

Proyecto de Emprendimiento

Ikaró Parrilla & Bar

Planeación Financiera y Evaluación de Proyectos

Presentado a:

GUSTAVO ADOLFO ALVAREZ

Facultad Ciencias Administrativas y Contables

Universidad Católica Luis Amigó



elaborado por:

Andrés Felipe Muñoz Tamayo

Universidad Católica Luis Amigo

Sede Medellín

2025

## Tabla de contenido

Introducción.....	2
1. Empresa Objeto Práctica.....	3
1.1 Objeto Social.....	3
Misión.....	3
Visión.....	3
Valores.....	4
1.2. Titulo del Proyecto.....	4
1.3. Antecedentes y Marco de Referencia.....	5
1.4. Descripción del Sector Económico.....	5
2. Análisis de la Competencia.....	7
3. Tendencia del Sector.....	7
3.1. Planteamiento del Problema.....	7
3.2. Causas del Problema.....	8
3.3. Efecto del Problema.....	8
4. Justificación.....	8
5. Objetivos.....	8
5.1. Objetivos Generales.....	8
5.2. Objetivos Específicos.....	8
6. Branding Corporativo.....	9
6.1. Nombre.....	9
6.2. Identidad Visual.....	9
6.3. Historytelling.....	10
6.4. Atributos de Ikaro Parrilla & Bar.....	11
7. Estudio de Mercado.....	11
7.1. Identificación del Producto.....	13
7.2. Oferta.....	14
7.2.1. Competidores.....	16
7.2.1.1. Producto.....	16
7.2.1.2. Localización Geográfica.....	16
7.2.1.3. Precio de Mercado.....	16
8. Régimen del Mercado.....	17

8.1. Estrategia de Marketing.....	20
9. Precios.....	22
9.1. Tamaño .....	33
9.2. Localización .....	34
10. Estudios Administrativos .....	35
11. Definición y Constitución Jurídica del Proyecto.....	43
11.1. Solicitud y permisos a las Autoridades .....	50
12. Estudio Ambiental.....	543
13. Conclusiones.....	55
13. Conclusiones.....	55
13.1. Conclusiones Generales.....	55
13.2. Recomendaciones Pertinentes .....	55
13.3 Consideraciones Finales.....	176
13.4 Fuentes de Información .....	546
14. Bibliografía.....	577

## IKARO PARRILLA & BAR

### Indice de Figuras

<b>Figure 1</b> Logotipo Ikaró .....	10
<b>Figure 2</b> Resultados primera pregunta .....	155
<b>Figure 3</b> Resultados segunda pregunta .....	155
<b>Figure 4</b> Resultados tercera pregunta .....	165
<b>Figure 5</b> Resultados cuarta pregunta.....	166
<b>Figure 6</b> Resultados quinta pregunta.....	166
<b>Figure 7</b> Organigrama .....	37
<b>Figure 8</b> Carta Ikaró.....	22

### Indice de Tablas

<b>Table 1</b> Antecedentes y Marco de Referencia.....	6
<b>Table 2</b> Lista de precios y proveedores .....	22

## **Introducción**

Ikaró Parrilla & Bar es un proyecto de restaurante que busca ofrecer una experiencia gastronómica única a los consumidores de Itagüí, especialmente en el barrio Santa María. El restaurante se diferenciará de sus competidores por su alta calidad de productos, variedad de menú, excelente servicio y ambiente agradable.

### **1. EMPRESA OBJETO DE PRÁCTICA**

Ikaró Parrilla, básicamente es un restaurante de parrilla y hamburguesas ubicado en el barrio Santa María, Itagüí. Donde se ha venido desarrollando un modelo gastronómico basado en este concepto, con el objetivo de consolidarlo en el área metropolitana del Valle del Aburrá. El restaurante a lo largo de los años ha tenido varios declives y varios dueños, lo cual para nosotros ha sido un gran reto nuevamente lograr una clientela fiel a nuestro producto. Nos hemos enfocado principalmente en el modelo de promociones en semana para lograr atraer y fidelizar el público y así dar a conocer de forma más adecuada nuestros productos.

#### **1.1 Objeto Social**

Ikaró Parrilla, es un restaurante dedicado a la comercialización de comida a la mesa en el municipio de Itagüí. Ikaró es importante el sector ya que se destaca por sus productos, calidad y precio.

#### **Misión**

Ofrecer una experiencia gastronómica única a nuestros clientes mediante platos de parrilla, hamburguesas y alitas preparados con ingredientes de alta calidad, atención personalizada y un ambiente acogedor que combine la pasión por la cocina con la calidez de nuestro servicio, generando momentos memorables y fortaleciendo el sentido de comunidad en Itagüí.

#### **Visión**

Convertirnos en el restaurante líder de parrilla, hamburguesas y alitas en Itagüí y el Área Metropolitana de Medellín, reconocido por la innovación culinaria, la excelencia en el servicio y el compromiso con la sostenibilidad, logrando expandir nuestra propuesta a nuevos mercados sin perder nuestra esencia familiar y cercana.

#### **Valores**

Los valores corporativos de Ikaró Parrilla & Bar son los principios fundamentales que guían el comportamiento, las decisiones y las relaciones tanto dentro del equipo como con los clientes, proveedores y comunidad

Definen la cultura organizacional del restaurante, fortalecen la cohesión del equipo, orientan el servicio al cliente y establecen los pilares para construir una marca confiable y auténtica.

**Pasión:** Nos apasiona lo que hacemos, desde la cocina hasta la atención al cliente. Cada plato lleva dedicación y amor por la gastronomía.

**Calidad:** Ofrecemos productos frescos, bien preparados y presentados, priorizando siempre la excelencia en cada detalle.

**Innovación:** Nos reinventamos constantemente para sorprender a nuestros clientes con nuevas experiencias culinarias.

**Respeto:** Valoramos a nuestros clientes, empleados y proveedores, promoviendo un trato justo, cordial y profesional.

**Compromiso:** Cumplimos lo que prometemos, actuamos con responsabilidad y buscamos siempre mejorar.

**Trabajo en equipo:** Fomentamos la colaboración y el apoyo mutuo para lograr juntos nuestros objetivos.

**Calidez:** Hacemos sentir a cada cliente como en casa, brindando una experiencia cercana y humana

## **Abstract**

A Unique Dining Experience in Itagüí

Ikaro Parrilla & Bar is a new restaurant that will offer a unique dining experience to consumers in Itagüí, Colombia. The restaurant will differentiate itself from its competitors by its high quality products, varied menu, excellent service, and pleasant atmosphere.

A grill, burger, and wing restaurant will be opened in Itagüí, Colombia. The restaurant will be called Ikaro Parrilla & Bar and will be located at Cra 50 # 49ª 26. The restaurant will differentiate itself from its competitors by its high quality

### **1.2 Título del proyecto**

**Ikaro Parrilla & Bar: Un restaurante de parrilla, hamburguesas y alitas que ofrece una experiencia gastronómica única en Itagüí**

#### **1.2.1 ¿Qué se va a hacer?**

Se va a abrir un restaurante de parrilla, hamburguesas y alitas en Itagüí, Colombia. El restaurante se llamará Ikaro Parrilla & Bar y estará ubicado en la Cra 50 # 49ª 26. El restaurante se diferenciará de sus competidores por su alta calidad de productos, variedad de menú, excelente servicio y ambiente agradable.

### 1.2.1.2 ¿Sobre qué?

El restaurante se especializará en la preparación de carnes a la parrilla, hamburguesas y alitas. También se ofrecerá una variedad de guarniciones, ensaladas y postres. El restaurante tendrá un ambiente informal y familiar.

### 1.2.1.3 ¿Dónde?

El restaurante estará ubicado en la Cra 50 # 49ª 26, en el barrio Santa María de Itagüí, Colombia. Esta ubicación es ideal para el restaurante, ya que se encuentra en una zona de alto tráfico y cerca de un área residencial.

## 1.3. Antecedentes y marco de referencia

### Antecedentes y Marco de Referencia: Ikaró Parrilla & Bar

Ikaró Parrilla, es un restaurante fundado en el año 2021, en el municipio de Itagüí. Donde su fuerte es la parrilla y las hamburguesas, se caracteriza por sus grandes promociones en semana y su atención al público.

AÑO	EVENTO
2021	Creación Ikaró parrilla
2022	Inicio y primer declive. Se pone en venta el restaurante por primera vez
2022	Venta Ikaró Parrilla
2023	Segundo declive y puesta en venta del restaurante nuevamente
2023	Adquisición por parte nuestra de Ikaró parrilla Bar
2024	Tercer declive
2024	Empieza la estrategia para mejorar Ikaró Parrilla Bar
2025	Se llega al punto de equilibrio

*Tabla de Antecedentes y marco de referencia*

## 1.4 Descripción del Sector Económico

Ikaró Parrilla & Bar pertenece al sector de restaurantes, específicamente al segmento de parrilla, hamburguesas y alitas. Este sector se caracteriza por ser altamente competitivo, con una gran cantidad de empresas operando en el mercado.

### 1.4.1 Aspectos Económicos

El sector de restaurantes en Colombia es un sector dinámico y en constante crecimiento. Según la Asociación Colombiana de Restaurantes (Acodrés), en 2022 el sector generó ingresos por \$52 billones de pesos, lo que representa un crecimiento del 12% frente al año anterior.

El sector de restaurantes se caracteriza por ser intensivo en mano de obra, con una alta proporción de empleados en relación con el capital invertido.

El sector de restaurantes es sensible a los cambios en la economía, ya que una disminución en el poder adquisitivo de los consumidores puede afectar negativamente las ventas.

#### **1.4.2 Aspectos Políticos**

El sector de restaurantes está regulado por diversas normas, como las normas de higiene y seguridad alimentaria, las normas laborales y las normas de competencia.

El gobierno colombiano ha implementado diversas políticas para apoyar al sector de restaurantes, como la reducción del IVA para algunos productos y la creación de programas de financiamiento.

#### **1.4.3 Aspectos Culturales**

La cultura gastronómica colombiana es rica y diversa, con una gran variedad de platos y sabores.

Los colombianos son personas sociables que disfrutan de comer fuera de casa.

Existe una tendencia creciente hacia la alimentación saludable, lo que está impulsando la demanda de platos más ligeros y nutritivos.

#### **1.4.4 Aspectos Demográficos**

La población de Colombia es de más de 50 millones de personas, lo que representa un gran mercado potencial para el sector de restaurantes.

La población colombiana es joven, con un 60% de la población menor de 35 años.

La población colombiana es cada vez más urbana, con más del 70% de la población viviendo en ciudades.

#### **1.4.5 Aspectos Jurídicos**

Las empresas del sector de restaurantes deben cumplir con diversas normas, como las normas de higiene y seguridad alimentaria, las normas laborales y las normas de competencia.

El gobierno colombiano ha implementado diversas leyes para proteger a los consumidores, como la Ley de Protección al Consumidor.

#### **1.4.6 Aspectos Tecnológicos**

La industria de restaurantes está adoptando cada vez más tecnologías nuevas para mejorar la eficiencia y la experiencia del cliente.

Algunas de las tecnologías que se están utilizando en el sector de restaurantes incluyen los sistemas de punto de venta (POS), los sistemas de gestión de pedidos (OMS) y las plataformas de entrega a domicilio.

#### **1.4.7 Aspectos Ecológicos**

El sector de restaurantes tiene un impacto ambiental significativo, debido al consumo de agua, energía y alimentos.

Las empresas del sector de restaurantes están adoptando cada vez más prácticas sostenibles para reducir su impacto ambiental.

Algunas de las prácticas sostenibles que se están adoptando en el sector de restaurantes incluyen el uso de ingredientes locales, la reducción del desperdicio de alimentos y el uso de energía renovable.

### **2. Análisis de la Competencia**

El principal competidor de Ikaró Parrilla & Bar en el barrio Santa María de Itagüí es Hamburguesas y Parrilla la 52. Este restaurante ofrece un menú similar al de Ikaró Parrilla & Bar, y se encuentra ubicado en una zona cercana.

Otros competidores de Ikaró Parrilla & Bar en Itagüí incluyen Steak Parrilla, Street Parrilla, Burger mas. Estos restaurantes ofrecen una variedad de platos y precios, lo que representa una fuerte competencia para Ikaró Parrilla & Bar.

### **3. Tendencias del Sector**

Las principales tendencias del sector de restaurantes en Colombia son las siguientes:

**Crecimiento de la entrega a domicilio:** La entrega a domicilio se ha convertido en una forma de consumo cada vez más popular, lo que representa una oportunidad para los restaurantes que ofrecen este servicio.

**Mayor demanda de alimentos saludables:** Los consumidores están cada vez más demandando alimentos saludables, lo que representa una oportunidad para los restaurantes que ofrecen platos más ligeros y nutritivos.

**Uso de tecnologías nuevas:** La industria de restaurantes está adoptando cada vez más tecnologías nuevas para mejorar la eficiencia y la experiencia del cliente.

**Mayor conciencia ambiental:** Los consumidores están cada vez más conscientes del impacto ambiental del sector de restaurantes, lo que representa una oportunidad para los restaurantes que

#### **3.1 Planteamiento del problema**

El problema principal que enfrenta Ikaró Parrilla & Bar es la competencia. Hay una serie de restaurantes de parrilla, hamburguesas y alitas en Itagüí, por lo que el restaurante tendrá que diferenciarse de sus competidores para tener éxito.

Ikaró Parrilla & Bar se encuentra en un mercado altamente competitivo, con diversos restaurantes de parrilla, hamburguesas y alitas operando en Itagüí. La falta de una diferenciación clara en comparación con sus competidores podría limitar el crecimiento del restaurante y afectar negativamente su rentabilidad.

### 3.2 Causas del Problema:

- **Oferta similar:** Ikaró Parrilla & Bar ofrece un menú y una experiencia similar a la de sus competidores, lo que dificulta que los clientes potenciales lo distingan del resto.
- **Falta de marketing efectivo:** El restaurante no ha implementado estrategias de marketing efectivas para comunicar sus características únicas y atraer a nuevos clientes.
- **Debilidad en la experiencia del cliente:** La experiencia del cliente en Ikaró Parrilla & Bar no se destaca lo suficiente, lo que no genera fidelización y motiva la búsqueda de alternativas por parte de los clientes.

