla de inspección
- Copia de cedula y certificado de votación
- Copia del RUC del establecimiento
- Lista de productos con respectivo registro sanitario
- Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)
- Permiso de Bomberos (Zona Rural) / Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento (Distrito Metropolitano de Quito)
- Patente municipal
- Acuerdo de Responsabilidad y Uso de Medios Electrónicos firmado por el Contribuyente o Apoderado
- Permiso de funcionamiento de la agencia nacional de regulación, control y vigilancia sanitaria (ARCSA)

### **2.6.1 Seguridad e higiene ocupacional**

A continuación, se indicarán las medidas necesarias con respecto a la seguridad, higiene y aspecto ambiental para desempeñar las actividades respectivas para el funcionamiento de la organización:

En la tabla 33 se detallarán algunas de las normas relevantes de seguridad y salud de los trabajadores y mejoramiento del medio ambiente de trabajo. (Ministerio Del Trabajo, 2012):

Tabla 33: Normas de seguridad y salud de los trabajadores y mejoramiento del medio ambiente de trabajo.

<b>Normas de Seguridad y Salud de los Trabajadores y Mejoramiento del Medio Ambiente de Trabajo</b>	
<b>Obligaciones de los empleadores</b>	Cumplir las disposiciones de este Reglamento y demás normas vigentes en materia de prevención de riesgos.
	Mantener en buen estado de servicio las instalaciones, máquinas, herramientas y materiales para un trabajo seguro.
	Entregar gratuitamente a sus trabajadores vestido adecuado para el trabajo y los medios de protección personal y colectiva necesarios.
	Instruir sobre los riesgos de los diferentes puestos de trabajo y la forma y métodos para prevenirlos, al personal que ingresa a laborar en la empresa.
	Facilitar durante las horas de trabajo la realización de inspecciones, en esta materia, tanto a cargo de las autoridades administrativas como de los órganos internos de la empresa.
	Prohibir o paralizar los trabajos en los que se adviertan riesgos inminentes de accidentes, cuando no sea posible el empleo de los medios adecuados para evitarlos. Comunicarán de inmediato a su superior jerárquico, quien asumirá la responsabilidad.
<b>Obligaciones de los trabajadores</b>	Participar en el control de desastres, prevención de riesgos y mantenimiento de la higiene en los locales de trabajo cumpliendo las normas vigentes.
	Usar correctamente los medios de protección personal y colectiva proporcionados por la empresa y cuidar de su conservación.
	Cuidar de su higiene personal, para prevenir al contagio de enfermedades y someterse a los reconocimientos médicos periódicos programados por la empresa.
	No introducir bebidas alcohólicas ni otras sustancias tóxicas a los centros de trabajo, ni presentarse o permanecer en los mismos en estado de embriaguez o bajo los efectos de dichas sustancias.
	Colaborar en la investigación de los accidentes que hayan presenciado o de los que tengan conocimiento.
<b>Estructura de la organización</b>	Los cimientos, pisos y demás elementos de los edificios ofrecerán resistencia suficiente para sostener con seguridad las cargas a que serán sometidos.
	El pavimento constituirá un conjunto homogéneo, liso y continuo. Será de material consistente, no deslizante o susceptible de serlo por el uso o proceso de trabajo, y de fácil limpieza.
	Las paredes serán lisas, pintadas en tonos claros y susceptibles de ser lavadas y desinfectadas
	La separación entre máquinas u otros aparatos, será suficiente para que los trabajadores puedan ejecutar su labor cómodamente y sin riesgo.
	Los pasillos, galerías y corredores se mantendrán en todo momento libre de obstáculos y objetos almacenados.
	Las salidas y puertas exteriores de los centros de trabajo, cuyo acceso será visible o debidamente señalizado, serán suficientes en número y anchura, para que todos los trabajadores ocupados en los mismos puedan abandonarlos con rapidez y seguridad.
	Todos los locales deberán limpiarse perfectamente, fuera de las horas de trabajo, con la antelación precisa para que puedan ser ventilados durante media hora, al menos, antes de la entrada al trabajo.
	Los alimentos se conservarán en lugar y temperatura adecuados, debidamente protegidos y en cámaras frigoríficas los que la requieran.
	En todo establecimiento o lugar de trabajo, deberá proveerse en forma suficiente, de agua fresca y potable para consumo de los trabajadores.
	El número de elementos necesarios para el aseo personal, debidamente separados por sexos.
	Estarán provistos permanentemente de papel higiénico y de recipientes especiales y cerrados para depósito de desechos.
Cada trabajador dispondrá de sus útiles de aseo de uso personal, como toallas, espejos, cepillos, etc.	

Elaborado por: El autor

Fuente: (Ministerio Del Trabajo, 2012)



En la tabla 34 se detallarán algunas de las normas más relevantes de seguridad del trabajo contra riesgos en instalaciones de energía eléctrica. (Ministerio del Trabajo, 2012):

Tabla 34: Normas de seguridad del trabajo contra riesgos en instalaciones de energía eléctrica.










<b>Normas de Seguridad del Trabajo Contra Riesgos en Instalaciones de Energía Eléctrica</b>	
<b>Montaje de instalaciones</b>	Con suficiente solidez mecánica, en relación a los diferentes riesgos, de deterioro a los cuales pueden quedar expuestas, de manera que la corriente eléctrica no llegue a recalentar peligrosamente a los conductores, a los aislantes, a los objetos colocados en su proximidad; a fin de que el personal quede protegido contra riesgos de contacto involuntario con conductores o piezas conductoras habitualmente energizadas
	Los aparatos y circuitos que componen una instalación eléctrica deben identificarse con etiquetas o rótulos, o por otros medios apropiados con el objeto de evitar operaciones equivocadas que pueden provocar accidentes.
<b>Mantenimiento de instalaciones eléctricas</b>	Tener una credencial que acredite su conocimiento técnico y de seguridad industrial conforme a su especialización y a la actividad que va a realizar.
	Estar formado en la aplicación correcta de los primeros auxilios y especialmente en la técnica de respiración artificial y masaje cardíaco externo.
	Se colocarán barreras protectoras o cualquier medio de señalización eficiente que delimite o indique el lugar de trabajo en forma clara y completamente visible.
	Se utilizarán herramientas y equipos de protección con aislamiento y técnicas de utilización y procedimiento de trabajo concordantes con el valor de la tensión de servicio de la instalación en la que se va a intervenir.

Elaborado por: El autor

Fuente: (Ministerio del Trabajo, 2012)

En la tabla 35 se presentará normas de seguridad de símbolos gráficos, colores de seguridad y señales de seguridad. (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013):

Tabla 35: Normas de seguridad de símbolos gráficos, colores de seguridad y señales de seguridad.

Normas de Seguridad de Símbolos gráficos, Colores de seguridad y Señales de seguridad		
Símbolo	Color	Significado
 CÍRCULO CON UNA BARRA DIAGONAL	Rojo	Prohibición
 CÍRCULO	Azul	Acción obligatoria
 TRIÁNGULO EQUILÁTERO CON ESQUINAS EXTERIORES REDONDEADAS	Amarillo	Precaución
 CUADRADO	Verde	Condición segura
 CUADRADO	Rojo	Equipo contra incendios
	Amarillo y contraste negro	Lugares de peligro y obstáculos donde existe riesgo
	Rojo y contraste blanco	Lugares de peligro y obstáculos donde existe riesgo
	Azul y contraste blanco	Indica instrucción obligatoria
	Verde y contraste blanco	Indica condición segura

Elaborado por: El autor

Fuente: (Instituto Ecuatoriano de Normalización, 2013)

En la tabla 36 se presentará un manual de prácticas de higiene y manipulación de alimentos, con los siguientes contenidos de: higiene, salud, almacenamiento de los alimentos y la preparación de los alimentos. (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, 2015).

Tabla 36: Manual de prácticas de higiene y manipulación de alimentos

<b>Manual de prácticas de higiene y manipulación de alimentos</b>
<b>Higiene</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Limpieza corporal general.</li> <li>- Limpieza y cuidado de manos: Deberá lavárselas con abundante agua caliente y jabón (preferentemente líquido) y secar con toalla de un solo uso.</li> </ul>
<b>Salud</b>
<p>Evitar cocinar en los siguientes casos:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Si presenta alguna lesión en las manos.</li> <li>- Si presenta secreciones anormales por nariz, oídos, ojos.</li> <li>- Si presenta náuseas, vómitos, diarrea, fiebre.</li> <li>- El manipulador de alimentos debe tomar las precauciones necesarias para evitar contagio.</li> </ul>
<b>Almacenamiento de los alimentos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los alimentos que no necesitan frío se deben almacenar en lugares limpios, secos, ventilados y protegidos de la luz solar y la humedad.</li> <li>- Los alimentos deben colocarse en estanterías de fácil acceso a la limpieza, nunca en el suelo ni en contacto con las paredes.</li> <li>- No sobrepasar la capacidad de almacenamiento de las instalaciones.</li> <li>- No barrer en seco (en ninguna instalación donde se conserven y/o manipulen alimentos).</li> <li>- Separar los alimentos crudos de los cocidos: si no se puede evitar que compartan el mismo estante, al menos, aislarlos con bolsas apropiadas o recipientes de plástico o vidrio.</li> </ul>
<b>Preparación de alimentos</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los utensilios utilizados para la preparación y servido de la comida deben estar siempre en perfecto estado de limpieza. Lavarlos con detergente correctamente diluido y agua caliente, procurando siempre que no queden restos de comida.</li> <li>- Cocer los alimentos a temperatura suficiente (70°C) para asegurar que los microorganismos no se reproduzcan. Comprobar la temperatura de cocción.</li> <li>- Evitar mantener los alimentos a temperaturas entre 10 y 60°C en las cuales se produce la multiplicación rápida y progresiva de los microorganismos.</li> <li>- Evitar la contaminación cruzada (contacto de alimentos crudos con cocidos mediante las manos del manipulador o la utilización de la misma superficie sin previa limpieza)</li> <li>- No cortar la cadena de frío de los alimentos (congelados, refrigerados).</li> <li>- Controlar siempre fecha de vencimiento y estado general de envases y recipientes.</li> <li>- Se deben utilizar guantes de látex o Nitrilo con la certificación correspondiente emitida por las normas locales, solo el Nitrilo podrá tocar aceites y grasas mientras que el látex no podrá manipular dichos productos.</li> </ul>

Elaborado por: El autor

Fuente: (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, 2015)

## **CAPÍTULO III**

### **ÁREA DE ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN**

#### **3.1 ANÁLISIS ESTRATÉGICO Y DEFINICIÓN DE OBJETIVOS**

##### **3.1.1 Visión de la empresa**

Ser reconocido para el año 2023 como el mejor bar restaurante en el Valle de Tumbaco del Distrito Metropolitano de Quito.

##### **3.1.2 Misión de la empresa**

Somos un bar restaurante en el cual brindamos un servicio de entretenimiento con las mejores experiencias y además contamos con una gran variedad de productos de calidad para todos los hombres y mujeres entre las edades de 18 a 60 años, ofreciendo a nuestros clientes un entorno alegre y deportivo y además acompañado de música selecta para una mejor distracción.

### 3.1.3 Análisis FODA

Tabla 37: Análisis FODA

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Productos fiables y certificados.</li> <li>- Variedad de productos.</li> <li>- Adaptación al cambio.</li> <li>- Utilización de equipos tecnológicos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Marca desconocida.</li> <li>- Cultura organizacional débil.</li> <li>- Falta de conocimiento de las políticas y normas de la organización por parte de los empleados.</li> <li>- Corto tiempo en el mercado.</li> </ul>
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Mayor cantidad de personas que comen fuera.</li> <li>- Incremento de las personas que ingresan a bares restaurantes con servicio de entretenimiento.</li> <li>- Mayor cantidad demanda de empleo a menor costo.</li> <li>- Fácil adquisición de maquinaria y tecnología.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Productos alternativos.</li> <li>- Incremento de impuestos a empresas.</li> <li>- Competencia que ofrezca el mismo servicio a menor precio.</li> <li>- Variación en el poder adquisitivo de los clientes.</li> </ul>

Elaborado por: El autor

## 3.2 ORGANIZACIÓN FUNCIONAL DE LA EMPRESA

### 3.2.1 Organigrama de la empresa para la organización interna

A continuación, en el gráfico 34 se representará como está constituida la organización en forma jerárquica:

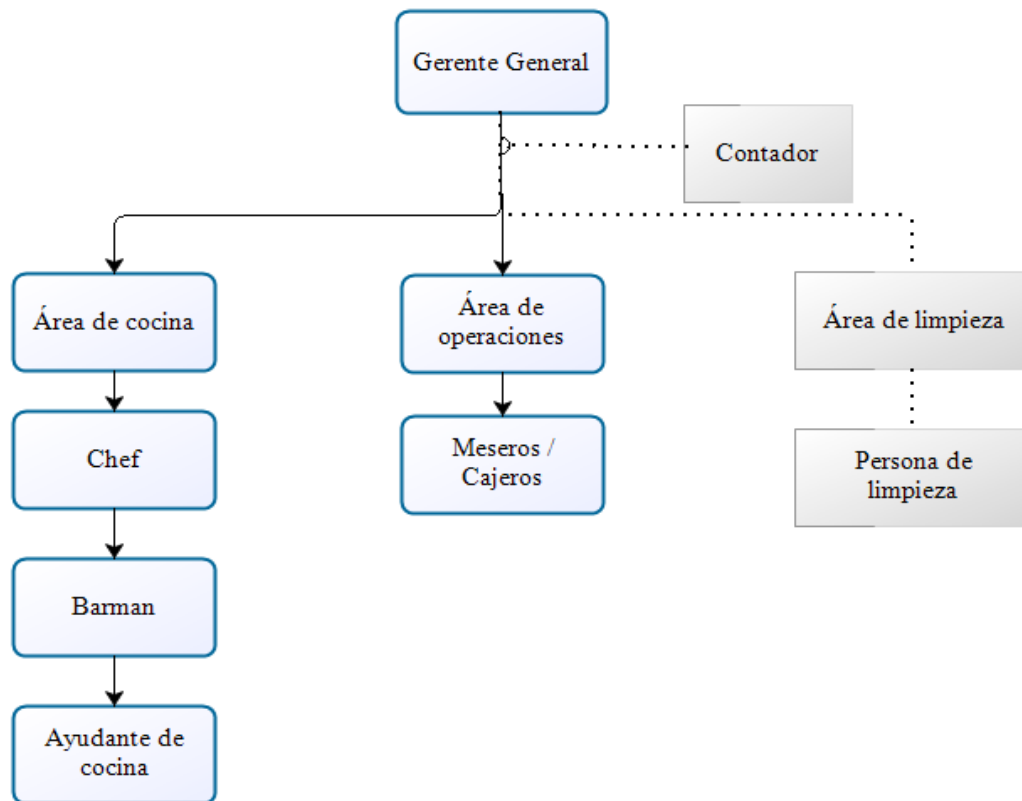


Gráfico 34: Organigrama estructural

Elaborado por: El autor

Además, en el gráfico 35 se detallarán las funciones que se desempeñarán en las áreas correspondientes:

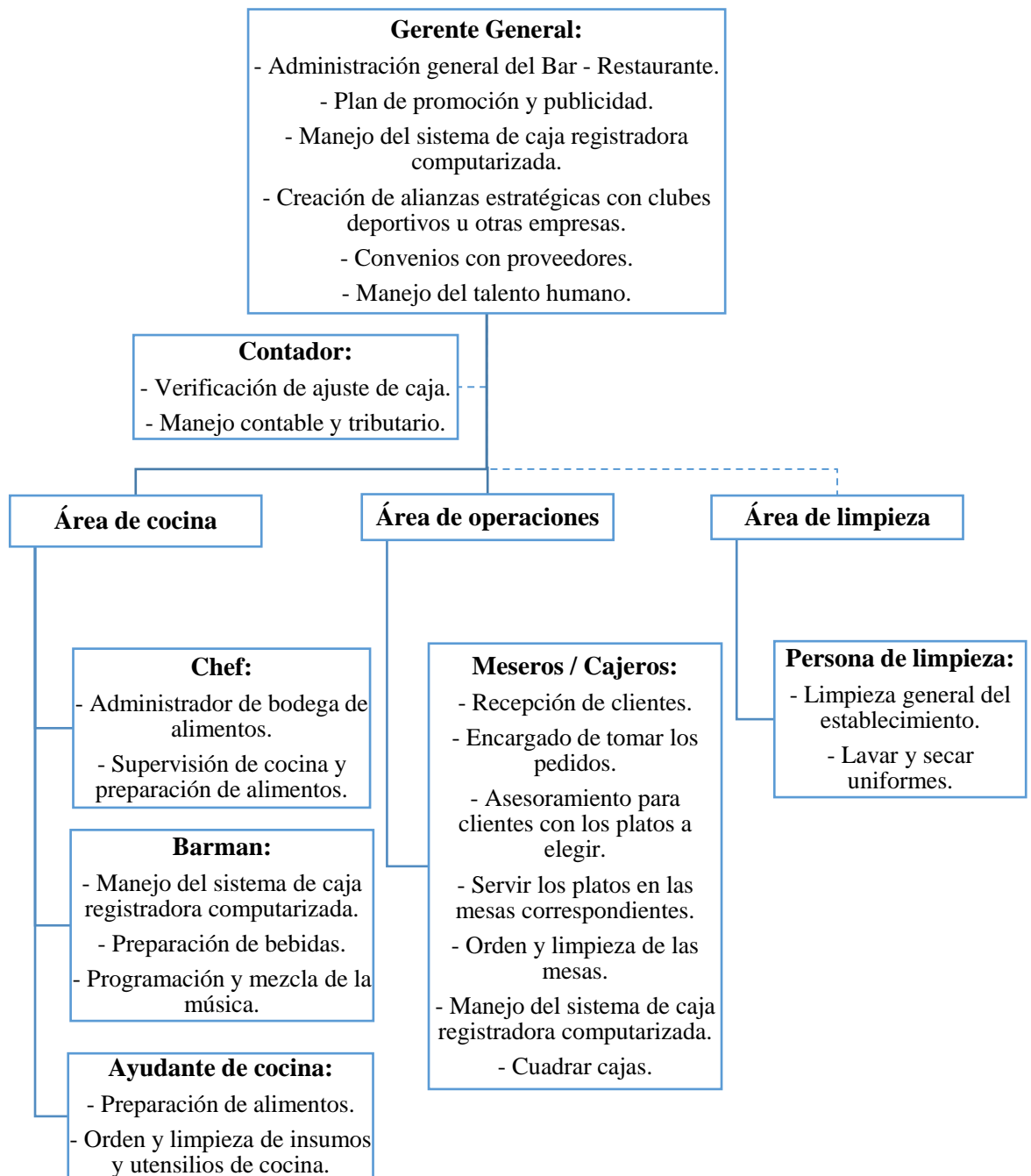


Gráfico 35: Organigrama funcional

Elaborado por: El autor



### 3.2.2 Descripción de los cargos del organigrama

A continuación, en las tablas desde la tabla 38 hasta la tabla 44 se detallarán brevemente las funciones expuestas en el organigrama de acuerdo a su curriculum y su experiencia.

