



Universidad  
Nacional  
de Loja

**Universidad Nacional de Loja**  
Facultad Jurídica, Social y Administrativa

Carrera de Contabilidad y Auditoría

**Proyecto de factibilidad para la creación de un bar-karaoke en la  
ciudad de Alamor del cantón Puyango.**

**Trabajo de Integración Curricular  
previo a la obtención del título de  
Licenciado en Contabilidad y  
Auditoría**

**AUTOR:**

Byron Fabian Valdez Ramon

**DIRECTORA:**

Ing. Talía Elizabeth Riascos Eras, Mg. Sc.

**Loja - Ecuador**

**2024**

## Certificación

Loja, 01 de febrero del 2024.

Ing. Talía Elizabeth Riascos Eras, Mg.Sc.

**DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

CERTIFICO:

He orientado y revisado todo el proceso de elaboración del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Proyecto de factibilidad para la creación de un bar-karaoke en la ciudad de Alamor del cantón Puyango**, previo a la obtención del título de **Licenciado en Contabilidad y Auditoría**, elaborado por el estudiante **Byron Fabian Valdez Ramon**, con cedula de identidad Nro. **1105489429** una vez que el trabajo cumple con todos los requisitos exigidos por la Universidad Nacional de Loja, para el efecto, autorizo la presentación del mismo para la respectiva sustentación y defensa.

Ing. Talía Elizabeth Riascos Eras, Mg.Sc

**DIRECTORA DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

## **Autoría**

Yo **Byron Fabian Valdez Ramon** declaro ser autor del presente Trabajo de Integración Curricular y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos y acciones legales, por el contenido de este. Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja la publicación de mi Trabajo de Integración Curricular en el Repositorio Digital Institucional – Biblioteca Virtual.

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

**Cédula de identidad:** 1105489429.

**Fecha:** 01 de febrero del 2024.

**Correo electrónico:** byron.valdez@unl.edu.ec.

**Celular:** 0986358058.

**Carta de autorización por parte del autor para consulta, reproducción parcial o total y publicación electrónica del texto completo del Trabajo de Integración Curricular.**

Yo, **Byron Fabian Valdez Ramon**, declaro ser el autor del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Proyecto de factibilidad para la creación de un bar-karaoke en la ciudad de Alamor del cantón Puyango**, como requisito para optar por el título de **Licenciado en Contabilidad y Auditoría**, autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Institucional.

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el Repositorio Institucional, en las redes de información del país y del exterior con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia del trabajo de integración curricular que realice un tercero.

Para constatación de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 01 días del mes de febrero del dos mil veinticuatro, firma el autor.

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

**Autor:** Byron Fabian Valdez Ramon.

**Cedula:** 1105489429.

**Dirección:** Loja, La Argelia, Parroquia "San Isidro".

**Correo electrónico:** byron.valdez@unl.edu.ec.

**Celular:** 0986358058.

**DATOS COMPLEMENTARIOS:**

**Directora del Trabajo de Integración Curricular:** Ing. Talía Elizabeth Riascos Eras, Mg.Sc.

### **Dedicatoria**

El presente Trabajo de Integración Curricular lo dedico primeramente a Dios y a la Virgen del Cisne por haberme dado la sabiduría necesaria en mi formación profesional para cumplir cada uno de mis metas establecidas.

A mis padres Angel Valdez y Rosa Ramon, mis hermanos: Edwin Fabricio, Miguel Angel y Jefferson Alexander, quienes me apoyaron en todo momento siendo uno de los pilares fundamentales en mi vida dándome ánimo en el desarrollo de todo este proceso académico.

Y también a mis amigos/as y demás familiares que de alguna u otra manera también demostraron su apoyo en esta importante etapa de mi vida.

*Byron Fabian Valdez Ramon*

## **Agradecimiento**

Agradezco principalmente a la Universidad Nacional de Loja, es específico a la Carrera de Contabilidad y Auditoría a las autoridades y docentes, quienes me guiaron con responsabilidad y experiencia impartiendo sus conocimientos en todo el proceso de mi formación académica y profesional.

De manera especial agradezco a la Ing. Talía Elizabeth Riascos Eras Mg. Sc. directora del Trabajo de Integración Curricular, por impartirme sus enseñanzas para la realización y culminación de la presente tesis.

Finalmente agradezco a todas aquellas personas de la ciudad de Alamor, del cantón Puyango, provincia de Loja quienes no se negaron a proporcionarme la información necesaria para la elaboración y culminación exitosa del presente trabajo.

*Byron Fabian Valdez Ramon*

## Índice de Contenidos

<b>Portada .....</b>	<b>i</b>
<b>Certificación.....</b>	<b>ii</b>
<b>Autoría .....</b>	<b>iii</b>
<b>Carta de autorización.....</b>	<b>iv</b>
<b>Dedicatoria .....</b>	<b>v</b>
<b>Agradecimiento .....</b>	<b>vi</b>
<b>Índice de Contenidos.....</b>	<b>vii</b>
Índice de Tablas: .....	viii
Índice de Figuras:.....	x
Índice de Anexos:.....	x
<b>1. Título .....</b>	<b>1</b>
<b>2. Resumen.....</b>	<b>2</b>
2.1 Abstract .....	3
<b>3. Introducción .....</b>	<b>4</b>
<b>4. Marco Teórico .....</b>	<b>5</b>
<b>5. Metodología.....</b>	<b>33</b>
<b>6. Resultados .....</b>	<b>37</b>
<b>7. Discusión.....</b>	<b>99</b>
<b>8. Conclusiones .....</b>	<b>100</b>
<b>9. Recomendaciones.....</b>	<b>101</b>
<b>10. Bibliografía.....</b>	<b>102</b>
<b>11. Anexos.....</b>	<b>105</b>

## Índice de Tablas:

<b>Tabla 1.</b> Formato del Estado de pérdidas y ganancias proyectado .....	25
<b>Tabla 2.</b> Formato de flujo de caja proyectado.....	28
<b>Tabla 3.</b> Crecimiento Poblacional.....	38
<b>Tabla 4.</b> Muestra Piloto.....	39
<b>Tabla 5.</b> Edad de los encuestados .....	40
<b>Tabla 6</b> Género de los encuestados .....	41
<b>Tabla 7.</b> Actividades de ocio favoritas de los encuestados .....	41
<b>Tabla 8.</b> Importancia de asistir a un bar-karaoke.....	42
<b>Tabla 9.</b> Causas que motivan ir a un bar-karaoke .....	43
<b>Tabla 10.</b> Actividades preferidas para realizar en un bar-karaoke .....	44
<b>Tabla 11.</b> Que tanto le emociona asistir a un bar-karaoke .....	44
<b>Tabla 12.</b> Frecuencia con la que asiste a centros nocturnos .....	45
<b>Tabla 13.</b> Centro de diversión más visitado en Alamor .....	46
<b>Tabla 14.</b> Complementos indispensables en un bar-karaoke.....	47
<b>Tabla 15.</b> Cantidad de dinero dispuesto a gastar .....	47
<b>Tabla 16.</b> Crecimiento poblacional proyectado .....	48
<b>Tabla 17.</b> Demanda Potencial .....	49
<b>Tabla 18.</b> Demanda Real.....	49
<b>Tabla 19.</b> Demanda Efectiva .....	49
<b>Tabla 20.</b> Oferta Proyectada .....	50
<b>Tabla 21.</b> Demanda Insatisfecha.....	51
<b>Tabla 22.</b> Equipos a utilizar en el proyecto .....	56
<b>Tabla 23.</b> Simbología del proceso productivo .....	57
<b>Tabla 24.</b> Manual de funciones del gerente .....	62
<b>Tabla 25.</b> Manual de funciones de la secretaria-contadora.....	63
<b>Tabla 26.</b> Manual de funciones del mesero .....	64
<b>Tabla 27.</b> Manual de funciones del barman .....	65
<b>Tabla 28.</b> Manual de funciones del DJ .....	66
<b>Tabla 29.</b> Manual de funciones del guardia .....	67
<b>Tabla 30.</b> Maquinaria y Equipo.....	68
<b>Tabla 31.</b> Muebles y Enseres .....	68
<b>Tabla 32.</b> Equipo de cómputo.....	69
<b>Tabla 33.</b> Activos Fijos.....	69
<b>Tabla 34.</b> Depreciación de activos fijos.....	69
<b>Tabla 35.</b> Activos diferidos.....	69
<b>Tabla 36.</b> Amortización de activos diferidos.....	70



<b>Tabla 37.</b> Amortización total de activos diferidos.....	70
<b>Tabla 38.</b> Resumen de Propiedad, Planta y Equipo .....	70
<b>Tabla 39.</b> Materia prima directa.....	71
<b>Tabla 40.</b> Materia prima indirecta .....	71
<b>Tabla 41.</b> Remuneración de la mano de obra directa.....	72
<b>Tabla 42.</b> Remuneración de la mano de obra indirecta .....	72
<b>Tabla 43.</b> Suministros para el personal.....	72
<b>Tabla 44.</b> Sueldos administrativos.....	73
<b>Tabla 45.</b> Servicios básicos.....	73
<b>Tabla 46.</b> Suministros de oficina .....	73
<b>Tabla 47.</b> Suministros de aseo .....	74
<b>Tabla 48.</b> Arriendo .....	74
<b>Tabla 49.</b> Publicidad .....	74
<b>Tabla 50.</b> Transporte .....	75
<b>Tabla 51.</b> Vajilla y Menaje.....	75
<b>Tabla 52.</b> Resumen de capital de trabajo .....	75
<b>Tabla 53.</b> Resumen total de la inversión.....	75
<b>Tabla 54.</b> Fuentes de financiamiento .....	76
<b>Tabla 55.</b> Tabla de amortización francesa .....	76
<b>Tabla 56.</b> Presupuesto de costos .....	78
<b>Tabla 57.</b> Clasificación de los costos .....	80
<b>Tabla 58.</b> Precio de venta por producto .....	81
<b>Tabla 59.</b> Proyección de Ingresos.....	81
<b>Tabla 60.</b> Estado de pérdidas y ganancias proyectado.....	82
<b>Tabla 61.</b> Datos Punto de Equilibrio año 1.....	82
<b>Tabla 62.</b> Resultados Punto de equilibrio Año 1 .....	83
<b>Tabla 63.</b> Datos Punto de Equilibrio año 2.....	84
<b>Tabla 64.</b> Resultados Punto de Equilibrio año 2.....	85
<b>Tabla 65.</b> Datos Punto de Equilibrio año 3.....	86
<b>Tabla 66.</b> Resultados Punto de Equilibrio Año 3 .....	87
<b>Tabla 67.</b> Datos Punto de Equilibrio año 4.....	87
<b>Tabla 68.</b> Resultados Punto de Equilibrio Año 4 .....	88
<b>Tabla 69.</b> Datos Punto de Equilibrio año 5.....	89
<b>Tabla 70.</b> Resultados Punto de Equilibrio Año 5 .....	90
<b>Tabla 71.</b> Flujo de caja proyectado .....	91
<b>Tabla 72.</b> Valor Actual Neto (VAN).....	92
<b>Tabla 73.</b> Tasa Interna de Retorno (TIR) .....	92

<b>Tabla 74.</b> Relación Beneficio-Costo (RCB) .....	93
<b>Tabla 75.</b> Periodo de Recuperación de Capital (PRC) .....	94
<b>Tabla 76.</b> Análisis de sensibilidad con incremento de los costos .....	95
<b>Tabla 77.</b> Análisis de sensibilidad con disminución de ingresos .....	97
<b>Índice de Figuras:</b>	
<b>Figura 1.</b> Gráfica del punto de equilibrio .....	29
<b>Figura 2.</b> Ubicación de la empresa bar-karaoke "EL GRAN BOHEMIO" .....	33
<b>Figura 3.</b> Crecimiento Poblacional .....	39
<b>Figura 4.</b> Edad de los encuestados .....	40
<b>Figura 5.</b> Género de los encuestados .....	41
<b>Figura 6.</b> Actividades de ocio favoritas .....	42
<b>Figura 7.</b> Importancia de asistir a un bar-karaoke .....	42
<b>Figura 8.</b> Causas que le motivan ir a un bar-karaoke .....	43
<b>Figura 9.</b> Actividades preferidas para realizar en un bar-karaoke .....	44
<b>Figura 10.</b> Que tanto le emociona ir a un bar-karaoke .....	45
<b>Figura 11.</b> Frecuencia con la que asiste a centros nocturnos .....	45
<b>Figura 12.</b> Centro de diversión más visitado en Alamor .....	46
<b>Figura 13.</b> Complementos indispensables en un bar-karaoke .....	47
<b>Figura 14.</b> Cantidad de dinero dispuesto a gastar .....	48
<b>Figura 15.</b> Logotipo de la Empresa .....	52
<b>Figura 16.</b> Mapa de la provincia de Loja y del cantón Puyango .....	54
<b>Figura 17.</b> Mapa de la ubicación del Local .....	54
<b>Figura 18.</b> Diseño de la infraestructura física .....	56
<b>Figura 19.</b> Flujograma del proceso productivo .....	58
<b>Figura 20.</b> Organigrama estructural de la empresa .....	61
<b>Figura 21.</b> Gráfica del punto de equilibrio año 1 .....	84
<b>Figura 22.</b> Gráfica del punto de equilibrio año 2 .....	85
<b>Figura 23.</b> Gráfica del punto de equilibrio año 3 .....	87
<b>Figura 24.</b> Gráfica del punto de equilibrio año 4 .....	89
<b>Figura 25.</b> Gráfica del punto de equilibrio año 5 .....	90
<b>Índice de Anexos:</b>	
<b>Anexo 1.</b> Trabajo de Integración Curricular .....	105
<b>Anexo 2.</b> Encuesta .....	108
<b>Anexo 3.</b> Certificación de aprobación del Trabajo de Integración Curricular .....	111
<b>Anexo 4.</b> Certificado de traducción del resumen (Abstract) .....	112

## **1. Título**

**Proyecto de factibilidad para la creación de un bar-karaoke en la ciudad de Alamor del cantón Puyango.**

## **2. Resumen**

El presente Trabajo de Integración Curricular, “Proyecto de factibilidad para la creación de un bar-karaoke en la ciudad de Alamor del cantón Puyango”, tiene como principal objetivo ofrecer una experiencia de entretenimiento única y divertida, fomentando la socialización y la participación activa, dentro de un ambiente amigable y acogedor, además de conocer la factibilidad que tendrá la ejecución de esta idea de negocio, para lo cual se ha establecido un estudio de mercado determinado mediante la aplicación de encuestas, cuyos resultados reflejaron una demanda potencial del 100%, una demanda real del 76% y una demanda efectiva del 89%, en el estudio técnico se estableció la técnica de la observación para determinar la macro y micro localización de la empresa, por consiguiente, mediante el método sintético se realizó el estudio organizacional y legal que permitió determinar el tipo de empresa que se va a constituir además de sus respectivos lineamientos jurídicos, en el Estudio Económico-Financiero se empleó el método matemático, considerando una inversión inicial de \$18.740,44, se financiará con capital propio el 35% de la inversión y el 65% restante mediante un préstamo bancario. Finalmente en la Evaluación Financiera, el Valor Actual Neto (VAN) se fija en \$38.523,68; la Tasa Interna de Retorno (TIR) es de 46,91%, la Relación Beneficio/Costo (RBC) determinada en \$1,21; el Período de Recuperación de Capital (PRC) es de 3 años, 8 meses y 16 días, y finalmente el Análisis de Sensibilidad demostró que el proyecto no es sensible en el aumento de costos y la disminución de ingresos, ya que ambos resultados son menores que 1, en el primero es de 0,52% y el segundo de 0,79%.

Para finalizar se concluye que la creación de esta empresa si es factible y se recomienda su respectiva ejecución, ya que los indicadores financieros establecidos en la evaluación financiera aseguran una rentabilidad considerable.

**Palabras claves:** Demanda, Factibilidad, Financiamiento, Oferta, Rentabilidad.

## 2.1 Abstract

The current Curricular Integration Project titled " Viability Study to establish a Bar-Karaoke in Alamor City, within the Puyango canton," is primarily designed to provide a distinctive and enjoyable entertainment experience by promoting socialization and active participation within a friendly and welcoming environment. Furthermore, it seeks to assess the viable to implement this business idea. In this way, a market study is established through the application of surveys, indicating a potential demand of 100%, an actual demand of 76%, and an effective demand of 89%. In the technical study, the observation technique is applied to determine the macro and micro location of the company. Consequently, the organizational and legal study was carried out through the synthetic method, this allowed for determining the type of company to be established, along with its corresponding legal guidelines. In the Economic-Financial Study, the mathematical method is employed, considering an initial investment of \$18,740.44. Thirty-five percent of the investment is financed with equity, and the remaining 65% through a bank loan. In the Financial Evaluation, the Net Present Value (NPV) is set at \$38,523.68; the Internal Rate of Return (IRR) is 46.91%, the Benefit-Cost Ratio (BCR) is determined at \$1.21; and the Payback Period (PP) is 3 years, 8 months, and 16 days. Finally, the Sensitivity Analysis demonstrated that the project is not sensitive to increases in costs and decreases in revenue, with a value of 0.52% for the first and 0.79% for the second.

To conclude, it is determined that the creation of this company is viable, and it is recommended the implementation of the plan, considering that the financial indicators established in the financial evaluation ensure a substantial level of profitability.

**Keywords:** Demand, Viability, Financing, Funding, Profitability

### 3. Introducción

Un proyecto de factibilidad es un estudio realizado para evaluar la viabilidad y conveniencia de llevar a cabo un proyecto específico, este tipo de análisis se realiza antes de iniciar el proyecto para determinar si es práctico, eficiente y eficaz desde diversos puntos de vista como el económico, técnico, legal, administrativo y ambiental, el objetivo principal es tomar decisiones recopilando información y realizando una evaluación exhaustiva antes de invertir tiempo, recursos y dinero en la ejecución del proyecto, proporciona una base sólida para la toma de decisiones determinada al evaluar diversos aspectos, esto con la finalidad de ayudar a reducir el riesgo y aumentar el éxito en la implementación del proyecto.

En la ciudad de Alamor existen escasos lugares donde las personas se puedan divertir con su familia o con amigos, por lo cual la implementación de un bar-karaoke en la localidad permite que la población tenga una nueva forma de distracción después de sus respectivas actividades rutinarias, esto con la finalidad de satisfacer las necesidades de la población en específico.

El Trabajo de Integración Curricular según el artículo 229 del Reglamento de Régimen Académico vigente en la Universidad Nacional de Loja, está estructurado de la siguiente manera: **Título:** es la denominación del tema objeto de estudio a tratarse; **Resumen:** es una breve descripción de toda la investigación escrita en español y traducido al inglés; **Introducción:** se refleja la importancia del tema tratado, además del aporte que tendrá la empresa mediante el desarrollo de este trabajo, así como también la estructura general que tiene; **Marco teórico:** son los contenidos teóricos los cuales sirvieron para conocer las bases que tiene el desarrollo de un proyecto de factibilidad; **Metodología:** describe los métodos y técnicas aplicados en el Trabajo de Integración Curricular para su desarrollo; **Resultados:** comprende el contexto institucional de la empresa, el Estudio de Mercado, el Estudio Técnico, el Estudio Económico-Financiero y la Evaluación Financiera establecida mediante los indicadores financieros: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Periodo de Recuperación de Capital (PRC), Relación Beneficio Costo (RBC) y el Análisis de sensibilidad; **Discusión:** es el análisis de los resultados obtenidos en el Trabajo de Integración Curricular; **Conclusiones:** se determina si se dieron o no cumplimiento a los objetivos establecidos; **Recomendaciones:** son sugerencias que sirven para dar solución a los problemas de acuerdo a los resultados obtenidos; **Bibliografía:** se detallan las fuentes de información que fueron necesarias para el desarrollo del Trabajo de Integración Curricular; **Anexos:** son los documentos que sirvieron de evidencia para dar el respectivo sustento al Trabajo de Integración Curricular desarrollado.

## 4. Marco Teórico

### La Empresa

De acuerdo con Pérez (2022), la empresa como una organización o entidad formada por capital y empleados que son responsables de proporcionar productos y servicios a los consumidores y obtener ganancias de los mismos. Generalmente, el establecimiento de una organización para lograr satisfacer la necesidad de cubrir servicios o carencias en un entorno o población en particular.

#### Importancia

Para Martínez (2020), las empresas contribuyen a la sociedad de muchas maneras, produciendo bienes de alta calidad para las personas, creando empleo, brindando a los consumidores una amplia gama de opciones que permitan realizar investigación y creación de diversos productos que mejoran la calidad de vida de las personas y además de tener un óptimo progreso de la sociedad.

#### Clasificación de la Empresas

Según Espejo y Lopez (2018), las empresas se clasifican considerando varios criterios:

##### a) Por la actividad

- **Industriales:** la actividad básica de este tipo de empresas es la producción de bienes mediante la transformación de materias primas.
- **Comerciales:** son aquellas que se dedican a la adquisición de bienes o productos, con el objeto de comercializarlos y obtener ganancias.
- **Servicios:** la actividad económica de este tipo de empresas es vender servicios o capacidad profesional, es decir productos intangibles.

##### b) Por el sector al que pertenecen

- **Públicas:** son empresas que pertenecen al Estado y se dedican a prestar servicios a la colectividad.
- **Privadas:** el capital de este tipo de empresas pertenece a personas naturales o jurídicas del sector privado, la finalidad principal es obtener ganancias por la inversión realizada.
- **Mixtas:** el capital de las empresas mixtas está constituido por aportes del sector privado y sector público.

##### c) Por el tamaño

- **Pequeña empresa:** se considera pequeña empresa aquella que maneja escasos recursos económicos y humanos.
- **Mediana empresa:** en este tipo de empresas la inversión de capital es considerable y el número de personal que labora se incrementa en relación con la pequeña empresa.

- **Grande empresa:** las inversiones son de mayor cuantía, por lo tanto las utilidades también son significativas, el personal que posee es especializado por departamentos.

#### d) Por la función económica

- **Primarias:** son las empresas de explotación (minera, forestal, productos del mar, etc.), las agropecuarias (agricultura y ganadería) y las de construcción.
- **Secundarias:** son aquellas empresas que se dedican a la transformación de materias primas.
- **Terciarias:** son las empresas dedicadas exclusivamente a la prestación de servicios como salud, educación, transporte, hospedaje, seguros, financieros, etc.

#### e) Por la constitución del capital

- **Negocios personales o individuales:** se constituyen con un solo propietario.
- **Sociedades o compañías:** se constituyen con el aporte de capital de varias personas naturales o jurídicas. (pp 15-16)

### Clasificación de las MYPIMES

Para la definición de los programas de fomento y desarrollo empresarial a favor de las micro, pequeñas y medianas empresas, estas se considerarán de acuerdo a las categorías siguientes:

**Micro empresa:** es aquella unidad productiva que tiene entre 1 a 9 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales iguales o menores de trescientos mil (US \$ 300.000,00) dólares de los Estados Unidos de América.

**Pequeña empresa:** es aquella unidad de producción que tiene de 10 a 49 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre trescientos mil uno (US \$ 300.001,00) y un millón (US \$ 1000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.

**Mediana empresa:** es aquella unidad de producción que tiene de 50 a 199 trabajadores y un valor de ventas o ingresos brutos anuales entre un millón uno (USD 1.000.001,00) y cinco millones (5000.000,00) de dólares de los Estados Unidos de América.

### Empresa de Servicios

Para Castro (2022), una empresa de servicios es una empresa que gana dinero proporcionando servicios en lugar de vender bienes, puede realizar una variedad de tareas como transporte, limpieza, electricidad, recepción y mantenimiento.

### Características

- **Vender intangibles:** los servicios no pueden ser consumidos ni probados hasta que estén contratados y en operación diariamente.
- **No concede posesión a los clientes:** esto significa que los clientes pueden acceder, pagar y aceptar acciones en las instalaciones de la empresa de servicios públicos, pero no tienen la propiedad de los servicios, la generación y la venta.



- **Los servicios son variables:** a diferencia de los productos basados en procesos automatizados que garantizan una calidad constante, los servicios están sujetos a cambios según quién los entregue, dónde y cuándo.

## **Tipos**

### ***Por su ámbito de creación***

- **Empresas privadas:** constituidas por iniciativa de los fundadores o miembros para enfocarse en áreas específicas.
- **Empresas públicas:** empresas establecidas por todos los niveles de gobierno para satisfacer las necesidades de la gente.

### ***Por sus modelos de servicio***

- **Empresas con actividades uniformes:** prestan servicios esenciales específicos de forma continuada y regular, estos incluyen instituciones bancarias, empresas de telecomunicaciones y servicios de limpieza.
- **Empresas de gestión de proyectos o actividades puntuales:** puede necesitar sus servicios si tiene necesidades y objetivos específicos.
- **Empresas de servicios combinados o mixtos:** Este tipo de empresa de servicios se caracteriza por prestar tanto servicios como productos tangibles.

## **Proyecto de Inversión**

Coello y Brito (2018), afirman que un proyecto de inversión puede describirse como un plan que, con una cierta cantidad de capital asignado y provisto de diferentes tipos de insumos, puede producir bienes y servicios que benefician a las personas y a la sociedad en su conjunto. Este proyecto nació como respuesta a una idea que intentaba solucionar un problema o aprovechar una oportunidad de negocio, generalmente corresponde a una solución de problemas para terceras personas.

## **Importancia**

Serrano (2020), sostiene que la importancia de los proyectos de inversión radica en invertir los excedentes de efectivo en un bien, servicio o ambos lo que da resultados a mediano o largo plazo, teniendo en cuenta los posibles factores de riesgo afecta la creación de valor y riqueza para quienes invierten en el capital del proyecto .

## **Objetivos**

- **Alcance:** es una descripción detallada del producto esperado del proyecto.
- **Costo:** cuantifica los requerimientos en términos monetarios para implementar el proyecto.
- **Tiempo:** indica cuánto tiempo, en años, meses, días, etc., se espera que se lleve a cabo el proyecto.

## Características

- Tiene objetivos claramente definidos a alcanzar, sin embargo, está claro que esto no puede suceder.
- Tiene un principio y un final específicos, en otras palabras, es de naturaleza temporal.
- Se asignan y comprometen recursos económicos.
- Se realizará un estudio de factibilidad para justificar la asignación y retorno de los recursos de inversión.

## Clasificación

**Creación de una idea nueva de negocio:** satisfacer una necesidad insatisfecha en el mercado es para lo que existe el proyecto, aquí es donde se identifica la brecha del producto o servicio que la gente quiere de una empresa y donde esa brecha no se está cubriendo, nacen ideas para tratar de resolverla.

**Proyecto de crecimiento, o reemplazo de un negocio ya existente:** cuando el proyecto involucre un negocio existente, se podrán presentar los siguientes términos:

- Ampliación.
- Reemplazo.
- Outsourcing.

## Fases del Proyecto de Inversión

**Concepto de la idea:** desarrollado a partir de un proceso para crear un nuevo negocio o mejorar la operación de un negocio en marcha.

**Preinversión:** el nivel de viabilidad y factibilidad inicial es dinámico en respuesta al estudio de viabilidad económica del proyecto en relación con las opciones de solución identificadas, porque durante estas etapas se proyectan los ingresos y costos del negocio a través de una preparación estructurada, fluye según parámetros establecidos.

**Inversión:** corresponde al proceso de implementación del proyecto, es decir, inversiones previamente planificadas y estimadas realizadas con los recursos económicos asignados al proyecto.

**Operación del Proyecto:** una vez utilizados e invertidos los recursos económicos, se ejecuta y se pone en marcha algo que ya no es un proyecto, porque a este nivel se tiene que actuar por el propósito que inspiró hacer el proyecto.

**Supervisión y Control:** esta última fase contempla acciones para verificar y controlar que las fases del proyecto se hayan desarrollado de acuerdo a lo establecido previamente. (pp 6-10).

## Estudio de Prefactibilidad

Según Vega (2019), el estudio de prefactibilidad de un proyecto demuestra ser factible en la etapa del perfil, es necesario desarrollar investigaciones incluidas las investigaciones de

campo utilizando fuentes primarias en las que se recopilen datos sobre el comportamiento del consumidor mediante métodos como encuestas y entrevistas, para confirmar la existencia de una demanda real en el mercado, además, en esta etapa se profundiza a detalle los estudios administrativos y financieros.

### **Componentes**

**Estudio de mercado:** analiza la oferta y demanda mediante consulta directa con fuentes primarias, recopila, compila, analiza e interpreta datos, para sistematizarlos y cuantificar el mercado y de esta manera desarrollar estrategias de posicionamiento de los proyectos en un segmento específico.

**Estudio administrativo:** es la descripción organizacional de los recursos humanos que el proyecto merece para lograr sus objetivos; se debe determinar la estructura, los puestos, cargos y funciones de talento humano; así como su remuneración, debe ser específico y estricto.

**Estudio técnico:** comprende la ubicación, tamaño óptimo de la planta de producción, local comercial o establecimiento; de ser el caso; así como las maquinarias, equipos, capacidad instalada, necesaria para el desarrollo del proyecto.

**Estudio Financiero:** determina presupuestos de inversión, ingresos proyectados, costos, gastos flujos de efectivo e indicadores financieros relacionados con la rentabilidad, el valor actual neto, la tasa interna de retorno, punto de equilibrio y los indicadores financieros. (pp 39-40)

### **Estudio de Factibilidad**

Duvergel y Argota (2017), manifiestan que un estudio de factibilidad se utiliza para recopilar datos relevantes con respecto al desarrollo de un proyecto y para tomar las mejores decisiones. Su análisis se realiza cuando no existe una justificación económica establecida para el desarrollo del sistema, cuando existen riesgos legales, operativos y de alta tecnología o cuando no existen alternativas claras a implementar la capacidad de los productos aprobados y lograr los resultados esperados.

#### **Objetivos:**

- Reducción de errores y mayor precisión en el proceso.
- Reducir costes optimizando o eliminando recursos innecesarios.
- Plan de producción y comercialización.
- Reducir el tiempo de procesamiento y ejecución de tareas.
- Definir si tendremos una ganancia o una pérdida
- Decidir si hacerlo o buscar otra empresa.
- Iniciar un negocio con la máxima seguridad y el mínimo riesgo.
- Obtener el máximo beneficio o ganancia.

## **Fases.**

- **Propuesta:** este es el punto de partida en el que se debe definir claramente el objetivo del proyecto de inversión, es decir, qué solución se debe proponer para un problema en particular. Para presentar una solicitud, es necesario preparar un documento que contenga tantos factores como determinar si el proyecto es aceptado o rechazado, algunos de los puntos clave son cómo planea reducir costos y cómo planea administrar el riesgo.
- **Diseño:** si la propuesta es exitosa y prometedora, la siguiente fase del proyecto de inversión es desarrollar un plan de implementación detallado, que incluya el tipo de recursos necesarios y cómo se utilizarán, el cronograma de actividades, el presupuesto, el libro detallado, un plan de marketing, etc. El diseño debe incluir mecanismos y períodos de evaluación.
- **Ejecución:** esta fase de inversión incluye la implementación de lo asumido en el proyecto, es decir, la satisfacción de las necesidades identificadas en un inicio. La vida útil dependerá de una serie de factores según el tipo de proyecto que se esté considerando, como la obsolescencia de los activos clave, el tiempo para vender todos los productos, etc.
- **Evaluación:** las evaluaciones de los resultados deben concentrarse en dos aspectos: por un lado, confirme que se logran los objetivos propuestos en cada etapa; por otro lado, para transformar la información en conocimiento que se puede compartir con aquellos que participan para servir como capacitación en futuras iniciativas.

## **Estudio de Mercado**

Cevallos et al., (2022), manifiesta que el estudio de mercado tiene como intención básica determinar la demanda insatisfecha al comparar la demanda frente a la oferta de un producto o servicio, demostrando que existirán mayor cantidad demandantes o consumidores que oferentes, conocer los futuros clientes, la competencia, los precios del producto y de los competidores, así como las estrategias de mercadotecnia que se implementarán.

## **Objetivos**

- Identificar el producto a fabricar o servicio a ofrecer.
- Definir el área de mercado donde se venderán los productos.
- Determinar la demanda y oferta (Competencia).
- Conocer la demanda insatisfecha.
- Identificar las estrategias y sistemas de comercialización.
- Analizar precios con relación al servicio o producto a ofertar.