### 3.3 Efectos del Problema:

- **Baja captación de clientes:** La falta de diferenciación dificulta la captación de nuevos clientes, lo que limita el crecimiento del restaurante.
- **Pérdida de clientes:** La falta de fidelización de clientes podría llevar a una disminución en la base de clientes habituales, afectando negativamente las ventas.
- **Reducción de la rentabilidad:** La baja captación y retención de clientes podrían generar una disminución en la rentabilidad del negocio.

## 4. Justificación

Ikaró Parrilla & Bar tiene un fuerte potencial para tener éxito en el mercado de Itagüí. El restaurante tiene una ubicación ideal, un menú atractivo y un equipo experimentado. Además, el restaurante se diferenciará de sus competidores por su alta calidad de productos, variedad de menú, excelente servicio y ambiente agradable.

Ikaró Parrilla & Bar beneficiará a la comunidad de Itagüí al ofrecer una nueva opción gastronómica. El restaurante también creará empleos y estimulará la economía local.

## 5. OBJETIVOS

### 5.1 OBJETIVO GENERAL

Posicionar y operar un restaurante de parrilla, hamburguesas y alitas llamado Ikaró Parrilla & Bar en el barrio Santa María de Itagüí, Colombia, que ofrezca una experiencia gastronómica única y memorable a los clientes, diferenciándose de la competencia por su alta calidad de

productos, variedad de menú, excelente servicio y ambiente agradable, con el fin de alcanzar una rentabilidad del 20% sobre las ventas en el primer año de operación.

## 5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

**5.2.1.** Desarrollar un estudio de mercado para identificar las necesidades, preferencias y hábitos de consumo de los potenciales clientes en el barrio Santa María de Itagüí.

**5.2.2.** Diseñar un menú variado y atractivo que incluya platos de parrilla, hamburguesas, alitas, ensaladas y postres, elaborados con ingredientes de alta calidad.

**5.2.3.** Establecer un modelo de negocio rentable que incluya estrategias de precios, costos y marketing.

**5.2.4.** Diseñar y acondicionar un local comercial que cumpla con todas las normas de higiene y seguridad, y que ofrezca un ambiente agradable y acogedor a los clientes.

**5.2.5.** Contratar y capacitar a un equipo de profesionales altamente calificados en la preparación de alimentos, la atención al cliente y la gestión del negocio.

**5.2.6.** Implementar un sistema de gestión de calidad que garantice la satisfacción de los clientes y el cumplimiento de las normas de higiene y seguridad alimentaria.

**5.2.7.** Desarrollar e implementar estrategias de marketing y promoción para dar a conocer el restaurante y atraer clientes.

**5.2.8.** Fidelizar a los clientes mediante un programa de fidelización y ofreciendo un servicio de atención al cliente excepcional.

**5.2.9.** Monitorear y evaluar los resultados del negocio de manera periódica para realizar los ajustes necesarios y asegurar el cumplimiento de los objetivos.

**5.2.10.** Alcanzar una rentabilidad del 20% sobre las ventas en el primer año de operación.

## 6. BRANDING CORPORATIVO

**6.1 Nombre:** Ikaró Parrilla & bar



Figure 1  
Logotipo Ikaró

## 6.2 Identidad visual:

### Posibles razones por las que se eligió este logotipo para Ikaro Parrilla & Bar:

#### Simbolismo:

**El ícono de Ícaro:** Ícaro es un personaje de la mitología griega que, junto a su padre Dédalo, escapó de Creta volando con alas hechas de cera y plumas. Ícaro, sin embargo, se acercó demasiado al sol, la cera se derritió y cayó al mar. Este mito representa la ambición, la audacia y la búsqueda de la libertad, valores que son relevantes para el restaurante Ikaro Parrilla & Bar.

**La tipografía:** La tipografía utilizada en el logotipo es moderna y legible, lo que podría transmitir una imagen de restaurante actual y accesible. El uso de mayúsculas en todo el nombre del restaurante podría indicar fuerza, confianza y profesionalismo.

#### Estética:

**El diseño es simple y minimalista:** Esto podría hacer que el logotipo sea fácil de recordar y reconocer, lo que es importante para la identidad de marca de un restaurante.

**El logotipo es versátil:** Se puede utilizar en diferentes tamaños y aplicaciones, como en el menú, la señalización del restaurante, el material promocional y las redes sociales.

#### Diferenciación:

**El logotipo es único y distintivo:** Esto ayuda a Ikaro Parrilla & Bar a diferenciarse de sus competidores en el mercado de restaurantes.

**El logotipo refleja la personalidad del restaurante:** La combinación de simbolismo, estética y colores transmite una imagen de restaurante moderno, audaz y apasionado por la cocina.

## 6.3 Historytelling:

### Storytelling: La historia de Ikaro Parrilla & Bar

#### Capítulo 1: El origen

En el corazón de Itagüí, Colombia, nació un sueño: Ikaro Parrilla & Bar. Un restaurante que buscaba más que saciar el hambre, anhelaba crear experiencias gastronómicas únicas, donde el sabor, la calidad y el buen servicio se entrelazaran para deleitar a cada paladar.

#### Capítulo 2: La pasión por la parrilla

Inspirados en la tradición culinaria y el amor por la parrilla, nuestros chefs seleccionan cuidadosamente los mejores cortes de carne, asegurándose de que cada bocado sea una explosión de sabor. Desde jugosas hamburguesas hasta succulentas alitas, cada platillo es preparado con pasión y dedicación, utilizando técnicas ancestrales y recetas heredadas de generación en generación.

### **Capítulo 3: Más que un restaurante, un hogar**

En Ikaró Parrilla & Bar, nos preocupamos por cada detalle para crear un ambiente cálido y acogedor. Nuestro equipo, siempre atento y sonriente, te brindará un servicio excepcional, haciéndote sentir como en casa. Disfruta de nuestras amplias instalaciones, donde la música y el buen ambiente se combinan a la perfección para que cada comida sea una experiencia memorable.

### **Capítulo 4: La chispa de la innovación**

No nos conformamos con lo tradicional, en Ikaró Parrilla & Bar estamos constantemente innovando y creando nuevos platillos que sorprenderán a tu paladar. Experimenta con nuestras combinaciones únicas de sabores y texturas, donde la tradición se fusiona con la vanguardia culinaria.

### **Capítulo 5: Un legado de sabor**

Ikaró Parrilla & Bar no es solo un restaurante, es un legado que busca transmitir la pasión por la cocina y la alegría de compartir momentos especiales con nuestros clientes. Queremos ser tu lugar favorito para disfrutar de una deliciosa comida en compañía de tus seres queridos.

### **Capítulo 6: El futuro de Ikaró**

Nuestra historia apenas comienza, y estamos ansiosos por seguir escribiendo nuevos capítulos junto a ti. Ikaró Parrilla & Bar se expande, buscando nuevos horizontes para compartir nuestra pasión por la gastronomía y crear experiencias culinarias inolvidables en cada rincón de Itagüí.

#### **6.4. Atributos de Ikaró Parrilla & Bar**

**Sabor:** Delicioso, exquisito, succulento, irresistible, inigualable.

**Calidad:** Superior, excepcional, premium, gourmet, artesanal.

**Servicio:** Atento, amable, cordial, profesional, personalizado.

**Ambiente:** Acogedor, cálido, familiar, agradable, vibrante..

**Pasión:** Entusiasta, dedicada, comprometida, ardiente, contagiosa.

**Hogar:** Familiar, acogedor, cálido, comfortable, amistoso.

**Experiencia:** Única, inolvidable, memorable, excepcional, extraordinario

**Sabroso:** Delicioso, apetitoso, rico, exquisito, succulento.

**Delicioso:** Exquisito, sabroso, apetitoso, riquísimo, irresistible.

**Exquisito:** Delicioso, sabroso, delicioso, manjar, insuperable.

**Artesanal:** Hecho a mano, tradicional, auténtico, genuino, original.

**Personalizado:** A medida, individual, exclusivo, especial, único..

**Extraordinario:** Excepcional, inusual, fuera de lo común, singular, único

## 7. ESTUDIO DE MERCADO

### Anexo 1. Encuesta para Ikaró Parrilla Bar

**¡Hola!**

Somos Ikaró Parrilla Bar, un restaurante de parrilla, hamburguesas y alitas que está por abrir sus puertas en el barrio Santa María de Itagüí. Queremos conocerte mejor y comprender tus preferencias para ofrecerte la mejor experiencia gastronómica.

Tu participación en esta encuesta es completamente anónima y nos ayudará a mejorar nuestro servicio. Te tomará solo unos minutos completarla.

#### Información general:

- **¿Qué tan seguido consumes comida rápida?**
  - Nunca
  - Rara vez
  - Algunas veces
  - A menudo
  - Siempre
- **¿Cuáles son tus tipos de comida rápida favoritos? (Selecciona todas las que apliquen)**
  - Hamburguesas
  - Pizza
  - Pollo frito
  - Perros calientes
  - Comida mexicana
  - Otra: \_\_\_\_\_
- **¿En qué rango de precios te gusta comprar comida rápida?**
  - Menor a \$10.000
  - \$10.000 - \$15.000
  - \$15.000 - \$20.000
  - \$20.000 - \$25.000
  - Mayor a \$25.000

#### 2. Ikaró Parrilla Bar:

- **¿Has escuchado hablar de Ikaró Parrilla Bar?**
  - Sí
  - No
- **¿Qué te llama la atención de Ikaró Parrilla Bar? (Selecciona todas las que apliquen)**

- La parrilla
- Las hamburguesas
- Las alitas
- El menú variado
- El ambiente agradable
- La relación calidad-precio
- Otra: \_\_\_\_\_
- **¿Qué te gustaría que Ikaro Parrilla Bar ofreciera?** (Escribe tus sugerencias)

### **3. Competencia:**

- **¿Qué restaurantes de comida rápida frecuentas en general?** (Selecciona todas las que apliquen)
  - Steak Parrilla
  - Burger Mas
  - Mas Finca
  - Juancho Alitas
  - Otros: \_\_\_\_\_
- **¿Qué te gusta y qué no te gusta de estos restaurantes?** (Escribe tus comentarios)

### **4. Hábitos de consumo:**

- **¿Qué factores son más importantes para ti al elegir un restaurante de comida rápida?** (Selecciona los 3 más importantes)
  - Sabor
  - Precio
  - Cantidad
  - Calidad
  - Variedad
  - Servicio
  - Ubicación
  - Ambiente
  - Otros: \_\_\_\_\_
- **¿Con qué frecuencia comes en restaurantes de parrilla?**
  - Nunca
  - Rara vez
  - Algunas veces
  - A menudo
  - Siempre
- **¿Qué es lo que más te gusta de la comida a la parrilla?** (Escribe tus comentarios)

Tus opiniones son muy importantes para nosotros. Te invitamos a seguirnos en nuestras redes sociales para estar al tanto de la apertura de Ikaró Parrilla Bar.

**Instagram:** <https://www.instagram.com/ikaroparrillabar/>

**Facebook:** <https://www.facebook.com/profile.php?id=100073645602388>

## 7.1. IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO

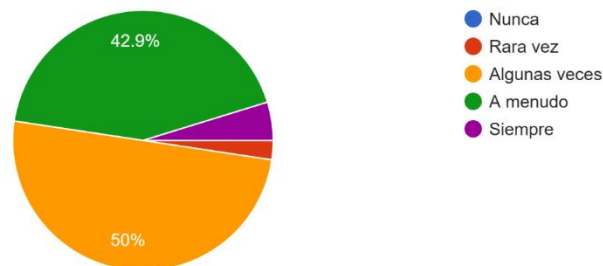
**Usos: para qué se usa, cómo se usa, aplicaciones.**

Ikaró Parrilla & Bar es un restaurante que ofrece una variedad de platos a base de parrilla, hamburguesas y alitas, además de guarniciones, ensaladas y postres. El restaurante se enfoca en ofrecer una experiencia gastronómica única a sus clientes, utilizando ingredientes de alta calidad, preparando los platos con técnicas tradicionales y ofreciendo un servicio excepcional.

El restaurante también es una buena opción para personas que buscan un lugar para realizar reuniones o eventos sociales.

