



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**“EVALUACIÓN FINANCIERA PARA LA CREACIÓN DE UN BAR PUB  
IRLANDÉS “SHORT SHORT’S” EN LA CIUDADELA LOS MOLINOS DE  
LA CIUDAD DE LOJA”**

*Tesis previo a optar el grado y título de  
Ingeniera en Contabilidad y Auditoría,  
Contador Público Auditor.*

**AUTORA:**

*Mayra Alejandra Carrión Vásquez*

**DIRECTOR:**

*Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva MAE*

**LOJA - ECUADOR**

**2018**

ING. LUIS ANTONIO RIOFRÍO LEIVA MAE DOCENTE DE LA CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, DE LA FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA, DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA Y DIRECTOR DE TESIS.

**CERTIFICA:**

Que la tesis titulada: **“EVALUACIÓN FINANCIERA PARA LA CREACIÓN DE UN BAR PUB IRLANDÉS “SHORT SHORT’S” EN LA CIUDADELA LOS MOLINOS DE LA CIUDAD DE LOJA”**, desarrollada por la aspirante Mayra Alejandra Carrión Vásquez, previo a optar el Grado y Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, CPA., ha sido revisada su contenido teórico-práctico y además cumple con los parámetros generales para la Graduación en la Universidad Nacional de Loja, por lo que autorizo su presentación ante el Tribunal de Grado respectivo.

Loja, 18 de octubre del 2018



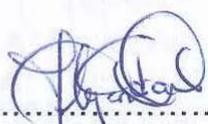
.....  
Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva MAE  
**DIRECTOR DE TESIS**

## AUTORÍA

Yo, **Mayra Alejandra Carrión Vásquez**, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de este trabajo de tesis.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de la presente tesis en el Repositorio Institucional.

**Autora: Mayra Alejandra Carrión Vásquez**

**Firma:**  .....

**Cédula:** 1105164980

**Fecha:** Loja, 18 de octubre del 2018

**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA,  
PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL, TOTAL Y  
PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Yo, **MAYRA ALEJANDRA CARRIÓN VÁSQUEZ**, declaro ser autora de la tesis titulada: **“EVALUACIÓN FINANCIERA PARA LA CREACIÓN DE UN BAR PUB IRLANDÉS “SHORT SHORT’S” EN LA CIUDADELA LOS MOLINOS DE LA CIUDAD DE LOJA”**, como requisito para optar al Grado y título de: Ingeniera en Contabilidad y Auditoría, CPA., autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional.

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

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 05 días del mes de noviembre del 2018.

**FIRMA:**



**AUTORA:** Mayra Alejandra Carrión Vásquez

**CÉDULA:** 1105164980

**DIRECCIÓN:** La Pradera; Álamos y Catamayo

**CORREO ELECTRÓNICO:** aleja\_cv17@hotmail.com

**TELÉFONO:** 2102085

**CELULAR:** 0968343517

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

**DIRECTOR DE TESIS:** Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva MAE

**TRIBUNAL DE GRADO:**

Dra. Ignacia de Jesús Luzuriaga Granda MAE

Dra. Gladys Ludeña Eras Mg. Sc.

Ing. Gabriela Vanessa Rueda Granda Mg. Sc.

**PRESIDENTA**

**VOCAL**

**VOCAL**

## DEDICATORIA

*La presente tesis la dedico primeramente a Dios, por su infinito amor y por haberme dado la fortaleza necesaria para poder culminar esta importante etapa de mi vida; con mucho cariño a mis padres Yesenia y Carlos quienes día a día a través de su amor y valores me enseñaron a ser perseverante, y creer en mis capacidades para ser una persona de lucha, por ser ellos el pilar fundamental de mi vida; a mi abuelita Fanny por demostrarme siempre su apoyo incondicional.*

*Dedico también este trabajo a mis hermanos; Alan y Mikkel, quienes quiero mucho, y por quienes persigo ser un ejemplo de superación y dedicación para un futuro. Así como también dedico con todo mi amor y cariño a Diego, por darme su apoyo, comprensión y confianza en todo momento.*

*Mayra Alejandra*

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad Nacional de Loja por haberme permitido ingresar a sus aulas universitarias y por proporcionarme la enseñanza que ha despertado en mi la necesidad de convertirme en profesional con conocimiento útil para servir a nuestra sociedad. Además este reconocimiento va para todos los maestros que durante estos años, gracias a sus enseñanzas contribuyeron para que la formación sea técnica y profesional.