Tabla 38: Descripción Gerente General

<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA:</b>	
<b>PUESTO</b>	Gerente General
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	
<b>SUPERVISA A</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contador</li> <li>- Chef</li> <li>- Barman</li> <li>- Asistente de cocina</li> <li>- Meseros / Cajeros</li> <li>- Persona de limpieza</li> </ul>
<b>II NATURALEZA DEL PUESTO:</b>	
Administrativo	
<b>III FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Organizar, planificar, dirigir y controlar la organización de acuerdo al giro del negocio.</li> <li>- Plan de promoción y publicidad.</li> <li>- Administración general del Bar - Restaurante.</li> <li>- Manejo del sistema de caja registradora computarizada.</li> <li>- Creación de alianzas estratégicas con clubes deportivos u otras empresas.</li> <li>- Convenios con proveedores.</li> <li>- Manejo del talento humano.</li> </ul>	
<b>IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:</b>	
<b>TITULO PROFESIONAL</b>	Tercer Nivel y/o cuarto nivel, Ingeniero en Administración de Empresas.
<b>EXPERIENCIA</b>	5 años.
<b>HABILIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Liderazgo</li> <li>- Comunicativo</li> <li>- Capacidad de negociación</li> <li>- Trabajo en equipo</li> <li>- Gestión de proyectos</li> </ul>
<b>FORMACIÓN</b>	Tercer Nivel y/o cuarto nivel

Elaborado por: El autor

Tabla 39: Descripción Contador

<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA:</b>	
<b>PUESTO</b>	Contador (Externo)
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Gerente General
<b>SUPERVISA A</b>	
<b>II NATURALEZA DEL PUESTO:</b>	
Administrativo	
<b>III FUNCIONES</b>	
- Manejo contable y tributario.	
<b>IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:</b>	
<b>TITULO PROFESIONAL</b>	Licenciatura en Contabilidad y Auditoria
<b>EXPERIENCIA</b>	5 años.
<b>HABILIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Liderazgo</li> <li>- Compromiso</li> <li>- Razonamiento lógico</li> <li>- Trabajo en equipo</li> <li>- Creativo</li> <li>- Habilidad numérica</li> </ul>
<b>FORMACIÓN</b>	Tercer Nivel

Elaborado por: El autor

Tabla 40: Descripción Chef

<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA:</b>	
<b>PUESTO</b>	Chef
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Gerente General
<b>SUPERVISA A</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Barman</li> <li>- Asistente de cocina</li> </ul>
<b>II NATURALEZA DEL PUESTO:</b>	
Cocinero / Operario	
<b>III FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Administrador de bodega de alimentos.</li> <li>- Supervisión de cocina y preparación de alimentos.</li> </ul>	
<b>IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:</b>	
<b>TITULO PROFESIONAL</b>	Gastronomía
<b>EXPERIENCIA</b>	3 años.
<b>HABILIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comunicativo</li> <li>- Trabajo en equipo</li> <li>- Actitud de servicio</li> </ul>
<b>FORMACIÓN</b>	Tercer Nivel / Últimos niveles

Elaborado por: El autor

Tabla 41: Descripción Barman

<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA:</b>	
<b>PUESTO</b>	Barman
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Chef
<b>SUPERVISA A</b>	
<b>II NATURALEZA DEL PUESTO:</b>	
Operario de bebidas	
<b>III FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Manejo del sistema de caja registradora computarizada.</li> <li>- Preparación de bebidas.</li> <li>- Programación y mezcla de la música.</li> </ul>	
<b>IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:</b>	
<b>TITULO PROFESIONAL</b>	Bachiller / Cursando tercer nivel
<b>EXPERIENCIA</b>	1 a 2 años
<b>HABILIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Creativo</li> <li>- Comunicativo</li> <li>- Trabajo bajo presión</li> <li>- Trabajo en equipo</li> </ul>
<b>FORMACIÓN</b>	Curso de mesero o barman

Elaborado por: El autor

Tabla 42: Descripción Ayudante de cocina

<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA:</b>	
<b>PUESTO</b>	Asistente de cocina
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Chef
<b>SUPERVISA A</b>	
<b>II NATURALEZA DEL PUESTO:</b>	
Cocinero / Operario	
<b>III FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Limpieza general del establecimiento.</li> <li>- Lavar y secar uniformes.</li> <li>- Colaborar en la conservación de las materias primas y los productos de uso en la cocina.</li> </ul>	
<b>IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:</b>	
<b>TITULO PROFESIONAL</b>	Gastronomía
<b>EXPERIENCIA</b>	1 a 2 años.
<b>HABILIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Con formación específica como ayudante de cocina.</li> <li>- Con conocimiento sobre los procedimientos de higiene, salud y seguridad en la cocina.</li> <li>- Con conocimiento de las materias primas y las técnicas culinarias básicas.</li> <li>- Flexible.</li> <li>- Capaz de trabajar en equipo.</li> <li>- Con una buena higiene personal y buena forma física.</li> </ul>
<b>FORMACIÓN</b>	Cursos de gastronomía / cursando últimos niveles de gastronomía

Elaborado por: El autor

Tabla 43: Descripción Mesero / Cajero

<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA:</b>	
<b>PUESTO</b>	Mesero / Cajero
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Chef / Gerente General
<b>SUPERVISA A</b>	
<b>II NATURALEZA DEL PUESTO:</b>	
Operario / Atención al cliente	
<b>III FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Recepción de clientes.</li> <li>- Encargado de tomar los pedidos.</li> <li>- Asesoramiento para clientes con los platos a elegir.</li> <li>- Servir los platos en las mesas correspondientes.</li> <li>- Orden y limpieza de las mesas.</li> <li>- Manejo del sistema de caja registradora computarizada.</li> <li>- Cuadrar cajas.</li> </ul>	
<b>IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:</b>	
<b>TITULO PROFESIONAL</b>	Bachiller / Carrera Universitaria
<b>EXPERIENCIA</b>	1 a 2 años.
<b>HABILIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adecuada Comunicación</li> <li>- Capacidad de trabajo en el Campo</li> <li>- Proactivo</li> <li>- Honradez</li> <li>- Trabajo en equipo</li> </ul>
<b>FORMACIÓN</b>	Secundaria / Cursando carrera universitaria

Elaborado por: El autor

Tabla 44: Descripción Persona de limpieza

<b>I. INFORMACIÓN BÁSICA:</b>	
<b>PUESTO</b>	Persona de limpieza
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Chef / Gerente General
<b>SUPERVISA A</b>	
<b>II NATURALEZA DEL PUESTO:</b>	
Operario	
<b>III FUNCIONES</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Limpieza general del establecimiento.</li> <li>- Lavar y secar uniformes.</li> </ul>	
<b>IV REQUISITOS MÍNIMOS PARA EL PUESTO:</b>	
<b>TITULO PROFESIONAL</b>	Bachiller / Carrera Universitaria
<b>EXPERIENCIA</b>	1 a 2 años.
<b>HABILIDADES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Trabajar bien sin supervisión.</li> <li>- Disfrutar de la realización de tareas prácticas.</li> <li>- Conocimientos sobre la utilización de equipos de limpieza.</li> <li>- Estar bien organizados</li> <li>- Dejar el trabajo terminado.</li> <li>- Trabajar en equipo.</li> <li>- Comprender instrucciones escritas y habladas.</li> </ul>
<b>FORMACIÓN</b>	Secundaria / Cursando carrera universitaria

Elaborado por: El autor

### 3.3 CONTROL DE GESTIÓN

#### 3.3.1 Haga un listado de los indicadores de gestión necesarios

A continuación, en la tabla 45 se presentarán algunos ejemplos de indicadores de gestión como medidas para determinar el éxito de la organización mediante la evaluación del desempeño y los resultados que se esperan:

Tabla 45: Indicadores de Gestión

Área	Indicador	Fórmula
Gerencia	Porcentaje de servicios realizados o ventas	$\frac{\# \text{ de servicios o ventas realizadas}}{\# \text{ de servicios o ventas planificadas}} * 100$
	Productividad	$\frac{\# \text{ de clientes nuevos}}{\# \text{ de clientes totales}} * 100$
Producción	Rotación de inventario	$\frac{\text{costo de venta semanal}}{\text{inventario promedio semanal}} * 100$
	Desperdicio de platos o defectuosos	$\frac{\# \text{ de platos con defectos}}{\# \text{ total de platos elaborados}} * 100$
Operativa / Servicio	Satisfacción del cliente	$\frac{\# \text{ de quejas o reclamos}}{\# \text{ total de clientes atendidos}} * 100$

Elaborado por: El autor

### 3.4 NECESIDAD DE PERSONAL

Se contará con nueve trabajadores durante la planificación de los primeros cinco años se podrá modificar según la demanda por temporadas y las necesidades que requieran los clientes, en base a la rentabilidad generada por el establecimiento se estudiará la apertura de nuevas sucursales.

## **CAPÍTULO IV**

### **ÁREA JÚRIDICO LEGAL**

#### **4.1 DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA**

Mete Gol Bar, funcionará bajo la figura legal de Compañía con Responsabilidad Limitada, es decir:

La compañía de responsabilidad limitada es la que se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales.

Hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura.

Si no se cumple con las disposiciones de esta Ley para la constitución de la compañía, las personas naturales o jurídicas, no podrán usar en anuncios, membretes de cartas, circulantes, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o sigla que indiquen o sugieran que se trata de una compañía de responsabilidad limitada. (Registro Mercantil, 2018)

En la tabla 46 se indicará los requisitos para la creación de una “Compañía Limitada”:

Tabla 46: Requisitos para la creación de una “Compañía Limitada”

<p style="text-align: center;"><b>Requisitos “Compañía Limitada”</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se constituye entre dos y hasta quince personas.</li> <li>• El nombre, nacionalidad y domicilio de las personas naturales o jurídicas que constituyan la compañía y su voluntad de fundarla.</li> <li>• La denominación objetiva o la razón social de la compañía;</li> <li>• El objeto social, debidamente concretado;</li> <li>• La duración de la compañía;</li> <li>• El domicilio de la compañía;</li> <li>• El importe del capital social con la expresión del número de las participaciones en que estuviere dividido y el valor nominal de las mismas;</li> <li>• La indicación de las participaciones que cada socio suscribe y pagará en numerario o en especie, el valor atribuido a éstas y la parte del capital no pagado, la forma y el plazo para integrarlo; y la declaración juramentada, que deberán hacer los socios, sobre la correcta integración del capital social, conforme lo establecido en el art. 103 de la Ley de Compañías;</li> <li>• La forma en que se organizará la administración y fiscalización de la compañía, si se hubiese acordado el establecimiento de un órgano de fiscalización, y la indicación de los funcionarios que tengan la representación legal, así como la designación de los primeros administradores, con capacidad de representación legal;</li> <li>• La forma de deliberar y tomar resoluciones en la junta general y el modo de convocarla y constituirarla;</li> <li>• Los demás pactos lícitos y condiciones especiales que los socios juzguen conveniente establecer, siempre que no se opongan a lo dispuesto en esta Ley.</li> </ul>
--	---

Elaborado por: El autor

Fuente: (Registro Mercantil, 2018)

## 4.2 PATENTES Y MARCAS

La marca es un signo que distingue a un producto o servicio de otros que subsisten en el mismo mercado. El registro de la marca en el Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual (IEPI), concede al emprendedor titular, una serie de derechos y beneficios. (Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, 2018)

En la tabla 47 se indicará los requisitos para obtener la patente y el certificado de existencia legal:

Tabla 47: Requisitos para obtener la patente y el certificado de existencia legal

<b>Requisitos Patentes y Marcas</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Para registrar la marca es recomendable que previo a la presentación de la solicitud de registro, el interesado realice una Búsqueda Fonética, la cual permite verificar que no exista en el mercado signos parecidos o similares que impidan su registro.</li><li>• Copia de las Escrituras de constitución y de la resolución aprobatoria de la Superintendencia de Compañías.</li><li>• Formulario para obtener la patente.</li><li>• Copia de la cédula de ciudadanía de la persona que será representante legal de la Empresa.</li></ul>
-------------------------------------	---

Elaborado por: El autor

Fuente: (Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual, 2018)

## 4.3 DETALLE TODO TIPO DE LICENCIAS NECESARIAS PARA FUNCIONAR Y DOCUMENTOS LEGALES (PATENTES, INICIO DE ACTIVIDADES, ETC.)

- Solicitud de inspección (formulario que entregan en el SRI).
- Permiso de Bomberos.
- En caso de realizar operaciones de Comercio Exterior, la autorización de la CAE.



- Certificados, contratos o facturas de proveedores de la Compañía.
- Certificado de cuenta bancaria a nombre de la Compañía.
- Registro patronal en el IESS.
- Patente Municipal.
- Facturas que sustenten la propiedad mobiliaria.
- Contrato de compraventa que sustente la propiedad inmobiliaria.
- Panilla de luz, agua, teléfono o carta del pago del impuesto predial a nombre de la Compañía y/o el contrato de arrendamiento, o la carta de autorización de uso gratuito de oficina con reconocimiento de firma.

***Registro Único de Contribuyentes (RUC)***

Tabla 48: Registro Único de Contribuyentes (RUC)

<b>Registro Único de Contribuyentes (RUC)</b>
Sirve para realizar alguna actividad económica en el Ecuador. Corresponde al número de identificación asignado a todas aquellas personas naturales y/o sociedades, que sean titulares de bienes o derechos por los cuales deben pagar impuestos.
<b>Requisitos para obtener el RUC</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Formulario 01A con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías.</li> <li>• Formulario 01B con sello de recepción de la Superintendencia de Compañías.</li> <li>• Original y copia de los nombramientos Gerente y Presidente inscritos en el Registro Mercantil.</li> <li>• Original y copia de la Escritura de constitución debidamente inscrita en el Registro Mercantil.</li> <li>• Original y copia de la cédula de identidad y papeleta de votación del Representante Legal.</li> <li>• Una copia de la planilla de luz, agua, teléfono, pago del impuesto predial del lugar donde estará domiciliada la Compañía a nombre de la misma o, contrato de arrendamiento. Cualquiera de estos documentos a nombre de la Compañía o del Representante Legal.</li> <li>• Si no es posible la entrega de estos documentos, una carta por el propietario del lugar donde ejercerá su actividad la Compañía, indicando que les cede el uso gratuito.</li> <li>• Original y copia de las 4 hojas de datos que entrega la Superintendencia de Compañías.</li> <li>• Si el trámite lo realiza un tercero deberá adjuntar una carta firmada por el Representante Legal autorizando</li> </ul>

Elaborado por: El autor

Fuente: (Servicio de Rentas Internas, 2019)

***Licencia Metropolitana Única para las Actividades Económicas (LUAE) o Patente municipal***

Tabla 49: Requisitos para obtener la Patente Municipal

<b>Requisitos Patente Municipal</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Tres copias de las Escrituras de constitución con la marginación de las resoluciones.</li><li>• Patente municipal.</li><li>• Certificado de inscripción otorgado por el Municipio.</li><li>• Publicación del extracto.</li><li>• Copias de cédula y papeleta de votación de los comparecientes.</li></ul>
---	---

Elaborado por: El autor

Fuente: (Licencia Metropolitana Única Para Actividades Económicas , 2014)

***Permiso de funcionamiento (SAYCE) Sociedad de Autores del Ecuador***

Tabla 50: Permiso de funcionamiento (SAYCE)

<b>Permiso de funcionamiento (SAYCE)</b>
Con este requisito se permite el uso de música dentro del establecimiento.
<b>Requisitos de funcionamiento</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Copia y original de la cédula de identidad del representante legal.</li><li>• Permiso otorgado por el Municipio.</li><li>• Pago realizado a SAYCE, el mismo que depende de la actividad y la categoría del establecimiento.</li></ul>

Elaborado por: El autor

Fuente: (Sociedad de Autores del Ecuador, 2019)

### *Permiso de los Bomberos*

Tabla 51: Permiso de los Bomberos

<b>Requisitos para la obtención del permiso de los Bomberos</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Formulario Declarativo de Ocupación firmado por el Propietario del Proyecto.</li><li>• Copia del certificado de Visto Bueno de Planos.</li><li>• Copia de la memoria técnica y/o formulario declarativo aprobada y sellada en V.B.P.</li><li>• Copia de los planos SCI (Sistema de Control e Inspección) aprobados y sellados.</li><li>• Certificado de instalación del sistema de detección y alarma en conformidad con NFPA 72.</li><li>• Documento de Extintores, Ventilaciones y Calentamiento de Agua.</li><li>• Certificado de la Resistencia al fuego de la estructura metálica y/o madera vista.</li><li>• Certificado de las puertas corta fuego RF-60 mín.</li><li>• Certificado de las Pruebas de Presión o hermeticidad del sistema de supresión con agua.</li><li>• Certificado de Instalación y pruebas de Presurización de Escaleras.</li><li>• Registro fotográfico del Sistema contra Incendios</li><li>• Notificación de modificación de Visto Bueno de Planos CBDMQ-ISO-R-27 (Si aplica).</li></ul>

Elaborado por: El autor

Fuente: (Bomberos Quito, 2019)

### *Permiso del Ministerio de Salud Pública*

Tabla 52: Permiso del Ministerio de Salud Pública

<b>Requisitos para el permiso del Ministerio de Salud Pública</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>• Solicitud para permiso de funcionamiento.</li><li>• Planilla de Inspección.</li><li>• Copia del RUC del establecimiento.</li><li>• Copias de la Cédula y Certificado de Votación del propietario o representante técnico.</li><li>• Plano del local a escala 1.50 (área mínima 30mts.)</li><li>• Lista de equipos y menaje.</li><li>• Copias de los registros de los títulos de los profesionales en salud en el SENESCYT</li><li>• Copia de certificado de salud ocupacional emitido por los centros de salud del Ministerio de Salud (el certificado de salud tiene validez por 1 año desde su emisión)</li><li>• Calificación del manejo adecuado de los desechos infecciosos</li><li>• Certificación de capacitación de manejo de desechos</li><li>• Permiso de Bomberos (Zona Rural) / Licencia Metropolitana Única de Funcionamiento (Distrito Metropolitano de Quito)</li></ul>

Elaborado por: El autor

Fuente: (Ministerio de Salud Pública, 2012)

**CAPÍTULO V**  
**ÁREA FINANCIERA**

**5.1 PLAN DE INVERSIONES**

En la tabla 53 se detallará los materiales necesarios, materias primas, adecuaciones y el capital de trabajo para el comienzo de la actividad productiva:

Tabla 53: Plan de inversión

Cantidad	Descripción	Valor unitario	Tarifa IVA	Valor Subtotal	Valor total	Total
<b>Local</b>						<b>\$ 91.900,00</b>
1	Local	\$ 91.900,00	0%	\$ -	\$ 91.900,00	
<b>Instalación y remodelación</b>						<b>\$ 16.018,24</b>
10	Paredes interiores gypsum m <sup>2</sup> (ancho y altura)	\$ 12,00	12%	\$ 1,44	\$ 134,40	
2	Galones de pintura blanco	\$ 8,00	12%	\$ 0,96	\$ 17,92	
3	Galones de pintura verde	\$ 8,00	12%	\$ 0,96	\$ 26,88	
1	Construcción segunda planta y acabados	\$ 13.500,00	12%	\$ 1.620,00	\$ 15.120,00	
12	Señaléticas	\$ 3,50	12%	\$ 0,42	\$ 47,04	
2	Iluminación (Lámparas fluorescentes)	\$ 300,00	12%	\$ 36,00	\$ 672,00	
<b>Muebles y enseres</b>						<b>\$ 7.493,35</b>
2	Anaqueles	\$ 180,00	12%	\$ 21,60	\$ 403,20	
10	Mesa de vidrio redonda	\$ 90,00	12%	\$ 10,80	\$ 1.008,00	
Continúa...						