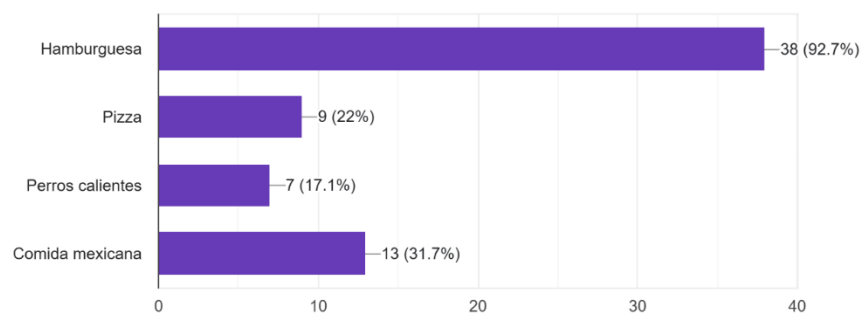
**Figure 2**  
*Resultados primera pregunta*

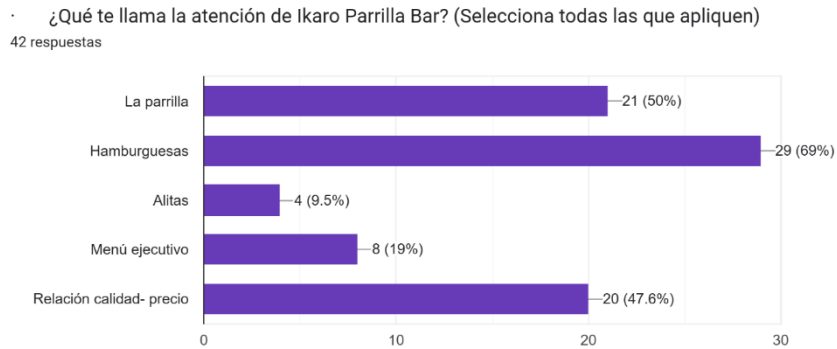
Información general: ¿Qué tan seguido consumes comida rápida?  
42 respuestas



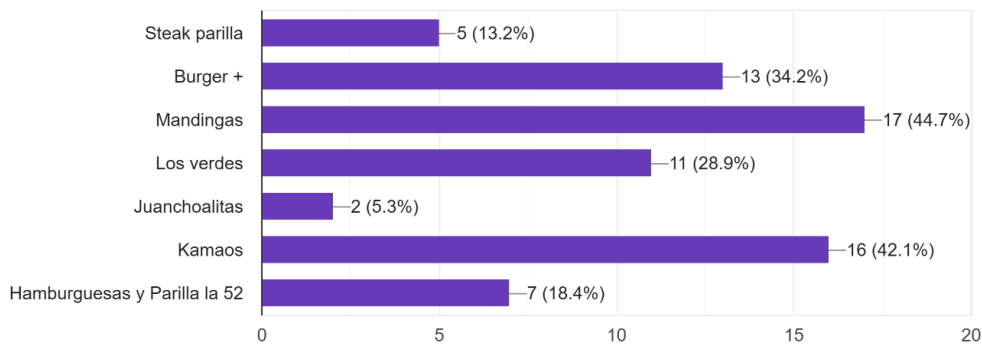
**Figure 3**  
*Resultados segunda pregunta*

¿En tus tipos de comida rápida favoritos? (Selecciona todas las que apliquen)





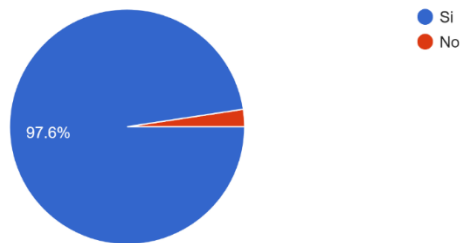
**Figure 4**  
Resultados cuarta pregunta



**Figure 5**  
Resultados tercera pregunta

2. Ikaro Parrilla Bar: ¿Has escuchado hablar de Ikaro Parrilla Bar?

42 respuestas



**Grafico 5. Estadísticas encuesta, quinta pregunta**

## 7.2 OFERTA

### Competencia, Sustitutos y Complementarios

#### Presentación del competidor y su producto.

##### 7.2.1 Competidores:

- **Steak Parrilla:** Restaurante de parrilla tradicional con una amplia variedad de carnes, ensaladas y acompañamientos.
- **Burger +:** Restaurante especializado en hamburguesas artesanales con una gran variedad de ingredientes y combinaciones.
- **Mandingas:** Restaurante de comida rápida colombiana que ofrece platos como bandeja paisa, arepas y empanadas.
- **Los Verdes:** Restaurante vegetariano y vegano que ofrece una variedad de platos saludables y sabrosos.
- **Juanchoalitas:** Restaurante especializado en alitas de pollo con una gran variedad de salsas y acompañamientos.
- **Kamaos:** Restaurante de comida rápida mexicana que ofrece tacos, burritos y quesadillas.
- **Hamburguesas y Parrilla la 52:** Restaurante de parrilla y hamburguesas con una amplia variedad de opciones a precios asequibles.

##### 7.2.1.1 Productos:

Los competidores de Ikaro Parrilla Bar ofrecen una variedad de productos similares, incluyendo:

- Carnes a la parrilla
- Hamburguesas
- Alitas de pollo
- Ensaladas
- Acompañamientos
- Bebidas

##### 7.2.1.2 Localización geográfica.

Los competidores de Ikaro Parrilla Bar se encuentran ubicados en diferentes zonas de Itagüí y el Área Metropolitana de Medellín. Algunos de ellos se encuentran en el mismo barrio Santa María, mientras que otros están ubicados en centros comerciales o zonas comerciales.

##### 7.2.1.3 Precios del mercado.

Los precios del mercado para los productos que ofrece Ikaró Parrilla Bar son variados, dependiendo del restaurante y del tipo de producto. Sin embargo, en general, los precios son asequibles y se encuentran dentro del rango de precios que los usuarios están dispuestos a pagar.

### **Identificación de la capacidad para impactar en el mercado de los oferentes (capacidad producir –financiera, infraestructura o ubicación geográfica).**

Ikaró Parrilla Bar tiene la capacidad de impactar en el mercado de los oferentes gracias a las siguientes fortalezas:

- **Ubicación estratégica:** El restaurante está ubicado en una zona con alta densidad de población y con un buen potencial de consumo.
- **Propuesta de valor diferenciada:** Ikaró Parrilla Bar ofrece una experiencia gastronómica de alta calidad a precios asequibles, lo que lo diferencia de la competencia.
- **Capacidad financiera:** Los propietarios del restaurante cuentan con la experiencia y los recursos financieros necesarios para llevar a cabo el proyecto.
- **Equipo de gestión experimentado:** El equipo de gestión del restaurante está formado por profesionales con amplia experiencia en el sector de la restauración.

## **8. EL RÉGIMEN DE MERCADO**

### **Tipo de competencia**

El mercado de restaurantes de comida rápida en Colombia se caracteriza por una competencia **oligopolística**. Esto significa que hay un número reducido de grandes empresas que controlan la mayor parte del mercado.

### **Controles e intervención estatal**

El mercado de restaurantes de comida rápida está sujeto a una serie de regulaciones estatales, que incluyen:

- **Normas sanitarias:** Los restaurantes deben cumplir con una serie de normas sanitarias para garantizar la seguridad alimentaria de sus clientes.
- **Licencias y permisos:** Los restaurantes deben obtener una serie de licencias y permisos para poder operar legalmente.
- **Impuestos:** Los restaurantes deben pagar una serie de impuestos, como el impuesto sobre la renta y el impuesto al valor agregado (IVA).

Figure 6  
Carta Ikaro



## ENTRADAS

**AROS DE CEBOLLA:** Anillos de cebolla apañados (X10) acompañados de salsa Ikaro. **12 K**

**EMSPANADAS:** Empanada casera de carne (X7) acompañados de salsa **10 K**

**PATACONES:** Mini patacones (X6), tocineta, salsa de cilantro, salsa rosada, Lechuga, Tomate, Cebolla, salsa de ajo. **14 K**

## PAPAS

**PAPAS SENCILLAS:** 300 grs papas a la francesa, 150 grs carne angus, queso mozzarella, tocineta ahumada, salsa Ikaro, huevo de codorniz, queso mozzarella, tocinete. **10 K**

**PAPAS ESPECIALES:** 300 grs papas a la francesa, queso mozzarella, tocineta ahumada, salsa Ikaro y vegetales a elección: Lechuga Tomate **18 K**

**PAPAS BRUTALES:** 300 grs papas a la francesa, 150 grs cosquilla desmechada en BBQ Ikaro, queso costeño rayado, salsa Ikaro. **22 K**

## BURGER

**CLASICA:** 150 grs carne Angus, queso mozzarella, tocineta ahumada, salsa Ikaro y vegetales a elección: Lechuga Tomate Cebolla caramelizada. **18 K**

**CHICKEN:** 110 grs pechuga de pollo, queso americano, tocineta ahumada, salsa Ikaro y vegetales a elección: Lechuga Tomate Cebolla caramelizada. **18 K**

**HAWAIANA:** 150 grs carne Angus, aros de cebolla, piña asada, queso mozzarella, tocineta ahumada, salsa Ikaro y vegetales a elección: Lechuga Tomate. **20 K**

**RANCHERA:** 150 grs carne Angus, aros de cebolla, huevo frito, queso mozzarella, tocineta ahumada, salsa Ikaro y vegetales a elección: Lechuga Tomate. **20 K**

**ARGENTINA:** 150 grs carne Angus, aros de cebolla, chorizo argentino, chimichurri argentino, queso mozzarella, tocineta ahumada, salsa Ikaro y vegetales a elección: Lechuga Tomate. **21 K**

**CHICHARRONUDA:** 250 grs chicharrón, cebolla, aguacate, lechuga, tomate, salsa Ikaro. **23 K**

**IKARO:** 150 grs carne Angus, aros de cebolla queso mozzarella, queso americano, costilla desmechada, tocineta ahumada, salsa Ikaro y vegetales a elección: Lechuga Tomate. **26 K**

**BRUTAL:** 300 grs carne Angus, doble adición queso mozzarella, doble adición de tocineta, salsa Ikaro y vegetales a elección: Lechuga Tomate. **29 K**

**CHEDDAR:** 150 grs carne Angus, aros de



## PARRILLA

**CHURRASCO:** 250 grs carne madurada, papas a la francesa, piña asada, arepa frita, mazorquita, ensalada: Lechuga, Tomate, Cebolla, Vinagreta cilantro. **30 K**

**SOLOMO:** 250 grs carne madurada, papas a la francesa, piña asada, arepa frita, mazorquita, ensalada: Lechuga, Tomate Cebolla, Vinagreta cilantro. **29 K**

**SOLOMITO:** 250 grs carne madurada, papas a la francesa, piña asada, arepa frita, mazorquita, ensalada: Lechuga Tomate, Cebolla, Vinagreta cilantro. **33 K**

**BIFF CHORIZO:** 250 grs carne madurada, papas a la francesa, piña asada, arepa frita, mazorquita, ensalada: Lechuga Tomate, Cebolla, Vinagreta cilantro. **31 K**

## CERDO

**CHULETA:** 250 grs chuleta de cerdo, papas a la francesa, piña asada, arepa frita, mazorquita, ensalada: Lechuga Cebolla, Vinagreta cilantro **25 K**

**MEDALLONES DE CAÑON:** 250 grs de cañon de cerdo, papas a la francesa, piña asada, arepa frita, mazorquita, ensalada: Lechuga Tomate, Cebolla, Vinagreta cilantro. **24 K**

**MEDALLONES DE CAÑON GRATINADO:** 250 grs de cañon de cerdo gratinados en crema de tocineta, papas a la francesa, piña asada, arepa frita, mazorquita, ensalada: Lechuga, Tomate, Cebolla, Vinagreta cilantro. **28 K**

**COSTILLAS BBQ:** 350 grs de costillas, bañanadas en salsa BBQ Ikaro, papas a la francesa, piña asada, arepa frita, mazorquita, ensalada: Lechuga Tomate Cebolla Vinagreta cilantro **31 K**

**CHORIZO ARGENTINO:** 250 grs chorizo argentino, papas a la francesa, arepita frita y ensalada: Lechuga Tomate Cebolla Vinagreta cilantro **13 K**



## POLLO

**PECHUGA:** 250 grs pechuga de pollo, papas a la francesa, arepa frita y ensalada: Lechuga, Tomate, Cebolla, Vinagreta cilantro. **24 K**

**PECHUGA GRATINADA:** 250 grs pechuga de pollo gratinada en salsa de tocineta, papas a la francesa, arepa frita y ensalada: Lechuga Tomate, Cebolla, Vinagreta cilantro. **28 K**

**CHUZO DE POLLO:** 250 grs contramuslo de pollo y tocineta ahumada, papas a la francesa, arepa frita y ensalada: Lechuga, Tomate Cebolla, Vinagreta cilantro. **21 K**

## MAR

**SALMÓN:** 220 grs salmón en mantequilla de cítricos, patacones fritos y ensalada: Lechuga Tomate Cebolla Aguacate Vinagreta cilantro **35 K**

## PARA COMPARTIR

**ALITAS X6:** Bombones de pollo, papas a la francesa, en salsa a elección: Bbq Ikaro Bbq picante Miel mostaza **19K**

**ALITAS X12:** Bombones de pollo, papas a la francesa, en salsa a elección: Bbq Ikaro Bbq picante Miel mostaza **31K**

**ALITAS X18:** Bombones de pollo, papas a la francesa, en salsa a elección: Bbq Ikaro Bbq picante Miel mostaza **43K**

**PICADA PARA 2:** Carne de res, carne de cerdo, chorizo, chicharrón, patacones fritos, arepa frita, mazorquita, papas a elección: Francesa **39K**

**PICADA PARA 4:** Carne de res, carne de cerdo, chorizo, chicharrón, patacones fritos, arepa frita, mazorquita, papas a elección: Francesa Criolla **72 K**

**PICADA PARA 6:** Carne de res, carne de cerdo, chorizo, chicharrón, patacones fritos, arepa frita, mazorquita, papas a elección: Francesa Criolla **104.K**

## BEBIDAS



**JUGO AGUA:** 14 Oz de jugo a elección: Mango, Mandarina, Maracuyá Guanábana; Frutos rojos, Mora, Fresa. **6.5K**

**JUGO LECHE:** 14 Oz de jugo a elección: Mango, Mandarina, Maracuyá Guanábana; Frutos rojos, Mora, Fresa. **7.K**

**LIMONADAS:** 14 Oz de limonada a elección:

**LIMONADA:** Natural **6.K**

**LIMONADA:** Cereza **9.K**

**LIMONADA:** Coco **9.K**

**LIMONADA:** De hierbabuena **9.K**

**SODAS:** 14 Oz de soda, sabor a elección Michelada, Mango biche, Maracuyá Cereza. **9 K**

**COCA COLA ORIGINAL 400 ML \$4.000**

**COCA COLA ZERO 400 ML \$4.000**

**QUATRO 400 ML \$4.000**

**SPRITE 400 ML \$4.000**

**AGUA BRISA 600 ML \$4.000**

**CERVEZA AGUILA \$5.000**

**CERVEZA AGUILA LIGHT \$5.000**

**CLUB COLOMBIA \$8.000**

**MICHELADA CERVEZA \$8.000**

**WHISKY**

**RON**

**AGUARDIENTE MEDIA**

**AGUARDIENTE TRAGO**

## 8.1. ESTRATEGÍAS DE MARKETING

### Precio: Estrategias de descuentos

**Descuentos por volumen:** Se ofrecerán descuentos a los clientes que compren grandes cantidades de comida. Esta estrategia es ideal para eventos o grupos grandes.