## Etapas

- Identificación del bien o servicio.
- Análisis de la Demanda.
- Análisis de la Oferta.
- Análisis de la competencia.
- Análisis de los precios.
- Estrategias de Marketing. (pp 47)

## Importancia

- Determinar la capacidad de producción de la nueva planta.
- Estimar probables ingresos durante la vida útil de los productos.
- Conocer las estructuras de abastecimiento de materias primas (mercado proveedor).
- Conocer la política estatal y sus efectos (impuestos, subsidios).
- Conocer los precios del mercado productor y consumidor.
- Conocer los canales de comercialización. (pp 49)

## Demanda de Mercado

### Definición

En virtud de Azkue (2023), la demanda de mercado en términos económicos, son todos los bienes y/o servicios que pueden ser consumidos en un mercado por uno o más consumidores a los distintos precios a los que se compran estos bienes, también es el comportamiento de compra de los consumidores, ya que buscan satisfacer sus necesidades a través de los productos disponibles en el mercado.

La demanda es una de las dos disposiciones de la conocida "ley de la oferta y la demanda" que regulan el sistema de asignación de precios de un determinado mercado en el que existen productores de bienes y servicios.

### Clasificación

Pasaca (2017), manifiesta que a la demanda se la debe considerar desde varios puntos de vista, entre ellos:

- **Demanda potencial:** está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar un determinado producto en el mercado.
- **Demanda real:** está constituida por la cantidad de bienes o servicios que consumen o utilizan de un producto, en el mercado
- **Demanda efectiva:** la cantidad de bienes o servicios de la nueva unidad productiva, que son requeridos por el mercado, debe considerarse que existen restricciones que pueden ser producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que el consumidor pueda acceder al producto, aunque quisiera hacerlo.

- **Demanda insatisfecha:** está constituida por la cantidad de bienes o servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la comunidad.
- **Demanda satisfecha:** es la cual la cantidad requerida por el mercado es proporcionada por los productores, se produce lo que requiere el mercado para satisfacer una necesidad.
- **Demanda final:** cuando el producto es adquirido por el consumidor o usuario para su aprovechamiento.
- **Demanda intermedia:** cuando el producto es adquirido en calidad de componente de un proceso para obtener un producto final diferente.

### **Oferta de Mercado**

Para Suárez (2023), la oferta es un concepto asociado en economía con la demanda y el precio, un negocio que a veces proporciona bienes o servicios.

- Tener los recursos y la tecnología para crear productos y servicios.
- Una empresa obtiene ganancias al vender un producto o servicio.
- Hacer un plan para satisfacer sus necesidades.

Una oferta de un producto o servicio es el conjunto de estos que se espera producir a un precio fijo en un momento determinado, la producción a menudo supera la demanda de los clientes, por lo que los bienes vendidos son inferiores a los del mercado.

### **Competencia**

García (2017), señala que la competencia se refiere a la entrada de varias empresas privadas al mercado para ofrecer productos o servicios a grupos de consumidores que actúan de forma independiente y consolidan la demanda. Ser capaz de competir en los mejores términos posibles con otras empresas de la industria es, por lo tanto, un derivado racional del libre mercado, con el poder de decisión del intercambio recayendo en el consumidor y la calificación que otorga.

### **Comercialización**

De acuerdo con Salazar (2022), la comercialización es un conjunto de actividades y actividades comerciales encaminadas a mejorar las condiciones de venta de un producto o servicio en el mercado, facilitando el proceso de venta y actualización del producto. Puede crear las condiciones adecuadas para ventas exitosas, satisfaciendo las necesidades de los consumidores y posicionando su marca o nombre de empresa en el mercado.

### **Precio**

El precio es la suma de dinero que una empresa está obligada a recibir a cambio de bienes o servicios, y es el monto total asignado a los bienes, o la contribución del comprador a los bienes, servicios o bienes; esfuerzo, dedicación, utilidad, primero material, o se refiere al valor monetario asignado a un artículo o servicio en particular, incluido el tiempo.

## **Publicidad**

Para Giraldo (2019), la publicidad es una herramienta tradicional de marketing directo destinada a revelar productos y estimular el consumo, transmitir mensajes positivos sobre las marcas y aumentar la presencia de una empresa en el mercado. Una estrategia de marketing que implica la compra de espacio en los medios para promocionar un producto., servicio o marca. El objetivo es llegar al público objetivo de la empresa y lograr que compren.

## **El Marketing**

Según Mesquita (2018), es la ciencia y la tecnología de descubrir, crear y entregar valor que satisfaga las necesidades de los mercados objeto comercial. El marketing identifica necesidades y deseos insatisfechos, identificar, medir y cuantificar el tamaño y la ganancia potencial del mercado identificado. En otras palabras, es un conjunto de estrategias, técnicas y prácticas cuyo propósito principal es agregar valor a una marca o producto en particular para darle mayor importancia a su público objetivo, un consumidor en particular.

### **Estudio Técnico**

Urbina (2018), señala que el estudio técnico aborda cuestiones relacionadas con dónde, cómo y con qué producir lo que se necesita para que los aspectos técnicos del proyecto incluyan todo lo relacionado con la funcionalidad y operatividad del proyecto.

Este estudio generalmente se realiza después de que se completa la investigación de mercado, por lo que tenemos información sobre la demanda estimada del producto, para que podamos hacer cálculos financieros y juicios económicos relacionados. Este estudio se puede dividir en:

- Determinación del Tamaño Óptimo de Planta.
- Determinación de Localización de la Planta.
- Ingeniería del Proyecto.
- Análisis Organizativo y Legal.
- Capacidad Instalada.
- Macro localización.
- Micro localización.
- Infraestructura Física.

**Tamaño de la Planta:** dependerá de la demanda del producto, disponibilidad de materia prima y mano de obra, disponibilidad de maquinaria y disponibilidad de fondos. Sin embargo, la palabra clave en esta parte es optimización, no solo para garantizar que una fábrica de un tamaño determinado pueda satisfacer la demanda del mercado, sino también para buscar la optimización de ese tamaño para evitar costos innecesarios o tiempos de inactividad.

**Localización del Proyecto:** la mejor decisión para construir un proyecto involucra no solo factores cuantitativos como el costo de transporte de materias primas y productos terminados, sino también factores cualitativos como el clima, las regulaciones en las jurisdicciones vigentes, el acceso a las principales rutas, el apoyo, etc., o a su vez rechazo social del proyecto que pueda existir, se debe realizar un análisis situacional global para determinar la mejor ubicación para el proyecto.

**Ingeniería del Proyecto:** hablamos de esta parte del estudio técnico, que determinará qué procesos serán realizados por manos humanas, qué máquinas específicas se introducirán, la distribución de dichos equipos en la fábrica y todos los aspectos relacionados con la instalación y el correcto funcionamiento de los equipos. Esta parte de la investigación tecnológica nuevamente está estrechamente relacionada con la disponibilidad de financiamiento y las proyecciones de crecimiento del proyecto.

**Análisis Organizativo y Legal:** en este se determina los recursos financieros, técnicos y humanos para el desarrollo de las actividades, así como su plan de ejecución y organización, donde se establecen metas, listas de actividades, políticas, estrategias de ejecución, seguimiento y control, pero en el estudio técnico, se debe indicar que el análisis no debe ser muy profundo, ya que se hará un análisis más extenso en un estudio de factibilidad adicional para el mismo proyecto.

**Capacidad Instalada:** Vigo et al., (2018), señala que es el nivel máximo de producción o de prestación de servicios que los trabajadores con la maquinaria y equipos e infraestructura disponible pueden generar.

**Macro localización:** Rubio (2021), manifiesta que esto incluye decidir la ubicación más favorable para una empresa o negocio; para describir el área geográfica en la que se ubicará el proyecto. La ubicación debe elegirse en función de la rentabilidad que da la combinación de los factores que intervienen, es fundamental para que la ubicación del inmueble sea atractiva y es un requisito previo muy importante para la inversión.

**Micro localización:** el presente estudio tiene como finalidad seleccionar una comunidad y precisar la ubicación exacta del proyecto para elegir el punto exacto de la microrregión donde eventualmente se ubicará la empresa o negocio, donde se distribuirá el local, es decir, eligiendo el lugar que permita el objetivo de lograr la mayor rentabilidad o el menor costo unitario de producción.

**Infraestructura Física:** Gómez (2021), señala que puede definirse como la estructura, red o sistema físico y organizativo necesario para el buen funcionamiento de la sociedad y la economía, que forman objetos públicos que unen diferentes partes de la ciudad y proporcionan los servicios básicos necesarios para el funcionamiento de la ciudad, como la red vial y los servicios públicos.



## **Estudio Organizacional**

Según Miranda (2017), el estudio organizacional se caracteriza por una herramienta técnica y una orientación normativa que atribuye los problemas organizacionales a factores que deben ser resueltos según criterios de eficiencia y productividad, y por tanto la empresa se convierte en el referente de la organización. Las organizaciones y sus lenguajes, métodos, herramientas y tecnologías están dañando cada vez más el mundo de las organizaciones.

Con este enfoque, el estudio de la organización se entiende como un ente social real, socialmente construido o no, con características persistentes y un conjunto específico de condiciones y tendencias, así como un espacio donde confluyen diferentes fenómenos sociales, por lo tanto, una organización es un proceso complejo de producción continua más que una entidad rígida y estática. (pp 23-25)

### **Base Legal**

Para Duarte (2023), consiste en un conjunto de documentos de carácter legal que sirven como prueba de referencia y soporte para nuestras investigaciones, en los cuales tenemos: normas, leyes, reglamentos, decretos, resoluciones, que generalmente encontramos, es necesario que las actas queden aprobadas por la junta, el registro o el notario, la legislatura el número y fecha de publicación de las leyes aprobadas por la persona en el diario oficial, es decir, son todas las leyes que deben tener relación con los estudios.

### **Constitución de las Empresas**

Mercedes (2023), indica que consta de dos palabras principales: constitución y corporación; Comencemos con la primera expresión, se usa en el campo del derecho para denotar el establecimiento o fundación de una entidad legal. Es una especie de "nacimiento" en el que la sociedad se formará y adquirirá derechos y obligaciones. En otras palabras, tratarlo como el "certificado de nacimiento" de una empresa para que pueda realizar cualquier trámite y las autoridades regulen y controlen ciertas actividades.

Para que una sociedad se constituya es necesario realizar trámites administrativos y legales para que la sociedad surta efecto ante las autoridades competentes con el fin de obtener mejores beneficios, formas y condiciones jurídicas para la sociedad. Sin embargo, no solo están facultados, también tienen derecho a obligaciones como las tributarias, laborales y sanitarias.

### **Obligaciones con Entes de Control**

Para cumplir adecuadamente con el control de entidades como parte de la legitimidad interna, es necesario conocer todas y cada una de las obligaciones presentes en relación con la operación del negocio.

### **Servicio de rentas internas (SRI)**

Persona natural que realiza una actividad comercial, tiene las siguientes obligaciones a cumplir:

- Inscribirse en el Registro único de contribuyentes (RUC).
- Emitir facturas de venta autorizadas.
- Presentar las declaraciones de impuestos pertinentes:
  - ✓ Declaraciones de Impuesto al valor agregado IVA.
  - ✓ Declaraciones de Impuesto a la renta.
- Anexo de gastos personales.

Las personas naturales a efectos fiscales pueden ser de dos tipos:

Personas naturales obligadas a llevar contabilidad, y personas naturales no obligadas a llevar contabilidad.

### ***Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS)***

Con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social la responsabilidad surge cuando se contrata empleados para la empresa. Al solicitar un trabajo, se deberá hacer lo siguiente

- Formulario de cotización.
- Pago de planillas por préstamos.
- Pago de salarios del fondo de reserva.
- Cerrar notificaciones al separar empleados.

### ***Ministerio de Trabajo***

En esta organización, el empresario tiene que cumplir con las siguientes obligaciones

- Firmar un contrato de trabajo.
- Registro de formularios por participación de utilidades.
- Registro de formularios por concepto del décimo tercer sueldo.
- Registro de formularios por concepto del décimo cuarto sueldo.
- Cálculo de pagos en caso de despido de empleados.
- Mayor compromiso con la salud y la seguridad.

### ***Municipio***

Con el municipio las obligaciones con respecto a los permisos y los costos incurridos se concluyen con el gobierno de la ciudad. En esta institución se debe anualmente tramitar:

- Tarifas de patentes.
- Pago de derechos de autorización.
- Permisos de uso de suelo.
- Licencia para operar.

## **Estructura Organizacional**

Para Ramos (2018), esta sección trata de una descripción jerárquica de las unidades administrativas bajo la subsidiaria o entidad o autoridad administrativa de la unidad administrativa. Las jerarquías y los niveles de dependencias deben organizarse de forma gráficamente visible, la descripción de la estructura orgánica debe corresponder o coincidir

con la representación gráfica del organigrama, tanto en lo que se refiere a la designación de cargos o unidades administrativas como a su jerarquía, no se debe utilizar abreviaturas en los nombres de instituciones creadas por unidades administrativas. Para su diseño se deben considerar los siguientes puntos:

**Forma.** - se utilizará la figura del rectángulo.

**Dimensión de la Figura.** - el tamaño de los rectángulos deberá ser siempre el mismo sin importar los niveles jerárquicos.

**Trazo.** - los órganos fijos se muestran con líneas sólidas y los órganos no permanentes se pueden conectar con líneas discontinuas.

**Colocación de las figuras.** - las métricas se organizan según diferentes rangos, rangos de igualdad y niveles de descentralización.

**Líneas de Conexión.** - indican las relaciones entre los diferentes órganos.

- **Relación principal de autoridad (relación lineal).** - significa subordinación entre el comandante de una unidad y sus subordinados.
- **Relación de apoyo.** - algo que existe entre los cuerpos con el propósito de apoyar a las personas en la fila. Se colocan perpendiculares a los órganos que sostienen.
- **Relación de desconcentración.** - representa un cuerpo geográficamente jerárquico de unidades administrativas del que dependen.

## **Manual de funciones**

Es una herramienta de gestión que toda organización necesita para mantener los recursos y controlar las actividades mediante la emisión de directivas y políticas de la empresa pertinentes de acuerdo con los cronogramas operativos o por producción de bienes o servicios; este documento se centra principalmente en la gestión del personal, un componente importante de la estructura organizativa. Esto es para permitirnos alcanzar nuestras metas y objetivos y contribuir a la mejora y desarrollo de la empresa a través de nuestro desempeño y contribución diaria a nuestro trabajo, es una herramienta de trabajo que establece un conjunto de normas y tareas a realizar por todos los que integran la empresa y desarrollan una determinada actividad, es un conjunto de pautas y establecimientos de dirección para el desarrollo de tareas o tareas rutinarias.

## **Estructura empresarial**

Es fundamental determinar la estructura organizativa ya que permitira asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma, esta estructura se presenta a traves de organigramas los cuales se acompañan con el manual de funciones.

## **Niveles jerárquicos**

Según Pasaca (2017), se encuentran definidos de acuerdo al tipo de empresa y conforme lo establece la Ley de Compañías en cuanto a la administración, más las que son propias de toda organización productiva.

**Nivel legislativo.-** es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan políticas y reglamentos bajo los cuales operará, esta conformado por los dueños de la empresa los mismos que tomarán el nombre de Junta General de Socios o Junta General de Accionistas.

**Nivel directivo.-** es el nivel que hace la vinculación directa entre los dueños de la empresa y el personal que labora en ella, está conformado por el directorio.

**Nivel ejecutivo.-** está conformado por el Gerente-Administrador el cuál será nombrado por el nivel Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el fracaso o éxito empresarial dependerá de su capacidad de gestión.

**Nivel asesor.-** este nivel constituye el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial, toda empresa cuenta con un Asesor Jurídico sin descartarse la posibilidad de tener el asesoramiento de profesionales de otras áreas, en caso de que sea necesario.

**Nivel de apoyo.-** este nivel lo conforman todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

**Nivel operativo.-** está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, en las labores del proceso productivo. (pp 69-70)

## **Estudio Legal**

Bocher (2019), manifiesta que para que el proyecto sea rentable, se busca determinar la existencia de restricciones legales a la inversión en el proyecto, las cuales deben darse en las primeras etapas de construcción y preparación, los elementos que se deben considerar en el estudio legal son:

- Tipo de Empresa que se pretende crear.
- Formación del Marco Jurídico que la constituye.
- Requisitos Legales y de operación de la misma.

A partir de la estructura legal de la empresa, su constitución y funcionamiento, el proyecto se define por el marco legal de acuerdo a las actividades que realiza la empresa, incidiendo en la previsión de costos y utilidades. Por lo tanto, es imperativo prestar la debida atención a los aspectos legales antes de emprender otras investigaciones, y el costo de los recursos y el tiempo de preparación es alto.

## **Estudio Económico-Financiero**

Para Añez (2022), el estudio financiero hace referencia al proceso de comprensión de los riesgos y rendimientos de una empresa a través del análisis de la información financiera

reportada, especialmente los informes anuales y trimestrales. En otras palabras, el estudio financiero del proyecto es una partida incluida en varios balances, se considera que es una de las mejores formas de analizar aspectos fundamentales de las negociaciones, ayudando a comprender la posición financiera de una empresa como resultado de su situación financiera, esta es una métrica importante para analizar el beneficio operativo, la liquidación, los pagos, etc.

## **La Inversión**

Gutiérrez (2020), afirma que una inversión es un gasto financiero o de recursos realizado en una actividad económica por una persona física o jurídica con el fin de obtener un beneficio (económico, social, político, etc.) durante un período de tiempo.

Los principales recursos aplicados a la inversión son el tiempo, el esfuerzo y el capital. Las decisiones de inversión, por su parte, dependen del análisis que haga el inversor sobre tres variables fundamentales: riesgo, rentabilidad y tiempo.

### **Tipos de inversión**

#### ***Dependiendo del tiempo***

Dependiendo del momento en que se realice una inversión, estas se clasifican en:

**Inversiones temporarias:** una inversión monetaria destinada a generar algún rendimiento dentro de un año. También se conocen como inversiones corrientes.

**Inversiones permanentes (o no corrientes):** un pago por recursos que se convierte en efectivo (ganancia) durante un período de un año o más.

#### ***Dependiendo del objeto***

Considerando el objeto de la inversión, estas se clasifican en:

**Inversiones de capital:** gastos monetarios utilizados por las empresas para comprar activos fijos como maquinaria, equipo y bienes inmuebles.

**Inversiones financieras:** adquisición de activos financieros tales como valores de renta fija, acciones de empresas y bonos.

#### ***Dependiendo la renta***

**Inversiones de renta fija:** una inversión que paga una tasa fija de rendimiento durante un período fijo de tiempo.

**Inversiones de renta variable:** el nivel de riesgo involucrado es mayor que las inversiones de renta fija porque se desconoce el rendimiento de la inversión.

### **Inversión Fija**

Cevallos et al., (2022) señala que este tipo de inversiones dependen del tipo de empresa, tamaño y localización, las inversiones fijas son las que concentran la mayor cantidad de recursos o inversiones, debido a su naturaleza, no así, en empresas de servicios que bien podrían cumplir sus actividades sin la necesidad de recurrir a grandes inversiones sobre todo en bienes inmuebles y recurrir a opciones como el arrendamiento, no obstante siempre serán

imprescindibles por cuanto se constituyen en el soporte de los procesos de producción y sin los cuales difícilmente podrán desarrollarse las actividades del giro de cualquier proyecto o negocio.

### **Inversión Diferida**

Estas inversiones también se denominan preoperacionales o diferidas y están relacionadas con inversiones realizadas antes del arranque del proyecto y, que a criterio de los proyectistas pueden ser reconocidas contablemente como diferidas y amortizadas en el transcurso de la vida útil del proyecto.

### **Tipos de financiación**

El financiamiento del proyecto es la otra cara de la medalla de las inversiones, es decir no hay inversión sin fuentes de financiamiento.

**Fuente interna (Capital propio):** está constituida por los accionistas que aportan el capital inicial más los aportes posteriores y las utilidades generadas y que se retendrán en la empresa una vez que opere y sobre las que no se declaran dividendos en efectivo, este tipo de recursos se caracterizan por su estabilidad, es decir que no tienen fecha específica de devolución y no generan intereses.

**Fuentes externas (Capital ajeno):** está constituida por entidades extrañas al proyecto de inversión que le confían recursos y se dividen en dos categorías: proveedores y bancos o instituciones financieras. (pp 115-117)

### **Los Costos**

Sánchez y López (2020), manifiestan que se define como coste o costo al valor que se da a un consumo de factores de producción dentro de la realización de un bien o un servicio como actividad económica.

### **Tipos de costos**

#### ***Por su naturaleza:***

**Costos fijos:** son los costos incurridos por una empresa además de su producción, en otras palabras, el valor no cambia dependiendo del producto. Los costos fijos solo se pueden especificar a corto plazo, ya que eventualmente cambiarán con el tiempo.

**Costos variables:** son los costos que varían según los productos elaborados, es decir, cuanto mayor sea el volumen de producción, mayor será este costo y viceversa.

**Costo semivariable:** estos son costos que pueden cambiar según la producción, pero estos cambios son bastante graduales.

#### ***Según la relación entre los factores de producción y los productos:***

**Costos indirectos:** costos que afectan la producción en su conjunto y no se atribuyen a un producto específico, los costos deben dividirse equitativamente entre todos los bienes producidos.

**Costos directos:** costos que se pueden atribuir a un producto o servicio en particular.

### ***Según su naturaleza:***

**Costos de mano de obra:** estos son los costos incurridos en relación con el pago de salarios a todos los involucrados en el proceso de producción y a todos los participantes del negocio.

**Costos de materia prima:** el costo incurrido al comprar materiales para producir un determinado producto.

**Costos financieros:** son los gastos necesarios para financiar la empresa.

**Costos de distribución:** costos incurridos en el sistema de distribución de un producto.

**Costos tributarios:** estos son cargos asociados con el pago de impuestos.

### **El Presupuesto**

Sánchez (2023), menciona que es un plan de actividades y recursos de la empresa, elaborado para lograr un objetivo establecido dentro de un marco de tiempo determinado y expresado en términos monetarios, entonces, presupuestar es simplemente planificar lo que quiere hacer en el futuro y expresarlo en dinero.

### **Tipos de presupuestos**

#### ***Según la entidad***

Se pueden dividir en presupuestos públicos o privados. Los presupuestos públicos son creados por varias agencias estatales y administrativas para controlar el gasto y el gasto, aunque los privados están hechos por empresas privadas.

#### ***Según el contenido***

Estos presupuestos pueden ser primarios o secundarios. Las secciones principales son como resúmenes de los puntos estructurales que componen los elementos del negocio, y las subsecciones representan las actividades estimadas de la división.

#### ***Según la forma***

Se dividen en flexibles y fijos. Los primeros son los que prevén una alternativa, mientras que los segundos se mantienen invariables durante todo el ejercicio presupuestario.

#### ***Según duración.***

Aquí encontramos presupuestos tanto a corto como a largo plazo. El primero se refiere a períodos de duración de más de un año o menos. Los segundos se utilizan para intervalos de tiempo más largos.

#### ***Según la técnica de elaboración***

Estos pueden ser valores aproximados o predeterminados. Los presupuestos estimados se desarrollan empíricamente con base en la experiencia pasada. Estos estándares se desarrollan en base a métodos estadísticos.

#### ***Según el objetivo estimado***

Estos se pueden dividir entre de posición financiera, de resultados y de costes.

### **Presupuesto de Ingresos.**

Para Llamas (2020), un presupuesto de ingresos consiste en un documento que contiene los ingresos de la empresa para un período determinado. En otras palabras, el presupuesto de ingresos es responsable de recolectar y, a su vez, asignar fuentes de ingresos, la mayoría de los cuales provienen de las ventas, pero generalmente no es fácil de categorizar porque una empresa puede tener múltiples líneas de productos.

#### **Características**

- **Ingresos de ventas:** esta suele ser la principal fuente de ingresos comerciales de naturaleza física y/o mayorista o minorista.
- **Ingresos de servicios:** en este caso, la empresa en cuestión presta uno o más servicios, de los cuales se deriva la fuente de ingresos más importante.
- **Ingresos financieros:** son ingresos colaterales, pero según la empresa juegan un papel importante, un ejemplo de esto sería una empresa que patrocina sus productos, como una tienda por departamentos o un concesionario de automóviles.
- **Otros ingresos:** Son los ingresos por rentas o una serie de rentas periódicas que benefician a la empresa.

### **Presupuesto de Egresos**

Un presupuesto de gastos es este documento que define la previsión de costes de una empresa para un período de tiempo, en otras palabras, un presupuesto de costos intenta determinar cuánto gastará una empresa durante un período de tiempo. El objetivo principal es, por tanto, controlar la cantidad de capital que puede salir a lo largo del año del negocio.

#### **Características.**

- **Gastos variables:** factores que varían con el volumen de producción, como las compras de materias primas.
- **Gastos fijos:** un buen ejemplo de este tipo de costo es el alquiler de un edificio o un lugar de trabajo.
- **Otros tipos de gastos:** estos se pueden cubrir en las categorías de gastos, pero además de los costos fijos y variables, los gastos más importantes son la depreciación de activos, los impuestos y los costos financieros.

### **Estados Financieros.**

Espejo y Lopez (2018), indican que los estados financieros son informes presentados por la administración de una empresa, que dan una imagen fiel de los datos sobre la situación financiera, los resultados económicos, los flujos de efectivo y la evolución del patrimonio para un período de tiempo específico y sirven a una amplia gama de los usuarios como base para la toma de decisiones en beneficio de la organización.



## **Estado de situación (balance general)**

Representa los activos pasivos y patrimonio de una empresa, en otras palabras, presenta la posición financiera actual o las condiciones comerciales tal como se reflejan en los libros de contabilidad.

### **Estructura**

Espejo y Lopez (2018), mencionan que la norma no prescribe un formato específico del estado de situación financiera, cada entidad lo presentará de acuerdo a sus necesidades de información, es costumbre proporcionar un estado de situación financiera en términos de liquidez; es decir, primero las partidas corrientes y luego las partidas a largo plazo, según criterios de liquidez los activos y pasivos se clasifican en corriente y no corriente

**Activo corriente:** son los bienes, derechos y demás recursos que se encuentran bajo el control económico de la empresa como consecuencia de hechos pasados, de los cuales la empresa espera obtener beneficios o beneficios económicos futuros.

**Pasivo corriente:** contiene elementos perdurables; es decir, que su duración o vencimiento es superior a un año, son pasivos que se espera adquirir en el curso ordinario de los negocios, se mantienen para el negocio y se pagarán dentro de los doce meses después de que se informe la fecha de ejecución.

**Pasivo no corriente:** hacen referencia a los pasivos de una empresa con vencimiento superior a un año.

**Patrimonio:** aquí se incluyen las reservas, las ganancias acumuladas y otros resultados integrales.

## **Estado de Resultado Integral**

Es un estado financiero que presenta de forma estructurada los ingresos de las actividades de una línea de negocios; los costes y gastos incurridos como consecuencia de estas actividades durante un determinado período de tiempo y los resultados financieros del ejercicio. La diferencia de ingresos y gastos es el resultado o aplicación del ejercicio; cuando los gastos superan los ingresos, el resultado es una pérdida para el ejercicio.

### **Estructura**

Según la NIC 1, el estado del resultado integral presentará:

- Los resultados del ejercicio (ingresos menos costos y gastos);
- El otro resultado integral total (detalle de los resultados integrales del ejercicio económico);
- El resultado integral del ejercicio, compuesto por el total de los resultados y otro resultado integral total.

## **Estado de cambios en el patrimonio neto**

El estado de cambios en el patrimonio neto representa la evolución del patrimonio de una empresa, durante el ejercicio económico, identificando el origen de los cambios

producidos, de tal manera que permita conciliar el patrimonio neto inicial con el patrimonio neto final.

Según la NIC 1 (párrafo 106), el Estado de cambios en el patrimonio neto incluirá la siguiente información:

- El resultado integral total del ejercicio, mostrando de forma separada los importes totales atribuibles a los propietarios de la controladora y los atribuibles a las participaciones no controladoras.
- Por cada componente de patrimonio neto, los efectos de la aplicación retroactivas reconocidos de acuerdo con la NIC 8.
- Por cada componente del patrimonio neto, una conciliación entre los importes en libros, al inicio y al final del ejercicio.

### **Estado de Flujos de Efectivo**

El estado de flujos de efectivo proporciona a los usuarios de los estados financieros información básica, concisa y de fácil comprensión sobre el movimiento de los cobros y pagos de efectivo en un período determinado, es la base para evaluar la capacidad de generar dinero y equivalentes de efectivo para las necesidades financieras de la entidad.

Para presentar el estado de flujos de efectivo es necesario identificar y clasificar los flujos de efectivo surgidos durante el ejercicio en las siguientes actividades.:

**Actividades de operación:** son aquellas actividades en las que el negocio está relacionado con la industria, el flujo de efectivo en estas actividades un indicador clave para verificar que el negocio está generando suficiente liquidez para pagar sus préstamos, mantener su viabilidad, pagar dividendos y realizar nuevas inversiones sin recurrir a fuentes externas de financiamiento.

**Actividades de inversión:** son las actividades que constituyen la compra, venta o enajenación de activos fijos y otras inversiones no incluidas en el efectivo y equivalentes de efectivo. La revelación por separado de los flujos de efectivo de las actividades de inversión es importante porque estos flujos de efectivo reflejan la medida en que se generarán los recursos económicos que generarán ingresos y flujos de efectivo futuros.

**Actividades de financiamiento:** son actividades que dan como resultado un cambio en el monto y estructura de las inversiones y préstamos que la entidad utiliza para satisfacer sus necesidades de liquidez y financiamiento, una presentación separada de los flujos de efectivo de las actividades de financiación es importante porque es útil para pronosticar las necesidades de efectivo para cubrir los pasivos de quienes aportan capital al negocio. (pp. 513-529)

### **Estado de pérdidas y ganancias proyectado**

Es un informe financiero que presenta de forma estructurada los ingresos de las actividades de una línea de negocio; los costos y gastos incurridos como resultado de estas

actividades durante el período especificado y la ganancia o pérdida del ejercicio financiero. La diferencia de ingresos y gastos es el resultado o utilidad del ejercicio; cuando los gastos superan a los ingresos, el resultado es una pérdida del ejercicio económico.

**Tabla 1.**

*Formato del Estado de pérdidas y ganancias proyectado*

<p style="text-align: center;"><b>“XYZ”</b>  <b>ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS PROYECTADO</b>  <b>DEL...AL...DEL...</b></p>					
<b>Cuentas</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
INGRESOS					
Ventas					
<b>Total Ingresos</b>					
EGRESOS					
(-) Costo Total					
<b>Total Egresos</b>					
UTILIDAD BRUTA					
Utilidad a trabajadores 15%					
Utilidad Antes de Impuestos					
Impuesto a la renta 25%					
Utilidad antes de Reserva Legal					
Reserva Legal 10%					
<b>Utilidad neta del Ejercicio</b>					

Fecha.....

**f) GERENTE**

**f) CONTADOR**

*Nota:* La tabla indica el estado de pérdidas y ganancias proyectado

### **Flujo de Caja**

Para Anaya y Niño (2018), el efectivo es un estado financiero (formalmente llamado flujo de efectivo) que representa dinámicamente las entradas y salidas de efectivo de una empresa durante un período determinado y su posición de efectivo al final de ese período.

Los flujos de efectivo se pueden generar para períodos como un año, seis meses, un mes y una semana, pero hay que tener en cuenta que los períodos más cortos producen resultados más precisos y un análisis más útil.

### **Propósitos**

- Presentar la información correspondiente a las entradas y salidas de efectivo de una empresa durante un periodo determinado
- Evaluar la habilidad de la empresa para generar futuros flujos de caja.
- Anticipar las necesidades de liquidez y cómo cubrirlas en su totalidad y en tiempo.
- Planifique lo que su empresa puede hacer con el exceso de efectivo temporal.

- Analizar la viabilidad de futuros repartos de utilidades o dividendos.