Sigue						
Cantidad	Descripción	Valor unitario	Tarifa IVA	Valor Subtotal	Valor total	Total
14	Mesa de vidrio rectangular	\$ 100,00	12%	\$ 12,00	\$ 1.568,00	
8	Asientos de sala	\$ 45,00	12%	\$ 5,40	\$ 403,20	
1	Mostrador recepción	\$ 100,00	12%	\$ 12,00	\$ 112,00	
124	Sillas circulares	\$ 15,00	12%	\$ 1,80	\$ 2.083,20	
4	Jenga personalizado	\$ 20,00	12%	\$ 2,40	\$ 89,60	
1	Mesa de ping pong	\$ 169,00	12%	\$ 20,28	\$ 189,28	
1	Mesa de billar con pie	\$ 500,00	12%	\$ 60,00	\$ 560,00	
1	Mesa de fútbolín	\$ 150,00	12%	\$ 18,00	\$ 168,00	
1	Balanza	\$ 40,00	12%	\$ 4,80	\$ 44,80	
2	Ollas	\$ 25,00	12%	\$ 3,00	\$ 56,00	
10	Juego de cubiertos (8 cuchillos, 8 tenedores y 8 cucharas)	\$ 13,99	12%	\$ 1,68	\$ 156,69	
1	Juego de sartenes (4 sartenes y 3 tapas)	\$ 19,00	12%	\$ 2,28	\$ 21,28	
124	Vasos grandes	\$ 0,99	12%	\$ 0,12	\$ 137,49	
100	Vasos de copa	\$ 0,99	12%	\$ 0,12	\$ 110,88	
4	Juego de licor ruleta (16 vasos copas)	\$ 19,99	12%	\$ 2,40	\$ 89,56	
2	Cucharones	\$ 5,00	12%	\$ 0,60	\$ 11,20	
2	Pinzas	\$ 4,50	12%	\$ 0,54	\$ 10,08	
2	Tablas de picar	\$ 14,99	12%	\$ 1,80	\$ 33,58	
2	Trapeador	\$ 4,50	12%	\$ 0,54	\$ 10,08	
4	Basurero	\$ 8,50	12%	\$ 1,02	\$ 38,08	
2	Escobas	\$ 3,50	12%	\$ 0,42	\$ 7,84	
4	Tazones	\$ 2,50	12%	\$ 0,30	\$ 11,20	
2	Extintor 10 lbs pqs	\$ 20,21	12%	\$ 2,43	\$ 45,27	
5	Servilletas impresas (paquete 100 unidades)	\$ 2,50	12%	\$ 0,30	\$ 14,00	
3	Dispensador de papel	\$ 16,99	12%	\$ 2,04	\$ 57,09	
3	Dispensador de jabón líquido	\$ 16,00	12%	\$ 1,92	\$ 53,76	
Continúa...						

Sigue						
Cantidad	Descripción	Valor unitario	Tarifa IVA	Valor Subtotal	Valor total	Total
<b>Maquinaria y equipo</b>						<b>\$ 1.212,96</b>
1	Cocina industrial con horno	\$ 240,00	12%	\$ 28,80	\$ 268,80	
1	Parrilla	\$ 150,00	12%	\$ 18,00	\$ 168,00	
2	Licuada Industrial	\$ 79,00	12%	\$ 9,48	\$ 176,96	
1	Nevera congeladora	\$ 190,00	12%	\$ 22,80	\$ 212,80	
2	Cilindro de gas	\$ 134,00	12%	\$ 16,08	\$ 300,16	
1	Horno microondas	\$ 77,00	12%	\$ 9,24	\$ 86,24	
<b>Vehículo</b>						<b>\$ -</b>
		\$ -	0%	\$ -	\$ -	
<b>Equipo tecnológico</b>						<b>\$ 3.180,80</b>
4	Parlante caja amplificadora	\$ 89,00	12%	\$ 10,68	\$ 398,72	
4	Televisor SONY 40"	\$ 285,00	12%	\$ 34,20	\$ 1.276,80	
1	Proyector Epson más pantalla proyección	\$ 158,00	12%	\$ 18,96	\$ 176,96	
1	Kit 4 cámaras de seguridad	\$ 188,00	12%	\$ 22,56	\$ 210,56	
2	Sistema de facturación	\$ 499,00	12%	\$ 59,88	\$ 1.117,76	
<b>Inventario</b>						<b>\$ 17.264,77</b>
1.705	Alitas de pollo (6 alitas (12 piezas) - 526 gramos)	\$ 2,45	12%	\$ 0,29	\$ 4.678,52	
68	Picaña de res (1.668 gramos) (7 cortes de 250 gr.)	\$ 23,00	12%	\$ 2,76	\$ 1.751,68	
280	Costillitas de cerdo (7 costillitas - 1.770 gramos)	\$ 6,84	12%	\$ 0,82	\$ 2.145,02	
3	Ron 100 fuegos botella (750 ml)	\$ 38,79	12%	\$ 4,65	\$ 130,33	
3	Whisky Buchanan´s botella (750 ml)	\$ 36,78	12%	\$ 4,41	\$ 123,58	
12	Ron Havana club (1.000 ml)	\$ 16,90	12%	\$ 2,03	\$ 227,14	
Continúa...						

Sigue						
Cantidad	Descripción	Valor unitario	Tarifa IVA	Valor Subtotal	Valor total	Total
80	Ron Bacardí (750 ml)	\$ 10,39	12%	\$ 1,25	\$ 930,94	
140	Vino tinto Cabernet botella (375 ml)	\$ 5,89	12%	\$ 0,71	\$ 923,55	
13	Amaretto (1.000 ml)	\$ 39,69	12%	\$ 4,76	\$ 577,89	
12	Whisky Old Times botella (1.000 ml)	\$ 31,99	12%	\$ 3,84	\$ 429,95	
3	Whisky Jack Daniel's botella (1.000 ml)	\$ 35,99	12%	\$ 4,32	\$ 120,93	
265	Cerveza (Pilsener) botella (355 ml)	\$ 1,00	12%	\$ 0,12	\$ 296,80	
265	Cerveza (Corona) botella (355 ml)	\$ 1,00	12%	\$ 0,12	\$ 296,80	
265	Cerveza (Club) botella (355 ml)	\$ 1,05	12%	\$ 0,13	\$ 311,64	
225	Cerveza (Budweiser) botella (355 ml)	\$ 1,00	12%	\$ 0,12	\$ 252,00	
225	Cerveza (Heineken) botella (355 ml)	\$ 1,48	12%	\$ 0,18	\$ 372,96	
4	Vodka Absolut botella (1.000 ml)	\$ 23,99	12%	\$ 2,88	\$ 107,48	
13	Tequila (José Cuervo) botella (750 ml)	\$ 19,29	12%	\$ 2,31	\$ 280,86	
2	Papas (100.000 gramos)	\$ 14,00	0%	\$ -	\$ 28,00	
1	Salsa de tomate (3800 gramos)	\$ 5,90	12%	\$ 0,71	\$ 6,61	
1	Mayonesa (3800 gramos)	\$ 6,10	12%	\$ 0,73	\$ 6,83	
18	Salsa BBQ (2.265 gramos)	\$ 7,53	12%	\$ 0,90	\$ 151,80	
1	Salsa picante (2.050 gramos)	\$ 7,53	12%	\$ 0,90	\$ 8,43	
75	Salsa Jack Daniel's (539 gramos)	\$ 6,67	12%	\$ 0,80	\$ 560,28	
Continúa...						

Sigue						
Cantidad	Descripción	Valor unitario	Tarifa IVA	Valor Subtotal	Valor total	Total
125	Salsa de piña, tamarindo, mora, maracuyá (600 gramos)	\$ 2,28	12%	\$ 0,27	\$ 319,20	
4	Salsa Teriyaki (175 ml)	\$ 2,30	12%	\$ 0,28	\$ 10,30	
36	Miel frasco (250 gramos)	\$ 6,00	12%	\$ 0,72	\$ 241,92	
70	Huevos (unidad) (67 gramos)	\$ 0,12	0%	\$ -	\$ 8,40	
60	Ajo en polvo (55 gramos)	\$ 1,45	12%	\$ 0,17	\$ 97,44	
60	Mantequilla (190 gramos)	\$ 1,09	12%	\$ 0,13	\$ 73,25	
130	Aceite (1.000 ml)	\$ 2,25	12%	\$ 0,27	\$ 327,60	
450	Zanahoria (unidad) (60 gramos)	\$ 0,12	0%	\$ -	\$ 54,00	
4	Sal en grano (1.000 gramos)	\$ 4,50	12%	\$ 0,54	\$ 20,16	
4	Sal normal (2.000 gramos)	\$ 0,72	12%	\$ 0,09	\$ 3,23	
1	Azúcar (10.000 gramos)	\$ 7,91	12%	\$ 0,95	\$ 8,86	
120	Lechuga (300 gramos)	\$ 0,98	0%	\$ -	\$ 117,60	
180	Cebolla (unidad) (100 gramos)	\$ 0,36	0%	\$ -	\$ 64,80	
150	Tomate (unidad) (90 gramos)	\$ 0,24	0%	\$ -	\$ 36,00	
21	Harina de trigo (1.000 gramos)	\$ 1,10	12%	\$ 0,13	\$ 25,87	
36	Pimienta molida (210 gramos)	\$ 0,68	12%	\$ 0,08	\$ 27,42	
110	Pulpa de mora, frutilla, maracuyá (500 gramos)	\$ 1,98	12%	\$ 0,24	\$ 243,94	
25	Pulpa guanábana (500 gramos)	\$ 2,11	12%	\$ 0,25	\$ 59,08	
110	Limonos (50 limones)	\$ 0,70	12%	\$ 0,08	\$ 86,24	
62	Hierba buena (10 gramos) (1 funda)	\$ 0,68	12%	\$ 0,08	\$ 47,22	
Continúa...						



Sigue						
Cantidad	Descripción	Valor unitario	Tarifa IVA	Valor Subtotal	Valor total	Total
74	Saco de Carbón (1.360 gramos)	\$ 1,25	12%	\$ 0,15	\$ 103,60	
3	Hielos (3.000 gramos)	\$ 0,80	12%	\$ 0,10	\$ 2,69	
112	Agua con gas (500 ml)	\$ 0,50	12%	\$ 0,06	\$ 62,72	
112	Agua sin gas (600 ml)	\$ 0,40	12%	\$ 0,05	\$ 50,18	
90	Fuze Tea (550 ml)	\$ 0,55	12%	\$ 0,07	\$ 55,44	
710	Gaseosas 600 ml (Manzana, Coca-Cola, Sprite, Fresa)	\$ 0,50	12%	\$ 0,06	\$ 397,60	
<b>Costos de constitución</b>						<b>\$ 1.400,00</b>
1	Notaria	\$ 350,00	12%	\$ 42,00	\$ 392,00	
1	Pago abogado	\$ 600,00	12%	\$ 72,00	\$ 672,00	
1	Permisos de funcionamiento	\$ 300,00	12%	\$ 36,00	\$ 336,00	
<b>Total</b>		<b>\$ 110.961,46</b>		<b>\$ 2.285,48</b>	<b>\$138.203,59</b>	<b>\$138.203,59</b>

Elaborado por: El autor

Tabla 54: Plan de inversión y capital de trabajo

Capital de trabajo	
Descripción	Total
Local	\$ 91.900,00
Instalación y remodelación	\$ 16.018,24
Muebles y enseres	\$ 7.493,35
Maquinaria y equipo	\$ 1.212,96
Vehículo	\$ -
Equipo tecnológico	\$ 3.180,80
Inventario inicial	\$ 17.264,77
Costos de constitución	\$ 1.400,00
Inversión total	\$ 138.470,12
<b>Inversión total - bien</b>	<b>\$ 46.570,12</b>
Capital de trabajo mensual	\$ 16.795,62
<b>Capital de trabajo (3 meses)</b>	<b>\$ 50.386,85</b>
<b>Total, Capital de trabajo + Inversión</b>	<b>\$ 96.956,97</b>

Elaborado por: El autor

## 5.2 PLAN DE FINANCIAMIENTO

En la tabla 55 se detallarán los factores necesarios para la ejecución del proyecto tomando en cuenta todos los detalles económicos, su porcentaje correspondiente y el monto del préstamo financiero:

Tabla 55: Plan de financiamiento

<b>Plan de Financiamiento</b>			
<b>Descripción</b>	<b>Total \$</b>	<b>Parcial %</b>	<b>Total %</b>
Recursos Propios (ahorros)			17,49%
Propietario	\$ 9.200,41	9,49%	
Socio 1	\$ 7.734,76	8,00%	
Préstamo entidad financiera			82,51%
Préstamo	\$ 80.000,00	82,51%	
<b>Total, Inversión + Capital de trabajo</b>	<b>\$ 96.956,97</b>		<b>100,00%</b>

Elaborado por: El autor

En la tabla 56 se detallarán los rubros en cuanto al préstamo con la entidad financiera:

Tabla 56: Préstamo entidad financiera

<b>Entidad Financiera</b>	
Tasa de interés nominal	10,48%
Tasa de interés seguro desgravamen	0,52%
Tasa de interés	11,00%
Monto	\$ 80.000,00
Tasa de interés efectivo	0,00873459
Frecuencia de pago	Mensual
Duración (En años)	6,00
Número de pagos	72
Sistema de pago (Francés)	Carencia total
Nº de períodos de carencia	0
Suma de cuotas	\$ 108.112,75
Suma de intereses	\$ 28.112,75
Suma cuota amortización	\$ 80.000,00

Elaborado por: El autor

Tabla 57: Detalle de los intereses, cuotas y amortizaciones

Período	Cuota Mensual	Intereses	Cuota Amortización	Capital vivo	Capital amortizado
0				\$ 80.000,00	
1	\$ 1.501,57	\$ 698,77	\$ 802,80	\$ 79.197,20	\$ 802,80
2	\$ 1.501,57	\$ 691,76	\$ 809,81	\$ 78.387,39	\$ 1.612,61
3	\$ 1.501,57	\$ 684,68	\$ 816,88	\$ 77.570,51	\$ 2.429,49
4	\$ 1.501,57	\$ 677,55	\$ 824,02	\$ 76.746,49	\$ 3.253,51
5	\$ 1.501,57	\$ 670,35	\$ 831,22	\$ 75.915,27	\$ 4.084,73
6	\$ 1.501,57	\$ 663,09	\$ 838,48	\$ 75.076,79	\$ 4.923,21
7	\$ 1.501,57	\$ 655,77	\$ 845,80	\$ 74.230,99	\$ 5.769,01
8	\$ 1.501,57	\$ 648,38	\$ 853,19	\$ 73.377,80	\$ 6.622,20
9	\$ 1.501,57	\$ 640,93	\$ 860,64	\$ 72.517,16	\$ 7.482,84
10	\$ 1.501,57	\$ 633,41	\$ 868,16	\$ 71.649,01	\$ 8.350,99
11	\$ 1.501,57	\$ 625,82	\$ 875,74	\$ 70.773,27	\$ 9.226,73
12	\$ 1.501,57	\$ 618,18	\$ 883,39	\$ 69.889,87	\$ 10.110,13
13	\$ 1.501,57	\$ 610,46	\$ 891,11	\$ 68.998,77	\$ 11.001,23
14	\$ 1.501,57	\$ 602,68	\$ 898,89	\$ 68.099,88	\$ 11.900,12
15	\$ 1.501,57	\$ 594,82	\$ 906,74	\$ 67.193,14	\$ 12.806,86
16	\$ 1.501,57	\$ 586,90	\$ 914,66	\$ 66.278,48	\$ 13.721,52
17	\$ 1.501,57	\$ 578,92	\$ 922,65	\$ 65.355,83	\$ 14.644,17
18	\$ 1.501,57	\$ 570,86	\$ 930,71	\$ 64.425,12	\$ 15.574,88
19	\$ 1.501,57	\$ 562,73	\$ 938,84	\$ 63.486,28	\$ 16.513,72
20	\$ 1.501,57	\$ 554,53	\$ 947,04	\$ 62.539,24	\$ 17.460,76
21	\$ 1.501,57	\$ 546,25	\$ 955,31	\$ 61.583,93	\$ 18.416,07
22	\$ 1.501,57	\$ 537,91	\$ 963,66	\$ 60.620,27	\$ 19.379,73
23	\$ 1.501,57	\$ 529,49	\$ 972,07	\$ 59.648,20	\$ 20.351,80
24	\$ 1.501,57	\$ 521,00	\$ 980,56	\$ 58.667,64	\$ 21.332,36
25	\$ 1.501,57	\$ 512,44	\$ 989,13	\$ 57.678,51	\$ 22.321,49
26	\$ 1.501,57	\$ 503,80	\$ 997,77	\$ 56.680,74	\$ 23.319,26
27	\$ 1.501,57	\$ 495,08	\$ 1.006,48	\$ 55.674,26	\$ 24.325,74
28	\$ 1.501,57	\$ 486,29	\$ 1.015,27	\$ 54.658,98	\$ 25.341,02
29	\$ 1.501,57	\$ 477,42	\$ 1.024,14	\$ 53.634,84	\$ 26.365,16
30	\$ 1.501,57	\$ 468,48	\$ 1.033,09	\$ 52.601,75	\$ 27.398,25
31	\$ 1.501,57	\$ 459,45	\$ 1.042,11	\$ 51.559,64	\$ 28.440,36
32	\$ 1.501,57	\$ 450,35	\$ 1.051,21	\$ 50.508,43	\$ 29.491,57
33	\$ 1.501,57	\$ 441,17	\$ 1.060,40	\$ 49.448,03	\$ 30.551,97
34	\$ 1.501,57	\$ 431,91	\$ 1.069,66	\$ 48.378,38	\$ 31.621,62
35	\$ 1.501,57	\$ 422,57	\$ 1.079,00	\$ 47.299,38	\$ 32.700,62
36	\$ 1.501,57	\$ 413,14	\$ 1.088,43	\$ 46.210,95	\$ 33.789,05
37	\$ 1.501,57	\$ 403,63	\$ 1.097,93	\$ 45.113,02	\$ 34.886,98
38	\$ 1.501,57	\$ 394,04	\$ 1.107,52	\$ 44.005,50	\$ 35.994,50
39	\$ 1.501,57	\$ 384,37	\$ 1.117,20	\$ 42.888,30	\$ 37.111,70
40	\$ 1.501,57	\$ 374,61	\$ 1.126,95	\$ 41.761,35	\$ 38.238,65
41	\$ 1.501,57	\$ 364,77	\$ 1.136,80	\$ 40.624,55	\$ 39.375,45
42	\$ 1.501,57	\$ 354,84	\$ 1.146,73	\$ 39.477,82	\$ 40.522,18
Continúa...					

