



1859

UNL

Universidad
Nacional
de Loja

Universidad Nacional de Loja
Facultad Jurídica Social y Administrativa

Carrera de Contabilidad y Auditoría

**Estudio de Factibilidad para la creación de un “Bar – Restaurante”
en la parroquia de Malacatos.**

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

AUTOR:

David Sebastián Celi Abendaño

DIRECTOR:

Ing. Luis Riofrío Leiva, MAE.

Loja – Ecuador
2024

Certificación



unl

Universidad
Nacional
de Loja

**Sistema de Información Académico
Administrativo y Financiero - SIAAF**

CERTIFICADO DE CULMINACIÓN Y APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, **Riofrio Leiva Luis Antonio**, director del Trabajo de Integración Curricular denominado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN "BAR"-RESTAURANTE EN LA PARROQUIA MALACATOS**, perteneciente al estudiante **David Sebastian Celi Abendaño**, con cédula de identidad N° **1104413750**.

Certifico:

Que luego de haber dirigido el **Trabajo de Integración Curricular**, habiendo realizado una revisión exhaustiva para prevenir y eliminar cualquier forma de plagio, garantizando la debida honestidad académica, se encuentra concluido, aprobado y está en condiciones para ser presentado ante las instancias correspondientes.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el/la señor/a docente de la asignatura de **Integración Curricular**, proceda al registro del mismo en el Sistema de Gestión Académico como parte de los requisitos de acreditación de la Unidad de Integración Curricular del mencionado estudiante.

Loja, 1 de Marzo de 2024



Escaneo el sistema de certificación por:
LUIS ANTONIO
RIOFRIO LEIVA

F) -----
**DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR**



Certificado TIC/TT.: UNL-2024-000610

1/1
Educamos para Transformar

Autoría

Yo, **David Sebastián Celi Abendaño**, 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 o acciones legales, por el contenido del mismo.

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: 1104413750

Fecha: 28 de junio de 2024

Correo Electrónico: david.celi@unl.edu.ec

Teléfono o Celular: 0985101196

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

Yo, **David Sebastián Celi Abendaño**, declaro ser autor del Trabajo de Integración Curricular denominado: **Estudio de Factibilidad para la creación de un “Bar – Restaurante” en la parroquia de Malacatos**, como requisito para optar 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 cuáles 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 constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, el uno de marzo del dos mil veinticuatro.

Firma: _____

Autor: David Sebastián Celi Abendaño

Cédula: 1104413750

Dirección: Loja, Malacatos

Correo Electrónico: david.celi@unl.edu.ec

Celular: 0985101196

DATOS COMPLEMENTARIOS:

Director del Trabajo de Integración Curricular: Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva. MAE

Dedicatoria

Le dedico este trabajo a mis padres quienes indirectamente me ayudaron y gracias a sus enseñanzas he logrado ser quien soy ahora, han sido un pilar fundamental en este camino, me motivaron a seguir y culminar con la carrera universitaria.

A mis hermanos, que siempre hemos sido unidos, y que, con amor, cariño, respeto y sabiduría nos apoyamos para no rendirnos. Ellos fueron una de mis mayores motivaciones para lograr acabar con mis estudios y también demostrarles que con esfuerzo y dedicación se pueden alcanzar los objetivos que se desean.

De manera muy especial a mi primo Paul Celi y su esposa Paulina Arévalo quienes fueron mis segundos padres, me apoyaron desde el inicio y me ayudaron a cumplir con mi objetivo.

Quiero dedicarle este trabajo a mi pareja Nekane Rodas, quien fue el pilar más importante, ella me motivo a seguir. Quién con su amor, su cariño, su apoyo, me supo dar las fuerzas y la tranquilidad que necesitaba para no desistir, me ayudó a fortalecerme mentalmente y gracias a ella no me di por vencido y llegué al punto donde me encuentro.

Finamente quiero agradecerme a mí, por no darme por vencido y ante cada obstáculo motivarme más, gracias a mí mismo por tener esa fortaleza de seguir adelante.

David Sebastián Celi Abendaño

Agradecimiento

Primeramente, quiero agradecerle a Dios por tenerme con vida, por haberme guiado con amor y sabiduría en todo el transcurso de mi carrera universitaria.

A la prestigiosa y gloriosa Universidad Nacional de Loja, por abrirme las puertas de la institución y brindarme la oportunidad de forjarme de manera profesional en la hermosa Carrera de Contabilidad y Auditoría, a todo el personal docente, de manera especial a los docentes quienes brindaron su sabiduría, sus enseñanzas, su paciencia y su amabilidad a lo largo de mis estudios profesionales.

Finalmente, le expreso el más sincero agradecimiento al Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva MAE. Quien fue director y guía en el Trabajo de Integración Curricular, quien, con sus conocimientos, su dedicación, con responsabilidad y sabiduría supo ayudarme de forma correcta para lograr culminar con el presente Trabajo de Integración Curricular.

David Sebastián Celi Abendaño

Índice de Contenidos

Estudio de Factibilidad para la creación de un “Bar – Restaurante”	i
Certificación.....	ii
Autoría.....	iii
Carta de autorización del Trabajo de Integración Curricular por parte del autor para la consulta de producción parcial o total, y publicación electrónica de texto completo.....	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento	vi
Índice de Contenidos.....	vii
Índice de Tablas	viii
Índice de Figuras.....	x
Índice de Anexos.....	xii
1. Título.....	1
2. Resumen.....	2
2.1 Abstrac.....	3
3. Introducción	4
4. Marco teórico	6
Tipos de inversión	16
Principales indicadores financieros	17
Tipos de gastos según su objetivo	17
5. Metodología.....	20
6. Resultados	24
7. Discusión	89
8. Conclusiones.....	91
9. Recomendaciones	92
10. Bibliografía.....	93

Índice de Tablas

Tabla 1 <i>Población objeto de estudio de la ciudad de Loja y parroquias surorientales del Cantón Loja</i>	25
Tabla 2 <i>Datos para realizar la fórmula de muestreo</i>	26
Tabla 3 <i>Distribución de las encuestas</i>	26
Tabla 4 <i>Género de la población</i>	27
Tabla 5 <i>Edad de los encuestados</i>	27
Tabla 6 <i>Porcentaje de asistencia a un Bar-Restaurante</i>	28
Tabla 7 <i>Servicios que frecuenta la población en un Bar-Restaurante</i>	29
Tabla 8 <i>Frecuencia con la que la población visita un Bar-Restaurante</i>	30
Tabla 9 <i>Días que prefiere la población asistir a un Bar-Restaurante</i>	30
Tabla 10 <i>Con cuántas personas asiste a un Bar-Restaurante</i>	31
Tabla 11 <i>Con quién visitaría un Bar-Restaurante</i>	32
Tabla 12 <i>Medios de comunicación que más frecuenta utilizar</i>	33
Tabla 13 <i>Red social por la cual le gustaría informarse de nuestros servicios y promociones</i>	34
Tabla 14 <i>Gasto promedio</i>	35
Tabla 15 <i>Que le gusta de este tipo de establecimientos</i>	36
Tabla 16 <i>Asistiría a un Bar-Restaurante en Malacatos</i>	37
Tabla 17 <i>Campo laboral de las personas encuestadas</i>	38
Tabla 18 <i>Salario de las personas encuestadas</i>	38
Tabla 19 <i>Capacidad del establecimiento</i>	39
Tabla 20 <i>Servicios que brindan los establecimientos</i>	40
Tabla 21 <i>Días laborables de los establecimientos</i>	41
Tabla 22 <i>Gasto promedio en los establecimientos</i>	42
Tabla 23 <i>Medios de publicidad de los establecimientos</i>	43
Tabla 24 <i>Promociones de los establecimientos</i>	44
Tabla 25 <i>Costo de ingreso a los establecimientos</i>	45
Tabla 26 <i>Tipo de atención al cliente</i>	46
Tabla 27 <i>Proyección de la población demandante</i>	47
Tabla 28 <i>Proyección de la demanda potencial</i>	48
Tabla 29 <i>Proyección de la demanda real</i>	49
Tabla 30 <i>Proyección de la demanda Efectiva</i>	50

Tabla 31 <i>Oferta total</i>	51
Tabla 32 <i>Proyección de la oferta</i>	51
Tabla 33 <i>Cálculo de la demanda insatisfecha</i>	51
Tabla 34 <i>Maquinaria y Equipo</i>	61
Tabla 35 <i>Muebles y Enseres</i>	61
Tabla 36 <i>Equipo de computo</i>	62
Tabla 37 <i>Resumen de los activos fijos</i>	62
Tabla 38 <i>Inversión de activos diferidos</i>	63
Tabla 39 <i>Amortización de activos diferidos</i>	63
Tabla 40 <i>Materia prima directa</i>	65
Tabla 41 <i>Materia prima indirecta</i>	65
Tabla 42 <i>Sueldos y salarios</i>	65
Tabla 43 <i>Suministro de trabajo</i>	66
Tabla 44 <i>Indumentaria para el personal de trabajo</i>	66
Tabla 45 <i>Sueldos y salarios administrativo</i>	67
Tabla 46 <i>Honorarios profesionales</i>	67
Tabla 47 <i>Servicios de seguridad</i>	67
Tabla 48 <i>Servicios básicos</i>	68
Tabla 49 <i>Suministros de oficina</i>	68
Tabla 50 <i>Útiles de aseo</i>	69
Tabla 51 <i>Arriendo</i>	69
Tabla 52 <i>Publicidad</i>	70
Tabla 53 <i>Vajilla y menaje</i>	70
Tabla 54 <i>Resumen del capital de trabajo</i>	70
Tabla 55 <i>Resumen total de inversión</i>	71
Tabla 56 <i>Financiamiento</i>	71
Tabla 57 <i>Presupuesto de ingresos por las entradas al establecimiento</i>	71
Tabla 58 <i>Ingresos por ventas</i>	72
Tabla 59 <i>Ingresos proyectados 25,8%</i>	73
Tabla 60 <i>Egresos Proyectados</i>	74
Tabla 61 <i>Clasificación de los costos y de los gastos</i>	75

Tabla 62 <i>Clasificación de los costos y de los gastos</i>	76
Tabla 63 <i>Flujo de caja</i>	77
Tabla 64 <i>WACC</i>	78
Tabla 65 <i>Valor Actual Neto (VAN)</i>	78
Tabla 66 <i>Tasa Interna de Retorno TIR</i>	79
Tabla 67 <i>Relación Beneficio Costo de la Inversión</i>	80
Tabla 68 <i>PRC</i>	81
Tabla 69 <i>Tiempo de recuperación de capital</i>	81
Tabla 70 <i>Análisis de sensibilidad con un incremento de los costos 16,02%</i>	82
Tabla 71 <i>Análisis de sensibilidad con la disminución en ingresos</i>	83
Tabla 72 <i>Punto de equilibrio año 1</i>	83
Tabla 73 <i>Resultados Punto de equilibrio año 1</i>	84
Tabla 74 <i>Punto de equilibrio año 3</i>	85
Tabla 75 <i>Punto de equilibrio año 3</i>	85
Tabla 76 <i>Punto de equilibrio año 5</i>	87
Tabla 77 <i>Resultados Punto de equilibrio año 5</i>	87

Índice de Figuras

Figura 1 <i>Punto de Equilibrio</i>	19
Figura 2 <i>Ubicación geográfica del establecimiento</i>	20
Figura 3 <i>Género de la población</i>	27
Figura 4 <i>Edad de los encuestados</i>	28
Figura 5 <i>Porcentaje de asistencia a un Bar-Restaurante</i>	28
Figura 6 <i>Servicios que frecuenta la población en un Bar-Restaurante</i>	29
Figura 7 <i>Frecuencia con la que la población visita un Bar-Restaurante</i>	30
Figura 8 <i>Días que prefiere la población asistir a un Bar-Restaurante</i>	31
Figura 9 <i>Con cuántas personas asiste a un Bar-Restaurante</i>	32

Figura 10	<i>Con quién visitaría un Bar-Restaurante</i>	33
Figura 11	<i>Medios de comunicación que más frecuente utilizar</i>	34
Figura 12	<i>Red social por la cual le gustaría informarse de nuestros servicios y promociones</i> ...	35
Figura 13	<i>Gasto promedio</i>	36
Figura 14	<i>Que le gusta de este tipo de establecimientos</i>	37
Figura 15	<i>Asistiría a un Bar-Restaurante en Malacatos</i>	37
Figura 16	<i>Campo laboral de las personas encuestadas</i>	38
Figura 17	<i>Salario de las personas encuestadas</i>	39
Figura 18	<i>Capacidad del establecimiento</i>	40
Figura 19	<i>Servicios que brindan los establecimientos</i>	41
Figura 20	<i>Días laborables de los establecimientos</i>	42
Figura 21	<i>Gasto promedio en los establecimientos</i>	43
Figura 22	<i>Medios de publicidad de los establecimientos</i>	44
Figura 23	<i>Promociones de los establecimientos</i>	45
Figura 24	<i>Costo de ingreso a los establecimientos</i>	46
Figura 25	<i>Tipo de atención al cliente</i>	46
Figura 26	<i>Nombre del establecimiento</i>	52
Figura 27	<i>Macro localización</i>	54
Figura 28	<i>Micro localización</i>	55
Figura 29	<i>Diagrama del flujograma del proceso productivo</i>	57
Figura 30	<i>Punto de equilibrio año 1</i>	85
Figura 31	<i>Punto de equilibrio año 3</i>	86
Figura 32	<i>Punto de equilibrio año 5</i>	88

Índice de Anexos

Anexo 1: Encuesta al consumidor	96
Anexo 2: Entrevista a establecimientos similares	99
Anexo 3: Designación de director de Trabajo de Integración Curricular.....	100
Anexo 4: Certificado de traducción del abstract.....	101

1. Título

Estudio de Factibilidad para la creación de un “Bar – Restaurante” en la parroquia de Malacatos.

2. Resumen

El propósito del Trabajo de Integración Curricular es de evaluar la viabilidad y rentabilidad para establecer e implementar un bar-restaurante en la parroquia de Malacatos, en este establecimiento se pretende ofrecer el servicio con características turísticas, al igual que innovador para las personas de la localidad. Además, aportará al entretenimiento y a la recreación, principalmente para las personas que buscan un momento de tranquilidad o relajarse. Para el estudio de mercado se utilizó las técnicas de la observación y encuestas, se logró obtener datos fundamentales y directos sobre el mercado objetivo, esto facilitó la determinación de la demanda potencial, real, efectiva e insatisfecha; se realiza el estudio técnico donde se establece la capacidad de los servicios la cuál es de 16.620 de clientes al año, se identificaron los componentes tecnológicos que serán necesarios para comenzar las actividades económicas; se establece un análisis sobre la macro y micro localización, en donde se concluye que el establecimiento se situará en la parroquia de Malacatos, en la calle Pio Montufar y Manuel Ignacio Godoy. En el análisis económico-financiero se determinó la inversión total que asciende a \$23,230.78 este monto será el 100% financiado a través de su gestor; en cuanto a la viabilidad del proyecto se determina considerando una tasa de descuento del 16%, a través del cual se actualiza los flujos de caja y se llega a obtener un Valor Actual Neto de 41.486,73; la Tasa Interna de Retorno es de 48,50% mayor a la tasa de oportunidad o tasa de descuento; la Relación Costo-Beneficio de 0,10 centavos por cada \$1 invertido; el Periodo de recuperación de capital es de 3 años, 5 meses y 16 días; y finalmente el proyecto puede incrementarse en sus costos hasta 16,02% y disminuir sus ingresos hasta 15,60% tanto con lo cual el proyecto no es sensible; por lo tanto se puede indicar que el proyecto es viable para su implementación desde lo técnico, administrativo, legal y económico financiero.

Palabras clave: Oferta, Métodos, Proyecto, Evaluación económica, Demanda

2.1 Abstrac

The purpose of the Curricular Integration Work is to evaluate the viability and profitability to establish and implement a bar-restaurant in the parish of Malacatos, in this establishment the aim is to offer the service with tourist characteristics, as well as innovative for the people of the locality. . In addition, it will contribute to entertainment and recreation, mainly for people looking for a moment of tranquility or relaxation. For the market study, observation and survey techniques were used, it was possible to obtain fundamental and direct data about the target market, this facilitated the determination of potential, real, effective and unsatisfied demand; The technical study is carried out where the capacity of the services is established, which is 16,620 clients per year, the technological components that will be necessary to begin economic activities were identified; An analysis of the macro and micro location is established, where it is concluded that the establishment will be located in the parish of Malacatos, on Pio Montufar and Manuel Ignacio Godoy streets. In the economic-financial analysis, the total investment was determined, amounting to \$23,230.78, this amount will be 100% financed through its manager; Regarding the viability of the project, it is determined considering a discount rate of 16%, through which the cash flows are updated and a Net Present Value of 41,486.73 is obtained; The Internal Rate of Return is 48.50% higher than the opportunity rate or discount rate; the Cost-Benefit Ratio of 0.10 cents for every \$1 invested; The Capital Recovery Period is 3 years, 5 months and 16 days; and finally the project can increase its costs up to 16.02% and decrease its income up to 15.60%, so much so that the project is not sensitive; Therefore, it can be indicated that the project is viable for its implementation from a technical, administrative, legal and economic-financial perspective.

Keywords: Supply, Methods, Project, Economic evaluation, Demand

3. Introducción

Ecuador se encuentra continuamente desafiándose a incrementar la producción de bienes y servicios para mejorar el bienestar de su población. Por esta razón, la economía hoy en día se basa en gran medida en emprendimientos, los cuales deben sustentarse en estudios realizados técnicamente para determinar la viabilidad de las inversiones y con ello mantener las unidades económicas en el mediano y largo plazo. El aporte que genera socialmente un nuevo producto o servicio es a través de actividades directas y indirectas para la población, de esta manera su impacto será positivo en el desarrollo económico y el bienestar social de la población. Una de las principales actividades por las cuales mejora la economía es el turismo. En el país, existen numerosas provincias turísticas, de entre las cuales tenemos la provincia de Loja, que acoge a la parroquia de Malacatos, que tiene una gran afluencia en el turismo. Por este motivo, se ha propuesto el Estudio de factibilidad para la implementación de un bar-restaurante en la parroquia de Malacatos, con la finalidad de introducir una nueva forma de distracción que permita a la población gozar de momentos agradables después de sus días laborales. Este proyecto de inversión busca garantizar la recuperación de la inversión en un tiempo determinado y obtener rentabilidad de la misma para su proponente.

El inventario turístico de la parroquia incluye 36 puntos de interés para los visitantes, de entre los cuales 12 de ellos son lugares naturales y los 24 restantes son expresiones relacionadas a la cultura; se determinó un total de 58 lineamientos que tienen relación con el turismo, en donde se abordan estrategias de comunicación, formación, infraestructura y con la participación ciudadana. Una implementación a futuro de estas directrices se busca fomentar el desarrollo turístico mediante el cual se logre impulsar la economía de la localidad.

Los contenidos que posee el Estudio de Factibilidad para la creación de un Bar-Restaurante en la parroquia de Malacatos, son los siguientes: **Título**, se ubica el nombre del Trabajo de Integración Curricular; **Resumen**, es una síntesis del trabajo realizado en el cuál se contempla el cumplimiento de los objetivos y los resultados obtenidos; **Introducción**, se destaca la relevancia del tema; **Marco teórico**, se establecen los conceptos, definiciones relacionados a la estructura de un proyecto de inversión en sus diferentes fases; **Metodología**, son los diferentes métodos y técnicas utilizadas para el desarrollo del proyecto de inversión; **Resultados**, comprende el estudio de mercado, estudio técnico, estudio administrativo-legal, financiero y la evaluación del proyecto; **Discusión**, se propone aspectos relacionados al aporte del proyecto en la economía local tanto directa como indirecta, lo cual es beneficiosa para los inversionista o para el inversionista; **Conclusiones**, se propone en función con los diferentes estudios realizados para el desarrollo del trabajo de integración curricular; **Recomendaciones**,

se las realiza en relación a las conclusiones; **Bibliografía**, se detalla las fuentes de información utilizadas que sustentan la parte teórica del proyecto de inversión; **Anexos**, documentación que sustenta el desarrollo práctico del proyecto.

4. Marco teórico

Empresa

La “empresa se refiere a una organización o institución, que se dedica a la producción o prestación de bienes o servicios que son demandados por los consumidores; obteniendo de esta actividad un rédito económico, es decir, una ganancia. Para el correcto desempeño de la producción estas se basan en planificaciones previamente definidas, estrategias determinadas por el equipo de trabajo” (Equipo Editorial, Etecé. 2021, p. 1)

Clasificación de las empresas

De la Cueva (2023) nos dice que la clasificación empresarial más habitual para establecer una tipología de empresas es: su forma jurídica, su tamaño, su capital, su sector económico y su actividad (p. 1)

Clasificación de las empresas según su tipo o actividad

Por último, la clasificación de las empresas según su actividad podemos agruparlas en tres modalidades:

Industriales:

Son las que producen bienes o servicios a partir de su extracción o producción.
Agricultura e industria.

Servicios:

Ofrecen servicios gracias al capital humano y a los medios materiales.

Empresas de transporte, asesoramiento, enseñanza y sanitaria.

Comerciales:

No producen, se encargan de la venta de los bienes y servicios.

Son intermediarios mayoristas o minoristas.

Ámbito geográfico:

Empresas locales.

Empresas insulares.

Empresas regionales.

Empresas nacionales.

Empresas multinacionales.

Empresa de servicios

Según Pacheco y Josefina (s/f) las empresas de servicios como su nombre lo indica son aquellas empresas que ofrecen al público en general algún tipo de servicio sobre un producto tangible o intangible, en este sentido pueden clasificarse como empresas de servicio privado, público o empresas de servicios mixtos. (P.1)

Bar

“Un bar es un lugar en donde se sirven bebidas alcohólicas, refrescos o infusiones. Algunos bares se organizan especialmente como lugares de encuentro entre conocidos y amigos, como espacios de interacción social. El término bar se debe fundamentalmente a que la mayoría tiene un mostrador o barra en donde la gente puede acercarse para ser atendida rápidamente y en donde se ubica la caja registradora. Allí se puede consumir un aperitivo o una bebida alcohólica; del otro lado se encontrará alguien encargado del servicio. No obstante, los bares también tienen las tradicionales mesas con sillas para que puedan entablar conversaciones las personas que guardan algún vínculo entre ellas.”. (Ramos y Gonzalo (s/f))

Tipos de bares que existen

“Hoy en día existen muchos tipos de bares, cada uno con su origen particular y sus características distintivas.” (Admin, Hostelería.site)

Bar tradicional, cervecería o bar de tapas

Es el más conocido y difundido a nivel mundial; su estructura es simple y tiene un ambiente discreto, ideal para salidas casuales y con pocos amigos.

Bar de piscina o terraza

Tiene una estructura abierta, al aire libre, normalmente cerca de un lago o una piscina. Este tipo de bares funcionan sobre todo en el verano y son de gran atractivo turístico.

Es común que en el verano los bares del centro también cuenten con terrazas para llamar a más clientes durante esta época del año.

Estilo irlandés

Posee un ambiente muy acogedor, con acabados normalmente de madera. Es común que cuente con música en vivo (música celta sobre todo) y una luz tenue para un ambiente más íntimo y personal.

En este tipo de bar se sirve, sobre todo, cerveza.

Pubs o bares de cocteles

Son lugares enfocados sobre todo para el ocio nocturno, donde se sirve un gran número de bebidas preparadas, dejando en segundo plano las bebidas simples como la cerveza o el vino.

La estética del lugar es muy importante, ya que la mayoría de sus visitantes son personas jóvenes. La música de DJ's es bastante frecuente en estos lugares que, aunque son una discoteca, están a medio camino entre un bar y esta.

Bares de vinos

Es el lugar predilecto para los aficionados al vino, y su fama se a incrementado en los últimos años debido a su especialización.

Bar de Hotel

Como su nombre lo indica, es aquel que se encuentra dentro de las instalaciones de un hotel, y por lo general, pertenece a la misma administración del hotel donde está ubicado; aunque existen casos en los que la administración del bar es distinta a la del hotel, estando bajo arrendamiento de los dueños de la estructura.

Restaurante

Según (Manzanas, Leire)” El concepto de restaurante comenzó a popularizarse en la segunda mitad del siglo XVIII, aunque antes ya existían establecimientos de este tipo. Se cree que la palabra está vinculada a que estos locales permiten “restaurar” el estómago de quien asiste.

Según (EDU.LAT) “El término francés restaurant llegó a nuestro idioma como restorán o restaurante. Se trata del comercio que ofrece diversas comidas y bebidas para su consumo en el establecimiento. Dicho consumo debe ser pagado por el cliente, que suele ser conocido como comensal.”

Clasificación según el tipo

La lista de tipos de restaurantes es amplísima, destacando especialmente las siguientes clasificaciones:

- Según la clase de comida que se sirve, están los vegetarianos y macrobióticos, los de carnes, los de aves o los de pescados y mariscos.
- Según los servicios nos encontramos con restaurantes a la carta, restaurantes de menú, restaurantes de autoservicio.

Según (Porto, Julian y Gardey Ana) “Se conoce como restaurante buffet, restaurante autoservicio o tenedor libre a aquel establecimiento que pone los platos ya preparados a disposición de las personas para que éstas se sirvan. En los restaurantes tradicionales, en cambio, el cliente le pide a un camarero o mozo el plato que desea consumir y luego espera en la mesa que se lo sirvan. Cabe destacar que también existen los restaurantes de comida para llevar o que realizan envíos a domicilio (delivery). En este caso, la persona compra la comida y/o la bebida en el local, pero luego la consume en su hogar.”

Proyecto de inversión

Según (López, José) “Los proyectos de inversión son aquellos que requieren recursos para su ejecución y que son evaluados financieramente para ver su factibilidad económica, contrastados con la viabilidad técnica, ambiental, social y jurídica.”

Objetivo del proyecto de inversión

Según (Seco, Marta) nos dice que El objetivo básico y principal de un plan de inversión es determinar cuál será el coste total de poner tu proyecto en marcha o, en su caso, de comenzar una nueva actividad.

Clasificación del proyecto de inversión

Proyectos de inversión privada

Según (Cajal, Alberto) “Los proyectos de este tipo se refieren a aquellos cuyo único fin es rentabilizar la inversión de forma económica. Por este motivo, su capital proviene de empresas y organizaciones del sector privado, que buscan poder recuperarlo y obtener un beneficio financiero futuro.”.

Estudio de factibilidad

“Los estudios de factibilidad son una herramienta analítica que permite evaluar la viabilidad de un proyecto, así como la capacidad de una organización para su cumplimiento. Estos estudios estiman la probabilidad de éxito en el emprendimiento de un objetivo y sirven para ajustar nuestras expectativas o llevar a cabo acciones correctivas para alcanzar las metas trazadas.” (Rodríguez, 2022)

¿Para qué sirve un estudio de factibilidad?

Como hemos afirmado, los estudios de factibilidad buscan estimar la viabilidad de un proyecto y ofrecer información útil para la correcta planificación en su ejecución.

De manera general, ayudan en los siguientes puntos:

- Comprender las necesidades comerciales de tu público, ya que antes de emprender un proyecto es fundamental saber si tendrá éxito en el grupo de consumidores al que te diriges y, por tanto, debe estar adaptado a sus intereses.
- Estimar el éxito de un proyecto, ya que, independientemente de si es viable la ejecución de un plan, se debe evaluar el índice de comercialización y ganancias en su implementación. Esto permite saber si será conveniente o no la estrategia.
- Conocer mejor a tu empresa, pues los estudios de factibilidad implican una revisión exhaustiva de los recursos humanos, materiales y presupuestos de los que dispones, así como de las cadenas productivas y capacidad de producción de tu plantilla.

- Mejorar tus áreas de oportunidad, debido a que con estos estudios también puedes identificar aquellas áreas que imposibilitan la ejecución de un proyecto, así como las causas que están detrás.

Estructura del estudio de factibilidad

La estructura de un estudio de factibilidad es la siguiente:

- Definición del programa completo del proyecto (especificaciones: análisis funcional, definición de las características principales y secundarias del proyecto)
- Elaborar y justificar el presupuesto necesario para la realización del proyecto.
- Evaluar el coste global del proyecto: Costos estimados de funcionamiento, mantenimiento, almacenamiento, etc.
- Identificar todas las limitaciones y normas reglamentarias iniciando un análisis de riesgos del proyecto.
- Definir un calendario de estudio, ejecución y puesta en marcha para estimar todas las fases y duraciones del proyecto (Diagrama GANTT o diagrama de PERT)
- Proporcionar todos los elementos necesarios para entender el proyecto
- Determinar todas las posibles repercusiones en la organización, las operaciones y los recursos.
- Identificar y evaluar los riesgos.

Tipos

Al hacer un correcto estudio de factibilidad se deben considerar los siguientes tipos de factibilidad:

Factibilidad operativa

“Por un lado, la factibilidad operativa se relaciona con el personal que tiene que realizar el proyecto. Por eso se analiza si el personal posee las competencias laborales necesarias para desarrollarlo y llevarlo a cabo.” (Quiroa,2020)

Sobre todo, la factibilidad operativa depende de los recursos humanos que forman parte de la organización. Dado que son los que deben efectuar todas las actividades en los diferentes procesos del sistema para cumplir con los objetivos propuestos. Claramente se debe evaluar si cuentan con los requisitos necesarios para llevar a buen término el proyecto.

En efecto, al momento de desarrollar un proyecto o negocio se tiene que implementar un sistema. En cualquier nuevo sistema que se implemente se debe considerar lo siguiente:

- Si no es muy complicado para los trabajadores que lo van a operar.