### **Elementos Básicos**

- El saldo de efectivo inicial es la cantidad de efectivo al comienzo del período contable.
- Las entradas de efectivo del período actual se analizan con base en los cambios en el estado de resultados y el estado de situación financiera.
- El flujo de salida durante el período de soporte fue el mismo que la última vez.
- Puede ser positivo o negativo y es el resultado de la diferencia entre la entrada y la salida.
- Es el resultado de sumar el saldo inicial y el flujo de caja neto.

### **Activos Fijos**

Zapata (2017) indica que un tangible (bien) o intangible (derecho) sea calificado como activo fijo, debe cumplir las siguientes condiciones generales:

- Que sea de propiedad o controlado por la empresa y por tanto exista dominio total sobre el recurso.
- Que su aparecimiento y consiguiente reconocimiento contable sea producto de hechos pasados.
- Que la valoración o definición del costo sea confiablemente razonable.
- Que de su utilización exista la seguridad de que se obtendrán beneficios económicos futuros.

Debe reunir tres condiciones adicionales, la falta de alguna obligará a buscar otro grupo en donde se presenten, al menos temporalmente, estas condiciones son:

**Vida útil mayor a un año:** en condiciones normales se espera que un activo fijo brinde beneficios al menos por un año, por lo tanto, mientras más larga sea la vida útil previsible, más se ajusta a este requerimiento.

**Precio más o menos representativo:** esta condición estará en estrecha relación con la capacidad económica de la empresa.

**No estar disponible para la venta:** si por alguna razón, poco usual, va a ser vendido, este se debe reclasificar en el grupo de “bienes no corrientes dispuestos para la venta”.

### **Clasificación**

#### ***Activo fijo tangible***

Son aquellos que se pueden ver, medir y tocar, se pueden agrupar en:

**Depreciables:** activos que pierden su valor por uso.

**No depreciables:** activos que por su naturaleza al ser usados en la producción de bienes y servicios o por el paso del tiempo, no pierden su valor original sino más bien pueden ganar en precio, a pesar de su uso.

**Agotables:** son aquellos bienes representados por los recursos naturales no renovables y que al cumplir con los fines para los que fueron adquiridos, pierden valor.

### **Activo fijo intangible**

Son aquellos derechos que aunque no se pueden ver, se percibe su presencia beneficiosa, se pueden agrupar en:

**Amortizables:** con el tiempo o imposición de nuevas tecnologías van perdiendo su valor comercial.

**No amortizables:** con el tiempo o imposición pueden tomar un valor mayor. (pp 213)

### **La Depreciación**

Para Barrios (2021), es la disminución del valor real de un activo, es decir, algo de valor o con potencial para generar ingresos. Puede afectar el equilibrio de la empresa, pero no es una especie de salida de efectivo, es solo una reducción en el valor de los activos, que es muy importante para la utilidad de la 'empresa'. Al calcularlo, puede controlar el gasto de sus activos y tener fondos para reparar sus activos si es necesario. Esto es muy importante para la cuenta de resultados.

### **Método para calcular la depreciación**

#### **Método de la línea recta**

En el método lineal, un activo se consume uniformemente a lo largo de su vida útil, este es uno de los métodos más utilizados debido a su simplicidad, ya que asume que el valor del activo se deprecia continuamente, generalmente el gasto de depreciación acumulado durante el último año.

$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor Activo} - \text{Valor Residual}}{\text{Años de Vida Útil.}}$$

### **Flujo de Caja Proyectado**

Araya (2023) indica que es un instrumento financiero que permite anticipar determinadas situaciones que pueden poner en riesgo la operatividad de la empresa, especialmente lo relacionado con la liquidez.

Al proyectar o estimar cómo será el movimiento de ingresos y egresos en un periodo, ya sea mensual o anual, se conocerá en qué momento se podrá tener mayores ingresos o al contrario presentar problemas de insolvencia económica. Esto permite tener una idea sobre si la empresa necesitará financiamiento a futuro o si tendrá suficientes recursos para realizar inversiones que ayuden a su desarrollo y crecimiento.

En el flujo de caja proyectado se debe considerar todos los factores que se piensen cambiar a corto plazo o que puedan variar en el futuro, ya sea aumento de personal, de la producción, venta de nuevos productos, modificaciones de la infraestructura, entre otros, dependiendo del periodo en el que se proyecte el flujo.

**Tabla 2.***Formato de flujo de caja proyectado*

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS</b>						
VENTAS NETAS						
<b>TOTAL INGRESOS</b>						
<b>EGRESOS</b>						
INVERSIÓN INICIAL						
COSTO TOTAL						
<b>TOTAL EGRESOS</b>						
<b>INGRESOS BRUTOS</b>						
UTILIDAD AL TRABAJADOR 15%						
IMPUESTO A LA RENTA 25%						
<b>INGRESOS NETOS</b>						
(+) DEPRECIACIONES						
(+) AMORTIZACIÓN						
<b>FLUJO DE CAJA</b>						

*Nota.* La tabla indica como debe estar estructurado el flujo de caja proyectado.

### Importancia

Es esencial que las empresas proyecten el flujo de caja para evitar su propia falta de liquidez y puedan asegurar que en el futuro cuenten con los recursos necesarios para subsistir, conocer anticipadamente las distintas situaciones que pueden colocar a tu empresa en riesgo, dará la oportunidad de prepararse y actuar ante estas dificultades. Es mejor estar prevenido por un posible problema, que esperar y no tener la solución a tiempo para mantener la continuidad del negocio o proyecto que se esté implementando, además, puede asegurar que la empresa cumpla con las obligaciones que ha adquirido con sus trabajadores y proveedores.

### Cálculo

- Se comienza con la cantidad de efectivo que tiene el negocio al comienzo del período, es decir, todos los ingresos menos todos los gastos del período anterior.
- Se estima la cantidad de efectivo que se pondrá en el negocio en el próximo período. las entradas de efectivo incluyen ganancias pasadas, créditos y ventas de préstamos, las ventas futuras se proyectan al observar las tendencias de ganancias de períodos anteriores.
- Estimar todos los costos a pagar en el próximo período, es necesario tener en cuenta los costos variables y fijos, los costos variables, como las materias primas,

fluctúan con las ventas. Los costos fijos no se ven afectados por las ventas e incluyen el alquiler, los servicios públicos y el seguro.

- Los gastos estimados se deducen de los ingresos estimados, el número resultante es el flujo de efectivo esperado de la empresa.
- Los flujos de efectivo se agregan al saldo de apertura, esto le dará el saldo final, este número también será el saldo de apertura para el próximo período.

### Punto de Equilibrio

Para Flores (2021), es un término utilizado para definir cuando una empresa cubre costos fijos y variables, es decir, cuando los ingresos y los gastos están al mismo nivel y por lo tanto no hay ganancia o pérdida de productos o servicios. Dado que los cálculos del ingreso anual y el margen de contribución son mediciones periódicas, se pueden calcular en períodos cortos (semanal, mensual, bimestral o trimestral) en lugar de una sola vez, esto ayuda a mantener la estabilidad durante todo el año de producción y lograr los objetivos establecidos.

### Importancia

Esto ayuda a ver si la idea de negocio es financieramente viable, por lo tanto, es esencial para su plan de negocios, otro beneficio es la base para una estrategia de respaldo para los casos de menor demanda, gracias a este análisis, las sorpresas desagradables se pueden reducir o manejar de manera más rápida y eficiente, y se puede observar el crecimiento de la empresa a lo largo del tiempo.

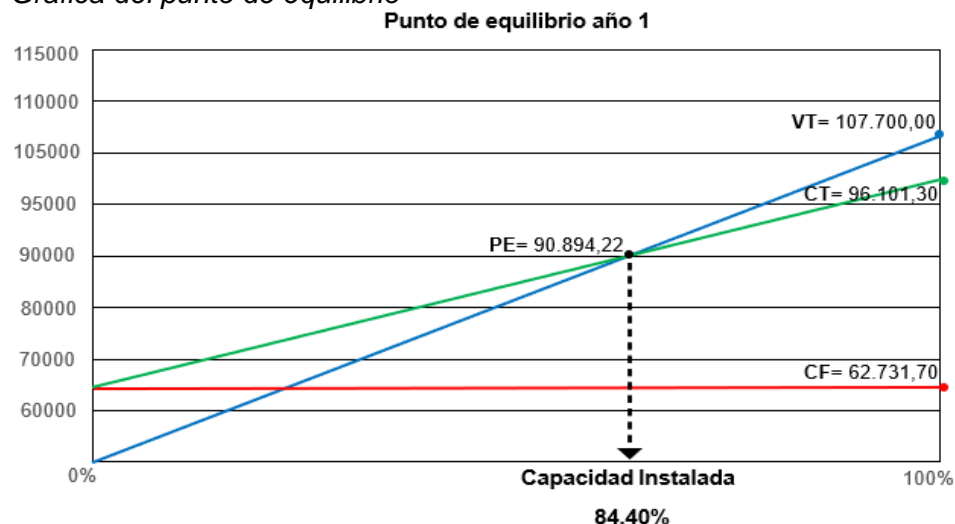
$$CT = CV + CF \text{ (En función al costo total)}$$

$$PEC = \frac{CF}{VT - CV} \times 100 \text{ (En función a la capacidad instalada)}$$

$$PEV = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}} \text{ (En función a las ventas)}$$

**Figura 1.**

*Gráfica del punto de equilibrio*



*Nota:* La presente gráfica representa el punto de Equilibrio de la empresa

## Evaluación Financiera

Ortiz y González (2018), afirman que en el proceso de elección de un proyecto de inversión, el conocimiento que tiene una empresa de los criterios para evaluar las decisiones de inversión es fundamental para lograr sus objetivos financieros, se debe tener en cuenta que para realizar la selección de proyectos en una empresa, se deben utilizar métodos de valoración de inversiones apropiados para tomar decisiones adecuadas sobre la asignación de recursos correspondientes a cada inversión potencial, esto incluye determinar la llamada "viabilidad económica del proyecto" y por supuesto la rentabilidad del capital invirtiendo en él. Las principales funciones que cumple esta evaluación son:

- Determinar la cobertura oportuna de todos los costos para ayudar a diseñar su plan financiero.
- Medir el retorno de la inversión de los fondos.
- Proporcionar a los propietarios de fondos valoraciones responsables para que sus proyectos puedan compararse con otras alternativas y oportunidades de inversión.

### Indicadores de Evaluación Financiera

#### Valor Actual Neto (VAN)

Santa (2017), indica que el valor actual neto (VAN) es una métrica financiera utilizada para determinar la viabilidad de un proyecto. Si se miden los flujos de ingresos y gastos futuros y se descuenta la inversión inicial y todavía hay ganancias, el proyecto es viable.

El BNA es el valor presente de los flujos de efectivo o utilidad neta esperada, actualizado utilizando la tasa de descuento (TD). Esta última es la tasa mínima esperada de rendimiento o beneficio que se logrará.

**VAN < 0 el proyecto no es rentable**, si el capital de inversión es mayor que BNA (VAN es negativo o menor a 0), significa que no se cumple la TD.

**VAN = 0 el proyecto es rentable**, el proyecto es rentable porque los beneficios de DT ya están combinados. TD se completa cuando BNA es igual al monto de la inversión.

**VAN > 0 el proyecto es rentable**, el proyecto es rentable, si el BNA era mayor a la inversión (VAN mayor a 0), se respetaba la relación indicada y se generaba una utilidad o ventaja adicional.

**Donde:**

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+i)^t} + \frac{VR_n}{(1+i)^n}$$

**I<sub>0</sub>** = Inversión en el momento inicial (t = 0).

**n** = Duración en años.

**F<sub>t</sub>** = flujo de caja.

**t** = intervalo de tiempo.

**i** = Cálculo del tipo de descuento en %.



**VRn** = Valor residual.

**VAN** = Valor actual neto.

### **Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Fernández (2021), afirma que es una medida de la rentabilidad de un proyecto o inversión, a mayor TIR, mayor rentabilidad, lo que facilita el cálculo de la tasa interna de retorno para varios proyectos, facilitando las decisiones de inversión. En pocas palabras, la TIR se puede definir como el porcentaje de ingresos o pérdidas obtenidos en una inversión, la TIR es la tasa de descuento a la que el valor presente neto (VAN) es cero, es decir, la relación entre el valor presente total de los gastos y el valor presente total de los ingresos esperados.

**Donde:**

$$\text{TIR} = \text{Tasa menor} + \text{diferencia de tasas} \times \frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN Mayor}}$$

### **Análisis de Sensibilidad**

Para Arias (2020), esta es una técnica que estudia el efecto de cambios en una de sus variables independientes constituyentes sobre la variable dependiente de un modelo financiero, es una buena idea realizar un análisis de sensibilidad de antemano cuando esté a punto de realizar una inversión. Esto le permite estimar el impacto en su inversión en caso de que ocurran ciertos eventos inicialmente inesperados. Para realizar un análisis de sensibilidad, concentre sus cálculos en los aspectos financieros, de flujo de efectivo y VPN de su inversión.

### **Ventajas e inconvenientes**

- La principal ventaja es la facilidad de aplicación y comprensión. Nos encontramos ante fluctuaciones porcentuales para que puedas entender fácilmente las diferentes situaciones que se presentan.
- Su principal inconveniente es que sólo examina cambios en una variable a la vez. Por otro lado, a diferencia del análisis de escenarios, los análisis de VPN y TIR no utilizan distribuciones de probabilidad. Esto limita severamente el poder predictivo de esta técnica.

**Donde:**

$$\text{NTIR} = \text{tm} + \text{dt} \frac{\text{VANTm} - \text{VANTM}}{\text{VANTm}} \times 100$$

$$\text{TIR.R} = \text{TIR.O} - \text{NTIR}$$

$$\% \text{ Variación} = \frac{\text{TIR.R}}{\text{TIR.O}} \times 100$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ Variación}}{\text{NTIR}}$$

**NTIR** = Nueva TIR.

**TIR.O** = TIR original del proyecto.

**tm**= Tasa menor.

**dt** = Diferencias de Tasas.

**VANTm** = Valor actual menor.

**VANTM** = Valor actual mayor.

### **Relación Beneficio/Costo (B/C)**

Rodrigues (2021), manifiesta que este es el proceso que se realiza para medir la relación entre el costo de un proyecto y los beneficios que traerá, y su objetivo es determinar si las inversiones futuras beneficiarán a la empresa. La relación costo-beneficio (B/C) también se denomina utilidad neta margen y su valor se obtiene dividiendo el valor actual de la utilidad neta total o beneficio neto (VPN) por el valor de la utilidad neta del costo total (VAC), como una gama muy amplia de valores, varias variables pueden determinar la relación costo-efectividad, entre las principales se encuentran:

- Costes de producción.
- Salarios / sueldos.
- Impuestos.
- Volumen de ventas.

**Donde:**

$$RBC = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$$

### **Periodo de Recuperación de Capital (PRC)**

Según Riquelme (2022), este es el período en el que la empresa recuperará su inversión en el proyecto. Este método es uno de los más utilizados para valorar y medir la liquidez de los proyectos de inversión, se define como el primer período en el que el flujo de caja acumulado es positivo.

### **Desventajas**

- No se menciona el aporte de riqueza que traerá el proyecto.
- No considera el costo de oportunidad del capital.
- Incapacidad para priorizar proyectos de manera efectiva.

**Donde:**

$$PRC = A.S.I + \frac{\text{Inversión inicial} - \sum F.A.S.I}{F.N.A.S.I}$$

**A.S.I** = Año que supera la inversión.

**$\sum F.A.S.I$**  = Sumatoria de los flujos del año que supera la inversión.

**F.N.A.S.I** = Flujo neto del año que supera la inversión.

## 5. Metodología

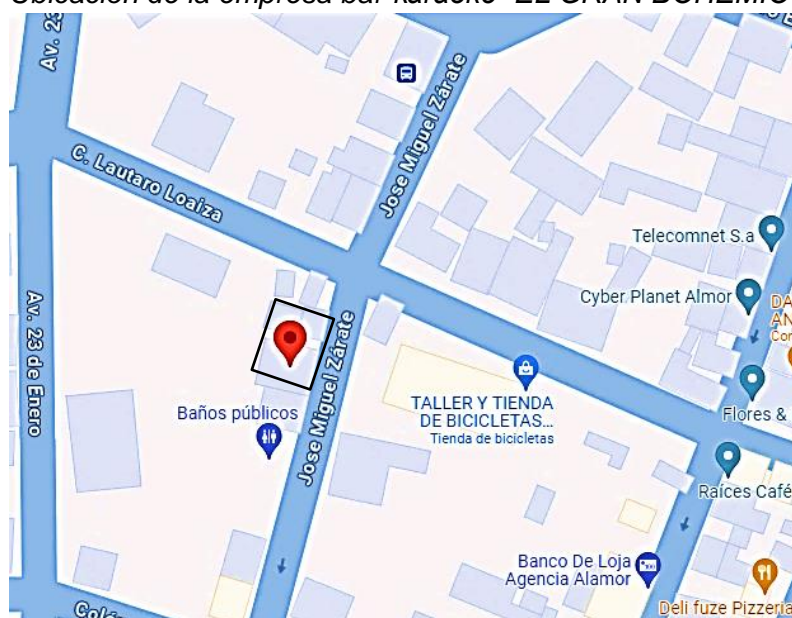
La investigación se titula: Proyecto de factibilidad para la creación de un bar-karaoke en la ciudad de Alamor del cantón Puyango.

### Área de Estudio

La empresa de servicios Bar-Karaoke “EL GRAN BOHEMIO” del Sr. Byron Fabian Valdez Ramon se ubicará en la ciudad de Alamor, cantón Puyango, provincia de Loja en las calles Lautaro Loaiza y José Miguel Zarate, la empresa estará destinada a brindar servicios de diversión y entretenimiento a la población alamoreña.

### Figura 2.

Ubicación de la empresa bar-karaoke “EL GRAN BOHEMIO”



### 5.1 Procedimiento

El presente Trabajo de Integración Curricular corresponde al enfoque cualitativo-cuantitativo: cualitativo, porque se ajusta al modelo contextual relacionado con el tema propuesto, y su finalidad es determinar la factibilidad del proyecto, cuantitativo, porque se han realizado diversos cálculos estadísticos, mediante la investigación económico-financiera y el uso de indicadores financieros, que ayudan a cuantificar los recursos necesarios para la realización del proyecto.

Los componentes del estudio de factibilidad presentan información tabulada y resumida para facilitar la comprensión lectora, además que el diseño es descriptivo, de carácter deductivo-inductivo porque, en ambas situaciones, fue necesario deducir y luego inducir en los resultados de los indicadores financieros establecidos para determinarlos en conclusiones finales y tomar decisiones basadas en la precisión de sus resultados.

Se utilizó un diseño no correlacional ya que las variables establecidas no son manipuladas por lo que se utiliza una breve observación de los contenidos para poder describir y analizar.

## **Métodos**

### **Científico**

Se lo aplicó para la elaboración de los referentes teóricos mediante la recolección de información a través de diferentes materiales como: libros, revistas, documentos web, normativas legales, etc. necesarios para el desarrollo teórico-práctico del proyecto de factibilidad para la creación de una empresa de servicios de diversión, esto con la finalidad de facilitar la toma de decisiones.

### **Deductivo**

Se lo aplicó para la estructuración de las fases que tiene el proyecto de factibilidad en cuestión; empezando desde el Estudio de Mercado, el Estudio Técnico, el Estudio Económico-Financiero y finalmente la Evaluación Financiera, con la finalidad de poder determinar resultados coherentes que demuestren la rentabilidad oportuna para ejecutar esta idea de negocio.

### **Inductivo**

Se lo utilizó para poder determinar el tamaño de la muestra, con datos generales y reales de la población a nivel local mediante la información obtenida a través de las técnicas establecidas como son la observación y la encuesta, lo que a su vez permitirá obtener conocimiento sobre aspectos específicos del proyecto en cada una de sus fases.

### **Analítico**

Se lo empleó para interpretar los resultados obtenidos en las encuestas, y así poder analizar las diferentes etapas del desarrollo de la investigación mediante la revisión oportuna de documentos, leyes, reglamentos y demás disposiciones legales que regulan el funcionamiento de los bares-karaoke.

### **Matemático**

Se lo utilizó para realizar los respectivos cálculos mediante la aplicación de fórmulas, específicamente en la evaluación financiera y así obtener datos reales, los mismos que determinaron la elaboración correcta del proyecto de inversión.

### **Estadístico**

Permitió presentar la información a través de tablas y gráficos estadísticos, para el respectivo análisis e interpretación de los resultados obtenidos en el desarrollo del Trabajo de Integración Curricular.

### **Técnicas**

#### **Observación**

Se la utilizó al momento de realizar la visita a los distintos establecimientos que ofrecen este servicio, con la finalidad de observar la forma en que se desarrolla el funcionamiento del negocio, los materiales que utilizan y además cómo realizan la atención a los clientes que van a hacer uso de estos locales.

## **Encuesta**

Se aplicó a una muestra determinada de 209 personas de la ciudad de Alamor comprendidas en un rango de edad de 18 a 45 años, esto con la finalidad de conocer claramente el nivel de aceptación, además de los gustos y preferencias de los clientes, esto a su vez permitirá conocer la oferta y demanda que tendrá este negocio.

## **Revisión Bibliográfica**

Se utilizó como base de apoyo para la recolección de la información y a su vez poder realizar un análisis de los documentos o de la información que se utilizó para el desarrollo del tema tratado, información recabada y debidamente citada obtenida previamente de: libros, tesis, páginas web, folletos, documentos web, etc.

## **5.2 Procesamiento y análisis de datos**

### **Programa informático Excel**

Se lo utilizó para trabajar con datos tabulares los mismos que permitieron ordenar, filtrar, buscar, aplicar fórmulas y usar herramientas sofisticadas para poder analizar la información obtenida en los resultados de la investigación.

### **Muestreo**

Para la recopilación de la información de fuentes primarias previamente se determinó el tamaño de la muestra de la población de la ciudad de Alamor, teniendo en cuenta el siguiente procedimiento; se aplicó el criterio de la segmentación demográfica considerando que el segmento objetivo del proyecto lo constituyen las personas comprendidas entre los 18 años a 45 años de edad, ya que son consideradas como personas económicamente activas. Para el trabajo de investigación se aplicó el 95% de confiabilidad, lo que produce un 5% de margen de error.

Se utilizó la siguiente fórmula ya que no se conoce la probabilidad de éxito, dicho porcentaje es el que determina la participación en el mercado de la población objeto de estudio.

$$n = \frac{(z_{\alpha/2})^2 p^* (1 - p^*)}{E^2}$$

### **Donde:**

**n**= tamaño de la muestra.

**Z**= nivel de confianza.

**p**= probabilidad de éxito

**E**= margen de error.

## **Población**

Según el Censo de Población y Vivienda (2010) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), el cantón Puyango cuenta con 15.513 habitantes, lo que representa el 3,4% del total de la población provincial, es decir, 448.966 habitantes, la población urbana es de 4.491 habitantes que representa el 28,95% de la población total y la población rural es de 11.022 habitantes que equivale al 71,05%, la tasa de crecimiento poblacional en la zona urbana es del 0,74%. La población seleccionada para el desarrollo del presente Trabajo de Integración Curricular es del sector urbano comprendido en el rango de edad entre los 18 a 45 años.

## **6. Resultados**

### **CONTEXTO EMPRESARIAL**

La ciudad de Alamor es la cabecera cantonal del cantón Puyango, Provincia de Loja, Ecuador, se ubica en el extremo sur-occidental de la provincia de Loja, se encuentra el cantón Puyango; limita al norte con el cantón Paltas y la provincia de El Oro, al sur con los cantones de Celica y Pindal, al este con parte de Celica y Paltas y al oeste con Zapotillo y la república del Perú. Alamor está a 214 km de la capital provincial y tiene un clima tropical, con una temperatura promedio de 22°C, lo que le da un clima agradable que fluctúa entre 15°C y 29°C. Su principal atracción turística es el Bosque Petrificado de Puyango, el cual está protegido como área natural, la producción más significativa es la de café, así mismo de varios cultivos como son de caña de azúcar y pastos, la producción de carne de ganado vacuno es la actividad que genera mayores ingresos a la economía de las familias.

El proyecto de inversión que se desea implementar pertenece sector terciario, ya que se agrupa una importante serie de actividades que puede determinar el estado de desarrollo que presenta la economía del sector, se ha elegido esta ciudad para llevar a cabo dicho proyecto, debido a que existen iniciativas de emprendimientos para ayudar a mejorar la tasa de empleo en beneficio de las políticas, estrategias, planes, programas, proyectos para la inclusión económica y social de la población.

La empresa estará registrada de acuerdo al Servicio de Rentas Internas (SRI) como Persona Natural, y se obtendrá el Registro Único de Contribuyentes (RUC), con la razón social Bar-Karaoke “EL GRAN BOHEMIO”.

Se considera de suma relevancia impulsar la implementación de esta idea de negocio en la localidad para conocer la viabilidad y posteriormente la rentabilidad que se va a obtener en un futuro, cabe mencionar que falta de creatividad e innovación para poder implementar estos establecimientos se ha venido dado por el poco conocimiento en este tipo de servicio, lo que ha generado la incursión de las personas a ejercer o desarrollar otro tipo de actividades, lo cual deja un espacio incompleto en esta franja de mercado.

En definitiva, el éxito de este tipo de negocio depende de su capacidad para brindar una experiencia emocionante y única combinando el servicio de bar con entretenimiento musical en un ambiente agradable y divertido, la atención al detalle, la calidad del servicio y la adaptación a las preferencias del mercado local son los factores clave para el éxito empresarial.

## 6.1 ESTUDIO DE MERCADO

Tiene como objetivo determinar cuáles son las necesidades que se requiere satisfacer identificando a los posibles clientes, de tal manera que se pueda garantizar que el servicio que se está ofertando tendrá la aceptación necesaria para lograr una sostenibilidad futura, además permite identificar a los clientes potenciales, reales y efectivos para que de esta manera se pueda poder determinar la demanda insatisfecha de acuerdo a las ofertas del mercado.

Para realizar el estudio de mercado se utilizó técnicas de investigación tales como la observación y la aplicación de encuestas a los habitantes de la ciudad, y de esta manera determinar las exigencias y preferencias de la población para posteriormente lograr brindar un servicio sobresaliente que logre cumplir las exigencias y expectativas del usuario.

### Población y muestra

Según el Censo de Población y Vivienda (2010) del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), el cantón Puyango cuenta con 15.513 habitantes, lo que representa el 3,4% del total de la población provincial, es decir, 448.966 habitantes, la población urbana es de 4.491 habitantes que representa el 28,95% de la población total y la población rural es de 11.022 habitantes que equivale al 71,05%, la tasa de crecimiento poblacional en la zona urbana es del 0,74% donde se llevará a cabo la ejecución del proyecto.

**Tabla 3.**

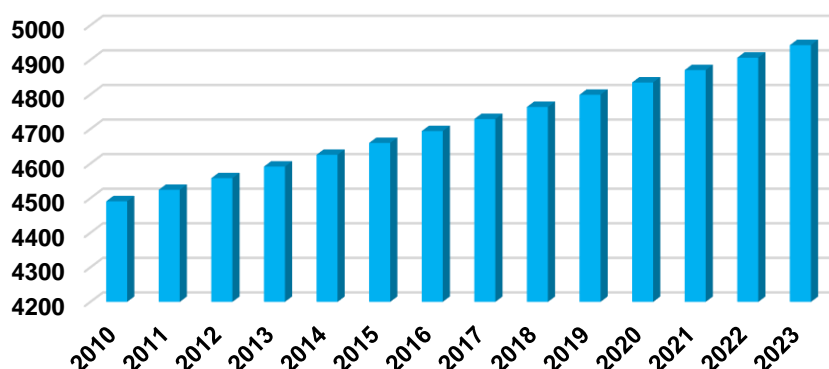
*Crecimiento Poblacional*

AÑOS	POBLACIÓN	OPERACIÓN	CRECIMIENTO (0,74%)
2010			4.491
2011	4.491	$4.491 * 0,74\% + 4.491$	4.524
2012	4.524	$4.524 * 0,74\% + 4.524$	4.558
2013	4.558	$4.558 * 0,74\% + 4.558$	4.591
2014	4.591	$4.591 * 0,74\% + 4.591$	4.625
2015	4.625	$4.625 * 0,74\% + 4.625$	4.660
2016	4.660	$4.660 * 0,74\% + 4.660$	4.694
2017	4.694	$4.694 * 0,74\% + 4.694$	4.729
2018	4.729	$4.729 * 0,74\% + 4.729$	4.764
2019	4.764	$4.764 * 0,74\% + 4.764$	4.799
2020	4.799	$4.799 * 0,74\% + 4.799$	4.835
2021	4.835	$4.835 * 0,74\% + 4.835$	4.870
2022	4.870	$4.870 * 0,74\% + 4.870$	4.906
2023	4.906	$4.906 * 0,74\% + 4.906$	<b>4.943</b>

*Nota.* La tabla indica el crecimiento de la población según los datos tomados del INEC (2010).



**Figura 3.**  
*Crecimiento Poblacional*



**Análisis:** De acuerdo a la información obtenida en la figura N°3 se puede observar el crecimiento poblacional de la ciudad de Alamor de acuerdo a la tasa de crecimiento establecida según el INEC 2010 en la zona urbana es del 0,74%.

#### **Muestra**

Para el 2023 se determina una población equivalente a 4.943 habitantes en una edad promedio de 18 a 45 años. Para determinar el tamaño de la muestra se realizó una pregunta piloto, la cual es una pequeña aplicación de encuestas que permitirá comprobar el porcentaje de la probabilidad de éxito y así obtener el tamaño exacto de la muestra.

#### **Muestra Piloto**

**¿A usted le llama la atención divertirse en un bar-karaoke?**

**Tabla 4.**

*Muestra Piloto*

Variable	Frecuencia	%
SI	31	84%
NO	6	16%
<b>TOTAL</b>	<b>37</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla indica el muestreo para la aplicación de encuestas.

Una vez obtenidos los resultados se procede aplicar la siguiente fórmula que determina el total de encuestas a aplicarse, teniendo en cuenta la probabilidad de éxito, además del margen de nivel de confianza y el margen de error.

$$n = \frac{(z_{\alpha/2})^2 p^* (1 - p^*)}{E^2}$$

**Donde:**

**n**= tamaño de la muestra.

**Z**= nivel de confianza.

**p**= probabilidad de éxito

E= margen de error.

**Datos:**

Z= 95% (1,96 intervalo o nivel de confianza).

p= 84% (probabilidad de éxito de la muestra).

E= 5% (margen de error).

**Desarrollo:**

$$n = \frac{(1,96 * 1,96) * 84\% * (1 - 84\%)}{(5\%)^2}$$

n= 209 (encuestas a aplicarse).

**Análisis de los resultados obtenidos de la encuesta aplicada**

**1. Edad**

**Tabla 5.**

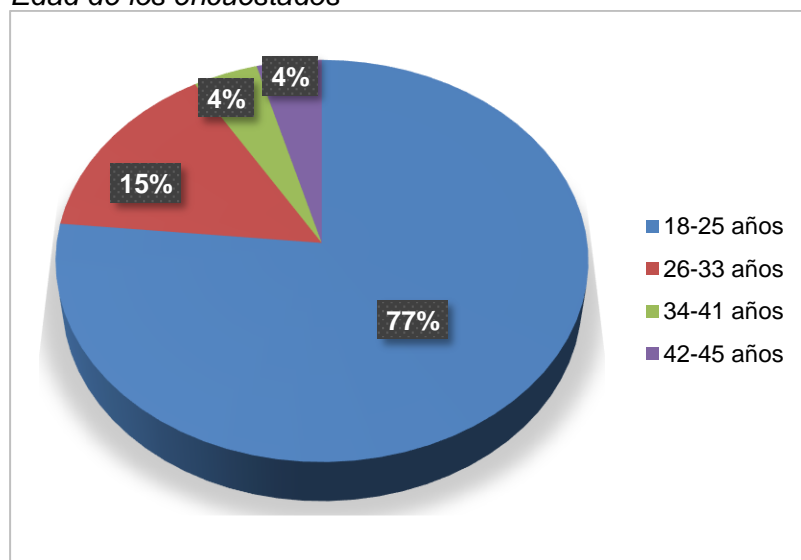
*Edad de los encuestados*

Variable	Frecuencia	%
18-25 años	160	77%
26-33 años	31	15%
34-41 años	9	4%
42-45 años	9	4%
<b>TOTAL</b>	<b>209</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla indica la frecuencia de edad que tienen los encuestados.