A mi director de tesis Ing. Luis Antonio Riofrío Leiva Mg. Sc. MAE, quien impartíendome sus conocimientos, pudo guiarme día a día hasta la culminación de la misma.

También quiero dar las gracias a todos quienes me apoyaron y creyeron en mi para la culminación de la presente tesis.

*La Autora*

**a. TÍTULO**

“EVALUACIÓN FINANCIERA PARA LA CREACIÓN DE UN BAR PUB IRLANDÉS “SHORT SHORT’S” EN LA CIUDADELA LOS MOLINOS DE LA CIUDAD DE LOJA”

## **b. RESUMEN**

La investigación de tesis denominada "Evaluación financiera para la creación de un Bar Pub Irlandés "Short Short's" en la ciudadela Los Molinos de la ciudad de Loja", se desarrolló en base a los objetivos planteados previamente en el proyecto.

Para dar cumplimiento al objetivo número uno primeramente se procedió a determinar la población y muestra paso esencial para establecer la demanda y oferta y así aplicar las encuestas, las mismas que ayudaron a conocer el grado de aceptación del 94%. Con los datos obtenidos se pudo determinar la viabilidad del proyecto en relación a los aspectos físicos, tecnológicos y de la ingeniería y funcionamiento del mismo, determinando que la mejor alternativa para la ubicación del bar sería en la esquina de las calles 18 de Noviembre y Zapotillo de la ciudadela Los Molinos de la ciudad de Loja, y la capacidad instalada anual de 20.966 personas.

El segundo objetivo se llevó a cabo con la cotización de los diferentes costos y gastos necesarios para la creación del bar, valores que sirvieron para realizar los diferentes presupuestos que determinaron el costo del producto a ofrecer, el mismo que dio un valor de \$6,07 tanto para las bebidas como los bocaditos, considerando un margen de utilidad del 50%. Con la elaboración de estados financieros se espera obtener para el primer año una utilidad de \$41.422,54.

En el tercer objetivo se determinó la inversión inicial para la implementación de la propuesta arrojando un valor de \$27.107,88, monto que será financiado de la siguiente manera; \$19.302,14 con capital propio y la diferencia, es decir los \$7.805,74 mediante préstamo otorgado por el Banco del Pacífico a una tasa de interés del 15% anual a un plazo de 5 años. El tiempo de recuperación de capital corresponde a 3 meses, 25 días.

Para el cuarto objetivo se aplicaron los diferentes criterios de evaluación financiera con una proyección de 5 años, obteniendo los siguientes resultados: un VAN de \$284.424,62 una TIR de 305% que supera la TMAR esperada del 9%, la relación beneficio-costos refleja que por cada dólar invertido hay \$2,36 de utilidad; el rendimiento contable medio de 211% es mayor que la tasa de rendimiento contable medio de 196%. Finalmente, el indicador de sensibilidad debido a sus diferentes aumentos en los costos indica ser sensible, y en las disminuciones de ingresos el proyecto es igual, por ende, resulta rentable.

Por lo tanto, se ha demostrado la factibilidad de la propuesta y se recomienda el inicio de las actividades correspondientes.

## **ABSTRACT**

The "Financial Evaluation for the creation of an Irish Pub " Short Short's" in the citadel Los Molinos from the Loja city" thesis research, was developed based on the previously objectives raised in the project.

Firstly, proceeded to determine the population and show an essential step to establish the demand and supply and thus apply the surveys, which helped to know the degree of acceptance of 94%. With the data obtained it was possible to determine the viability of the project in relation to the physical, technological and engineering aspects and operation, determining that the best alternative for the location of the bar would be on the corner of the streets 18 de Noviembre and Zapotillo of the citadel Los Molinos from the Loja city, and the anual installed capacity of 20,966 people.

The second objective was carried out with the quotation of the different costs and expenses necessary for the bar's creation, values that served to realize the different budgets that determined the cost of the product to offer, the same one that gave a value of \$6,07 for both beverages and snacks, considering a profit margin of 60%. With the preparation of financial statements, it is expected to obtain a profit of \$41.422,54 for the first year.

In the third objective, the initial investment for the implementation of the proposal was determined, yielding a value of \$27.107,88, an amount that will be financed in the following manner; \$19.302,14 with own capital and the difference, that is, \$7,805.74, through a loan granted by Banco del Pacífico at an interest rate of 15% per year for a term of 5 years. The capital recovery time corresponds to 3 months, 25 days.