Sigue					
Período	Cuota Mensual	Intereses	Cuota Amortización	Capital vivo	Capital amortizado
43	\$ 1.501,57	\$ 344,82	\$ 1.156,74	\$ 38.321,08	\$ 41.678,92
44	\$ 1.501,57	\$ 334,72	\$ 1.166,85	\$ 37.154,23	\$ 42.845,77
45	\$ 1.501,57	\$ 324,53	\$ 1.177,04	\$ 35.977,19	\$ 44.022,81
46	\$ 1.501,57	\$ 314,25	\$ 1.187,32	\$ 34.789,87	\$ 45.210,13
47	\$ 1.501,57	\$ 303,88	\$ 1.197,69	\$ 33.592,18	\$ 46.407,82
48	\$ 1.501,57	\$ 293,41	\$ 1.208,15	\$ 32.384,03	\$ 47.615,97
49	\$ 1.501,57	\$ 282,86	\$ 1.218,70	\$ 31.165,33	\$ 48.834,67
50	\$ 1.501,57	\$ 272,22	\$ 1.229,35	\$ 29.935,98	\$ 50.064,02
51	\$ 1.501,57	\$ 261,48	\$ 1.240,09	\$ 28.695,89	\$ 51.304,11
52	\$ 1.501,57	\$ 250,65	\$ 1.250,92	\$ 27.444,97	\$ 52.555,03
53	\$ 1.501,57	\$ 239,72	\$ 1.261,85	\$ 26.183,12	\$ 53.816,88
54	\$ 1.501,57	\$ 228,70	\$ 1.272,87	\$ 24.910,26	\$ 55.089,74
55	\$ 1.501,57	\$ 217,58	\$ 1.283,99	\$ 23.626,27	\$ 56.373,73
56	\$ 1.501,57	\$ 206,37	\$ 1.295,20	\$ 22.331,07	\$ 57.668,93
57	\$ 1.501,57	\$ 195,05	\$ 1.306,51	\$ 21.024,56	\$ 58.975,44
58	\$ 1.501,57	\$ 183,64	\$ 1.317,93	\$ 19.706,63	\$ 60.293,37
59	\$ 1.501,57	\$ 172,13	\$ 1.329,44	\$ 18.377,20	\$ 61.622,80
60	\$ 1.501,57	\$ 160,52	\$ 1.341,05	\$ 17.036,15	\$ 62.963,85
61	\$ 1.501,57	\$ 148,80	\$ 1.352,76	\$ 15.683,39	\$ 64.316,61
62	\$ 1.501,57	\$ 136,99	\$ 1.364,58	\$ 14.318,81	\$ 65.681,19
63	\$ 1.501,57	\$ 125,07	\$ 1.376,50	\$ 12.942,31	\$ 67.057,69
64	\$ 1.501,57	\$ 113,05	\$ 1.388,52	\$ 11.553,79	\$ 68.446,21
65	\$ 1.501,57	\$ 100,92	\$ 1.400,65	\$ 10.153,14	\$ 69.846,86
66	\$ 1.501,57	\$ 88,68	\$ 1.412,88	\$ 8.740,26	\$ 71.259,74
67	\$ 1.501,57	\$ 76,34	\$ 1.425,22	\$ 7.315,04	\$ 72.684,96
68	\$ 1.501,57	\$ 63,89	\$ 1.437,67	\$ 5.877,37	\$ 74.122,63
69	\$ 1.501,57	\$ 51,34	\$ 1.450,23	\$ 4.427,14	\$ 75.572,86
70	\$ 1.501,57	\$ 38,67	\$ 1.462,90	\$ 2.964,24	\$ 77.035,76
71	\$ 1.501,57	\$ 25,89	\$ 1.475,67	\$ 1.488,56	\$ 78.511,44
72	\$ 1.501,57	\$ 13,00	\$ 1.488,56	\$ 0,00	\$ 80.000,00

Elaborado por: El autor

## 5.3 CÁLCULO DE COSTOS Y GASTOS

### 5.3.1 Detalle de costos

En la tabla 58 se detallarán los gramos y mililitros que se utilizarán para la elaboración de los productos y en la tabla 59 se detallarán los costos unitarios de la producción de platos y bebidas que el restaurante ofrecerá:

Tabla 58: Costos unitarios por gramos y mililitros para la elaboración de los productos

Cantidad diaria	Producto	Ingredientes	Unidad de medida	Cantidad del producto receta	Cantidad al día requerida (Unidad de medida)	Cantidad mensual requerida (Unidad de medida)	Cantidad anual requerida (Unidad de medida)	Costo unitario por producto	Costo mensual por producto
10	Alicas de maracuyá (8 alicas)	Alicas de pollo	gr.	351	3.507	77.147	925.760	\$ 1,83	\$ 402,45
		Aceite	ml.	50	500	11.000	132.000	\$ 0,13	\$ 27,72
		Salsa de maracuyá	gr.	50	500	11.000	132.000	\$ 0,21	\$ 46,82
		Harina de trigo	gr.	8	80	1.760	21.120	\$ 0,01	\$ 2,17
		Huevos	unidad	1	10	220	2.640	\$ 0,12	\$ 26,40
		Sal	gr.	2	20	440	5.280	\$ 0,001	\$ 0,18
		Zanahoria	gr.	10	100	2.200	26.400	\$ 0,02	\$ 4,40
		Pimienta	gr.	2	20	440	5.280	\$ 0,01	\$ 1,60
10	Alicas de mora (8 alicas)	Alicas de pollo	gr.	351	3.507	77.147	925.760	\$ 1,83	\$ 402,45
		Aceite	ml.	50	500	11.000	132.000	\$ 0,13	\$ 27,72
		Salsa de mora	gr.	50	500	11.000	132.000	\$ 0,21	\$ 46,82
		Harina de trigo	gr.	8	80	1.760	21.120	\$ 0,01	\$ 2,17
		Huevos	unidad	1	10	220	2.640	\$ 0,12	\$ 26,40
		Sal	gr.	2	20	440	5.280	\$ 0,001	\$ 0,18
		Zanahoria	gr.	10	100	2.200	26.400	\$ 0,02	\$ 4,40
		Pimienta	gr.	2	20	440	5.280	\$ 0,01	\$ 1,60
10	Alicas de tamarindo (8 alicas)	Alicas de pollo	gr.	351	3.507	77.147	925.760	\$ 1,83	\$ 402,45
		Aceite	ml.	50	500	11.000	132.000	\$ 0,13	\$ 27,72
		Salsa de tamarindo	gr.	50	500	11.000	132.000	\$ 0,21	\$ 46,82
		Harina de trigo	gr.	8	80	1.760	21.120	\$ 0,01	\$ 2,17
		Huevos	unidad	1	10	220	2.640	\$ 0,12	\$ 26,40
		Sal	gr.	2	20	440	5.280	\$ 0,001	\$ 0,18
		Zanahoria	gr.	10	100	2.200	26.400	\$ 0,02	\$ 4,40
		Pimienta	gr.	2	20	440	5.280	\$ 0,01	\$ 1,60

Continúa...

Sigue									
Cantidad diaria	Producto	Ingredientes	Unidad de medida	Cantidad del producto receta	Cantidad al día requerida (Unidad de medida)	Cantidad mensual requerida (Unidad de medida)	Cantidad anual requerida (Unidad de medida)	Costo unitario por producto	Costo mensual por producto
8	Alitas de miel (8 alitas)	Alitas de pollo	gr.	351	2.805	61.717	740.608	\$ 1,83	\$ 321,96
		Aceite	ml.	50	400	8.800	105.600	\$ 0,13	\$ 22,18
		Miel	gr.	40	320	7.040	84.480	\$ 1,08	\$ 189,24
		Harina de trigo	gr.	8	64	1.408	16.896	\$ 0,01	\$ 1,73
		Huevos	unidad	1	8	176	2.112	\$ 0,12	\$ 21,12
		Sal	gr.	2	16	352	4.224	\$ 0,001	\$ 0,14
		Zanahoria	gr.	10	80	1.760	21.120	\$ 0,02	\$ 3,52
		Pimienta	gr.	2	16	352	4.224	\$ 0,01	\$ 1,28
8	Alitas de piña (8 alitas)	Alitas de pollo	gr.	351	2.805	61.717	740.608	\$ 1,83	\$ 321,96
		Aceite	ml.	50	400	8.800	105.600	\$ 0,13	\$ 22,18
		Salsa de piña	gr.	50	400	8.800	105.600	\$ 0,21	\$ 37,45
		Harina de trigo	gr.	8	64	1.408	16.896	\$ 0,01	\$ 1,73
		Huevos	unidad	1	8	176	2.112	\$ 0,12	\$ 21,12
		Sal	gr.	2	16	352	4.224	\$ 0,001	\$ 0,14
		Zanahoria	gr.	10	80	1.760	21.120	\$ 0,02	\$ 3,52
		Pimienta	gr.	2	16	352	4.224	\$ 0,01	\$ 1,28
18	Alitas BBQ (8 alitas)	Alitas de pollo	gr.	351	6.312	138.864	1.666.368	\$ 1,83	\$ 724,42
		Aceite	ml.	50	900	19.800	237.600	\$ 0,13	\$ 49,90
		Salsa BBQ	gr.	50	900	19.800	237.600	\$ 0,19	\$ 73,72
		Harina de trigo	gr.	8	144	3.168	38.016	\$ 0,01	\$ 3,90
		Huevos	unidad	1	18	396	4.752	\$ 0,12	\$ 47,52
		Sal	gr.	2	36	792	9.504	\$ 0,001	\$ 0,32
		Zanahoria	gr.	10	180	3.960	47.520	\$ 0,02	\$ 7,92
		Pimienta	gr.	2	36	792	9.504	\$ 0,01	\$ 2,87
Continúa...									

Sigue									
Cantidad diaria	Producto	Ingredientes	Unidad de medida	Cantidad del producto receta	Cantidad al día requerida (Unidad de medida)	Cantidad mensual requerida (Unidad de medida)	Cantidad anual requerida (Unidad de medida)	Costo unitario por producto	Costo mensual por producto
18	Alitas Jack Daniel's (8 alitas)	Alitas de pollo	gr.	351	6.312	138.864	1.666.368	\$ 1,83	\$ 724,42
		Aceite	ml.	50	900	19.800	237.600	\$ 0,13	\$ 49,90
		Salsa Jack Daniel's	gr.	50	900	19.800	237.600	\$ 0,69	\$ 274,42
		Harina de trigo	gr.	8	144	3.168	38.016	\$ 0,01	\$ 3,90
		Huevos	unidad	1	18	396	4.752	\$ 0,12	\$ 47,52
		Sal	gr.	2	36	792	9.504	\$ 0,001	\$ 0,32
		Zanahoria	gr.	10	180	3.960	47.520	\$ 0,02	\$ 7,92
		Pimienta	gr.	2	36	792	9.504	\$ 0,01	\$ 2,87
15	Picaña	Picaña	gr.	250	3.750	82.500	990.000	\$ 3,86	\$ 1.274,10
		Ajo en polvo	gr.	2	30	660	7.920	\$ 0,06	\$ 19,49
		Aceite	ml.	2	30	660	7.920	\$ 0,01	\$ 1,66
		Sal en grano	gr.	5	75	1.650	19.800	\$ 0,03	\$ 8,32
		Carbón	gr.	150	2.250	49.500	594.000	\$ 0,15	\$ 50,96
		Tomate	gr.	20	300	6.600	79.200	\$ 0,05	\$ 17,60
		Lechuga	gr.	20	300	6.600	79.200	\$ 0,07	\$ 21,56
		Cebolla	gr.	10	150	3.300	39.600	\$ 0,04	\$ 11,88
12	Costillitas salsa Coca-Cola (5 costillitas)	Costillitas	gr.	1.264	15.168	333.696	4.004.352	\$ 5,47	\$ 1.444,28
		Ajo en polvo	gr.	2	24	528	6.336	\$ 0,06	\$ 15,59
		Pimienta	gr.	2	24	528	6.336	\$ 0,01	\$ 1,91
		Sal	gr.	2	24	528	6.336	\$ 0,00	\$ 0,21
		Coca-Cola	ml.	125	1.500	33.000	396.000	\$ 0,14	\$ 36,96
		Mantequilla	gr.	10	120	2.640	31.680	\$ 0,06	\$ 16,96
		Papas	gr.	150	1.800	39.600	475.200	\$ 0,02	\$ 5,54
		Lechuga	gr.	20	240	5.280	63.360	\$ 0,07	\$ 17,25
		Cebolla	gr.	10	120	2.640	31.680	\$ 0,04	\$ 9,50

Continúa...

Sigue									
Cantidad diaria	Producto	Ingredientes	Unidad de medida	Cantidad del producto receta	Cantidad al día requerida (Unidad de medida)	Cantidad mensual requerida (Unidad de medida)	Cantidad anual requerida (Unidad de medida)	Costo unitario por producto	Costo mensual por producto
12	Costillitas salsa BBQ (5 costillitas)	Costillitas	gr.	1.264	15.168	333.696	4.004.352	\$ 5,47	\$ 1.444,28
		Ajo en polvo	gr.	2	24	528	6.336	\$ 0,06	\$ 15,59
		Pimienta	gr.	2	24	528	6.336	\$ 0,01	\$ 1,91
		Sal	gr.	2	24	528	6.336	\$ 0,001	\$ 0,21
		Salsa BBQ	ml.	50	600	13.200	158.400	\$ 0,19	\$ 49,15
		Mantequilla	gr.	10	120	2.640	31.680	\$ 0,06	\$ 16,96
		Papas	gr.	150	1.800	39.600	475.200	\$ 0,02	\$ 5,54
		Lechuga	gr.	20	240	5.280	63.360	\$ 0,07	\$ 17,25
		Cebolla	gr.	10	120	2.640	31.680	\$ 0,04	\$ 9,50
12	Costillitas salsa Jack Daniel's (5 costillitas)	Costillitas	gr.	1.264	15.168	333.696	4.004.352	\$ 5,47	\$ 1.444,28
		Ajo en polvo	gr.	2	24	528	6.336	\$ 0,06	\$ 15,59
		Pimienta	gr.	2	24	528	6.336	\$ 0,01	\$ 1,91
		Sal	gr.	2	24	528	6.336	\$ 0,001	\$ 0,21
		Salsa Jack Daniel's	ml.	50	600	13.200	158.400	\$ 0,69	\$ 182,95
		Mantequilla	gr.	10	120	2.640	31.680	\$ 0,06	\$ 16,96
		Papas	gr.	150	1.800	39.600	475.200	\$ 0,02	\$ 5,54
		Lechuga	gr.	20	240	5.280	63.360	\$ 0,07	\$ 17,25
		Cebolla	gr.	10	120	2.640	31.680	\$ 0,04	\$ 9,50
10	Jugo de mora	Pulpa	gr.	50	500	11.000	132.000	\$ 0,22	\$ 48,79
		Azúcar	gr.	4	40	880	10.560	\$ 0,004	\$ 0,78
10	Jugo de maracuyá	Pulpa	gr.	50	500	11.000	132.000	\$ 0,22	\$ 48,79
		Azúcar	gr.	4	40	880	10.560	\$ 0,004	\$ 0,78
10	Jugo de Guanábana	Pulpa	gr.	50	500	11.000	132.000	\$ 0,24	\$ 51,99
		Azúcar	gr.	4	40	880	10.560	\$ 0,004	\$ 0,78
10	Jugo de frutilla	Pulpa	gr.	50	500	11.000	132.000	\$ 0,22	\$ 48,79
		Azúcar	gr.	4	40	880	10.560	\$ 0,004	\$ 0,78

Continúa...



Sigue									
Cantidad diaria	Producto	Ingredientes	Unidad de medida	Cantidad del producto receta	Cantidad al día requerida (Unidad de medida)	Cantidad mensual requerida (Unidad de medida)	Cantidad anual requerida (Unidad de medida)	Costo unitario por producto	Costo mensual por producto
10	<b>Limonada</b>	Limón	unidad	6	60	1.320	15.840	\$ 0,09	\$ 20,70
		Azúcar	gr.	4	40	880	10.560	\$ 0,004	\$ 0,78
20	<b>Mojito clásico</b>	Ron blanco	ml.	45	900	19.800	237.600	\$ 0,70	\$ 307,21
		Azúcar	gr.	2	40	880	10.560	\$ 0,002	\$ 0,78
		Limón	unidad	3	60	1.320	15.840	\$ 0,05	\$ 20,70
		Hielo	gr.	4	80	1.760	21.120	\$ 0,001	\$ 0,53
		Hierba buena	gr.	1	10	220	2.640	\$ 0,04	\$ 16,76
15	<b>Mojito strawberry</b>	Ron blanco	ml.	45	675	14.850	178.200	\$ 0,70	\$ 230,41
		Hierba buena	gr.	1	8	165	1.980	\$ 0,04	\$ 12,57
		Limón	unidad	3	45	990	11.880	\$ 0,05	\$ 15,52
		Pulpa frutilla	gr.	20	300	6.600	79.200	\$ 0,09	\$ 29,27
		Hielo	gr.	4	60	1.320	15.840	\$ 0,001	\$ 0,39
		Azúcar	gr.	2	30	660	7.920	\$ 0,002	\$ 0,58
20	<b>Mojito de maracuyá</b>	Ron blanco	ml.	45	900	19.800	237.600	\$ 0,70	\$ 307,21
		Hierba buena	gr.	1	10	220	2.640	\$ 0,04	\$ 16,76
		Azúcar	gr.	2	40	880	10.560	\$ 0,002	\$ 0,78
		Limón	unidad	3	60	1.320	15.840	\$ 0,05	\$ 20,70
		Hielo	gr.	4	80	1.760	21.120	\$ 0,001	\$ 0,53
		Pulpa maracuyá	gr.	20	400	8.800	105.600	\$ 0,09	\$ 39,03
8	<b>Cuba libre</b>	Ron	ml.	45	360	7.920	95.040	\$ 0,85	\$ 149,91
		Hielo	gr.	4	32	704	8.448	\$ 0,001	\$ 0,21
		Coca-Cola	ml.	20	160	3.520	42.240	\$ 0,02	\$ 3,94
		Limón	unidad	1	8	176	2.112	\$ 0,02	\$ 2,76
8	<b>Padrinos</b>	Whisky	ml.	45	360	7.920	95.040	\$ 1,61	\$ 283,76
		Hielo	gr.	4	32	704	8.448	\$ 0,001	\$ 0,21
		Amaretto	ml.	15	120	2.640	31.680	\$ 0,67	\$ 117,36

Continúa...