- Observar si los trabajadores se resisten a usarlo por miedo o por cualquier otra razón.
- Analizar si el personal se puede adaptar a los cambios, sobre todo si el cambio se produce de forma muy rápida.
- Evaluar si no se puede volver obsoleto de forma muy rápida y buscar planes de contingencia.

Factibilidad técnica

De la misma forma, este aspecto evalúa si la infraestructura técnica que posee la empresa puede responder de manera favorable y eficiente para desarrollar el proyecto o negocio que se tiene planificado. También se debe verificar si las personas poseen los conocimientos técnicos necesarios para poder utilizar el equipo y el software necesario. (Quiroa,2020)

Factibilidad económica

En cuanto a la factibilidad económica, se debe realizar un análisis exhaustivo de la relación costo beneficio del negocio o del proyecto y sopesar 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. (Quiroa,2020)

Factibilidad comercial

Ahora, en la parte comercial se determina si existe una potencial posibilidad que exista un número adecuado de clientes. Estos clientes deben estar dispuestos a consumir o utilizar los productos que el negocio o proyecto permitirá ofrecer al mercado.

Además, se evalúa la logística de distribución y comercialización para saber si se adecua a las necesidades del mercado. (Quiroa,2020)

Factibilidad política y legal

Claro que, en esta parte se verifica si el tipo de negocio o de proyecto por desarrollar, no atenta o incumple alguna ley o norma de carácter municipal, estatal o mundial. De lo contrario no puede implementarse porque estará en contra de las disposiciones legales y por lo tanto no resulta viable. (Quiroa,2020)

Factibilidad de tiempo

Por último, la factibilidad de tiempo permite conocer si el tiempo que se tiene planificado para llevar a cabo el proyecto coincide con el tiempo real que se necesita para poderlo implementar. (Quiroa,2020)

Estudio de mercado

La definición de estudio de mercado es la acción que analiza y observa un sector en concreto en el que la empresa quiere entrar a través de la producción de un bien o de la prestación de un servicio. (Sánchez, 2015)

Objetivos del estudio de mercado

La principal premisa que hay tras la realización de estudios de mercado es la de obtener una respuesta clara en cuanto al número de consumidores que querrían hacerse con el producto, en qué espacio se desarrollaría el negocio, durante cuánto tiempo y qué precio se pagaría por conseguirlo. (Sánchez, 2015)

Tipos de estudio de mercado

Podemos encontrar cuatro grandes tipos de estudio de mercado:

Cualitativo: Consiste en analizar y estudiar el mercado a través de variables que no pueden ser medidas. En este sentido, se tienen en cuenta aspectos como los sentimientos de un cliente al comprar un determinado producto. Junto a esto, los gustos también juegan un papel importante en este tipo de estudio. (Sánchez, 2015)

Cuantitativo: En este caso, se utilizan datos extraídos de una muestra poblacional para extraer conclusiones. Por ejemplo, el número total de consumidores de un determinado producto o el precio máximo que está dispuesto a pagar un cliente por la adquisición de un bien o un servicio. (Sánchez, 2015)

Primario: Este tipo de estudio hace referencia a la forma de obtener los datos. En el caso de tipo de estudio de mercado primario, la información se extrae a raíz de la realización de un estudio de campo. Por ejemplo, a través de encuestas.

Secundario: En comparación con el tipo anterior, es un estudio de mercado mucho más económico de realizar. La información se obtiene a través de informes, libros o artículos, entre otros muchos. (Sánchez, 2015)

¿Cómo hacer un estudio de mercado?

En este sentido, es importante realizar un concienzudo análisis y superar las siguientes etapas para realizar un buen estudio de mercado:

- Dónde se encuentran geográficamente los consumidores potenciales de mi producto.
- Cuáles son las características que definen a estas personas (técnicamente, nuestro target). Para ello, necesitaremos saber su capacidad económica, sus gustos o productos sustitutivos que pueda consumir, entre otros.

- Cómo se ha comportado el sector en el que queremos entrar y qué pensamos que ocurrirá en el futuro. Conocer los precios históricos o los costes de producción de los competidores puede ser una información muy útil.
- El papel que desempeñaría lo que ofrece la compañía en este sector; es decir, si va a ser algo revolucionario o simplemente un competidor más.

Oferta y Demanda

Si hay una gran demanda de un producto y pocas ofertas el precio tiende a subir, pero si hay mucha oferta de un producto el precio del mismo tiende a bajar.

Oferta

La oferta es la cantidad de bienes o servicios que pueden venderse a un precio determinado en un momento dado.

Demanda

La demanda es la cantidad de bienes o servicios que los consumidores están dispuestos a adquirir en el mercado.

Estudio Técnico

Según (Añez, Jileana) “El estudio técnico de un proyecto se trata de una evaluación exhaustiva para conocer si una inversión es viable o no, a través del análisis de patrones y análisis gráficos que ayudan a predecir las tendencias de los precios de acciones u otros valores, y su volumen de negociación mediante el comportamiento de datos históricos.”

Según (Añez, Jileana) “Es un proceso de análisis técnico el cual se realiza sobre una propuesta de producción o inversión a fin de determinar su rentabilidad; el estudio técnico es quién se encarga de verificar la viabilidad técnica de la elaboración del producto o servicio. Permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren y con mayor eficacia.”

El estudio técnico analiza lo siguiente:

- **Aspectos económicos:** Calcula los costos de inversión y de operación requeridos, estima el balance y capital de trabajo que se necesita, proyecta los beneficios económicos y ganancias factibles.
- Implicaciones técnico operativo, como identificar los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto.
- Estudio organizacional.
- Sistema de ingeniería.
- Obras físicas.

Estudio Administrativo

Según (García, 2019) “El estudio administrativo consistirá en determinar la organización que la empresa deberá considerar para su establecimiento. Así tendrá presente la planificación estratégica, estructura organizacional, legalidad, fiscalidad, aspectos laborales, fuentes y métodos de reclutamiento, etc. Se trata de realizar un análisis para la obtención de la información pertinente para determinar los aspectos organizacionales del proyecto, procedimientos administrativos, laborales, aspectos legales, ecológicos, fiscales.”

Según (García, 2019) el objetivo del estudio administrativo es realizar un análisis que permita obtener la información pertinente para la determinación de los aspectos organizacionales de un proyecto, los procedimientos administrativos, aspectos legales, laborales, fiscales y ecológicos.

El estudio administrativo integra los siguientes elementos:

- Antecedentes.
- Organización de la empresa.
- Los puestos creados deberán de contar con sus respectivos perfiles y análisis de puestos, para así evitar confusiones en las tareas asignadas a cada individuo, así como detallar la responsabilidad de cada uno de los puestos.
- Aspecto legal.
- Marco legal.
- Aspecto ecológico.

El estudio administrativo se encarga de dar información que sirve para la identificación de necesidades administrativas en las áreas de planeación, personal, licitaciones, adquisiciones, información, comunicaciones, finanzas, y cobranzas, entre otras.

Estudio Legal

El estudio legal busca determinar la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a localización de productos, subproductos y patentes. También toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, prestaciones sociales y demás obligaciones laborales. El Estudio Legal busca determinar la forma jurídica que adoptará el proyecto entre los diferentes tipos de sociedades comerciales (limitada, anónima, en comandita, etc.)

Trata de determinar si es posible la viabilidad de un proyecto a la luz de las normas que lo rigen en cuanto a localización de productos y sus respectivas patentes de invención

y/o registro de marca. También toma en cuenta la legislación laboral y su impacto a nivel de sistemas de contratación, prestaciones sociales y demás obligaciones laborales.

Una de las áreas más relevantes para la ejecución de este Estudio debe ser la Legislación Tributaria. En ella se deberá identificar las alícuotas para insumos o productos importados o exportados, los incentivos o la privación de incentivos existentes. Con respecto a esto último, debemos tener en cuenta que ningún proyecto, por más rentable que sea, podrá llevarse a cabo si no se encuadra en el Marco Legal constituido.

Se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- **Impuestos Nacionales:** Impuesto a las Ganancias, el Impuesto al Valor Agregado.
- **Impuestos Provinciales:** Impuesto a los Ingresos Brutos, Impuesto Inmobiliario
- **Impuestos Municipales:** Son los impuestos asociados con la Municipalidad donde está radicada la Empresa, como ser: Tasas Municipales, Habilitación Municipal, etc.

Análisis económico-financiero

Es la disciplina que diagnóstica la capacidad que posee la empresa, y que permite generar beneficios que atienden adecuadamente los compromisos de pago.

Además, se encarga de evaluar su viabilidad futura con el fin de facilitar la toma de decisiones que están encaminadas a reconducir y mejorar la gestión de los recursos de la empresa para lograr crear valor, además de continuar en el mercado.

Objetivo del análisis económico - financiero

El objetivo principal de realizar el análisis financiero es evaluar la evolución económica, y la capacidad de generar beneficios y atender los compromisos de pagos adecuadamente, en el que las causas de los cambios de esta situación económica y financiera se pueda emitir juicio crítico y razonado, de tal forma que permita la toma de decisiones posteriormente.

Por esta razón el análisis económico-financiero, es parte imprescindible del análisis interno de la empresa para conseguir crear valor.

Ventajas del análisis económico - financiero

Una de las ventajas que el análisis económico-financiero aporta, es que los propietarios, directivos y gerentes de la Pyme en cuestión, residen en conocer la situación económica y financiera de la empresa que sean viables para el futuro, con el fin de reducir al máximo su incertidumbre sobre lo que supone la utilización eficiente de los recursos. Concretamente las ventajas particulares son las siguientes:

- Conocer qué áreas contribuyen positiva y negativamente en los diferentes resultados de la rentabilidad de los recursos invertidos y los resultados de la empresa, así como

también la capacidad que tienen para mejorar la gestión económica y crear riquezas, que es la fuente de los dividendos y de la autofinanciación.

- Saber cuál es la posición financiera de la empresa, esto es, su solvencia y liquidez.
- Cabe destacar que el análisis de la liquidez informaría acerca de la capacidad de la empresa para hacer frente a los distintos compromisos de pagos que se vencen a corto plazo, además del análisis de la solvencia estimaría la capacidad que permite hacer frente a todas las obligaciones de pago a largo plazo.
- Disponer de la información para establecer y planificar objetivos, controlar la actuación financiera- económico de la empresa y tener el control de los objetivos que se tienen establecidos.
- Contar con la información precisa para estimar la evolución futura de la rentabilidad, los resultados y las solvencias de la empresa.
- Contar con la información anterior, la cual permitirá y facilitará la toma de decisiones que estén encaminadas, y a su vez mejorará la gestión de los recursos de la empresa, de tal forma que se encuentren resultados, rentables y con fortaleza financiera.

Inversión

Según Gutiérrez (s/f) “La inversión es un desembolso financiero o de recursos que una persona física o jurídica realiza en alguna actividad económica, con el objetivo de obtener un beneficio (económico, social, político, etc.) en un tiempo determinado. Los principales recursos que se aplican a una inversión son el tiempo, el trabajo y el capital.”

Tipos de inversión

Dependiendo del tiempo

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

- **Inversiones temporarias:** aquellas colocaciones de dinero con las que se busca obtener algún tipo de beneficio en un plazo que no exceda el año. También se las conoce como inversiones corrientes.
- **Inversiones permanentes (o no corrientes):** aquellos desembolsos de recursos que se convertirán en dinero en efectivo (beneficio) en un plazo mayor a un año.

Dependiendo del objeto

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

- **Inversiones de capital:** desembolsos financieros que una empresa utiliza para adquirir activos fijos como maquinarias, equipos, inmuebles, entre otros.
- **Inversiones financieras:** adquisiciones en activos financieros, tales como títulos de renta fija, acciones de empresas, bonos, etc.

- **Dependiendo la renta**
- **Inversiones de renta fija:** aquellas colocaciones que pagan un interés fijo de rentabilidad cada cierto período de tiempo, durante un plazo determinado.
- **Inversiones de renta variable:** en ellas se desconoce la rentabilidad de la inversión y por tanto hay un mayor grado de riesgo asociado, en comparación con las inversiones de renta fija.

Indicadores Financieros

Según (Martínez, César) “Los indicadores financieros, o ratios financieros, son grandes cantidades de datos financieros que permiten comparar la evolución de las organizaciones. Suele decirse que los ratios ayudan a plantear las preguntas correctas, pero no las responden.”

Principales indicadores financieros

Existen 4 tipos de ratios financieros principales:

- **Índice o ratio de apalancamiento:** aquel que muestra el nivel de endeudamiento de la empresa.
- **Índice o ratio de liquidez:** aquel cuyo objetivo es verificar si la empresa tiene el dinero necesario para hacer frente a sus compromisos financieros de corto plazo.
- **Índice o ratio de eficiencia o rotación:** aquel que indica cuán productiva es la compañía en la utilización de sus activos.
- **Índice o ratio de rentabilidad:** ratio que se utiliza para medir los beneficios que genera la empresa a través de sus inversiones.

Gastos

Según (Pedrosa, Jorge) “Un gasto o egreso es el consumo de un bien o servicio a cambio de una contraprestación, que suele hacerse efectiva mediante un pago monetario.”

Tipos de gastos según su objetivo

Gastos personales:

Son gastos que hacen personas o familias, es decir, se desligan de los gastos empresariales.

Gastos empresariales:

Son aquellos egresos en los que incurre una empresa como tal y pueden tener diferentes categorías de acuerdo a su objetivo. Estas son:

Gastos de capital:

Es aquel gasto en el cual una compañía debe incurrir para poder producir los bienes o servicios que comercializa.

Gastos administrativos:

Son esos gastos necesarios para que la compañía funcione, es decir, para que en la empresa se desarrollen sus actividades.

Gastos financieros:

Estos son los gastos por deudas o productos crediticios que tiene la empresa.

Gastos de transferencia:

Son egresos destinados a programas o ayudas de carácter social.

Gastos de representación:

Son aquellas salidas de dinero empleadas para racionamiento comercial, fortalecimiento de imagen pública ante clientes potenciales o ante el público en general.

Gastos de primer establecimiento:

Es el tipo de gasto orientado a impulsar un nuevo proyecto o desarrollo con el fin de crecer el negocio.

Gastos comerciales:

Son esos gastos destinados a cerrar ventas o negocios, con el fin de generar algún ingreso o utilidad.

Pueden ser comisiones a vendedores, gastos en marketing o en publicidad.

Gastos de seguridad social:

Estos son los egresos reservados para pagar la seguridad social de los empleados de la compañía.

Gastos fiscales:

Son aquellos dineros que salen para pagar los impuestos o tributaciones al estado.

Gastos de déficit:

Es un gasto destinado a suplir algún déficit en los ingresos presupuestados.

Gastos de generales:

Son ese tipo de gastos que proporcionan bienestar a la organización, es decir, están orientados a satisfacer las necesidades que pueda tener la compañía.

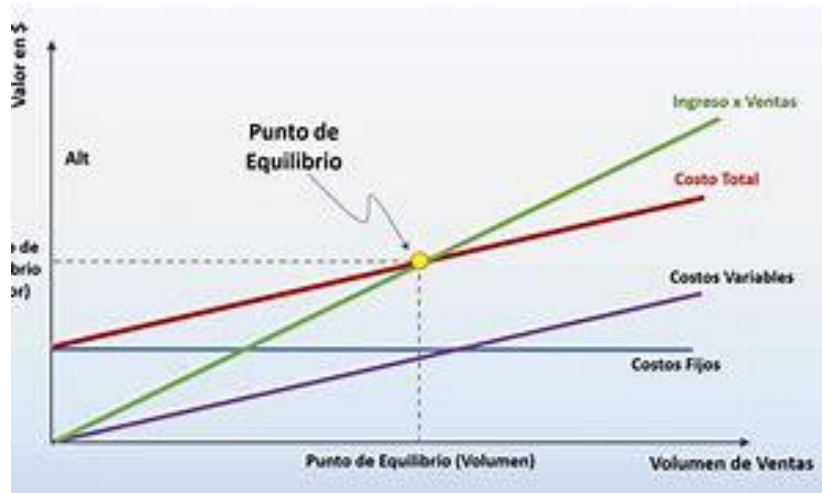
Punto de equilibrio

“El punto de equilibrio es aquel en el cual los ingresos son iguales a los egresos y por lo tanto no se genera ni utilidad ni pérdida en la operación. Nos permite determinar el número mínimo de unidades que deben ser vendidas o el valor mínimo de las ventas para operar sin pérdida. Por lo tanto, en el punto de equilibrio no hay ganancias ni beneficios económicos.”
(Yermanos, 2011)

El punto de equilibrio sirve no solo para determinar el volumen mínimo de ventas que la empresa debe realizar para no perder, ni ganar, sino también para evaluar la rentabilidad de los diversos niveles de producción y ventas, planear la producción, las ventas.

Figura 1

Punto de Equilibrio



Fórmula para calcular el punto de equilibrio

La fórmula para calcular el punto de equilibrio es la siguiente: y los resultados, controlar costos y tomar decisiones:

$$\text{Ventas en punto de equilibrio} = \text{Costos Fijos} \times$$

5. Metodología

Área de Estudio

El Trabajo de Integración Curricular se desarrolló en la ciudad de Loja, ubicado en la parroquia de Malacatos, calle Pio Montufar y Manuel Ignacio Godoy, esto se lo realizó siguiendo un procedimiento de investigación de tipo exploratorio-descriptivo y en donde se adoptó un enfoque tanto cualitativo como cuantitativo y además se realizó un diseño no correlacional.

Figura 2

Ubicación geográfica del establecimiento



Métodos

En la elaboración de este proyecto, se emplearon varios métodos y técnicas de investigación. Estos enfoques nos ayudaron a la obtención de datos relevantes los cuales cumplen un papel fundamental tanto en la fundamentación teórica como en la práctica del proyecto, lo cual nos permite evaluar la viabilidad del proyecto.

Científico

Se llevaron a cabo referencias teóricas mediante la recopilación de información, empleando la revisión de libros, revistas, normas legales y publicaciones de estudios que son semejantes o tienen estrecha relación con el tema. El propósito que se tiene en esta acción es aportar nuevas perspectivas que pudieran servir como orientación para las clasificaciones y cálculos que son utilizados para el desarrollo del proyecto. Este enfoque contribuye al aumento del conocimiento sobre los temas que son relacionados con la inversión los cuales ayudan a la creación del establecimiento bar-restaurante en la parroquia de Malacatos.

Inductivo

Es de suma importancia para poder determinar el tamaño de la muestra para lo cual se necesita utilizar datos concretos y reales provenientes de la población objeto de estudio. Esto se logró a través de técnicas de recolección de datos, como lo es la encuesta y la entrevista, esto proporcionó información detallada y específica, se incluye los gustos y preferencias de los consumidores que se relacionan con el servicio que se ofrecerá. Estos datos son fundamentales para evaluar la viabilidad del proyecto.

Deductivo

Este enfoque fue utilizado para llevar a cabo uno de los estudios los cuales conforman el proyecto de factibilidad. Se estructuró inicialmente del estudio de mercado, el estudio económico/financiero y el estudio técnico. A partir de los resultados obtenidos a través de estos estudios se logró realizar conclusiones coherentes que nos permitió determinar la viabilidad del proyecto al momento de ponerlo en marcha.

Estadístico

Se empleó un enfoque que nos sirve para estructurar y analizar datos numéricos durante el estudio de mercado. Este método nos ayudó para la tabulación y representación gráfica de las encuestas realizadas a la población que fue objeto de estudio. Además, contribuyó a evaluar aceptación hacia el bar-restaurante que se implementará en la parroquia de Malacatos.

Analítico

Este método se lo aplicó para analizar y examinar diversas etapas en el desarrollo de la investigación. Esto fue llevado a cabo mediante la revisión minuciosa de documentos, leyes, normativas y otros reglamentos legales que rigen las actividades para el bar-restaurante. El objetivo principal es elaborar un informe de viabilidad del estudio. Además, se emplearon los indicadores financieros con la finalidad de evaluar resultados, esto permitió formular conclusiones y recomendaciones.

Sintético

Este método resultó beneficioso para resumir y exponer la información que se recopiló durante la elaboración del Trabajo de Integración Curricular. A partir de estos resultados obtenidos se logró elaborar conclusiones que nos ayudaron a evaluar la factibilidad que tiene el proyecto de inversión el cuál es para establecer un bar-restaurante en la parroquia de Malacatos.

Matemático

Este enfoque ayudó a evaluar la viabilidad que tiene el proyecto de inversión y lograr determinar su factibilidad, es primordial llevar a cabo proyecciones mediante el desarrollo y el cálculo matemático de todos los indicadores económico-financiero que son relevantes. Este proceso permitirá concluir y deducir si el proyecto del bar-restaurante generará utilidades adecuadas para justificar la puesta en marcha de la inversión.

Técnicas

Las técnicas que se utilizaron en el proyecto fueron:

Encuesta

Se llevaron a cabo 383 encuestas dirigidas a diversos segmentos, estas embarcaron a la población que tiene un rango de edad de 18 a 44 años en la ciudad de Loja, parroquia de Malacatos, Vilcabamba y San Pedro de Vilcabamba. El objetivo de la encuesta es obtener información acerca de las preferencias y gustos en relación con el servicio que se desea implementar.

Observación

Esta metodología fue empleada después de realizar visitas a establecimientos similares al proyecto que se desea implementar. El propósito es de observar y apreciar el funcionamiento del establecimiento, así como la forma en la que se brinda el servicio y la atención al cliente. Además, se evaluaron los instrumentos e implementos que podrían utilizarse a futuro, de esta manera se obtuvo información importante para poner en marcha el proyecto.

Muestra

Se empleó esta técnica con la finalidad de obtener la información necesaria para calcular el tamaño de la muestra, es decir, la cantidad de encuestas que se tendrán que aplicar a la población objeto de estudio en la ciudad de Loja, parroquia de Malacatos, Vilcabamba y San Pedro de Vilcabamba para ello se utilizó la siguiente fórmula:

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

Dónde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población

P= Probabilidad de éxito

Q= Probabilidad de fracaso

Z= Nivel De Confianza

\sum = Error estándar

Población

La población objeto de estudio para la realización del Trabajo de Integración Curricular engloba las personas con edades de 18 a 44 años en la ciudad de Loja, parroquia de Malcatos, Vilcabamba y San Pedro de Vilcabamba

Revisión Bibliográfica

Facilitó la recopilación de información bibliográfica proveniente de las últimas publicaciones de libros, folletos, artículos y otras fuentes, con el propósito de desarrollar el marco teórico del Trabajo de Integración Curricular.

6. Resultados

Contexto Empresarial

A 33 kilómetros de la ciudad de Loja, está el Valle de Malacatos, famoso por sus frutas, cañaverales y buen aguardiente. Malacatos, Valle Parroquial de clima Subtropical con paisajes privilegiados, ubicado al Sur de la provincia, con múltiples cultivos de carácter tropical, constituyendo un lugar de gran atractivo turístico, con una población activa en el quehacer diario del trabajo, cuenta con un importante mercado, con un centro turístico recreacional. En este caliente valle se elaboran las sabrosas panelas hechas en sus tradicionales moliendas, la exquisitez de un buen café, parece que cubre de aroma a esta hermosa región de Loja, zona productora de un aguardiente de excelente calidad. Este valle que cuenta con una vista panorámica y paisajista acogedora, por su policromía y su clima lo han convertido en uno de los mejores agro-industriales de caña de azúcar y sus derivados como: panela, y aguardiente de la más alta calidad. A uno y otro lado del río están ubicadas diversas casas de hacienda propiedades de Lojanos y malacatenses que conjuntamente con sus arrimados han realizado sembríos de caña de azúcar, cafetos, naranjales en los declives de la cuenca del río.

El proyecto de factibilidad que se desea implementar dentro del sector pertenece al sector terciario o sector de servicios, puesto que se brindará un servicio de alimentación y diversión en los moradores de la parroquia y sus alrededores, esto ayudará al crecimiento económica de la parroquia, puesto que se generará nuevas fuentes de empleo, lo que generará beneficios para la parte del inversionista como para los pobladores.

En la parroquia en donde se desea ejecutar el estudio existen diferentes tipos de bares pequeños y una discoteca como “La Sucursal del Cielo” y “Entre Copas” los cuales son frecuentados por los habitantes del sector y por los turistas que visitan la parroquia.

Estos negocios ofrecen lo que son bebidas alcohólicas los cuales tienen una influencia directa e importante en lo que será la fijación de precios del bar. Puesto a ello, al no existir gran competencia se aumenta la probabilidad de éxito del proyecto de factibilidad.

Estudio de mercado

Análisis y estudio de la demanda

La población objeto de estudio

La población objeto de estudio es personas mayores de 18 años; el ámbito de estudio es la Ciudad de Loja, Parroquia de Malacatos y parroquias vecinas, de acuerdo con los datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) del año 2010, una tasa de crecimiento poblacional del 2,3%. la población total de estudio es de total de 128.369 personas entre las

cuales están de hombres y mujeres las cuales podrían ser clientes y frecuentar el del servicio que se va a ofrecer.

Tabla 1

Población objeto de estudio de la ciudad de Loja y parroquias surorientales del Cantón Loja.

Lugar	Población
Loja	123.593
Malacatos	2.214
Vilcabamba	2.154
San Pedro de Vilcabamba	408
Total:	128.369

Nota: La tabla representa la población que es objeto de estudio. Tomando del (PDOT).

Proyección de la población

Para realizar la proyección de la población de la ciudad de Loja y parroquias aledañas, se tiene en cuenta la información que se tomó del (PDOT) 2019/2023, ya que el (PDOT) toma la información del INEC, en la cual se señala que existe una tasa de crecimiento poblacional del 2,3%, para ello se utilizará la siguiente fórmula:

$$Pf = Po(1 + i)^n$$

Pf = población final

Po = población inicial

i = tasa de crecimiento anual

n = período proyectado

Aplicación de la formula

$$Pf = Po(1 + i)^n$$

$$Pf = 128.369(1 + 0,023)^{13}$$

Pf = 172.521 personas mayores de 18 años

La población de estudio del presente proyecto de inversión es en la ciudad de Loja y las parroquias de: Malacatos, Vilcabamba y San Pedro de Vilcabamba será de 172.521 personas la cual se encuentra dentro del rango de 18 a 44 años de edad.

Muestra

Puesto que es una población muy extensa se calculará el tamaño de la muestra, por medio de la siguiente fórmula:

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

Dónde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población

P= Probabilidad de éxito

Q= Probabilidad de fracaso

Z= Nivel De Confianza

Σ = Error estándar

Procedimiento

Tabla 2

Datos para realizar la fórmula de muestreo

Datos para calcular el muestreo	
N =	172.521
P =	0.5
Q =	0.5
Z =	95% (1,96)
Σ =	5 % (0.,05)

Nota: La tabla representa los datos que se utilizarán para realizar la fórmula de muestreo.

Reemplazar datos en la fórmula:

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

$$n = \frac{1,96^2 * (172.521) * (0.5) * (0.5)}{0,05^2 (172.521 - 1) + (1,96)^2 * (0.5) * (0.5)}$$

$$n = \frac{(3.8416) * (172.521) * (0.25)}{(0.0025) * (172.521) + (3.8416) * (0.25)}$$

$$n = \frac{165689.1684}{432,2604}$$

n= 383

Una vez aplicada la fórmula, salió un resultado de 383 encuestas necesarias para aplicar en la investigación en las diferentes de la ciudad de Loja, las cuales fueron establecidas con anterioridad, en la cual podremos obtener información fundamental que nos sirve para el análisis e interpretación de de los gustos y preferencia que tiene la población objeto de estudio; y de tal manera poder determinar la demanda de mercado, en la siguiente tabla se representa el numero de la distribución muestral de las encuestas realizadas.

Distribución muestral de las encuestas

Tabla 3

Distribución de las encuestas

Lugar	Población	Porcentaje	Encuestas
Loja	123.593	96,28%	369
Malacatos	2.214	1,72%	7
Vilcabamba	2.154	1,68%	6
San Pedro de Vilcabamba	408	0,32	1
Total:	128.369	100%	383

Nota: La tabla muestra la distribución de las encuestas para las parroquias surorientales y la ciudad de Loja.

Resultados de las encuestas aplicadas a la población de la ciudad de Loja, Parroquias de Malacatos, Vilcabamba y San Pedro de Vilcabamba.

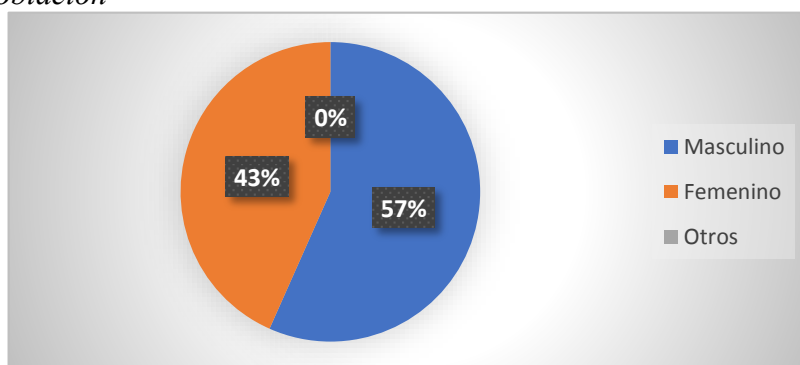
Se realizó la encuesta a la población objeto de estudio de la ciudad de Loja y las parroquias de Malacatos, Vilcabamba y San Pedro de Vilcabamba con el fin de obtener información específica del mercado. Se obtuvo los siguientes resultados.

Tabla 4
Género de la población

Género	X	%
Masculino	217	43%
Femenino	166	57%
Otros	0	
	383	100%

Nota: La tabla muestra el género de los encuestados.