For the fourth objective, the different financial evaluation criteria were applied with a projection of 5 years, obtaining the following results: a VAN

of \$ 248.424,62; a TIR of 305% that exceeds the expected TMAR of 9%, the benefit-cost ratio reflects that for every dollar invested there is \$2,36 of profit; the average accounting return of 211% is higher than the average accounting rate of return of %. Finally, the indicator of sensitivity due to its different increases in costs indicates being sensitive, and in the decreases in income the project is the same, therefore, it is profitable.

Consequently, the feasibility of the proposal has been demonstrated and the commencement of the corresponding activities is recommended.

### c. INTRODUCCIÓN

El trabajo de tesis denominado “Evaluación Financiera para la Creación de un Bar Pub Irlandés “Short Short’s” en la Ciudadela Los Molinos de la ciudad de Loja”, pretende contribuir al mejoramiento de las condiciones socio–económicas de la ciudad, ofertando empleo a la población e incentivando al desarrollo turístico del mismo.

El emprendimiento es un tema de vital importancia porque esta actividad conlleva a solucionar los diferentes problemas relacionados a la baja productividad, escaso desarrollo empresarial, desempleo y pobreza del país.

El servicio de Bar Pub Irlandés “Short Short’s” surge como solución al problema que enfrentan los turistas nacionales y extranjeros que visitan la ciudad de Loja, así como sus habitantes, cuando piensan en un lugar que les permita disfrutar de momentos inolvidables junto a familiares y amigos, en donde puedan encontrar un servicio exclusivo adaptado a los nuevos modelos de negocio de bar.

En la localidad donde se va a implementar el Bar Pub Irlandés no existe un servicio con las características que esta cuenta, dado que los establecimientos existentes no han podido abarcar el concepto de Bar Pub, por esta razón el inversionista que lleve a cabo la realización del proyecto de bar se podrá beneficiar de las falencias encontradas en el mercado objetivo y convertirlas en oportunidades.

El trabajo de tesis está estructurado por: **TÍTULO**, donde se especifica el tema a desarrollarse; **RESUMEN**, en castellano y traducido al inglés en donde se engloba la sinopsis del desarrollo de todo el trabajo; **INTRODUCCIÓN**, en la que se evidencia la importancia, aporte y estructura

del trabajo; **REVISIÓN DE LITERATURA**, hace referencia a toda la información bibliográfica recabada para poder desarrollar la tesis; **RESULTADOS**, detalla el proceso que conllevó el desarrollo del trabajo investigativo desde la aplicación de encuestas hasta la determinación de la rentabilidad del proyecto de inversión, **MATERIALES Y MÉTODOS**, se describen los métodos, procedimientos y materiales utilizados en el desarrollo del presente estudio; **DISCUSIÓN**, realiza un contraste de los resultados obtenidos y los objetivos propuestos; **CONCLUSIONES** y **RECOMENDACIONES**, elaboradas de acuerdo a los objetivos y resultados obtenidos, incentivando a emprendedores e inversionistas hacer realidad el proyecto desarrollado; **BIBLIOGRAFÍA**, está compuesta por todas las fuentes bibliográficas utilizadas en la revisión de literatura y por último los **ANEXOS**, documentos necesarios para respaldar el desarrollo del presente trabajo.

## **d. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **EMPRESA**

“Es toda actividad económica que se dedica a producir bienes y servicios para venderlos y satisfacer las necesidades del mercado a través de establecimientos comerciales, con el propósito principal de obtener ganancias por la inversión realizada”<sup>1</sup>.

“Es la entidad u organización que se establece en un lugar determinado con el propósito de desarrollar actividades relacionadas con la producción y comercialización de bienes y/o servicios en general, para satisfacer las diversas necesidades de la sociedad”<sup>2</sup>.

Es conocida como una organización u entidad dedicada a la producción de bienes y servicios en la cual intervienen recursos humanos, materiales y técnicos con el fin de satisfacer las infinitas necesidades de la sociedad.