**Descuentos por día o franja horaria:** Se ofrecerán descuentos en determinados días de la semana o en franjas horarias específicas. Esta estrategia puede ayudar a aumentar las ventas durante los días o las horas con menor afluencia de público.

**Menús especiales:** Se ofrecerán menús especiales a un precio reducido durante un tiempo limitado. Esta estrategia puede ayudar a atraer nuevos clientes y aumentar las ventas de platos menos populares.

**Combos:** Se ofrecerán combos que combinen diferentes platos o bebidas a un precio reducido. Esta estrategia puede ser atractiva para los clientes que buscan una buena oferta.

### Producto: Estrategias de producto

**Menú variado:** Se ofrecerá un menú variado con una amplia selección de platos de parrilla, hamburguesas, alitas, picadas. Esta estrategia puede satisfacer los gustos de una amplia gama de clientes.

**Opciones saludables:** Se ofrecerán opciones saludables en el menú, como ensaladas y platos a la parrilla sin aceite. Esta estrategia puede atraer a clientes que buscan una comida saludable.

**Menú para niños:** Se ofrecerá un menú especial para niños con platos más pequeños y a precios más bajos. Esta estrategia puede atraer a familias con niños.

### Plaza: Estrategias de logística de entrega

**Restaurante:** Los clientes podrán disfrutar de la comida en el restaurante. El restaurante tendrá un ambiente agradable y un servicio atento.

**Delivery:** Se ofrecerá servicio de delivery a través de plataformas como Rappi y Didi Foods, a parte de ello también contaremos con domicilios propios. Esta estrategia permitirá que los clientes disfruten de la comida del restaurante en la comodidad de su hogar.

**Para llevar:** Los clientes podrán pedir comida para llevar y disfrutarla en otro lugar. Esta estrategia es ideal para clientes que tienen poco tiempo o que quieren comer en otro lugar.

**Catering:** Se ofrecerá servicio de catering para eventos especiales, como cumpleaños, aniversarios y reuniones de empresa. Esta estrategia puede ser una fuente de ingresos adicional para el restaurante.

**Alianzas estratégicas:** Se realizarán alianzas estratégicas con empresas de delivery y otras empresas locales para aumentar la visibilidad del restaurante y llegar a un mayor número de clientes. (RAPPI, DIDIFOODS)

**Promoción: Estrategias de reconocimiento**

**Página web:** Se creará una página web que incluya información sobre el restaurante, el menú, los precios y las promociones. La página web también tendrá un sistema de reservas online.

**Redes sociales:** Se crearán perfiles en redes sociales como Facebook, Instagram y Twitter. Las redes sociales se utilizarán para compartir información sobre el restaurante, promocionar ofertas especiales y conectar con los clientes.

**Marketing de contenidos:** Se creará contenido de alta calidad, como artículos de blog, infografías y videos, que se compartirá en las redes sociales y en la página web del restaurante. El contenido de alta calidad puede ayudar a atraer clientes y posicionar al restaurante como un experto en gastronomía.

**Publicidad online:** Se realizarán campañas de publicidad online en plataformas como Google Ads y Facebook Ads. La publicidad online puede ayudar a llegar a un público más amplio y aumentar el tráfico al restaurante.

**Relaciones públicas:** Se trabajará con los medios de comunicación locales para obtener cobertura mediática del restaurante. Las relaciones públicas pueden ayudar a aumentar la visibilidad del restaurante y generar confianza entre los clientes.

**Promociones especiales:** Se realizarán promociones especiales durante todo el año para atraer nuevos clientes y fidelizar a los clientes existentes. Las promociones especiales pueden incluir descuentos, ofertas 2x1 y eventos especiales.

**Insumos principales y secundarios (origen, nacional o importados, cantidad necesaria, calidad exigida, factores restrictivos, etc.)**

Nuestros insumos, son completamente nacionales indicados en la siguiente tabla, por proveedor, costos y gramajes

## 9. PRECIOS

**Table 1**

*Lista de precios y proveedores*

LISTA DE PRECIOS Y PROVEEDORES							
		PRECIO	PESO/UN D	PRECIO X GR/ UND	GR PA X	PRECIO TOTAL	PROVEEDOR
<b>CARNES</b>							
BIFE CHORIZO		\$ 44.000,0 0	1000	\$ 44,00	25 0	\$ 11.000,0 0	CARNES MARCELLO
CHURRASCO		\$ 44.000,0 0	1000	\$ 44,00	25 0	\$ 11.000,0 0	CARNES MARCELLO
PUNTA DE ANCA		\$ 47.000,0 0	1000	\$ 47,00	25 0	\$ 11.750,0 0	CARNES MARCELLO
SOLOMO		\$ 43.000,0 0	1000	\$ 43,00	25 0	\$ 10.750,0 0	CARNES MARCELLO
SOLOMITO		\$ 58.000,0 0	1000	\$ 58,00	25 0	\$ 14.500,0 0	CARNES MARCELLO
SOLOMO EXTRANJERO		\$ 33.000,0 0	1000	\$ 33,00	11 0	\$ 3.630,00	CARNES MARCELLO
CARNE HAMBURGUE SA		\$ 116.100, 00	4500	\$ 25,80	14 0	\$ 3.612,00	CALYPSO
<b>CERDO</b>							

<b>CABEZA DE CAÑON</b>		\$ 22.000,00	1000	\$ 22,00	70	\$ 1.540,00	<b>CARNES MARCELLO</b>
<b>COSTILLA</b>		\$ 24.000,00	1000	\$ 24,00	350	\$ 8.400,00	<b>CARNES MARCELLO</b>
<b>CHORIZO</b>		\$ 3.500,00	1	\$ 3.500,00	1	\$ 3.500,00	
<b>CHULETA</b>		\$ 22.000,00	1000	\$ 22,00	250	\$ 5.500,00	<b>CARNES MARCELLO</b>
<b>CAÑON</b>		\$ 26.000,00	1000	\$ 26,00	250	\$ 6.500,00	<b>CARNES MARCELLO</b>
<b>PIERNA</b>		\$ 22.000,00	1000	\$ 22,00	250	\$ 5.500,00	<b>CARNES MARCELLO</b>
<b>TOCINETA</b>		\$ 28.500,00	1000	\$ 28,50	15	\$ 427,50	<b>BERPA</b>
<b>RECORTE TOCINETA</b>		\$ 13.000,00	1000	\$ 13,00	1	\$ 13,00	<b>SAN PERRERO</b>
<b>CHICHARRON</b>		\$ 27.000,00	1000	\$ 27,00	250	\$ 6.750,00	<b>CARNES MARCELLO</b>
<b>POLLO</b>							
<b>ALAS</b>							<b>DELICHICKS/CALYPSO</b>

PECHUGA		20000	1000	\$ 20,00	1	\$ 20,00	DELICHICKS
<b>PESCADO</b>							
SALMÓN		\$ 20.850,0 0	500	\$ 41,70	22 0	\$ 9.174,00	CALYPSO
<b>FRUTAS Y VERDURAS</b>							
AHUYAMA		\$ 1.000,00	1000	\$ 1,00	10 0	\$ 100,00	MAYO
PAPAS		\$ 60.000,0 0	10000	\$ 6,00	12 0	\$ 720,00	LA VECINDAD
PIÑA		\$ 6.500,00	1000	\$ 6,50	10 0	\$ 650,00	LUI SK
LECHUGA		\$ 3.000,00	1000	\$ 3,00	30	\$ 90,00	MAYO
CEBOLLA		\$ 3.500,00	1000	\$ 3,50	50	\$ 175,00	MAYO
TOMATE		\$ 4.100,00	1000	\$ 4,10	50	\$ 205,00	MAYO
MAZORCA		\$ 9.900,00	1000	\$ 9,90	60	\$ 594,00	MAYO
ZANAHORIA		\$ 2.500,00	1000	\$ 2,50	1	\$ 2,50	MAYO
PAPA CRIOLLA		\$ 7.800,00	1000	\$ 7,80	1	\$ 7,80	MAYO

CILANTRO		\$ 10.000,0 0	1000	\$ 10,00	1	\$ 10,00	MAYO
PIMENTON		\$ 5.000,00	1000	\$ 5,00	1	\$ 5,00	MAYO
PEREJIL		\$ 6.000,00	1000	\$ 6,00	1	\$ 6,00	MAYO
AJO		\$ 8.500,00	1000	\$ 8,50	1	\$ 8,50	MAYO
LIMON		\$ 2.000,00	1000	\$ 2,00	1	\$ 2,00	MAYO
AREPAS		\$ 4.150,00	40	\$ 103,75	1	\$ 103,75	MILENIUM
CEBOLLA MORADA		\$ 4.500,00	1000	\$ 4,50	1	\$ 4,50	MAYO
PLATANO		\$ 4.165,00	1000	4,165	70	\$ 291,55	MAYO
<b>PULPAS</b>							
MANGO		\$ 15.470,0 0	1500	\$ 10,31	15 0	\$ 1.547,00	PULPAS MALU
MORA		\$ 15.470,0 0	1200	\$ 12,89	12 0	\$ 1.547,00	PULPAS MALU
FRESA							PULPAS MALU
FRUTOS ROJOS		\$ 21.539,0 0	1500	\$ 14,36	15 0	\$ 2.153,90	PULPAS MALU
MANGO BICHE							PULPAS MALU

LIMONADA HIERBABUEN A		\$ 20.825,0 0	1400	\$ 14,88	14 0	\$ 2.082,50	PULPAS MALU
MANDARINA		\$ 15.470,0 0	1500	\$ 10,31	15 0	\$ 1.547,00	PULPAS MALU
MARACUYA		\$ 23.895,0 0	1300	\$ 18,38	13 0	\$ 2.389,50	PULPAS MALU
LULO							PULPAS MALU
LIMONADA COCO		\$ 23.086,0 0	1800	\$ 12,83	18 0	\$ 2.308,60	PULPAS MALU
LIMONADA CEREZA		\$ 23.895,0 0	1300	\$ 18,38	13 0	\$ 2.389,50	PULPAS MALU
GUANABANA		\$ 18.445,0 0	1300	\$ 14,19	13 0	\$ 1.844,50	PULPAS MALU
LYCHEE		\$ 27.251,0 0	1400	\$ 19,47	14 0	\$ 2.725,10	PULPAS MALU
<b>LACTEOS</b>							
LECHE		\$ 21.900,0 0	5400	\$ 4,06	25 0	\$ 1.013,89	MILENIUM
CREMA DE LECHE		\$ 17.000,0 0	1000	\$ 17,00	60	\$ 1.020,00	BERPA
QUESO MOZZARELLA		\$ 37.950,0 0	1900	\$ 19,97	25	\$ 499,34	SAN PERRERO

QUESO AMERICANO		\$ 12.500,00	15	\$ 833,33	1	\$ 833,33	BERPA
SALSA CHEDDAR		\$ 16.200,00	1000	\$ 16,20	1	\$ 16,20	CALYPSO
MANTEQUILLA		\$ 61.600,00	4000	\$ 15,40	20	\$ 308,00	BERPA
HUEVOS		\$ 17.000,00	30	\$ 566,67	1	\$ 566,67	BERPA
<b>DESPENSA GENERAL</b>							
VASO 14 OZ		\$ 3.400,00	25	\$ 136,00	1	\$ 136,00	SAN PERRERO
PAN		\$ 59.500,00	30	\$ 1.983,33	1	\$ 1.983,33	ARTESANALES
ACEITE		\$ 120.500,00	20000	\$ 6,03	1	\$ 6,03	MILENIUM
BOLSAS PORCIONAR		\$ 1.790,00	100	\$ 17,90	1	\$ 17,90	MILENIUM
MIEL		\$ 5.800,00	375	\$ 15,47	1	\$ 15,47	MAYO
EMPAQUE J2		\$ 72.000,00	200	\$ 360,00	1	\$ 360,00	MAYO
EMPAQUE C1		\$ 99.000,00	500	\$ 198,00	1	\$ 198,00	MAYO

EMPAQUE P3	\$ 78.000,0 0	200	\$ 390,00	1	\$ 390,00	MAYO
EMPAQUE SOPA	\$ 7.600,00	20	\$ 380,00	1	\$ 380,00	MAYO
COPA SALSERO 0,5	\$ 2.059,00	50	\$ 41,18	1	\$ 41,18	BERPA
TAPA SALSERO 0,5	\$ 4.600,54	100	\$ 46,01	1	\$ 46,01	BERPA
COPA SALSERO 1,5	\$ 8.000,00	100	\$ 80,00	1	\$ 80,00	BERPA
TAPA SALSERO 1,5	\$ 8.000,00	100	\$ 80,00	1	\$ 80,00	BERPA
TENEDOR	\$ 11.900,0 0	100	\$ 119,00	1	\$ 119,00	BERPA
CUCHILLO	\$ 11.900,0 0	100	\$ 119,00	1	\$ 119,00	BERPA
CUCHARA	\$ 11.900,0 0	100	\$ 119,00	1	\$ 119,00	BERPA
PORTA CUBIERTOS	\$ 3.500,00	100	\$ 35,00	1	\$ 35,00	BERPA
ZUMO DE LIMON	\$ 17.800,0 0	2000	\$ 8,90	75	\$ 667,50	BERPA
CEREZAS	\$ 6.490,00	250	\$ 25,96	6	\$ 155,76	BERPA
SERVILLETAS	\$ 4.050,00	300	\$ 13,50	3	\$ 40,50	BERPA
BOLSA T 15	\$ 3.000,00	100	\$ 30,00	1	\$ 30,00	BERPA