Sigue									
Cantidad diaria	Producto	Ingredientes	Unidad de medida	Cantidad del producto receta	Cantidad al día requerida (Unidad de medida)	Cantidad mensual requerida (Unidad de medida)	Cantidad anual requerida (Unidad de medida)	Costo unitario por producto	Costo mensual por producto
6	<b>Margarita</b>	Tequila	ml.	45	270	5.940	71.280	\$ 1,30	\$ 171,11
		Hielo	gr.	4	24	528	6.336	\$ 0,001	\$ 0,16
		Limón	unidad	2	12	264	3.168	\$ 0,03	\$ 4,14
		Pulpa maracuyá o fresa	gr.	20	120	2.640	31.680	\$ 0,09	\$ 11,71
6	<b>Amaretto</b>	Amaretto	ml.	45	270	5.940	71.280	\$ 2,00	\$ 264,05
		Hielo	gr.	4	24	528	6.336	\$ 0,001	\$ 0,16
		Pulpa de fresa	gr.	20	120	2.640	31.680	\$ 0,09	\$ 11,71
15	<b>Copa de vino</b>	Vino	ml.	150	2.250	49.500	594.000	\$ 2,64	\$ 870,78
8	<b>Chupitos</b>	Ron	ml.	20	160	3.520	42.240	\$ 0,38	\$ 66,63
8		Whisky	ml.	20	160	3.520	42.240	\$ 0,72	\$ 126,12
8		Tequila	ml.	20	160	3.520	42.240	\$ 0,58	\$ 101,40
8		Vodka	ml.	20	160	3.520	42.240	\$ 0,54	\$ 94,58
8		Amaretto	ml.	20	160	3.520	42.240	\$ 0,89	\$ 156,47
10	<b>Budweiser</b>	Cerveza	ml.	355	3.550	78.100	937.200	\$ 0,59	\$ 130,56
12	<b>Club</b>	Cerveza	ml.	355	4.260	93.720	1.124.640	\$ 0,62	\$ 164,50
12	<b>Corona</b>	Cerveza	ml.	355	4.260	93.720	1.124.640	\$ 1,12	\$ 295,68
10	<b>Heineken</b>	Cerveza	ml.	355	3.550	78.100	937.200	\$ 1,66	\$ 364,67
12	<b>Pilsener</b>	Cerveza	ml.	355	4.260	93.720	1.124.640	\$ 0,59	\$ 156,67
12	<b>Coca-Cola</b>	Gaseosa	ml.	600	7.200	158.400	1.900.800	\$ 0,56	\$ 147,84
8	<b>Fanta</b>	Gaseosa	ml.	600	4.800	105.600	1.267.200	\$ 0,56	\$ 98,56
12	<b>Sprite</b>	Gaseosa	ml.	600	7.200	158.400	1.900.800	\$ 0,56	\$ 147,84
5	<b>Agua sin gas</b>	Agua	ml.	600	3.000	66.000	792.000	\$ 0,45	\$ 49,28
5	<b>Agua con gas</b>	Agua	ml.	500	2.500	55.000	660.000	\$ 0,56	\$ 61,60
4	<b>Fuze Tea</b>	Bebida	ml.	550	2.200	48.400	580.800	\$ 0,62	\$ 54,21
423	<b>Total</b>			14.548	158.605	3.489.314	41.871.764	\$ 63,91	\$ 16.087,20

Elaborado por: El autor

Tabla 59: Costos unitarios elaboración de productos

	<b>Demanda diaria</b>	<b>Costo unitario por producto</b>
10	Alitas de maracuyá (8 alitas)	\$ 2,33
10	Alitas de mora (8 alitas)	\$ 2,33
10	Alitas de tamarindo (8 alitas)	\$ 2,33
8	Alitas de miel (8 alitas)	\$ 3,19
8	Alitas de piña (8 alitas)	\$ 2,33
18	Alitas BBQ (8 alitas)	\$ 2,30
18	Alitas Jack Daniel´s (8 alitas)	\$ 2,81
15	Picaña	\$ 4,26
12	Costillitas salsa Coca-Cola (5 costillitas)	\$ 5,86
12	Costillitas salsa BBQ (5 costillitas)	\$ 5,91
12	Costillitas salsa Jack Daniel´s (5 costillitas)	\$ 6,42
10	Jugo de mora	\$ 0,23
10	Jugo de maracuyá	\$ 0,23
10	Jugo de Guanábana	\$ 0,24
10	Jugo de frutilla	\$ 0,23
10	Limonada	\$ 0,10
20	Mojito clásico	\$ 0,79
15	Mojito strawberry	\$ 0,87
20	Mojito de maracuyá	\$ 0,87
8	Cuba libre	\$ 0,89
8	Padrinos	\$ 2,28
6	Margarita	\$ 1,42
6	Amaretto	\$ 2,09
15	Copa de vino	\$ 2,64
8	Chupitos Ron	\$ 0,38
8	Chupitos Whisky	\$ 0,72
8	Chupitos Tequila	\$ 0,58
8	Chupitos Vodka	\$ 0,54
8	Chupitos Amaretto	\$ 0,89
10	Budweiser	\$ 0,59
12	Club	\$ 0,62
12	Corona	\$ 1,12
10	Heineken	\$ 1,66
12	Pilsener	\$ 0,59
12	Coca-Cola	\$ 0,56
8	Fanta	\$ 0,56
12	Sprite	\$ 0,56
5	Agua sin gas	\$ 0,45
5	Agua con gas	\$ 0,56
4	Fuze Tea	\$ 0,62
423	<b>Total</b>	<b>\$ 63,91</b>

Elaborado por: El autor

En la tabla 60 se detallarán los elementos que conforman la proyección de los costos con respecto a las operaciones que realizará la organización:

Tabla 60: Proyección de los costos

Proyección de Costos								
Descripción	Costo mensual	Costos		Costo total				
		Fijos	Variables	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento	\$ 800,00	\$ 800,00		\$ 9.600,00	\$ 9.625,92	\$ 9.651,91	\$ 9.677,97	\$ 9.704,10
Depreciación local	\$ 344,63	\$ 344,63		\$ 4.135,50	\$ 4.135,50	\$ 4.135,50	\$ 4.135,50	\$ 4.135,50
Depreciación Instalación y remodelación	\$ 120,14	\$ 120,14		\$ 1.441,64	\$ 1.441,64	\$ 1.441,64	\$ 1.441,64	\$ 1.441,64
Depreciación Muebles y enseres	\$ 56,20	\$ 56,20		\$ 674,40	\$ 674,40	\$ 674,40	\$ 674,40	\$ 674,40
Depreciación Maquinaria y equipo	\$ 9,10	\$ 9,10		\$ 109,17	\$ 109,17	\$ 109,17	\$ 109,17	\$ 109,17
Depreciación Equipo tecnológico	\$ 78,72	\$ 78,72		\$ 944,70	\$ 944,70	\$ 944,70	\$ 28,63	
Salarios (mano de obra directa)	\$ 6.457,67	\$ 6.457,67		\$ 77.492,00	\$ 77.701,23	\$ 77.911,02	\$ 78.121,38	\$ 78.332,31
Servicios básicos agua	\$ 30,00		\$ 30,00	\$ 360,00	\$ 360,97	\$ 361,95	\$ 362,92	\$ 363,90
Servicios básicos luz	\$ 60,00		\$ 60,00	\$ 720,00	\$ 721,94	\$ 723,89	\$ 725,85	\$ 727,81
Inventario	\$ 17.264,77		\$ 17.264,77	\$ 207.177,25	\$ 207.736,63	\$ 208.297,52	\$ 208.859,93	\$ 209.423,85
<b>Total</b>	<b>\$ 25.221,22</b>	<b>\$ 7.866,45</b>	<b>\$ 17.354,77</b>	<b>\$ 302.654,66</b>	<b>\$ 303.452,10</b>	<b>\$ 304.251,70</b>	<b>\$ 304.137,39</b>	<b>\$ 304.912,68</b>

Elaborado por: El autor

### 5.3.2 Detalle de gastos

En la tabla 61 se detallarán todos los gastos relacionados con la parte administrativa de la organización:

Tabla 61: Detalle de gastos

<b>Gastos Administrativos</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Frecuencia mensual</b>	<b>Gasto mensual</b>	<b>Gasto anual</b>
Salarios (mano de obra indirecta)	\$ USD	Mensual	\$ 5.363,97	\$ 64.367,60
Mantenimiento	# daños	Mensual	\$ 10,00	\$ 120,00
Material de oficina	Volumen	Mensual	\$ 10,00	\$ 120,00
Internet	Mb	Mensual	\$ 67,20	\$ 806,40
Insumos de limpieza	Unidad	Mensual	\$ 8,00	\$ 96,00
Servicios básicos agua	m <sup>3</sup>	Mensual	\$ 30,00	\$ 360,00
Servicios básicos luz	kWh	Mensual	\$ 30,00	\$ 360,00
Gastos Constitución	\$ USD	Una vez	\$ 1.400,00	\$ 1.400,00
<b>Total</b>			<b>\$ 6.919,17</b>	<b>\$ 67.630,00</b>
<b>Gastos de Ventas</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Frecuencia mensual</b>	<b>Gasto mensual</b>	<b>Gasto anual</b>
<b>Plan de promoción y publicidad</b>				
<b>Primer objetivo</b>				\$ 1.800,00
Estrategia 1	\$ USD	Trimestral	\$ 100,00	
Estrategia 2	\$ USD	Cuatrimstral	\$ 40,00	
Estrategia 3	\$ USD	Una vez	\$ 80,00	
Estrategia 4	\$ USD	Trimestral	\$ 100,00	
Estrategia 5	\$ USD	Una vez	\$ 800,00	
<b>Segundo objetivo</b>				\$ 620,00
Estrategia 1	\$ USD	Trimestral	\$ 80,00	
Estrategia 2	\$ USD	Semestral	\$ 150,00	
<b>Tercer objetivo</b>				\$ 270,00
Estrategia 1	\$ USD	Una vez	\$ 0,00	
Estrategia 2	\$ USD	Una vez	\$ 150,00	
Estrategia 3	\$ USD	Anual	\$ 120,00	
<b>Cuarto objetivo</b>				\$ 120,00
Estrategia 1	\$ USD	Una vez	\$ 100,00	
Estrategia 2	\$ USD	Una vez	\$ 20,00	
Estrategia 3	\$ USD	Una vez	\$ 0,00	
Cartas del menú	\$ USD	Semestral	\$ 180,00	\$ 360,00
<b>Total</b>			<b>\$ 1.920,00</b>	<b>\$ 3.170,00</b>
<b>Gastos Financieros</b>				
<b>Descripción</b>	<b>Unidad de medida</b>	<b>Frecuencia mensual</b>	<b>Gasto mensual</b>	<b>Gasto anual</b>
Intereses	\$ USD	1	\$ 390,45	\$ 4.685,46
Amortización	\$ USD	1	\$ 1.111,11	\$ 13.333,33
<b>Total</b>			<b>\$ 1.501,57</b>	<b>\$ 18.018,79</b>

Elaborado por: El autor

En la tabla 62 se proyectará los gastos en un período determinado de acuerdo al giro del negocio en este caso el bar restaurante con temática deportiva ya que permitirá establecer el crecimiento anual acorde a la inflación del 0,27% (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, 2018).

La proyección de los gastos ayudará a determinar mejores decisiones en cuanto a gastos se refiere.

Tabla 62: Proyección de gastos

Proyección de Gastos								
Descripción	Gasto mensual	Gastos		Gasto total				
		Fijos	Variables	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Salarios (mano de obra indirecta)	\$ 5.363,97	\$ 5.363,97		\$ 64.367,60	\$ 64.541,39	\$ 64.715,65	\$ 64.890,39	\$ 65.065,59
Mantenimiento	\$ 10,00		\$ 10,00	\$ 120,00	\$ 120,32	\$ 120,65	\$ 120,97	\$ 121,30
Material de oficina	\$ 10,00		\$ 10,00	\$ 120,00	\$ 120,32	\$ 120,65	\$ 120,97	\$ 121,30
Internet	\$ 67,20	\$ 67,20		\$ 806,40	\$ 808,58	\$ 810,76	\$ 812,95	\$ 815,14
Insumos de limpieza	\$ 8,00		\$ 8,00	\$ 96,00	\$ 96,26	\$ 96,52	\$ 96,78	\$ 97,04
Servicios básicos agua	\$ 30,00		\$ 30,00	\$ 360,00	\$ 360,97	\$ 361,95	\$ 362,92	\$ 363,90
Servicios básicos luz	\$ 30,00		\$ 30,00	\$ 360,00	\$ 360,97	\$ 361,95	\$ 362,92	\$ 363,90
Gastos Constitución	\$ 1.400,00		\$ 1.400,00	\$ 1.400,00	\$ 336,91	\$ 337,82	\$ 338,73	\$ 339,64
<b>Primer objetivo</b>								
Estrategia 1	\$ 100,00		\$ 100,00	\$ 400,00	\$ 401,08	\$ 402,16	\$ 403,25	\$ 404,34
Estrategia 2	\$ 40,00		\$ 40,00	\$ 120,00	\$ 120,32	\$ 120,65	\$ 120,97	\$ 121,30
Estrategia 3	\$ 80,00		\$ 80,00	\$ 80,00				
Estrategia 4	\$ 100,00		\$ 100,00	\$ 400,00	\$ 401,08	\$ 402,16	\$ 403,25	\$ 404,34
Estrategia 5	\$ 800,00		\$ 800,00	\$ 800,00				
<b>Segundo objetivo</b>								
Estrategia 1	\$ 80,00		\$ 80,00	\$ 320,00	\$ 320,86	\$ 321,73	\$ 322,60	\$ 323,47
Estrategia 2	\$ 150,00		\$ 150,00	\$ 300,00	\$ 300,81	\$ 301,62	\$ 302,44	\$ 303,25
<b>Tercer objetivo</b>								
Estrategia 1	\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00				
Estrategia 2	\$ 150,00		\$ 150,00	\$ 150,00				
Estrategia 3	\$ 120,00		\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 120,32	\$ 120,65	\$ 120,97	\$ 121,30
<b>Cuarto objetivo</b>								
Estrategia 1	\$ 100,00		\$ 100,00	\$ 100,00				
Estrategia 2	\$ 20,00		\$ 20,00	\$ 20,00				
Estrategia 3	\$ 0,00		\$ 0,00	\$ 0,00				
Cartas del menú	\$ 180,00		\$ 180,00	\$ 360,00	\$ 360,97	\$ 361,95	\$ 362,92	\$ 363,90
Intereses	\$ 390,45	\$ 390,45		\$ 4.685,46	\$ 4.685,46	\$ 4.685,46	\$ 4.685,46	\$ 4.685,46
Amortización	\$ 1.111,11	\$ 1.111,11		\$ 13.333,33	\$ 13.333,33	\$ 13.333,33	\$ 13.333,33	\$ 13.333,33
<b>Total</b>	<b>\$ 10.340,73</b>	<b>\$ 6.932,73</b>	<b>\$ 3.408,00</b>	<b>\$ 88.818,79</b>	<b>\$ 86.789,97</b>	<b>\$ 86.975,66</b>	<b>\$ 87.161,84</b>	<b>\$ 87.348,53</b>

Elaborado por: El autor

## 5.4 MANO DE OBRA

En la tabla 63 se detallará el personal necesario para el bar restaurante tomando en cuenta la mano de obra directa y la mano de obra indirecta:

Tabla 63: Total ingresos mano de obra

Mano de Obra (Mensual)							
Cargo	Sueldo	Aporte personal IESS 9,45%	Aporte Patronal 12,15%	Décimo Tercer sueldo	Décimo cuarto sueldo	Vacaciones	Líquido a pagar + beneficios
Gerente general	\$1.800,00	\$170,10	\$218,70	\$150,00	\$32,17	\$75,00	\$2.275,87
Socio 1	\$1.800,00	\$170,10	\$218,70	\$150,00	\$32,17	\$75,00	\$2.275,87
Contador	\$300,00	\$28,35	\$36,45	\$25,00	\$32,17	\$12,50	\$406,12
Chef	\$1.000,00	\$94,50	\$121,50	\$83,33	\$32,17	\$41,67	\$1.278,67
Barman	\$750,00	\$70,88	\$91,13	\$62,50	\$32,17	\$31,25	\$967,04
Ayudante de cocina	\$750,00	\$70,88	\$91,13	\$62,50	\$32,17	\$31,25	\$967,04
Mesero 1	\$625,00	\$59,06	\$75,94	\$52,08	\$32,17	\$26,04	\$811,23
Mesero 2	\$625,00	\$59,06	\$75,94	\$52,08	\$32,17	\$26,04	\$811,23
Mesero 3	\$625,00	\$59,06	\$75,94	\$52,08	\$32,17	\$26,04	\$811,23
Mesero 4	\$625,00	\$59,06	\$75,94	\$52,08	\$32,17	\$26,04	\$811,23
Persona de limpieza	\$300,00	\$28,35	\$36,45	\$25,00	\$32,17	\$12,50	\$406,12
<b>Total</b>	<b>\$9.200,00</b>	<b>\$869,40</b>	<b>\$1.117,80</b>	<b>\$766,67</b>	<b>\$353,83</b>	<b>\$383,33</b>	<b>\$11.821,63</b>

Elaborado por: El autor



Tabla 64: Proyección mano de obra anual

Proyección Mano de Obra Anual					
Cargo	Líquido a pagar				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente general	\$ 26.410,40	\$ 27.310,40	\$ 27.384,14	\$ 27.458,08	\$ 27.532,21
Socio 1	\$ 26.410,40	\$ 27.310,40	\$ 27.384,14	\$ 27.458,08	\$ 27.532,21
Contador	\$ 4.723,40	\$ 4.873,40	\$ 4.886,56	\$ 4.899,75	\$ 4.912,98
Chef	\$ 14.844,00	\$ 15.344,00	\$ 15.385,43	\$ 15.426,97	\$ 15.468,62
Barman	\$ 11.229,50	\$ 11.604,50	\$ 11.635,83	\$ 11.667,25	\$ 11.698,75
Ayudante de cocina	\$ 11.229,50	\$ 11.604,50	\$ 11.635,83	\$ 11.667,25	\$ 11.698,75
Mesero 1	\$ 9.422,25	\$ 9.734,75	\$ 9.761,03	\$ 9.787,39	\$ 9.813,81
Mesero 2	\$ 9.422,25	\$ 9.734,75	\$ 9.761,03	\$ 9.787,39	\$ 9.813,81
Mesero 3	\$ 9.422,25	\$ 9.734,75	\$ 9.761,03	\$ 9.787,39	\$ 9.813,81
Mesero 4	\$ 9.422,25	\$ 9.734,75	\$ 9.761,03	\$ 9.787,39	\$ 9.813,81
Persona de limpieza	\$ 4.723,40	\$ 4.873,40	\$ 4.886,56	\$ 4.899,75	\$ 4.912,98
<b>Total</b>	\$ 137.259,60	\$ 141.859,60	\$ 142.242,62	\$ 142.626,68	\$ 143.011,77

Elaborado por: El autor

## 5.5 DEPRECIACIONES

En la tabla 65 se detallarán las depreciaciones de los bienes ya que sufren un desgaste dentro de su vida útil.