**Figura 4.**

*Edad de los encuestados*



**Análisis:** Como se puede observar en la figura N°4 la edad de los encuestados se tiene una mayor frecuencia en los rangos de 18 a 25 años y de 26 a 33 años que representa el 92%, lo que demuestra que la mayoría de la población alamoreña según la encuesta aplicada es joven.

## 2. Sexo

**Tabla 6**

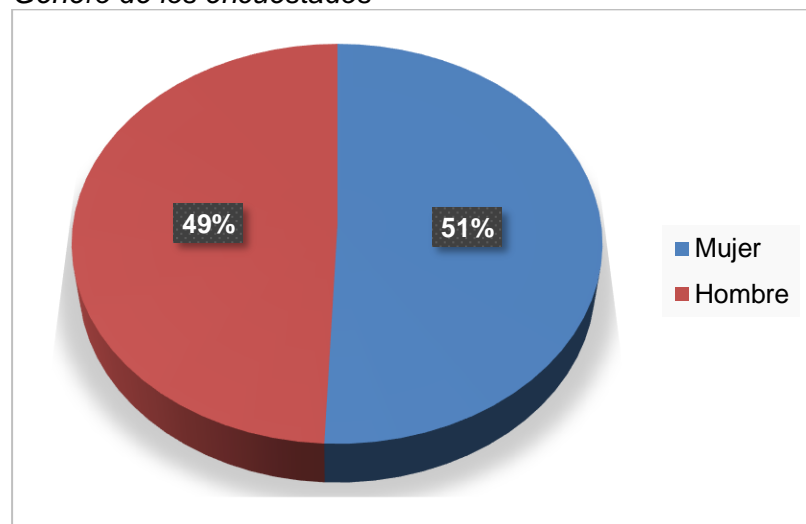
*Género de los encuestados*

Variable	Frecuencia	%
Mujer	106	51%
Hombre	103	49%
<b>TOTAL</b>	<b>209</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla indica la frecuencia de género de los encuestados

**Figura 5.**

*Género de los encuestados*



**Análisis:** Como se puede observar en la figura N°5 con relación al sexo de las personas encuestadas, se ha logrado determinar que el 51% son de sexo femenino y el 49% de sexo Masculino, por lo cual no existe variación mayor en comparación de ambos géneros.

## 3. ¿Cuáles son sus actividades de ocio favoritas?

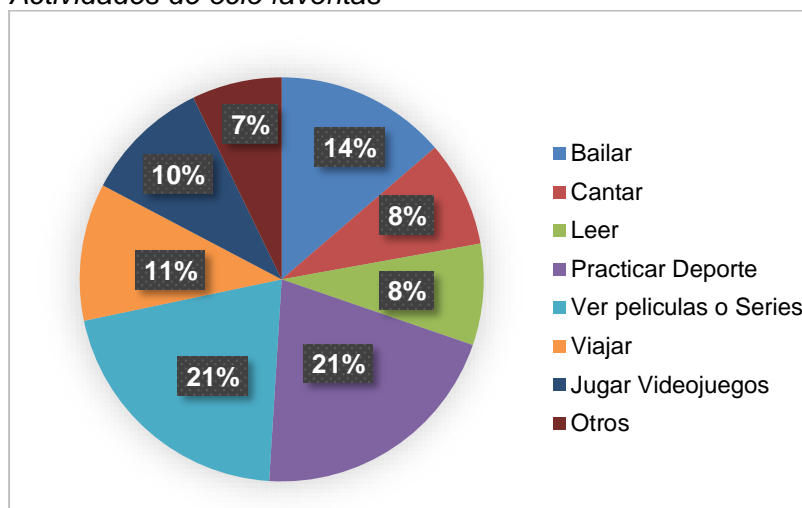
**Tabla 7.**

*Actividades de ocio favoritas de los encuestados*

Variable	Frecuencia	%
Bailar	76	14%
Cantar	47	8%
Leer	45	8%
Practicar deporte	115	21%
Ver películas o series	115	21%
Viajar	61	11%
Jugar videojuegos	56	10%
Otros	40	7%
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>

*Nota.* La tabla indica las actividades de ocio favoritas de los encuestados.

**Figura 6.**  
*Actividades de ocio favoritas*



**Análisis:** De acuerdo a la información obtenida en la figura N°6 las actividades de ocio favoritas de la población, que mayor frecuencia tiene en un bar son las de practicar deporte y ver películas o series, las cuales representan el 21% cada una.

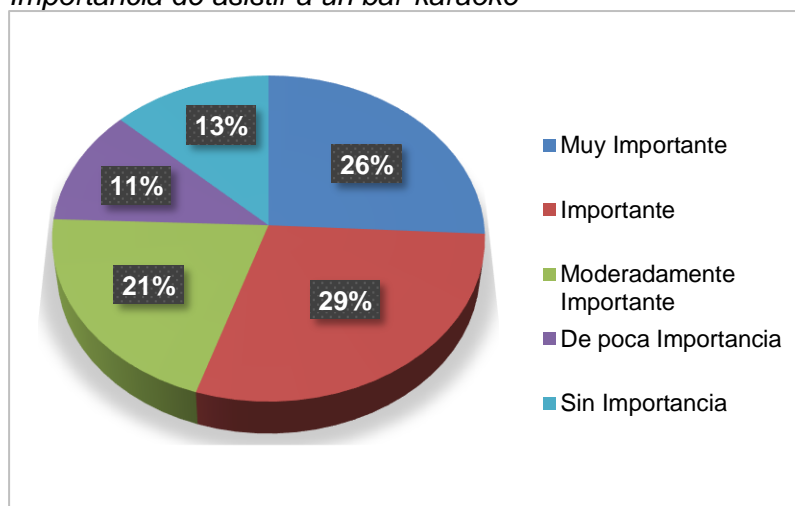
#### 4.- ¿Qué tan importante considera usted asistir a un bar-karaoke?

**Tabla 8.**  
*Importancia de asistir a un bar-karaoke*

Variable	Frecuencia	%
Muy Importante	54	26%
Importante	61	29%
Moderadamente Importante	43	21%
De poca Importancia	24	11%
Sin Importancia	27	13%
<b>TOTAL</b>	<b>209</b>	<b>100%</b>

Nota. La tabla indica la importancia de asistir a un bar-karaoke según los encuestados.

**Figura 7.**  
*Importancia de asistir a un bar-karaoke*



**Análisis:** De la información detallada en la figura N°7 se determina qué porcentaje de los encuestados asiste a este tipo de establecimientos, teniendo así que el 26% de la población considera muy importante asistir a bares mientras que el 29% de la población lo considera importante siendo las dos variables con mayor representación porcentual dando como resultado la posible demanda real, que va a tener el futuro negocio, cabe recalcar que el 13% de la población considera que no es importante asistir a estos centros de diversión lo cual será un factor a tener en consideración para la futura demanda.

### 5.- ¿Cuáles son las principales causas que le motivan ir a divertirse en un bar-karaoke?

**Tabla 9.**

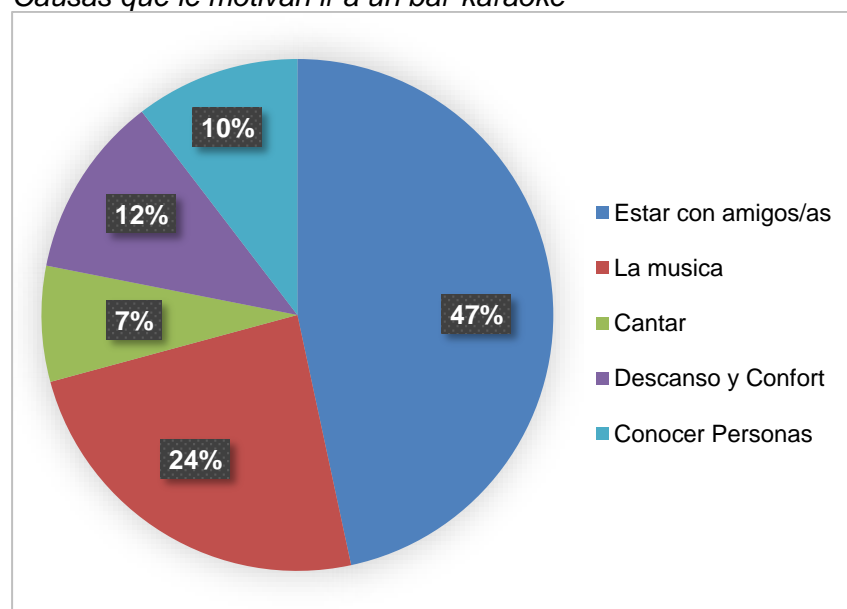
*Causas que motivan ir a un bar-karaoke*

Variable	Frecuencia	%
<b>Estar con amigos/as</b>	166	47%
<b>La música</b>	86	24%
<b>Cantar</b>	26	7%
<b>Descanso y Confort</b>	41	12%
<b>Conocer Personas</b>	37	10%
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>

*Nota.* La tabla indica las causas principales que motiva a los encuestados asistir a un bar-karaoke.

**Figura 8.**

*Causas que le motivan ir a un bar-karaoke*



**Análisis:** Con los resultados obtenidos en la figura N°8 se determina que el principal motivo que tiene la población para ir a un bar son la de estar con amigos/as, que es de suma importancia ya que es bueno pasar un rato de diversión y distracción, dicho motivo se ve representado por un 47% siendo la más alta a comparación de las otras opciones que se han establecido en la pregunta.

**6.- De las siguientes opciones, ¿Cuáles serían sus preferidas para realizar en un bar-karaoke?**

**Tabla 10.**

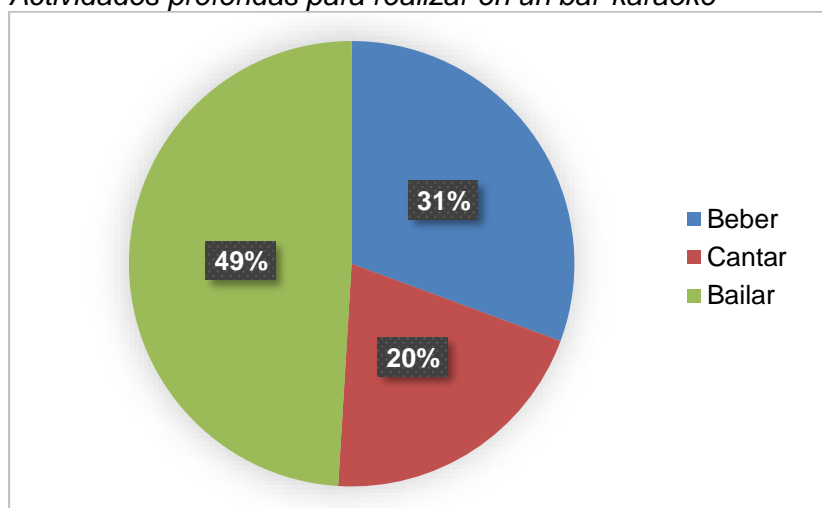
*Actividades preferidas para realizar en un bar-karaoke*

Variable	Frecuencia	%
Beber	95	31%
Cantar	63	20%
Bailar	152	49%
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>

*Nota.* La tabla indica las actividades favoritas de los encuestados para realizar en un bar-karaoke.

**Figura 9.**

*Actividades preferidas para realizar en un bar-karaoke*



**Análisis:** De acuerdo a la información obtenida en la figura N°9 se determina que la acción que más tiene relevancia al momento de asistir a un bar según la encuesta aplicada es de bailar, la misma que representa el 49%, que implica que los jóvenes les gustan asistir a estos lugares a bailar, siendo la más sobresaliente a comparación de las otras actividades.

**7.- ¿Que tanto le emociona asistir a un bar-karaoke?**

**Tabla 11.**

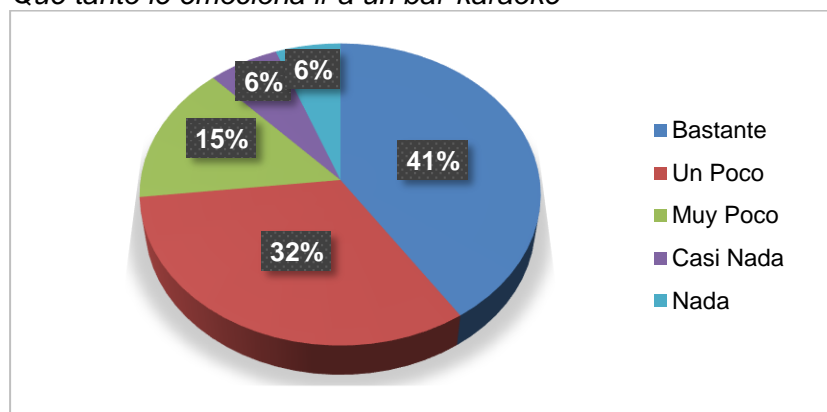
*Que tanto le emociona asistir a un bar-karaoke*

Variable	Frecuencia	%
Bastante	85	41%
Un Poco	68	33%
Muy Poco	31	15%
Casi Nada	13	6%
Nada	12	6%
<b>TOTAL</b>	<b>209</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla indica que tanto le emociona a los encuestados asistir a un bar-karaoke.

**Figura 10.**

*Que tanto le emociona ir a un bar-karaoke*



**Análisis:** Como se puede observar en la figura N°10 se determina que el 41% de los encuestados siente emoción al acudir a un bar-karaoke lo cual demuestra que de la idea de negocio es factible para poderla ejecutar, cabe recalcar que el 6% de la población no le emociona absolutamente nada asistir a este tipo de negocios ya sea por cuestiones familiares, religiosas, etc.

**8. ¿Con que frecuencia asiste usted a centros nocturnos, como bares o discotecas?**

**Tabla 12.**

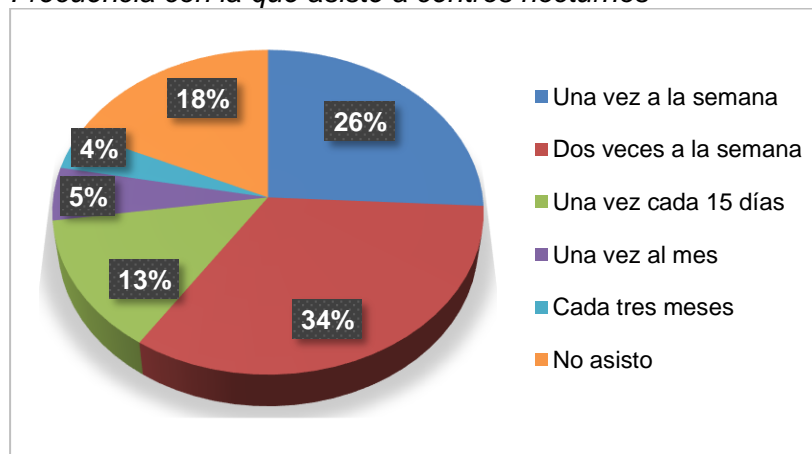
*Frecuencia con la que asiste a centros nocturnos*

Variable	Frecuencia	%
Una vez a la semana	54	26%
Dos veces a la semana	70	33%
Una vez cada 15 días	28	13%
Una vez al mes	11	5%
Cada tres meses	8	4%
No asisto	38	18%
<b>TOTAL</b>	<b>209</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla indica la frecuencia con la que los encuestados asisten a estos establecimientos.

**Figura 11.**

*Frecuencia con la que asiste a centros nocturnos*



**Análisis:** De acuerdo a la figura N°10 se determina la frecuencia con que las personas asisten a este tipo de lugares, es muy importante ya que permite obtener la rentabilidad en el segmento de mercado, es por esto que en su mayoría las personas asisten dos veces a la semana a este tipo de lugares de diversión acaparando así el 33% de la población encuestada, mientras que el porcentaje que menos asiste o que no asiste es un 18% de encuestados, se determinó que el proyecto sigue siendo factible porque el porcentaje de personas que asisten a estos lugares de diversión sigue siendo elevada, en comparación con la gente que no asiste.

**9. De los siguientes centros de diversión ¿Cuál considera usted que es el más visitado en la ciudad de Alamor? Escoja una sola respuesta.**

**Tabla 13.**

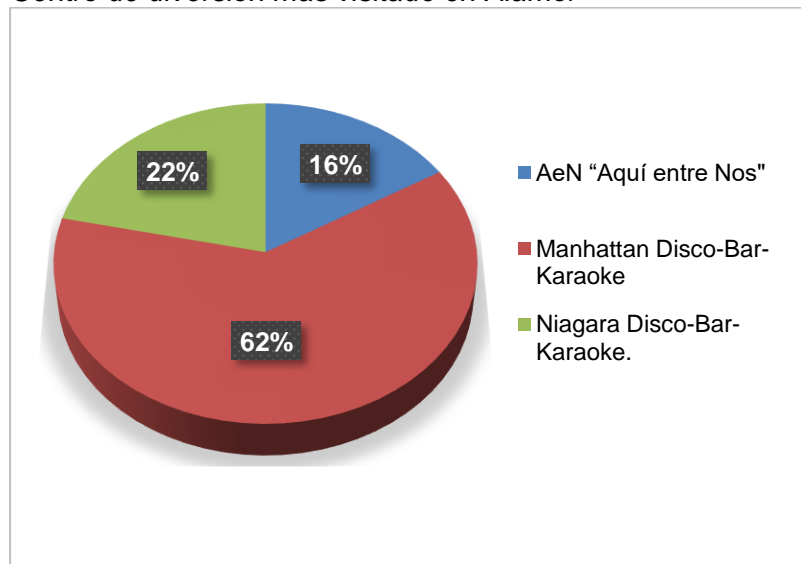
*Centro de diversión más visitado en Alamor*

Variable	Frecuencia	%
AeN "Aquí entre Nos"	34	16%
Manhattan Disco-Bar-Karaoke	130	62%
Niagara Disco-Bar-Karaoke.	45	22%
<b>TOTAL</b>	<b>209</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla indica el centro de diversión más visitado de la ciudad según los encuestados.

**Figura 12.**

*Centro de diversión más visitado en Alamor*



**Análisis:** Según la figura N°12 se determina la frecuencia de la asistencia a los centros de diversión que actualmente se encuentran funcionando en la ciudad de Alamor, mediante esta pregunta se ha podido determinar que el establecimiento al que más asiste la población es el Manhattan Disco-Bar-Karaoke con un 62%, lo que determina que este negocio seria la competencia directa ya que ha logrado tener una clientela más fija y frecuente.



## 10. Para usted, ¿Qué complementos son indispensables en un bar-karaoke?

**Tabla 14.**

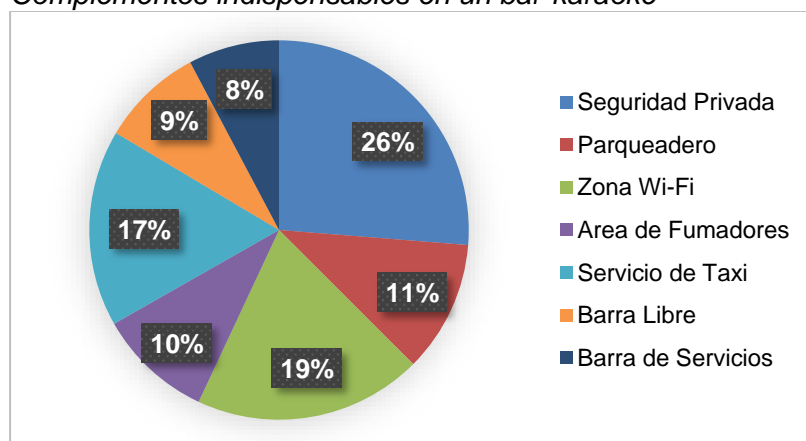
*Complementos indispensables en un bar-karaoke*

Variable	Frecuencia	%
Seguridad Privada	166	26%
Parqueadero	71	11%
Zona Wi-Fi	123	19%
Área de Fumadores	62	10%
Servicio de Taxi	106	17%
Barra Libre	55	9%
Barra de Servicios	49	8%
<b>TOTAL</b>		<b>100%</b>

*Nota.* La tabla indica los complementos necesarios para estos establecimientos.

**Figura 13.**

*Complementos indispensables en un bar-karaoke*



**Análisis:** Como se puede observar en la figura N°13 se determinó que los encuestados consideran indispensable que en el establecimiento exista seguridad privada para precautelar el orden y la disciplina de los clientes con un 26%, otro de los complementos que tiene un poco más de relevancia es que el establecimiento cuente con zona Wi-Fi para que los clientes tengan momentos de distracción mientras están disfrutando de la estadía dentro del bar, representado con un 19% según la encuesta aplicada.

## 11. ¿Cuánto de dinero estaría dispuesto a gastar por el servicio de bar-karaoke?

**Tabla 15.**

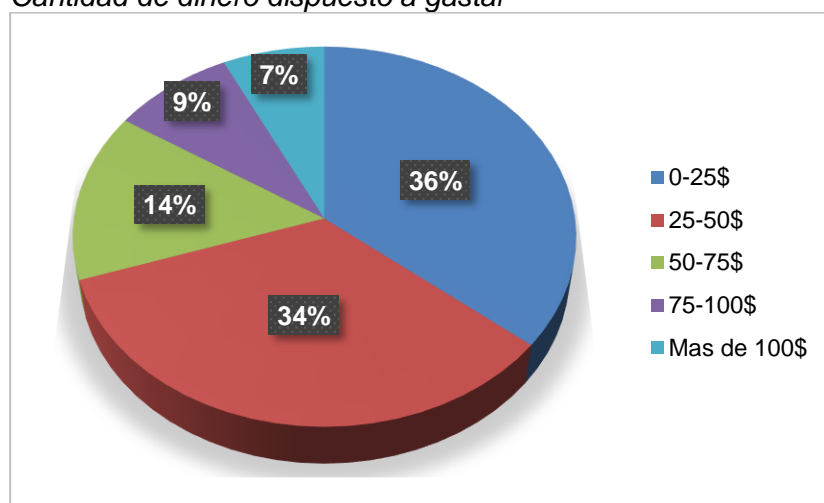
*Cantidad de dinero dispuesto a gastar*

Variable	Frecuencia	%
0-25\$	75	36%
25-50\$	71	34%
50-75\$	30	14%
75-100\$	18	9%
Más de 100\$	15	7%
<b>TOTAL</b>	<b>209</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla indica la cantidad de dinero que podrían gastar por este servicio.

**Figura 14.**

*Cantidad de dinero dispuesto a gastar*



**Análisis:** Como se puede observar en la figura N°14 se determinó que las personas que asisten o han asistido a los bares, consideran necesario que la cantidad de dinero que estarían dispuestos a gastar sería de 0 a 25 y de 25 a 50 dólares lo que representa el 70% de la población en términos generales.

#### **Análisis de la Demanda**

Se determina la demanda potencial del servicio a ofrecer, la demanda efectiva y la demanda real, para de esta manera obtener datos acertados sobre la demanda existente en el mercado para el servicio que se pretende introducir. Para el análisis de la demanda del servicio de bar-karaoke se fijó una muestra del total de universo de 209 encuestas para aplicarlas a las personas de la ciudad de Alamor comprendidas entre 18 a 45 años de edad, en donde se determinaron los gustos y preferencias de los consumidores de este tipo de servicios. Para la proyección futura de la población de la ciudad de Alamor se toma en cuenta la tasa de crecimiento poblacional para la ciudad que corresponde según el INEC es del 0,74%

**Tabla 16.**

*Crecimiento poblacional proyectado*

AÑOS	POBLACIÓN	CRECIMIENTO (0,74%)
2023		4.943
2024	4.943	4.979
2025	4.979	5.016
2026	5.016	5.053
2027	5.053	5.091
2028	5.091	5.128

*Nota.* Crecimiento poblacional proyectado para los años de vida útil del proyecto.

#### **Demanda Potencial**

Para determinar la demanda potencial se determinó que todas las personas encuestadas son posibles clientes de la empresa, en este caso sería el 100% de la población ya que todos son mayores de edad y pueden ingresar al establecimiento.

**Tabla 17.**  
*Demanda Potencial*

AÑOS	POBLACIÓN	DEMANDA POTENCIAL (100%)
0 (2023)	4.943	4.943
1 (2024)	4.979	4.979
2 (2025)	5.016	5.016
3 (2026)	5.053	5.053
4 (2027)	5.091	5.091
5 (2028)	5.128	5.128

*Nota.* Demanda potencial proyectada para los cinco años de vida útil.

### **Demanda Real**

Para determinar la demanda real fue necesario tener en cuenta la pregunta cuatro de la encuesta aplicada la cual dice: ¿Qué tan importante considera usted asistir a un bar-karaoke? Teniendo así que el 76% resultado obtenido de la figura 7 mediante la sumatoria de las tres variables de mayor porcentaje lo que considera que es importante asistir a estos centros de diversión dando como resultado la demanda real que tendrá el proyecto.

**Tabla 18.**  
*Demanda Real*

AÑOS	POBLACIÓN	DEMANDA POTENCIAL (100%)	DEMANDA REAL (76%)
0 (2023)	4.943	4.943	3.756
1 (2024)	4.979	4.979	3.784
2 (2025)	5.016	5.016	3.812
3 (2026)	5.053	5.053	3.841
4 (2027)	5.091	5.091	3.869
5 (2028)	5.128	5.128	3.898

*Nota.* Demanda real proyectada para los cinco años de vida útil.

### **Demanda Efectiva**

Para calcular la demanda efectiva existente en la ciudad de Alamor para la creación de un bar-karaoke se tomó como base de referencia la pregunta siete que dice: ¿Qué tanto le emociona asistir a un bar-karaoke? Teniendo así que el 89% valor obtenido de la figura 10 mediante la sumatoria de las tres variables determinando positivamente que si les emociona ir a estos centros de diversión.

**Tabla 19.**  
*Demanda Efectiva*

AÑOS	POBLACIÓN	DEMANDA POTENCIAL (100%)	DEMANDA REAL (76%)	DEMANDA EFECTIVA (89%)
0 (2023)	4.943	4.943	3.756	3.343
1 (2024)	4.979	4.979	3.784	3.368
2 (2025)	5.016	5.016	3.812	3.393
3 (2026)	5.053	5.053	3.841	3.418
4 (2027)	5.091	5.091	3.869	3.443
5 (2028)	5.128	5.128	3.898	3.469

*Nota.* Demanda efectiva proyectada para los cinco años de vida útil.

## Análisis de la Oferta

Es importante considerar la competencia, por lo cual es fundamental conocer aspectos tales como: la capacidad instalada, tecnología, servicios, entre otros, a fin de establecer una ventaja sobre las condiciones que prevé ofertar la nueva empresa en el mercado.

La oferta del presente proyecto está dada en la pregunta ocho que se formuló en las encuestas aplicadas a la muestra objeto de estudio, que determina lo siguiente: ¿Con que frecuencia asiste usted a centros nocturnos, como bares o discotecas?, el porcentaje obtenido fue del 82% resultado obtenido de la figura 11 mediante la sumatoria de las variables según la asistencia a estos centros de diversión, esto representa la oferta para este proyecto en desarrollo, con respecto al mercado objetivo se utilizará la proyección de la demanda efectiva del año 2023 y se determinará empleando siguiente formula:

$$\text{OFERTA} = \text{Mercado Objetivo} \times \text{Porcentaje de Aceptación.}$$

$$\text{OFERTA} = 3.343 \times 82\%$$

$$\text{OFERTA} = 2.741$$

Los resultados obtenidos indican que el tipo de oferta que sobresale en la ciudad de Alamor, cantón Puyango, provincia de Loja es oligopólica, ya que el mercado se encuentra dominado por unos pocos dueños de establecimientos similares o los mismos que imponen sus condiciones de venta a los consumidores.

### Oferta proyectada

Posteriormente es necesario proyectar la oferta a futuro, para lo cual se espera que el valor a ofertarse siempre debe ser el 100%, por lo cual se puede establecer que la oferta final proyectada es exactamente igual a la oferta actual.

**Tabla 20.**

*Oferta Proyectada*

AÑOS	TASA DE CRECIMIENTO	OFERTA PROYECTADA
0 (2023)		2.741
1 (2024)	0,74%	2.761
2 (2025)	0,74%	2.782
3 (2026)	0,74%	2.802
4 (2027)	0,74%	2.823
5 (2028)	0,74%	2.844

*Nota.* Oferta proyectada para los cinco años de vida útil.

### Demanda Insatisfecha

Se debe tener en consideración los servicios que hacen falta en el mercado para satisfacer las necesidades de la población, para su respectivo cálculo se debe tener en consideración la demanda efectiva tomada de la tabla 19 menos la oferta proyectada tomada de la tabla 20.

**Tabla 21.**  
*Demanda Insatisfecha*

AÑOS	DEMANDA EFECTIVA	OFERTA PROYECTADA	DEMANDA INSATISFECHA
0 (2023)	3.343	2.741	602
1 (2024)	3.368	2.761	607
2 (2025)	3.393	2.782	611
3 (2026)	3.418	2.802	616
4 (2027)	3.443	2.823	620
5 (2028)	3.469	2.844	625

*Nota.* Demanda insatisfecha proyectada para los cinco años de vida útil.

### **Plan de Comercialización**

Con el principal propósito de garantizar que el servicio esté al alcance de todos los clientes, es necesario considerar lo que está dispuesto a pagar el consumidor por un buen servicio, por lo cual será necesario mantener una estructura coherente de costos, es decir; producir el servicio a bajo costo para mantener precios cómodos al consumidor.

### **Servicio**

Se detalla un servicio que ofrece una garantía de doble efecto: por una parte, fidelidad a los clientes y, por otra promocionar un mensaje interno de eficacia enfocando a toda la organización hacia un objetivo claro y definido, las personas comprendidas entre los 18 a 45 años podrán asistir a este establecimiento en horarios de atención de 20:00pm a 02:00am de martes a sábado.

Es de vital importancia el trato y servicio a brindar a los clientes, es por esta razón que se trabajará con personal calificado y capacitado en forma permanente en atención al cliente para que su experiencia sea agradable, algunos aspectos a considerar podrían ser los siguientes:

- El servicio de atención será con la mejor cordialidad posible para que los clientes tengan una buena experiencia del negocio.
- Sera primordial tener un mayor cuidado con respecto al aseo general de todo el local.
- El personal será distribuido por todo el local para que los clientes tengan un ambiente confortable y de tranquilidad.
- Se realizará encuestas para determinar si los clientes están conformes con nuestro servicio de lo contrario se revisará las sugerencias dejadas por los mismos para mejorar los servicios brindados por el establecimiento.

### **Nombre de la empresa**

El nombre será: bar-karaoke “EL GRAN BOHEMIO”.

### **Logotipo**

Sirve para identificar el servicio que ofrecerá el establecimiento.

**Figura 15.**

*Logotipo de la Empresa*



*Nota.* La imagen indica el diseño del nombre de la empresa.

### **Precio**

En cuanto al precio, conviene tener en cuenta los precios de los competidores y el precio que los consumidores están dispuestos a pagar por un buen servicio, sin olvidar los costes asociados a la prestación de dicho servicio.

Es importante que las nuevas empresas implementen estrategias para establecer precios bajos mediante descuentos y promociones para que de esta manera la empresa pueda llegar rápidamente al mercado objetivo, y así poder llamar la atención de los clientes, y aumentar la demanda de los servicios que se brindan.

### **Plaza-Distribución**

Para poder comercializar el producto se estipulan los medios con los cuales se va a llegar al cliente en este caso se considera de manera directa.

### **Promoción**



La promoción es indispensable ya que permite saber lo que le gusta al cliente y de esta manera lograr satisfacer sus preferencias esto con la finalidad que se pueda llevar una buena impresión del servicio brindado y así poder captar más clientes.

### **Publicidad**

Se desarrollará una publicidad informativa, orientada a los habitantes del sector indicando la apertura de este centro de diversión además de la ubicación del mismo y sus promociones.

La publicidad será distribuida de forma proporcional en las diferentes redes sociales: Facebook, WhatsApp, Instagram y TikTok, lo que a su vez permitirá que el establecimiento sea más reconocido lo que permitirá aumentar la demanda del mismo.