<b>BOLSA T 30</b>		\$ 5.800,00	100	\$ 58,00	1	\$ 58,00	<b>BERPA</b>
<b>AZUCAR</b>		\$ 13.100,0 0	2500	\$ 5,24	20	\$ 104,80	<b>BERPA</b>
<b>SAL</b>		\$ 1.500,00	500	\$ 3,00	1	\$ 3,00	<b>BERPA</b>
<b>SAL PARRILLERA</b>		\$ 6.700,00	454	\$ 14,76	1	\$ 14,76	<b>BERPA</b>
<b>PORTA HAMBURGUE SA</b>		\$ 15.000,0 0	100	\$ 150,00	1	\$ 150,00	<b>MAYO</b>
<b>PARAFINADO 30 X 30</b>		\$ 12.000,0 0	100	\$ 120,00	1	\$ 120,00	<b>MAYO</b>
<b>PALILLO HAMBURGUE SA</b>		\$ 1.950,00	125	\$ 15,60	1	\$ 15,60	<b>BERPA</b>
<b>AROS CEBOLLA</b>		\$ 14.800,0 0	63	\$ 234,92	1	\$ 234,92	<b>BERPA</b>
<b>CONTENEDOR ENSALADA 8 Oz</b>		\$ 8.500,00	20	\$ 425,00	1	425	<b>SAN PERRERO</b>
<b>ARROZ</b>		\$ 9.500,00	2500	\$ 3,80	1	\$ 3,80	<b>D1</b>
<b>AGUACATE</b>		\$ 5.000,00	1000	\$ 5,00	20 0	\$ 1.000,00	<b>MAYO</b>
<b>FRIJOL</b>		\$ 13.000,0 0	1000	\$ 13,00	1	\$ 13,00	<b>IKARO</b>
<b>HIELO</b>		\$ 4.100,00	3000	\$ 1,37	50	\$ 68,33	<b>BERPA</b>

SALSA PIÑA	\$ 23.500,0 0	4000	\$ 5,88	1	\$ 5,88	BERPA
AJO POLVO	\$ 2.000,00	20	\$ 100,00	20	\$ 2.000,00	IKARO
SALSA BBQ	\$ 33.400,0 0	4000	\$ 8,35	1	\$ 8,35	MILENIUM
SALSA TOMATE	\$ 28.750,0 0	4000	\$ 7,19	1	\$ 7,19	MILENIUM
MOSTAZA	\$ 28.100,0 0	4000	\$ 7,03	1	\$ 7,03	MILENIUM
MAIZ	\$ 26.700,0 0	1000	26,7	1	\$ 26,70	SAN PERRERO
MAYONESA	\$ 38.150,0 0	4000	9,5375	1	\$ 9,54	MILENIUM
PITILLOS	\$ 34.950,0 0	200	\$ 174,75	1	\$ 174,75	BERPA
RICOSTILLA	\$ 1.000,00	100	\$ 10,00	10 0	\$ 1.000,00	
EMPAQUE ENSALADA 8 OZ	\$ 9.350,00	25	\$ 374,00	1	\$ 374,00	EL PERRERO
CANELA	\$ 2.000,00	20	\$ 100,00	10	\$ 1.000,00	
PAPRIKA	\$ 15.827,0 0	500	\$ 31,65	1	\$ 31,65	CALYPSO

HUEVO CODORNIZ	\$ 7.800,00	24	\$ 325,00	1	\$ 325,00	SAN PERRERO
SALCHICHA RANCHERA	\$ 22.500,0 0	14	\$ 1.607,14	2	\$ 3.214,29	SAN PERRERO
SAL LIMON	\$ 2.000,00	50	\$ 40,00	10	\$ 400,00	
PIMIENTA	\$ 1.000,00	20	\$ 50,00	1	\$ 50,00	MAYO
VINAGRE	\$ 3.000,00	3000	\$ 1,00	1	\$ 1,00	MAYO
OREGANO	\$ 1.400,00	20	70	20	1400	
<b>BEBIDAS</b>						
COCA COLA ORIGINAL	\$ 27.780,0 0	12	\$ 2.315,00	1	\$ 2.315,00	COCA COLA
COCA COLA ZERO	\$ 27.780,0 0	12	\$ 2.315,00	1	\$ 2.315,00	COCA COLA
SODA SCHWEPPE	\$ 22.000,0 0	12	\$ 1.833,33	1	\$ 1.833,33	COCA COLA
SPRITE	\$ 22.000,0 0	12	\$ 1.833,33	1	\$ 1.833,33	COCA COLA
QUATRO	\$ 22.000,0 0	12	\$ 1.833,33	1	\$ 1.833,33	COCA COLA
COCA COLA 1,5 LTS		12	\$ -	1	\$ -	COCA COLA
AGUILA	2250	1	\$ 2.250,00	1	\$ 2.250,00	DISTRIBUIDORA

AGUILA LIGHT	2250	1	\$ 2.250,00	1	\$ 2.250,00	DISTRIBUIDORA
CLUB COLOMBIA DORADA	2547	1	\$ 2.547,00	1	\$ 2.547,00	DISTRIBUIDORA
CLUB COLOMBIA NEGRA	2547	1	\$ 2.547,00	1	\$ 2.547,00	DISTRIBUIDORA
CORONA	2899	1	\$ 2.899,00	1	\$ 2.899,00	DISTRIBUIDORA
RON 1/2	27000	1	\$ 27.000,0 0	1	\$ 27.000,0 0	DISTRIBUIDORA
AGUARDIENT E 1/2	22000	1	\$ 22.000,0 0	1	\$ 22.000,0 0	DISTRIBUIDORA
WHISKY BOTELLA	130000	1	\$ 130.000, 00	1	\$ 130.000, 00	DISTRIBUIDORA
RON BOTELLA		1	\$ -	1	\$ -	DISTRIBUIDORA
AGUARDIENT E BOTELLA		1	\$ -	1	\$ -	DISTRIBUIDORA
PAPEL HIGIENICO	2950	2	\$ 1.475,00	1	\$ 1.475,00	D1
LAVALOZA	2490	1	\$ 2.490,00	1	\$ 2.490,00	D1
TRAPERA	2690	1	\$ 2.690,00	1	\$ 2.690,00	D1
PALO	2490	1	\$ 2.490,00	1	\$ 2.490,00	D1

DETERGENTE POLVO	4590	1	\$ 4.590,00	1	\$ 4.590,00	D1
CITRONELLA	2890	1	\$ 2.890,00	1	\$ 2.890,00	D1
ESPONJA	1890	1	\$ 1.890,00	1	\$ 1.890,00	D1
ESCOBA	2690	1	\$ 2.690,00	1	\$ 2.690,00	D1
PALILLO CHUZO	3450	100	\$ 34,50	1	\$ 34,50	SAN PERRERO
TAPA VASO GRANDE	3150	25	\$ 126,00	1	\$ 126,00	SAN PERRERO
TAPA VASO MENU	4000	50	\$ 80,00	1	\$ 80,00	BERPA
VASO MENU	4000	50	\$ 80,00	1	\$ 80,00	BERPA

### 9.1. TAMAÑO:

#### Capacidad del proyecto

#### Unidad de medida del tamaño:

- **Total de mesas:** 8 mesas
- **Capacidad por mesa:** 5 personas por mesa
- **Capacidad total:** 8 mesas \* 5 personas/mesa = 40 personas

#### Capacidad instalada:

- La capacidad instalada es la capacidad máxima de producción que puede alcanzar el restaurante con los equipos y recursos actuales.
- En el caso de Ikaro Parrilla & Bar, la capacidad instalada es de 40 personas por turno.
- Para determinar la capacidad instalada por hora, se debe considerar el tiempo promedio que los clientes permanecen en el restaurante. Suponiendo un tiempo promedio de 2

horas por cliente, la capacidad instalada por hora sería de 40 personas / 2 horas/cliente = 20 clientes por hora.

**Capacidad utilizable:**

- La capacidad utilizable es la cantidad de clientes que el restaurante puede atender en un período determinado, teniendo en cuenta la demanda del mercado y la capacidad instalada.
- Para determinar la capacidad utilizable, se debe realizar un análisis de la demanda del mercado. Suponiendo una tasa de ocupación del 80%, la capacidad utilizable sería de 40 personas \* 0.8 = 32 personas por turno.
- La capacidad utilizable por hora sería de 32 personas / 2 horas/cliente = 16 clientes por hora.

## 9.2. LOCALIZACIÓN

### 4.5.1. Macro-localización y Micro-localización

**Macro-localización:**

**País:** Colombia

**Departamento:** Antioquia

**Municipio:** Itagüí

**Micro-localización:Barrio:** Santa María

**Dirección:** Cra 50 # 49ª 26

**Integración al medio:**

El restaurante Ikaró Parrilla & Bar está ubicado en una zona comercial y residencial del barrio Santa María de Itagüí. La zona es accesible por transporte público y privado, y cuenta con una amplia oferta de servicios, como tiendas, restaurantes, bancos y parques. El restaurante está bien integrado al medio ambiente y no genera ningún tipo de impacto negativo en la comunidad.

**Condiciones institucionales:**

El restaurante Ikaró Parrilla & Bar cumple con todas las normas y regulaciones aplicables en Colombia para la operación de restaurantes. El restaurante cuenta con los permisos y licencias necesarios para operar, y cumple con todas las normas de higiene y seguridad alimentaria.

**Condiciones naturales, geográficas y físicas:**

El restaurante Ikaró Parrilla & Bar está ubicado en una zona plana y con fácil acceso. El local del restaurante es amplio y luminoso, y cuenta con todas las comodidades necesarias para brindar un servicio de calidad a los clientes.

## **10. ESTUDIO ADMINISTRATIVO**

### **MODELO ADMINISTRATIVO**

#### **Entidades o personas ejecutoras:**

**Los promotores del proyecto Ikaró Parrilla & Bar son:**

Andrés Felipe Muñoz Tamayo

**Los promotores tienen experiencia en el sector de la restauración y están comprometidos con el éxito del proyecto.**

#### **Aspectos Institucionales:**

**Razón social:** Ikaró Parrilla & Bar

**Objeto social:** La explotación de un restaurante de parrilla, hamburguesas y alitas.

**Misión:** Ofrecer a nuestros clientes una experiencia gastronómica única y memorable, diferenciándonos de la competencia por nuestra alta calidad de productos, variedad de menú, excelente servicio y ambiente agradable.

**Visión:** Convertirnos en el restaurante de parrilla, hamburguesas y alitas preferido de Itagüí, reconocido por nuestra excelencia en el servicio y la calidad de nuestros productos.

#### **Principios:**

**Compromiso:** Estamos comprometidos con la satisfacción de nuestros clientes y con el éxito de nuestro negocio.

**Calidad:** Ofrecemos productos de alta calidad y elaborados con ingredientes frescos.

**Servicio:** Brindamos un servicio excelente y atento a nuestros clientes.

**Trabajo en equipo:** Trabajamos en equipo para lograr nuestros objetivos.

**Innovación:** Buscamos constantemente nuevas formas de mejorar nuestro negocio.

#### **Valores:**

**Honestidad:** Actuamos con honestidad y transparencia en todas nuestras relaciones.

**Respeto:** Respetamos a nuestros clientes, empleados, proveedores y competidores.

**Responsabilidad:** Somos responsables de nuestras acciones y de los resultados de nuestro negocio.

**Eficiencia:** Buscamos la eficiencia en todos nuestros procesos para optimizar nuestros recursos.

**Pasión:** Somos apasionados por la gastronomía y por lo que hacemos.

**Políticas:**

**Política de calidad:** Estamos comprometidos con la calidad de nuestros productos y servicios, y cumplimos con todas las normas de higiene y seguridad alimentaria.

**Alcance:** Esta política aplica a todas las áreas del restaurante, incluyendo la cocina, la sala y la administración.

**Compromisos:**

**Selección de proveedores:** Seleccionar proveedores confiables que garanticen la calidad de los ingredientes y productos utilizados en el restaurante.

**Control de calidad:** Implementar un sistema de control de calidad para verificar la calidad de los ingredientes, productos, procesos y servicios del restaurante.

**Capacitación del personal:** Capacitar al personal en materia de higiene, seguridad alimentaria y buenas prácticas de manipulación de alimentos.

**Mantenimiento del local y equipos:** Mantener el local y los equipos en condiciones higiénicas y de buen funcionamiento.

**Monitoreo de la satisfacción del cliente:** Realizar encuestas de satisfacción a los clientes para identificar áreas de mejora y tomar las medidas necesarias.

**Responsabilidades:**

**Administrador:** Es responsable de la implementación y seguimiento de la política de calidad.

**Jefe de cocina:** Es responsable de la calidad de los productos elaborados en la cocina.

**Auxiliar servicio:** Responsable de la calidad del servicio brindado a los clientes.

**Administrador:** Es responsable de la documentación y registros relacionados con la calidad.

**Política de atención al cliente:** Nos comprometemos a brindar un servicio excelente y atento a nuestros clientes, y a resolver sus inquietudes de manera oportuna y eficaz.

**Alcance:** Esta política aplica a todos los empleados del restaurante que interactúan con los clientes.

**Compromisos:**

**Actitud positiva y cordial:** Atender a los clientes con una actitud positiva, cordial y amable.

**Comunicación efectiva:** Comunicarse de manera clara, concisa y respetuosa con los clientes.

**Eficiencia en el servicio:** Brindar un servicio rápido y eficiente a los clientes.

**Atención a las necesidades:** Prestar atención a las necesidades de los clientes y esforzarse por satisfacerlas.

**Manejo de quejas y reclamos:** Atender las quejas y reclamos de los clientes de manera profesional y eficiente, buscando soluciones satisfactorias.

**Política de recursos humanos:** Valoramos a nuestros empleados y les brindamos un ambiente de trabajo seguro, justo y agradable.

**Política de medio ambiente:** Somos conscientes del impacto que nuestro negocio puede tener en el medio ambiente, y tomamos medidas para reducirlo.

**Objetivo:** Minimizar el impacto ambiental del restaurante Ikaro Parrilla & Bar, utilizando de manera responsable los recursos naturales y adoptando prácticas sostenibles.

**Alcance:** Esta política aplica a todas las actividades del restaurante.

**Compromisos:**

**Reducción del consumo de agua:** Implementar medidas para reducir el consumo de agua, como la instalación de grifos de bajo flujo y la reparación de fugas.