Tabla 65: Depreciación anual

Detalle del bien	Depreciación anual %	Vida útil (En años)	Valor	Valor residual (10%)	Valor depreciación \$	Depreciación anual				
						Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Local	5,00%	20	\$ 91.900,00	\$ 9.190,00	\$ 82.710,00	\$ 4.135,50	\$ 4.135,50	\$ 4.135,50	\$ 4.135,50	\$ 4.135,50
Instalación y remodelación	10,00%	10	\$ 16.018,24	\$ 1.601,82	\$ 14.416,42	\$ 1.441,64	\$ 1.441,64	\$ 1.441,64	\$ 1.441,64	\$ 1.441,64
Muebles y enseres	10,00%	10	\$ 7.493,35	\$ 749,33	\$ 6.744,01	\$ 674,40	\$ 674,40	\$ 674,40	\$ 674,40	\$ 674,40
Maquinaria y equipo	10,00%	10	\$ 1.212,96	\$ 121,30	\$ 1.091,66	\$ 109,17	\$ 109,17	\$ 109,17	\$ 109,17	\$ 109,17
Equipo tecnológico	33,00%	3	\$ 3.180,80	\$ 318,08	\$ 2.862,72	\$ 944,70	\$ 944,70	\$ 944,70	\$ 28,63	
<b>Total</b>			\$ 119.805,35	\$ 11.980,53	\$ 107.824,81	\$ 7.305,41	\$ 7.305,41	\$ 7.305,41	\$ 6.389,34	\$ 6.360,71

Elaborado por: El autor

Tabla 66: Depreciación mensual

Detalle del bien	Depreciación anual %	Vida útil (En años)	Valor	Valor residual (10%)	Valor depreciación \$	Depreciación mensual
Local	5,00%	20	\$ 91.900,00	\$ 9.190,00	\$ 82.710,00	\$ 344,63
Instalación y remodelación	10,00%	10	\$ 16.018,24	\$ 1.601,82	\$ 14.416,42	\$ 120,14
Muebles y enseres	10,00%	10	\$ 7.493,35	\$ 749,33	\$ 6.744,01	\$ 56,20
Maquinaria y equipo	10,00%	10	\$ 1.212,96	\$ 121,30	\$ 1.091,66	\$ 9,10
Equipo tecnológico	33,00%	3	\$ 3.180,80	\$ 318,08	\$ 2.862,72	\$ 78,72
<b>Total</b>			\$ 119.805,35	\$ 11.980,53	\$ 107.824,81	\$ 608,78

Elaborado por: El autor

## 5.6 CÁLCULO DE INGRESOS

Para calcular los ingresos del bar restaurante se tomará en cuenta los costos indirectos de fabricación más los costos unitarios de la elaboración de los productos más el margen de utilidad en porcentaje que se desea alcanzar, para obtener el precio de venta al público se calcula mediante la fórmula:

$$Pv = (\text{Costos unitarios}) / (1 - \text{margen de utilidad}\%)$$

Tabla 67: Costos indirectos de fabricación

Costos Indirectos de Fabricación				
Descripción	Costo mensual	Costo unitario al día	Cantidad diaria de productos	Costo unitario por producto
Mantenimiento	\$ 800,00	\$ 36,36	423	\$ 0,09
Depreciación local	\$ 344,63	\$ 15,66	423	\$ 0,04
Depreciación Instalación y remodelación	\$ 120,14	\$ 5,46	423	\$ 0,01
Depreciación Muebles y enseres	\$ 56,20	\$ 2,55	423	\$ 0,01
Depreciación Maquinaria y equipo	\$ 9,10	\$ 0,41	423	\$ 0,001
Depreciación Equipo tecnológico	\$ 78,72	\$ 3,58	423	\$ 0,01
Salarios (mano de obra directa)	\$ 6.457,67	\$ 293,53	423	\$ 0,69
Servicios básicos agua	\$ 30,00	\$ 1,36	423	\$ 0,003
Servicios básicos luz	\$ 60,00	\$ 2,73	423	\$ 0,01
<b>Total</b>	<b>\$ 7.954,45</b>	<b>\$ 361,57</b>		<b>\$ 0,85</b>

Elaborado por: El autor

Tabla 68: Cálculo de ingresos

Ingresos								
Descripción	Cantidad diaria	Costo unitario	Margen de utilidad		Precio de venta unitario	Cantidad Mensual	Ingreso Mensual	
			%	\$				
<b>Solido</b>	Alitas de maracuyá (8 alitas)	10	\$ 3,18	50,00%	\$ 3,18	\$ 6,36	220	\$ 1.399,65
	Alitas de mora (8 alitas)	10	\$ 3,18	50,00%	\$ 3,18	\$ 6,36	220	\$ 1.399,65
	Alitas de tamarindo (8 alitas)	10	\$ 3,18	50,00%	\$ 3,18	\$ 6,36	220	\$ 1.399,65
	Alitas de miel (8 alitas)	8	\$ 4,04	50,00%	\$ 4,04	\$ 8,09	176	\$ 1.423,29
	Alitas de piña (8 alitas)	8	\$ 3,18	50,00%	\$ 3,18	\$ 6,36	176	\$ 1.119,72
	Alitas BBQ (8 alitas)	18	\$ 3,15	50,00%	\$ 3,15	\$ 6,31	396	\$ 2.498,29
	Alitas Jack Daniel´s (8 alitas)	18	\$ 3,66	50,00%	\$ 3,66	\$ 7,32	396	\$ 2.899,68
	Picaña	15	\$ 5,11	50,00%	\$ 5,11	\$ 10,23	330	\$ 3.375,41
	Costillitas salsa Coca-Cola (5 costillitas)	12	\$ 6,72	50,00%	\$ 6,72	\$ 13,44	264	\$ 3.547,87
	Costillitas salsa BBQ (5 costillitas)	12	\$ 6,77	50,00%	\$ 6,77	\$ 13,53	264	\$ 3.572,25
	Costillitas salsa Jack Daniel´s (5 costillitas)	12	\$ 7,27	50,00%	\$ 7,27	\$ 14,54	264	\$ 3.839,84
<b>Líquido (Bebidas no alcohólicas)</b>	Jugo de mora	10	\$ 1,08	30,00%	\$ 0,46	\$ 1,54	220	\$ 339,52
	Jugo de maracuyá	10	\$ 1,08	30,00%	\$ 0,46	\$ 1,54	220	\$ 339,52
	Jugo de Guanábana	10	\$ 1,09	30,00%	\$ 0,47	\$ 1,56	220	\$ 344,09
	Jugo de frutilla	10	\$ 1,08	30,00%	\$ 0,46	\$ 1,54	220	\$ 339,52
	Limonada	10	\$ 0,95	30,00%	\$ 0,41	\$ 1,36	220	\$ 299,39
	Coca-Cola	12	\$ 1,41	30,00%	\$ 0,61	\$ 2,02	264	\$ 533,65
	Fanta	8	\$ 1,41	30,00%	\$ 0,61	\$ 2,02	176	\$ 355,77
	Sprite	12	\$ 1,41	30,00%	\$ 0,61	\$ 2,02	264	\$ 533,65
	Agua sin gas	5	\$ 1,30	30,00%	\$ 0,56	\$ 1,86	110	\$ 204,75
	Agua con gas	5	\$ 1,41	30,00%	\$ 0,61	\$ 2,02	110	\$ 222,35
Fuze Tea	4	\$ 1,47	30,00%	\$ 0,63	\$ 2,10	88	\$ 184,92	

Continúa...

Sigue								
Descripción	Cantidad diaria	Costo unitario	Margen de utilidad		Precio de venta unitario	Cantidad Mensual	Ingreso Mensual	
			%	\$				
<b>Líquido (Bebidas alcohólicas)</b>	Mojito clásico	20	\$ 1,64	30,00%	\$ 0,70	\$ 2,34	440	\$ 1.031,66
	Mojito strawberry	15	\$ 1,73	30,00%	\$ 0,74	\$ 2,47	330	\$ 815,56
	Mojito de maracuyá	20	\$ 1,73	30,00%	\$ 0,74	\$ 2,47	440	\$ 1.087,42
	Cuba libre	8	\$ 1,75	30,00%	\$ 0,75	\$ 2,49	176	\$ 439,00
	Padrinos	8	\$ 3,14	30,00%	\$ 1,34	\$ 4,48	176	\$ 788,29
	Margarita	6	\$ 2,27	30,00%	\$ 0,97	\$ 3,25	132	\$ 428,53
	Amaretto	6	\$ 2,95	30,00%	\$ 1,26	\$ 4,21	132	\$ 555,39
	Copa de vino	15	\$ 3,49	30,00%	\$ 1,50	\$ 4,99	330	\$ 1.647,03
	Chupitos Ron	8	\$ 1,23	30,00%	\$ 0,53	\$ 1,76	176	\$ 310,15
	Chupitos Whisky	8	\$ 1,57	30,00%	\$ 0,67	\$ 2,25	176	\$ 395,13
	Chupitos Tequila	8	\$ 1,43	30,00%	\$ 0,61	\$ 2,04	176	\$ 359,82
	Chupitos Vodka	8	\$ 1,39	30,00%	\$ 0,60	\$ 1,99	176	\$ 350,08
	Chupitos Amaretto	8	\$ 1,74	30,00%	\$ 0,75	\$ 2,49	176	\$ 438,50
	Budweiser	10	\$ 1,45	30,00%	\$ 0,62	\$ 2,07	220	\$ 455,22
	Club	12	\$ 1,48	30,00%	\$ 0,63	\$ 2,11	264	\$ 557,45
	Corona	12	\$ 1,97	30,00%	\$ 0,85	\$ 2,82	264	\$ 744,85
	Heineken	10	\$ 2,51	30,00%	\$ 1,08	\$ 3,59	220	\$ 789,67
Pilsener	12	\$ 1,45	30,00%	\$ 0,62	\$ 2,07	264	\$ 546,26	

Elaborado por: El autor

Tabla 69: Proyección de ingresos anual

Proyección de Ingresos				
	Descripción	Año 1		
		Cantidad mensual	Precio unitario	Total
<b>Sólido</b>	Alitas de maracuyá (8 alitas)	220	\$ 6,36	\$ 16.795,84
	Alitas de mora (8 alitas)	220	\$ 6,36	\$ 16.795,84
	Alitas de tamarindo (8 alitas)	220	\$ 6,36	\$ 16.795,84
	Alitas de miel (8 alitas)	176	\$ 8,09	\$ 17.079,45
	Alitas de piña (8 alitas)	176	\$ 6,36	\$ 13.436,67
	Alitas BBQ (8 alitas)	396	\$ 6,31	\$ 29.979,44
	Alitas Jack Daniel´s (8 alitas)	396	\$ 7,32	\$ 34.796,20
	Picaña	330	\$ 10,23	\$ 40.504,98
	Costillitas salsa Coca-Cola (5 costillitas)	264	\$ 13,44	\$ 42.574,40
	Costillitas salsa BBQ (5 costillitas)	264	\$ 13,53	\$ 42.866,95
	Costillitas salsa Jack Daniel´s (5 costillitas)	264	\$ 14,54	\$ 46.078,13
<b>Líquido (Bebidas no alcohólicas)</b>	Jugo de mora	220	\$ 1,54	\$ 4.074,22
	Jugo de maracuyá	220	\$ 1,54	\$ 4.074,22
	Jugo de Guanábana	220	\$ 1,56	\$ 4.129,13
	Jugo de frutilla	220	\$ 1,54	\$ 4.074,22
	Limonada	220	\$ 1,36	\$ 3.592,68
	Coca-Cola	264	\$ 2,02	\$ 6.403,80
	Fanta	176	\$ 2,02	\$ 4.269,20
	Sprite	264	\$ 2,02	\$ 6.403,80
	Agua sin gas	110	\$ 1,86	\$ 2.457,05
	Agua con gas	110	\$ 2,02	\$ 2.668,25
	Fuze Tea	88	\$ 2,10	\$ 2.219,08
<b>Líquido (Bebidas alcohólicas)</b>	Mojito clásico	440	\$ 2,34	\$ 12.379,90
	Mojito strawberry	330	\$ 2,47	\$ 9.786,74
	Mojito de maracuyá	440	\$ 2,47	\$ 13.048,99
	Cuba libre	176	\$ 2,49	\$ 5.267,98
	Padrinos	176	\$ 4,48	\$ 9.459,54
	Margarita	132	\$ 3,25	\$ 5.142,40
	Amaretto	132	\$ 4,21	\$ 6.664,69
	Copa de vino	330	\$ 4,99	\$ 19.764,36
	Chupitos Ron	176	\$ 1,76	\$ 3.721,77
	Chupitos Whisky	176	\$ 2,25	\$ 4.741,61
	Chupitos Tequila	176	\$ 2,04	\$ 4.317,86
	Chupitos Vodka	176	\$ 1,99	\$ 4.200,94
	Chupitos Amaretto	176	\$ 2,49	\$ 5.262,01
	Budweiser	220	\$ 2,07	\$ 5.462,59
	Club	264	\$ 2,11	\$ 6.689,39
	Corona	264	\$ 2,82	\$ 8.938,20
	Heineken	220	\$ 3,59	\$ 9.476,02
Pilsener	264	\$ 2,07	\$ 6.555,11	
<b>Total</b>		<b>9.306</b>	<b>\$ 168,41</b>	<b>\$ 502.949,44</b>

Proyección de Ingresos				
Descripción		Año 2		
		Cantidad mensual	Precio unitario	Total
Sólido	Alitas de maracuyá (8 alitas)	224	\$ 6,38	\$ 17.156,12
	Alitas de mora (8 alitas)	224	\$ 6,36	\$ 17.109,92
	Alitas de tamarindo (8 alitas)	224	\$ 6,36	\$ 17.109,92
	Alitas de miel (8 alitas)	179	\$ 8,09	\$ 17.398,83
	Alitas de piña (8 alitas)	179	\$ 6,36	\$ 13.687,94
	Alitas BBQ (8 alitas)	403	\$ 6,31	\$ 30.540,05
	Alitas Jack Daniel´s (8 alitas)	403	\$ 7,32	\$ 35.446,89
	Picaña	336	\$ 10,23	\$ 41.262,42
	Costillitas salsa Coca-Cola (5 costillitas)	269	\$ 13,44	\$ 43.370,54
	Costillitas salsa BBQ (5 costillitas)	269	\$ 13,53	\$ 43.668,56
	Costillitas salsa Jack Daniel´s (5 costillitas)	269	\$ 14,54	\$ 46.939,79
Líquido (Bebidas no alcohólicas)	Jugo de mora	224	\$ 1,54	\$ 4.150,40
	Jugo de maracuyá	224	\$ 1,54	\$ 4.150,40
	Jugo de Guanábana	224	\$ 1,56	\$ 4.206,34
	Jugo de frutilla	224	\$ 1,54	\$ 4.150,40
	Limonada	224	\$ 1,36	\$ 3.659,86
	Coca-Cola	269	\$ 2,02	\$ 6.523,55
	Fanta	179	\$ 2,02	\$ 4.349,03
	Sprite	269	\$ 2,02	\$ 6.523,55
	Agua sin gas	112	\$ 1,86	\$ 2.503,00
	Agua con gas	112	\$ 2,02	\$ 2.718,15
	Fuze Tea	90	\$ 2,10	\$ 2.260,58
Líquido (Bebidas alcohólicas)	Mojito clásico	448	\$ 2,34	\$ 12.611,41
	Mojito strawberry	336	\$ 2,47	\$ 9.969,75
	Mojito de maracuyá	448	\$ 2,47	\$ 13.293,00
	Cuba libre	179	\$ 2,49	\$ 5.366,49
	Padrinos	179	\$ 4,48	\$ 9.636,43
	Margarita	134	\$ 3,25	\$ 5.238,57
	Amaretto	134	\$ 4,21	\$ 6.789,32
	Copa de vino	336	\$ 4,99	\$ 20.133,96
	Chupitos Ron	179	\$ 1,76	\$ 3.791,37
	Chupitos Whisky	179	\$ 2,25	\$ 4.830,28
	Chupitos Tequila	179	\$ 2,04	\$ 4.398,60
	Chupitos Vodka	179	\$ 1,99	\$ 4.279,50
	Chupitos Amaretto	179	\$ 2,49	\$ 5.360,41
	Budweiser	224	\$ 2,07	\$ 5.564,74
	Club	269	\$ 2,11	\$ 6.814,48
	Corona	269	\$ 2,82	\$ 9.105,34
	Heineken	224	\$ 3,59	\$ 9.653,22
Pilsener	269	\$ 2,07	\$ 6.677,69	
<b>Total</b>		<b>9.480</b>	<b>\$ 168,43</b>	<b>\$ 512.400,79</b>

Proyección de Ingresos				
Descripción		Año 3		
		Cantidad mensual	Precio unitario	Total
Sólido	Alitas de maracuyá (8 alitas)	228	\$ 6,40	\$ 17.524,12
	Alitas de mora (8 alitas)	228	\$ 6,36	\$ 17.429,87
	Alitas de tamarindo (8 alitas)	228	\$ 6,36	\$ 17.429,87
	Alitas de miel (8 alitas)	183	\$ 8,09	\$ 17.724,19
	Alitas de piña (8 alitas)	183	\$ 6,36	\$ 13.943,90
	Alitas BBQ (8 alitas)	411	\$ 6,31	\$ 31.111,15
	Alitas Jack Daniel´s (8 alitas)	411	\$ 7,32	\$ 36.109,75
	Picaña	342	\$ 10,23	\$ 42.034,03
	Costillitas salsa Coca-Cola (5 costillitas)	274	\$ 13,44	\$ 44.181,57
	Costillitas salsa BBQ (5 costillitas)	274	\$ 13,53	\$ 44.485,16
	Costillitas salsa Jack Daniel´s (5 costillitas)	274	\$ 14,54	\$ 47.817,56
Líquido (Bebidas no alcohólicas)	Jugo de mora	228	\$ 1,54	\$ 4.228,02
	Jugo de maracuyá	228	\$ 1,54	\$ 4.228,02
	Jugo de Guanábana	228	\$ 1,56	\$ 4.285,00
	Jugo de frutilla	228	\$ 1,54	\$ 4.228,02
	Limonada	228	\$ 1,36	\$ 3.728,30
	Coca-Cola	274	\$ 2,02	\$ 6.645,54
	Fanta	183	\$ 2,02	\$ 4.430,36
	Sprite	274	\$ 2,02	\$ 6.645,54
	Agua sin gas	114	\$ 1,86	\$ 2.549,80
	Agua con gas	114	\$ 2,02	\$ 2.768,97
	Fuze Tea	91	\$ 2,10	\$ 2.302,85
Líquido (Bebidas alcohólicas)	Mojito clásico	457	\$ 2,34	\$ 12.847,24
	Mojito strawberry	342	\$ 2,47	\$ 10.156,19
	Mojito de maracuyá	457	\$ 2,47	\$ 13.541,58
	Cuba libre	183	\$ 2,49	\$ 5.466,84
	Padrinos	183	\$ 4,48	\$ 9.816,63
	Margarita	137	\$ 3,25	\$ 5.336,53
	Amaretto	137	\$ 4,21	\$ 6.916,28
	Copa de vino	342	\$ 4,99	\$ 20.510,46
	Chupitos Ron	183	\$ 1,76	\$ 3.862,26
	Chupitos Whisky	183	\$ 2,25	\$ 4.920,61
	Chupitos Tequila	183	\$ 2,04	\$ 4.480,86
	Chupitos Vodka	183	\$ 1,99	\$ 4.359,52
	Chupitos Amaretto	183	\$ 2,49	\$ 5.460,65
	Budweiser	228	\$ 2,07	\$ 5.668,80
	Club	274	\$ 2,11	\$ 6.941,91
	Corona	274	\$ 2,82	\$ 9.275,61
Heineken	228	\$ 3,59	\$ 9.833,74	
Pilsener	274	\$ 2,07	\$ 6.802,56	
<b>Total</b>		<b>9.657</b>	<b>\$ 168,45</b>	<b>\$ 522.029,88</b>