Figura 3
Género de la población



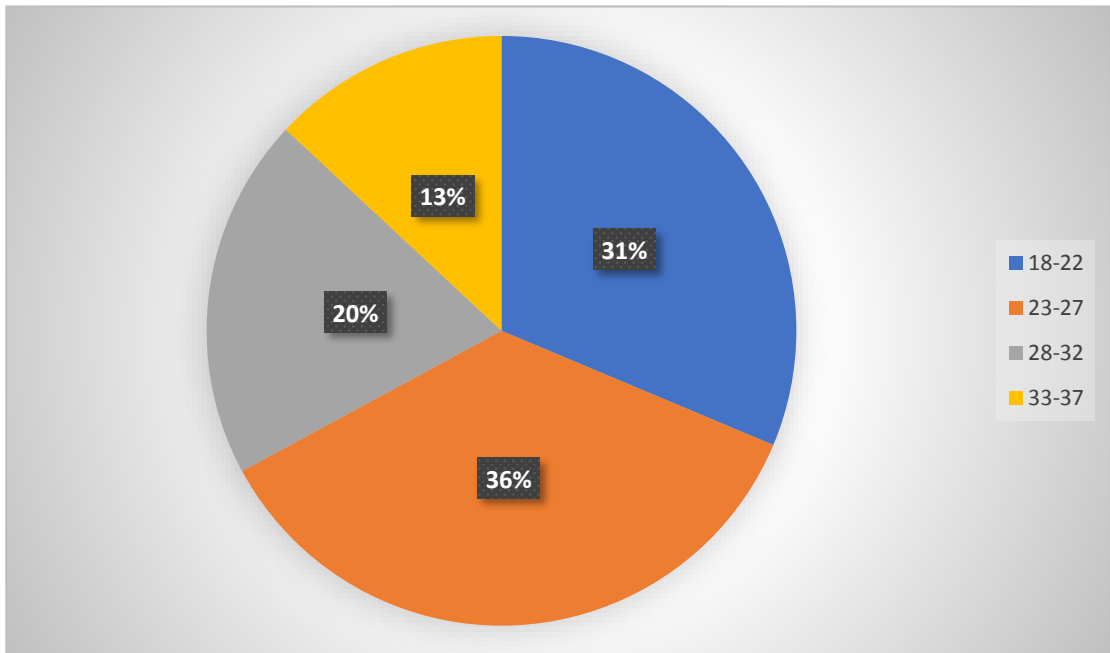
Análisis: El objetivo de la primera pregunta es establecer el género de la población en donde se evidencio que existe un 57% de la población que es de género masculino y con un 43% de la población es de género femenino.

Tabla 5
Edad de los encuestados

Rango	Xm	F	%	Xm*f
18-22	20	120	31%	2.400
23-27	25	137	36%	3.425
28-32	30	76	20%	2.280
33-37	35	50	13%	1.750
		383	100%	9.855

Nota: La tabla muestra el rango de edad de los encuestados

Figura 4
Edad de los encuestados



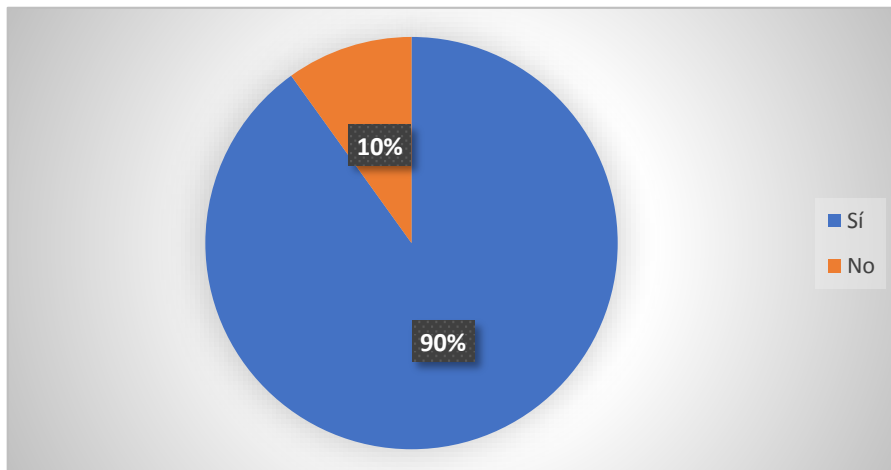
Análisis: El objetivo de la segunda pregunta es establecer los rangos de edad de la población en los cuales se puede encontrar los clientes potenciales del establecimiento. Se observa que con un 31% son personas de entre 18 a 22 años de edad; seguido a ello con un 36% personas de 23 a 27 años de edad; posterior a ello con un 20% son personas de entre 28 a 32 años de edad y finalmente con un 13% personas de entre 33 a 37 años de edad.

Tabla 6
Porcentaje de asistencia a un Bar-Restaurante

Variable	f	%
Si	345	90%
No	38	10%
	383	100%

Nota: La tabla indica el porcentaje de asistencia de la población a un Bar-Restaurante

Figura 5
Porcentaje de asistencia a un Bar-Restaurante



Análisis: En la tabla #6 se puede determinar que el 90% de la población encuestada dijo que sí asistiría a un Bar-Restaurante, dando como resultado que será factible y aceptado por la población y con tan solo el 10% de la población encuestada no le gusta ir por razones desconocidas.

Tabla 7

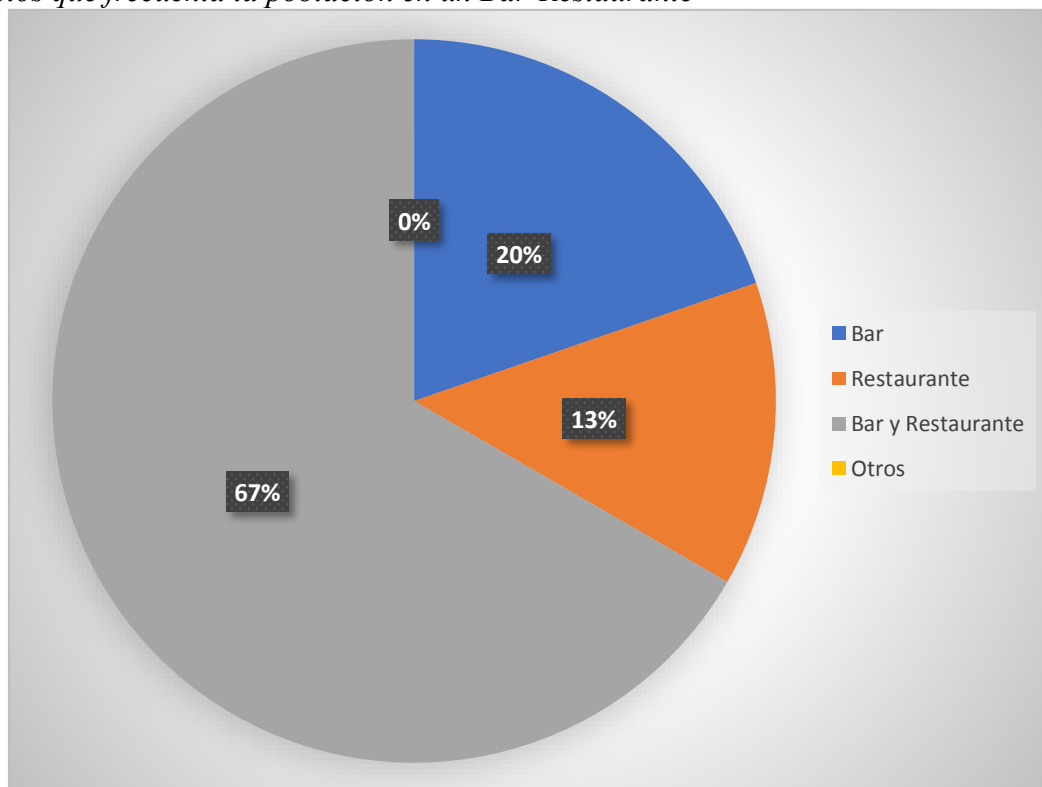
Servicios que frecuenta la población en un Bar-Restaurante

Variable	f	%
Bar	68	20%
Restaurante	47	13%
Bar y Restaurante	230	67%
Otro	0	0%
	345	100%

Nota: La tabla representa los servicios que la población frecuenta utilizar en un Bar-Restaurante.

Figura 6

Servicios que frecuenta la población en un Bar-Restaurante

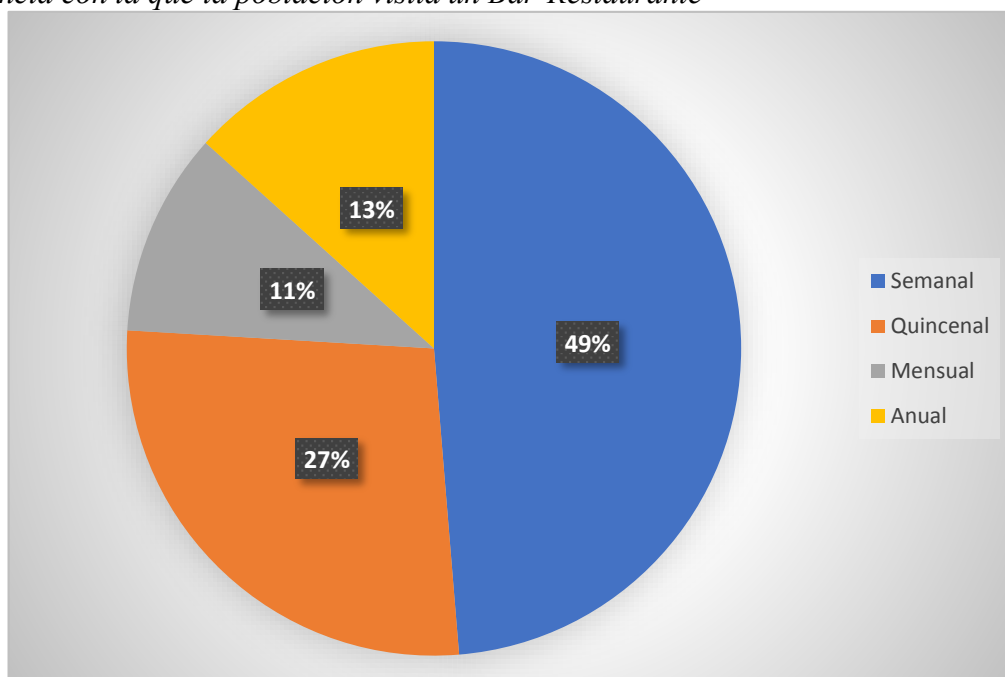


Análisis: Al observar la representación gráfica se puede determinar que la población frecuenta utilizar dentro de un Bar-Restaurante los servicios de Bar y Restaurante con un 67%; seguidamente el 20% de la población prefiere sólo utilizar el servicio de bar y el 13% de la población prefiere utilizar sólo el servicio de restaurante.

Tabla 8*Frecuencia con la que la población visita un Bar-Restaurante*

Variable	f	%
Semanal	168	49%
Quincenal	94	27%
Mensual	37	11%
Anual	46	13%
	345	100%

Nota: La tabla representa el porcentaje de la frecuencia con la que la población visita un Bar-Restaurante.

Figura 7*Frecuencia con la que la población visita un Bar-Restaurante*

Análisis: En la representación se puede dar a conocer la frecuencia con la que la población encuestada visitará un Bar-Restaurante en donde con un 49% la población asistirá de manera semanal; por otro lado, con un 27% la población asistirá de manera quincenal; seguidamente con un 11% la población asistirá de manera mensual y finalmente con un 13% la población asistirá de manera anual.

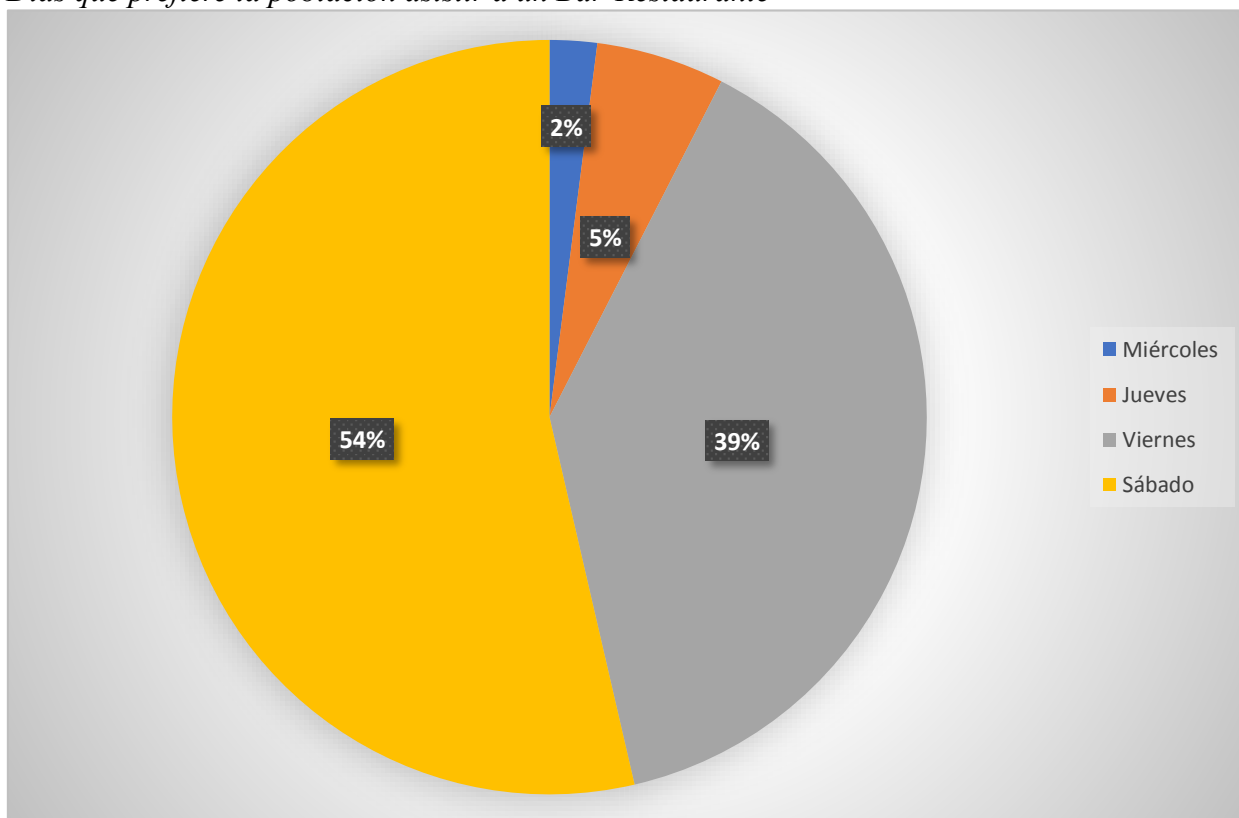
Tabla 9*Días que prefiere la población asistir a un Bar-Restaurante*

Variable	f	%
Miércoles	7	2%
Jueves	19	5%
Viernes	134	39%
Sábado	185	54%
	345	100%

Nota: La tabla representa el porcentaje de los días que la población encuestada prefiere ir a un Bar-Restaurante.

Figura 8

Días que prefiere la población asistir a un Bar-Restaurante



Análisis: Una vez obtenidos los resultados de la encuesta realizada se ha determinado que un 2% de la población prefiere asistir los días miércoles; por otro lado un 5% de la población prefiere asistir los días jueves; seguidamente el 39% de las personas prefiere asistir los días viernes y finalmente el 54% de las personas prefiere asistir los días sábados. Por lo que se determinó que existirá mayor demanda y afluencia de gente los fines de semana.

Tabla 10

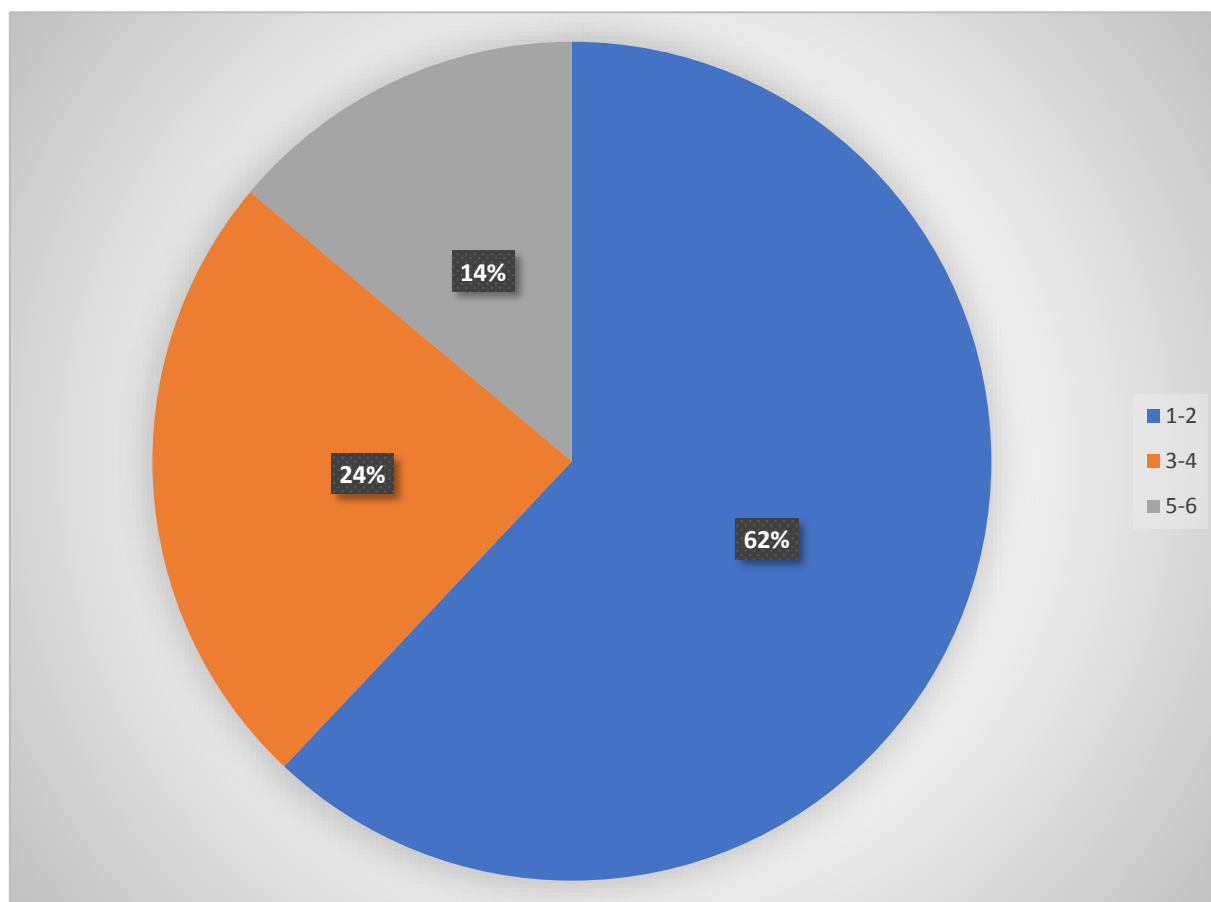
Con cuántas personas asiste a un Bar-Restaurante

Variable	f	%
1-2	214	62%
3-4	83	24%
5-6	48	14%
	345	100%

Nota: La tabla muestra con cuántas personas asiste con normalidad las personas encuestadas.

Figura 9

Con cuántas personas asiste a un Bar-Restaurante



Análisis: Al observar la representación gráfica se ha podido determinar que el 62% de las personas encuestadas asisten acompañados de 1 a 2; seguidamente tenemos con un 24% de las personas encuestadas deciden ir con 3 a 4 personas y el 14% asisten con 5 a 6 personas.

Tabla 11

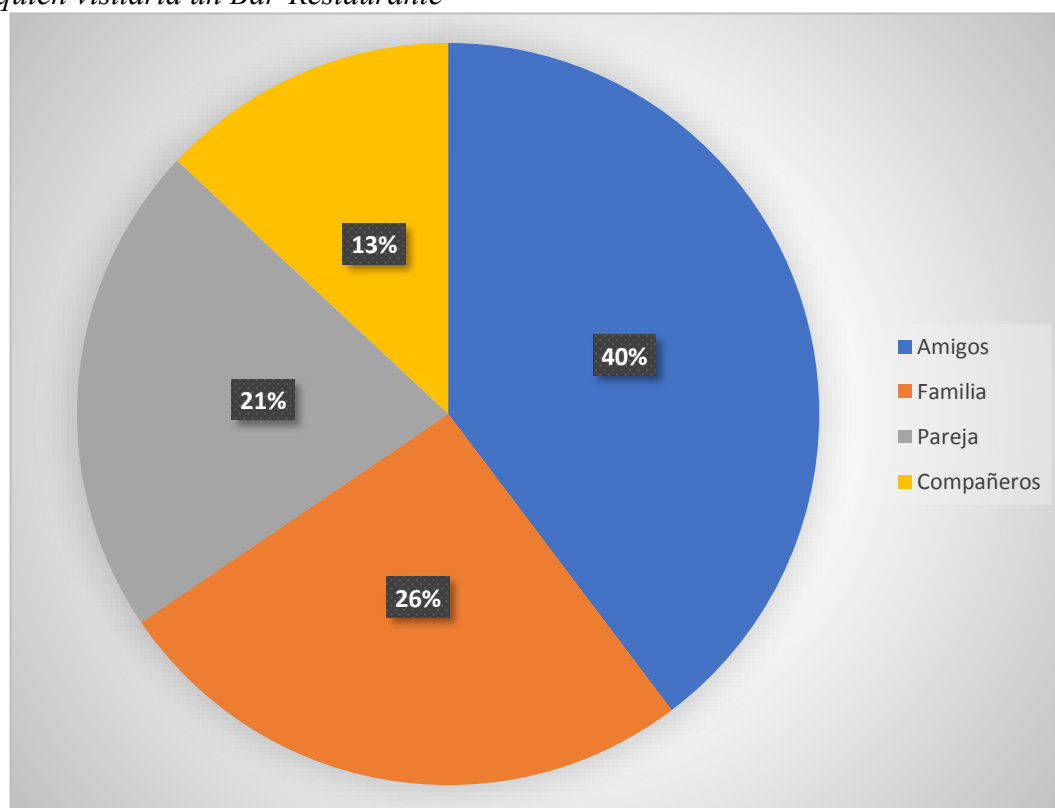
Con quién visitaría un Bar-Restaurante

Variable	X	%
Amigos	137	40%
Familia	89	26%
Pareja	74	21%
Compañeros	45	13%
	345	100%

Nota: La tabla muestra con quién decide visitar un Bar-Restaurante la población encuestada.

Figura 10

Con quién visitaría un Bar-Restaurante



Análisis: Al observar la figura 8 se puede determinar que el 40% de la población prefiere visitar un Bar-Restaurante con amigos; mientras que con un 26% la población prefiere asistir con familia; seguidamente con un 21% prefiere asistir con la pareja y finalmente con un 13% de la población prefiere asistir con sus compañeros.

Tabla 12

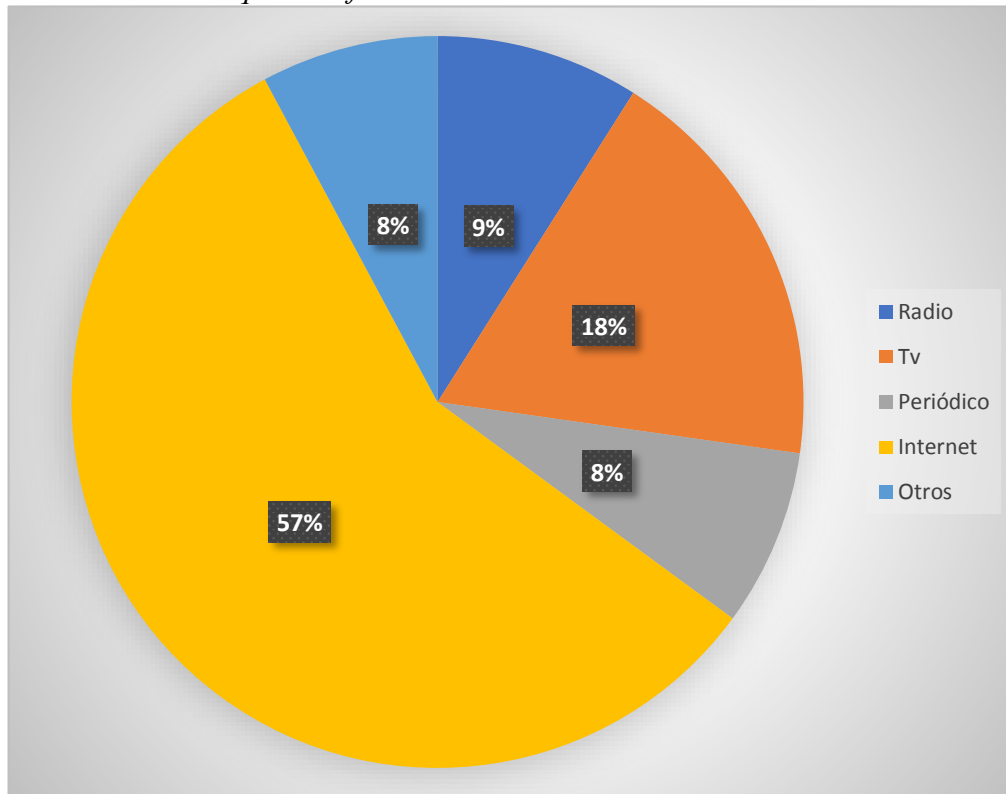
Medios de comunicación que más frecuente utilizar

Variable	X	%
Radio	31	40%
TV	63	26%
Periódico	27	21%
Red social	197	13%
Otros	27	
	345	100%

Nota: La tabla muestra los medios de comunicación que la población más frecuente utilizar.

Figura 11

Medios de comunicación que más frecuente utilizar



Análisis: Al obtener los resultados de las encuestas realizadas se determinó que con un 57% de la población encuestada las personas prefieren al internet como medio de comunicación; seguidamente tenemos con un 9% de las personas prefieren radio; por otro lado, el 18 % de las personas prefieren TV; mientras que un 8% de las personas prefieren periódico y finalmente con un 8% de las personas prefieren otros medios de comunicación.

Tabla 13

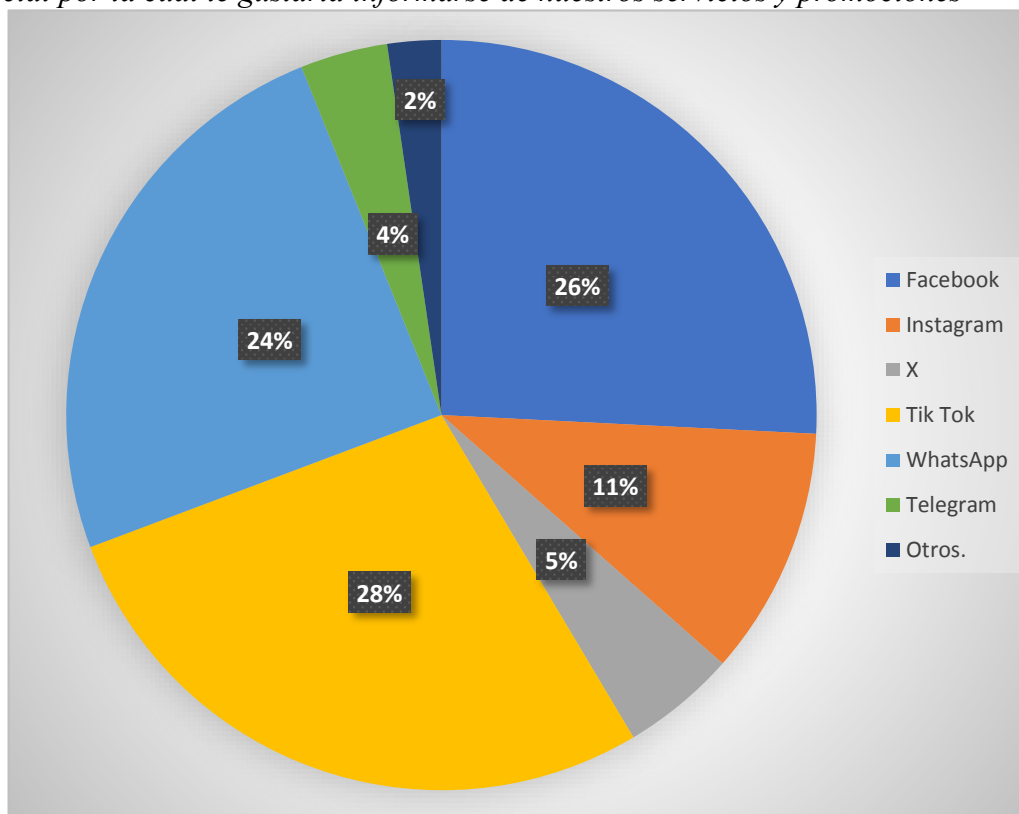
Red social por la cual le gustaría informarse de nuestros servicios y promociones

Variable	X	%
Facebook	89	26%
Instagram	37	11%
X	17	5%
Tik Tok	96	28%
WhatsApp	85	24%
Telegram	13	4%
Otros	8	2%
	197	100%

Nota: La tabla muestra la red social que la población encuesta prefiere informarse sobre sobre nuestros servicios y promociones.

Figura 12

Red social por la cual le gustaría informarse de nuestros servicios y promociones



Análisis: Al obtener la información sobre las encuestas que se aplicaron se puede señalar que la plataforma de Tik Tok con 28%; Facebook con 26% y WhatsApp con 24% son las redes sociales de mayor uso dentro de la población encuestada; mientras que el 11%,5%,4% y 2% prefieren informarse por Instagram, X, Telegram y otros.