### **Objetivo**

“Tiene como objetivo la producción de bienes y servicios, su transformación, la distribución a quienes lo deseen o lo necesiten y finalmente la administración de estos”<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> ESPEJO JARAMILLO, Lupe Beatriz. (2010). Contabilidad General. Loja-Ecuador. Editorial Ediloja. Cuarta edición. p.15

<sup>2</sup> SARMIENTO R. Rubén. (2009). Contabilidad General. Quito-Ecuador. Editorial Impresos Andinos. Décima edición. p.1

<sup>3</sup> GUZMÁN VÁSQUEZ, Alexander; CUBILLOS GUZMÁN, Luis Francisco; TRUJILLO DÁVILA, María Andrea; GUZMÁN VÁSQUEZ, David y ROMERO CIFUENTES Tatiana. (2006). Contabilidad Financiera; Bogotá. Editorial Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. Segunda edición. p.31

## **Finalidad**

- “La producción de bienes o servicios para satisfacer necesidades de la sociedad.
- La obtención de un valor agregado para remunerar a los integrantes de la empresa. A unos en forma de utilidades o dividendos y a otros en forma de sueldos, salarios y prestaciones. Esta finalidad incluye la de abrir oportunidades de inversión para inversionistas y de empleo para trabajadores.
- Contribuir al pleno desarrollo de la sociedad, tratando que en su desempeño económico no solamente no se vulneren los valores sociales y personales fundamentales, sino que en lo posible se promuevan.
- Contribuir, en el seno de la empresa, al pleno desarrollo de sus integrantes, tratando de no vulnerar valores humanos fundamentales, sino también promoviéndolos”<sup>4</sup>.

## **Clasificación**

### **Según su tamaño o magnitud**

“La Superintendencia de Compañías, mediante resolución, acogió la clasificación de pequeñas y medianas empresas, PYMES, de acuerdo a la normativa implantada por la Comunidad Andina en su Resolución 1260 y la legislación interna vigente, conforme al siguiente cuadro”<sup>5</sup>:

---

<sup>4</sup> QUISPE CRISOSTOMO, Priscila. (2012). La empresa. Recuperado de <http://partesdelaempresa.blogspot.com/2012/04/finalidad-de-una-empresa.html>

<sup>5</sup> CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO. (2017). Boletín Jurídico. Clasificación de las PYMES, Pequeña y Mediana Empresa. Quito – Ecuador. Recuperado de: [http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta\\_Societaria\\_Junio\\_2017.pdf](http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta_Societaria_Junio_2017.pdf)

Tabla 1 Clasificación PYMES

<b>Variabes</b>	<b>Micro Empresa</b>	<b>Pequeña Empresa</b>	<b>Mediana Empresa</b>	<b>Grandes Empresas</b>
<b>Personal ocupado</b>	De 1 - 9	De 10 – 49	De 50 - 199	≥ 200
<b>Valor bruto en ventas anuales</b>	≤ 100.000	100.001 – 1.000.000	1.000.001 – 5.000.000	> 5.000.000
<b>Monto de activos</b>	Hasta US\$ 100.00	De US\$ 100.001 hasta US\$ 750.000	De US\$ 750.001 hasta US\$ 3.999.999	≥ 4.000.000

**Fuente:** CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO. S/f. Boletín Jurídico. Clasificación de las PYMES, Pequeña y Mediana Empresa. Quito – Ecuador. Recuperado de: [http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta\\_Societaria\\_Junio\\_2017.pdf](http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta_Societaria_Junio_2017.pdf)  
**Elaborado por:** La Autora

### Según el origen de su capital

- Públicas
- Privadas
- Mixtas

### Según su forma jurídica

- Comandita por acciones
- Comandita simple
- Economía mixta
- Anónima
- Responsabilidad limitada
- Nombre colectivo

### Según su giro u objeto social

- Manufacturas

- Comerciales
- De servicios
- Financieras

## **SECTOR DE SERVICIOS**

Este sector económico engloba las actividades relacionadas con los servicios no productores o transformadores de bienes materiales, con la finalidad de satisfacer las necesidades de la sociedad.

### **Clasificación**

#### **Quien gestione los servicios**

- **Servicios públicos:** Están gestionados por el Estado, estos servicios tienen un fin social, no económico.
- **Servicios privados:** Los gestores de estos servicios son empresas privadas, cuyo objetivo principal es obtener una compensación económica. Complementan los servicios públicos.

#### **La función que desempeñan**

- **Sociales:** Satisfacen algunas necesidades de la sociedad: educación, sanidad y más.
- **Administrativos:** Se encargan de diversas funciones, tales como la gestión y el trámite de documentos
- **Culturales:** Abarcan servicios relacionados con el arte, el cine, etc.
- **Personales:** Todo aquel servicio desempeñado por un profesional.
- **Información y comunicación:** Se ocupan de transmitir información.