Proyección de Ingresos				
Descripción		Año 4		
		Cantidad mensual	Precio unitario	Total
Sólido	Alitas de maracuyá (8 alitas)	233	\$ 6,41	\$ 17.900,02
	Alitas de mora (8 alitas)	233	\$ 6,36	\$ 17.755,81
	Alitas de tamarindo (8 alitas)	233	\$ 6,36	\$ 17.755,81
	Alitas de miel (8 alitas)	186	\$ 8,09	\$ 18.055,63
	Alitas de piña (8 alitas)	186	\$ 6,36	\$ 14.204,65
	Alitas BBQ (8 alitas)	419	\$ 6,31	\$ 31.692,93
	Alitas Jack Daniel´s (8 alitas)	419	\$ 7,32	\$ 36.785,00
	Picaña	349	\$ 10,23	\$ 42.820,07
	Costillitas salsa Coca-Cola (5 costillitas)	279	\$ 13,44	\$ 45.007,77
	Costillitas salsa BBQ (5 costillitas)	279	\$ 13,53	\$ 45.317,03
	Costillitas salsa Jack Daniel´s (5 costillitas)	279	\$ 14,54	\$ 48.711,75
Líquido (Bebidas no alcohólicas)	Jugo de mora	233	\$ 1,54	\$ 4.307,08
	Jugo de maracuyá	233	\$ 1,54	\$ 4.307,08
	Jugo de Guanábana	233	\$ 1,56	\$ 4.365,13
	Jugo de frutilla	233	\$ 1,54	\$ 4.307,08
	Limonada	233	\$ 1,36	\$ 3.798,02
	Coca-Cola	279	\$ 2,02	\$ 6.769,81
	Fanta	186	\$ 2,02	\$ 4.513,21
	Sprite	279	\$ 2,02	\$ 6.769,81
	Agua sin gas	116	\$ 1,86	\$ 2.597,48
	Agua con gas	116	\$ 2,02	\$ 2.820,75
	Fuze Tea	93	\$ 2,10	\$ 2.345,91
Líquido (Bebidas alcohólicas)	Mojito clásico	465	\$ 2,34	\$ 13.087,49
	Mojito strawberry	349	\$ 2,47	\$ 10.346,11
	Mojito de maracuyá	465	\$ 2,47	\$ 13.794,81
	Cuba libre	186	\$ 2,49	\$ 5.569,07
	Padrinos	186	\$ 4,48	\$ 10.000,20
	Margarita	140	\$ 3,25	\$ 5.436,32
	Amaretto	140	\$ 4,21	\$ 7.045,62
	Copa de vino	349	\$ 4,99	\$ 20.894,01
	Chupitos Ron	186	\$ 1,76	\$ 3.934,49
	Chupitos Whisky	186	\$ 2,25	\$ 5.012,62
	Chupitos Tequila	186	\$ 2,04	\$ 4.564,65
	Chupitos Vodka	186	\$ 1,99	\$ 4.441,05
	Chupitos Amaretto	186	\$ 2,49	\$ 5.562,76
	Budweiser	233	\$ 2,07	\$ 5.774,81
	Club	279	\$ 2,11	\$ 7.071,73
	Corona	279	\$ 2,82	\$ 9.449,07
Heineken	233	\$ 3,59	\$ 10.017,63	
Pilsener	279	\$ 2,07	\$ 6.929,77	
<b>Total</b>		<b>9.838</b>	<b>\$ 168,46</b>	<b>\$ 531.840,04</b>

Proyección de Ingresos				
Descripción		Año 5		
		Cantidad mensual	Precio unitario	Total
<b>Solido</b>	Alitas de maracuyá (8 alitas)	237	\$ 6,43	\$ 18.283,99
	Alitas de mora (8 alitas)	237	\$ 6,36	\$ 18.087,85
	Alitas de tamarindo (8 alitas)	237	\$ 6,36	\$ 18.087,85
	Alitas de miel (8 alitas)	190	\$ 8,09	\$ 18.393,27
	Alitas de piña (8 alitas)	190	\$ 6,36	\$ 14.470,28
	Alitas BBQ (8 alitas)	426	\$ 6,31	\$ 32.285,59
	Alitas Jack Daniel´s (8 alitas)	426	\$ 7,32	\$ 37.472,88
	Picaña	355	\$ 10,23	\$ 43.620,80
	Costillitas salsa Coca-Cola (5 costillitas)	284	\$ 13,44	\$ 45.849,41
	Costillitas salsa BBQ (5 costillitas)	284	\$ 13,53	\$ 46.164,46
	Costillitas salsa Jack Daniel´s (5 costillitas)	284	\$ 14,54	\$ 49.622,66
<b>Líquido (Bebidas no alcohólicas)</b>	Jugo de mora	237	\$ 1,54	\$ 4.387,62
	Jugo de maracuyá	237	\$ 1,54	\$ 4.387,62
	Jugo de Guanábana	237	\$ 1,56	\$ 4.446,76
	Jugo de frutilla	237	\$ 1,54	\$ 4.387,62
	Limonada	237	\$ 1,36	\$ 3.869,04
	Coca-Cola	284	\$ 2,02	\$ 6.896,41
	Fanta	190	\$ 2,02	\$ 4.597,60
	Sprite	284	\$ 2,02	\$ 6.896,41
	Agua sin gas	118	\$ 1,86	\$ 2.646,06
	Agua con gas	118	\$ 2,02	\$ 2.873,50
	Fuze Tea	95	\$ 2,10	\$ 2.389,78
<b>Líquido (Bebidas alcohólicas)</b>	Mojito clásico	474	\$ 2,34	\$ 13.332,22
	Mojito strawberry	355	\$ 2,47	\$ 10.539,58
	Mojito de maracuyá	474	\$ 2,47	\$ 14.052,77
	Cuba libre	190	\$ 2,49	\$ 5.673,21
	Padrinos	190	\$ 4,48	\$ 10.187,21
	Margarita	142	\$ 3,25	\$ 5.537,98
	Amaretto	142	\$ 4,21	\$ 7.177,37
	Copa de vino	355	\$ 4,99	\$ 21.284,73
	Chupitos Ron	190	\$ 1,76	\$ 4.008,06
	Chupitos Whisky	190	\$ 2,25	\$ 5.106,36
	Chupitos Tequila	190	\$ 2,04	\$ 4.650,01
	Chupitos Vodka	190	\$ 1,99	\$ 4.524,09
	Chupitos Amaretto	190	\$ 2,49	\$ 5.666,78
	Budweiser	237	\$ 2,07	\$ 5.882,79
	Club	284	\$ 2,11	\$ 7.203,97
	Corona	284	\$ 2,82	\$ 9.625,76
Heineken	237	\$ 3,59	\$ 10.204,96	
Pilsener	284	\$ 2,07	\$ 7.059,35	
<b>Total</b>		<b>10.022</b>	<b>\$ 168,48</b>	<b>\$ 541.834,68</b>

Elaborado por: El autor

## 5.7 ESTADO DE RESULTADOS

En la tabla 70 se analizará el estado de resultados para determinar si el proyecto es viable a lo largo del tiempo:

Tabla 70: Estado de resultados

Estado de Resultados							Análisis Año 1
Descripción		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
A	(=) Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	\$ 502.949,44	\$ 512.400,79	\$ 522.029,88	\$ 531.840,04	\$ 541.834,68	100,00%
	(+) Ventas Brutas	\$ 502.949,44	\$ 512.400,79	\$ 522.029,88	\$ 531.840,04	\$ 541.834,68	
	(-) Devolución en ventas	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	
B	(=) Costo de Venta (Egresos Operacionales)	\$ 299.013,64	\$ 307.102,96	\$ 307.912,41	\$ 307.807,98	\$ 308.593,18	
	(+) Depreciación	\$ 7.305,41	\$ 7.305,41	\$ 7.305,41	\$ 6.389,34	\$ 6.360,71	
	(+) Costos fijos	\$ 9.600,00	\$ 9.625,92	\$ 9.651,91	\$ 9.677,97	\$ 9.704,10	
	(+) Costos variables	\$ 208.257,25	\$ 208.819,55	\$ 209.383,36	\$ 209.948,70	\$ 210.515,56	
	(-) Inventario final	\$ 3.641,02	\$ 3.650,85	\$ 3.660,71	\$ 3.670,60	\$ 3.680,51	
	(+) Mano de obra directa	\$ 77.492,00	\$ 77.701,23	\$ 77.911,02	\$ 78.121,38	\$ 78.332,31	
C	(=) Utilidad Bruta en Ventas (A - B)	\$ 203.935,80	\$ 205.297,84	\$ 214.117,46	\$ 224.032,05	\$ 233.241,49	40,55%
D	(=) Gastos Operacionales	\$ 88.818,79	\$ 86.789,97	\$ 86.975,66	\$ 87.161,84	\$ 87.348,53	
	(+) Gastos administrativos	\$ 67.630,00	\$ 66.745,73	\$ 66.925,94	\$ 67.106,64	\$ 67.287,83	
	(+) Gastos de ventas	\$ 3.170,00	\$ 2.025,45	\$ 2.030,92	\$ 2.036,41	\$ 2.041,90	
	(+) Gastos financieros	\$ 18.018,79	\$ 18.018,79	\$ 18.018,79	\$ 18.018,79	\$ 18.018,79	
E	(=) Utilidad Operacional (C - D)	\$ 115.117,01	\$ 118.507,86	\$ 127.141,81	\$ 136.870,21	\$ 145.892,97	22,89%
	(-) 15% Participación trabajadores	\$ 17.267,55	\$ 17.776,18	\$ 19.071,27	\$ 20.530,53	\$ 21.883,95	
F	(=) Utilidad post participación trabajadores	\$ 97.849,46	\$ 100.731,68	\$ 108.070,54	\$ 116.339,68	\$ 124.009,02	19,46%
	(-) 25% Impuesto a la renta sociedades	\$ 24.462,37	\$ 25.182,92	\$ 27.017,63	\$ 29.084,92	\$ 31.002,26	
G	(=) Utilidad neta	\$ 73.387,10	\$ 75.548,76	\$ 81.052,90	\$ 87.254,76	\$ 93.006,77	14,59%

Elaborado por: El autor

Datos del Banco Central del Ecuador la tasa de interés pasiva referencial es del 5,62%; al finalizar la utilidad neta con el 14,59% resulta ser bastante agradable para el accionista si comparamos con la tasa pasiva referencial por diferencia resulta que para la empresa es del 8,97% que es lo más neto que el accionista se lleva por su inversión.

## 5.8 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio determinará la cantidad de productos que se venderá para sin tener pérdidas ni ganancias y esto a su vez ayudará a mejorar la producción.

Tabla 71: Datos del punto de equilibrio

Descripción	Total
Cantidad por vender anual	111.672
(%) Participación en ventas	100%
Precio de venta unitario	\$ 168,41
Costo variable unitario	\$ 98,11
Costo fijo anual	\$ 94.397,41
Margen de utilidad (\$)	\$ 70,31
Margen de utilidad (%)	41,75%
Ingresos totales anuales	\$502.949,44
Punto Equilibrio (\$)	\$ 94.415,82
Punto Equilibrio (Unidades)	1.343
Punto de equilibrio (IT = CT) = (Pvu*unidades - (Cvu*unidades)-CF)	-

Elaborado por: El autor

Las siguientes formulas determinaran el punto de equilibrio en cantidades y en dólares:

$$P. E. = \frac{CF}{P - CV}$$

*CF* Costos fijos  
*P* Precio unitario  
*CV* Costos variables unitarios

$$P. E. (\$) = \frac{\text{Costo Fijo (\$)}}{1 - \frac{\text{Costo Variable (\$)}}{\text{Ventas Totales (\$)}}$$

Tabla 72: Punto de equilibrio

Punto de Equilibrio					
Unidades	Ventas	Costo variable	Costo fijo	Costo total	Ingreso total
-	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 94.397,41	\$ 94.397,41	-\$ 94.397,41
150	\$ 25.261,75	\$ 14.715,93	\$ 94.397,41	\$ 109.113,33	-\$ 83.851,59
300	\$ 50.523,49	\$ 29.431,85	\$ 94.397,41	\$ 123.829,26	-\$ 73.305,77
450	\$ 75.785,24	\$ 44.147,78	\$ 94.397,41	\$ 138.545,19	-\$ 62.759,95
600	\$ 101.046,99	\$ 58.863,71	\$ 94.397,41	\$ 153.261,12	-\$ 52.214,13
750	\$ 126.308,73	\$ 73.579,64	\$ 94.397,41	\$ 167.977,04	-\$ 41.668,31
900	\$ 151.570,48	\$ 88.295,56	\$ 94.397,41	\$ 182.692,97	-\$ 31.122,49
1.050	\$ 176.832,23	\$ 103.011,49	\$ 94.397,41	\$ 197.408,90	-\$ 20.576,67
1.200	\$ 202.093,97	\$ 117.727,42	\$ 94.397,41	\$ 212.124,82	-\$ 10.030,85
1.343	\$ 226.122,15	\$ 131.724,74	\$ 94.397,41	\$ 226.122,15	\$ 0,00
1.493	\$ 251.383,90	\$ 146.440,67	\$ 94.397,41	\$ 240.838,08	\$ 10.545,82
1.643	\$ 276.645,64	\$ 161.156,60	\$ 94.397,41	\$ 255.554,00	\$ 21.091,64
1.793	\$ 301.907,39	\$ 175.872,52	\$ 94.397,41	\$ 270.269,93	\$ 31.637,46
1.943	\$ 327.169,14	\$ 190.588,45	\$ 94.397,41	\$ 284.985,86	\$ 42.183,28
2.093	\$ 352.430,88	\$ 205.304,38	\$ 94.397,41	\$ 299.701,79	\$ 52.729,10
2.243	\$ 377.692,63	\$ 220.020,31	\$ 94.397,41	\$ 314.417,71	\$ 63.274,92

Elaborado por: El autor

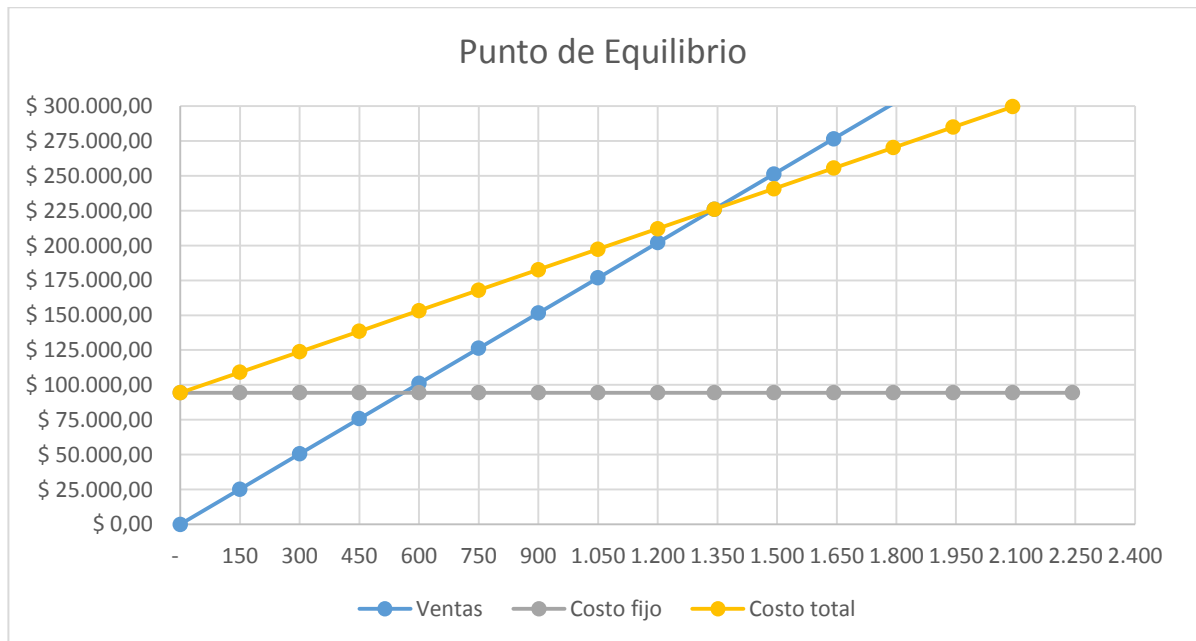


Gráfico 36: Punto de equilibrio

Elaborado por: El autor

## 5.9 FLUJO DE CAJA

En la tabla 73 el flujo de caja provee información relevante sobre los ingresos y egresos de efectivo de la empresa durante un período de tiempo:

Tabla 73: Flujo de Caja

Flujo de Caja						
Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(=) Ventas Netas (Ingresos Operacionales)	\$ 0,00	\$ 502.949,44	\$ 512.400,79	\$ 522.029,88	\$ 531.840,04	\$ 541.834,68
(+) Ventas Brutas	\$ 0,00	\$ 502.949,44	\$ 512.400,79	\$ 522.029,88	\$ 531.840,04	\$ 541.834,68
(-) Devolución en ventas	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(=) Costo de Venta (Egresos Operacionales)	\$ 0,00	\$ 299.013,64	\$ 307.102,96	\$ 307.912,41	\$ 307.807,98	\$ 308.593,18
(+) Depreciación	\$ 0,00	\$ 7.305,41	\$ 7.305,41	\$ 7.305,41	\$ 6.389,34	\$ 6.360,71
(+) Costos fijos	\$ 0,00	\$ 9.600,00	\$ 9.625,92	\$ 9.651,91	\$ 9.677,97	\$ 9.704,10
(+) Costos variables	\$ 0,00	\$ 208.257,25	\$ 208.819,55	\$ 209.383,36	\$ 209.948,70	\$ 210.515,56
(-) Inventario final	\$ 0,00	\$ 3.641,02	\$ 3.650,85	\$ 3.660,71	\$ 3.670,60	\$ 3.680,51
(+) Mano de obra directa	\$ 0,00	\$ 77.492,00	\$ 77.701,23	\$ 77.911,02	\$ 78.121,38	\$ 78.332,31
(=) Utilidad Bruta en Ventas (A - B)	\$ 0,00	\$ 203.935,80	\$ 205.297,84	\$ 214.117,46	\$ 224.032,05	\$ 233.241,49
(=) Gastos Operacionales	\$ 0,00	\$ 88.818,79	\$ 86.789,97	\$ 86.975,66	\$ 87.161,84	\$ 87.348,53
(+) Gastos administrativos	\$ 0,00	\$ 67.630,00	\$ 66.745,73	\$ 66.925,94	\$ 67.106,64	\$ 67.287,83
(+) Gastos de ventas	\$ 0,00	\$ 3.170,00	\$ 2.025,45	\$ 2.030,92	\$ 2.036,41	\$ 2.041,90
(+) Gastos financieros	\$ 0,00	\$ 18.018,79	\$ 18.018,79	\$ 18.018,79	\$ 18.018,79	\$ 18.018,79
(=) Utilidad Operacional (C - D)	\$ 0,00	\$ 115.117,01	\$ 118.507,86	\$ 127.141,81	\$ 136.870,21	\$ 145.892,97
(-) 15% Participación trabajadores	\$ 0,00	\$ 17.267,55	\$ 17.776,18	\$ 19.071,27	\$ 20.530,53	\$ 21.883,95
(=) Utilidad post participación trabajadores	\$ 0,00	\$ 97.849,46	\$ 100.731,68	\$ 108.070,54	\$ 116.339,68	\$ 124.009,02
(-) 25% Impuesto a la renta sociedades	\$ 0,00	\$ 24.462,37	\$ 25.182,92	\$ 27.017,63	\$ 29.084,92	\$ 31.002,26
(=) Utilidad Neta	\$ 0,00	\$ 73.387,10	\$ 75.548,76	\$ 81.052,90	\$ 87.254,76	\$ 93.006,77
Capital de trabajo + inversión	\$ 96.956,97	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00	\$ 0,00
(+) Depreciación	\$ 0,00	\$ 7.305,41	\$ 7.305,41	\$ 7.305,41	\$ 6.389,34	\$ 6.360,71
(-) Amortización	\$ 0,00	\$ 13.333,33	\$ 13.333,33	\$ 13.333,33	\$ 13.333,33	\$ 13.333,33
<b>Flujo neto de caja</b>	<b>-\$ 96.956,97</b>	<b>\$ 67.359,17</b>	<b>\$ 69.520,84</b>	<b>\$ 75.024,98</b>	<b>\$ 80.310,77</b>	<b>\$ 86.034,14</b>

Elaborado por: El autor

## 5.10 EVALUACIÓN FINANCIERA

### 5.10.1 INDICADORES

#### 5.10.1.1 Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos para determinar después de descontar la inversión inicial una ganancia para la empresa. Si el resultado es mayor que 1 (valor positivo) el proyecto es viable.