**Reducción del consumo de energía:** Implementar medidas para reducir el consumo de energía, como el uso de bombillas LED y el apagado de luces y equipos cuando no sean necesarios.

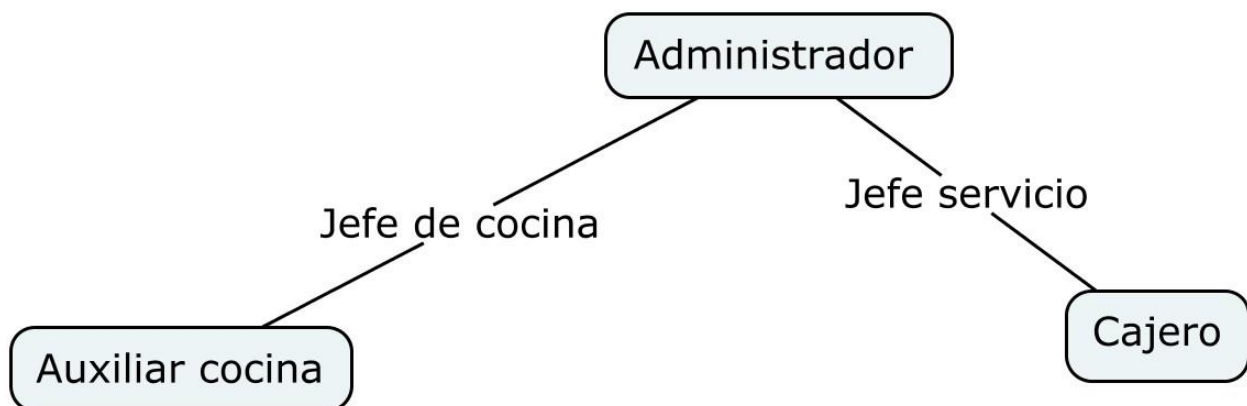
**Reducción del consumo de papel:** Implementar medidas para reducir el consumo de papel, como el uso de servilletas, papel de cocina, etc.

**Diseño administrativo:**

**Organigrama:**

**Ilustración 7.**

*Organigrama*



**Funciones:****Administrador:**

La persona encargada de esta área deberá cumplir con los siguientes aspectos:

1. Excelentes habilidades de comunicación:
2. Comunicarse claramente, tanto de manera escrita como oral, a los fines de brindar un ambiente armónico a los clientes.
3. Tener vocación de servicio.
4. Estar en la capacidad de establecer relaciones profesionales de trabajo con clientes, a los fines de brindar una atmósfera familiar.
5. Dirigirse a los clientes y al resto del personal de una manera profesional, clara y respetuosa.
6. Mantenerse calmado durante situaciones adversas y manejar la situación de manera educada, discreta y efectiva.
7. Ser el enlace entre la cocina y el comedor a los fines de garantizar que se comparta el mismo enfoque respecto a los platos o bebidas solicitadas.
8. Reunirse con el administrador de Restaurante y con el jefe de cocina antes del inicio de cada turno, revisar los ingredientes a los fines de prevenir a los clientes para evitar reacciones alérgicas o para discutir sobre la correcta manipulación de ciertos platos:
9. Preparar la coordinación que existirá entre el área de la cocina y del comedor, además de hacerse cargo de cualquier incidente con los clientes, ya sea que haya acontecido el día anterior o en el turno previo.
10. Retirar los platos y la cubertería de las mesas y limpiar y reordenar las mesas una vez se hayan levantado los clientes.
11. Comunicarse con los clientes:

Prestar atención a sus comentarios e impresiones y tratar de satisfacerlos con el servicio prestado.

Canalizar las quejas de los clientes con el personal correspondiente o el administrador del Restaurante.

Prever y canalizar las necesidades de los clientes.

12. Está pendiente del llamado a los técnicos o personal encargado de mantenimiento según las fallas que se presenten (sistemas, audio, datafonos, congeladores etc.)

**Jefe de cocina:****FUNCIONES Y OBLIGACIONES JEFE DE COCINA**

Las responsabilidades del jefe de cocina incluyen supervisar la preparación y cocinado de la comida, mantener existencias apropiadas del inventario de cocina y cumplir los estándares de

seguridad y limpieza. Para tener éxito en este trabajo, hay que ser capaz de gestionar al personal de cocina y guiarles para que sirvan comida de calidad a su debido tiempo.

En último término, se encargará de garantizar que todos los platos se sirvan bien cocinados y de que nuestros clientes tengan una experiencia agradable.

1. Portar el uniforme limpio y correcto (No piercing, cadenas, manillas u objetos que se expongan un riesgo para si mismo o sus compañeros)
2. Realizar Stock Diario
3. Realizar las recetas establecidas por el restaurante
4. Dirigir al personal de cocina y coordinar las comandas de comida
5. Supervisar la preparación y cocinado de la comida
6. Comprobar el emplatado y la temperatura de la comida
7. Fijar el tamaño de las porciones con el administrador
8. Hacer los pedidos de provisiones de comida y equipo de cocina cuando sea necesario
9. Formar al personal de cocina sobre las tareas de preparación y las técnicas de emplatado
10. Almacenar los alimentos siguiendo las prácticas de seguridad (p. ej. en congelación)
11. Mantener los estándares sanitarios y de seguridad en la zona de la cocina
12. Familiaridad con las normativas sanitarias y de seguridad de una cocina
13. Excelentes dotes organizativas
14. Capacidades de resolución de conflictos
15. Capacidad para gestionar un equipo en un entorno de trabajo de ritmo rápido
16. Guardar estricta reserva y confidencialidad de las recetas, materias primas e insumos utilizados por la empresa para la elaboración de sus productos y toda aquella información de asuntos internos
17. Todas las demás funciones que le asigne y que sean inherentes a la naturaleza del Cargo
18. Cumplir con los horarios establecidos según el cuadro de turno
19. Colabora con el aseo general del área.
20. Velar por la inocuidad de los productos crudos.

#### **Auxiliar servicio:**

1. Darles la bienvenida a los clientes, guiarlos a sus mesas de ser necesario y brindarles servicio una vez estén ubicados:
2. Entregar y describir los menús y especiales del restaurante, hacer recomendaciones y dar respuesta a cualquier inquietud sobre lo platos o bebidas ofertadas. Verificar la identificación de los clientes para cerciorarse de que tengan la edad mínima para consumir alcohol.
3. Tomar nota de los pedidos de alimentos y bebidas y entregar la comanda en la cocina o el bar para su preparación.
4. Realizar las bebidas y llevarlas hasta la mesa

5. Entregarles la factura a los clientes y recibir su pago o, en su defecto, guiarlos a la caja.
6. Agradecer a los clientes por su visita.
7. Controlar la zona del restaurant que les haya sido asignada y mantener la comunicación tanto con los comensales, como con el personal de la cocina, a los fines de garantizar la mejor atención al cliente.
8. Retirar las bandejas y/o platos de las mesas y limpiar y reordenar las mesas una vez se hayan levantado los clientes.
9. Comunicarse con los clientes Velar por que la información suministrada a los clientes sea correcta y precisa.
10. Mantener un ambiente armónico para el máximo disfrute de la clientela, a los fines de que estén motivados a regresar en otra ocasión
11. Recibir y procesar pagos de alimentos y bebidas.
12. Utilizar puntos de venta y llevar el registro de los pagos.
13. Informar al administrador sobre accidentes, lesiones y condiciones de trabajo inseguras.
14. Cumplir con las políticas sanitarias y de seguridad al manipular alimentos y bebidas.
15. Realizar los domicilios cuando fuese necesario
16. Limpiar y organizar el congelador de las pulpas y la nevera de Coca Cola
17. Esta PROHIBIDO el uso del teléfono móvil mientras haya comensales en el restaurante

#### **Labores diarias**

1. Limpiar y organizar el área de comedor, surtir los saleros, pimenteros y recipientes de demás condimentos.
2. Barrer la terraza y la cera del restaurante
3. Darles la bienvenida a los clientes, entregarles las cartas o menús y mencionarles los especiales del día.
4. Dar respuesta a sus inquietudes referentes al menú.
5. Entregar los pedidos de alimentos al personal de la cocina
6. Retirar los platos y vasos sucios, limpiar las mesas una vez que los comensales terminen de comer.
7. Entregarles la cuenta a los clientes y recibir los pagos.
8. Lavar platos y vasos sucios
9. Limpiar y organizar diariamente la licuadora y el motor
10. Limpiar y organizar diariamente la maquina selladora de vasos
11. Limpiar y organizar diariamente el baño
12. Barrer y trapear antes del servicio
13. A la hora del cierre, verificar el aseo de la caja, como de sus alrededores
14. Entrar y sacar los bafles de la terraza
15. Verificar que ninguna de las mesas quede coja
16. Hacer lo posible, para que el espacio de trabajo siempre este organizado y limpio
17. Barrer y trapear después del servicio

18. Separar los residuos correctamente en las canecas de basura
19. Organizar y limpiar las mesas
20. Verificar que las mesas no estén cojas

**Relación con otros cargos:**

Propietario - Administrador General

(Andrés Felipe Muñoz Tamayo)

/ | \

Cocina Atención Cliente Domicilios

| | |

Producción Servicio Entregas

de Alimentos en Mesa a Clientes

**Herramientas y equipos para la ejecución del cargo:**

Parrilla, plancha y freidora.

Cuchillos, utensilios de cocina y recipientes.

Celular y redes sociales para pedidos.

Moto para domicilios.

Software de caja o Excel.

Guantes, tapabocas, uniforme y delantal.

Neveras, congeladores y selladora de vasos.

**Condiciones de trabajo:**

Ambiente exigente, con largas jornadas de pie, calor de la cocina, múltiples tareas simultáneas. Horario de Lunes a Jueves , de 4 p.m. a 11 p.m. y viernes a domingo, de 11 a.m. a 11 p.m. El local es pequeño, bien ventilado y cuenta con lo necesario para operar. No hay un salario fijo, pero se reinvierte en el negocio.

**Entrenamiento:**

Autocapacitación en cocina a través de tutoriales y cursos online.

Capacitaciones informales en manipulación de alimentos (2 horas).

Técnica laboral en cocina y pastelería con énfasis en francés (3 semestres).

Profesional en negocios internacionales, administrador o carreras afines (10 semestres)

**Competencias:**

Cocina básica y avanzada.

Atención al cliente.

Gestión de inventarios y compras.

Administración básica y finanzas.

Conducción de moto y conocimiento del sector de domicilios.

Marketing digital básico (redes sociales).

Resolución de conflictos y multitarea.

**Responsabilidades:**

Garantizar la calidad y seguridad de los alimentos.

Manejo correcto del dinero y caja.

Cumplimiento del horario de atención.

Gestión adecuada del inventario.

Fidelización del cliente y cumplimiento de pedidos.

**Deberes:**

Lavado de utensilios y limpieza de equipos.

Revisión de insumos al iniciar jornada.

Actualización de redes con promociones.

Empaque correcto para domicilios.

Organización del espacio al finalizar el día.

### Riesgos del cargo:

Accidentes con cuchillos, calor o freidora.

Riesgo vial al realizar domicilios.

Estrés físico y mental por la sobrecarga de tareas.

Errores en la manipulación de alimentos.

Accidente de tránsito a la hora de realizar domicilios.

Sanciones por fallos en normas sanitarias o laborales si no se cumple adecuadamente con la normativa.

## 11. DEFINICION Y CONSTITUCION JURIDICA DEL PROYECTO

### ANEXO 2. MINUTA PARA LA CONSTITUCION DE UNA SOCIEDAD LIMITADA

En la Ciudad de \_\_\_\_\_, Departamento de Antioquia, a los \_\_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_, se reunieron los siguientes señores: el Señor: \_\_\_\_\_, Mayor de edad Identificado con cédula de ciudadanía \_\_\_\_\_ expedida en \_\_\_\_\_, residente en la (dirección) \_\_\_\_\_ del municipio de \_\_\_\_\_; Señor: \_\_\_\_\_, Mayor de edad Identificado con cédula de ciudadanía \_\_\_\_\_ expedida en \_\_\_\_\_, residente en la (dirección) \_\_\_\_\_ del municipio de \_\_\_\_\_; Señor: \_\_\_\_\_, Mayor de edad Identificado con cédula de ciudadanía \_\_\_\_\_ expedida en \_\_\_\_\_, residente en la (dirección) \_\_\_\_\_ del municipio de \_\_\_\_\_; como aparece al pie de sus firmas y manifestaron el deseo de constituir una **Sociedad limitada** la cual se regirán por los siguientes estatutos:

**ARTICULO 1º.-** Son socios de la compañía comercial que por este documento privado se constituye, los señores .....

**ARTICULO 2º.-** La sociedad será de responsabilidad limitada y girará bajo la razón social (o denominación) de ..... "Limitada" Sigla..... (si la tiene)

**ARTICULO 3º.-** El domicilio de la sociedad será la ciudad de \_\_\_\_\_ pero podrá crear sucursales, agencias o dependencias en otros lugares del país o del exterior, por disposición de la junta general de socios y con arreglo a la Ley.

**ARTICULO 4º.-** La sociedad tendrá como objeto principal, las siguientes actividades .....

**ARTICULO 5º.-** La sociedad tendrá un capital de \_\_\_\_\_ representado en \_\_\_\_\_ cuotas de un valor igual de \_\_\_\_\_, cada una. Este capital ha sido suscrito y pagado en su integridad así: \_\_\_\_\_

NOMBRE DEL SOCIO	Nº. CUOTAS	VALOR NOMINAL	VALOR TOTAL
_____	_____	\$ _____	_____
_____	\$ _____		

**Parágrafo:** La sociedad cuenta con una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores y activos totales por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes, de conformidad con el art. 22 de la Ley 1014/2006

**ARTICULO 6º.-** La responsabilidad de los socios queda limitada al valor de sus aportes.

**ARTICULO 7º.-** La sociedad llevará un libro de registro de socios, registrado en la Cámara de Comercio Aburra sur, en el que se anotarán el nombre, nacionalidad, domicilio, documento de identificación y número de cuotas que cada uno posea, así como los embargos, gravámenes y cesiones que se hubieren efectuado, aun por vía de remate.