## **6.2 ESTUDIO TÉCNICO**

### **Tamaño y Localización**

#### **Capacidad Instalada**

Para ejecutar una idea de negocio como esta se debe primero que nada hacer un análisis de cuántas personas se puede atender en un período de tiempo determinado según el tamaño de las instalaciones, para lo cual se debe considerar lo siguiente:

Si bien el cálculo de la capacidad instalada toma en cuenta las 24 horas del día, los 365 días del año, existen ciertas normativas legales sobre estas actividades que de alguna u otra manera no se las puede incumplir por lo que el proyecto debe ejecutarse según lo establezca la ley. El horario de trabajo permitido legalmente para el funcionamiento de un bar-karaoke es de 20:00 de la noche a 02:00 de la mañana; es decir un tiempo de atención al público de 6 horas.

El ambiente físico constará de 300 metros cuadrados, tiene una capacidad para ubicar 20 mesas para 4 personas cada una, y 5 espacios en la barra, además de un espacio de 4 metros cuadrados para el karaoke.

El día de atención al público de acuerdo a la ley es de martes a sábado; cinco días a la semana teniendo en cuenta que:

- El trabajo es de 5 días a la semana.
- Se considera que un año tiene 52 semanas.
- Se estima 80 clientes diarios.

Con ello se tiene:

- ✓  $80 \text{ clientes} \times 5 \text{ días} = 400 \text{ clientes a la semana.}$
- ✓  $400 \text{ clientes semanales} \times 52 \text{ semanas} = 20.800 \text{ clientes anuales.}$

### **Capacidad Utilizada**

Como empresa de servicios, se debe tener en cuenta que operará a su máxima capacidad, es decir, se debe utilizar el 100% de la capacidad instalada desde el primer año de operación hasta el final.

Para una clasificación más detallada de la capacidad utilizada, se debe tomar en cuenta el número de días que el negocio recibe más o menos clientes a partir de lo cual la capacidad utilizada se puede clasificar de la siguiente manera:

- ✓ **Martes – miércoles:** 50% del aforo o capacidad permitida.
- ✓ **Jueves:** 70% del aforo o capacidad permitida.
- ✓ **Viernes – sábado:** 100% del aforo o capacidad permitida.

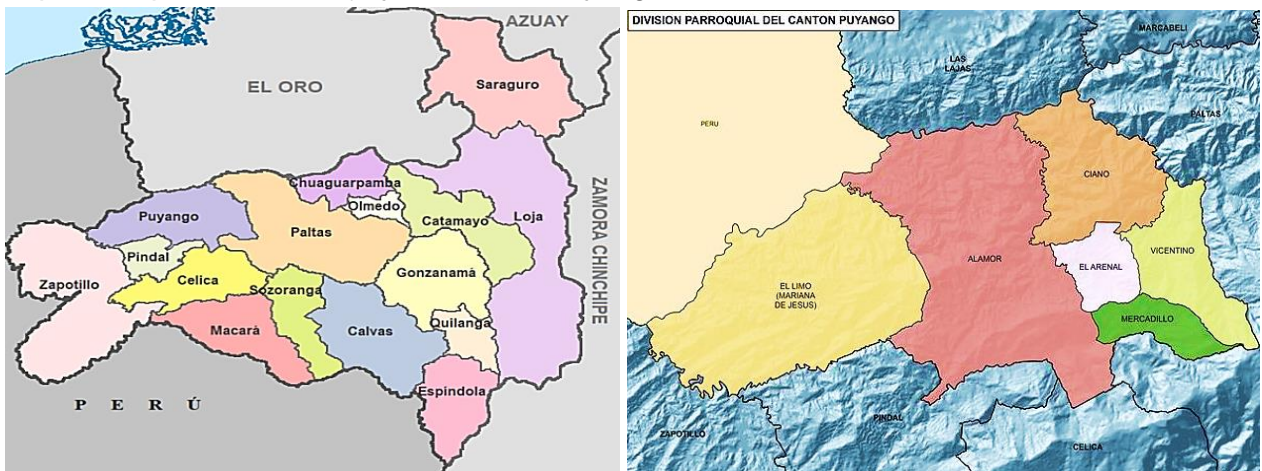
### **Localización**

#### ***Macrolocalización***

La macrolocalización muestra en donde se encuentra ubicada la empresa a mayor escala, es decir, el país, la región la provincia y el cantón, en este caso se ubicará en Ecuador, Región 7, provincia de Loja, en la ciudad de Alamor del cantón Puyango.

**Figura 16.**

*Mapa de la provincia de Loja y del cantón Puyango*



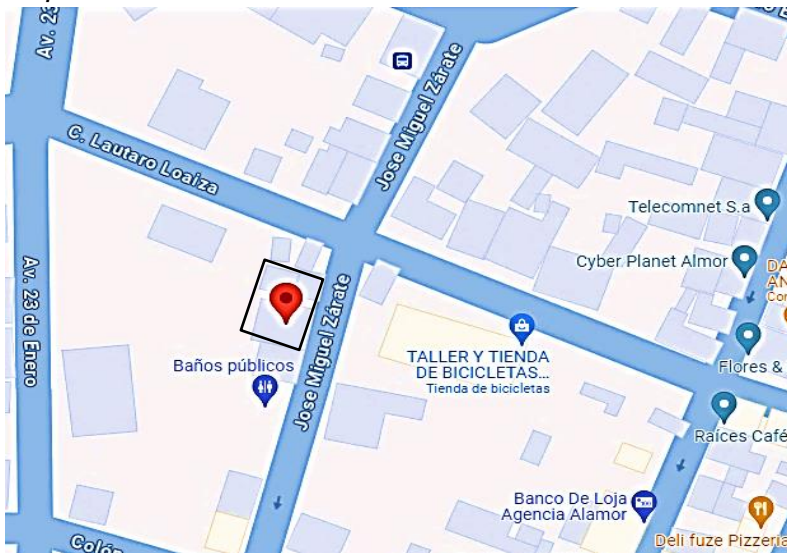
*Nota.* Las imágenes corresponden al mapa de la provincia de Loja y del cantón Puyango.

### **Microlocalización**

La microlocalización de la empresa hace referencia a donde se ubicará exactamente dentro de la ciudad, en este caso, será en la ciudad de Alamor en las calles Lautaro Loaiza y José Miguel Zarate.

**Figura 17.**

*Mapa de la ubicación del Local*



*Nota.* La imagen corresponde a la dirección del local en la ciudad de Alamor del cantón Puyango, provincia de Loja.

### **Factores de Localización**

Generalmente, la localización en la ciudad de Alamor se evidencia por la presencia de toda la infraestructura básica necesaria para el desarrollo del negocio, donde se dispone principalmente de los siguientes aspectos:

**Servicios básicos.-** la ciudad de Alamor, cuenta con servicios básicos como energía eléctrica, agua potable, líneas de comunicación, caminos de acceso y servicios profesionales especiales para garantizar el normal desarrollo en el ámbito de las empresas.



**Condiciones legales y económicas.-** la ciudad de Alamor tiene la infraestructura tanto económica como legal necesaria para apoyar la constitución corporativa legítima de la empresa.

**Materia prima.-** para la prestación de este servicio, la ciudad de Alamor cuenta con una amplia gama de materias primas que permitirán que cada uno de nuestros procesos cumpla con los diferentes requerimientos de nuestros clientes.

**Mano de obra.-** La mano de obra existente en la ciudad de Alamor es suficiente, porque la selección del personal se realizará a través de pruebas y recomendaciones para determinar habilidades y destrezas, luego se seleccionarán las más óptimas para el desempeño de las diferentes funciones que tendrá la empresa.

**Político.-** según las directrices municipales y estatutos legales de la ciudad de Alamor, la empresa puede establecerse de conformidad con la ley en lugares adecuados y designados para este tipo de negocio, cumpliendo con los diferentes requisitos uno de ellos es estar a una distancia mínima de 200 metros de escuelas, colegios, iglesias, hospitales, etc.

**Transporte.-** Para acceder a la empresa y sus servicios, se ha ubicado en una zona estratégica de la ciudad donde sea accesible y conveniente para las personas y se pueda llegar por diversos medios de transporte.

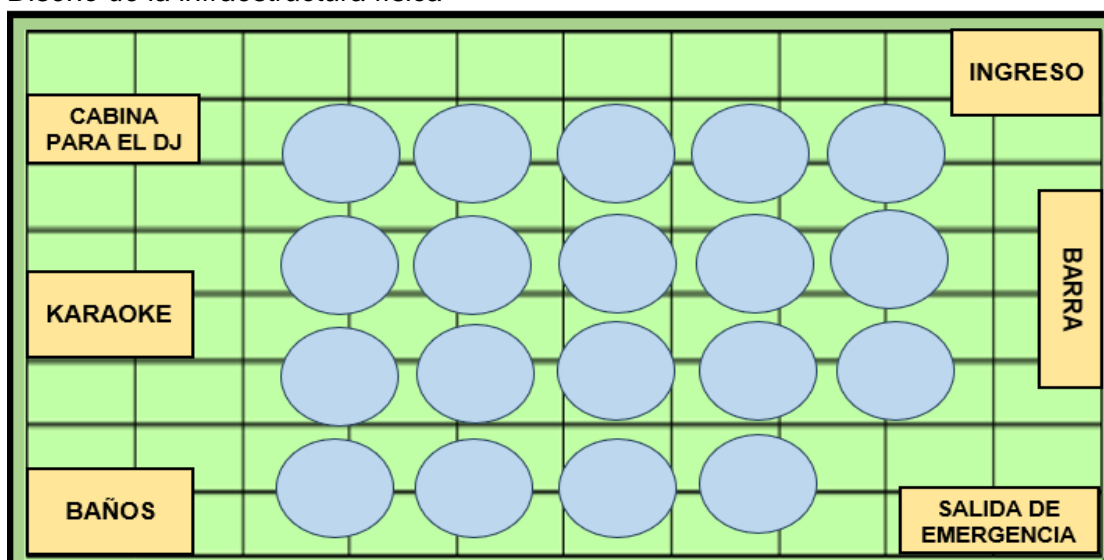
## **Ingeniería del proyecto**

### **Infraestructura física.**

A continuación se detallará la infraestructura física que tendrá el local para su correcto funcionamiento, y a su vez los clientes estén en un ambiente agradable y cómodo, en la gráfica se describen las diferentes áreas:

- ✓ Ingreso.
- ✓ Barra: 4 metros cuadrados.
- ✓ Cabina para el DJ.
- ✓ Karaoke: 2 metros cuadrados.
- ✓ Salida de Emergencia.
- ✓ Baños de: 3 metros cuadrados.

**Figura 18.**  
Diseño de la infraestructura física




*Nota.* La imagen corresponde a la distribución de planta que tendrá el establecimiento.

### Componente Tecnológico

En esta sección se hace referencia a todo el componente tecnológico que se usará para poder llevar a cabo la ejecución del proyecto, entre los cuales se detallarán varios insumos que serán indispensables para que se permita desarrollar un correcto control en cada una de las áreas del establecimiento.

**Tabla 22.**  
*Equipos a utilizar en el proyecto*

REFRIGERADOR	CARACTERÍSTICAS
	<p>Not Frost Top Mount: capacitor de 251 liters.</p> <p>Mayor ahorro de electricidad.</p> <p>Altura de 167cm.</p> <p>Congelación más rápida y por más tiempo.</p> <p>Garantía de 10 años</p>
CONGELADOR	CARACTERÍSTICAS
	<p>Frost Horizontal Opción Dual: Capacidad de 250 litros.</p> <p>Para congelar o refrigerar, según la necesidad.</p> <p>Altura de 85cm.</p> <p>Posee 4 ruedas para facilitar su desplazamiento.</p> <p>Garantía de 3 años.</p>
TELEVISOR	CARACTERÍSTICAS
	<p>Televisor Samsung "QLED 50"</p> <p>Altura de 68.17cm.</p> <p>Resolución 4K UHD</p> <p>Garantía de 1 año.</p>

CAMARA DE SEGURIDAD	CARACTERÍSTICAS
	<p>Cámara de seguridad externa Xiaomi Imilab EC3.</p> <p>Distancia visible de 15 metros.</p> <p>Resistente al polvo y al agua.</p> <p>Buen rendimiento de conexión a las paredes.</p>
COMPUTADORA	CARACTERÍSTICAS
	<p>Computadora de escritorio HP.</p> <p>Altura de 41.9cm.</p> <p>RAM: 8GB/ Disco Duro: 256 GB SSD.</p> <p>Garantía de 1 año.</p>
PROYECTOR	CARACTERÍSTICAS
	<p>Proyector FHD 3400 Lúmenes INFOCUS In118bb.</p> <p>Transmite imágenes y audio con claridad.</p> <p>Diseño compacto y ligero.</p> <p>Resolución nativa: 1080p Full HD.</p> <p>Altura de 10.7cm.</p> <p>Garantía de 1 año.</p>
PARLANTE	CARACTERÍSTICAS
	<p>Parlante Bluetooth 15" ENGLAND SOUND ES2GAB.</p> <p>95000 watts PMPO, 200 watts RMS.</p> <p>Ecualizador gráfico de 5 bandas.</p> <p>Garantía de 1 año.</p> <p>Asas laterales para transportar.</p>

*Nota.* La tabla indica el componente tecnológico a utilizar en el proyecto.


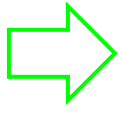
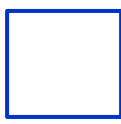
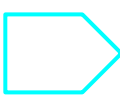
## Proceso Productivo

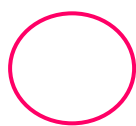
### Diagrama de flujo de procesos

A continuación se describe el proceso productivo mediante la respectiva simbología para describir cada etapa del proceso de producción, es necesario determinar el momento adecuado para completar el proceso para realizar el servicio correcto, la simbología utilizada es la siguiente:

**Tabla 23.**

*Simbología del proceso productivo*

	<p><b>Operación (inicio)</b></p> <p>Inicio de las actividades o del proceso productivo.</p>		<p><b>Transporte</b></p> <p>El acto de mover un artículo de un lugar a otro durante una operación particular o a un punto de almacenamiento.</p>
	<p><b>Inspección</b></p> <p>Controla su ejecución y funcionamiento normal para comprobar la calidad del producto.</p>		<p><b>Demora</b></p> <p>Esto significa que cuando se producen errores en el proceso, debe esperar a que se solucionen antes de continuar con la secuencia de las otras fases.</p>

**Operación**

Es la transformación de algún componente de un producto por medios físicos o mecánicos.

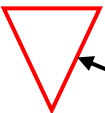




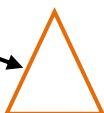
**Almacenamiento**

Pueden ser materias primas, productos en proceso de producción o, en algunos casos productos terminados.

*Nota.* La presente figura detalla la simbología a utilizarse en el proceso productivo. Obtenido de: American Society of Mechanical Engineers (ASME).

**Figura 19.**

*Flujograma del proceso productivo*

FASES	OPERACIÓN	INSPECCIÓN	DEMORA	TRANSPORTE	ALMACENAMIENTO	ACTIVIDAD	TIEMPO
1						Ingreso del cliente al local.	2 min
2						Entrega de carta y espera de la orden.	5 min
3						Verificación del pedido.	1 min
4						Recepción del pedido.	1 min
5						Preparación del pedido.	5 min
6						Entrega del pedido.	1 min
							<b>15 min</b>

*Nota.* La figura indica el flujograma del proceso productivo del negocio.

**Análisis del flujograma**

Como se puede observar se ha diseñado un flujograma con la finalidad de dar a conocer el proceso para llevar a cabo el servicio del bar-karaoke, esto según a la capacidad instalada que tiene el negocio, cada proceso tiene su respectivo tiempo dando un total de 15 minutos por el servicio establecido, este proceso está destinado para 20.800 clientes anuales, las actividades que se han establecido son las siguientes:

- Ingreso del cliente al local
- Entrega de carta y espera de la orden.
- Verificación del pedido.
- Recepción del pedido.
- Preparación del pedido.
- Entrega del pedido.

## **ESTUDIO LEGAL.**

Estará registrada de acuerdo al Servicio de Rentas Internas (SRI) como Persona Natural, y se obtendrá el Registro Único de Contribuyentes (RUC) dicho trámite se lo solicita en el SRI y está conformado por 13 dígitos, el cual es de la siguiente manera: 1105489429001 perteneciente al Sr. Byron Fabian Valdez Ramon, con la denominación del negocio: Bar-Karaoke “EL GRAN BOHEMIO”.

### **Permisos para el funcionamiento la empresa**

Las personas naturales o jurídicas que se registren como prestadores de servicios turísticos de alimentos y bebidas, deberán obtener y presentar al momento de la inspección los siguientes requisitos:

#### **Requisitos para inscribirse en el RUC**

- Copia de la cédula de identidad.
- Copia del certificado de votación de la última elección
- Copia de cualquiera de los siguientes documentos: planilla de luz, consumo telefónico, o consumo de agua potable, anteriores a la fecha de finalización del trámite.
- Copia de los documentos emitidos por una agencia gubernamental que muestre la dirección exacta del contribuyente.
- Comprobante de pago del impuesto predial del año en curso o anterior.
- Copia del contrato de arrendamiento legalizado vigente a la fecha de registro.

#### **Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento del Municipio de Puyango**

- Informes de la comisaría municipal y de la secretaría de gestión de riesgos, aprobando las actividades de funcionamiento del establecimiento en el cantón Puyango.
- Permiso de los Bomberos.
- Copia del Registro Único de Contribuyentes (RUC).
- Copias de documentos de identificación.
- Pago de la patente municipal.

#### **Requisitos para obtener el permiso del cuerpo de bomberos del cantón Puyango**

- Solicitud de inspección del establecimiento en forma de una especie valorada.
- Copia de los pagos de impuesto predial actualizados.
- Copia del registro único del contribuyente (RUC) o (RISE).
- Copia de cédula y certificado de votación del representante legal.
- Plan de gestión de riesgos institucionales (organismos públicos y privados).

#### **Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento de la Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria (ARCSA)**

- Solicitud de licencia de funcionamiento.
- Copia del RUC.

- Copia de cédula y certificado de votación.
- Croquis de la ubicación del establecimiento.
- Permiso autorizado por el cuerpo de bomberos.

### **Misión**

“EL GRAN BOHEMIO” es mucho más que un bar, es una familia dispuesta a crecer mientras les brinda a sus clientes la mayor satisfacción con cada uno de sus servicios, con un ambiente agradable y cómodo en el que podrán disfrutar de sus bebidas favoritas, buena música y un espacio bailable con una excelente atención para los invitados.

### **Visión**

Aspiramos a ser reconocidos en todo el cantón y fuera de él, como un bar que es capaz de superar las más altas expectativas de nuestros clientes, además de continuar innovando para adaptarnos a los tiempos que vienen con nuevas modalidades y tecnologías que garanticen la mejor estadía en nuestros ambientes.

### **Valores**

- Puntualidad.
- Respeto.
- Responsabilidad.
- Esfuerzo y dedicación.
- Aseo.

### **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.**

Es importante realizar el diseño de la estructura organizacional de la empresa ya que permitirá designar las debidas funciones y responsabilidades que deben tener cada uno de los empleados que contendrá la empresa.

### **Niveles jerárquicos**

En el Bar-Karaoke “EL GRAN BOHEMIO”, se tendrá en cuenta los siguientes niveles jerárquicos para su correcta organización:

- **Nivel Legislativo-Directivo:** está integrado por el órgano máximo de dirección, es decir, por el propietario de la empresa.
- **Nivel Asesor:** la empresa cuenta con un asesor jurídico que será requerido solo cuando la empresa lo necesite, es decir de manera ocasional.
- **Nivel Auxiliar:** su grado de autoridad es mínimo y su responsabilidad se limita a cumplir órdenes de niveles ejecutivos.
- **Nivel Operativo:** está establecido por todos los puestos del Bar- Karaoke “EL GRAN BOHEMIO” en este caso por los departamentos de finanzas, producción y servicios.

## Organigramas

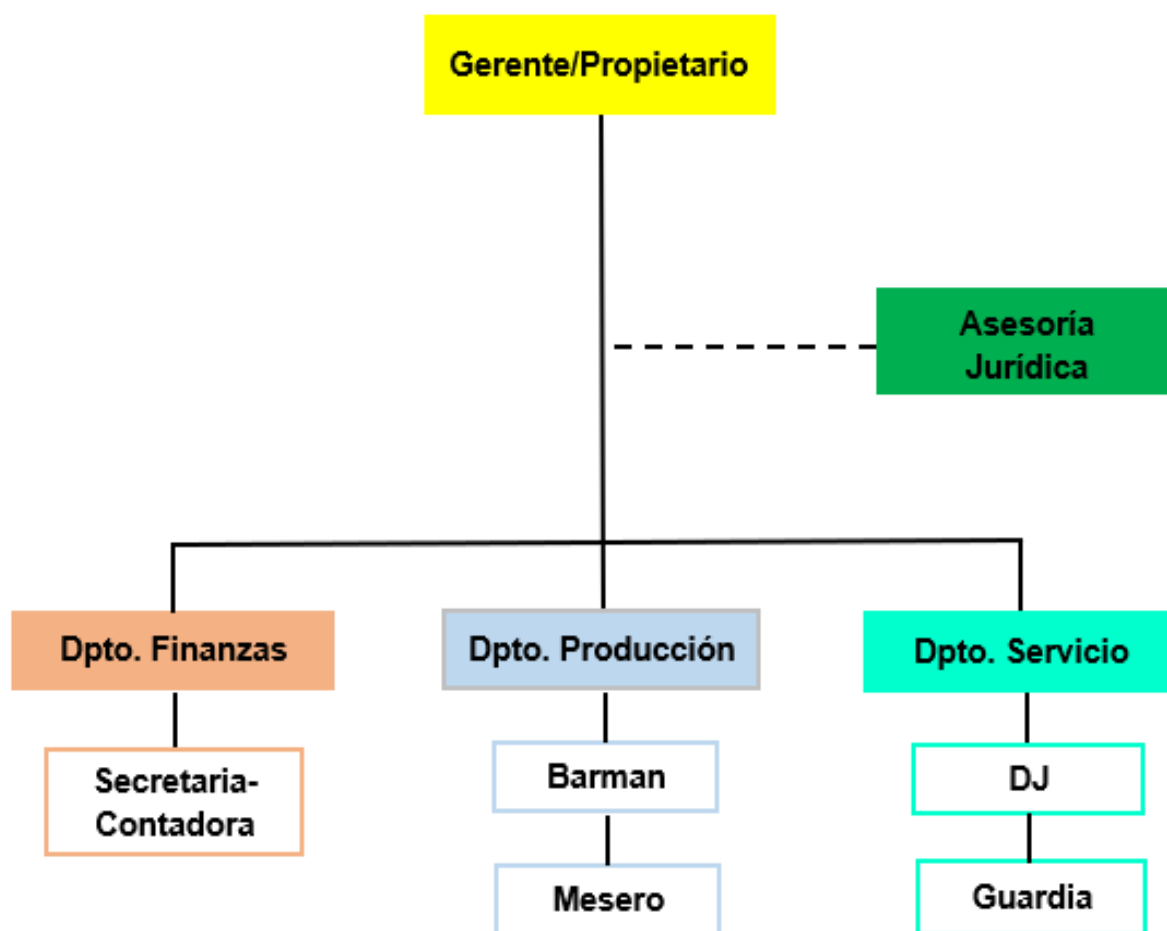
Un organigrama representa de forma gráfica la organización de la empresa a través de sus diferentes departamentos y niveles jerárquicos que la componen. El organigrama que se han establecido para esta empresa es el siguiente:

### Organigrama estructural

La estructura se describe como una pirámide en la que la máxima autoridad está en la parte superior y a medida que descienden los niveles de jerarquía se van determinando las órdenes.

#### Figura 20.

*Organigrama estructural de la empresa*



*Nota.* La presente gráfica detalla la estructura empresarial que tendrá la empresa año 2023.

### Manual de funciones

Son documentos que sirven para brindar una información clara y precisa de todos los cargos que se van a designar en la empresa, en donde se determinan las actividades, y obligaciones que deberán cumplir cada empleado para el correcto funcionamiento de la empresa, permite tener una selección adecuada del personal que se va a contratar para ocupar los distintos puestos que tendrá el establecimiento.

**Tabla 24.**  
Manual de funciones del gerente

<p align="center"><b>Bar-Karaoke “EL GRAN BIOHEMIO”</b></p> <p align="center"><b>MANUAL DE FUNCIONES</b></p>			
<b>PUESTO:</b> Gerente.	<b>CÓDIGO:</b> 0001	<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Legislativo-Directivo.	<b>DEPENDENCIA:</b> Ninguno.
<p><b>OBJETIVO:</b></p> <p>Brindar el correcto funcionamiento de las distintas actividades realizadas en las diferentes áreas de funcionamiento de la empresa, con el fin de brindar un servicio de alta calidad a los clientes del bar así para posicionarse y mantenerse en el mercado.</p>			
<p><b>PERFIL:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Buenas relaciones personales con los empleados.</li> <li>• Buen desempeño laboral para brindar soluciones inmediatas en la empresa.</li> <li>• Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto, mediano y largo plazo.</li> <li>• Representar a la empresa legal y jurídicamente ante las disposiciones de la ley.</li> </ul>			
<p><b>CAPACIDADES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Administración general del negocio.</li> <li>• Solución de problemas que se presenten en cualquier área del establecimiento.</li> <li>• Encargado de brindar asesoramiento en práctica de valores y disciplina.</li> <li>• Toma de decisiones para dirigir a la empresa hacia una excelente administración.</li> </ul>			
<p><b>REQUISITOS:</b></p> <p><b>Contrato:</b> Temporal o definido.</p> <p><b>Título:</b> Ingeniero en Administración de Empresas.</p> <p><b>Experiencia Laboral:</b> 1 a 3 años laborables.</p> <p><b>Valores:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable.</li> <li>• Puntual.</li> <li>• Líder.</li> <li>• Comunicativo.</li> </ul>			

*Nota.* La tabla muestra el manual de funciones del gerente de la empresa.



**Tabla 25.***Manual de funciones de la secretaria-contadora*

<b>Bar-Karaoke “EL GRAN BIOHEMIO”</b> <b>MANUAL DE FUNCIONES</b>			
<b>PUESTO:</b> Secretaria-Contadora.	<b>CÓDIGO:</b> 0002	<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Auxiliar.	<b>DEPENDENCIA:</b> Gerencia.
<b>OBJETIVO:</b> Brinda asistencia directa a las funciones que realice la gerencia, además de llevar un correcto orden de las cuentas de la empresa con el fin de administrar correctamente los ingresos y gastos del establecimiento con la finalidad de presentar un informe detallado, al gerente, que a su vez le permitirá tomar decisiones que logren generar rentabilidad financiera del negocio.			
<b>PERFIL:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Buen desempeño laboral y personal con los empleados.</li> <li>• Conocimiento contable y financiero.</li> <li>• Habilidades de planificación y organización.</li> <li>• Buen manejo de los sistemas contables y equipos de cómputo.</li> </ul>			
<b>CAPACIDADES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizar y registrar los movimientos y transacciones contables realizadas en la empresa.</li> <li>• Realizar los pagos de impuestos de acuerdo a las regulaciones establecidas en la ley.</li> <li>• Encargada de brindar asesoramiento en práctica de valores y disciplina.</li> <li>• Mantener en orden toda la información contable y financiera de la empresa.</li> </ul>			
<b>REQUISITOS:</b> <b>Contrato:</b> Temporal o definido. <b>Título:</b> Profesional en el área de contaduría pública <b>Experiencia Laboral:</b> 1 a 2 años laborables. <b>Valores:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable.</li> <li>• Puntual.</li> <li>• Honesta.</li> <li>• Comunicativa.</li> </ul>			

*Nota.* La tabla muestra el manual de funciones de la secretaria-contadora de la empresa.

**Tabla 26.**  
Manual de funciones del mesero

Bar-Karaoke “EL GRAN BIOHEMIO” MANUAL DE FUNCIONES			
<b>PUESTO:</b> Mesero.	<b>CÓDIGO:</b> 0003	<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Operativo.	<b>DEPENDENCIA:</b> Gerencia.
<b>OBJETIVO:</b> Brindar una correcta gestión para la realización del servicio, garantizando un buen funcionamiento para dar una excelente imagen a los clientes, además de tener excelentes relaciones interpersonales, que tenga una buena capacidad de comunicación, y que también esté interesada/o en brindar una buena atención a los clientes.			
<b>PERFIL:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Buen desempeño laboral para la realización del servicio.</li> <li>• Liderazgo y habilidades interpersonales.</li> <li>• Ser consciente de sus errores y estar en disposición de corregirlos.</li> </ul>			
<b>CAPACIDADES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Atención al cliente.</li> <li>• Apoyo continuo a los clientes y el barman.</li> <li>• Limpieza de las mesas para que los clientes se sientan a gusto en el establecimiento.</li> </ul>			
<b>REQUISITOS:</b> <b>Contrato:</b> Temporal o definido. <b>Título:</b> Bachiller y que tenga conocimientos en atención al cliente <b>Experiencia Laboral:</b> a partir de 3 meses laborables. <b>Valores:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable.</li> <li>• Puntual.</li> <li>• Carismático.</li> <li>• Comunicativo.</li> </ul>			

*Nota.* La tabla muestra el manual de funciones del mesero de la empresa.

**Tabla 27.**  
Manual de funciones del barman

Bar-Karaoke “EL GRAN BIOHEMIO” MANUAL DE FUNCIONES			
<b>PUESTO:</b> Barman.	<b>CÓDIGO:</b> 0004	<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Operativo.	<b>DEPENDENCIA:</b> Gerencia.
<b>OBJETIVO:</b> Brindar una excelente comodidad a los clientes prestando el servicio de entrega y preparación de bebidas en la barra, además de limpiar y cuidar la barra con los respectivos lineamientos de higiene que han sido establecidos por la empresa.			
<b>PERFIL:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Uso correcto de los implementos que tendrá a su disposición.</li> <li>• Buena relación personal con los clientes y trabajadores del establecimiento.</li> <li>• Conocimiento del mercado local.</li> <li>• Ofrecer un servicio de excelente calidad a los clientes.</li> </ul>			
<b>CAPACIDADES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Recibir los clientes con amabilidad.</li> <li>• Apoyo continuo a los meseros.</li> <li>• Llevar un correcto control en el almacenamiento de las bebidas.</li> <li>• Eficacia, eficiencia y rapidez.</li> </ul>			
<b>REQUISITOS:</b> <b>Contrato:</b> Temporal o definido. <b>Título:</b> Bachiller y que tenga conocimientos en atención al cliente. <b>Experiencia Laboral:</b> a partir de 6 meses laborables. <b>Valores:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable.</li> <li>• Puntual.</li> <li>• Carismático.</li> <li>• Honesto.</li> </ul>			

*Nota.* La tabla muestra el manual de funciones del barman de la empresa.

**Tabla 28.**  
Manual de funciones del DJ

Bar-Karaoke “EL GRAN BIOHEMIO” MANUAL DE FUNCIONES			
<b>PUESTO:</b> DJ.	<b>CÓDIGO:</b> 0005.	<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Operativo.	<b>DEPENDENCIA:</b> Gerencia.
<b>OBJETIVO:</b> Su trabajo va mucho más que reproducir música, es responsable de hacer una selección musical adecuada, de seleccionar las piezas musicales adecuadas cuadrando el tiempo y duración e incluso, en algunos casos, de crear ritmos y melodías en directo.			
<b>PERFIL:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Garantizar a los clientes una excelente diversión.</li> <li>• Responsable de hacer una selección musical adecuada.</li> <li>• Crear ritmos y melodías del agrado del cliente.</li> </ul>			
<b>CAPACIDADES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Control de audio de los equipos.</li> <li>• Atender cualquier pedido musical de solicite el cliente.</li> <li>• Paciencia y actitud positiva.</li> </ul>			
<b>REQUISITOS:</b> <b>Contrato:</b> Temporal. <b>Título:</b> Licencia de DJ. <b>Experiencia Laboral:</b> 1 a 2 años laborables. <b>Valores:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable.</li> <li>• Puntual.</li> <li>• Carismático.</li> <li>• Amable.</li> </ul>			

*Nota.* La tabla muestra el manual de funciones del DJ de la empresa.