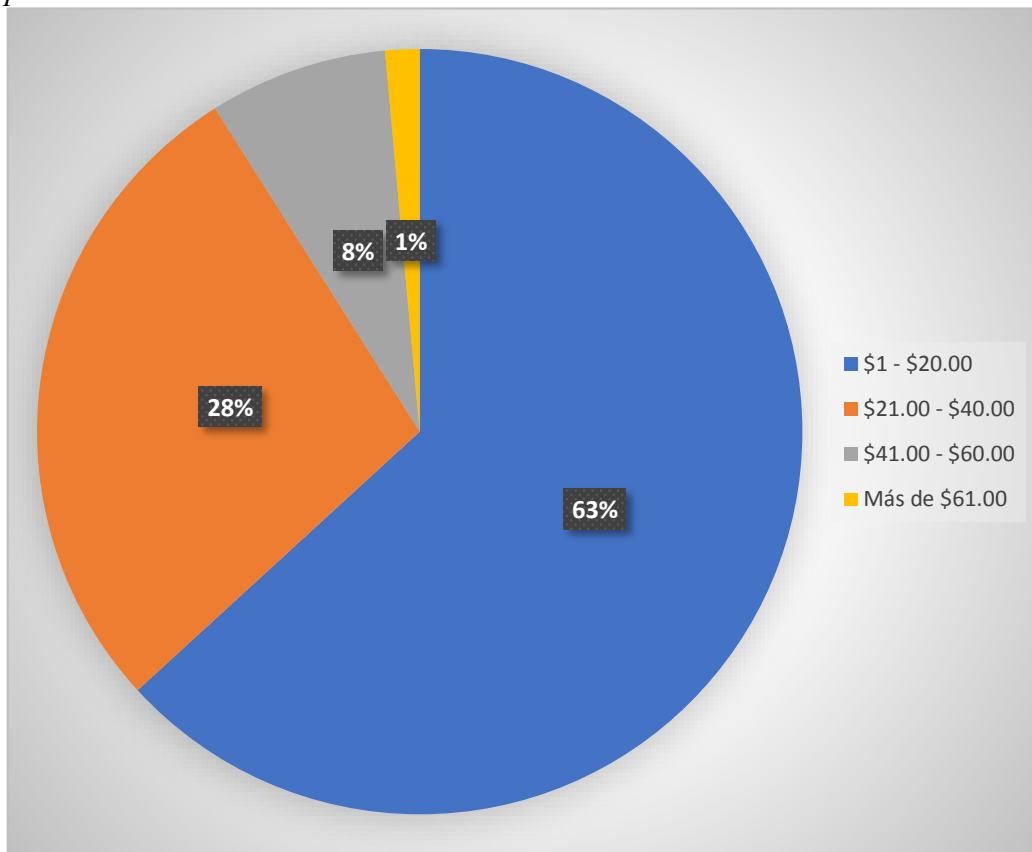
Tabla 14

Gasto promedio

Variable	X	%
\$1 - \$20.00	218	63%
\$21.00-\$40.00	96	28%
\$41.00-\$60.00	26	8%
Más de \$61.00	5	1%
	345	100%

Nota: La tabla muestra el consumo promedio que tiene la población encuestada en lugares como el Bar-Restaurante.

Figura 13
Gasto promedio



Análisis: Como se puede observar el 63% de las personas encuestadas gastan de \$1 a \$20,00; seguidamente el 28% de las personas gastan de \$21,00 a \$40,00; mientras que el 8% de las personas gastan de \$41,00 a \$60,00 y finalmente el 1% de las personas gastan más de \$61,00.

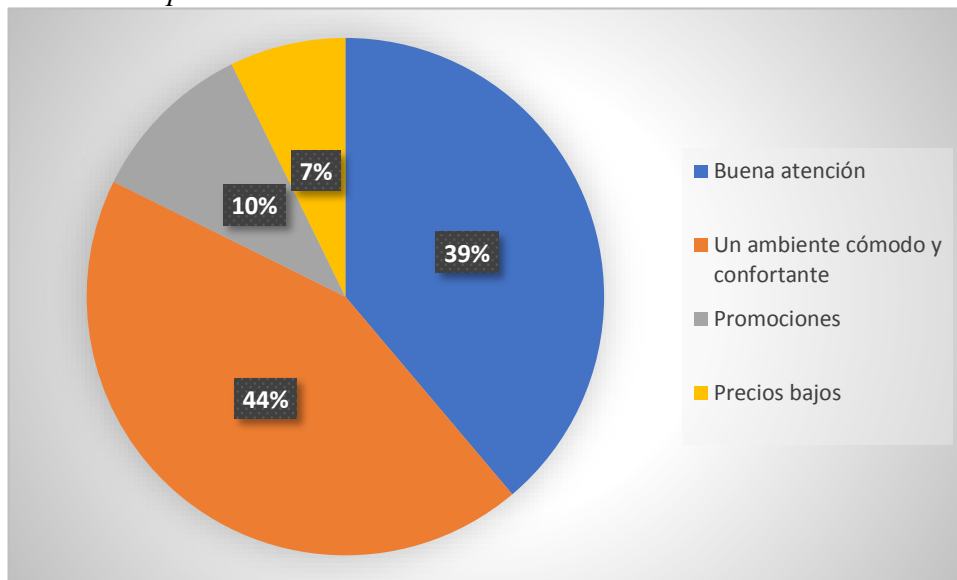
Tabla 15
Que le gusta de este tipo de establecimientos

Variable	X	%
Buena atención	134	39%
Un ambiente cómodo	150	44%
Promociones	36	10%
Precios bajos	25	7%
	345	100%

Nota: La tabla muestra lo que el cliente busca en un Bar-Restaurante.

Figura 14

Que le gusta de este tipo de establecimientos



Análisis: Como se puede observar en la representación gráfica el 44% de la población encuestada busca un ambiente cómodo y confortable; seguidamente el 39% de la población busca una buena atención; mientras que el 10% de la población buscan las promociones y el 7% de la población busca los precios bajos.

Tabla 16

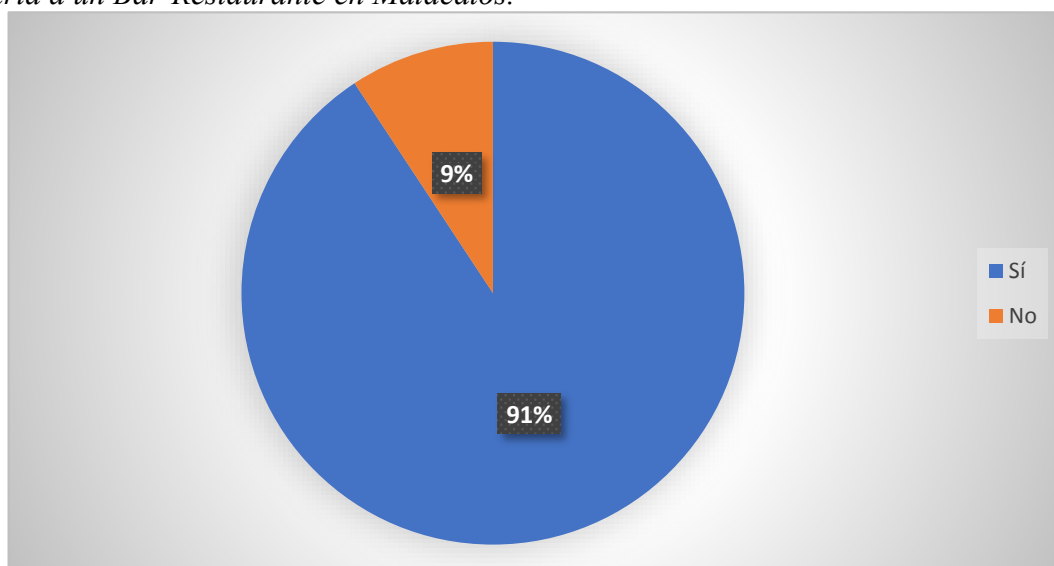
Asistiría a un Bar-Restaurante en Malacatos.

Variable	X	%
Si	313	91%
No	32	9%
	281	100%

Nota: La tabla indica el porcentaje de asistencia de las personas a un Bar-Restaurante.

Figura 15

Asistiría a un Bar-Restaurante en Malacatos.



Análisis: Al apreciar la representación gráfica se puede evidenciar que el 91% de las personas encuestadas si les gustaría asistir a un Bar-Restaurante en la parroquia de Malacatos; mientras que el 9% de la población encuestada no le gustaría asistir.

Tabla 17

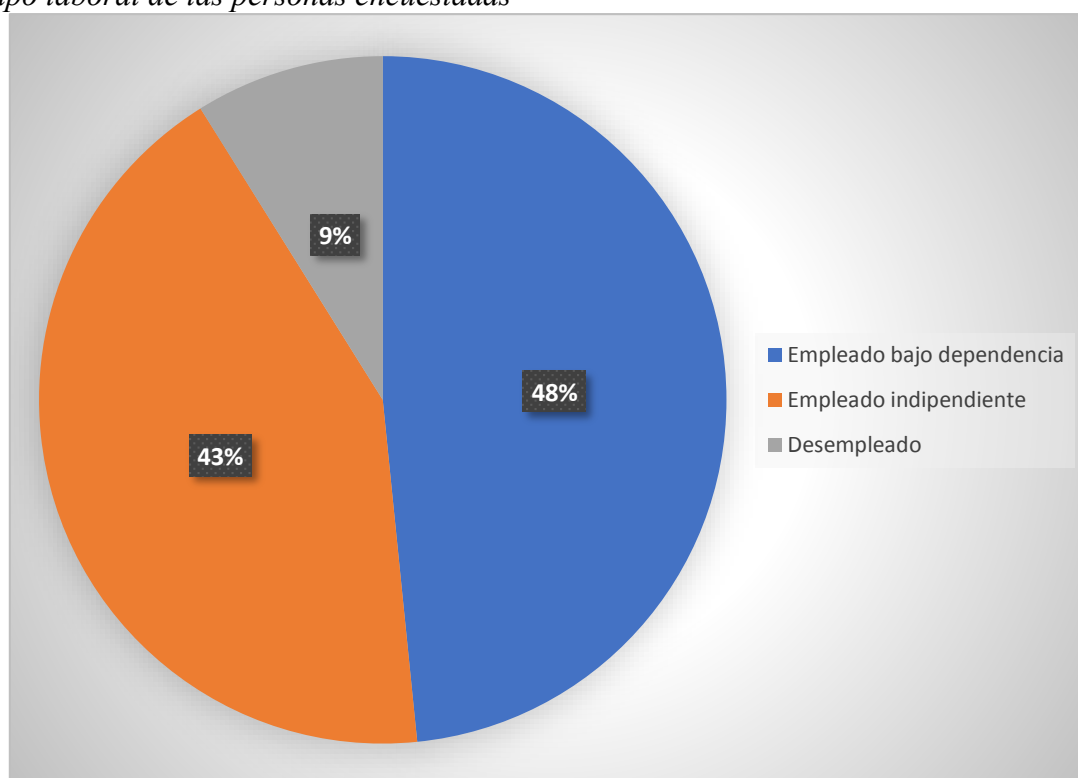
Campo laboral de las personas encuestadas

Variable	f	%
Trabajador bajo dependencia	136	48%
Trabajador independiente	120	43%
Desempleado	25	9%
	281	100%

Nota: La tabla muestra el campo laboral de las personas que fueron encuestadas.

Figura 16

Campo laboral de las personas encuestadas



Análisis: Al observar la representación gráfica se puede determinar que el 48% de las personas encuestadas son trabajadores bajo dependencia; seguidamente con 43% de las personas son trabajadores independientes y finalmente con un 9% son personas desempleadas.

Tabla 18

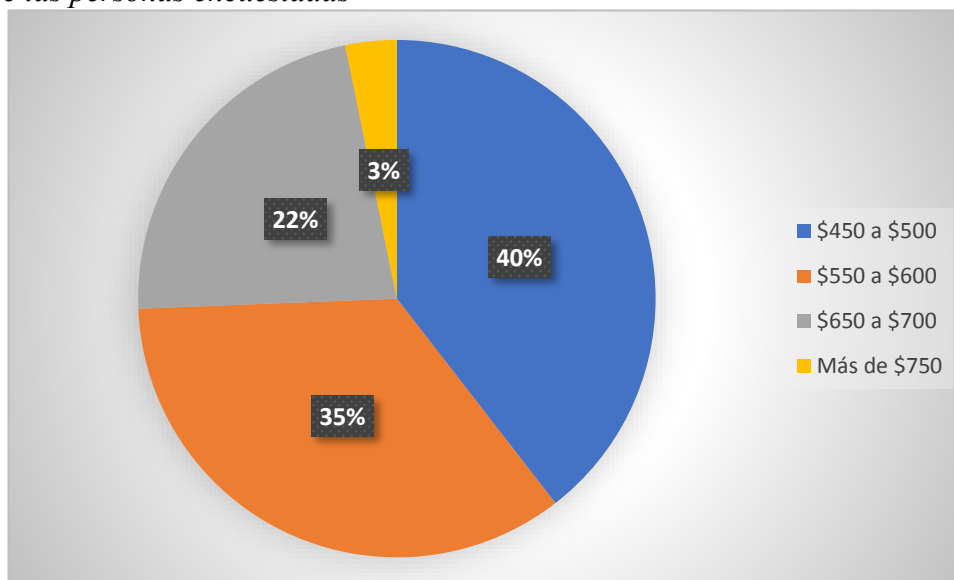
Salario de las personas encuestadas

Variable	f	%
\$450- \$500	111	40%
\$550-\$600	98	35%
\$650-\$700	63	22%
Más de \$750	9	3%
	281	100%

Nota: La tabla muestra el salario que tienen las personas que fueron encuestadas.

Figura 17

Salario de las personas encuestadas



Análisis: Al obtener la información de las encuestas realizadas se determinó que el 40% de las personas encuestadas tiene un sueldo de \$450 a \$500 dólares; seguidamente que el 35% de las personas encuestadas tienen un sueldo de \$550 a \$600 dólares; mientras que el 22% de las personas tienen un sueldo de \$650 a \$700 dólares y finalmente que el 3% de las personas tienen un sueldo de más de \$750 dólares.

Análisis de las entrevistas realizadas a la oferta

Se realizó la entrevista a 4 personas diferentes los cuales son propietarios de bares, discotecas y licoreras de la parroquia Malacatos y Vilcabamba con la finalidad de observar de forma más clara la competencia y lograr determinar aspectos que permitan aprovechar y obtener ventajas que nos ubiquen por delante de la competencia directa. Se obtuvieron las siguientes respuestas:

Tabla 19

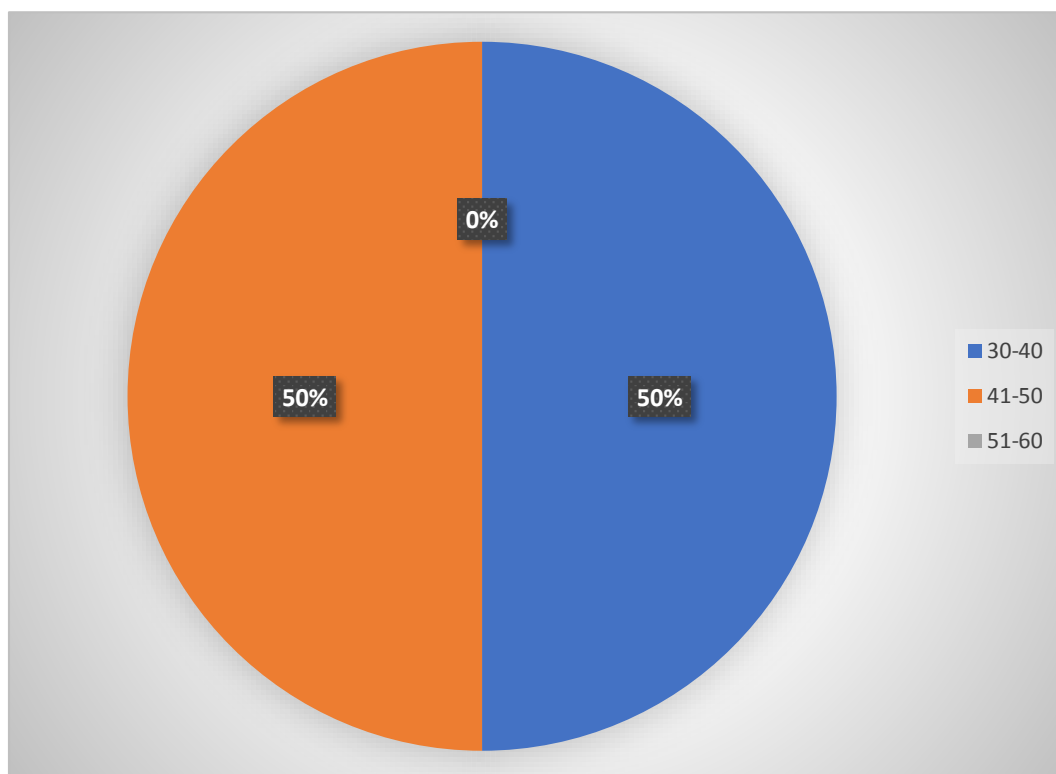
Capacidad del establecimiento

<i>Variable</i>	X	%
30-50	2	50%
51-70	2	50%
71-90	0	0

Nota: La tabla indica la capacidad con la que cuenta cada establecimiento.

Figura 18

Capacidad del establecimiento



Análisis: En la tabla N° 19 se puede determinar que el 50% de los establecimientos que fueron entrevistados tienen una capacidad de 30 a 40 personas; mientras que el otro 50% tiene una capacidad de 41 a 50 personas. La amplitud del establecimiento constituye un factor importante para el éxito del emprendimiento.

Tabla 20

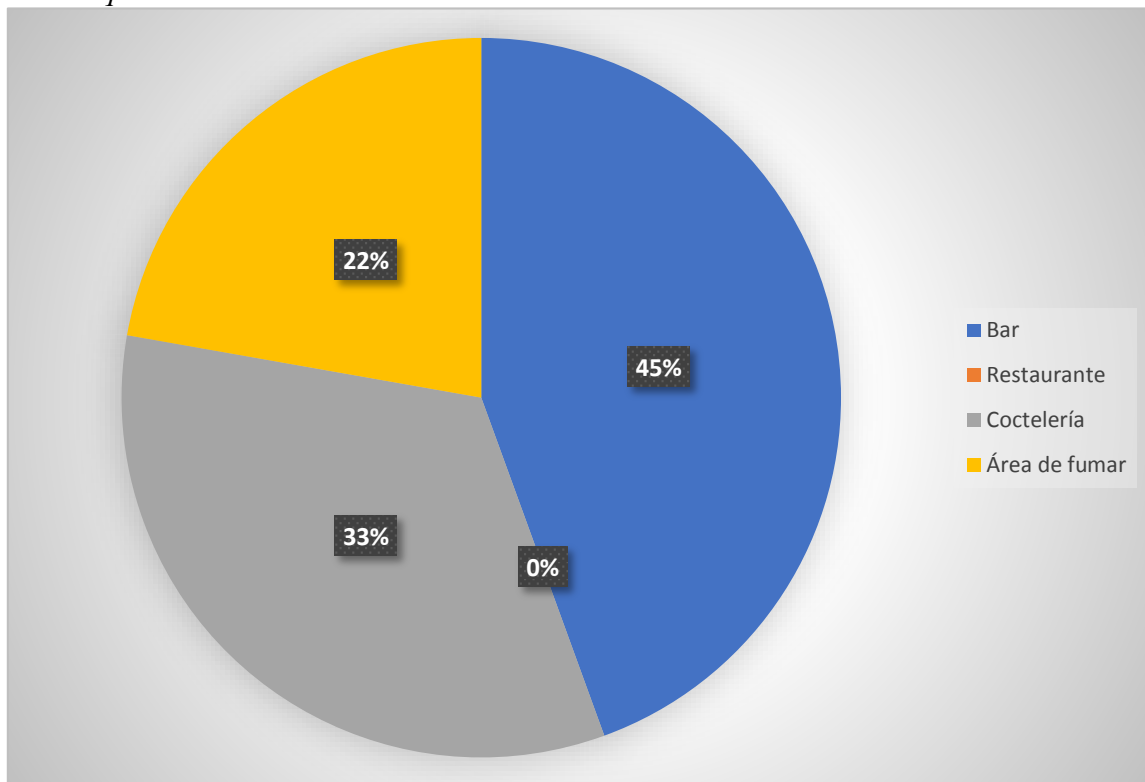
Servicios que brindan los establecimientos

<i>Variable</i>	<i>X</i>	<i>%</i>
<i>Bar</i>	4	45%
<i>Restaurante</i>	0	0%
<i>Coctelería</i>	3	33%
<i>Área de fumar</i>	2	22%

Nota: La tabla muestra los diferentes tipos de servicios que ofrecen los establecimientos encuestados.

Figura 19

Servicios que brindan los establecimientos



Análisis: La gráfica muestra el tipo de servicio que se brinda en los diferentes establecimientos, el 45% de los establecimientos ofrece el servicio de bar; seguidamente con 33% ofrecen el servicio de coctelería y finalmente con 22% el servicio de área para fumar.

Se puede determinar que en la parroquia de Malacatos existe muy poca competencia para un bar-restaurante por lo que se puede tomar a oportunidad y aprovechar para dar apertura a un bar-restaurante dentro de la parroquia, para de esta manera lograr satisfacer la demanda insatisfecha que existe en la parroquia.

Tabla 21

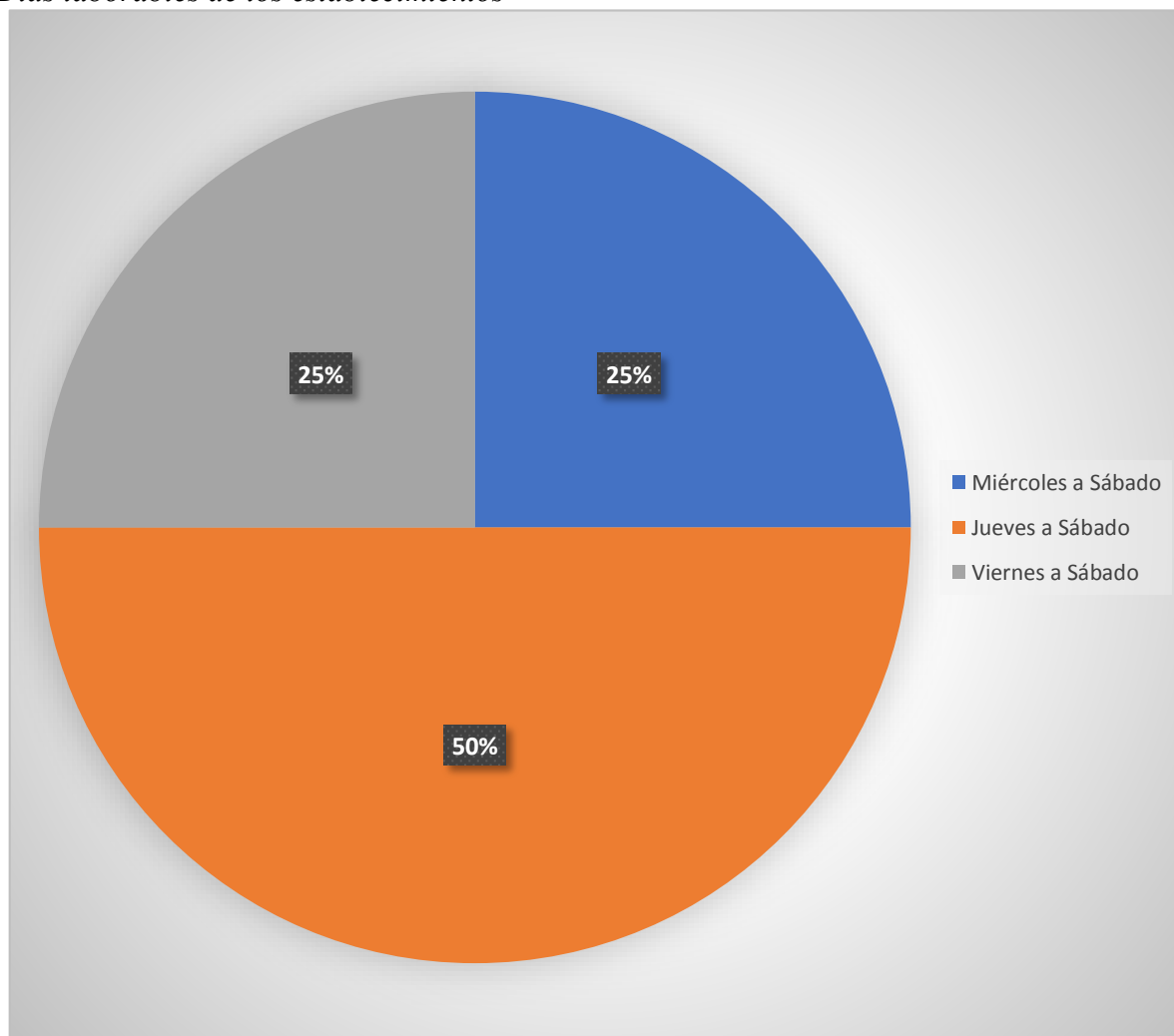
Días laborables de los establecimientos

Variable	X	%
<i>Miércoles a Sábado</i>	1	45%
<i>Jueves a Sábado</i>	2	0%
<i>Viernes a Sábado</i>	1	33%

Nota: La tabla muestra los días laborables de los establecimientos encuestados.

Figura 20

Días laborables de los establecimientos



Análisis: Con los resultados obtenidos se pudo determinar que el 50% de los establecimientos laborar de jueves a sábado, con un 25% de los establecimientos laborar los días de miércoles a sábado y finalmente con un 25% los establecimientos laborar de viernes a sábado.

Tabla 22

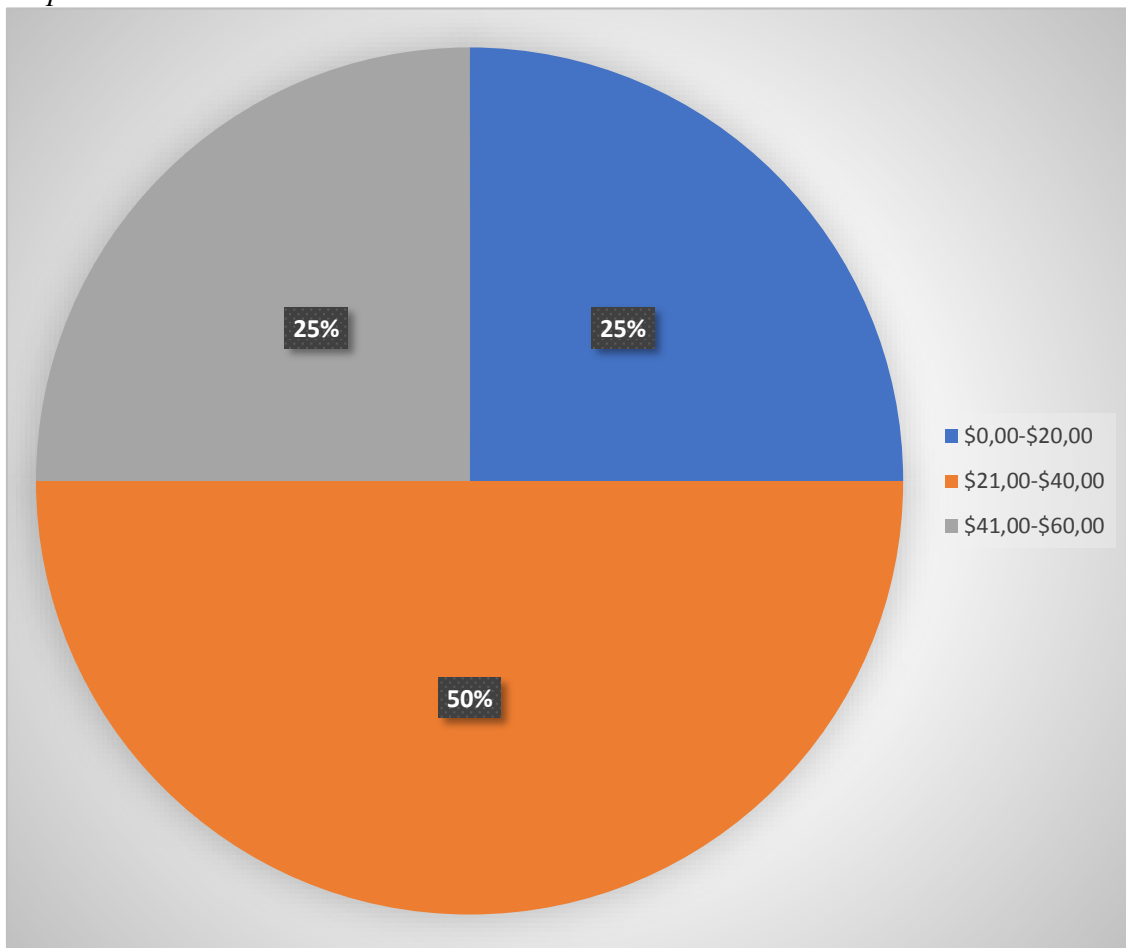
Gasto promedio en los establecimientos

<i>Variable</i>	<i>X</i>	<i>%</i>
\$0,00 - \$20,00	1	45%
\$21,00 - \$40,00	2	0%
\$41,00-\$60,00	1	33%

Nota: La tabla indica el gasto promedio que hacen las personas en los establecimientos encuestados.