#### *Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento*

Es la tasa mínima aceptable de rendimiento sirve para calcular el valor actual de un capital futuro para evaluar proyectos de inversión:

Tabla 74: Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento

<b>Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento</b>	
Tasa Pasiva Referencial	5,62%
Tasa de inflación	0,27%
Tasa Riesgo inversionista	10,89%
<b>Tasa de Descuento TMAR</b>	<b>16,78%</b>

Elaborado por: El autor

Fuente: (Banco Central del Ecuador, 2019)

La fórmula del VAN es la siguiente:

$$VAN = \sum \frac{\textit{Flujo neto de caja}}{(1 + i)^n}$$

Tabla 75: Valor Actual Neto

Valor Actual Neto			
Años	Flujo neto de caja	(1 + i)^n	Flujo neto
0	-\$ 96.956,97	1,000	-\$ 96.956,972
1	\$ 67.359,17	1,168	\$ 57.680,398
2	\$ 69.520,84	1,364	\$ 50.977,442
3	\$ 75.024,98	1,593	\$ 47.108,628
4	\$ 80.310,77	1,860	\$ 43.181,714
5	\$ 86.034,14	2,172	\$ 39.612,156
<b>Total</b>	<b>\$ 281.292,92</b>	<b>9,156</b>	<b>\$ 141.603,366</b>

Elaborado por: El autor

El resultado del VAN es igual a \$ 141.603,366

### 5.10.1.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno es una tasa de descuento que puede tener un proyecto para que sea rentable

La fórmula para calcular la Tasa Interna de Retorno es la siguiente:

$$TIR = \Sigma \frac{\text{Flujo neto de caja}}{(1 + i)^n} = 0$$

Tabla 76: Tasa Interna de Retorno

Tasa Interna de Retorno	
Años	Flujo neto de caja
0	-\$ 96.956,97
1	\$ 67.359,17
2	\$ 69.520,84
3	\$ 75.024,98
4	\$ 80.310,77
5	\$ 86.034,14
<b>Total</b>	<b>68,08%</b>

Elaborado por: El autor

El resultado del TIR es igual a 68,08%



### 5.10.1.3 Beneficio Costo (B/C)

El análisis costo-beneficio es utilizado como una herramienta financiera que permite medir la relación entre los costos y beneficios asociados a un proyecto de inversión con el fin de evaluar su rentabilidad.

Según el análisis costo-beneficio, un proyecto o negocio será rentable cuando la relación costo- beneficio es mayor que la utilidad.

La fórmula para calcular el beneficio costo es la siguiente:

$$R_{c/b} = \frac{\sum F.N.A}{i_0}$$

Tabla 77: Relación beneficio costo

Relación beneficio costo	
Años	Flujo Neto de Actual
1	\$ 67.359,17
2	\$ 69.520,84
3	\$ 75.024,98
4	\$ 80.310,77
5	\$ 86.034,14
<b>Total</b>	\$ 378.249,89
<b>Costo Beneficio \$</b>	\$ 3,90
<b>Beneficio \$</b>	\$ 2,90

Elaborado por: El autor

Al obtener como resultado el valor de \$ 3,90 este supera el valor de la unidad con lo cual podemos interpretar que el beneficio que tiene cada dólar invertido se recibirá \$ 2,90

#### 5.10.1.4 Período de recuperación

El periodo de recuperación se los considera como un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos de efectivo de un proyecto de inversión recuperen su inversión inicial.

Cuanto más corto sea el periodo de recuperación, menos riesgoso será el proyecto.

Tabla 78: Período de recuperación

Período de Recuperación		
Años	Flujo neto de caja	Flujo actual acumulado
0	\$ 0,000	-\$ 96.956,972
1	\$ 67.359,17	-\$ 29.597,803
2	\$ 69.520,84	\$ 39.923,032
3	\$ 75.024,98	\$ 114.948,009
4	\$ 80.310,77	\$ 195.258,774
5	\$ 86.034,14	\$ 281.292,917

Elaborado por: El autor

Para calcular el período de recuperación se utilizará la siguiente fórmula:

Período de Recuperación = año anterior inmediato a que se recupera la inversión + ((Inversión inicial - Suma de los flujos actuales anteriores) / Flujo actual acumulado del año que satisface la inversión)

Tabla 79: Período de recuperación en años

<b>Período de Recuperación</b>	<b>1,91</b>
Años	1
Meses	11
Días	0

Elaborado por: El autor

## 5.10.2 RAZONES

### 5.10.2.1 Liquidez

Mediante la razón de liquidez se medirá la capacidad que tiene el proyecto para solventar los costos y gastos a corto plazo. La fórmula de razón de liquidez es igual a los activos corrientes sobre los pasivos corrientes:

Tabla 80: Datos razón de liquidez

Razón de liquidez			
Activos corrientes		Pasivos corrientes	
Ahorros	\$ 16.684,45	Intereses por pagar	\$ 4.685,46
Inventario	\$207.177,25	Sueldos por pagar	\$139.212,69

Elaborado por: El autor

<b>Razón de liquidez</b>	Activo corriente	\$223.861,70	\$ 1,56
	Pasivo Corriente	\$143.898,15	

La razón de liquidez es igual a \$1,56

### 5.10.2.2 Rentabilidad

La rentabilidad determinará el grado de eficiencia de la empresa para generar márgenes de ganancia. La fórmula para calcular el margen neto de utilidad es igual a la utilidad neta sobre las ventas netas.

<b>Rentabilidad</b>	Margen neto de utilidad %	Utilidad neta	\$ 66.040,01	13,13%
		Ventas netas	\$502.910,87	

El margen neto de utilidad es igual a 13,13%

## CONCLUSIONES

- En el sector del valle de Tumbaco las personas encuestadas les gustaría visitar un bar-restaurante con temática deportiva, ya que hoy en día las personas buscan entretenimiento y nuevas experiencias.
- En la actualidad los consumidores prefieren promociones en las que se vincule el precio como 2x1, ya que muchas veces al comprar comida y bebidas es mucho más caro.
- Actualmente la prestación de un servicio de entretenimiento tiene la aceptación de las personas encuestadas lo que permite la posibilidad de llevar a cabo este proyecto, ya que será de gran utilidad para los consumidores por la calidad del servicio, diversión y variedad de productos.
- La creación de un bar restaurante con temática deportiva en el valle de Tumbaco resulta factible en cuanto a la rentabilidad y una demanda potencial alta a la cual satisfacer en el mercado local, la creación de Mete Gol Bar y sus productos tendrá una excelente acogida en dicho sector ya que cuenta con precios y promociones que se acoplan a la demanda del sector.

## **RECOMENDACIONES**

- Brindar un servicio de entretenimiento permitirá cumplir con las expectativas y experiencias de los consumidores al querer un producto diferenciado.
- Establecer parámetros, normas, políticas y lineamientos para poder mantener la rentabilidad esperada y a la vez estar al día con las entidades reguladoras logrando el beneficio propuesto para Mete Gol Bar.
- Se debe cuidar la excelencia en la calidad del servicio, atención al cliente y precios accesibles para conservar e incrementar los clientes.
- Es importante que el bar restaurante capacite al personal enfocándose en el desarrollo de habilidades que les permita una mayor eficiencia y eficacia en el desempeño del servicio.

## BIBLIOGRAFÍA

- Administración por Procesos. (2018). *Administración por Procesos*. Recuperado el 2018, de Administración por Procesos: <ftp://ftp.espe.edu.ec/GuiasMED/MGP2P/PROCESOS/estudiantes/teoria/LA%20ADMINISTRACION%20POR%20PROCESOS.pdf>
- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (Agosto de 2015). *Manual de prácticas correctivas de higiene y manipulación de alimentos*. Obtenido de <https://www.controlsanitario.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2015/08/IE-E.2.2-EST-42-A1-Manual-de-Practicas-Correctas-de-Higiene.pdf>
- Banco Central del Ecuador. (29 de 03 de 2018). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://www.bce.fin.ec/index.php/boletines-de-prensa-archivo/item/1080-ecuador-crecio-30-en-2017-y-confirma-el-dinamismo-de-su-economia>
- Banco Central del Ecuador. (enero de 2019). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de Banco Central del Ecuador: <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Bembibre, C. (7 de 10 de 2012). *Definición ABC*. Obtenido de Definición ABC: <https://www.definicionabc.com/general/entretenimiento.php>
- Bomberos Quito. (Enero de 2019). *Bomberos Quito*. Obtenido de Bomberos Quito: <https://www.bomberosquito.gob.ec/permiso-ocupacion/>
- Canva. (2018). *Canva*. Obtenido de Canva: <https://www.canva.com/>
- Código de Trabajo. (26 de SEPTIEMBRE de 2012). *Código de Trabajo*. Obtenido de Código de Trabajo: <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Tabajo-PDF.pdf>
- Crecenegocios. (2011). *Crecenegocios*. Obtenido de Crecenegocios: <https://www.crecenegocios.com/concepto-de-calidad/>
- Economipedia. (2015). *Economipedia*. Obtenido de Economipedia: <http://economipedia.com/definiciones/cuota-de-mercado.html>

- Emprendedores . (2016). *Emprendedores* . Obtenido de Emprendedores : <https://librosparaemprendedores.net/wp-content/uploads/2016/01/EI-principio-80-20-Un-resumen-de-Libros-para-Emprendedores.pdf>
- Freepik. (2010). *Freepik*. Obtenido de Freepik: <https://www.freepik.es/>
- Google Maps. (2018). *Google Maps*. Obtenido de Google Maps: [https://www.google.com.ec/search?biw=2304&bih=1138&q=bares+de+entret+enimient+en+tumbaco&npsic=0&rflfq=1&rlha=0&rllag=-209981,-78415331,1477&tbm=lcl&ved=2ahUKEwjqo6ChmtrcAhXHqFkKHXy9CY0QjGp6BAgAEEE&tbs=lr:!2m1!1e2!2m1!1e3!3sIAE,lf:1,lf\\_ui:2&rldoc=1#rli=i=](https://www.google.com.ec/search?biw=2304&bih=1138&q=bares+de+entret+enimient+en+tumbaco&npsic=0&rflfq=1&rlha=0&rllag=-209981,-78415331,1477&tbm=lcl&ved=2ahUKEwjqo6ChmtrcAhXHqFkKHXy9CY0QjGp6BAgAEEE&tbs=lr:!2m1!1e2!2m1!1e3!3sIAE,lf:1,lf_ui:2&rldoc=1#rli=i=)
- Índice de Niveles Socioeconómicos. (2014). *Índice de Niveles Socioeconómicos*. Obtenido de Índice de Niveles Socioeconómicos: <https://www.revistapolitecnica.epn.edu.ec/images/revista/volumen34/tomo2/Unindicedifusodeniveles.pdf>
- Ingenioempresa. (2018). *Ingenioempresa*. Obtenido de Ingenioempresa: <https://ingenioempresa.com/capacidad-produccion-empresa/>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (2018). *Instituto Nacional de Estadística y Censos*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística y Censos: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>
- Instituto Nacional de Estadística y Censos. (SEPTIEMBRE de 2018). *Instituto Nacional de Estadística y Censos*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística y Censos: [http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2018/Octubre-2018/01%20ipc%20Presentacion\\_IPC\\_oct2018.pdf](http://www.ecuadorencifras.gob.ec/documentos/web-inec/Inflacion/2018/Octubre-2018/01%20ipc%20Presentacion_IPC_oct2018.pdf)
- Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual. (5 de Junio de 2018). *Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual*. Obtenido de Instituto Ecuatoriano de la Propiedad Intelectual: <https://www.propiedadintelectual.gob.ec/como-registro-una-marca/>
- Instituto Ecuatoriano de Normalización. (2013). *Instituto Ecuatoriano de Normalización*. Obtenido de Instituto Ecuatoriano de Normalización:

<http://www.pymsservices.com/wp-content/uploads/2017/10/NTE-INEN-ISO-3864-1-2013-S%C3%84DMBOLOS-GR%C3%81FICOS.-COLORES-DE-SEGURIDAD-Y-SE%C3%91ALES-DE-SEGURIDAD.pdf>

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. (7 de diciembre de 2018). *Instituto Nacional de Estadísticas y Censos*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadísticas y Censos: <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/inec-publica-las-cifras-de-inflacion-2018/>

Licencia Metropolitana Única Para Actividades Económicas . (29 de Enero de 2014). *Licencia Metropolitana Única Para Actividades Económicas* . Obtenido de Licencia Metropolitana Única Para Actividades Económicas : <http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/tr%C3%A1mites/4403-requisitos-luae>

Michael Porter. (1980). *Michael Porter*. Obtenido de Michael Porter: [http://www.elmayorportaldegerencia.com/Documentos/Emprendedores/\[PD\]%20Documentos%20-%205%20fuerzas%20de%20porter.pdf](http://www.elmayorportaldegerencia.com/Documentos/Emprendedores/[PD]%20Documentos%20-%205%20fuerzas%20de%20porter.pdf)

Ministerio de Salud Pública. (2012). *Ministerio de Salud Pública*. Obtenido de Ministerio de Salud Pública: [http://instituciones.msp.gob.ec/dps/pichincha/images/stories/requisitos\\_nuevos\\_2012\\_revisado1\\_final1.pdf](http://instituciones.msp.gob.ec/dps/pichincha/images/stories/requisitos_nuevos_2012_revisado1_final1.pdf)

Ministerio de Salud Pública. (2012). *Ministerio de Salud Pública*. Obtenido de Ministerio de Salud Pública: [http://instituciones.msp.gob.ec/dps/pichincha/images/stories/requisitos\\_nuevos\\_2012\\_revisado1\\_final1.pdf](http://instituciones.msp.gob.ec/dps/pichincha/images/stories/requisitos_nuevos_2012_revisado1_final1.pdf)

Ministerio del Trabajo. (10 de 2012). *Ministerio del Trabajo*. Obtenido de Ministerio del Trabajo: <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/2012/10/Reglamento-de-Seguridad-del-Trabajo-contr-Riesgos-en-Instalaciones-de-Energ%C3%ADa-El%C3%A9ctrica.pdf>

Ministerio Del Trabajo. (12 de 2012). *Ministerio Del Trabajo*. Obtenido de Ministerio Del Trabajo: <http://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/12/Reglamento-de-Seguridad-y-Salud-de>



los-Trabajadores-y-Mejoramiento-del-Medio-Ambiente-de-Trabajo-Decreto-Ejecutivo-2393.pdf

Palacio Fierro Andrés, et al. (2017). *Grado de utilización de los elementos integrantes de la planeación estratégica en las PYMES de Quito*. Obtenido de CienciAmérica:

file:///F:/Gradodeutilizacindeloselementosdelaplaneacinestratgica.pdf

Philip Kotler & Gary Armstrong. (2007). *Marketing*. México: Pearson Educación. Obtenido de

<https://brandingconsultinggroup.files.wordpress.com/2018/01/marketing-version-para-latinoamerica-kotler-phillip-armstrong-gary.pdf>

Registro Mercantil. (Diciembre de 2018). *Registro Mercantil*. Obtenido de Registro Mercantil: <http://registromercantil.gob.ec/cuenca/ley-de-transparencia-cuenca/Cuenca/2014/2.->

[http://registromercantil.gob.ec/cuenca/ley-de-transparencia-cuenca/Cuenca/2014/2.-%20Informaci%C3%B3n%20Legal/a1.%20Base%20Legal/Normas%20de%20Regulaci%C3%B3n/Ley\\_de\\_compa%C3%ADas.pdf/download.html](http://registromercantil.gob.ec/cuenca/ley-de-transparencia-cuenca/Cuenca/2014/2.-%20Informaci%C3%B3n%20Legal/a1.%20Base%20Legal/Normas%20de%20Regulaci%C3%B3n/Ley_de_compa%C3%ADas.pdf/download.html)

Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo. (2018). *Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo*. Obtenido de Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo: [http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/ESTADISTICA/Proyecciones\\_y\\_estudios\\_demograficos/Proyecciones%202010/Proyecciones%20de%20poblaci%C3%B3n%20PARROQUIAL%202010-2020.xlsx](http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/ESTADISTICA/Proyecciones_y_estudios_demograficos/Proyecciones%202010/Proyecciones%20de%20poblaci%C3%B3n%20PARROQUIAL%202010-2020.xlsx)

Servicio de Rentas Internas. (2019). *Servicio de Rentas Internas*. Obtenido de Servicio de Rentas Internas: <http://tramites.ecuadorlegalonline.com/comercial/servicio-de-rentas-internas/como-sacar-el-ruc-en-ecuador/>

Sociedad de Autores del Ecuador. (Enero de 2019). *Sociedad de Autores del Ecuador*. Obtenido de Sociedad de Autores del Ecuador: <http://sayce.com.ec/requisitos-para-nuevos-socios-en-sayce/>

Universidad Autónoma de Nuevo León. (03 de 2016). *Aplicación de las Tecnologías de Información* . Obtenido de Aplicación de las Tecnologías de Información : <https://farqweb.wordpress.com/definicion/>