**Tabla 29.**  
Manual de funciones del guardia

<b>Bar-Karaoke “EL GRAN BIOHEMIO”</b> <b>MANUAL DE FUNCIONES</b>			
<b>PUESTO:</b> Guardia.	<b>CÓDIGO:</b> 0006.	<b>NIVEL JERÁRQUICO:</b> Operativo.	<b>DEPENDENCIA:</b> Gerencia.
<b>OBJETIVO:</b> Capaz de mantener la calma, a veces incluso ante situaciones difíciles, atento y amable, y mostrar buenas habilidades de comunicación, capaz de resolver una situación de agresión o resolver un conflicto sin ponerse a sí mismo o a los que le rodean en una situación de peligro innecesario.			
<b>PERFIL:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Buena relación personal y principalmente que sea una persona responsable.</li> <li>• Brindar seguridad siempre que el cliente lo amerite.</li> <li>• Responsable y estar siempre alerta ante cualquier situación.</li> </ul>			
<b>CAPACIDADES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Control en el ingreso de los clientes al establecimiento.</li> <li>• Mantener el orden dentro y fuera del local.</li> <li>• Creatividad y liderazgo.</li> </ul>			
<b>REQUISITOS:</b> <b>Contrato:</b> Temporal. <b>Título:</b> Credencial de guardia de seguridad. <b>Experiencia Laboral:</b> 1 a 2 años laborables. <b>Valores:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Responsable.</li> <li>• Puntual.</li> <li>• Carismático.</li> <li>• Honesto.</li> </ul>			

*Nota.* La tabla muestra el manual de funciones del guardia de la empresa.

### 6.3 ESTUDIO ECONÓMICO-FINANCIERO

El principal objetivo de este estudio es de lograr determinar la información de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, para de esta manera lograr determinar si es o no rentable ejecutarlo.

#### Inversión

Es la representación de dinero que es necesario para llevar a cabo el desarrollo del proyecto, esta información cuantifica la inversión total de los activos que requiere el proyecto, además del monto de capital de trabajo inicial para dar inicio a la creación de la nueva empresa.

## Activos Fijos

Son aquellos que no tienen variación durante el año fiscal, los activos fijos sirven de apoyo a las operaciones de la empresa, es decir, son todos los bienes que se emplean en la administración.

### Maquinaria y Equipo

Corresponde a los valores que son necesarios para la implementación del bar-karaoke los mismos que permitirán dar un servicio de excelente calidad a los consumidores, con un valor de \$4.310,00 dólares.

**Tabla 30.**  
*Maquinaria y Equipo*

Concepto	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Refrigerador Not Frost Top Mount	1	650,00	650,00
Congelador Frost Horizontal Opción Dual	1	700,00	700,00
Televisor Samsung "QLED 50"	2	500,00	1.000,00
Cámara de seguridad Xiaomi Imilab EC3	4	75,00	300,00
Computadora de escritorio HP	1	800,00	800,00
Proyector FHD 3400	1	450,00	450,00
Parlante " ENGLAND SOUND" 95000 watts	2	150,00	300,00
Luces de colores	5	10,00	50,00
Micrófono Inalámbrico	1	30,00	30,00
Extintor	2	15,00	30,00
<b>TOTAL</b>			<b>4.310,00</b>

*Nota.* La tabla indica la maquinaria y equipo a utilizarse en el proyecto.

### Muebles y Enseres

Es conveniente tener mesas y sillas para que el consumidor tenga una buena comodidad, son bienes necesarios para la adecuación de las instalaciones del bar-karaoke, con un valor de \$2.450,00 dólares.

**Tabla 31.**  
*Muebles y Enseres*

Concepto	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Mesas de madera cuadradas	10	80,00	800,00
Mesas de madera redondas	10	70,00	700,00
Barra mixer Batender	1	150,00	150,00
Taburetes de madera	80	10,00	800,00
<b>TOTAL</b>			<b>2.450,00</b>

*Nota.* La tabla indica los muebles y enseres a utilizarse en el proyecto.

### Equipo de cómputo

Son los implementos tecnológicos que se requieren en la empresa con el fin de facilitar las actividades encargadas a los miembros que conforman el nivel administrativo de la empresa, con un valor de \$1.800,00 dólares.

**Tabla 32.***Equipo de cómputo*

Concepto	Unidad	Valor Unitario	Valor Total
Computadora de escritorio HP	2	800,00	1.600,00
Impresora EPSON	1	200,00	200,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.800,00</b>

*Nota.* La tabla indica el equipo de cómputo a utilizarse en el proyecto.

**Resumen de activos fijos**

A continuación, se expone el cuadro resumen de los activos fijos que requiere la empresa para su funcionamiento, se describirá el total de cada activo, información presentada en las tablas: 30, 31 y 32, con un valor total de \$8.560,00 dólares.

**Tabla 33.***Activos Fijos*

Activo	Valor Total
Maquinaria y Equipos	4.310,00
Muebles y Enseres	2.450,00
Equipo de Computo	1.800,00
<b>TOTAL</b>	<b>8.560,00</b>

*Nota.* La tabla indica el resumen de activos fijos a utilizarse en el proyecto.

**Depreciación de activos fijos.**

A continuación, se indica la depreciación que tienen los activos fijos anualmente, en este caso se emplea el método de línea recta tomando los valores que indica la tabla 33, con un valor total de \$1.275,94 dólares.

**Tabla 34.***Depreciación de activos fijos*

Activo	Años de vida Útil	% de Depreciación	Valor	Depreciación Anual
Maquinaria y Equipos	10	10%	4.310,00	431,00
Muebles y Enseres	10	10%	2.450,00	245,00
Equipo de Computo	3	33,33%	1.800,00	599,94
<b>TOTAL</b>			<b>8.560,00</b>	<b>1.275,94</b>

*Nota.* La tabla indica la depreciación de los activos fijos de la empresa.

**Activos diferidos**

Hace referencia al estudio preliminar para constituir la empresa con los respectivos permisos de funcionamiento, con la finalidad de cumplir las disposiciones legales que determina la ley y de esta manera se lleve a cabo la puesta en marcha del proyecto, con un valor de \$2.400,00 dólares.

**Tabla 35.***Activos diferidos*

Descripción	Costo Total
Estudios Preliminares	500,00
Gastos de Organización	300,00
Patentes y Permisos	200,00

Adecuaciones	1.300,00
Otros Gastos	100,00
<b>TOTAL</b>	<b>2.400,00</b>

*Nota.* La tabla indica los valores respectivos de los activos diferidos requeridos para la constitución de la empresa.

### **Amortización de activos diferidos**

Para determinar el valor de la amortización de los activos fijos se procede a dividir el valor total de los mismos determinado en la tabla 35 para los cinco años de vida útil que tendrá el proyecto, con un valor de \$480,00 dólares.

**Tabla 36.**  
*Amortización de activos diferidos*

<b>Activo Diferido</b>	<b>Valor</b>	<b>Amortización</b>
Estudios Preliminares	500,00	100,00
Gastos de Organización	300,00	60,00
Patentes y Permisos	200,00	40,00
Adecuaciones	1.300,00	260,00
Otros Gastos	100,00	20,00
<b>TOTAL</b>	<b>2.400,00</b>	<b>480,00</b>

*Nota.* La tabla indica los valores respectivos de la amortización de los activos diferidos durante los cinco años de vida útil del proyecto.

**Tabla 37.**  
*Amortización total de activos diferidos*

<b>Año</b>	<b>Valor Activo Diferido</b>	<b>Amortización</b>	<b>Valor Total</b>
1	2.400,00	480,00	1.920,00
2	1.920,00	480,00	1.440,00
3	1.440,00	480,00	960,00
4	960,00	480,00	480,00
5	480,00	480,00	<b>0,00</b>

*Nota.* La tabla indica el cálculo general de la amortización de los activos diferidos requeridos en el proyecto.

A continuación, se detalla la el resumen de la Propiedad, Planta y Equipo obtenido de la inversión fija, con un valor de \$7.284,56 dólares.

**Tabla 38.**  
*Resumen de Propiedad, Planta y Equipo*

<b>Descripción</b>	<b>Valor</b>
Maquinaria y Equipos	4.310,00
(-)Depreciación Acumulada de Maquinaria y Equipos	-431,00
Muebles y Enseres	2.450,00
(-)Depreciación Acumulada de Muebles y Enseres	-245,00
Equipo de Computo	1.800,00
(-)Depreciación Acumulada de Equipo de Computo	-599,44
<b>TOTAL</b>	<b>7.284,56</b>

*Nota.* La tabla indica el valor total de la Propiedad, Planta y Equipo, valores tomados de la tabla 34.



## Capital de Trabajo

Es aquel que constituye el monto de la inversión para cumplir el ciclo productivo del proyecto, en este caso se debe considerar que este ciclo no es grande ni tampoco pequeño en el desarrollo de las actividades del negocio, por lo cual se ha considerado el ciclo productivo del bar-karaoke para un mes.

## Materia prima directa

Son los elementos que inciden de forma directa los cuales tienen como objetivo principal transformarlos en producto terminado, para poder determinar la materia prima se debe tener en cuenta que productos ofrecerá la empresa, con un valor anual de \$2.300,00 dólares mensual.

**Tabla 39.**  
*Materia prima directa*

Producto	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Cerveza Pilsener	Botella (600ml)	400	1,75	700,00	8.400,00
Cerveza Club	Botella (550ml)	250	1,60	400,00	4.800,00
Cerveza Corona	Botella (330ml)	200	2,75	550,00	6.600,00
Wiski Old Times	Botella	15	10,00	150,00	1.800,00
Wiski John Morris	Botella	15	15,00	225,00	2.700,00
Tequila Azteca	Botella	10	20,00	200,00	2.400,00
Jarras de coctel	Unidad	25	3,00	75,00	900,00
<b>TOTAL</b>				<b>2.300,00</b>	<b>27.600,00</b>

*Nota.* La tabla indica la materia prima directa necesaria para el funcionamiento del negocio.

## Materia prima indirecta

Son los elementos que no se pueden cuantificar, pero son de gran utilidad para complementar el servicio de la empresa, en este caso puede ser algún aditivo para las bebidas, o a su vez para la preparación de los cócteles, con un valor anual de \$67,00 dólares mensual.

**Tabla 40.**  
*Materia prima indirecta*

Producto	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Valor Mensual	Valor Total
Hielo	Fundas	30	1,00	30,00	360,00
Limón	Bolsa	20	0,90	18,00	216,00
Sal	Libras	10	0,60	6,00	72,00
Azúcar	Libras	20	0,65	13,00	156,00
<b>TOTAL</b>				<b>67,00</b>	<b>804,00</b>

*Nota.* La tabla indica la materia prima indirecta necesaria para el funcionamiento del negocio.

## Mano de obra directa

Es el personal que influye de forma directa al momento de prestar el servicio ofertado, además se encargan del manejo de las diferentes áreas que posee la empresa, las remuneraciones se las realiza de acuerdo a lo dispuesto por la ley.

**Tabla 41.***Remuneración de la mano de obra directa*

<b>Deducción</b>	<b>Barman</b>	<b>DJ</b>	<b>Mesero</b>
Salario	450,00	450,00	450,00
Décimo Tercer Sueldo (T.I/12)	37,50	37,50	37,50
Décimo Cuarto Sueldo (SBU/12)	37,50	37,50	37,50
Fondos de Reserva (8,33%)	37,49	37,49	37,49
Aporte Patronal (12,15%)	54,68	54,68	54,68
Aporte Individual (9,45%)	42,53	42,53	42,53
<b>TOTAL (Mensual)</b>	<b>659,69</b>	<b>659,69</b>	<b>659,69</b>
<b>TOTAL (Anual)</b>	<b>7.916,22</b>	<b>7.916,22</b>	<b>7.916,22</b>

*Nota.* La tabla indica las remuneraciones de la mano de obra directa año 2023.

**Mano de obra indirecta**

Se denomina al personal que manera complementaria al momento de prestar el servicio ofertado, de igual manera la remuneración se la realiza de acuerdo a lo dispuesto por la ley.

**Tabla 42.***Remuneración de la mano de obra indirecta*

<b>Deducción</b>	<b>Guardia</b>
Salario	450,00
Décimo Tercer Sueldo (T.I/12)	37,50
Décimo Cuarto Sueldo (SBU/12)	37,50
Fondos de Reserva (8,33%)	37,49
Aporte Patronal (12,15%)	54,68
Aporte Individual (9,45%)	42,53
<b>TOTAL (Mensual)</b>	<b>659,69</b>
<b>TOTAL (Anual)</b>	<b>7.916,22</b>

*Nota.* La tabla indica la remuneración de la mano de obra indirecta año 2023.

**Suministros para el personal**

Son aquellos gastos que influyen en la operación de la empresa, es decir, se deben pagar al personal de la empresa, además de los suministros de oficina, servicios básicos, alquiler, entre otros.

**Tabla 43.***Suministros para el personal*

<b>Detalle</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Guantes	Caja	2	5	10,00	120,00
Uniformes	Unidad	2	10	20,00	240,00
<b>TOTAL</b>				<b>30,00</b>	<b>360,00</b>

*Nota.* La tabla indica los suministros para el personal de la empresa.

**Sueldos administrativos**

Son las remuneraciones al personal que se encuentra laborando en aspectos de administración de la empresa, como puede ser en las áreas de gerencia, contabilidad, etc.

**Tabla 44.**  
*Sueldos administrativos*

<b>Deducción</b>	<b>Gerente</b>	<b>Contadora</b>
Salario	600,00	500,00
Décimo Tercer Sueldo (T.I/12)	50,00	41,67
Décimo Cuarto Sueldo (SBU/12)	37,50	37,50
Fondos de Reserva (8,33%)	49,98	41,65
Aporte Patronal (12,15%)	72,90	60,75
Aporte Individual (9,45%)	56,70	47,25
<b>TOTAL (Mensual)</b>	<b>867,08</b>	<b>728,82</b>
<b>TOTAL (Anual)</b>	<b>10.404,96</b>	<b>8.745,80</b>

*Nota.* La tabla indica el sueldo del personal administrativo.

### **Servicios básicos**

El agua potable, la energía eléctrica, el servicio telefónico e internet, son de gran importancia para que exista un buen desarrollo de las actividades de la empresa, con un valor de \$127,00 dólares mensual.

**Tabla 45.**  
*Servicios básicos*

<b>Concepto</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Agua	m3	65	0,30	19,50	234,00
Luz eléctrica	kW/h	450	0,15	67,50	810,00
Teléfono	minutos	150	0,10	15,00	180,00
Internet	megas		25,00	25,00	300,00
<b>TOTAL</b>				<b>127,00</b>	<b>1.524,00</b>

*Nota.* La tabla indica los servicios básicos indispensables para la empresa.

### **Suministros de oficina**

Son los elementos que se utilizan en las diferentes áreas administrativas de la empresa, como pueden ser resmas de papel bond, esferográficos, grapas, entre otros, con un valor de \$64,30 dólares mensual.

**Tabla 46.**  
*Suministros de oficina*

<b>Producto</b>	<b>Unidad</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Costo Unitario</b>	<b>Valor Mensual</b>	<b>Valor Anual</b>
Resma Papel Bond	Resma	3	3,25	9,75	117,00
Esferográficos	Unidad	3	0,35	1,05	12,60
Tinta de Impresora	Unidad	4	10,00	40,00	480,00
Clips	Caja (100u)	1	1,25	1,25	15,00
Grapas	Caja (500u)	1	1,50	1,50	18,00
Perforadora	Unidad	1	2,50	2,50	30,00
Grapadora	Unidad	1	2,25	2,25	27,00
Archivador	Unidad	2	3,00	6,00	72,00
<b>TOTAL</b>				<b>64,30</b>	<b>771,60</b>

*Nota.* La tabla indica los suministros de oficina que se van a utilizar en la empresa.

### Suministros de aseo

Son los materiales de limpieza que ayudan a mantener las instalaciones de la empresa en buen estado, lo que permite tener un excelente ambiente laboral y una buena imagen a los clientes, con un valor de \$132,00 dólares mensual.

**Tabla 47.**  
*Suministros de aseo*

Producto	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Escoba	Unidad	3	2,50	7,50	90,00
Trapeador	Unidad	3	2,25	6,75	81,00
Jabón líquido	Unidad	10	2,75	27,50	330,00
Cloro	Unidad	5	5,00	25,00	300,00
Franelas	Unidad	4	1,25	5,00	60,00
Papel Higiénico (dispensador)	Unidad	15	1,75	26,25	315,00
Paquete de fundas de basura	Unidad	3	3,00	9,00	108,00
Desinfectante	Unidad	10	2,50	25,00	300,00
<b>TOTAL</b>				<b>132,00</b>	<b>1.584,00</b>

*Nota.* La tabla indica los suministros de aseo que se van a utilizar en la empresa.

### Arriendo

Para poner en marcha el funcionamiento del negocio, es necesario contar con las correctas instalaciones del mismo por lo cual el arriendo de un local es determinante para realizar lo antes mencionado, con un valor de \$700,00 dólares mensual.

**Tabla 48.**  
*Arriendo*

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Arriendo	1	700,00	700,00	8.400,00
<b>TOTAL</b>			<b>700,00</b>	<b>8.400,00</b>

*Nota.* La tabla indica el valor a pagar por concepto de arriendo.

### Publicidad

Es el medio por el cual se va a dar a conocer los servicios que brinda la empresa hacia los clientes, ya que permitirá darse a conocer y así aumentar la demanda, se ha pretendido realizar la publicidad dos días estratégicos a la semana mediante las diferentes redes sociales, con un valor de \$10,00 dólares mensual.

**Tabla 49.**  
*Publicidad*

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Publicidad	1	10,00	10,00	120,00
<b>TOTAL</b>			<b>10,00</b>	<b>120,00</b>

*Nota.* La tabla indica el valor a pagar por concepto de publicidad.

### Transporte

Para un correcto funcionamiento del servicio es necesario el transporte de la materia prima, por lo cual lo cual es determinante tener en cuenta este gasto, con un valor de \$6,00 dólares mensual.

**Tabla 50.**  
*Transporte*

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Transporte	2	3,00	6,00	72,00
<b>TOTAL</b>			<b>6,00</b>	<b>72,00</b>

*Nota.* La tabla indica el valor a pagar por concepto de transporte.

### **Vajilla y Menaje**

Es necesario contar con los utensilios que permitan al personal realizar sus labores de manera adecuada para que los clientes puedan tener un trato adecuado y se lleven una buena impresión del negocio.

**Tabla 51.**  
*Vajilla y Menaje*

Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Set de jarra y vasos de cristal	10	5,50	55,00	660,00
Vasos Cervecedores	10	1,25	12,50	150,00
Set de shot x8	3	4,00	12,00	144,00
Vasos desechables x50	15	2,00	30,00	360,00
<b>TOTAL (Anual)</b>			<b>109,50</b>	<b>1.314,00</b>

*Nota.* La tabla indica los utensilios que necesita la empresa para la prestación del servicio.

**Tabla 52.**  
*Resumen de capital de trabajo*

Descripción	Tabla	Total (mensual)	Total (anual)
Materia prima directa	39	2.300,00	27.600,00
Materia prima indirecta	40	67,00	804,00
Mano de obra directa	41	1.979,06	23.748,66
Mano de obra indirecta	42	659,69	7.916,22
Suministros para el personal	43	30,00	360,00
Sueldos administrativos	44	1.595,90	19.150,76
Servicios básicos	45	127,00	1.524,00
Suministros de oficina	46	64,30	771,60
Suministros de aseo	47	132,00	1.584,00
Arriendo	48	700,00	8.400,00
Publicidad	49	10,00	120,00
Transporte	50	6,00	72,00
Vajilla y Menaje	51	109,50	1.314,00
<b>TOTAL</b>		<b>7.780,44</b>	<b>93.365,24</b>

*Nota.* La tabla indica el resumen del capital de trabajo a utilizarse en el proyecto.

**Tabla 53.**  
*Resumen total de la inversión*

Descripción	Tabla	Total
Activos fijos	33	8.560,00
Activos diferidos	35	2.400,00
Capital de trabajo	52	7.780,44
<b>TOTAL</b>		<b>18.740,44</b>

*Nota.* La tabla indica el resumen total de la inversión del proyecto.

## Financiamiento

Se debe tener en cuenta las fuentes de financiamiento internas y externas, la primera parte estará financiada con capital propio, y la segunda parte se financiará por un préstamo solicitado a una entidad bancaria que permita ajustar el monto total de la inversión requerida en este caso sería por el valor de \$18.740,44 dólares.

### Fuente Interna

Se financiará con capital propio, en este caso sería el 35% del total de la inversión que equivale a \$6.559,15 dólares.

### Fuente Externa

Se financiará mediante una institución bancaria del país, se ha considerado realizar el préstamo en el Banco de Loja con un interés de 10,72% y a un plazo de cinco años para cubrir el 65% restante de la inversión restante, en este caso sería de \$12.181,28, dólares.

**Tabla 54.**

*Fuentes de financiamiento*

Descripción	Monto	% Porcentaje
Fuente Interna	6.559,15	35%
Fuente Externa	12.181,28	65%
<b>TOTAL</b>	<b>18.740,44</b>	<b>100%</b>

*Nota.* La tabla indica la distribución de las fuentes de financiamiento.

## Amortización

Sirve para determinar los pagos del préstamo bancario a largo plazo que va a utilizar la empresa para poder financiar el comienzo de sus actividades empresariales.

**Tabla 55.**

*Tabla de amortización francesa*

<b>Capital</b>	12.181,28			
<b>Interés anual</b>	10,72%			
<b>Interés mensual</b>	1,072%			
<b>Período</b>	60	meses	5 años	
<b>Cuota</b>	\$276,31			
N° Periodos	Cuota	Interés	Capital	Saldo
0				12.181,28
1	276,31	130,58	145,73	12.035,55
2	276,31	129,02	147,29	11.888,26
3	276,31	127,44	148,87	11.739,39
4	276,31	125,85	150,47	11.588,92
5	276,31	124,23	152,08	11.436,84
6	276,31	122,60	153,71	11.283,13
7	276,31	120,96	155,36	11.127,77
8	276,31	119,29	157,02	10.970,74
9	276,31	117,61	158,71	10.812,04
10	276,31	115,91	160,41	10.651,63
11	276,31	114,19	162,13	10.489,50
12	276,31	112,45	163,87	10.325,63

13	276,31	110,69	165,62	10.160,01
14	276,31	108,92	167,40	9.992,61
15	276,31	107,12	169,19	9.823,41
16	276,31	105,31	171,01	9.652,41
17	276,31	103,47	172,84	9.479,57
18	276,31	101,62	174,69	9.304,87
19	276,31	99,75	176,57	9.128,31
20	276,31	97,86	178,46	8.949,85
21	276,31	95,94	180,37	8.769,48
22	276,31	94,01	182,31	8.587,17
23	276,31	92,05	184,26	8.402,91
24	276,31	90,08	186,24	8.216,68
25	276,31	88,08	188,23	8.028,44
26	276,31	86,06	190,25	7.838,19
27	276,31	84,03	192,29	7.645,91
28	276,31	81,96	194,35	7.451,56
29	276,31	79,88	196,43	7.255,12
30	276,31	77,77	198,54	7.056,58
31	276,31	75,65	200,67	6.855,91
32	276,31	73,50	202,82	6.653,10
33	276,31	71,32	204,99	6.448,10
34	276,31	69,12	207,19	6.240,91
35	276,31	66,90	209,41	6.031,50
36	276,31	64,66	211,66	5.819,84
37	276,31	62,39	213,93	5.605,92
38	276,31	60,10	216,22	5.389,70
39	276,31	57,78	218,54	5.171,16
40	276,31	55,43	220,88	4.950,28
41	276,31	53,07	223,25	4.727,04
42	276,31	50,67	225,64	4.501,39
43	276,31	48,25	228,06	4.273,34
44	276,31	45,81	230,50	4.042,83
45	276,31	43,34	232,98	3.809,86
46	276,31	40,84	235,47	3.574,38
47	276,31	38,32	238,00	3.336,39
48	276,31	35,77	240,55	3.095,84
49	276,31	33,19	243,13	2.852,71
50	276,31	30,58	245,73	2.606,98
51	276,31	27,95	248,37	2.358,61
52	276,31	25,28	251,03	2.107,58
53	276,31	22,59	253,72	1.853,86
54	276,31	19,87	256,44	1.597,42
55	276,31	17,12	259,19	1.338,23
56	276,31	14,35	261,97	1.076,26
57	276,31	11,54	264,78	811,48
58	276,31	8,70	267,62	543,87
59	276,31	5,83	270,48	273,38
60	276,31	2,93	273,38	<b>0,00</b>

*Nota.* La presente tabla presenta el cálculo de los pagos correspondientes al crédito solicitado.

## Los costos

Sirven para producir bienes o prestar servicios que incluye, entre otras actividades, la compra de insumos, el pago de mano de obra, costos de producción y costos administrativos.

- **Costos primos:** es la materia prima directa, la mano de obra directa y otros costos directamente relacionados con el servicio.
- **Gastos de operación:** se constituyen por los costos fijos y variables de operación.
- **Gastos de administración:** estos son gastos generales de oficina, como el costo de los bienes vendidos que están personalizados o controlados por cuentas separadas.

## Presupuestos de Costos

Es aquel donde se describen los gastos en los que incurre la empresa al momento de ofrecer el servicio, para este caso se realiza la proyección de los valores para los próximos cinco años se consideró la tasa de inflación promedio anual del año 2022 en el Ecuador, según el INEC, es del 3,50% y para los sueldos se utilizará la tasa de incremento porcentual obtenida en los últimos 5 años de acuerdo a la variación de sueldos que es del 1,60%.

**Tabla 56.**

*Presupuesto de costos*

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Costo de producción</b>					
Materia prima directa	27.600,00	28.566,00	29.565,81	30.600,61	31.671,63
Materia prima indirecta	804,00	832,14	861,26	891,41	922,61
Mano de obra directa	23.748,66	24.128,64	24.514,70	24.906,93	25.305,44
Mano de obra indirecta	7.916,22	8.042,88	8.171,57	8.302,31	8.435,15
Energía eléctrica	810,00	838,35	867,69	898,06	929,49
Servicio de internet	300,00	310,50	321,37	332,62	344,26
Agua potable	234,00	242,19	250,67	259,44	268,52
Arriendo	8.400,00	8.694,00	8.998,29	9.313,23	9.639,19
Vajilla y Menaje	1.314,00	1.359,99	1.407,59	1.456,86	1.507,85
Depreciación de Maquinaria y Equipos	431,00	431,00	431,00	431,00	431,00
Depreciación de Muebles y Enseres	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00
Depreciación de Equipo de Computo	599,94	599,94	599,94	599,94	599,94
Transporte	72,00	74,52	77,13	79,83	82,62
<b>Gastos administrativos</b>					
Remuneraciones administrativas	19.150,76	19.457,17	19.768,49	20.084,78	20.406,14
Suministros para el personal	360,00	372,60	385,64	399,14	413,11
Suministros de oficina	771,60	798,61	826,56	855,49	885,43
Suministros de aseo	1.584,00	1.639,44	1.696,82	1.756,21	1.817,68
Servicio telefónico	180,00	186,30	192,82	199,57	206,55
<b>Gastos de venta</b>					
Publicidad	120,00	124,20	128,55	133,05	137,70
<b>Gastos financieros</b>					
Intereses de préstamo	1.460,12	1.206,82	918,94	591,77	219,93
<b>TOTAL</b>	<b>96.101,30</b>	<b>98.150,28</b>	<b>100.229,82</b>	<b>102.337,23</b>	<b>104.469,25</b>

*Nota.* La tabla indica la proyección de los costos de producción durante los años de vida útil del proyecto.



### **Clasificación de los costos**

- **Costos fijos:** son los costos incurridos por una empresa además de su producción, aquí el valor no cambia dependiendo del producto, es decir solo se pueden especificar a corto plazo, ya que eventualmente cambiarán con el tiempo.
- **Costos variables:** son aquellos que varían según los productos elaborados, es decir, cuanto mayor sea el volumen de producción, mayor será este costo y viceversa.

**Tabla 57.**  
*Clasificación de los costos*

Descripción	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4		Año 5	
	C.Fijo	C. Variable	C.Fijo	C. Variable	C.Fijo	C. Variable	C.Fijo	C. Variable	C.Fijo	C. Variable
<b>Costo de producción</b>										
Materia prima directa		27.600,00		28.566,00		29.565,81		30.600,61		31.671,63
Materia prima indirecta		804,00		832,14		861,26		891,41		922,61
Mano de obra directa	23.748,66		24.128,64		24.514,70		24.906,93		25.305,44	
Mano de obra indirecta	7.916,22		8.042,88		8.171,57		8.302,31		8.435,15	
Energía eléctrica		810,00		838,35		867,69		898,06		929,49
Servicio de internet	300,00		310,50		321,37		332,62		344,26	
Agua potable		234,00		242,19		250,67		259,44		268,52
Arriendo	8.400,00		8.694,00		8.998,29		9.313,23		9.639,19	
Vajilla y Menaje		1.314,00		1.359,99		1.407,59		1.456,86		1.507,85
Depreciación de Maquinaria y Equipos	431,00		431,00		431,00		431,00		431,00	
Depreciación de Muebles y Enseres	245,00		245,00		245,00		245,00		245,00	
Depreciación de Equipo de Computo	599,94		599,94		599,94		599,94		599,94	
Transporte		72,00		74,52		77,13		79,83		82,62
<b>Gastos administrativos</b>										
Remuneraciones administrativas	19.150,76		19.457,17		19.768,49		20.084,78		20.406,14	
Suministros para el personal	360,00		372,60		385,64		399,14		413,11	
Suministros de oficina		771,60		798,61		826,56		855,49		885,43
Suministros de aseo		1.584,00		1.639,44		1.696,82		1.756,21		1.817,68
Servicio telefónico		180,00		186,30		192,82		199,57		206,55
<b>Gastos de venta</b>										
Publicidad	120,00		124,20		128,55		133,05		137,70	
<b>Gastos financieros</b>										
Intereses de préstamo	1.460,12		1.206,82		918,94		591,77		219,93	
<b>Subtotal</b>	<b>62.731,70</b>	<b>33.369,60</b>	<b>63.612,75</b>	<b>34.537,54</b>	<b>64.483,47</b>	<b>35.746,35</b>	<b>65.339,76</b>	<b>36.997,47</b>	<b>66.176,86</b>	<b>38.292,38</b>
<b>TOTAL</b>	<b>96.101,30</b>		<b>98.150,28</b>		<b>100.229,82</b>		<b>102.337,23</b>		<b>104.469,25</b>	

*Nota.* La tabla indica la clasificación de los costos fijos y variables del proyecto

## Determinación de Ingresos

La venta de productos dentro del establecimiento va a permitir la obtención de ingresos que tendrá el Bar-Karaoke “EL GRAN BOHEMIO” determinado mediante el consumo de bebidas como: cerveza, wiski, tequila y jarras de cóctel, adicional se tendrá en cuenta la venta de entradas.

**Tabla 58.**

*Precio de venta por producto*

Producto	Unidad	Cantidad	Costo Unitario	P.V.P	Valor Mensual	Valor Anual
Cerveza Pilsener	Botella (600ml)	400	1,75	2,50	1.000,00	1.2000,00
Cerveza Club	Botella (550ml)	250	1,60	3,50	875,00	1.0500,00
Cerveza Corona	Botella (330ml)	200	2,75	4,00	800,00	9600,00
Wiski Old Times	Botella	15	10,00	20,00	300,00	3600,00
Wiski John Morris	Botella	15	15,00	25,00	375,00	4500,00
Tequila Azteca	Botella	10	20,00	30,00	300,00	3600,00
Jarras de coctel	Unidad	25	3,00	5,00	125,00	1500,00
<b>TOTAL</b>					<b>3.775,00</b>	<b>45.300,00</b>

*Nota:* La tabla indica el precio de venta de los productos que tiene la empresa.

Para determinar el total de ingresos se tomó en consideración la capacidad instalada, es decir, los días que se va a laborar en el negocio, además del precio de venta de los diferentes productos y posteriormente el precio de las entradas, teniendo en cuenta este último aspecto se ha fijado el precio de \$3,00 por entrada, con la finalidad de entrar en la competencia del mercado, de esta manera se detalla lo siguiente:

80 clientes diarios x 5 días laborables= 400 clientes a la semana.