Figura 21

Gasto promedio en los establecimientos



Análisis: En la información obtenida por la entrevista realizada a los establecimientos seleccionados se determinó que el 50% de las personas gastan de \$21,00 a \$40,00 dólares diarios; mientras que el 25% de las personas gastan de \$0,00 a \$20,00 dólares diario y finalmente el 25% de las personas gastan de \$41,00-\$60,00 dólares diarios, de acuerdo a estos resultados se pueden implementar ofertas o actividades que aumente la clientela y mediante eso mayor consumo y rentabilidad.

Tabla 23

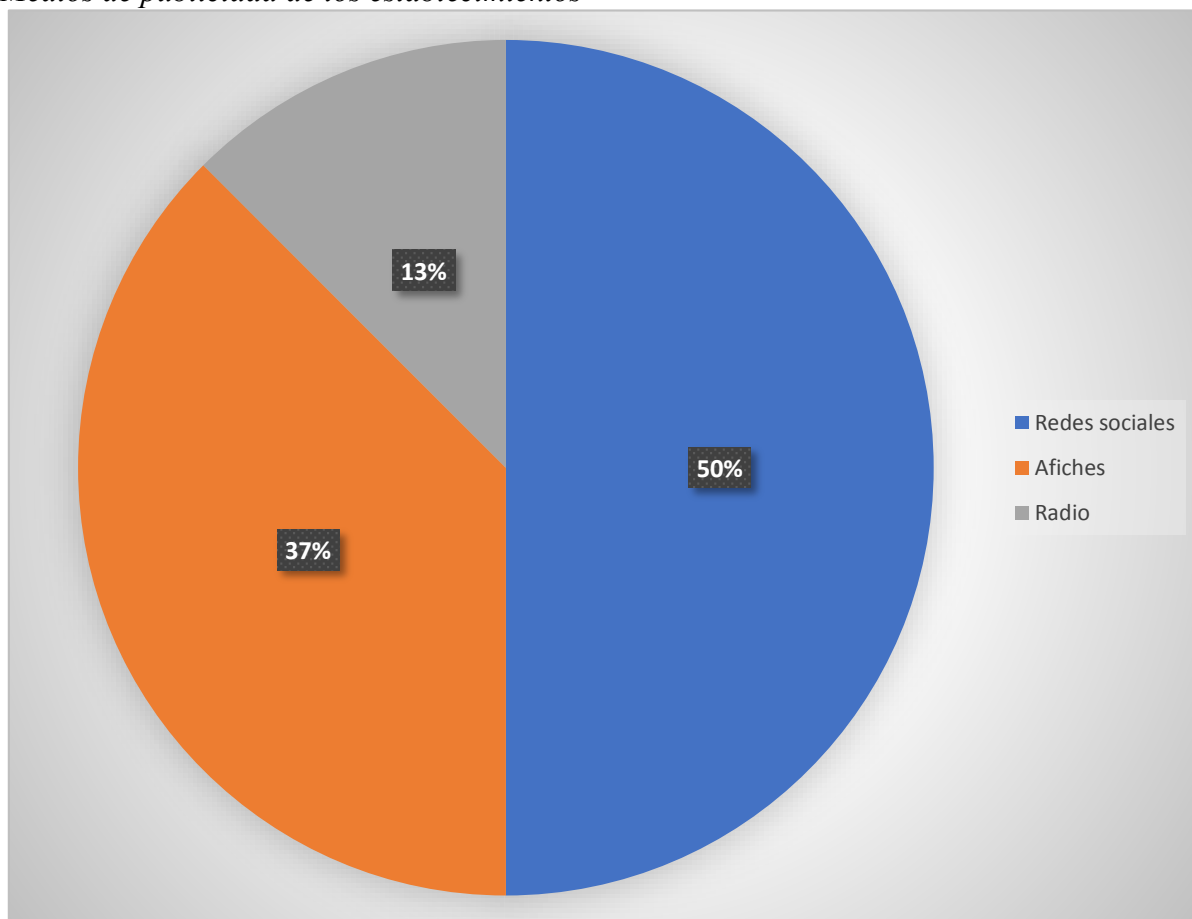
Medios de publicidad de los establecimientos

Variable	X	%
<i>Redes sociales</i>	4	45%
<i>Afiches</i>	3	0%
<i>Radio</i>	1	33%

Nota: La tabla indica el medio por el cual hacen publicidad los establecimientos encuestados.

Figura 22

Medios de publicidad de los establecimientos



Análisis: En la información obtenida por la entrevista realizada a los establecimientos seleccionados puede observar que el 60% hace la publicidad mediante las redes sociales; mientras que el 38% realiza la publicidad por afiches y el 11% lo realiza mediante radio. Los establecimientos encuestados prefieren hacer la publicidad por estos medios de comunicación para que las personas conozcan de los servicios que se ofrece.

Tabla 24

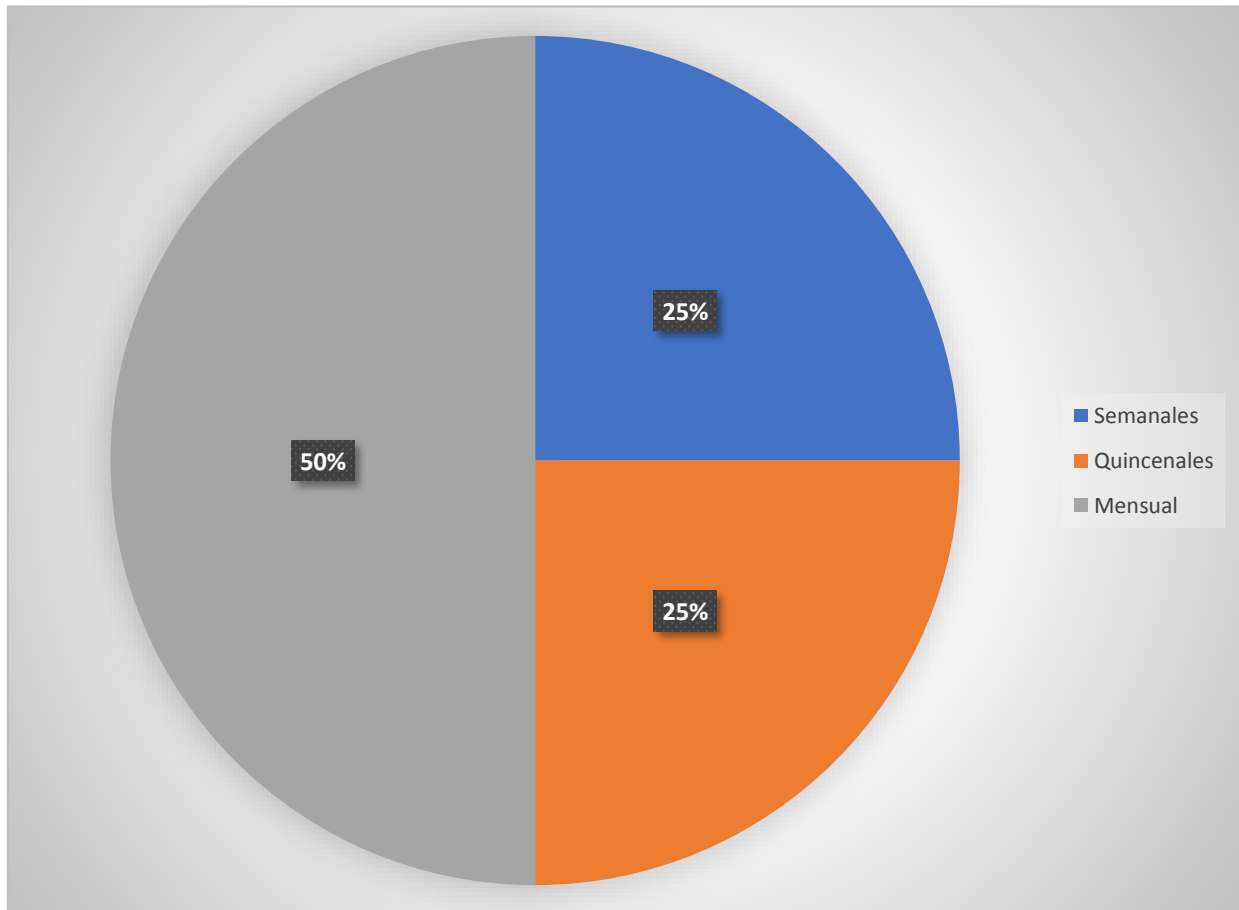
Promociones de los establecimientos

<i>Variable</i>	<i>X</i>	<i>%</i>
<i>Semanales</i>	1	45%
<i>Quincenales</i>	1	0%
<i>Mensual</i>	2	33%

Nota: La tabla indica el medio por el cual hacen publicidad los establecimientos encuestados.

Figura 23

Promociones de los establecimientos



Análisis: Cómo se puede observar en la representación gráfica se determinó que el 50% de los establecimientos entrevistados optan por hacer promociones mensuales mientras que el 25% prefiere hacer semanalmente y el 25% prefiere realizar quincenalmente. Cada que exista una promoción se la promocionará mediante las redes sociales las cuales incentiven a los clientes a visitar el establecimiento.

Tabla 25

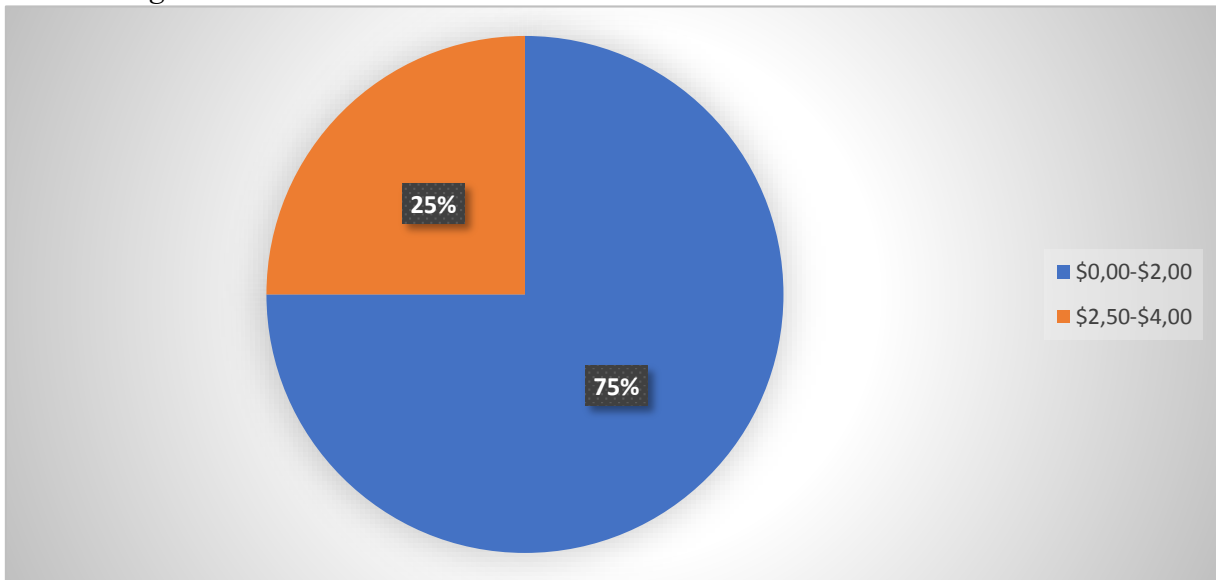
Costo de ingreso a los establecimientos

<i>Variable</i>	X	%
\$0,00-\$2,00	3	45%
\$2,50-\$4,00	1	0%

Nota: La tabla indica costo del ingreso a los establecimientos encuestados.

Figura 24

Costo de ingreso a los establecimientos



Análisis: De acuerdo a las encuestas realizadas se puede determinar que el 75% de los establecimientos entrevistados tienen un costo de ingreso que oscila de entre \$0,00 a \$2,00 y el 25% de los establecimientos tiene un costo de \$2,50 a \$4,00. De esta manera se puede fijar un precio estimado y adecuado para que el cliente pueda ingresar a nuestro establecimiento y pueda gozar y disfrutar de nuestros servicios.

Tabla 26

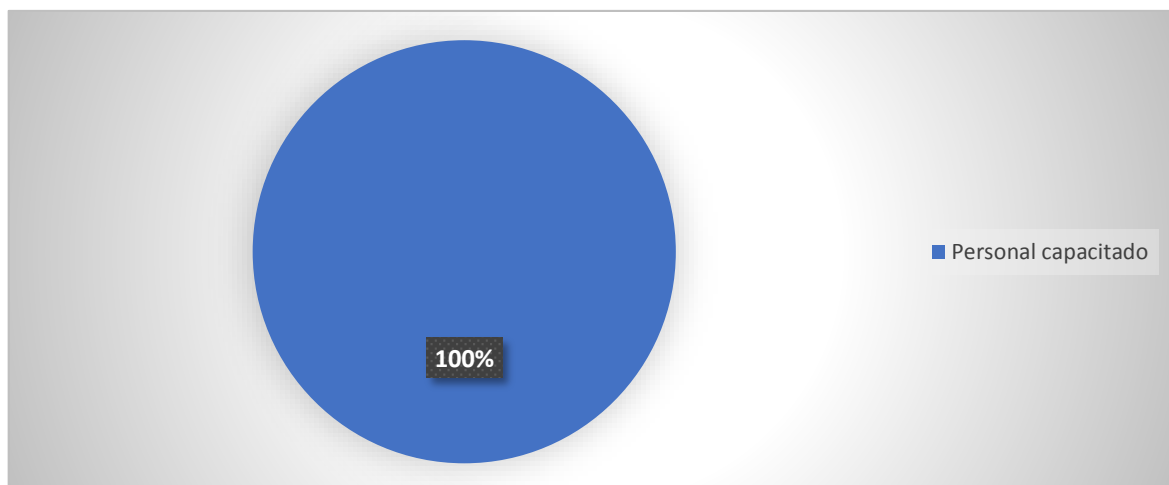
Tipo de atención al cliente

Variable	X	%
Personal capacitado	4	100%

Nota: La tabla muestra la atención que prestan los establecimientos encuestados.

Figura 25

Tipo de atención al cliente



Análisis: De acuerdo a las entrevistas realizadas se determinó que el 100% de los establecimientos presta una atención adecuada a los clientes y para poder lograr esto cuentan con personal capacitado para que cumplan con el trabajo que se les asignará.

Servicio Principal

El principal que se ofrecerá en el establecimiento será el de Bar y Restaurante siendo actualmente el primer establecimiento que cuenta con estas características, dentro del establecimiento se ofrecerá el servicio de bar, restaurante y área de fumar; además de ello se ofertarán promociones por días especiales, la atención que se brindará será de miércoles a sábado el servicio de bar y restaurante.

Servicio Complementario

El servicio complementario que se ofrecerá será el de restaurante de lunes a viernes en la venta de desayunos, almuerzos y meriendas.

Servicios Sustitutos

Solamente se ofrecerán los servicios anteriormente mencionados para cumplir con los permisos pertinentes.

Análisis de la demanda

Con la finalidad de conocer la demanda existente para el negocio del bar-restaurante, primero se identificará la situación actual de la demanda del producto en el mercado para ello se podrá identificar la demanda efectiva, demanda total y demanda real, con el fin de obtener datos válidos y reales que aporten al estudio de mercado. Para analizar la demanda se procedió a realizar una muestra de 383 encuestas las cuales fueron aplicadas a la ciudad de Loja, en la parroquia de Malacatos, Vilcabamba y San Pedro de Vilcabamba a personas mayores de 18 años, con el fin de conocer gustos, preferencias y cuál es el principal servicio que utilizan los clientes.

Tabla 27

Proyección de la población demandante

Variable	Año	Población
0	2023	172,521
1	2024	176,489
2	2025	180,548
3	2026	184,701
4	2027	188,949
5	2028	193,295

Nota: La tabla muestra la proyección de la población demandante para el bar-restaurante de la ciudad de Loja y parroquias surorientales.

Demanda Potencial

La demanda potencial engloba a todos los posibles clientes los cuales podrían hacer uso de nuestro establecimiento y de nuestros servicios, puesto que toda la población que fue encuestada es mayor de edad y podría ingresar sin problema alguno a nuestro establecimiento, sería el 100%.

Tabla 28

Proyección de la demanda potencial

Variable	Año	Población	Demandantes potenciales 100%	Promedio de asistencia	D. Potencial
0	2023	172,521	172,521	25	4,313,025
1	2024	176,489	176,489	25	4,412,225
2	2025	180,548	180,548	25	4,513,700
3	2026	184,701	184,701	25	4,617,525
4	2027	188,949	188,949	25	4,723,725
5	2028	193,295	193,295	25	4,832,375

Nota: La tabla muestra la proyección de la demanda potencial que se tendrá en el bar-restaurant para los cinco periodos de vida que se le planteó al proyecto.

Se utilizó los valores de las cifras de personas que se proyectó en el primer año que fueron de 172.521, el 100% del mercado que se tomó fueron de las personas mayores de 18 años las cuales tienen permitido el ingreso a este establecimiento. Se calculó la demanda potencial de la siguiente forma:

DP= Personas del primer año x % de asistencia

DP= 176.489 x 100%

DP= 176.489 personas de la demanda potencial.

Existen 176.489 personas que pueden participar y asistir a nuestro establecimiento, las cuales son mayores de 18 años, tomando en cuenta esto se calculó la asistencia promedio de la siguiente manera:

DP= Personas demandantes potenciales del primer año x Σ de asistencias

DP= 176.489 x 25

DP= 4,412,225 personas de la demanda potencial.

En el primer año un total de 176,489 personas asisten a bares y restaurantes las cuales tienen una asistencia promedio de 25 veces por año, dando un total de atención a 4,412,225 personas. Para sacar el cálculo de los siguientes años se usó el mismo proceso como se lo puede evidenciar en la tabla 28.

Demanda Real

Con los resultados obtenidos del cálculo de la demanda total se procedió a deducir la demanda real que va a existir en nuestro establecimiento en la parroquia de Malacatos, para ello se tomó en cuenta el total de personas mayores a 18 años que si asisten a bares y restaurantes del sector, conforme a las encuestas realizadas.

Tabla 29

Proyección de la demanda real

Variable	Año	Demandantes potenciales 100%	Demandantes reales 90%	Promedio de asistencia	E. Potencial
0	2023	172,521	155,269	25	3,881,725
1	2024	176,489	158,840	25	3,971,000
2	2025	180,548	162,493	25	4,062,325
3	2026	184,701	166,231	25	4,155,775
4	2027	188,949	170,054	25	4,251,350
5	2028	193,295	173,966	25	4,349,150

Nota: La tabla muestra la proyección de la demanda real que se tendrá en el bar-restaurant para los cinco periodos de vida que se le planteó al proyecto.

El 90% de las personas encuestadas si asiste a bares-restaurante, mientras que el resto no lo hace. El valor se lo calcula de la siguiente forma:

DR= Personas que asisten a bares y restaurantes x % personas que asisten

$$DR= 176,489 \times 90\%$$

$$DR= 158.840 \text{ personas de la demanda real}$$

El siguiente paso que se realizó fue determinar la cantidad de consumo anual de la demanda real para lo cual se obtuvo los siguientes valores:

DR= Personas que asisten a bares y restaurantes x \sum de asistencias

$$DR= 158.840 \times 25$$

$$DR= 3.971.000$$

Se determinó que la demanda real de nuestro servicio será de 158.840 para el primer año y se obtiene como resultado la cantidad de 3.971.000 veces que asisten anualmente a bares y restaurantes. Se aplicó el mismo procedimiento para calcular los siguientes años.

Demanda Efectiva

La demanda efectiva es la cantidad de personas que afirman que serán clientes del establecimiento, este valor forma parte de la demanda insatisfecha que puede ser saciada gracias a la creación de la empresa o emprendimiento.

Tabla 30*Proyección de la demanda Efectiva*

<i>Variable</i>	<i>Año</i>	Demanda Real	Demanda Efectiva 91%	Promedio de asistencia	F. Potencial
0	2023	155,269	141,295	25	3,532,375
1	2024	158,840	144,544	25	3,613,600
2	2025	162,493	147,868	25	3,696,700
3	2026	166,231	151,270	25	3,781,750
4	2027	170,054	154,749	25	3,868,725
5	2028	173,966	158,309	25	3,957,725

Nota: La tabla muestra la proyección de la demanda efectiva que se tendrá en el bar-restaurante para los cinco periodos de vida que se le planteó al proyecto.

El 91% de las personas que asisten a los bares-restaurantes asistirían a nuestro establecimiento, el procedimiento se lo realizó de la siguiente forma:

DR= Personas de la demanda real del primer año x % personas que asisten al bar-restaurante

$$DR= 158,840 \times 91\%$$

$$DR= 144.544 \text{ personas de la demanda efectiva}$$

El siguiente paso que se realizó fue determinar la cantidad de consumo del primer año para lo cual se lo realizó de la siguiente manera:

DR= Personas de la demanda efectiva x Σ de asistencias

$$DR= 144.540 \times 25$$

$$DR= 3,613,600 \text{ veces que asistirán al bar-restaurante}$$

De esta forma se obtiene la demanda efectiva para la creación de un bar-restaurante en la parroquia de Malacatos, para lo cual el primer año es de 144.540 personas, con un promedio de asistencias de 25 y finalmente se obtiene la cantidad de 3.613.600 veces de asistencia, es decir, la demanda efectiva que será durante el primer año.

Análisis de la oferta

Se calculó el promedio semanal de personas que asisten a los bares y restaurantes teniendo un total de 4 establecimientos, donde el promedio de asistencia semanal a estos establecimientos es de 287 personas por establecimiento, lo cual al multiplicarlo por 4 bar/restaurantes/licorerías o locales semejantes de las parroquias aledañas tenemos un total de 1,148 personas, seguidamente lo multiplicamos por las 52 semanas que tiene el año en donde nos da una cantidad de 59,696 asistencias por año.

Tabla 31
Oferta total

Número de establecimientos	Promedio de asistencia	Total de visitas anuales
4	14,924	59,696

Nota: La tabla muestra la oferta total que existe en la parroquia de Malacatos.

Con ello se obtiene 59.696 de oferta que existen en la parroquia de Malacatos y parroquias aledañas.

Proyección de la oferta

Tabla 32
Proyección de la oferta

Año	Tasa de crecimiento	Oferta proyectada
0		59,696
1	2,30%	61,069
2	2,30%	62,474
3	2,30%	63,911
4	2,30%	65,381
5	2,30%	66,885

Nota: La tabla muestra la oferta total que existe en la parroquia de Malacatos.

Para realizar la proyección de la oferta en la parroquia de Malacatos se toma en consideración la tasa de crecimiento poblacional que es de 2,30% según los datos existentes en el INEC.

Demanda Insatisfecha

La demanda insatisfecha o lo que es la demanda potencial se entiende por la cantidad de bienes o servicios que es probable que se consuma en el mercado en años futuros, donde se destaca si prevalecen las condiciones bajo las cuales se hizo el cálculo.

Tabla 33
Cálculo de la demanda insatisfecha

Año	Demanda	Oferta	D. Insatisfecha
2022	3,532,375	59,696	3,473,679
2023	3,613,600	61,069	3,552,531
2024	3,696,700	62,474	3,634,226
2025	3,781,750	63,911	3,717,839
2026	3,868,725	65,381	3,803,344
2027	3,957,725	66,885	3,890,840

Nota: La tabla muestra la oferta total que existe en la parroquia de Malacatos.

Se determinó la demanda insatisfecha de los servicios que se prestarán en el bar-restaurante en Malacatos a través de los resultados que se obtuvieron a través de las personas consumidoras a través de la encuesta realizada y de los ofertantes mediante la entrevista realizada dando como resultado la demanda insatisfecha del año 0 o lo que conoce como año

base con un valor de 3,473,679 personas al año. Se realiza el mismo cálculo para obtener la demanda insatisfecha de los años posteriores que tiene de vida el proyecto.

DI= demanda efectiva para el primer año - total de oferta

DI= 3,696,700 - 61,069.00

DI= 3,635,631

Plan de Marketing

Servicio

El bar-restaurant contará con los servicios de bar, restaurante y coctelería, en donde existirán promociones las cuales irán variando dependiendo de la fecha u ocasión especial, esto sería una estrategia para atraer a los clientes, el establecimiento funcionará de martes a sábado.

Nombre de la empresa de servicios

Tras analizar varias opciones se escogió el nombre del bar-restaurant sea “La Casa del Sabor”, ya que es un nombre fácil de recordar para la población, además de transmitir calidad y seguridad de lo que van a consumir. El logo del establecimiento se lo mostrará a continuación:

Figura 26

Nombre del establecimiento



Nota: La figura muestra el logotipo que representará al establecimiento.

Logotipo

Los logotipos son elementos gráficos que sirven a los clientes a identificar el establecimiento. Se eligió el nombre de “La Casa del Sabor” que está con el gráfico de un señor al estilo agricultor o granjero puesto que la temática se espera realizar será de estilo rústico.

Plaza

El establecimiento prestará los servicios de bar, restaurante y coctelería a personas las cuales sean mayores a 18 años de edad las cuales deseen pasar un momento ameno y de calidad juntos a sus acompañantes; el bar-restaurant se ubicará en la parroquia de Malacatos, en la Av. Pio Montufar cerca al parque central.

Precio

El precio es fijado en base a los costos y los servicios que se están ofreciendo y por la competencia. El precio estimado para el ingreso al local es de \$2,50. El valor de los productos o servicios se lo estableció conforme al mercado.

Promoción

La promoción se dará en fechas importantes como por ejemplo el día de la mujer para lo cual ese día no se cobrará el ingreso al establecimiento a todas las mujeres, de la misma manera cada que haya fechas especiales el ingreso al establecimiento para las personas festejadas será totalmente gratis.

Publicidad

Se tiene como objetivo informar, persuadir y además recordar al público sobre los productos y servicios que ofrecemos. Las estrategias que utilizaremos para el bar-restaurante será la siguiente:

Redes Sociales. - En la actualidad la mayoría de la sociedad maneja las redes sociales por lo cual se optó por utilizar este medio para realizar la publicidad de nuestro establecimiento.

Estudio Técnico

Tamaño y Localización

Tamaño

Capacidad Instalada

Para calcular la capacidad instalada dentro del establecimiento se tomó en cuenta el horario que se permite legalmente para el funcionamiento de bares y restaurante, el cual solamente para lo que sería el servicio de restaurante sería las 24 horas, pero para el servicio de bar está permitido desde las 12:00 pm hasta las 04:00 am por lo tanto se apertura desde las 20:00 pm hasta las 02:00 am, es decir 6 horas. El local cuenta con un espacio de 225 metros cuadrados, lo que me permite ubicar 11 mesas las cuales tendrán una capacidad de 4 personas cada una, además se tendrá un espacio de 6 personas en la barra, por lo que se espera tener un aforo de 50 personas dentro del establecimiento y un espacio de fumadores de 15 metros. El tiempo máximo para atender a un grupo de 4 personas se estima que será de 15 minutos, en las 6 horas que se laboraran tenemos un tiempo de 360 minutos, disponiendo de una capacidad instalada para 80 personas es decir para 20 grupos. Es decir, por día se estima atender hasta 20 grupos. Conforme a lo anteriormente expuse se deduce:

- La atención será de 4 días por semana, si bien la venta de bebidas alcohólicas está permitida de lunes a sábados en la categoría dos que se denomina como centros de diversión para mayores de 18 años, regulados por los ministerios de Turismo y de

Gobierno. Así lo establece el acuerdo Ministerial Interministerial 001 firmado el viernes 28 de mayo de 2021, el local abrirá de miércoles a sábado.

- Se atenderán 80 personas por día lo que se estima unas 320 personas por semana.
- Un año cuenta con 52 semanas
- Personas semanales $320 \times 52 = 16.620$ cliente al año, tomando en cuenta que el aforo no es el mismo los días miércoles que sábado se decidió disminuir un pequeño número la clientela.

Capacidad Utilizada

Se tiene previsto que el establecimiento funcione con su capacidad total al 100% sin embargo el aforo no es el mismo todos los días, como anteriormente se lo mencionó, desde un inicio hasta el final la capacidad que se va a utilizar será la misma. El bar-restaurante recibe diferente aforo de clientela dependiendo los días por lo que se dividirá el uso de las instalaciones de la siguiente manera:

- Miércoles: 30% de aforo de la capacidad instalada
- Jueves: 60% de aforo de la capacidad instalada
- Viernes-sábado: 100% de aforo de la capacidad instalada

Localización

Macro localización

La macro localización se define como el sub mercado geográficamente distinto en el que se encuentra una propiedad. Puede ser distrito, barrio, ciudad, región, estado o un área geográfica mayor. El establecimiento se encontrará en la parroquia de Malacatos, del cantón Loja, provincia de Loja, región 7 de la República del Ecuador.

Figura 27

Macro localización



Nota: Las gráficas muestran el mapa de Ecuador y de la provincia de Loja.