**ARTICULO 8º.-** Los socios tendrán derecho a ceder sus cuotas, lo que implicará una reforma estatutaria y por consiguiente se hará por documento privado, previa aprobación de la junta de socios (y autorización de la Superintendencia de Sociedades, sí la sociedad va a estar o está sometida a su vigilancia).

**ARTICULO 9º.-** El socio que pretenda ceder sus cuotas las ofrecerá a los demás socios por conducto del representante legal de la compañía, quien les dará traslado inmediatamente y por escrito con el fin de que dentro de los quince (15) días hábiles siguientes al traslado manifiestan si tienen interés en adquirirlas. Transcurrido este lapso los socios que acepten la oferta tendrán derecho a tomarlas a prorrata de las cuotas que posean. En caso de que alguno o algunos no las tomen, su derecho acrecerá a los demás, también a prorrata. El precio, el plazo y las demás condiciones de la cesión se expresarán en la oferta.

**ARTICULO 10º.-** Si los socios interesados en adquirir las cuotas discreparen respecto del precio o del plazo, se designarán peritos, conforme al procedimiento que indique la ley para que fijen uno u otro. El justiprecio y el plazo determinados serán obligatorios para las partes. Sin embargo, éstas podrán convenir en que las condiciones de la oferta sean definitivas si fueren más favorables a los presuntos cesionarios que las fijadas por los peritos.

**ARTICULO 11º.-** Si ningún socio manifiesta interés en adquirir las cuotas dentro del plazo señalado en el artículo 9º, ni se obtiene el voto de la mayoría del ..... (.....%) de la cuotas en que se divide el capital social para el ingreso de un extraño, la sociedad presentará por conducto de su representante legal, dentro de los sesenta (60) días hábiles siguientes a la petición del cedente, una o más personas que las adquieran, aplicando para el caso las normas que antes se han expresado. Si dentro de los veinte (20) días hábiles siguientes no se perfecciona la cesión, los socios optarán por decretar la disolución de la sociedad o la exclusión del socio interesado en ceder las cuotas, las que se liquidarán en la forma indicada en los artículos anteriores.

**ARTICULO 12º.-** La dirección y administración de la sociedad estarán a cargo de los siguientes órganos: a) La junta general de socios, y b) el gerente. La sociedad también podrá tener un revisor

fiscal, cuando así lo dispusiere cualquier número de socios excluidos de la administración que representen no menos del veinte por ciento (20%) del capital.

**ARTICULO 13º.-** La junta general de socios la integran los socios reunidos con el quórum y en las demás condiciones establecidas en estos estatutos. Sus reuniones serán ordinarias y extraordinarias. Las ordinarias se celebrarán dentro de los tres primeros meses siguientes al vencimiento del ejercicio social, por convocatoria del gerente, hecha mediante comunicación por escrito dirigida a cada uno de los socios con quince (15) días hábiles de anticipación, por lo menos. Si convocada la junta, ésta no se reuniere, o si la convocatoria no se hiciera con la anticipación indicada, entonces se reunirá por derecho propio el primer día hábil del mes de abril, a las 10:00 a.m., en las oficinas de la administración del domicilio principal.

**ARTICULO 14º.-** Las reuniones ordinarias tendrán por objeto examinar la situación de la sociedad, designar los administradores y demás funcionarios de su elección, determinar las directrices económicas de la compañía, considerar las cuentas y balances del último ejercicio, resolver sobre la distribución de utilidades y acordar todas las providencias necesarias para asegurar el cumplimiento del objeto social. Las reuniones extraordinarias se efectuarán cuando las necesidades imprevistas o urgentes de la compañía así lo exijan, por convocatoria del gerente (y del revisor fiscal, sí lo hubiere) o a solicitud de un número de socios representantes de la cuarta parte por lo menos del capital social. La convocatoria para las reuniones extraordinarias se hará en la misma forma que para las ordinarias, pero con una anticipación de cinco (5) días comunes a menos que en ellas hayan de aprobarse cuentas y balances generales de fin de ejercicio, pues entonces la convocatoria se hará con la misma anticipación prevista para las ordinarias.

**ARTICULO 15º.-** Las reuniones de la junta general de socios se efectuarán en el domicilio social. Sin embargo, podrá reunirse válidamente cualquier día y en cualquier lugar sin previa convocación, cuando se hallare representada la totalidad de las cuotas que integran el capital social.

**ARTICULO 16º.-** Con el aviso de convocatoria para las reuniones extraordinarias se especificarán los asuntos sobre los que se deliberará y decidirá, sin que puedan tratarse temas distintos, a menos que así lo disponga el setenta por ciento (70%) de las cuotas representadas, una vez agotado el orden del día. En todo caso, podrá remover a los administradores y demás funcionarios cuya designación les corresponda.

**ARTICULO 17º.-** Si se convoca la junta general de socios y la reunión no se efectúa por falta de quórum, se citará a una nueva reunión que sesionará y decidirá válidamente con un número plural de socios, cualquiera que sea la cantidad de cuotas que esté representada. La nueva reunión deberá efectuarse no antes de los diez (10) días hábiles ni después de los treinta (30) días, también hábiles, contados desde la fecha fijada para la primera reunión. Cuando la junta se reúna en sesión ordinaria por derecho propio el primer día hábil del mes de abril también podrá deliberar y decidir válidamente en los términos anteriores. En todo caso, las reformas

estatutarias se adoptarán con la mayoría requerida por la ley o por estos estatutos, cuando así la misma ley lo dispusiere.

**ARTICULO 18º.-** Habrá quórum para deliberar tanto en las sesiones ordinarias como en las extraordinarias con un número plural de socios que representen .... de las cuotas en que se encuentra dividido el capital social, salvo que la ley o los estatutos establezcan otra cosa. Con la misma salvedad, las reformas estatutarias se adoptarán con el voto favorable de un número plural de socios que representen ..... de las cuotas correspondientes al capital social. Para estos efectos, cada cuota dará derecho a un voto, sin restricción alguna. En las votaciones para integrar una misma junta o cuerpo colegiado, se dará aplicación al cociente electoral.

**ARTICULO 19º.-** Todo socio podrá hacerse representar en las reuniones de la junta general de socios mediante poder otorgado por escrito, en el que se indique el nombre del apoderado, la persona en quien éste puede sustituirlo y la fecha de la reunión para la cual se confiere, así como los demás requisitos señalados en los estatutos. El poder otorgado podrá comprender dos o más reuniones de la junta general de socios.

**ARTICULO 20º.-** Las decisiones de la junta general de socios se harán constar en actas aprobadas por la misma, o por las personas que se designen en la reunión para tal efecto, y firmadas por el presidente y el secretario de la misma, en las cuales deberá indicarse su número, el lugar, la fecha y hora de la reunión; el número de cuotas en que se divide el capital, la forma y la antelación de la convocatoria; la lista de los asistentes, con indicación del número de cuotas propias o ajenas que representen; los asuntos tratados; las decisiones adoptadas y el número de votos emitidos a favor, en contra, o en blanco; las constancias escritas presentadas por los asistentes durante la reunión; las designaciones efectuadas, y la fecha y hora de su clausura.

**ARTICULO 21º.- Son funciones de la junta general de socios:** Estudiar y aprobar las reformas de estatutos; Examinar, aprobar o improbar los balances de fin de ejercicio y las cuentas que deben rendir los administradores; Disponer de las utilidades sociales conforme a lo previsto en estos estatutos y en la ley; Elegir y remover libremente al gerente y a su suplente, así como fijar la remuneración del primero; Elegir, remover libremente y fijar la remuneración que corresponda a los demás funcionarios de su elección; Considerar los informes que debe presentar el gerente en las reuniones ordinarias y cuando la misma junta se los solicite; Constituir las reservas que deba hacer la sociedad e indicar su inversión provisional; Resolver sobre todo lo relativo a la cesión de cuotas, así como a la admisión de nuevos socios; Decidir sobre el registro y exclusión de socios; Ordenar las acciones que correspondan contra los administradores de los bienes sociales, el representante legal, el revisor fiscal (si lo hubiere), o contra cualquiera otra persona que hubiere incumplido sus obligaciones y ocasionado daños o perjuicios a la sociedad; Autorizar la solicitud de celebración de concordato preventivo potestativo; Constituir apoderados extrajudiciales, precisándoles sus facultades; y Las demás que le asignen las leyes y estos estatutos.

**ARTICULO 22º.-** La sociedad tendrá un gerente de libre nombramiento y remoción de la junta general de socios, el cual tendrá un suplente (o dos, según lo quieran los interesados), que lo reemplazará en sus faltas absolutas, temporales o accidentales y cuya designación y remoción corresponderá también a la junta. El gerente tendrá un período de ..... años. Sin perjuicio de que pueda ser reelegido indefinidamente o removido en cualquier tiempo.

**ARTICULO 23º.-** El gerente es el representante legal de la sociedad, con facultades, por lo tanto, para ejecutar todos los actos y contratos acordes con la naturaleza de su encargo y que se relacionen directamente con el giro ordinario de los negocios sociales. En especial, el gerente tendrá las siguientes funciones: Usar de la firma o razón social; Designar al secretario de la compañía, que lo será también de la junta general de socios; Designar los empleados que requiera el normal funcionamiento de la compañía y señalarles su remuneración, excepto cuando se trate de aquellos que por ley o por estos estatutos deban ser designados por la junta general de socios; Presentar un informe de su gestión a la junta general de socios en sus reuniones ordinarias y el balance general de fin de ejercicio con un proyecto de distribución de utilidades; Convocar a la junta general de socios a reuniones ordinarias y extraordinarias; Nombrar los árbitros que correspondan a la sociedad en virtud de compromisos, cuando así lo autorice la junta general de socios, y de la cláusula compromisoria que en estos estatutos se pacta; y Constituir los apoderados judiciales necesarios para la defensa de los intereses sociales.

**PARAGRAFO:** El gerente requerirá autorización previa de la junta general de socios para la ejecución de todo acto o contrato que excede de ..... (\$.....).

**ARTICULO 24º.-** La sociedad tendrá un secretario de libre nombramiento y remoción del gerente. Corresponderá al secretario llevar los libros de registro de socios y de actas de la junta general de socios y tendrá, además, las funciones adicionales que le encomienden la misma junta y el gerente.

**ARTICULO 25º.-** Anualmente, el 31 de diciembre, se cortarán las cuentas y se harán el inventario y el balance generales de fin de ejercicio que, junto con el respectivo estado de pérdidas y ganancias, el informe del gerente y un proyecto de distribución de utilidades, se presentará por éste a la consideración de la junta general de socios. Para determinar los resultados definitivos de las operaciones realizadas en el correspondiente ejercicio será necesario que se hayan apropiado previamente, de acuerdo con las leyes y con las normas de contabilidad, las partidas necesarias para atender el deprecio, desvalorización y garantía del patrimonio social.

**ARTICULO 26º.-** La sociedad formará una reserva legal con el diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de cada ejercicio, hasta completar el cincuenta por ciento (50%) del capital social. En caso de que ese último porcentaje disminuyere por cualquier causa, la sociedad deberá seguir apropiando el mismo diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de los ejercicios siguientes hasta cuando la reserva legal alcance nuevamente el límite fijado.

**ARTICULO 27º.-** La junta general de socios podrá constituir reservas ocasionales, siempre que tenga una destinación específica y estén debidamente justificadas. Antes de formar cualquier reserva, se harán las apropiaciones necesarias para atender el pago de impuestos. Hecha las deducciones por este concepto y las reservas que acuerde la junta general de socios, incluida la reserva se repartirá entre los socios en proporción a las cuotas que poseen.

**ARTICULO 28º.-** En caso de pérdidas, éstas se enjugarán con las reservas que se hayan constituido para ese fin, en su defecto, con la reserva legal. Las reservas cuya finalidad fuere la de absorber determinadas pérdidas no se podrán emplear para cubrir otras distintas, salvo que así lo decida la junta general de socios. Si la reserva legal fuere insuficiente para enjugar el déficit de capital, se aplicarán a este fin los beneficios sociales de los ejercicios siguientes.

**ARTICULO 29º.-** La sociedad durará por el término de ..... (....) años, contados desde la fecha de este documento privado y se disolverá por las siguientes causales: Por vencimiento del término de su duración, si antes no fuere prorrogado válidamente; Por la imposibilidad de desarrollar la empresa social, por la terminación de la misma o por la extinción de la cosa o cosas cuya explotación constituye su objeto; Por aumento del número de socios a más de veinticinco; Por la iniciación del trámite de liquidación obligatoria de la sociedad; Por decisión de la junta general de socios, adoptada conforme a las reglas dadas para las reformas estatutarias y a las prescripciones de la ley; Por decisión de autoridad competente en los casos expresamente previstos en la ley; Por ocurrencia de pérdidas que reduzcan el capital por debajo del cincuenta por ciento (50%), y Por las demás causales señaladas en la ley.

**PARAGRAFO:** La sociedad continuará (salvo estipulaciones en contrario) con los herederos del socio difunto en la forma como prescribe la Ley.

**ARTICULO 30º.-** En los casos previstos en el Código de Comercio, podrá evitarse la disolución de la sociedad adoptando las modificaciones que sean del caso, según la causal ocurrida, con observancia de las reglas establecidas para las reformas de estatutos, a condición de que el acuerdo se formalice dentro de los seis (6) meses siguientes a la ocurrencia de la causal.

**ARTICULO 31º.-** Disuelta la sociedad, se procederá de inmediato a su liquidación, en la forma indicada en la ley. En consecuencia, no podrá iniciar nuevas operaciones en desarrollo de su objeto y conservará su capacidad jurídica únicamente para los actos necesarios a la inmediata liquidación. El nombre de la sociedad (o razón social, según el caso), una vez disuelta, se adicionará con la expresión "en liquidación". Su omisión hará incurrir a los encargados de adelantar el proceso liquidatorio en las responsabilidades establecidas en la Ley.