1 año = 52 semanas; entonces se obtiene: 400 clientes semanal x 52 semanas = 20.800 clientes al año.

20.800 clientes anuales x \$3,00 (precio de entrada) = \$62.400,00 (ingreso por entradas).

\$62.400,00 + \$45.300,00 (venta de productos) = **\$107.700,00 ingreso total anual.**

## Proyección de ingresos

Una vez determinado los ingresos para el año 1 se ha considerado proyectarlos para los 5 años de vida útil que tiene el proyecto, para este cálculo se ha considerado la tasa de inflación promedio anual en el rubro de bebidas alcohólicas según Ministerio de Turismo del Ecuador, es de 6,56%.

**Tabla 59.**

*Proyección de Ingresos*

Denominación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos por Ventas	107.700,00	114.765,12	122.293,71	130.316,18	138.864,92
<b>Total Ingresos</b>	<b>107.700,00</b>	<b>114.765,12</b>	<b>122.293,71</b>	<b>130.316,18</b>	<b>138.864,92</b>

*Nota.* La tabla indica la proyección de ingresos que tendrá la empresa en cinco años.

## Estado de pérdidas y ganancias proyectado

Para poder determinar la utilidad o pérdida del proyecto es la siguiente: a los ingresos se le resta los egresos, obteniendo la utilidad bruta, al cual se lo multiplica por el 15% de las utilidades a los trabajadores, así mismo a este resultado se lo multiplica por el 25% del impuesto a la renta y a este resultado nuevamente se lo multiplica por el 10% de la reserva legal, una vez realizado todo este proceso se obtendrá la utilidad neta del ejercicio.

**Tabla 60.**

*Estado de pérdidas y ganancias proyectado*

Denominación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS					
Ventas	107.700,00	114.765,12	122.293,71	130.316,18	138.864,92
<b>Total Ingresos</b>	<b>107.700,00</b>	<b>114.765,12</b>	<b>122.293,71</b>	<b>130.316,18</b>	<b>138.864,92</b>
EGRESOS					
(-) Costo Total	96.101,30	98.150,28	100.229,82	102.337,23	104.469,25
<b>Total Egresos</b>	<b>96.101,30</b>	<b>98.150,28</b>	<b>100.229,82</b>	<b>102.337,23</b>	<b>104.469,25</b>
UTILIDAD BRUTA	11.598,70	16.614,84	22.063,89	27.978,95	34.395,67
Utilidad a trabajadores 15%	1.739,81	2.492,23	3.309,58	4.196,84	5.159,35
Utilidad Antes de Impuestos	9.858,90	14.122,61	18.754,30	23.782,10	29.236,32
Impuesto a la renta 25%	2.464,72	3.530,65	4.688,58	5.945,53	7.309,08
Utilidad antes de Reserva Legal	7.394,17	10.591,96	14.065,73	17.836,58	21.927,24
Reserva Legal 10%	739,42	1.059,20	1.406,57	1.783,66	2.192,72
<b>Utilidad neta del Ejercicio</b>	<b>6.654,76</b>	<b>9.532,76</b>	<b>12.659,16</b>	<b>16.052,92</b>	<b>19.734,52</b>

*Nota.* La presente tabla indica el estado de pérdidas y ganancias proyectado para los cinco años de vida útil del proyecto.

## Punto de Equilibrio

Es aquel que se determina en base a las ventas y los costos fijos y variables que tiene la empresa, en otras palabras, permite conocer el punto exacto de los ingresos y egresos y por lo tanto no existe perdidas ni ganancias.

**Tabla 61.**

*Datos Punto de Equilibrio año 1*

Punto de Equilibrio Año 1	
Datos	
Costo Fijo	62.731,70
Costo Variable	33.369,60
Ventas	107.700,00

*Nota.* La tabla indica los datos requeridos para el cálculo del punto de equilibrio del año 1.

$$CT = CV + CF$$

$$CT = 33.369,60 + 62.731,70$$

$$CT = 96.101,30 \text{ Costo Total.}$$

$$PEC = \frac{CF}{VT - CV} \times 100$$

$$PEC = \frac{62.731,70}{107.700,00 - 33.369,60} \times 100$$

$$PEC = \frac{62.731,70}{74.330,40} \times 100$$

$$PEC = 0,8439575 \times 100$$

**PEC = 84,40% En función de la Capacidad Instalada.**

$$PEV = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

$$PEV = \frac{62.731,70}{1 - \frac{33.369,60}{107.700,00}}$$

$$PEV = \frac{62.731,70}{1 - 0,3098384}$$

$$PEV = \frac{62.731,70}{0,6901616}$$

**PEV = 90.894,22 En función de las Ventas.**

**Tabla 62.**

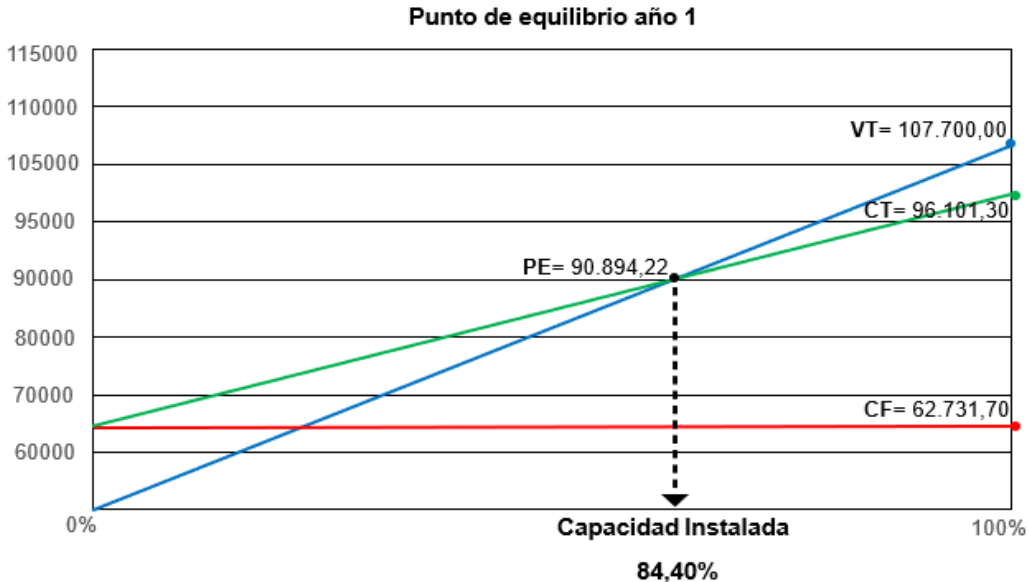
*Resultados Punto de equilibrio Año 1*

Punto de Equilibrio Año 1	
<i>Resultados</i>	
<b>Costo Total</b>	96.101,30
<b>% Capacidad Instalada</b>	84,40%
<b>P.E. Ventas</b>	90.894,22

Nota. La tabla indica los resultados obtenidos con respecto al punto de equilibrio para el año 1.

**Figura 21.**

*Gráfica del punto de equilibrio año 1*



**Análisis:** Como se puede observar en la figura N°21 para el año 1 la empresa bar-karaoke “EL GRAN BOHEMIO” alcanza el punto de equilibrio debido a que los ingresos cubren completamente los egresos, ya que la empresa opera a una capacidad instalada de 84,40% y su valor en ventas es de \$107.700,00 al año, en este punto la empresa logra equilibrar sus ingresos y egresos, lo que significa que no se obtiene pérdidas ni ganancias.

**Tabla 63.**

*Datos Punto de Equilibrio año 2*

Punto de Equilibrio Año 2	
Datos	
Costo Fijo	63.612,75
Costo Variable	34.537,54
Ventas	114.765,12

*Nota.* La tabla indica los datos requeridos para el cálculo del punto de equilibrio del año 2.

$$CT = CV + CF$$

$$CT = 34.537,54 + 63.612,75$$

$$CT = 98.150,28 \text{ Costo Total.}$$

$$PEC = \frac{CF}{VT - CV} \times 100$$

$$PEC = \frac{63.612,75}{114.765,12 - 34.537,54} \times 100$$

$$PEC = \frac{63.612,75}{80.227,58} \times 100$$

$$PEC = 0,7929037 \times 100$$

**PEC = 79,29% En función de la Capacidad Instalada.**

$$PEV = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

$$PEV = \frac{63.612,75}{1 - \frac{34.537,54}{114.765,12}}$$

$$PEV = \frac{63.612,75}{1 - 0,3009411}$$

$$PEV = \frac{63.612,75}{0,6990589}$$

**PEV = 90.997,69 En función de las Ventas.**

**Tabla 64.**

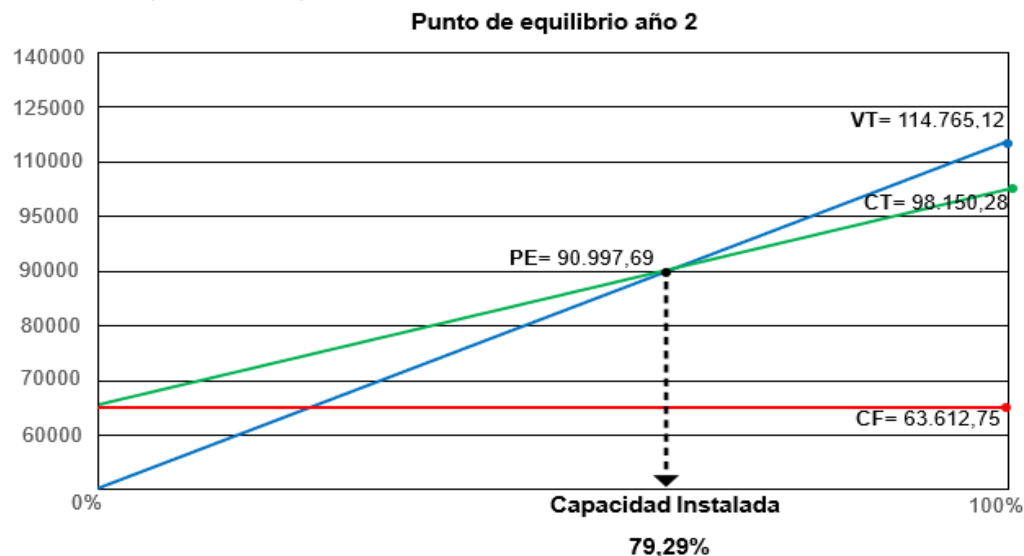
*Resultados Punto de Equilibrio año 2*

Punto de Equilibrio Año 2	
Resultados	
Costo Total	98.150,28
% Capacidad Instalada	79,29%
P.E. Ventas	90.997,69

*Nota.* La tabla indica los resultados obtenidos con respecto al punto de equilibrio para el año 2.

**Figura 22.**

*Gráfica del punto de equilibrio año 2*



**Análisis:** Como se puede observar en la figura N°22 para el año 2 la empresa bar-karaoke “EL GRAN BOHEMIO” alcanza el punto de equilibrio debido a que los ingresos cubren completamente los egresos, ya que la empresa opera a una capacidad instalada de 79,29% y su valor en ventas es de \$114.765,12 al año, en este punto la empresa logra equilibrar sus ingresos y egresos, lo que significa que no se obtiene pérdidas ni ganancias.

**Tabla 65.**

*Datos Punto de Equilibrio año 3*

<b>Punto de Equilibrio Año 3</b>	
<b>Datos</b>	
<b>Costo Fijo</b>	64.483,47
<b>Costo Variable</b>	35.746,35
<b>Ventas</b>	122.293,71

*Nota.* La tabla indica los datos requeridos para el cálculo del punto de equilibrio del año 3.

$$CT = CV + CF$$

$$CT = 35.746,35 + 64.483,47$$

$$CT = 100.229,82 \text{ Costo Total.}$$

$$PEC = \frac{CF}{VT - CV} \times 100$$

$$PEC = \frac{64.483,47}{122.293,71 - 35.746,35} \times 100$$

$$PEC = \frac{64.483,47}{86.547,36} \times 100$$

$$PEC = 0,7450657 \times 100$$

$$PEC = 74,51\% \text{ En función de la Capacidad Instalada.}$$

$$PEV = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

$$PEV = \frac{64.483,47}{1 - \frac{35.746,35}{122.293,71}}$$

$$PEV = \frac{64.483,47}{1 - 0,2922992}$$

$$PEV = \frac{64.483,47}{0,7077008}$$

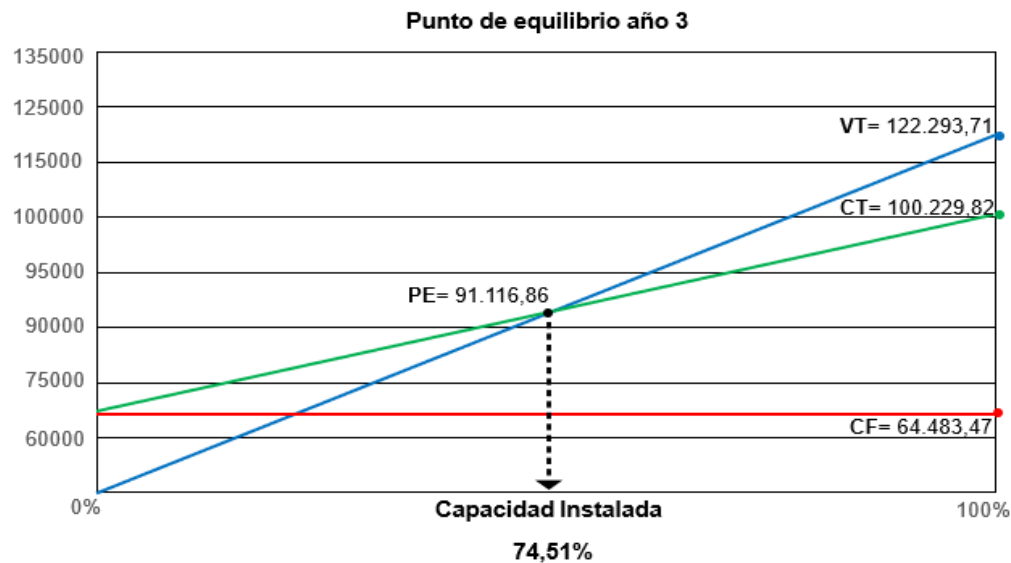
$$PEV = 91.116,86 \text{ En función de las Ventas.}$$



**Tabla 66.***Resultados Punto de Equilibrio Año 3*

<b>Punto de Equilibrio Año 3</b>	
<i>Resultados</i>	
<b>Costo Total</b>	100.229,82
<b>% Capacidad Instalada</b>	74,51%
<b>P.E. Ventas</b>	91.116,86

*Nota.* La tabla indica los resultados obtenidos con respecto al punto de equilibrio para el año 3.

**Figura 23.***Gráfica del punto de equilibrio año 3*

**Análisis:** Como se puede observar en la figura N°23 para el año 3 la empresa bar-karaoke “EL GRAN BOHEMIO” alcanza el punto de equilibrio debido a que los ingresos cubren completamente los egresos, ya que la empresa opera a una capacidad instalada de 74,51% y su valor en ventas es de \$122.293,71 al año, en este punto la empresa logra equilibrar sus ingresos y egresos, lo que significa que no se obtiene pérdidas ni ganancias.

**Tabla 67.***Datos Punto de Equilibrio año 4*

<b>Punto de Equilibrio Año 4</b>	
<i>Datos</i>	
<b>Costo Fijo</b>	65.339,76
<b>Costo Variable</b>	36.997,47
<b>Ventas</b>	130.316,18

*Nota.* La tabla indica los datos requeridos para el cálculo del punto de equilibrio del año 4.

$$\begin{aligned}
 \text{CT} &= \text{CV} + \text{CF} \\
 \text{CT} &= 36.997,47 + 65.339,76 \\
 \text{CT} &= 102.337,23 \text{ Costo Total.}
 \end{aligned}$$

$$PEC = \frac{CF}{VT - CV} \times 100$$

$$PEC = \frac{65.339,76}{130.316,18 - 36.997,47} \times 100$$

$$PEC = \frac{65.339,76}{93.318,71} \times 100$$

$$PEC = 0,7001786 \times 100$$

**PEC = 70,02% En función de la Capacidad Instalada.**

$$PEV = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

$$PEV = \frac{65.339,76}{1 - \frac{36.997,47}{130.316,18}}$$

$$PEV = \frac{65.339,76}{1 - 0,2839054}$$

$$PEV = \frac{65.339,76}{0,7160946}$$

**PEV = 91.244,60 En función de las Ventas.**

**Tabla 68.**

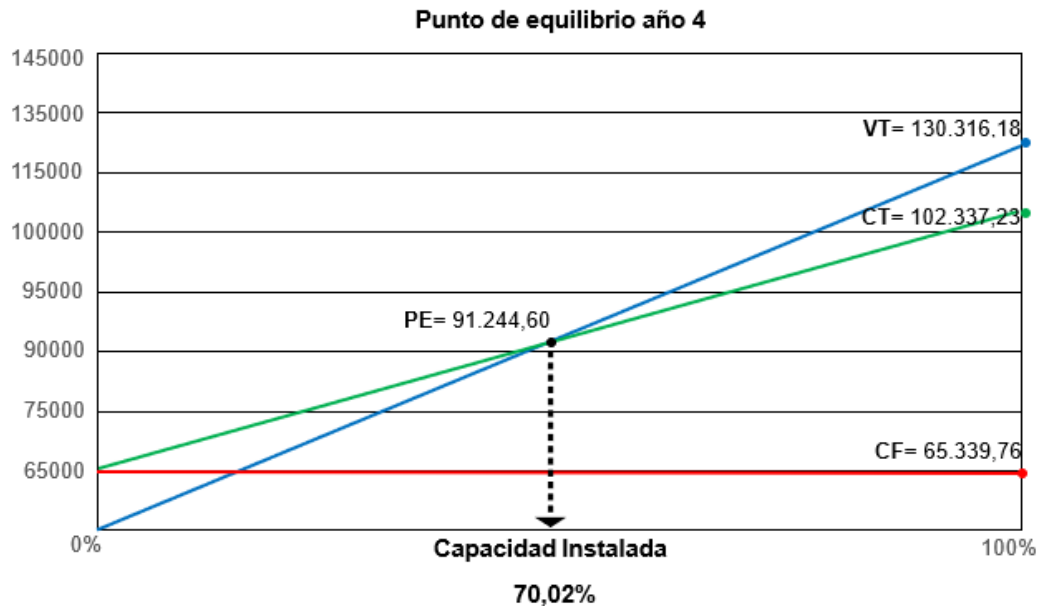
*Resultados Punto de Equilibrio Año 4*

<b>Punto de Equilibrio Año 4</b>	
<i>Resultados</i>	
<b>Costo Total</b>	102.337,23
<b>% Capacidad Instalada</b>	70,02%
<b>P.E. Ventas</b>	91.244,60

*Nota.* La tabla indica los resultados obtenidos con respecto al punto de equilibrio para el año 4.

**Figura 24.**

*Gráfica del punto de equilibrio año 4*



**Análisis:** Como se puede observar en la figura N°24 para el año 4 la empresa bar-karaoke “EL GRAN BOHEMIO” alcanza el punto de equilibrio debido a que los ingresos cubren completamente los egresos, ya que la empresa opera a una capacidad instalada de 70,02% y su valor en ventas es de \$130.316,18 al año, en este punto la empresa logra equilibrar sus ingresos y egresos, lo que significa que no se obtiene pérdidas ni ganancias.

**Tabla 69.**

*Datos Punto de Equilibrio año 5*

Punto de Equilibrio Año 5	
Datos	
Costo Fijo	66.176,86
Costo Variable	38.292,38
Ventas	138.864,92

*Nota.* La tabla indica los datos requeridos para el cálculo del punto de equilibrio del año 5.

$$\begin{aligned} \text{CT} &= \text{CV} + \text{CF} \\ \text{CT} &= 38.292,38 + 66.176,86 \\ \text{CT} &= 104.469,25 \text{ Costo Total.} \end{aligned}$$

$$\text{PEC} = \frac{\text{CF}}{\text{VT} - \text{CV}} \times 100$$

$$\text{PEC} = \frac{66.176,86}{138.864,92 - 38.292,38} \times 100$$

$$\text{PEC} = \frac{66.176,86}{100.572,54} \times 100$$

$$PEC = 0,6580013 \times 100$$

**PEC = 65,80% En función de la Capacidad Instalada.**

$$PEV = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

$$PEV = \frac{66.176,86}{1 - \frac{38.292,38}{138.864,92}}$$

$$PEV = \frac{66.176,86}{1 - 0,2757527}$$

$$PEV = \frac{66.176,86}{0,7242473}$$

**PEV = 91.373,30 En función de las Ventas.**

**Tabla 70.**

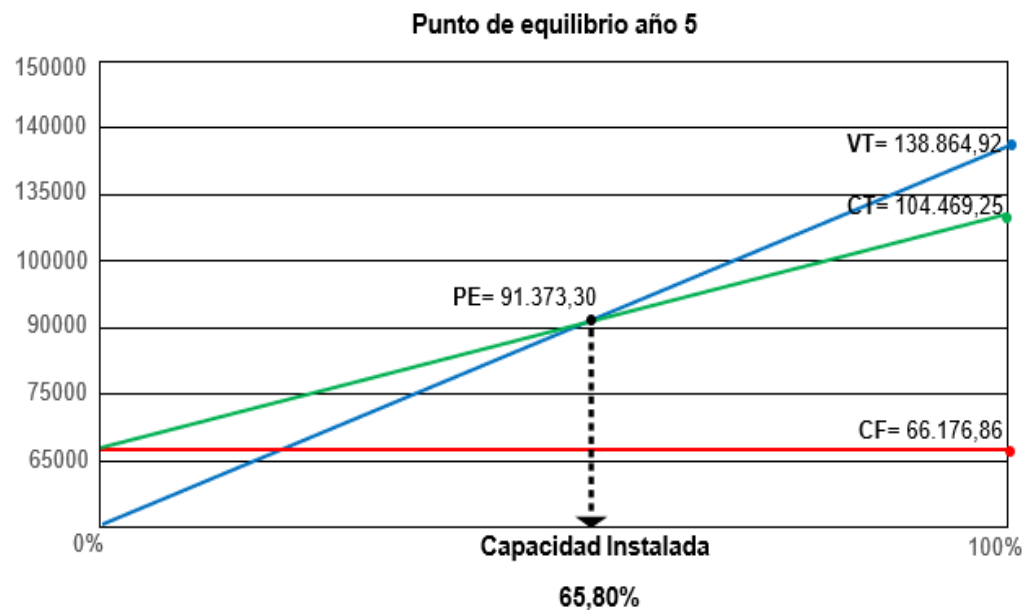
*Resultados Punto de Equilibrio Año 5*

Punto de Equilibrio Año 5	
Resultados	
Costo Total	104.469,25
% Capacidad Instalada	65,80%
P.E. Ventas	91.373,30

*Nota.* La tabla indica los resultados obtenidos con respecto al punto de equilibrio para el año 5.

**Figura 25.**

*Gráfica del punto de equilibrio año 5*



**Análisis:** Como se puede observar en la figura N°25 para el año 5 la empresa bar-karaoke “EL GRAN BOHEMIO” alcanza el punto de equilibrio debido a que los ingresos cubren

completamente los egresos, ya que la empresa opera a una capacidad instalada de 65,80% y su valor en ventas es de \$138.864,92 al año, en este punto la empresa logra equilibrar sus ingresos y egresos, lo que significa que no se obtiene pérdidas ni ganancias.

#### 6.4 EVALUACIÓN FINANCIERA

Permite determinar la rentabilidad que tendrá el proyecto de factibilidad, es decir el inversionista tendrán la decisión de llevarlo a cabo o no con lo establecido anteriormente.

##### Flujo de caja proyectado

Es la diferencia de las entradas y salidas de dinero de la empresa durante el año de trabajo, aquí se debe considerar la inversión inicial, es importante mencionar que las amortizaciones y depreciaciones no cuentan como egresos ya que no se los considera como un desembolso económico.

**Tabla 71.**

*Flujo de caja proyectado*

Descripción	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>Ingresos</b>						
Ventas Netas		107.700,00	114.765,12	122.293,71	130.316,18	138.864,92
<b>Total Ingresos</b>		<b>107.700,00</b>	<b>114.765,12</b>	<b>122.293,71</b>	<b>130.316,18</b>	<b>138.864,92</b>
<b>Egresos</b>						
Inversión Inicial	18.740,44					
Costo Total		96.101,30	98.150,28	100.229,82	102.337,23	104.469,25
<b>Total Egresos</b>	<b>18.740,44</b>	<b>96.101,30</b>	<b>98.150,28</b>	<b>100.229,82</b>	<b>102.337,23</b>	<b>104.469,25</b>
<b>Ingresos Brutos</b>		<b>11.598,70</b>	<b>16.614,84</b>	<b>22.063,89</b>	<b>27.978,95</b>	<b>34.395,67</b>
Utilidad al trabajador 15%		1.739,81	2.492,23	3.309,58	4.196,84	5.159,35
Impuesto a la Renta 25%		2.464,72	3.530,65	4.688,58	5.945,53	7.309,08
<b>Ingresos Netos</b>		<b>7.394,17</b>	<b>10.591,96</b>	<b>14.065,73</b>	<b>17.836,58</b>	<b>21.927,24</b>
(+) Depreciaciones		1.275,94	1.275,94	1.275,94	1.275,94	1.275,94
(+) Amortización		480,00	480,00	480,00	480,00	480,00
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>18.740,44</b>	<b>9.150,11</b>	<b>12.347,90</b>	<b>15.821,67</b>	<b>19.592,52</b>	<b>23.683,18</b>

*Nota.* La presente tabla indica el flujo de caja proyectado que tendrá el proyecto.

##### Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto (VAN), consiste en determinar el valor presente de los flujos de ingresos y gastos generados a través de la vida útil del proyecto, es decir, se descuenta la inversión inicial para determinar si hay ganancias, y verificar si el proyecto es viable.

$$VAN = -I_0 + \sum_{t=1}^n \frac{F_t}{(1+i)^t} + \frac{VR_n}{(1+i)^n}$$

**Tabla 72.***Valor Actual Neto (VAN)*

Año	Flujo de Caja	Factor de Descuento	Valor Actualizado
0	-18740,44	<b>10,72%</b>	
1	9.150,11	0,9031791908	8.264,19
2	12.347,90	0,8157326506	10.072,58
3	15.821,67	0,7367527552	11.656,66
4	19.592,52	0,6654197573	13.037,25
5	23.683,18	0,6009932779	14.233,43
	<b>TOTAL</b>		<b>57.264,11</b>
	<b>(-) INVERSION</b>		<b>18.740,44</b>
	<b>VAN</b>		<b>38.523,68</b>

*Nota.* La presente tabla indica el VAN que tendrá la empresa “EL GRAN BOHEMIO”.

$$\text{VAN} = 57.264,11 - 18.740,44$$

$$\text{VAN} = \quad \quad \quad \mathbf{38.523,68}$$

**Análisis:** En base al resultado obtenido se determina que es mayor a 0, lo que quiere decir que el proyecto de factibilidad si es viable para que el inversionista lo ponga en desarrollo. Las inversiones del bar-karaoke “EL GRAN BOHEMIO”, generarán beneficios económicos de \$38.523,68 dólares sobre el monto total de la inversión.

### **Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Es la rentabilidad de un proyecto o inversión, a mayor TIR, mayor rentabilidad, lo que facilita las decisiones de inversión. En pocas palabras, la TIR hace referencia al porcentaje de ingresos o pérdidas obtenidos en una inversión.

**Tabla 73.***Tasa Interna de Retorno (TIR)*

Año	Flujo de Caja	Factor Actual	VAN Menor	Factor Actual	VAN Mayor
0	-18.740,44	<b>46,50%</b>		<b>47,50%</b>	
1	9.150,11	0,6825938567	6.245,81	0,6779661017	4.234,45
2	12.347,90	0,4659343731	5.753,31	0,4596380350	2.644,44
3	15.821,67	0,3180439407	5.031,99	0,3116190068	1.568,06
4	19.592,52	0,2170948401	4.253,43	0,2112671233	898,61
5	23.683,18	0,1481876041	3.509,55	0,1432319480	502,68
	<b>VANTm</b>		<b>24.794,10</b>	<b>VANTM</b>	<b>9.848,24</b>
	<b>(-)INVERSION</b>		<b>18.740,44</b>	<b>(-)INVERSION</b>	<b>18.740,44</b>
			<b>6.053,66</b>		<b>-8.892,20</b>

*Nota.* La presente tabla indica la TIR que tendrá la empresa “EL GRAN BOHEMIO”.

$$TIR = \text{Tasa menor} + \text{diferencia de tasas} \times \frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN Mayor}}$$

$$TIR = 46,50 + 1 \times \frac{6.053,66}{6.053,66 - (-8.892,20)}$$

$$TIR = 46,50 + 1 \times \frac{6.053,66}{14.945,85}$$

$$TIR = 46,50 + 1 \times 0,405039323$$

$$TIR = 46,91\%$$

**Análisis:** La tasa interna de retorno (TIR) para el negocio es de 46,91% lo que quiere decir que es superior a la tasa de crédito de 10,72%, lo cual indica la operatividad con beneficios económicos para los cinco años de vida útil que tendrá el proyecto.

### Relación Beneficio-Costo (RBC)

Es el proceso que se realiza para medir la relación entre el costo de un proyecto y los beneficios que traerá, y su objetivo es determinar si las inversiones futuras beneficiarán a la empresa.

**Tabla 74.**

*Relación Beneficio-Costo (RCB)*

Año	Ingresos	Egresos	Factor Actual	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
0			<b>10,72%</b>		
1	107.700,00	96.101,30	0,9031791908	97.272,40	86.796,69
2	114.765,12	98.150,28	0,8157326506	93.617,66	80.064,39
3	122.293,71	100.229,82	0,7367527552	90.100,23	73.844,60
4	130.316,18	102.337,23	0,6654197573	86.714,96	68.097,22
5	138.864,92	104.469,25	0,6009932779	83.456,88	62.785,32
<b>TOTAL</b>				<b>451.162,13</b>	<b>371.588,22</b>

*Nota.* La presente tabla indica la RBC que tendrá la empresa "EL GRAN BOHEMIO".

$$RBC = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$$

$$RBC = \frac{451.162,13}{371.588,22}$$

$$RBC = 1,21$$

**Análisis:** Según los resultados obtenidos, la Relación Beneficio/Costo (RBC) obtuvo un valor positivo de \$1,21 lo que quiere decir que los ingresos del proyecto son superiores a los

egresos, por consiguiente, el proyecto por cada dólar invertido generará 0,21 centavos de dólar de utilidad.

### Periodo de Recuperación de Capital (PRC)

Es el período en el que la empresa recuperará su inversión en el proyecto, este método es uno de los más utilizados para valorar y medir la liquidez de los proyectos de inversión.

**Tabla 75.**

*Periodo de Recuperación de Capital (PRC)*

Año	Flujo Neto	Factor Descuento	VAN Actualizado	Saldo Acumulado
0		<b>10,72%</b>		-18.740,44
1	9.150,11	0,9031791908	8.264,19	8.264,19
2	12.347,90	0,8157326506	10.072,58	18.336,78
3	15.821,67	0,7367527552	11.656,66	29.993,43
4	19.592,52	0,6654197573	13.037,25	43.030,68
5	23.683,18	0,6009932779	14.233,43	57.264,11
<b>TOTAL</b>	<b>80.595,38</b>		<b>57.264,11</b>	

*Nota.* La presente tabla indica el PRC que tendrá la empresa “EL GRAN BOHEMIO”.

$$PRC = A.S.I + \frac{\text{Inversión inicial} - \sum F.A.S.I}{F.N.A.S.I}$$

$$PRC = 3 + \frac{18.740,44 - 29.993,43}{15.821,67}$$

$$PRC = 3 + \frac{-11.253,00}{15.821,67}$$

$$PRC = 3 + (-0,478565367)$$

$$PRC = 3,71123955 = \mathbf{3 \text{ Años.}}$$

$$0,71 \times 12 = \mathbf{8 \text{ Meses.}}$$

$$0,53 \times 30 = \mathbf{16 \text{ Días.}}$$

**Análisis:** luego de aplicar la formula se obtiene que la inversión se recuperará en 3 años, 8 meses, 16 días, lo que significa que es un tiempo adecuado ya que el proyecto está proyectado para 5 años de vida útil.