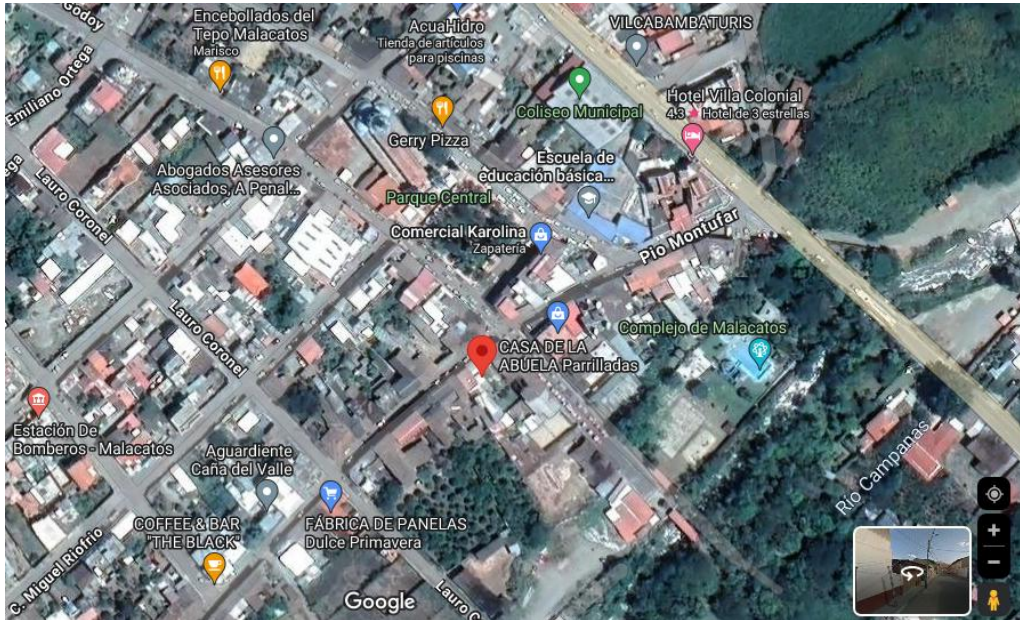
Micro localización

La micro localización hace referencia al lugar en la ciudad en donde estará ubicado el establecimiento, el cual estará ubicado en la Av. Pio Jaramillo, Parroquia de Malacatos.

Figura 28

Micro localización

Ubicación del Bar-Restaurante en Malacatos



Nota: La figura muestra la ubicación en donde se ubicará el Bar-Restaurante en la parroquia de Malacatos.

Factores de Localización

La ubicación en la parroquia de Malacatos territorio del sur del país que se justifica en rasgos generales por lo conocido y turístico, este territorio recibe visitantes en su mayoría nacionales, pero también existen visitantes internacionales especialmente en sus festividades que se celebran en el mes de agosto. Además, el sitio cuenta con la infraestructura básica la cual es descrita a continuación:

Servicios Básicos: La parroquia de Malacatos cuenta con todos los servicios básicos necesarios para el desarrollo de una empresa.

Condiciones legales y económicas: la parroquia de Malacatos cuenta con todas las condiciones legales y económicas para crear este tipo de establecimientos.

Mano de Obra: en lo referente a mano de obra, la parroquia de Malacatos cuenta con una gran población apta para cualquier tipo de trabajo, por lo cual mediante pruebas se determinará las capacidades y habilidades de las personas y si es apta para laboral dentro del establecimiento.

Materias primas: la parroquia de Malacatos cuenta con los algunos lugares para el abastecimiento de las materias primas mientras que en la ciudad de Loja se encuentran otros lugares para el abastecimiento de las materias primas en especial los licores que serán necesarios para la puesta en marcha del negocio.

Transporte: el negocio se encuentra ubicado en una zona estratégica del centro de la ciudad, por lo cual es de fácil acceso ya sea mediante vehículo o caminando.

Político: se cumplen con la ordenanza municipal cantón Loja, el establecimiento no se encuentra cerca de escuelas, colegios o Iglesias tal como dispone la ordenanza pública Art.7 (11) de Restricción de la Reforma 009-2013 de la Ordenanza Municipal de Higiene.

Ingeniería del proyecto

Distribución física

En la siguiente figura se expone la distribución de espacios que tendrá la discoteca para el debido funcionamiento de local y comodidad de sus clientes, en el gráfico se muestra la distribución de:

- Baño de Varones y Mujeres de 3,5 metros cuadrados
- Área de consumo
- Caja y Barra: 5 metros cuadrados
- Bodega
- Área de disco-móvil
- Cocina de 4 metros cuadrados
- Entrada/salida
- Sala de fumadores

Componente Tecnológico

El componente tecnológico acoge todos los insumos tecnológicos que serán necesarios para la implementación del Bar-Restaurante, comenzado por los insumos para el restaurante así como también los insumos para el bar.

Proceso Productivo

Diagrama de flujo de procesos

Se describe el proceso que se llevará a cabo para la prestación de nuestro servicio, el cual nos ayuda a verificar si el producto satisface las expectativas o necesidades del cliente y que se cumpla con atención requerida.

Figura 29*Diagrama del flujograma del proceso productivo*

Fases	Operación	Inspección	Espera	Transporte	Almacenamiento	Descripción de la actividad	Tiempo (Minutos)
1						Ingreso del cliente al local	1
2						Atención al cliente en la mesa	3
3						Coger pedido al cliente	2
4						Pasar pedido a los respectivos sectores	1
5						Esperar tiempo de preparación	6
6						Entrega del pedido	1
TOTAL							15 min

Nota: El flujograma muestra el proceso que se llevará a cabo para el servicio del Bar-Restaurante.

Descripción

Se estableció el flujograma con el propósito de dar a conocer el proceso que se llevará a cabo para la atención al cliente desde que ingresa hasta que se sirve su producto, cada proceso se estima un tiempo de 15 minutos por mesa, en este proceso se estima atender a 16.620 personas al año. A continuación, se describirá cada una de las actividades que realizaremos para la atención al cliente:

- Ingreso al local
- Preparación del pedido
- Cobro

Ingreso al local

Para el ingreso del cliente al establecimiento se tomará en cuenta lo siguiente:

- Revisión de la cédula de identidad a ver si es de 18 años o mayor
- Invitar al cliente a que coja la mesa que sea de su agrado

- Entrega de la carta
- Recepción del pedido
- Entrega del pedido
- El cliente paga y abandona el establecimiento

Preparación del pedido

Para la preparación del pedido se seguirán los siguientes pasos:

- Recepción del pedido
- Preparación
- Entregar pedido

Cobro

Para el cobro del entrada y consumo se lo realizará en caja dentro del establecimiento.

Estudio Administrativo y Legal

Art. 45.- Quien puede ejercer actividades turísticas. - El ejercicio de actividades turísticas podrá ser realizada por cualquier persona natural o jurídica, sea comercial o comunitaria que, cumplidos los requisitos establecidos en la ley y demás normas aplicables y que no se encuentren en las prohibiciones expresas señaladas en la ley y este reglamento, se dediquen a la prestación remunerada de modo habitual de las actividades turísticas establecidas en el Art. 5 de la Ley de Turismo.

Art. 55.- Requisito previo para la operación. - Para el inicio y ejercicio de las actividades turísticas se requiere además del registro de turismo, la licencia única anual de funcionamiento, la misma que constituye la autorización legal a los establecimientos dedicados a la prestación de los servicios turísticos, sin la cual no podrán operar, y tendrá vigencia durante el año en que se la otorgue y los sesenta días calendario del año siguiente.

Estructura legal

Será conformada como Persona Natural de acuerdo al Servicio de Rentas Internas (SRI). Se procederá a solicitar el Registro Único de Contribuyentes (RUC) y se lo establecerá de la siguiente manera: 1104413750001 el cual le pertenecerá al Sr. David Sebastián Celi Abendaño. El establecimiento se llamará Bar-Restaurante “La Casa del Sabor”.

Registro y licencia única de funcionamiento.

Requisitos para obtención de registro. - 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:

- Registro Único de Contribuyentes (RUC) o número de Régimen Simplificado para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE), u otro que determine la Autoridad Tributaria
- Documento que habilite la situación legal del local si es arrendado, cedido o propio.
- Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.
- Permiso de funcionamiento emitido por la Agencia de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria, para los establecimientos que deban cumplir con este requisito según lo determinado por la Autoridad Sanitaria Nacional.

Pago del Impuesto de Patente Municipal

Requisitos para obtener Patente de Personas Naturales según el Municipio de Loja:

- Copia de R.U.C
- Copia de la declaración del Impuesto a la Renta, IVA o RISE, según el caso.
- Copia del pago de la tasa bomberos.

Obtención permiso de los bomberos.

- Descargue el formulario de solicitud de inspección de instalaciones del sitio web del Departamento de bomberos de la ciudad e Loja.
- Complete el formulario de solicitud.
- Vaya a las oficinas departamento de bomberos y muestre el formulario.
- Solicite la inspección del local.
- Copia del RUC.
- Los bomberos se pondrán en contacto con el solicitante para realizar las comprobaciones de seguridad adecuada: ubicación de los extintores, señalización, normas de seguridad, etc.
- Informe de aprobación de la inspección

Permiso de funcionamiento emitido por la Agencia de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria

- Ingresar a la página web institucional www.acess.gob.ec
- Ingresar a Aceso en línea
- Click en el ícono de Permisos de Funcionamiento.
- Ingresar el RUC y clave.
- Crear y enviar solicitud (dar click en la pestaña permisos de funcionamiento - crear nueva solicitud)

- Aceptada la solicitud de permiso de funcionamiento el usuario deberá descargar la orden de pago y ejecutar el pago correspondiente, en un plazo no mayor a 5 días laborales.
- Realizar el pago en las diferentes entidades bancarias nacionales designadas para el efecto a través de los siguientes medios físicos y digitales: Banco Pacifico, BanEcuador y Paytoplace, (establecimientos de salud privados).
- Cargar comprobante (en caso de realizar pagos a través de BanEcuador).
- Recibir la inspección y resultados (cuando corresponda).
- Descargar el permiso de funcionamiento.

Diseño Organizacional

El diseño organizacional es el proceso de elegir una estructura de tareas, responsabilidades y relaciones de autoridad dentro de las organizaciones. Se pueden representar las conexiones entre varias divisiones o departamentos de una organización y un organigrama (Arroyo & Rivas, 2017).

Estructura Organizacional

La estructura organizacional de la empresa es una parte muy importante ya que mediante ello se asigna funciones y responsabilidades para el personal que laborará en el establecimiento, haciendo que la planta que conforma el personal de la empresa sea más eficiente con sus obligaciones. La empresa contará con los siguientes niveles jerárquicos para su organización:

Nivel administrativo

El Bar-Restaurante “La Casa del Sabor” contará con siguiente nivel administrativo que se dividirán de la siguiente manera:

- **Nivel Asesor**

Será requerido cuando el establecimiento lo necesite.

- **Nivel Auxiliar**

Su responsabilidad se engloba a cumplir órdenes de niveles ejecutivos

- **Nivel Legislativo - Directivo**

Es el órgano máximo dirección de la empresa, lo ocupa el propietario de la empresa.

- **Nivel Operativo**

Está compuesto por todos los puestos, es decir que se contribuye por el departamento de producción, finanzas y marketing.

Estudio Financiero

Inversiones y Financiamiento

Inversiones

Inversiones en activos fijos

Maquinaria y Equipo para el Bar-Restaurante “La Casa del Sabor”

El costo aproximado para este equipo que permitirá el funcionamiento del bar-restaurante “La Casa del Sabor” en la parroquia de Malacatos corresponde a \$4.680,00 dólares americanos.

Tabla 34

Maquinaria y Equipo

Maquinaria y Equipo	Unidades	Valor Unitario	Total
Refrigeradora LG	1	650,00	650,00
Congelador horizontal 414 L Dual Cooling	1	680,00	680,00
Pantalla led FHD Samsung	2	450,00	900,00
Luces led	6	30,00	240,00
Luces robóticas BETOPPER	4	40,00	160,00
Cámaras de Seguridad	4	55,00	220,00
Parlantes Amplificados Polk Audio OWM3	2	220,00	440,00
Encimera a Gas Electrolux GC60M 60cm	1	270,00	270,00
Licuada	2	35,00	70,00
Cocina Industrial grande de 4 quemadores	1	600,00	600,00
Freidora y plancha	1	450,00	450,00
Total			4.680,00

Nota: La tabla muestra la maquinaria y equipo que será necesario para la apertura del bar-restaurante en la parroquia de Malacatos.

Muebles y Enseres

El costo aproximado para los muebles y enseres necesarios para la atención en el bar-restaurante “La Casa del Sabor” en la parroquia de Malacatos corresponde a \$2.870,00 dólares americanos.

Tabla 35

Muebles y Enseres

Muebles y Enseres	Unidades	Valor Unitario	Total
Mesas redondas de madera	6	60,00	360,00
Mesas cuadradas de madera	6	55,00	330,00
Bancas de madera	50	30,00	1500,00
Taburetes	8	15,00	120,00
Barra	1	250,00	250,00
Escritorio	1	120,00	120,00
Silla giratoria	1	40,00	40,00
Vitrina de vidrio	1	150,00	150,00
Total			2.870,00

Nota: La tabla muestra los muebles y enseres que será necesario para la apertura del bar-restaurante en la parroquia de Malacatos.

Equipo de computo

El costo aproximado para los equipos de cómputo necesarios para el funcionamiento del bar-restaurant “La Casa del Sabor” en la parroquia de Malacatos corresponde a \$2.280,00 dólares americanos.

Tabla 36

Equipo de computo

Equipo de computo	Unidades	Valor Unitario	Total
Laptop Lenovo Ideapad 15ITL05	1	660,00	660,00
Impresora Epson Ecotank L4260	1	270,00	270,00
Macbook Pro Touch Bar 15 Core i7	1	1350,00	1350,00
Total			2.280,00

Nota: La tabla muestra los equipos de cómputo que serán necesario para la apertura y funcionamiento del bar-restaurant en la parroquia de Malacatos.

Resumen de los activos fijos

Tabla 37

Resumen de los activos fijos

Activos Fijos	Total
Maquinaria y equipo	4.680,00
Muebles y enseres	2.870,00
Equipo de computo	2.280,00
Total	9.830,00

Nota: La tabla muestra el resumen de los activos fijos que serán necesarios para el funcionamiento del bar-restaurant en la parroquia de Malacatos.

Inversión de Activo Diferido

Adecuaciones

En este punto se detalla el espacio físico y la infraestructura con el que contará el establecimiento y las adecuaciones que tendrá que realizarse para poder brindar el servicio, para lo cual se piensa en la comodidad del cliente por lo cual se lo especifica de la siguiente forma:

- Barra 8m²
- Baño de mujeres y varones de 7m²
- Área de fumadores 9m²
- Área de cocina 20m²
- Bodega 7m²
- Entrada/Salida
- Área de descanso y consumo 30m²

El total de la inversión que plantea hacer es de un valor de 2.500,00 dólares americanos.

Inversión de activos diferidos

Por concepto de los gastos que se obtuvieron del registro y la licencia única, pago de tasas municipales, patentes, cuerpo de bomberos y otros gastos que se realizaron para la adecuación del local suman un valor total de \$4.125,15 dólares americanos.

Tabla 38

Inversión de activos diferidos

Detalle	Costo Total
Estudios preliminares	925,00
Gastos de constitución	260,00
Adecuaciones	2.500,00
Gastos municipales	320,00
Imprevistos 3%	120,15
Total	4.125,15

Nota: La tabla indica la inversión en activos diferidos que serán fundamentales para el funcionamiento del establecimiento.

Amortización de activos diferidos

Para lograr determinar la amortización del activo diferido de acuerdo a lo que indica (L.O.R.T.I) la Ley Orgánica del Régimen Tributario Interno en el art.12.- **Amortización.** - Será deducible la amortización a los valores, la inversión que serán necesarios para el establecimiento. Será deducible la amortización de los valores que se deban registrar como activos, de acuerdo a la técnica contable, para su amortización en más de un ejercicio impositivo; la amortización de inversiones en general, se lo realizará para un lapso de 5 años, con una razón del 20% anual.

Tabla 39

Amortización de activos diferidos

Año	Valor Activo Diferido	Amortización 20%	Valor en Libros
1	4.125,15	825,03	3.300,12
2	3.300,12	825,03	2.475,09
3	2.475,09	825,03	1.650,06
4	1.650,06	825,03	825,03
5	825,03	825,03	-

Nota: La tabla indica la amortización de los activos diferidos del establecimiento con los datos que se obtuvieron en la tabla 38.

Inversiones en capital de trabajo

A continuación, se calcula el capital de trabajo para un mes de funcionamiento, para ello se tomó en cuenta los elementos que inciden directamente para ofrecer el servicio de bar-restaurante en la parroquia de Malacatos.

Se procederá a indicar las condiciones para determinar las cantidades de materia prima las cuales serán necesarias para la atención al cliente. Los productos que se ofrecerán son los siguientes:

- **Bebidas preparadas (cocteles).** – Se calculó que por semana será 8 jarras tomando en consideración los días con mayor concurrencia de clientes, al mes será un total de 32 jarras.
- **Whisky.** – Al ser uno de los licores con mayor acogida por las personas las cuales fueron encuestadas donde se determinó que de todas las mesas 2 de ellas optarán por preferir y adquirir este licor en donde se determina que serán 8 botellas a la semana y 32 al mes.
- **Bebidas suaves (cerveza).** – El consumo de la cerveza sería un estimado de 6 botellas por mesa lo que sería una media java, 5 mesas optan por adquirir este tipo de bebida en donde da como resultado 2 jvas y media por noche, lo que equivale a 10 jvas por semana y 40 jvas al mes.
- **Tequila.** – El consumo por mesa es de una botella al tomar en cuenta que de 12 mesas 3 de ellas optarán por adquirir esta bebida de modo que serán tres botellas por noche a la semana serian 12 botellas y al mes 48 botellas.
- **Vodka.** – Se determinó que 4 mesas optarán por adquirir este tipo de bebida lo que da como resultado una botella por mesa, con un total de 4 botellas por noche, teniendo presente los días con más afluencia a la semana 16 botellas y al mes 64 botellas.
- **Chuleta asada.** - Se determinó que 5 mesas optarán por adquirir este producto lo que da como resultado un plato por mesa, con un total de 5 platos por noche, teniendo presente los días con más afluencia a la semana 20 platos y al mes 80 platos.
- **Carne de res/cerdo a la plancha.** - Se determinó que 4 mesas optarán por adquirir este producto lo que da como resultado un plato por mesa, con un total de 4 platos por noche, teniendo presente los días con más afluencia a la semana 16 platos y al mes 64 platos.
- **Parrillada Jr.** - Se determinó que 4 mesas optarán por adquirir este producto lo que da como resultado un plato por mesa, con un total de 4 platos por noche, teniendo presente los días con más afluencia a la semana 16 platos y al mes 64 platos.
- **Parrillada Familiar.** - Se determinó que 3 mesas optarán por adquirir este producto lo que da como resultado un plato por mesa, con un total de 3 platos por noche, teniendo presente los días con más afluencia a la semana 12 platos y al mes 48 platos.

Tabla 40*Materia prima directa*

Materia prima directa	Unidad	Unidades	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Cocteles	Unidad	60	3,5	210	2.520,00
Whisky	Unidad	60	19	1140	13.680,00
Cerveza	Unidad	576	2,25	1296	15.552,00
Tequila	Unidad	60	15	900	10.800,00
Vodka	Unidad	70	14	980	11.760,00
Chuleta	Libra	30	2,5	75	900,00
Carne res/cerdo	Libra	30	3	90	1.080,00
Acompañantes	Libra	70	4,5	315	3.780,00
Total				5.006,00	60.072,00

Nota: La tabla indica la inversión de capital que tendrá la empresa en un mes de trabajo.

Materia prima indirecta

Se define como materia prima indirecta aquellos materiales o materias que son necesarios para el funcionamiento del servicio los cuales se dan a conocer en la siguiente tabla:

Tabla 41*Materia prima indirecta*

Materia prima indirecta	Unidades	Valor Unitario	V. Mensual	V. Anual
Galón de agua	4	2,50	10,00	120,00
Limonas	60	0,10	6,00	72,00
Fundas de hielo	20	1,25	25,00	300,00
Naranjas	55	0,15	8,25	99,00
Sal (Kilo)	2	1,20	2,40	28,8
Azúcar (Arroba)	1	10,50	10,50	126,00
Total			\$62,15	\$745,80

Nota: La tabla indica la materia prima indirecta que el establecimiento necesita para la atención al cliente.

Mano de obra directa

La mano de obra directa está compuesta por el personal que influye de forma directa para la prestación del servicio. Se realiza la remuneración conforme a lo que está dispuesto por la ley. Para el bar-restaurante será necesario barman, meseros y cocineros.

Tabla 42*Sueldos y salarios*

Descripción	Barman	Mesero	Cocinero
Salario	450,00	450,00	450,00
Aporte individual 9,45%	42,53	42,53	42,53
Aporte patronal 12,15%	54,68	54,68	54,68
Décimo tercer sueldo	37,50	37,50	37,50
Décimo cuarto sueldo	37,50	37,50	37,50
Fondos de reserva 8,33%	37,49	37,49	37,49
Vacaciones	18,75	18,75	18,75
Total	593,39	593,39	593,39

<u>Número de empleados</u>	1	1	2
Total mensual	593,39	593,39	1.186,77
Total anual	\$7.120,62	\$7.120,62	\$14.241,24

Nota: La tabla muestra los sueldos y salarios del personal de trabajo con el que contará el establecimiento.

Costos de Operación

Gastos de administración

Corresponde al grupo de gastos que tiene el establecimiento para solventar al personal contratado para el funcionamiento del bar-restaurante.

Suministros de trabajo. - En este punto se toma en cuenta las necesidades del personal para que laboren de la mejor manera dentro del establecimiento teniendo en cuenta la higiene y la buena presentación física.

Tabla 43

Suministro de trabajo

Cantidad	Costos de operación	Unidad de medida	Valor Unitario	Total
5	Guantes paq. 50	Unidad	\$4,10	\$20,50
Total mensual				\$20,50
Total anual				\$246,00

Nota: La tabla muestra los suministros de trabajo para el personal que esté laborando en el bar-restaurante.

Los uniformes del personal, así como los guantes son de uso diario para cumplir con los requisitos necesarios de higiene para que el establecimiento de una buena presentación hacia los clientes.

Tabla 44

Indumentaria para el personal de trabajo

Cantidad	Costos de operación	Unidad de medida	Valor Unitario	Total
6	Camisetas	Unidad	\$7,00	\$42,00
6	Pantalones	Unidad	\$9,00	\$54,00
Total anual				\$96,00

Nota: La tabla muestra la indumentaria de trabajo para el personal que esté laborando en el bar-restaurante.

Sueldo administrativo. - Se tiene en cuenta los sueldos de aquellos trabajadores que están laborando en temas de administración como: gerente, desarrollador de marketing y contador ya que intervienen de forma indirecta en el establecimiento.

Tabla 45*Sueldos y salarios administrativo*

Descripción	Gerente/Contador
Salario	650,00
Aporte individual 9,45%	61,43
Aporte patronal 12,15%	78,98
Décimo tercer sueldo	54,17
Décimo cuarto sueldo	37,50
Fondos de reserva 8,33%	54,15
Vacaciones	27,08
Total	\$840,45
<u>Número de empleados</u>	1
Total mensual	\$840,45
Total anual	\$10.085,34

Nota: La tabla muestra los suministros de trabajo para el personal que esté laborando en el bar-restaurante.

Honorarios profesionales

Los honorarios profesionales se contratan por el servicio que necesita el establecimiento en ese momento como asesorías de la práctica de la ley o trámites de los cuales no tenga conocimiento el gerente, así como también, de las obligaciones que se tenga con la fiscalía.

Tabla 46*Honorarios profesionales*

Descripción	Cantidad	Valor Unitario	Valor total en USD
Asesor jurídico	1	\$400,00	\$400,00
Total mensual			\$400,00
Total anual			\$4.800,00

Nota: La tabla muestra los honorarios profesionales que contratará el establecimiento.

Servicios de seguridad

El establecimiento contará con un guardia el cuál es de gran importancia para la seguridad de los clientes como para el mismo establecimiento.

Tabla 47*Servicios de seguridad*

Descripción	Guardia
Salario	450,00
Aporte individual 9,45%	42,53
Aporte patronal 12,15%	54,68
Décimo tercer sueldo	37,50
Décimo cuarto sueldo	37,50
Fondos de reserva 8,33%	37,49
Vacaciones	18,75
Total	593,39

<u>Número de empleados</u>	1
Total mensual	593,39
Total anual	\$7.120,62

Nota: La tabla muestra el servicio de seguridad con el que contará el bar-restaurante.

Servicios básicos

Se tomó en cuenta los servicios básicos como lo son: luz, teléfono, aguas e Internet necesarios para el funcionamiento del establecimiento. El servicio de Internet permite estar actualizando constantemente las redes sociales sobre las promociones que se realicen para ofrecer en el establecimiento.

Tabla 48

Servicios básicos

Servicios básicos	Unidad de medida	Costo mensual (USD)
Energía eléctrica	Kilovatio	98,20
Agua potable	m ³	62,40
Internet	Megas	30,00
Teléfono	Minutos	9,00
Total mensual		\$199,60
Total anual		\$2.395,20

Nota: La tabla muestra el valor estimado de cada uno de los servicios básicos.

Suministros de oficina

Son todos aquellos materiales que se los utiliza en la oficina para lograr llevar a cabo los temarios administrativos como las grapas, esferos, hojas de papel bond, calculadora etc. Estos útiles ayudan en la parte administrativa.

Tabla 49

Suministros de oficina

Cantidad	Útiles de oficina	Unidad de medida	Valor Unitario	Total
5	Resma de papel bond	Unidad	3,20	16,00
3	Esferos	Caja	4,30	13,20
6	Grapas	Caja	1,30	7,80
2	Perforadora	Unidad	3,00	6,00
3	Calculadora	Unidad	10,00	30,00
4	Archivador	Unidad	2,50	10,00
2	Grapadora	Unidad	3,50	7,00
8	Tinta de impresora	Unidad	15,00	120,00
Total mensual				\$210,00
Total anual				\$2.520,00

Nota: La tabla muestra el presupuesto de los suministros de oficina con los que contará la empresa.

Útiles de aseo

La tabla 50 muestra los gastos que se realizaron por concepto de los útiles de aseo los cuales son necesarios para mantener pulcritud y buena sanidad dentro del establecimiento.

Tabla 50

Útiles de aseo

Cantidad	Útiles de oficina	Unidad de medida	Valor Unitario	Total
4	Escoba	Unidad	2,50	10,00
6	Jabón liquido	Unidad	1,80	10,80
6	Desinfectante	Unidad	2,40	14,40
8	Papel higiénico	Paquete	10,50	84,00
4	Basureros	Unidad	15,00	60,00
8	Franelas	Paquete	2,30	18,40
4	Trapeador	Unidad	2,40	9,60
4	Recogedor de basura	Unidad	2,25	9,00
Total mensual				\$216.20
Total anual				\$2.594,40

Nota: La tabla muestra el presupuesto de los útiles de aseo con los que contará la empresa.

Arriendo

El valor por arriendo del local en donde se brindará el servicio de bar-retaurante que se puede observar en la tabla 51.

Tabla 51

Arriendo

Arriendo	Unidad	Valor Unitario	Valor mensual
Arriendo de local	1	\$200,00	\$200,00
Total mensual			\$200,00
Total anual			\$2.400,00

Nota: La tabla muestra el valor del arriendo del local en donde se situará el bar-restaurante.

Gastos de venta

Publicidad

Son los medios los cuales se contratan para poder comunicar a nuestros clientes acerca de las ofertas y promociones que se hará en nuestro establecimiento, esto nos ayudará a crecer dentro del mercado ya que ayudará a mantener informada a nuestra clientela mediante la publicidad de todos los cambios que se realicen. La información de nuestros servicios será difundida mediante una señal de radio la cual tienes unos valores que se los presenta a continuación:

Tabla 52
Publicidad

Publicidad	Frecuencia	Cantidad	Costo Unitario	Costo total
Radio Cisne Stereo 91.3	2 veces por semana	8	\$3,00	\$24,00
Total mensual				\$24,00
Total anual				\$288,00

Nota: La tabla muestra el presupuesto de publicidad para el bar-restaurante.

Vajilla y menaje

Es necesario comprar la utilería en donde nuestros clientes se sirvan lo que pidan en el bar o en el restaurante, así como todos los demás implementos que serán necesarios para prestar nuestro servicio, lo cual se lo registra como vajilla y menaje.

Tabla 53
Vajilla y menaje

Cantidad	Vajilla y menaje	Unidades de medida	Valor Unitario	Total
8	Vasos de cristal (cerveza)	Paquete	\$5,50	\$44,00
12	Copas de cristal	Paquete	\$4,50	\$54,00
10	Set de jarra y vasos de cristal	Paquete	\$8,00	\$80,00
4	Vasos cocteleros (Docena)	Paquete	\$10.50	\$42,00
5	Plato plano de losa (Docena)	Paquete	\$11.25	\$56,25
2	Lote de cubiertos (42 piezas)	Paquete	\$25,00	\$50,00
Total mensual				\$27,19
Total anual				\$326,25

Nota: La tabla muestra el presupuesto de la vajilla y menaje que será necesario para la prestación del servicio en el bar-restaurante.

Resumen del capital de trabajo

Tabla 54
Resumen del capital de trabajo

Cuenta	Total mensual
Materia prima directa	\$5.006,00
Materia prima indirecta	\$62,15
Mano de obra directa	\$2.373,54
Suministros de trabajo	\$116,50
Sueldos administrativos	\$840,45
Servicios básicos	\$199,60
Suministros de oficina	\$210,00
Útiles de aseo	\$216,20
Arriendo	\$200,00
Publicidad	\$24,00
Vajilla y menaje	\$27,19
Costo Total mensual	\$9.275,63

Nota: La tabla muestra el resumen del capital de trabajo necesario para iniciar operaciones en el bar-restaurante.