**ARTICULO 32º.-** La liquidación del patrimonio social se hará por un liquidador o por varios liquidadores nombrados por la junta general de socios. Por cada liquidador se nombra un suplente. El nombramiento se inscribirá en el registro público de comercio. Si la junta no nombra liquidador o liquidadores, la liquidación la hará la persona que figure inscrita como representante legal de la sociedad en el registro de comercio y será su suplente quien figure como tal en el mismo registro. No obstante lo anterior, podrá hacerse la liquidación por los mismos socios, si

así lo acuerdan ellos unánimemente. Quien administre bienes de la sociedad y sea designado liquidador no podrá ejercer el cargo sin que previamente se aprueben las cuentas de su gestión por la junta general de socios. Por tanto, si transcurridos treinta (30) días hábiles desde la fecha en que se designó liquidador, no se hubieren aprobado las mencionadas cuentas, se procederá a nombrar nuevo liquidador.

**ARTICULO 33º-** Los liquidadores deberán informar a los acreedores sociales del estado de liquidación en que se encuentra la sociedad, una vez disuelta, mediante aviso que se publicará en un periódico que circule regularmente en el lugar visible de las oficinas y establecimiento de comercio de la sociedad. Además, tendrán los deberes y funciones adicionales que determine la ley.

**ARTICULO 34º.-** Durante el período de liquidación la junta general de socios se reunirán en las fechas indicadas en los estatutos para las sesiones ordinarias y, así mismo, cuando sea convocada por los liquidadores (y por el revisor fiscal si lo hubiere).

**ARTICULO 35º.-** Mientras no se haya cancelado el pasivo externo de la sociedad, no podrá distribuirse suma alguna a los socios, pero podrá distribuirse entre ellos la parte de los activos que exceda el doble del pasivo inventariado y no cancelado al momento del hacerse la distribución.

**ARTICULO 36º.-** El pago de las obligaciones sociales se hará observando las disposiciones legales sobre prelación de créditos. Cuando haya obligaciones condicionales se hará una reserva adecuada en poder de los liquidadores para atender dichas obligaciones si llegaren a hacerse exigibles, la que se distribuirá entre los socios en caso contrario.

**ARTICULO 37º.-** Pagado el pasivo externo de la sociedad se distribuirá el remanente de los activos sociales entre los socios a prorrata de sus aportantes. La distribución se hará constar en acta que se exprese el nombre de los socios, el valor de sus correspondientes cuotas y la suma de dinero o los bienes que reciba cada uno a título de liquidación. La junta general de socios podrá aprobar la adjudicación de bienes en especie a los socios con el voto de un número plural de socios que represente ..... de las cuotas en que se divide el capital social. El acta se protocolizará en una notaría del domicilio principal.

**ARTICULO 38º.-** Hecha la liquidación de lo que a cada uno de los socios correspondan, los liquidadores convocarán a la junta general de socios, para que apruebe las cuentas y el acta a que se refiere el artículo anterior. Estas decisiones podrán adoptarse con el voto favorable de la mayoría de los socios que concurren, cualquiera que sea el valor de las cuotas que representen en la sociedad. Si hecha debidamente la convocatoria no concurre ningún socio, los liquidadores convocarán en la misma forma a una segunda reunión, para dentro de los diez (10) días hábiles siguientes; si a dicha reunión tampoco concurre ninguno, se tendrán por aprobadas las cuentas de los liquidadores, las cuales no podrán ser posteriormente impugnadas.

**ARTICULO 39º-** Aprobada la cuenta final de la liquidación, se entregará a los socios lo que les corresponda, y si hay ausentes o son numerosos, los liquidadores los citarán por medio de avisos que se publicarán por lo menos tres (3) veces, con intervalo de ocho (8) a diez (10) días hábiles, en un periódico que circule en el lugar de domicilio social. Hecha la citación anterior y transcurridos diez (10) días hábiles después de la última publicación, los liquidadores entregarán a la junta departamental de beneficencia del lugar del domicilio social y, a falta de ésta en dicho lugar, a la que funcione en el lugar más cercano, los bienes que correspondan a los socios que no se hayan presentado a recibirlos, quienes sólo podrán reclamar su entrega dentro del año siguiente, transcurrido el cual los bienes pasarán a ser de propiedad de la entidad de beneficencia, para lo cual el liquidador entregará los documentos de traspaso a que haya lugar.

**ARTICULO 40º.-** Toda diferencia o controversia relativa a este contrato y a su ejecución y liquidación, se resolverá por un tribunal de arbitramento designado por la Cámara de Comercio de Casanare , mediante sorteo entre los árbitros inscritos en las listas que lleva dicha Cámara. El tribunal así constituido se sujetará a lo dispuesto por el Decreto 1818 de 1998 y a lo dispuesto en la ley 446 y a las demás disposiciones legales que lo modifiquen o adicionen, de acuerdo con las siguientes reglas: **a)** El tribunal estará integrado por un (1) árbitro; **b)** La organización interna del tribunal se sujetará a las reglas previstas para el efecto por el centro de arbitraje de la Cámara de Comercio de Casanare **c)** El tribunal decidirá en derecho, y **d)** El tribunal funcionará en la ciudad de Yopal en el centro de arbitraje de la Comercio de esta ciudad.

**ARTICULO 41º - Nombramientos:** se designa como Gerente de la Sociedad a: \_\_\_\_\_ cc. \_\_\_\_\_ Y Subgerente a: \_\_\_\_\_ cc. \_\_\_\_\_

**Firma**

### **11.1. ANEXO 3. SOLICITUD DE PERMISOS A LAS AUTORIDADES.**

Medellín, 13 mayo de 2024

SEÑORES:

**ESTACIÓN DE POLICÍA ITAGUI SANTA MARIA**

Respetados señores

Atentamente me dirijo a ustedes, con el fin de informarles que yo Sebastián Agudelo Gaviria Identificado con el documento 1.152.221.079 de Medellín , poseo un establecimiento de comercio ubicado en el barrio EL CARMELO

Adjunto los datos del establecimiento:

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO: IKARO PARRILLA & BAR

DIRECCION COMPLETA: Carrera 50 # 74ª 26

BARRIO: Santa María

TELEFONO: 305 2363550- 304 4370934

NOMBRE DEL ADMINISTRADOR: Andrés Muñoz

DOCUMENTO DE IDENTIDAD O NIT: 1.152.221.079-2

OBJETO SOCIAL: Producción y comercialización de alimentos.

NUMERO DE EMPLEADOS: 2 Empleados

Atentamente

ANDRES FELIPE MUÑOZ TAMAYO

Representante Legal

Medellín, 13 Mayo 2024

**BOMBEROS MEDELLIN**

REF: Solicitud visita

Cordial Saludo

En calidad de representante legal del establecimiento de comercio IKARO PARRILLA & BAR , identificado con el documento 1.152.221.079 expedido en Medellin., Me permito solicitar la visita técnica para la revisión del establecimiento a fin de verificar el cumplimiento de todas las normas que por ley se debe cumplir en prevención y seguridad

DATOS GENERALES

NIT: 1.152.221.079

Razón Social: IKARO PARRILLA & BAR

Actividad Económica: 5611 Restaurante Comida Rápida

Metros cuadrados del establecimiento: 35 MT2

Representante Legal: Andres Felipe Muñoz Tamayo

Cedula: 1.152.221.079

Dirección: Carrera 50 # 74A-26

Teléfono: 3052363550

En espera de su pronta visita.

Cordialmente,

ANDRES FELIPE MUÑOZ

Representante Legal

Medellín, 13 de mayo 2024

Señores

SECRETARIA DE SALUD

Municipio de Medellín

Mediante la siguiente solicito verificar si el establecimiento IKARO PARRILLA & BAR, cumple con las normas sanitarias de la ley 09 de 1979 y demás normas vigentes sobre la materia.

NOMBRE DEL SOLICITANTE: Andrés Felipe Muñoz Tamayo

CEDULA: 1.152.221.079

NOMBRE DEL ESTABLECIMIENTO: IKARO PARRILLA & BAR

DIRECCION COMPLETA: Carrera 50 # 74ª 26

BARRIO: Santa Maria, Itagui

REPRESENTANTE LEGAL: Andrés Felipe Muñoz Tamayo

COMUNA:

TELEFONO: 305 2363550- 304 4370934

DOCUMENTO DE IDENTIDAD O NIT: 1.152.221.079-2

TIPO DE ESTABLECIMIENTO: Producción y comercialización de alimentos (RESTAURANTE)

CORREO ELECTRONICO: ikaropb@gmail.com

DIAS Y HORARIOS DE FUNCIONAMIENTO:

Lunes a Jueves: 4PM-11PM

Viernes, Sábado y Domingo: 12 M-11PM

Atentamente,

ANDRES FELIPE MUÑOZ TAMAYO.

Representante Legal

## 12. ESTUDIO AMBIENTAL

### Política ambiental de manejo interno de residuos

**Ikaró Parrilla Bar** está comprometido con la protección del medio ambiente y la minimización de su impacto ambiental. En este sentido, el restaurante implementará una política ambiental de manejo interno de residuos que se basa en los siguientes principios:

- **Reducción:** Reducir al mínimo la cantidad de residuos generados en el restaurante.
- **Reutilización:** Reutilizar los residuos siempre que sea posible.
- **Reciclaje:** Reciclar los residuos que no se puedan reutilizar.
- **Valorización:** Valorizar los residuos que no se puedan reciclar, como por ejemplo, a través de la compostación o la biodigestión.
- **Disposición final responsable:** Disponer de los residuos de manera responsable y segura, cumpliendo con la normativa ambiental vigente.

Para implementar esta política, **Ikaró Parrilla Bar** llevará a cabo las siguientes acciones:

- **Capacitar al personal** sobre la importancia del manejo adecuado de los residuos y las diferentes formas de reducir, reutilizar, reciclar y valorizar los residuos.
- **Implementar un sistema de separación de residuos** en el origen, que permita separar los residuos sólidos ordinarios, los residuos reciclables, los residuos peligrosos y los residuos orgánicos.
- **Contratar un servicio de recolección de residuos** autorizado y responsable para la disposición final de los residuos.
- **Realizar campañas de sensibilización** entre los clientes para fomentar el consumo responsable y la reducción de residuos.

**Ikaró Parrilla Bar** se compromete a revisar y actualizar periódicamente su política ambiental de manejo interno de residuos para adaptarla a los cambios en la normativa ambiental y a las mejores prácticas en materia de gestión de residuos.

### Política de participación en manejo integral de residuos

**Ikaró Parrilla Bar** reconoce la importancia de la participación en el manejo integral de residuos para proteger el medio ambiente y la salud pública. En este sentido, el restaurante se compromete a participar en las siguientes iniciativas de manejo integral de residuos:

- **Apoyar programas de reciclaje** en el municipio de Itagüí y el Área Metropolitana de Medellín.
- **Participar en campañas de sensibilización** sobre la importancia del manejo adecuado de los residuos.
- **Colaborar con otras empresas** para desarrollar soluciones conjuntas para el manejo de residuos.
- **Mantenerse informado** sobre la normativa ambiental vigente en materia de residuos y participar en procesos de consulta pública.

**Ikaró Parrilla Bar** cree que la participación activa en el manejo integral de residuos es esencial para construir un futuro más sostenible.

## **13. CONCLUSIONES**

### **CONCLUSIONES GENERALES DEL ANALISIS DEL PROYECTO: ENTORNO Y RECOMENDACIONES PERTINENTES.**

#### **13.1 CONCLUSIONES GENERALES**

Ikaró Parrilla Bar tiene un alto potencial para tener éxito en el mercado de restaurantes de comida rápida en Itagüí y el Área Metropolitana de Medellín. El restaurante tiene una propuesta de valor atractiva, una ubicación estratégica y un equipo de gestión experimentado. Sin embargo, también enfrenta algunos desafíos, como la competencia de otros restaurantes y la necesidad de controlar los costos.

#### **13.2 RECOMENDACIONES PERTINENTES**

Con base en el análisis del proyecto, se recomiendan las siguientes acciones:

##### **Estrategia de marketing:**

Implementar una estrategia de marketing integral que incluya publicidad, relaciones públicas y marketing digital.

Enfocarse en atraer a los millennials y la Generación Z, que son los principales consumidores de comida rápida.

Ofrecer promociones y descuentos en horarios de menor afluencia.

Desarrollar un programa de fidelización para recompensar a los clientes habituales.

Estrategia de operaciones:

Implementar un sistema de control de costos para asegurar la rentabilidad del negocio.

Capacitar al personal en atención al cliente y preparación de alimentos.

Ofrecer un servicio rápido y eficiente.

Mantener el restaurante limpio y ordenado.

Monitorear la satisfacción del cliente y realizar los cambios necesarios.

##### **Estrategia de crecimiento:**

Considerar la posibilidad de ampliar el horario de atención.

Evaluar la posibilidad de ampliar el local o realizar mejoras en la infraestructura para aumentar la capacidad total.

Franquiciar el negocio para expandirse a nuevas ubicaciones.

### **13.3 CONSIDERACIONES FINALES**

El éxito de Ikaro Parrilla Bar dependerá de la capacidad del equipo de gestión para ejecutar las estrategias recomendadas de manera efectiva. Es importante que el equipo esté comprometido con el proyecto y que tenga la capacidad de adaptarse a los cambios del mercado.

### **13.4 FUENTES DE INFORMACIÓN**

Encuesta realizada a 43 personas de edades 18-50 años que viven en el sector de Itagüí Santa María.

Datos estadísticos sobre la población de Itagüí y el Área Metropolitana de Medellín.

Información sobre el mercado de restaurantes de comida rápida en Colombia.

## 14. Bibliografía

- <https://www.acodres.com.co/>
- <https://www.procolombia.co/>
- <https://www.mincultura.gov.co/>
- <https://www.dane.gov.co/>
- <https://www.procolombia.co/>
- <https://www.banrep.gov.co/es>