### Análisis de Sensibilidad

Esta es una técnica que estudia el efecto de cambios en una de sus variables independientes constituyentes sobre la variable dependiente de un modelo financiero, establece los resultados del proyecto de tal forma en que se observa cómo afecta un aumento o una disminución en la TIR, es decir que tan sensible es, para establecer los porcentajes de incremento y disminución se realiza un juego de búsqueda de valores para obtener un soporte máximo, es decir, se debe trabajar con tasas que permitan obtener flujos positivos.



**Tabla 76.***Análisis de sensibilidad con incremento de los costos*

Año	Costo Total	Costo Total Incrementado	Ingreso Original	Flujo Neto	Factor Actual	VAN Menor	Factor Actual	VAN Mayor
0	18.740,44	<b>8,00%</b>			<b>46,75%</b>		<b>47,75%</b>	
1	96.101,30	103.789,40	107.700,00	3.910,60	0,6814310051	2.664,80	0,6768189509	1.803,59
2	98.150,28	106.002,31	114.765,12	8.762,81	0,4643482147	4.069,00	0,4580838923	1.863,94
3	100.229,82	108.248,21	122.293,71	14.045,50	0,3164212707	4.444,30	0,3100398595	1.377,91
4	102.337,23	110.524,21	130.316,18	19.791,97	0,2156192645	4.267,53	0,2098408524	895,50
5	104.469,25	112.826,79	138.864,92	26.038,13	0,1469296521	3.825,77	0,1420242656	543,35
		<b>541.390,92</b>				19.271,40		6.484,29
						18.740,44		18.740,44
						<b>530,96</b>		<b>-12.256,14</b>

*Nota.* La tabla indica el análisis de sensibilidad con incremento en los costos donde se obtuvieron los valores del VAN menor y mayor, mismos que determina las fórmulas del análisis de sensibilidad.

**Nueva TIR**

$$\text{NTIR} = \text{Tasa menor} + \text{diferencia de tasas} \times \frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN Mayor}}$$

$$\text{NTIR} = 46,75 + 1 \times \frac{530,96}{530,96 - (-12.256,14)}$$

$$\text{NTIR} = 46,75 + 1 \times \frac{530,96}{12.787,10}$$

$$\text{NTIR} = 46,75 + 1 \times 0,041523221$$

$$\text{NTIR} = 46,79\%$$

**Diferencia TIR**

$$\text{DT} = \text{TIR Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\text{DT} = 46,91 - 46,79$$

$$\text{DT} = 0,11$$

### **Porcentaje de Variación**

$$\% \text{ de Variación} = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del Proyecto}} \times 100$$

$$\% \text{ de Variación} = \frac{0,11}{46,91} \times 100$$

$$\% \text{ de Variación} = 0,24$$

### **Sensibilidad**

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ de Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{0,24}{46,79}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,52\%$$

**Análisis:** Según las fórmulas aplicadas se obtuvo un valor de 0,52%, lo cual es menor a 1, esto significa que el proyecto de factibilidad es aceptado financieramente y no es sensible a futuros cambios que puedan afectar la rentabilidad de la inversión.

**Tabla 77.***Análisis de sensibilidad con disminución de ingresos*

Año	Ingreso Total	Ingreso Total Disminuido	Costo Original	Flujo Neto	Factor Actual	VAN Menor	Factor Actual	VAN Mayor
0	18.740,44	<b>5,00%</b>			<b>45,75%</b>		<b>46,75%</b>	
1	107.700,00	113.085,00	96.101,30	16.983,70	0,6861063465	11.652,63	0,6814310051	7.940,46
2	114.765,12	120.503,38	98.150,28	22.353,09	0,4707419187	10.522,54	0,4643482147	4.886,12
3	122.293,71	128.408,40	100.229,82	28.178,57	0,3229790180	9.101,09	0,3164212707	2.879,78
4	130.316,18	136.831,99	102.337,23	34.494,75	0,2215979540	7.643,97	0,2156192645	1.648,19
5	138.864,92	145.808,17	104.469,25	41.338,92	0,1520397626	6.285,16	0,1469296521	923,48
		<b>644.636,93</b>				45.205,38		18.278,02
						18.740,44		18.740,44
						<b>26.464,94</b>		<b>-462,41</b>

*Nota.* La tabla indica el análisis de sensibilidad con disminución de ingresos, donde se obtuvieron los valores del VAN menor y mayor a fin de aplicar las fórmulas correspondientes en el análisis de sensibilidad.

**Nueva TIR**

$$\text{TIR} = \text{Tasa menor} + \text{diferencia de tasas} \times \frac{\text{VAN menor}}{\text{VAN menor} - \text{VAN Mayor}}$$

$$\text{TIR} = 45,75 + 1 \times \frac{26.464,94}{26.464,94 - (-462,11)}$$

$$\text{TIR} = 45,75 + 1 \times \frac{26.464,94}{26.927,35}$$

$$\text{TIR} = 45,75 + 1 \times 0,982827353$$

$$\text{TIR} = 46,73\%$$

**Diferencia TIR**

$$\text{DT} = \text{TIR Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\text{DT} = 46,91 - 46,73$$

$$\text{DT} = 0,17$$

**Porcentaje de Variación**

$$\% \text{ de Variación} = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del Proyecto}} \times 100$$

$$\% \text{ de Variación} = \frac{0,17}{46,91} \times 100$$

$$\% \text{ de Variación} = 0,37$$

**Sensibilidad**

$$\text{Sensibilidad} = \frac{\% \text{ de Variación}}{\text{Nueva TIR}}$$

$$\text{Sensibilidad} = \frac{0,37}{46,73}$$

$$\text{Sensibilidad} = 0,79\%$$

**Análisis:** Según las fórmulas aplicadas se obtuvo un valor de 0,79%, lo cual es menor a 1, esto significa que el proyecto de factibilidad es aceptado financieramente y no es sensible a futuros cambios que puedan afectar la rentabilidad de la inversión.

## 7. Discusión

El principal objetivo de la investigación es la implementación de una empresa de servicios de diversión y entretenimiento denominado bar-karaoke “EL GRAN BOHEMIO” para la población mayor de 18 años, esta idea de proyecto se la determinó considerando que en la ciudad de Alamor no existe un establecimiento similar, que pueda cumplir con esta necesidad, por este motivo, se ha generado el interés de emprender en esta idea de negocio, que a su vez permitirá generar nuevas fuentes de empleo en la ciudad, por ende, en primera instancia se procedió a realizar un estudio de mercado a través de la aplicación de encuestas, el mismo que estableció la demanda existente en la ciudad, los resultados determinaron una demanda potencial del 100%, una demanda real del 76% y una demanda efectiva del 89% resultados que indican un grado de aceptación considerable para la creación de la nueva empresa, así mismo en el estudio técnico se pudo determinar la localización, el tamaño y la ingeniería del proyecto, el mismo que estará ubicado en la ciudad de Alamor, cantón Puyango, provincia de Loja, la vida útil del proyecto será de cinco años, es importante mencionar que la ciudad cuenta con todos los factores de localización que facilitan el normal funcionamiento de la empresa.

Estará inscrita de acuerdo al Servicio de Rentas Internas (SRI), como Persona Natural y se obtendrá el Registro Único de Contribuyentes (RUC), con la razón social Bar-Karaoke “EL GRAN BOHEMIO”, el financiamiento está constituido por el 35% con capital propio y el 65% restante será financiado mediante una institución financiera, además para que exista una buena administración en las funciones de la empresa se ha establecido una estructura organizativa y un manual de funciones donde se detallan las actividades para cada trabajador, de igual manera, la evaluación financiera, mediante la aplicación de fórmulas, el Valor Actual Neto (VAN), obtuvo un valor positivo de \$38.523,68; la Tasa Interna de Retorno (TIR) es de 46,91%; la Relación Beneficio/Costo (RBC) obtuvo un valor positivo de \$1,21 lo que significa que por cada dólar invertido habrá 0,21 centavos de utilidad; el Periodo de Recuperación del Capital (PRC) se evidenció que el proyecto recuperará la inversión de \$18.740,44 en un tiempo de 3 años, 8 meses y 16 días, periodo considerado como aceptable ya que el proyecto está establecido para cinco años de vida útil, finalmente, el Análisis de Sensibilidad demostró que el proyecto no es sensible en el aumento de costos y la disminución de ingresos, ya que ambos resultados son menores que 1, en el primero es de 0,52% y el segundo de 0,79%; en conclusión, según los resultados obtenidos mediante los indicadores financieros se determina que si es recomendable poner en marcha la ejecución del presente proyecto, es importante mencionar que se debe tener en cuenta la situación económica del país ya que debido a esto las nuevas ideas de negocio pueden fracasar o también pueden prosperar.

## 8. Conclusiones

Una vez realizados todos los estudios para el desarrollo del proyecto se llegó a determinar las siguientes conclusiones:

- En el Estudio de Mercado se logró determinar una demanda potencial del 100%, la demanda real del 76%, la demanda efectiva del 89% y una demanda insatisfecha del 18% datos que constituyen la capacidad de hacer uso del servicio al cual está destinado la creación de la empresa, el último porcentaje se lo cubrirá cuando se ponga en marcha el proyecto.
- En el Estudio Técnico se determinó la capacidad e infraestructura disponible de la empresa así como también la jornada laboral que será de martes a sábado, además se identificó la macro y micro localización de la empresa, que estará ubicada en la ciudad de Alamor en las calles Lautaro Loaiza y José Miguel Zarate, ubicación que se justifica con toda la infraestructura básica, además de los factores de localización que se requieren para el desarrollo de las actividades comerciales.
- En el Estudio Económico-Financiero se determinó que para ejecutar el proyecto se necesita de activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo, considerando una inversión inicial de \$18.740,44 el 35% de la inversión se la cubrirá con capital propio y el 65% restante mediante un préstamo bancario financiado por el Banco de Loja con una tasa de interés de 10,72%.
- En la Evaluación Financiera se determinó que el Valor Actual Neto (VAN), obtuvo un valor positivo de \$38.523,68, la Tasa Interna de Retorno (TIR) es de 46,91%, la Relación Beneficio/Costo (RBC) se obtuvo un valor positivo de \$1,21 lo que significa que por cada dólar invertido habrá 0,21 centavos de utilidad, el Periodo de Recuperación de Capital (PRC) determinó que el proyecto recuperará la inversión de \$18.740,44 en un tiempo de 3 años, 8 meses y 16 días, periodo considerado como aceptable ya que está destinado para 5 años de vida útil, finalmente, el Análisis de Sensibilidad se estableció que el proyecto no es sensible en el aumento de costos y la disminución de ingresos, ya que ambos resultados son menores que 1, en el primero es de 0,52% y el segundo de 0,79% por lo cual es proyecto si es factible para su respectiva ejecución.
- Finalmente, luego de analizar los resultados obtenidos en cada fase del estudio, se determina que el presente proyecto de factibilidad presenta resultados positivos lo que respalda su viabilidad económica y financiera, para lograr convertirse en una empresa exitosa con el nombre de: Bar-Karaoke “EL GRAN BOHEMIO”.

## **9. Recomendaciones**

- Se recomienda que el presente proyecto de factibilidad se ponga en ejecución ya que los diferentes estudios realizados han demostrado una rentabilidad considerable la misma que permitirá generar ingresos además de contribuir a la generación de nuevas plazas de trabajo.
- Se recomienda supervisar y controlar los procesos productivos de la empresa para evitar aumentos en los costos, además se debe evitar el incumplimiento de las condiciones establecidas por los diferentes entes de control para evitar sanciones y multas que puedan generar dificultades en el desarrollo del proyecto en cualquiera de sus etapas.
- Se recomienda la adquisición de todos los activos que han sido establecidos en el estudio económico-financiero, además de utilizar todos los recursos que fueron determinados en la inversión inicial, lo que permitirá que las actividades comerciales dentro y fuera de la empresa se ejecuten con total normalidad.
- Se recomienda que se tomen en cuenta los diferentes resultados favorables de la evaluación financiera mediante los indicadores financieros establecidos, ya que esto permitirá tener un control importante sobre el rendimiento y la rentabilidad del proyecto.
- Se recomienda que se tome en consideración el presente proyecto de inversión como un aporte para la Universidad Nacional de Loja, en específico a la Carrera de Contabilidad y Auditoría para que a futuro se puedan tomar referencias acerca de temas de investigación similares al mismo.

## 10. Bibliografía

- Anaya, H. O., y Niño, D. A. (2018). *Flujos de Caja y Proyecciones Financieras*. DGP Editores S.A.S.
- Añez, J. (09 de Septiembre de 2022). *¿Qué es un Estudio Financiero de un proyecto?* <https://www.webyempresas.com/estudio-financiero/>
- Araya, S. (02 de Mayo de 2023). *El flujo de caja proyectado*. <https://blog.nubox.com/empresas/flujo-de-caja-proyectado>
- Arias, E. R. (01 de Marzo de 2020). *Análisis de Sensibilidad*. <https://economipedia.com/definiciones/analisis-de-sensibilidad.html>
- Azkue, I. d. (07 de Marzo de 2023). *Demanda*. <https://humanidades.com/demanda/>
- Barrios, L. (25 de Noviembre de 2021). *¿Qué es la depreciación?* <https://www.arkangeles.com/blog/que-es-la-depreciacion>
- Bocher, N. (28 de Octubre de 2019). *Importancia del Estudio Legal*. <https://proyectosuntref.wixsite.com/proyectos/post/importancia-del-estudio-legal>
- Castro, J. (02 de Junio de 2022). *Empresas de servicios: sus características y retos*. <https://blog.corponet.com/empresas-de-servicios-sus-caracteristicas-y-retos>
- Cevallos, V. O., Esparza, F. F., Balseca, J. E., y Chafla, J. L. (2022). *Formulación y evaluación de proyectos para financiamiento*. Editorial CIDE, 2022.
- Coello, C. E., y Brito, G. J. (2018). *El Proyecto de Inversion como Estrategia Gerencial*. Sextil Online S.A.
- Directivos, R. (05 de Noviembre de 2021). *Activo fijo: qué es, tipos, características y ejemplo*. <https://retos-directivos.eae.es/el-activo-fijo-tipos-y-caracteristicas/>
- Duarte, A. (31 de Marzo de 2023). *Que Son Las Bases Legales En Un Trabajo De Investigacion?* <https://www.monumentocruzdeltercermilenio.cl/blog/trabajo/que-son-las-bases-legales-en-un-trabajo-de-investigacion.html>
- Duvergél, Y., y Argota, L. E. (14 de Diciembre de 2017). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD*. <https://www.3ciencias.com/wp-content/uploads/2017/12/Art4-1.pdf>
- Espejo, L. B., y Lopez, G. d. (2018). *CONTABILIDAD GENERAL*. EDILOJA Cia. Ltda.
- Fernández, J. R. (23 de Noviembre de 2021). *Tasa interna de retorno (TIR): ¿Qué es y cómo se calcula?* <https://www.sage.com/es-es/blog/tasa-interna-de-retorno-tir-que-es-y-como-se-calcula/>
- Flores, J. (14 de Mayo de 2021). *Punto de equilibrio en una empresa: qué es y cómo se calcula*. <https://blog.hubspot.es/sales/punto-equilibrio-empresa>
- García, I. (19 de Septiembre de 2017). *Definición de Competencia*. <https://www.economiasimple.net/glosario/competencia>
- Giraldo, V. (23 de Agosto de 2019). *La Publicidad*. <https://rockcontent.com/es/blog/publicidad/>



- Gomez, J. (29 de Abril de 2021). *¿Que es la Infraestructura?*  
<https://www.revistainfraestructura.com.mx/significado-definicion-y-tipos-de-infraestructura/>
- Gutiérrez, M. E. (2020). *Inversion*. <https://enciclopediaeconomica.com/inversion/>
- Llamas, J. (01 de Noviembre de 2020). *Presupuesto de Ingresos*.  
<https://economipedia.com/definiciones/presupuesto-de-ingresos.html>
- Martinez, J. (04 de Noviembre de 2020). *Importancia de la Empresa*.  
<http://www.econosublime.com/2017/11/funciones-empresa-importancia-emprendedores.html#:~:text=Las%20empresas%20contribuyen%20a%20la,sociedad%20y%20permiten%20el%20progreso.>
- Mercedes, S. (17 de Marzo de 2023). *Constitución de una empresa*.  
<https://guiadelempresario.com/administracion/empresa/constitucion/>
- Mesquita, R. (23 de Julio de 2018). *¿Que es el Marketing?*  
<https://rockcontent.com/es/blog/marketing-2/>
- Miranda, D. R. (2017). *Organizaciones: Aproximaciones teoricas desde los estudios organizacionales*. EAFIT.
- Ortiz, M. F., y Gonzalez, C. S. (2018). *Gestion Financiera Empresarial*. UTMACH, 2018.
- Pasaca, M. E. (2017). *Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*.
- Perez, M. (02 de Junio de 2022). *Definicion de Empresa*.  
<https://conceptodefinicion.de/empresa/>.
- Ramos, W. (Diciembre de 2018). *La Estructura Organizacional*.  
<https://repositorio.umsa.bo/xmlui/bitstream/handle/123456789/24281/PT-259.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Riquelme, M. (18 de Octubre de 2022). *Periodo de recuperación del Capital (PRC)*.  
<https://www.webyempresas.com/periodo-de-recuperacion-del-capital-prc/>
- Rodriguez, N. (22 de Marzo de 2021). *Cómo realizar un análisis de costo-beneficio (con ejemplos)*. <https://blog.hubspot.es/sales/analisis-cost-beneficio>
- Rubio, A. N. (02 de Marzo de 2021). *Conoce los pormenores de la macro y micro localización de un proyecto*. <https://www.rpjmconsultoria.com/post/macro-y-micro-localizacion>
- Salazar, B. (05 de Octubre de 2022). *La Comercializacion*.  
<https://guiadelempresario.com/marketing/comercializacion/>
- Sánchez, J., y López, J. F. (01 de marzo de 2020). *Coste – Costo*.  
<https://economipedia.com/definiciones/coste-cost.html>
- Sanchez, L. (23 de Marzo de 2023). *¿Qué es un presupuesto?*  
<https://emprendepyme.net/que-es-un-presupuesto.html>

- Santa, E. C. (24 de Enero de 2017). *Fundamentos financieros: el valor actual neto (VAN)*.  
<https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/fundamentos-financieros-el-valor-actual-neto-van>
- Suarez, M. (07 de Marzo de 2023). *La Oferta*.  
<https://guiadelempresario.com/administracion/oferta/>
- Urbina, G. B. (31 de Octubre de 2018). *Estudio Técnico ¿De que se trata?*  
<https://proyectosuntref.wixsite.com/proyectos/post/estudio-t%C3%A9cnico-de-que-se-trata>
- Vega, V. (2019). *Libro Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión*. Editorial Jurídica del Ecuador.
- Vigo, V., Vigil, S., Sánchez, M., y Medianero, D. (2018). *Manual de Diseño de Proyectos de Desarrollo Sostenible*. Asociación Los Andes de Cajamarca.
- Zapata, P. (2017). *Contabilidad General*. Alpha Editorial.

## **11. Anexos**

### **Anexo 1.**

#### *Trabajo de Integración Curricular*

##### **a. TÍTULO.**

PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BAR-KARAOKE EN LA CIUDAD DE ALAMOR DEL CANTÓN PUYANGO.

##### **b. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.**

En la actualidad las empresas ecuatorianas al igual que el resto del mundo se están enfrentando a diversos momentos de incertidumbre y preocupación a raíz de la crisis sanitaria causada por el COVID-19, en el Ecuador a lo largo de los años la situación de la economía ha ido evolucionando lo que ha permitido la generación de nuevos emprendimientos, motivo principal que ha permitido que existan nuevas fuentes de empleo y por consiguiente de una u otra manera varios negocios se han visto en la obligación de cerrar sus puertas, debido a la gran diferencia de precios de los productos y servicios que hay en el país.

En lo referente al sector terciario, son las actividades económicas de distribución y consumo de bienes que buscan satisfacer las necesidades de las personas a través de diversos servicios, se agrupa una importante serie de actividades que puede determinar el estado de desarrollo que presenta la economía de un país, esto es posible ya que se generan gran cantidad de puestos de empleo, hay un porcentaje alto de inversión y de competitividad en el amplio sector económico y financiero, se dedican a la satisfacción de necesidades operativas y comerciales o de cualquier otra naturaleza que requieran tanto los consumidores finales como otras empresas e industrias.

Un estudio de factibilidad es el que hace una empresa para determinar la posibilidad de poder desarrollar un negocio o un proyecto que espera implementar, es decir permite conocer si el negocio o proyecto se puede hacer o no se puede hacer, cuáles son las condiciones ideales para realizarlo y cómo podría solucionar las dificultades que se puedan presentar, se debe realizar un análisis exhaustivo de la relación costo beneficio del negocio o del proyecto de ambos aspectos, si en la evaluación se observa que los costos superan a los beneficios sería mejor no desarrollarlo mientras que, si el beneficio supera los costos, la decisión de la implementación del proyecto se vuelve menos arriesgada, aunque no implica que no existan riesgos.

La ciudad de Alamor es la cabecera cantonal del cantón Puyango, Provincia de Loja, Ecuador, se ubica en el extremo sur-occidental de la provincia de Loja, se encuentra el cantón Puyango; limita al norte con el cantón Paltas y la provincia de El Oro, al sur con los cantones de Celica y Pindal, al este con parte de Celica y Paltas y al oeste con Zapotillo y la república del Perú. Alamor está a 214 km de la capital provincial y tiene un clima tropical, con una temperatura promedio de 22°C, lo que le da un clima agradable que fluctúa entre 15°C y 29°C,

se ha elegido esta ciudad para llevar a cabo dicho proyecto, debido a que existen iniciativas de emprendimientos para ayudar a mejorar la tasa de empleo en beneficio de las políticas, estrategias, planes, programas, proyectos para la inclusión económica y social de la población.

Se considera de suma relevancia para todo tipo de emprendedor impulsar la implementación de un bar-karaoke para conocer la viabilidad y posteriormente la rentabilidad que va a obtener en este tipo de negocio, hay que mencionar que la falta de creatividad e innovación para poder implementar estos establecimientos se ha venido dado por el poco conocimiento en la explotación de esta actividad comercial, lo que ha generado la incursión de las personas a ejercer o desarrollar otro tipo de actividades, lo cual deja un gran espacio incompleto en esta franja de mercado.

La inexistencia de planificación en los emprendimientos genera grandes ineficiencias en la generación de estrategias, debido a que no se cuenta con una base preliminar donde se haya fijado los objetivos y expectativas, o ideas concretas en lo que se va a realizar lo cual influye de forma negativa en cuanto a la producción, lo que lleva al retraso en el progreso del proyecto.

- Falta de capacitación técnica para manejar la producción y las operaciones debido al desconocimiento del sector en el que se opera además de la negligencia y poco interés en el desarrollo del negocio como también las dificultades de suministros (materias primas y materiales) ya que muchas de las veces tienen altos costes para su obtención.
- Existe dificultad para desarrollar una idea de negocio que sea viable, pero lo es más cuando hay que buscar los recursos necesarios para llevarla a cabo, ya que los recursos económicos y financieros son imprescindibles a la hora de implementar un nuevo negocio, ya que si no se tiene esto es imposible llevarlo a cabo el desarrollo del nuevo negocio o empresa.
- La falta de apoyo para lograr el desarrollo de la economía local, impide definir políticas que coadyuven a estimular la inversión, cabe mencionar que si no hay el apoyo institucional por parte de las autoridades del sector es imposible evitar la inexistencia de estos establecimientos, es por ello que el liderazgo permite que la sociedad se motive a generar nuevas ideas que a su vez logren el desarrollo económico del sector.
- El escaso conocimiento sobre los estudios de mercado pertinentes limita que el emprendedor pueda identificar si el segmento de mercado es conveniente para que se asegure la rentabilidad esperada del negocio, si no existe el conocimiento sobre este tema se puede dar que muchas ideas de negocio fracasan es por ello que el estudio de mercado permite determinar si es factible implementar alguna idea nueva de negocio.

Teniendo como base lo establecido anteriormente, y con la finalidad de poder contribuir a la creación de este establecimiento, se fórmula el siguiente problema:

## ¿CUÁL ES LA IMPORTANCIA DE REALIZAR UN PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BAR – KARAOKE, EN LA CIUDAD DE ALAMOR DEL CANTÓN PUYANGO?

En base al problema formulado se plantea la siguiente sistematización:

- ¿Cuál es la importancia de realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda?
- ¿Cuál es el aporte de realizar un estudio económico-financiero, para establecer la inversión total del proyecto, costos de producción, precios de venta, presupuestos proyectados y flujos de caja?
- ¿Cuál es la finalidad de aplicar las herramientas de evaluación financiera para determinar el valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), análisis de sensibilidad, periodo de recuperación de capital (PRC), y la relación beneficio costo (B/C)?

### **c. OBJETIVOS.**

#### **Objetivo General.**

Determinar la factibilidad para la creación de un bar-karaoke en la ciudad de Alamor, del cantón Puyango, con el fin de establecer la viabilidad económica y financiera.

#### **Objetivos Específicos.**

- Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta y la demanda en la ciudad de Alamor del cantón Puyango.
- Realizar el estudio técnico, para determinar el tamaño, la localización, ingeniería del proyecto y establecer la estructura organizacional de la empresa.
- Realizar un estudio económico-financiero, para establecer la inversión total del proyecto, costos de producción, precios de venta, presupuestos proyectados y flujos de caja.
- Aplicar las herramientas de evaluación financiera para determinar el valor actual neto (VAN), tasa interna de retorno (TIR), análisis de sensibilidad, periodo de recuperación de capital.

**Anexo 2.**  
*Encuesta*

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**FACULTAD JURIDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

El propósito de la presente encuesta es recopilar información para determinar la factibilidad de implementar un centro de esparcimiento como es un Bar-Karaoke en la ciudad de Alamor, trabajo que me permitirá obtener mi grado de Licenciado en Contabilidad y Auditoría, para lo cual solicito a usted muy comedidamente se digne contestar las siguientes interrogantes:

**1.- Edad.**

18 a 25 años. ( )

26 a 33 años. ( )

34 a 41 años. ( )

42 a 45 años. ( )

**2.- Sexo.**

Mujer. ( )

Hombre. ( )

**3.- ¿Cuáles son sus actividades de ocio favoritas?**

Bailar. ( )

Cantar. ( )

Leer. ( )

Practicar Deporte. ( )

Ver Películas o Series. ( )

Viajar. ( )

Jugar Videojuegos. ( )

Otros. ( )

**4.- Cuando es momento de divertirse ¿Qué tan importante considera usted asistir a un bar-karaoke?**

Muy Importante. ( )

Importante. ( )

Moderadamente Importante. ( )

De poca Importancia. ( )

Sin Importancia. ( )

**5.- ¿Cuáles son las principales causas que le motivan ir a divertirse en un bar-karaoke?**

Estar con amigos/as. ( )

La música. ( )

Cantar. ( )

Descanso y Confort. ( )

Conocer personas. ( )

**6.- De las siguientes opciones, ¿Cuáles son sus preferidas para realizar en un bar-karaoke?**

Beber. ( )

Cantar. ( )

Bailar. ( )

**7.- ¿Que tanto le emociona asistir a un bar-karaoke?**

Bastante. ( )

Un poco. ( )

Muy Poco. ( )

Casi Nada. ( )

Nada. ( )

**8. ¿Con que frecuencia asiste usted a centros nocturnos, como bares o discotecas?**

Una vez a la semana. ( )

Dos veces a la semana. ( )

Una vez cada 15 días. ( )

Una vez al mes. ( )

Cada tres meses. ( )

No asisto. ( )

**9. De los siguientes centros de diversión ¿Cuál considera usted que es el más visitado en la ciudad de Alamor? Escoja una sola respuesta.**

AeN "Aquí entre Nos". ( )

Manhattan Disco-Bar-Karaoke. ( )

Niagara Disco-Bar-Karaoke. ( )

**10. Para usted, ¿Qué complementos son indispensables en un bar-karaoke?**

Seguridad privada. ( )

Parqueadero. ( )

Zona Wi-Fi. ( )

Área de Fumadores. ( )

Servicio de taxi. ( )

Barra libre. ( )

Barra de servicios. ( )

**11. ¿Cuánto de dinero estaría dispuesto a gastar por el servicio de bar-karaoke?**

0-25. ( )

25-50. ( )

50-75. ( )

75-100. ( )

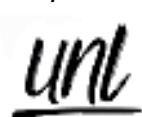
Más de 100. ( )

**Gracias por su colaboración**



### Anexo 3.

#### Certificación de aprobación del Trabajo de Integración Curricular



Universidad  
Nacional  
de Loja

SECRETARIA GENERAL  
FACULTAD JURIDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

#### CERTIFICACIÓN DE APROBACIÓN DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR O DE TITULACIÓN

Conforme lo establecido en el Art. 231 del Reglamento de Régimen Académico de la Universidad Nacional de Loja vigente, que textualmente en su parte pertinente dice: **"Aprobación de la Unidad de Integración Curricular o de Titulación. La Unidad de Integración Curricular o de Titulación, está conformada por la asignatura denominada trabajo o unidad de integración curricular. A la culminación de las labores académicas de la asignatura denominada Trabajo o Unidad de Integración Curricular o de Titulación, el director del trabajo de integración curricular o de titulación, emitirá el certificado individual de culminación, con el cual el docente de la asignatura de integración curricular o trabajo de titulación calificará la aprobación del trabajo de integración curricular o de titulación el que, junto con las calificaciones logradas en el desarrollo de la asignatura, determinará la acreditación o no de la Unidad. En el certificado dejará sentada la razón de las posibles variaciones o modificaciones menores que se han realizado por ser indispensables para asegurar el buen desarrollo de la investigación..."**, En mi calidad de director del trabajo de Integración curricular

#### CERTIFICO:

Que, el señor/ señorita estudiante **VALDEZ RAMON BYRON FABIAN** con C.C. No **1105489429** ha culminado a satisfacción el trabajo de titulación denominado **"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BAR-KARAOKE EN LA CIUDAD DE ALAMOR DEL CANTÓN PUYANGO"** Por lo manifestado dejo sentada razón de que dicho trabajo ha sido revisado y que la estudiante ha realizado los cambios sugeridos en su debido tiempo, por lo que me permito certificar que el presente Trabajo de Titulación está desarrollado en su totalidad 100%.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el señor/a docente de la asignatura de integración curricular o trabajo de titulación; proceda a la calificación y aprobación del mismo; y, conjuntamente con las calificaciones logradas en el desarrollo de la asignatura, determine la acreditación o no de la Unidad de Integración Curricular o de Titulación, del mencionado estudiante.

Loja, 14 de agosto de 2023



F)

Talla Elizabeth Riascos Eras, Mg. Sc.,  
**DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR**

**Anexo 4.**

*Certificado de traducción del resumen (Abstract).*

**CERTIFICADO DE TRADUCCIÓN**

Yo, Eduardo Alexander Vargas Romero, con número de cédula 1104605454 y con título de Licenciado en Ciencias de la Educación, Mención Inglés, registrado en el SENESCYT con número 1031-15-1437415

**CERTIFICO:**

Que he realizado la traducción de español al idioma Inglés del resumen del presente trabajo de integración curricular o de titulación denominado **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN BAR-KARAOKE EN LA CIUDAD DE ALAMOR DEL CANTÓN PUYANGO”** de autoría de **Byron Fabian Valdez Ramon**, portador de la cédula de identidad, número 1105489429, estudiante de la carrera de Contabilidad y Auditoría, Facultad Jurídica, Social y Administrativa de la Universidad Nacional de Loja, siendo el mismo verdadero y correcto a mi mejor saber y entender.

Es todo en cuanto puedo certificar en honor a la verdad, facultando al interesado hacer uso del presente en lo que se creyera conveniente.



Mgtr. Eduardo Alexander Vargas Romero

C.I. 1104605454

Registro del SENESCYT: 1031-15-1437415