Resumen total de inversión

Tabla 55

Resumen total de inversión

Detalle	Costo total
Activos Fijos	\$9.830,00
Activos diferidos	\$4.125,15
Capital de trabajo	\$9.275,63
Total de la inversión	\$23.230,78

Nota: La tabla muestra el resumen total de la inversión que se necesita en el bar-restaurante para iniciar con las operaciones de producción y poder brindar la atención a los clientes.

Financiamiento

La manera en la que se logra completar el valor total de la inversión del capital se da mediante el financiamiento, puesto que para este estudio de factibilidad se cuenta con un capital propio del 100% lo que es igual a \$23.230,78 lo que se puede decir que el proyecto será financiado en su totalidad por mi persona.

Tabla 56

Financiamiento

Detalle	Monto	Porcentaje
Capital propio	\$23.230,78	100%
Total	\$23.230,78	100%

Nota: La tabla muestra el financiamiento que se realizará para poder dar apertura al bar-restaurante.

Determinación de ingresos

La venta de bienes dentro del negocio se atribuye en parte a los ingresos que se generan en el establecimiento, los ingresos que se percibirán serán en su mayoría por la venta de entradas que será de \$2,50; el consumo de bebidas como el whisky, tequila, cerveza y también por los alimentos que deseen servirse.

Tabla 57

Presupuesto de ingresos por las entradas al establecimiento

Variable	
Capacidad	50 Personas
Días laborables	16 Días
Total de clientes al mes	800 Personas
Total de clientes al año	9.600
Valor aceptado del servicio	\$2,50
Total ingreso mensual	\$2.000,00
Total ingreso anual	\$24.000,00

Nota: La tabla muestra el precio que se cobrará por el ingreso al bar-restaurante.

Para obtener el total de ingresos por la prestación de nuestro servicio se lo realizó de la siguiente forma; mediante la capacidad instalada esto multiplicado por los días que se van a laborar en el establecimiento esto con el fin de obtener el total de clientes aproximados que existirán semanalmente, una vez sacado este valor se toma en cuenta que se requiere el número de personas las cuales asistirán anualmente se procede a multiplicarlo por los 12 meses que tiene el año en donde obtiene un resultado total de 9.600 clientes en el año.

Seguidamente se procedió a calcular los ingresos que se obtendrán mediante el número de clientes mensuales por el valor más aceptado a cancelar por los clientes, en donde dio como resultado un total de ingresos mensuales de \$2.000,00 dólares y un total de \$24.000,00 dólares al año.

Ingresos por venta de productos

Además de los ingresos que se obtendrán por la entrada al establecimiento, el bar-restaurante también obtendrá ingresos por los productos que serán vendidos dentro de la misma.

Tabla 58

Ingresos por ventas

Cantidad	Productos	Unidad de medida	Costo Unitario	Utilidad	Precio de venta al público	V.Mensual
60	Cócteles	Unidad	3,5	40%	4,90	294,00
60	Whisky	Unidad	19	40%	26,60	1.596,00
576	Cerveza	Unidad	2,25	40%	3,15	1.814,40
60	Tequila	Unidad	15	40%	21,00	1.260,00
70	Vodka	Unidad	12	40%	16,80	1.176,00
30	Parrillada	Unidad	4	40%	5,60	168,00
30	Parrillada Jr	Unidad	3,5	40%	4,90	147,00
Total Mensual						\$6.455,40
Total Anual						\$77.464,80

Nota: La tabla indica el precio de venta de los productos que se ofrecerán en el establecimiento.

Para obtener ingresos los cuales generen ganancias al bar-restaurante se comparó los valores con los establecimientos similares y se estableció precios los cuales fueron fijados de acuerdo a la competencia, de la mismo forma se fijó un margen de utilidad del 40% en donde se obtiene el precio de venta al público.

Ingresos Proyectados

Para los ingresos proyectados se utilizó la fórmula del valor futuro y la tasa de crecimiento económico de acuerdo a la información que se tomó del Ministerio de Turismo de Ecuador (MINTUR) donde indica que para el año 2022 existió un incremento en alojamiento del 12,2%, para operaciones turísticas el 155% y para alimentos y bebidas el 42,8% en vista de

que la tasa es muy elevada se estima que para el proyecto la tasa es del 25,8% por lo que se ha proyectado para 5 años de vida que tiene el proyecto de factibilidad.

Tabla 59

Ingresos proyectados 25,8%

Detalle	Años				
	1	2	3	4	5
Cócteles	4.438,22	5.583,29	7.023,77	8.835,91	11.115,57
Whisky	24.093,22	30.309,27	38.129,06	47.966,35	60.341,67
Cerveza	27.390,18	34.456,85	43.346,72	54.530,17	68.598,95
Tequila	19.020,96	23.928,37	30.101,89	37.868,17	47.638,16
Vodka	17.752,90	22.333,14	28.095,09	35.343,63	44.462,28
Chuleta	2.536,13	3.190,45	4.013,58	5.049,09	6.351,75
C. Res/cerdo	2.219,11	2.791,64	3.511,89	4.417,95	5.557,79
Precio del servicio	24.000,00	24.000,00	24.000,00	24.000,00	30.192,00
TOTAL	\$121.450,72	\$146.593,00	\$178.222,00	\$218.011,27	\$274.258,18

Nota: La tabla muestra los ingresos proyectados para los 5 años de vida que tendrá el proyecto.

Los ingreso totales en el primer año son de \$121.450,72 dólares, para el segundo año se proyecta un ingreso de \$146.593,00 dólares, de la misma forma, para el tercer año tiene n valor de \$178.222,00 dólares, para el cuarto año \$218.011,27 dólares y finalmente para el quinto año un ingreso de \$274.258,18 dólares.

Proyección de costos/gastos

El cuadro de presupuestos de costos y gastos nos permite identificar y detallar los costos los cuales están asociados con la producción y prestación de servicios, como costos de producción, tarifas; incluye gastos económicos, gastos administrativos, gastos de ventas, gastos financieros y otros gastos. De esta manera en un plazo de 5 años se da a conocer toda la parte operativa del establecimiento. Al elaborar la previsión presupuesta se tuvo en cuenta una inflación del 1,93% y para la proyección salarial se tomó en cuenta la tasa de incremento porcentual sobre la variación salarial de los últimos 5 años dando un resultado del 2,22%.

Tabla 60
Egresos Proyectados

PRESUPUESTO OPERATIVO PROYECTADO					
Tasa de proyecciones de sueldos	2,22%		Tasa de inflación Anual		1,93%
			Tasa de crecimiento del turismo		25,80%
COSTOS DE PRODUCCIÓN	1	2	3	4	5
Materia prima directa	60.072,00	\$75.570,58	\$95.067,78	\$119.595,27	\$150.450,85
Materia prima indirecta	745,80	\$938,22	\$1.180,28	\$1.484,79	\$1.867,86
Mano de obra directa	28.482,48	29.032,19	29.592,51	30.163,65	30.745,81
Energía eléctrica	1.178,40	1.201,14	1.224,33	1.247,95	1.272,04
Servicio de Internet	360,00	366,95	374,03	381,25	388,61
Agua potable	748,80	763,25	777,98	793,00	808,30
Útiles de aseo	2.594,40	2.644,47	2.695,51	2.747,53	2.800,56
Arriendo	2.400,00	2.446,32	2.493,53	2.541,66	2.590,71
Vajilla y menaje	326,28	332,58	339,00	345,54	352,21
Depreciación de equipos	421,20	421,20	421,20	421,20	421,20
Depreciación de muebles y enseres	258,30	258,30	258,30	258,30	258,30
Depreciación de equipos de computo	506,69	506,69	506,69		
Suministros de trabajo	342,00	342,00	342,00	342,00	342,00
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	98.436,35	114.823,89	135.273,14	160.322,14	192.298,45
GASTOS DE OPERACIÓN					
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN					
Útiles de oficina	2.520,00	2.568,64	2.618,21	2.668,74	2.720,25
Remuneraciones administrativas	10.085,34	10.309,23	10.538,10	10.772,05	11.011,18
Honorarios profesionales	4.800,00	4.906,56	5.015,49	5.126,83	5.240,65
Servicio de seguridad	7.120,62	7.278,70	7.440,28	7.605,46	7.774,30
Servicio telefónico	108,00	110,08	112,21	114,37	116,58
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	24.633,96	25.173,21	25.724,29	26.287,45	26.862,96
GASTO DE VENTAS					
Publicidad	288,00	293,56	299,22	305,00	310,89
TOTAL GASTOS DE VENTAS	288,00	293,56	299,22	305,00	310,89
OTROS GASTOS					
Amortización de Activos Diferidos	825,03	825,03	825,03	825,03	825,03
TOTAL OTROS GASTOS	825,03	825,03	825,03	825,03	825,03
TOTAL GASTOS DE OPERACIÓN	25.746,99	26.291,80	26.848,54	27.417,48	27.998,88
TOTAL DE COSTO Y GASTO DE OPERACIÓN	124.183,34	141.115,69	162.121,69	187.739,62	220.297,33

Nota: La tabla muestra los costos proyectados para los cinco años de vida útil que tendrá el proyecto.

Clasificación de los Costos

La clasificación de costos se divide en costos variables y costos fijos, para la cual la misma es importante para obtener el valor del punto de equilibrio, las cuales significa:

- **Costos variables:** Son aquellos valores que varían de acuerdo a la capacidad de ventas que tenga el establecimiento.
- **Costos fijos:** Son aquellos costos que no varían y son constantes se venda o no los productos, por lo general son gastos administrativos los cuales sirven para realizar las operaciones del negocio.

A continuación, se presentan los costos variables y fijos del bar-restaurante:

Tabla 61

Clasificación de los costos y de los gastos

Bar-Restaurante " La Casa del Sabor"						
Clasificación de los Costos y Gastos						
Detalle	Año 1		Año 3		Año 5	
	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Fijo	Costo Variable
COSTOS DE PRODUCCIÓN						
Materia prima directa		\$60.072,00		\$95.067,78		\$150.450,85
Materia prima indirecta		\$745,80		\$1.180,28		\$1.867,86
Mano de obra directa	\$28.482,48		\$29.592,51		\$30.745,81	
Energía eléctrica		\$1.178,40		\$1.224,33		\$1.272,04
Servicio de Internet	\$360,00		\$374,03		\$388,61	
Agua potable	\$748,80		\$777,98		\$808,30	
Útiles de aseo		\$2.594,40		\$2.695,51		\$2.800,56
Arriendo	\$2.400,00		\$2.400,00		\$2.590,71	
Vajilla y menaje	\$326,28		\$339,00		\$352,21	
Depreciación de equipos	\$421,20		\$421,20		\$421,20	
Depreciación de muebles y enseres	\$258,30		\$258,30		\$258,30	
Depreciación de equipos de computo	\$506,69		\$506,69			
Suministros de trabajo		\$342,00		\$342,00		\$342,00
TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN	\$30.743,75	\$67.692,60	\$31.895,68	\$103.377,46	\$32.585,82	\$159.712,64
GASTOS DE OPERACIÓN						
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
Útiles de oficina		\$2.520,00		\$2.618,21		\$2.720,25
Remuneraciones administrativas	\$10.085,34		\$10.538,10		\$11.011,18	
Honorarios profesionales		\$4.800,00		\$5.015,49		\$5.240,65

Servicio de seguridad	\$7.120,62		\$7.440,28		\$7.774,30	
Servicio telefónico		\$108,00		\$112,21		\$116,58
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	\$17.205,96	\$7.428,00	\$17.978,38	\$7.745,91	\$18.785,49	\$8.077,48
GASTO DE VENTAS						
Publicidad	\$288,00		\$299,22		\$310,89	
TOTAL GASTOS DE VENTAS	\$288,00		\$299,22		\$310,89	
OTROS GASTOS						
Amortización de Activos Diferidos	\$825,03		\$825,03		\$825,03	
TOTAL OTROS GASTOS	\$825,03		\$825,03		\$825,03	
TOTAL COSTOS FIJOS Y VARIABLES	\$49.062,74	\$75.120,60	\$50.998,32	\$111.123,37	\$52.507,22	\$167.790,11
TOTAL	\$124.183,34		\$162.121,69		\$220.297,33	

Nota: La tabla muestra la clasificación de los costos y de los gastos proyectados para los 5 años de vida útil que tiene el proyecto.

Estado de resultados

El estado de resultados muestra los ingresos, pérdidas y ganancias que tiene la actividad económica en periodo de tiempo determinado, de la misma forma permite realizar proyecciones acerca de los futuros ingresos y gastos que se generaran en el establecimiento, así de esta forma se podría saber la futura rentabilidad o viabilidad.

Conforme a la Ley de Régimen Tributaria Interno en el Art.9.1.- “Exoneración de pago del Impuesto a la Renta para el desarrollo de inversiones nuevas y productivas” según lo especifica en el literal F, nos dice que, el proyecto de inversión del bar-restaurante “La Casa del Sabor” por ser una inversión nueva y productiva se encuentra exenta del pago del Impuesto a la Renta durante un periodo de 5 años.

Tabla 62

Clasificación de los costos y de los gastos

RUBROS	Estado de Pérdidas y Ganancias Proyectado				
	1	2	3	4	5
Ingreso de Ventas	\$121.450,72	\$146.593,00	\$178.222,00	\$218.011,27	\$274.258,18
(-) Costo de producción	\$98.436,35	\$114.823,89	\$135.273,14	\$160.322,14	\$192.298,45
(=) Utilidad Bruta en Ventas	\$23.014,37	\$31.769,12	\$42.948,86	\$57.689,13	\$81.959,73
Gastos Operativos (Gastos de administración y ventas)	\$24.921,96	\$25.467,84	\$26.025,69	\$26.595,78	\$27.178,39
(=) Utilidad Operativa	(\$1.907,59)	\$6.301,28	\$16.923,17	\$31.093,35	\$54.781,34
(=) Utilidad antes de impuestos	(\$1.907,59)	\$6.301,28	\$16.923,17	\$31.093,35	\$54.781,34
(-) 15% Utilidad a Trabajadores	(\$286,14)	\$945,19	\$2.538,47	\$4.664,00	\$8.217,20
(=) Utilidad líquida del ejercicio	(\$2.193,73)	\$5.356,09	\$14.384,69	\$26.429,35	\$46.564,14

Nota: La tabla muestra el Estados de Pérdidas y Ganancias proyectadas para los cinco año de vida que tiene el proyecto.

Flujo de caja

En el flujo de caja se representan las entradas y salidas de dinero en efectivo, facilitan información acerca de la capacidad del establecimiento, esta información es indispensable para conocer el estado en el que se encuentra el establecimiento. El flujo de caja permite saber si el establecimiento tiene utilidades lo que indica si es o no solvente.

Tabla 63
Flujo de caja

FLUJO DE CAJA						
Flujo de Caja Operativo	0	1	2	3	4	5
Ingresos		121.450,72	146.593,00	178.222,00	218.011,27	274.258,18
Egresos		-	-	-	-187.742,96	-220.301,87
Depreciación de equipos		-421,2	-421,2	-421,2	-421,2	-421,2
Depreciación de muebles y enseres		-258,3	-258,3	-258,3	-258,3	-258,3
Depreciación de equipos de computo		-506,69	-506,69	-506,69	-506,69	-506,69
Utilidad		-3.918,81	4.290,06	14.911,95	29.082,13	52.770,12
(-)15% Utilidad a Trabajadores		-587,82	643,51	2.236,79	4.362,32	7.915,52
Utilidad Neta		-4.506,63	4.933,57	17.148,74	33.444,45	60.685,64
Depreciación de equipos		421,2	421,2	421,2	421,2	421,2
Depreciación de muebles y enseres		258,3	258,3	258,3	258,3	258,3
Depreciación de equipos de computo		506,69	506,69	506,69	506,69	506,69
Amortización de Activos Diferidos		825,03	825,03	825,03	825,03	825,03
Total de Flujo de Caja Operativo		-2.495,41	6.944,79	19.159,96	35.455,67	62.696,86
Flujo de Caja Inversión						
Activo Fijo	-9.830,00					
Activo Diferido	-4.125,15					
Capital de Trabajo	-9.275,63					
Total Flujo de Caja Inversión	-23.230,78					
Flujo de Caja Financiamiento						
Aporte de capital personal	23.230,78					
Total Flujo de Caja Financiamiento	23.230,78					
FLUJO DE CAJA NETO	0,00	-2.495,41	6.944,79	19.159,96	35.455,67	62.696,86

Nota: La tabla muestra el flujo de caja que fue proyectado para los 5 años de vida que se estableció para el bar-restaurante.

A través del cálculo que se realizó de los flujos netos de caja que tendrá el establecimiento en cada periodo, se procederá a realizar el análisis de los indicadores financieros los cuales se los demostrará en la evaluación financiera.

Evaluación Financiera

La evaluación financiera implica examinar todas las facetas de un proyecto específico con el propósito de determinar el rendimiento potencial a futuro. Para poder desarrollarla se realizará los indicadores: VAN, TIR, PRC, RBC y el análisis de sensibilidad (AS) con el incremento de los costos y la disminución de los ingresos.

Costo Medio Ponderado de Capital

El WACC permite medir y comparar diferentes tasas las cuales brindan las oportunidades de negocios en el cual se puede decir si el negocio que implementaremos es rentable o no.

- Tasa pasiva referencial en una inversión a plazo fijo según el Banco Central del Ecuador de 7,74%
- Riesgo de mercado de 8,26% según el Banco Central del Ecuador (BCE)

Tabla 64

WACC

Costo Medio Ponderado de Capital				
	Valor	Participación	Costo	Promedio ponderado
CAPITAL PROPIO	23.230,78	100%	7,74%	7,74%
TOTAL	23.230,78	100%	7,74%	7,74%
				Riesgo
				8,26%
				Tasa de descuento
				16%

Nota: La tabla muestra la tasa de interés de una simulación de inversión e información que se obtuvo del Banco Central del Ecuador.

Valor Actual Neto (VAN)

El Valor Actual Neto, tiene la finalidad de determinar el valor presente de los costos e ingresos generados a través de la vida útil que tiene el proyecto.

Tabla 65

Valor Actual Neto (VAN)

Periodo	Flujos de Caja	Factor de Actualización	Flujo de Caja Actualizado
0	-23.230,78	16,00%	
1	-2.495,41	0,862068966	-2.151,22
2	6.944,79	0,743162901	5.161,11
3	19.159,96	0,640657674	12.274,98
4	35.455,67	0,552291098	19.581,85
5	62.696,86	0,476113015	29.850,79

Sumatoria de Flujos Actualizados	64.717,51
(=) Inversión	23.230,78
Valor Actual Neto	41.486,73

Nota: La tabla muestra el cálculo sobre el valor actual que tendrá el establecimiento.

Análisis: El bar-restaurante “La Casa del Sabor” se determinó que al calcular el VAN se determina durante una etapa de operación tiene un beneficio de \$23.780,53; sobre el total invertido, por lo cual se puede deducir tras los criterios de evaluación es positiva por lo que resulta rentable realizar el proyecto de inversión.

Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno (TIR) es una medida la cual se utiliza para la evaluación de proyectos para comprobar si la inversión que se va a realizar es viable o no, mediante la TIR se determinará el beneficio o pérdida que tendrá el establecimiento.

- TIR es menos a la Tasa de Oportunidad, el proyecto no es recomendable.
- TIR es mayor a la Tasa de Oportunidad, el proyecto es recomendable.
- Si el TIR es igual a la Tasa de Oportunidad, el proyecto será indiferente lo que quiere decir que cubre el costo de capital invertido.

Tabla 66

Tasa Interna de Retorno TIR

Periodo	Flujos de Caja	Factor de Actualización	VAN Tasa Menor	Factor de Actualización	VAN Tasa Mayor
0	-23.230,78	48,50%	-23.230,78	49,00%	-23.230,78
1	-2.495,41	0,673400673	-1.680,41	0,67114094	-1.127,79
2	6.944,79	0,453468467	3.149,24	0,450430161	1.418,51
3	19.159,96	0,305365971	5.850,80	0,302302121	1.768,71
4	35.455,67	0,205633651	7.290,88	0,20288733	1.479,23
5	62.696,86	0,138473839	8.681,87	0,136165993	1.182,18
VANTm=			61,61	VANTM=	-18.509,95

Nota: La tabla muestra el cálculo de la TIR para obtener el VAN Menor y Mayor.

Fórmula:

$$\text{TIR} = \text{Tasa menor} + \text{diferencias de tasas} \frac{(\text{VAN menor})}{\text{VAN menor} - \text{VAN MAYOR}}$$

$$\text{TIR} = 48,50 + 0,50 \frac{61,61}{61,61 - (-18.509,95)}$$

$$\text{TIR} = 48,50 + 0,50 \frac{61,61}{61,61 + 18.509,95}$$

$$\text{TIR} = 48,50 + 0,50 \frac{61,61}{18.571,56}$$

$$\text{TIR} = 48,50 + 0,0017$$

$$\text{TIR} = 48,50\%$$

Análisis: Conforme a los resultados que se obtuvieron al calcular la TIR es de 48,50 lo que significa que es mayor al costo de capital que es de 16% por lo que se puede deducir que conforme a los criterios que se toman de la evaluación del proyecto se dice que es viable realizarlo.

Relación Beneficio Costo

La relación beneficio costo es una herramienta la cuál compara el valor actualizado de los ingresos y egresos, permite evaluar la rentabilidad y la viabilidad del proyecto. Nos ayuda a medir la rentabilidad que se espera obtener en el establecimiento por cada unidad monetaria.

Tabla 67

Relación Beneficio Costo de la Inversión

Periodo	Ingresos Originales	Egresos Originales	Factor de Actualización	Ingresos Actualizados	Egresos Actualizados
0			16,00%		
1	121.450,72	124.183,34	0,862068966	104.698,90	107.054,60
2	146.593,00	141.115,69	0,743162901	108.942,48	104.871,95
3	178.222,00	162.121,69	0,640657674	114.179,29	103.864,50
4	218.011,27	187.739,62	0,552291098	120.405,68	103.686,92
5	274.258,18	220.297,33	0,476113015	130.577,89	104.886,43
				578.804,24	524.364,40

Nota: La tabla muestra el cálculo para obtener los valores de los ingresos y egresos actualizados.

Fórmula:

$$RCB = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}} - 1$$

$$RCB = \frac{578.804,24}{524.364,40} - 1$$

$$RCB = 1,10 - 1$$

$$RCB = 0,10 \text{ centavos}$$

Análisis: Conforme a los valores obtenidos se determinó que en la relación de los ingresos y los costos nos da un valor de \$1,10 lo que se entiende que por cada dólar que se invierte se obtendrá una retribución económica de 0,10 centavos de dólar, de acuerdo a los criterios de evaluación se dice que el proyecto es rentable

Periodo de Recuperación de Capital (PRC)

El periodo de recuperación de la inversión nos indica el tiempo que se necesitará para recuperar los fondos que se invirtieron en el proyecto, lo que, es decir, el tiempo que se necesita para cubrir y recuperar la inversión que se dará al inicio y el costo de financiación del proyecto.

Tabla 68
PRC

Periodo	Flujo Neto	Factor	Valor Actual	Flujo Acumulado
0	23.230,78	16,00%		
1	-2.495,41	0,862068966	-2.151,22	-2.151,22
2	6.944,79	0,743162901	5.161,11	3.009,89
3	19.159,96	0,640657674	12.274,98	15.284,87
4	35.455,67	0,552291098	19.581,85	34.866,72
5	62.696,86	0,476113015	29.850,79	

Nota: La tabla muestra los ingresos proyectados para lo 5 años de vida que tiene el establecimiento.

Para calcular el PRC del Proyecto se realiza la siguiente fórmula:

$$PRI = \text{Año ant. inm a que se recupera la inv.} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{de los flujos de efectivo anterior}}{\text{Flujo neto de efectivo del año en que satisface la inversion}}$$

$$PRI = 3 + \frac{23.230,78 - 856,68}{15.284,87}$$

$$PRI = 2 + \frac{22.372,10}{15.284,87}$$

$$PRI = 2 + 1,46$$

$$PRI = 3,46$$

Tabla 69
Tiempo de recuperación de capital

PRC	Año	Meses	Días
3	3	5	16

Nota: La tabla muestra el periodo de recuperación del capital del establecimiento.

Análisis: Conforme a los resultados que se obtuvieron se determina que el bar-restaurante logrará recuperar el capital invertido en 3 años conforme a los criterios de evaluación del proyecto.

Análisis de Sensibilidad

Es una técnica que permite estudiar el impacto que se tiene sobre una variable dependiente de un modelo financiero, es un indicador que estudia cómo es la variación del valor en un proyecto, ante cambios que se presentan en las fluctuaciones de algunas de sus variables claves como lo son los ingresos y los egresos.

Tabla 70*Análisis de sensibilidad con un incremento de los costos 16,02%*

Periodo	Costo Original	Costo incrementado	Ingresos Original	Flujo Neto	Factor de Act.	Valor Actual	Factor de Act.	Valor Actual
		16,02%		23.230,78	25%	23.230,78	28,0%	23.230,78
1	124.183,34	144.077,51	121.450,72	22.626,79	0,800000	18.101,43	0,78125000	17.677,18
2	141.115,69	163.722,42	146.593,00	17.129,42	0,640000	10.962,83	0,61035156	10.454,97
3	162.121,69	188.093,58	178.222,00	9.871,58	0,512000	5.054,25	0,47683716	4.707,14
4	187.739,62	217.815,51	218.011,27	-195,76	0,409600	-80,18	0,37252903	-72,93
5	220.297,33	255.588,96	274.258,18	18.669,22	0,327680	6.117,53	0,29103830	5.433,46
						4.690,02		4.102,12

Nota: La tabla muestra el incremento de los costos

NUEVA TIR	25,00	+	3,00%	4.690,02	Porcentaje de variación			
	25,03	7,98		587,90	% DE VA.	15,49	*	100
NVA TIR	33,01				% DE VA.	48,5		
					% DE VA.	32%		
					% DE VA.	31,94		
Diferencias de tasa			48,5	Proyecto TIR	Sensibilidad			
D. TASAS	48,5	33,01			Sensibilidad	31,94	=	0,97
D. TASAS	15,49					33,01		

Análisis: El proyecto no es sensible al incremento de 16,02%, es decir, si los costos aumentan hasta el porcentaje de 16,02% no afecta a la rentabilidad del proyecto, lo que es decir que el proyecto es rentable conforme a los criterios de evaluación.

Tabla 71*Análisis de sensibilidad con la disminución en ingresos*

Periodo	Costo Original	Costo incrementado	Ingresos Original	Flujo Neto	Factor de Act.	Valor Actual	Factor de Act.	Valor Actual
		15,60%		-		-		-
1	124.183,34	143.555,94	121.450,72	23.230,78	28,0%	23.230,78	31%	23.230,78
2	141.115,69	163.129,74	146.593,00	22.105,22	0,781250	17.269,70	0,76335878	16.874,21
3	162.121,69	187.412,67	178.222,00	16.536,74	0,610352	10.093,22	0,58271662	9.636,23
4	187.739,62	217.027,00	218.011,27	9.190,67	0,476837	4.382,45	0,44482185	4.088,21
5	220.297,33	254.663,71	274.258,18	-984,27	0,372529	-366,67	0,33955866	-334,22
				-		-		-
				19.594,47	0,291038	5.702,74	0,25920509	5.078,99
						2.445,19		1.954,68

Nota: La tabla muestra la disminución de ingresos para la nueva TIR.

NUEVA TIR					Porcentaje de variación			
	28,00	+	3,00%	2.445,19	% DE VA.	15,49	*	100
	28,03	4,98		490,52		48,5		
NVA TIR	33,01				% DE VA.	32%		
					% DE VA.	31,93		
D. TASAS	Diferencias de tasa		48,5	Proyecto TIR	Sensibilidad			
D. TASAS	48,5	33,01			Sensibilidad	<u>31,93</u>	=	0,97
	15,49					33,01		

Análisis: El proyecto no es sensible a la disminución de ingresos de 15,60%, es decir, que si los ingresos disminuyen hasta el porcentaje de 15,60% no afecta a la rentabilidad del proyecto, lo que es decir que el proyecto es rentable conforme a los criterios de evaluación.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se alcanza cuando los ingresos son equivalentes a los egresos, esto resulta en la ausencia de utilidades o pérdidas en la actividad comercial. En este punto no se generan ni ganancias ni beneficios económicos.

A continuación, se procederá a realizar el punto de equilibrio de los años 1, 3 y 5 del bar-restaurante

Punto de Equilibrio Año 1

Datos:

Tabla 72*Punto de equilibrio año 1*

Datos	
Detalle	
Costo variable	75.120,60
Costo fijo	49.062,74
Ingresos totales	121.450,72

Nota: Se muestran los datos requeridos para el cálculo del punto de equilibrio del año 1.

Resultados:

Tabla 73

Resultados Punto de equilibrio año 1

RESULTADOS	
<i>Detalle</i>	<i>Valor</i>
Costo total	124.183,34
P.E Capacidad instalada	105,89%
P.E ventas	128.614,07

Nota: Se muestran los resultados obtenidos del punto de equilibrio del año 1.

Desarrollo de fórmulas:

- a. Costo total

$$CT = CV + CF$$

$$CT = 75.120,60 + 49.183,74$$

$$CT = 124.183,34$$

- b. En función de las ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

$$PE = \frac{49.062,74}{1 - \frac{75.120,60}{121.450,72}}$$

$$PE = \frac{49.062,74}{1 - 0,618527416}$$

$$PE = \frac{49.062,74}{0,381472584}$$

$$PE = 128.614,07$$

- c. En función a la capacidad instalada

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT}$$

$$PE = \frac{49.062,74}{121.450,72 - 75.120,34}$$

$$PE = \frac{49.062,74}{121.450,72 - 75.120,34}$$

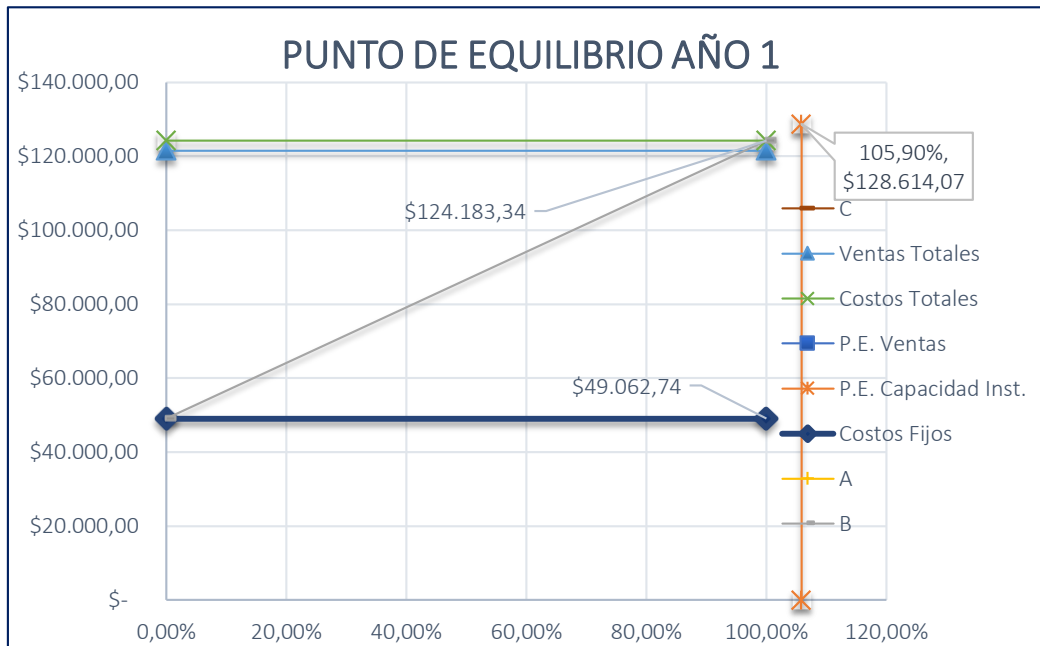
$$PE = \frac{49.062,74}{46.330,38}$$

$$PE = 1.05897556 * 100$$

$$PE = 105,89\%$$

Figura 30

Punto de equilibrio año 1



Análisis: No existe punto de equilibrio puesto que en el primer año del establecimiento existe una pérdida.

Punto de Equilibrio Año 3

Datos:

Tabla 74

Punto de equilibrio año 3

Datos	
<i>Detalle</i>	
Costo variable	111.123,37
Costo fijo	50.998,32
Ingresos totales	178.222,00

Nota: Se muestran los datos requeridos para el cálculo del punto de equilibrio del año 3.

Resultados:

Tabla 75

Punto de equilibrio año 3

RESULTADOS	
<i>Detalle</i>	<i>Valor</i>
Costo total	162.121,69
P.E Capacidad instalada	76,00%
P.E ventas	135.457,65

Nota: Se muestran los resultados obtenidos del punto de equilibrio del año 3.

Desarrollo de fórmulas:

d. Costo total

$$CT = CV + CF$$

$$CT = 111.123,37 + 50.998,32$$

$$CT = 162.121,69$$

e. En función de las ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

$$PE = \frac{50.998,32}{1 - \frac{111.123,37}{178.222,00}}$$

$$PE = \frac{50.998,32}{1 - 0,623510962742247}$$

$$PE = \frac{50.998,32}{0,376489037257753}$$

$$PE = 135.457,65$$

f. En función a la capacidad instalada

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT}$$

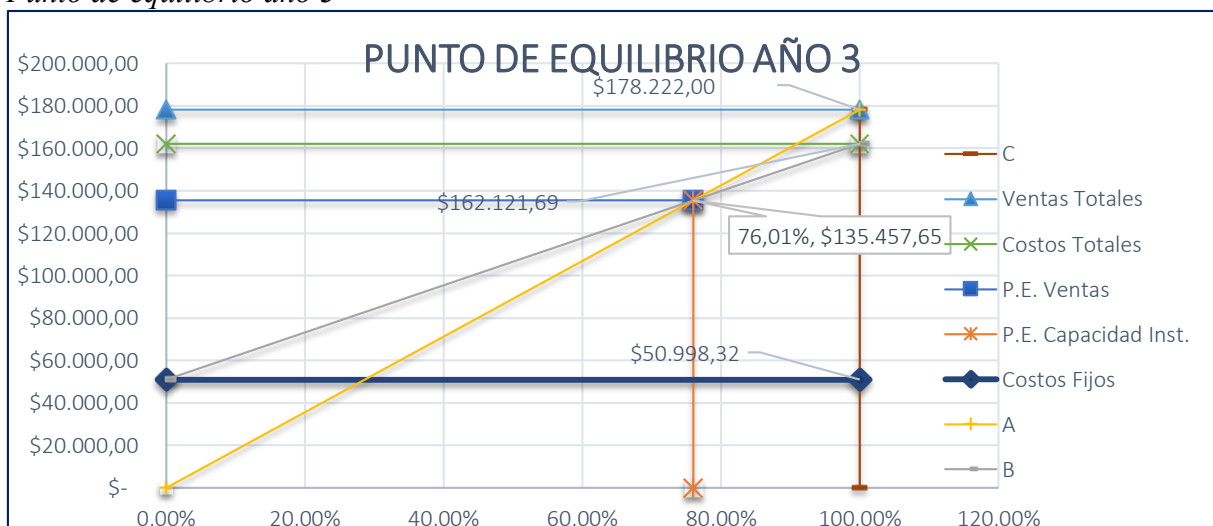
$$PE = \frac{50.998,32}{178.222,00 - 111.123,37}$$

$$PE = \frac{50.998,32}{67.098,63}$$

$$PE = 0,760050107989405 * 100$$

$$PE = 76\%$$

Figura 31
Punto de equilibrio año 3



Análisis: Al observar la figura 31 para el año 3, el punto de equilibrio en el cual los ingresos cubren en su totalidad a los egresos del bar-restaurante, se da cuando el establecimiento produce ventas por \$135.457,65 y se trabaja con una capacidad instalada de 76,00%. En este punto los ingresos y los costos se equilibran, en donde se produce un punto muerto el cual no genera ni pérdidas ni ganancias.

Punto de Equilibrio Año 5

Datos:

Tabla 76

Punto de equilibrio año 5

Datos	
Detalle	
Costo variable	167,790,11
Costo fijo	52.507,22
Ingresos totales	274.258,18

Nota: Se muestran los datos requeridos para el cálculo del punto de equilibrio del año 5.

Resultados:

Tabla 77

Resultados Punto de equilibrio año 5

RESULTADOS	
Detalle	Valor
Costo total	220.297,33
P.E Capacidad instalada	49,31%
P.E ventas	135.256,84

Nota: Se muestran los resultados obtenidos del punto de equilibrio del año 5.

Desarrollo de fórmulas:

g. Costo total

$$CT = CV + CF$$

$$CT = 167.790,11 + 52.507,22$$

$$CT = 220.297,33$$

h. En función de las ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

$$PE = \frac{52.507,22}{1 - \frac{167.790,11}{274.258,18}}$$

$$PE = \frac{52.507,22}{1 - 0,611796184379627}$$

$$PE = \frac{52.507,22}{0,388203815620373}$$

$$PE = 135.256,84$$

i. En función a la capacidad instalada

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT}$$

$$PE = \frac{52.507,22}{274.258,18 - 167.790,11}$$

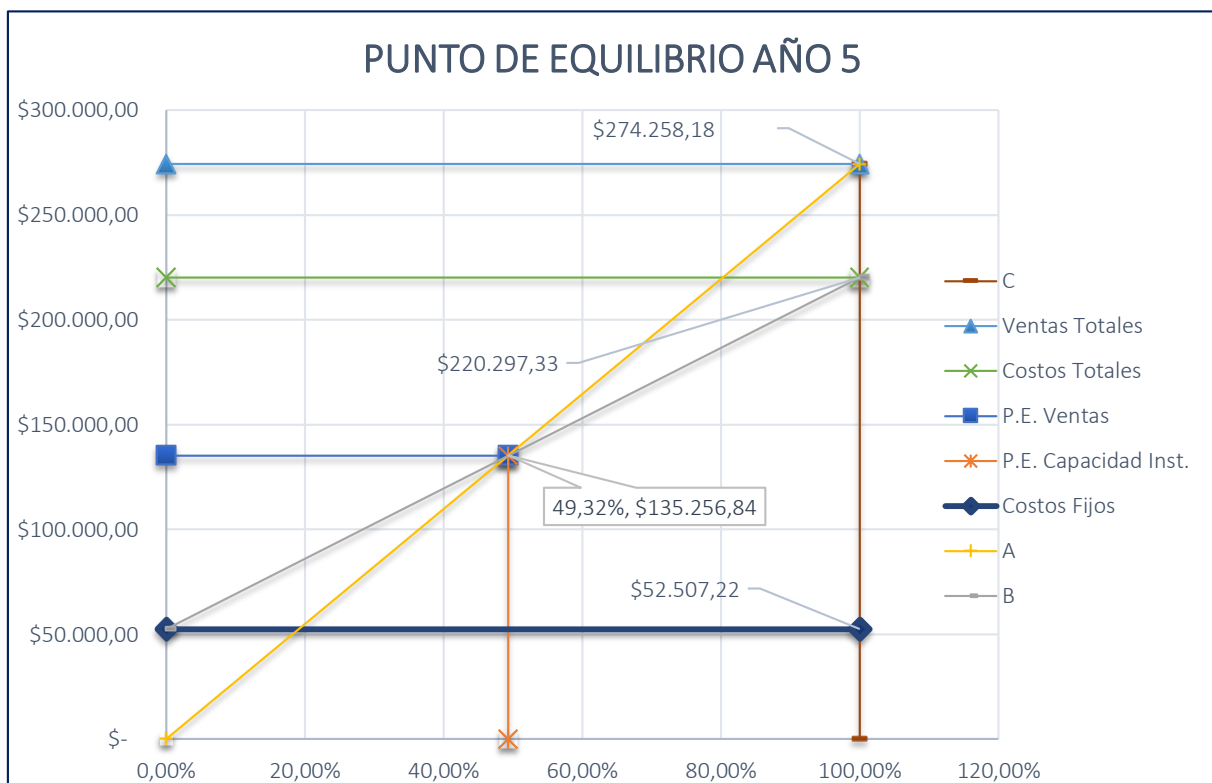
$$PE = \frac{52.507,22}{106.468,07}$$

$$PE = 0,493173384614428 * 100$$

$$PE = 49,31\%$$

Figura 32

Punto de equilibrio año 5



Análisis: Al observar la figura 32 para el año 5, el punto de equilibrio en el cual los ingresos cubren en su totalidad a los egresos del bar-restaurante, se da cuando el establecimiento produce ventas por \$135.256,84 y se trabaja con una capacidad instalada de 76,00%. En este punto los ingresos y los costos se equilibran, en donde se produce un punto muerto el cual no genera ni pérdidas ni ganancias.

7. Discusión

La investigación tiene como finalidad la creación de un establecimiento de servicio bar-restaurante para la población de la ciudad de Loja, parroquia de Malacatos, Vilcabamba y San Pedro de Vilcabamba, para los mayores de 18 años, esta idea se planteó puesto que en Malacatos no existe un establecimiento similar, el cuál busque satisfacer las necesidades de la población, de esta manera, se planteó la idea y las ganas de crear un establecimiento nuevo que sea llamativo y provechoso para la población que fue objeto de estudio. Para ello, se toma en cuenta todos los estudios y procesos que son necesarios para la creación de una empresa mediante lo que se denomina proyecto de inversión, en este proyecto se detalla a todos los estudios como lo son: estudio de mercado, demanda de mercado, oferta de mercado, estudio económico, estudio técnico y la evaluación financiera; cuando se decide emprender en un negocio o proyecto, se presentan desafíos o problemas, ya que el fracaso de la inversión puede ocurrir si no se tiene en cuenta los estudios de respaldo que proporcionen una comprensión precisa del entorno. Si no se realiza de forma correcta los estudios puede resultar en la incertidumbre sobre la rentabilidad o las pérdidas potenciales que se tendrá. De esta manera, es crucial establecer una planificación sólida con un respaldo técnico adecuado para el desarrollo del proyecto de inversión.

Mediante esto pasó a realizar el estudio de mercado por el cual se determinó la demanda que se tendrá en el establecimiento a futuro. Según los resultados de las encuestas realizadas a la población objeto de estudio, con una muestra de 383 encuestas, se determinó una demanda potencial del 100%, una demanda real del 90%, una demanda efectiva del 91% y una demanda insatisfecha de 3,473,679 clientes para el primer año del proyecto. Esto respalda la viabilidad del emprendimiento según el análisis de mercado efectuado. Por otro lado, en cuanto al estudio técnico, se consideró una ubicación óptima en base a factores determinantes, ubicándose la macro localización en la ciudad de Loja, parroquia de Malacatos; y la micro localización en la calle Pio Montufar y Manuel Ignacio Godoy. En el ámbito organizativo, se estableció la base legal del establecimiento como una persona natural no obligada a llevar contabilidad, con la denominación legal de bar-restaurante “La Casa del Sabor”. Se elaboró su debido organigrama estructural y funcional el cual facilitará el desempeño del personal que conformará el establecimiento.

En la fase final, el análisis económico y los criterios de evaluación financiera detallan las inversiones fijas, diferidas y el capital de trabajo, junto con sus respectivos presupuestos y proyecciones para los 5 años de vida del proyecto. La inversión inicial que se necesitará para comenzar con las operaciones será de 23,230.78 del cuál 100% será constituido por capital

propio. Además, se presentan estados de resultados y flujos de caja las cuales proporcionarán una visión integral de la capacidad de pago frente a las obligaciones. La evaluación financiera, basada en criterios técnicos, muestra un VAN de 41.486,73; una TIR del 48,50%, que supera la tasa de oportunidad, un PRC de 3 años, 5 meses y 16 días, un RBC de 0,10 centavos por cada dólar invertido y una sensibilidad que demuestra la capacidad del proyecto para manejar incrementos de costo hasta un 16,02% y disminuciones de ingresos hasta un 15,60% con sensibilidades de 0.97%. De acuerdo a los resultados y criterios evaluados, se recomienda poner en marcha el proyecto de inversión.

8. Conclusiones

- Con el avance del proyecto, se llega a la conclusión de que el análisis del mercado revela una solicitud que implica la presencia de 4,313,025 posibles clientes durante el primer año de operaciones. De igual manera, se identificó la demanda real, la cual representa el 90% mientras que la demanda efectiva alcanza el 91%, correspondiente a aquellos individuos que tienen la intención de utilizar los servicios del bar-restaurante. Finalmente, se determinó una demanda no satisfecha de 3,473,679, la cual se espera cubrir al poner en marcha el proyecto
- En el estudio técnico se logró determinar la macro y micro localización del establecimiento, la cual se situará en la parroquia de Malacatos, en la calle Pio Montufar y Manuel Ignacio Godoy. Esta ubicación se considera ideal, ya que es de fácil acceso tanto para los residentes de la parroquia como para otros clientes. Además, presenta una estructura orgánica funcional que facilita la realización eficiente y oportuna de las actividades asignadas a cada uno de los miembros del personal contratado.
- En el análisis económico-financiero, se estableció que el bar-restaurante requiere una inversión de \$23,230.78 la misma que será financiada en su totalidad con capital propio.
- En lo que concierne a evaluación financiera, se ha determinado un VAN positivo de \$41.486,73; la TIR de 48,50%, superando a la tasa de oportunidad. El PRC es de 3 años, 5 meses y 16 días; y en relación al RBC es de 0,10 centavos por cada dólar invertido. Además, el análisis de sensibilidad indica que el proyecto puede soportar una disminución de ingresos de hasta 15,60% y un aumento en los costos de 16,02%, cumpliendo con los estándares de rentabilidad según los indicadores establecidos.

9. Recomendaciones

- La recomendación es llevar a cabo la ejecución del proyecto de inversión, dado que los análisis realizados indican que será rentable y generará beneficios para el inversionista. Así mismo, contribuirá a la creación de fuentes de empleo, impulsando el desarrollo económico del sector.
- Se recomienda llevar a cabo un seguimiento y control continuo de los procesos productivos del establecimiento para evitar un aumento excesivo de costos. Además, se recomienda cumplir rigurosamente con las condiciones establecidas por los organismos de control, con la finalidad de prevenir la imposición de multas y sanciones que podrían obstaculizar o detener el progreso del proyecto en cualquiera de sus etapas.
- Se recomienda tener precaución en los presupuestos y costos establecidos, ya que proporcionan una visión más precisa de la inversión que se necesitará. No obstante, en una economía tan dinámica como la nuestra, se debe considerar un margen de error, así como los cambios inflacionarios y las fluctuaciones en los precios de las materias primas y otros elementos clave para la operación del establecimiento.
- Finalmente se recomienda llevar un control tanto de los costos como de los ingresos de manera en la cual se cumpla con lo señalado en los indicadores los cuales fueron elaborados en el presente trabajo, esta consideración es crucial porque proporciona al inversionista una evaluación acerca de la viabilidad del proyecto; esto permitirá determinar el porcentaje de rentabilidad esperado, el beneficio por inversión, el periodo necesario para recuperar la inversión inicial, así como los rendimientos que posibilitarán generar utilidades al inversionista y contribuir al crecimiento económico en el sector.

10. Bibliografía

- Sánchez, J. (Diciembre de 2015) ¿Qué es una empresa?. Obtenido de: ¿Qué es una empresa? Definición sencilla, tipos y ejemplos (economipedia.com)
- Equipo editorial, Etecé. (Julio de 2021). Proyecto de inversión. Obtenido de: Proyecto de Inversión - Qué es, tipos, planeación y etapas (concepto.de)
- Raya, O. (Enero de 2021). Proyecto de inversión privada: ¿Qué características tienen y cuántos hay?. Obtenido de: Proyectos de inversión privada: ¿qué características tienen y cuántos hay? (tucochinito.com)
- Rodríguez, J. (Noviembre de 2022). Que es la factibilidad de un proyecto, cómo se estudia y ejemplos. Obtenido de: Qué es la factibilidad de un proyecto, cómo se estudia y ejemplos (hubspot.es)
- Gutiérrez, M.E. (2020). Indicadores financieros. Recuperado de: ¿Qué son los indicadores financieros? - ¿Cuáles son? (enciclopediaeconomica.com)
- Equipo editorial, Etecé. Argentina (Septiembre de 2020). Gasto. Obtenido de: Gasto - Concepto, tipos, características, costos y pérdidas
- Caballero, F.J. (Noviembre de 2015). Materia prima. Obtenido de: Materia prima - Qué es, definición y significado (economipedia.com)
- Quiroa, M. (Noviembre de 2019). Mano de obra. Obtenido de: Mano de obra - Qué es, definición y concepto (economipedia.com)
- Moren, J. (Enero de 2022). Que es un plan de negocios, para qué sirve y objetivos. Obtenido de: Qué es un plan de negocios, para qué sirve y objetivos (hubspot.es)
- Editorial Grudemi (2019). Estudio de mercado. Obtenido de: Estudio de mercado - ¿Qué es?, características, ejemplos y más (enciclopediaeconomica.com)
- Sarmiento, M. Á. (Junio de 2018). *ELEMENTOS DE ECONOMÍA*. Obtenido de UNSE. Facultad de Ciencias Forestales: <https://fcf.unse.edu.ar/archivos/series-didacticas/SD-Elementosde-economia-SARMIENTO-CARDONA-SANCHEZ-GARCIA.pdf>
- Villanueva, R. A. (2020). *Formulación y evaluación de proyectos de inversión de pymes*. Paraná, Eduner : Ediciones UNL.
- Pazmiño et al, A. M. (2020). *ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS ELEMENTOS BÁSICOS* (Primera Edición ed.). Guayas, Ecuador: PONS PUBLISHING HOUSE / PONS ASBL. Obtenido de

- https://books.google.com.ec/books?id=P1v5DwAAQBAJ&printsec=frontcover&hl=es&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false
- Tello et al, A. I. (2018). *CONTABILIDAD GENERAL* (Primera edición ed.). Guayaquil, Ecuador : Ediciones Grupo Compás.
- Urbina, G. B. (2013). *Evaluación de Proyectos* (Séptima edición ed.). (M. T. Terrazas, Ed.) México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Valiente, J. U. (2010). *Teoría de la Contabilidad Financiera*. Madrid, España : Ediciones Académicas S. A. Obtenido de <https://jalfaroman.files.wordpress.com/2010/06/uned-dceteoria-de-la-contabilidad-financiera.pdf>
- Ponce, Á. A. (2019). Evaluación financiera de proyectos de inversión para la PYMES. *Dominio de las ciencias*. Obtenido de <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/941/html>
- Zapata, P. S. (2017). Contabilidad General Con base en Normas Internacionales de Información Financiera. En S. G. M. (Ed.). Colombia: IFAOMEGA Colombiana S.A.
- Serrano, F. G. (2020). *Proyectos de Inversión* (Segunda Edición ed.). Azcapotzalco, México: Grupo Editorial Patria, S.A. de C.V.
- Villagrán et al, J. A. (2018). *PROYECTOS DE INVERSIÓN: UN ENFOQUE PRÁCTICO*. Riobamba, Ecuador: La Caracola Editores.
- Villarán, K. W. (2009). *PLAN DE NEGOCIOS* (Primera edición ed.). (A. A. Eduardo Lastra, Ed.) Peru: Nathan Associates Inc, 2009. Recuperado el 2022, de http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/plan_negocios.pdf
- Pérez et al, L. S. (2017). *DISEÑO Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSION* (Primera edición ed.). Quito, Ecuador : Colección Empresarial.
- Prieto, J. E. (2015). *Proyectos: enfoque gerencial* (Cuarta edición ed.). Colombia: ECOE EDICIONES. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=xcC4DQAAQBAJ&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>
- Riofrío et al, M. I. (2017). *PLANEACIÓN FINANCIERA Y PRESUPUESTARIA*. Riobamba, Ecuador: Editorial Politécnica ESPOCH.
- Rojas, L. M. (2015). *Evaluación de proyectos para ingenieros*. (Segunda ed.). Bogotá,

- Colombia:: Ecoe Ediciones. Obtenido de <https://www.ecoediciones.com/wpcontent/uploads/2015/11/Evaluaci%C3%B3n-de-proyectos-para-ingenieros-2daEdici%C3%B3n.pdf>
- Ruíz, C. J. (2011). *Formulación y Evaluación de Planes de Negocios*. Bogotá, Colombia: Ediciones de la U.
- Salinas et al, J. M. (2017). *Aplicación Básica de la Contabilidad Comercial* (Primera Edición ed.). Ambato, Ecuador : Megagraf editorial.
- Salmón Aceves, P. (2018). *Administración de proyectos : enfoque por competencias* (Primera Edición ed.). Azcapotzalco, México: Grupo Editorial Patria.
- Hostelería.site. *Bar* . Obtenido de: QUE ES UN BAR? | ORIGEN | TIPOS DE BAR (hosteleria.site).
- Moreno, J. (Abril de 2023). Que es un plan de marketing y cómo crearlo. Obtenido de: Qué es un plan de marketing y cómo crearlo (incluye plantillas) (hubspot.es)
- Rus, E. (Mayo de 2020). Punto de equilibrio. Obtenido de: Punto de equilibrio - Qué es, definición y concepto (economipedia.com)
- Merino, M. (Abril de 2022). Restaurante- Qué es, definición, orígenes y clasificación. Obtenido de: Restaurante - Qué es, definición, orígenes y clasificación (definicion.de)

11. Anexos

Anexo 1: Encuesta al consumidor

ENCUESTA APLICADA A LA DEMANDA DE LA CIUDAD DE LOJA, PARROQUIA MALACATOS Y PARROQUIAS ALEDAÑAS PARA EL AÑO 2023



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Como estudiante de la Universidad Nacional de Loja, perteneciente a la Carrera de Contabilidad y Auditoría, se le solicita de la forma más comedida proceda a responder las siguientes preguntas, la misma que tiene fines académicos, su participación no es obligatoria, además los datos proporcionados son confidenciales.

1. ¿Cuál es su género?

Masculino

Femenino

Otros

2. ¿Cuál es su edad?

18-24

25-29

30-34

35-39

40-44

3. ¿Utilizaría los servicios de un bar-restaurante?

Si

No

4. ¿Qué tipo de servicios frecuente utilizar en un bar-restaurante?

Bar

Restaurante

Bar y Restaurante

Otros

- 5. ¿Cada que frecuencia visita usted un bar-restaurante?**
- Semanal
 - Quincenal
 - Mensual
 - Anual
- 6. ¿Qué días prefiere usted asistir a un bar-restaurante?**
- Miércoles
 - Jueves
 - Viernes
 - Sábado
- 7. Cuando asiste a un bar-restaurante. ¿Con cuántas personas lo hace?**
- 1-2
 - 3-4
 - 5-6
- 8. ¿Con quién visitaría un bar-restaurante?**
- Amigos
 - Familia
 - Pareja
 - Compañeros
- 9. ¿Qué medios de comunicación son los que más frecuenta utilizar?**
- Radio
 - Tv
 - Periódico
 - Internet
 - Otros
- 10. ¿Por qué red social le gustaría informarse sobre nuestros servicios y promociones?**
- Facebook
 - Instagram
 - X
 - Tik Tok
 - WhatsApp
 - Telegram
 - Otros

11. ¿Cuánto es su gasto promedio cuando visita este tipo de lugares?

\$1,00 a \$20,00

\$21,00 a \$40,00

\$41,00 a \$60,00

Más de \$61,00

12. ¿Qué es lo que más le gusta de este tipo de lugares?

Buena atención

Un ambiente cómodo y confortante

Promociones

Precios bajos

13. ¿Asistiría a un bar-restaurant si este se implementaría en la parroquia de Malacatos?

Si

No

14. ¿Cuál es su campo laboral?

Bajo dependencia

Independiente

Desempleado

15. ¿Cuál es el salario que usted oscila?

\$450,00 a \$500,00

\$550,00 a \$600,00

\$650,00 a \$700,00

Más de \$750,00

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 2: Entrevista a establecimientos similares

**ENCUESTA APLICADA A LOS OFERTANTES DE LA CIUDAD DE LOJA,
PARROQUIA MALACATOS Y PARROQUIAS ALEDAÑAS PARA EL AÑO 2023**



UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

Como estudiante de la Universidad Nacional de Loja, perteneciente a la Carrera de Contabilidad y Auditoría, se le solicita de la forma más comedida proceda a responder las siguientes preguntas, la misma que tiene fines académicos, su participación no es obligatoria, además los datos proporcionados son confidenciales.

- ¿Cuál es la capacidad de su establecimiento?

- ¿Cuáles son los servicios que brinda sus establecimientos?

- ¿Cuáles son los días laborables de su establecimiento?

- ¿Cuál es el gasto promedio de los clientes en su establecimiento?

- ¿Por qué medios de comunicación realiza la publicidad de su establecimiento?

- ¿Cuenta con promociones en su establecimiento?

- ¿Cuál es el costo de ingreso a su establecimiento?

- ¿Considera buena la atención que le da a sus clientes en su establecimiento?



Universidad
Nacional
de Loja

**Sistema de Información Académico
Administrativo y Financiero - SIAAF**

CERTIFICADO DE CULMINACIÓN Y APROBACIÓN DEL TRABAJO DE INTEGRACIÓN CURRICULAR

Yo, **Riofrio Leiva Luis Antonio**, director del Trabajo de Integración Curricular denominado **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN "BAR"-RESTAURANTE" EN LA PARROQUIA MALACATOS**, perteneciente al estudiante **David Sebastian Celi Abendaño**, con cédula de identidad N° **1104413750**.

Certifico:

Que luego de haber dirigido el **Trabajo de Integración Curricular**, habiendo realizado una revisión exhaustiva para prevenir y eliminar cualquier forma de plagio, garantizando la debida honestidad académica, se encuentra concluido, aprobado y está en condiciones para ser presentado ante las instancias correspondientes.

Es lo que puedo certificar en honor a la verdad, a fin de que, de así considerarlo pertinente, el/la señor/a docente de la asignatura de **Integración Curricular**, proceda al registro del mismo en el Sistema de Gestión Académico como parte de los requisitos de acreditación de la Unidad de Integración Curricular del mencionado estudiante.

Loja, 1 de Marzo de 2024



Firmado electrónicamente por:
**LUIS ANTONIO
RIOFRIO LEIVA**

F)
**DIRECTOR DE TRABAJO DE INTEGRACIÓN
CURRICULAR**



Certificado TIC/TT.: UNL-2024-000610

1/1
Educamos para **Transformar**

Anexo 4: Certificado de traducción del abstract

Malacatos, 28 de junio del 2024

Lcdo.

Geovani Elizalde Soto Rojas

**LICENCIADO EN CIENCIAS DE LA EDUCACION EN LA ESPECIALIDAD DE
IDIOMA INGLES**

Certifica. -

Haber traducido de español a inglés el resumen del trabajo de integración curricular:

Estudio de Factibilidad para la creación de un “Bar – Restaurante” en la parroquia de Malacatos, autoría del estudiante: David Sebastián Celi Abendaño C.I. 1104413750, de la carrera de Contabilidad y Auditoría.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad, pudiendo el interesado hacer uso del presente documento cuando lo considere conveniente.



Geovani Elizalde Soto Rojas

1102470315

Licenciado

Nro Reg. Senesyt 1008-09-960327