- **Comerciales:** Servicios relacionados con la compra y venta de productos.
- **Transporte:** Se ocupan de facilitar el movimiento de personas y mercancías de un lugar a otro.
- **Financieros:** Todas aquellas entidades que se encarguen de gestionar operaciones monetarias.
- **Ocio y turismo:** Abarcan todas las actividades que tienen como fin la diversión y el descanso de sus consumidores.

## **EMPRESAS DE OCIO Y TURISMO**

Son empresas dedicadas al ocio y turismo, a la promoción y gestión de actividades deportivas, culturales y de animación para el entretenimiento y el tiempo libre.

El ocio y el turismo desde el punto de vista lúdico-recreativo han evolucionado a la par y han terminado por convertirse en una fuente inagotable de oportunidades de negocio, bien a través de la reestructuración de negocios tradicionales ya existentes o a la creación de los nuevos negocios a la búsqueda de satisfacción en el tiempo libre.

### **Bar**

“El bar (del inglés bar, barra), es un establecimiento comercial donde se sirven bebidas alcohólicas, no alcohólicas y aperitivos, generalmente para ser consumidos de inmediato en el mismo establecimiento en un servicio de barra. La persona que atiende el bar suele estar de pie, tras la barra y en el mundo anglosajón se le ha denominado tradicionalmente como barman.

El Bar es socialmente un punto de reunión, donde el establecimiento debe ser acogedor, y encuentre una prolongación de su propia casa. Es muy importante su instalación, mobiliario y decoración, pero sobre todo que el personal sea altamente calificado para el servicio y preparación de las bebidas y aperitivos.

### **Proyectos de inversión**

El proyecto surge como respuesta a una “idea” que busca la solución de un problema o la forma para aprovechar una oportunidad de negocio que, por lo general, corresponde a la solución de un problema de terceros.

Proyecto es una propuesta ordenada de acciones que pretenden la solución o reducción de la magnitud de un problema que afecta a un individuo o grupo de individuos y en la cual se plantean la magnitud, características, tipos y periodo de los recursos requeridos para complementar la solución propuesta dentro de las limitaciones técnicas, sociales, económicas y políticas, en las cuales el proyecto se desenvolverá.

“El proyecto de inversión se puede definir como un plan que, si se le asigna determinado monto de capital y se le proporcionan insumos de varios tipos, podrá producir un bien o un servicio útil al ser humano o a la sociedad en general”<sup>6</sup>.

### **Importancia**

La importancia de un proyecto radica en su técnica que busca recopilar, crear y analizar en forma sistemática un conjunto de antecedentes

---

<sup>6</sup> PAHCECO Coello, Carlos Enrique y PÉREZ BRITO Gabriel Jesús. (2018). El proyecto de inversión como estrategia gerencial. México. Instituto mexicano de contadores públicos. Segunda edición. p. 7

económicos que permitan juzgar cualitativa y cuantitativamente las ventajas y desventajas de asignar recursos a una determinada iniciativa.

“El propósito del proyecto de inversión es poder generar ganancias o beneficios adicionales a los inversionistas que lo promueven y, como resultado de este, también se verán beneficiados los grupos o poblaciones a quienes va dirigido”<sup>7</sup>.

### **Objetivos**

- Conservación de capital
- Apreciación de capital
- Generar una renta
- Obtener un retorno total

### **Características**

“Desde un punto de vista general y financiero, una inversión se caracteriza por los siguientes parámetros:

1. La vida de la inversión u horizonte temporal del proyecto
2. El capital formado y el desembolso de la inversión en el tiempo
3. Los flujos de caja o ganancias que genera y su distribución en el tiempo a lo largo de todo el ciclo de vida u horizonte temporal de actividad generado por dicha inversión.
4. Renovación de inmovilizados a lo largo del horizonte temporal de actividad”<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> FERNÁNDEZ Espinoza. (2007). Los proyectos de inversión. Costa Rica. Editorial Tecnológica de Costa Rica. p.15

<sup>8</sup> COLOM Gorgues, Antonio. (2009). Evaluación de rentabilidad de proyectos de inversión. España. Editorial Universidad Lleida. p.60

## Tipología de proyectos de inversión

**“De acuerdo a su naturaleza, los proyectos pueden ser:**

- **Las inversiones dependientes:** Son aquellas que para ser realizadas requieren otra inversión.
- **Las inversiones independientes:** Son las que se pueden realizar sin depender ni afectar o ser afectadas por otros proyectos. Dos proyectos independientes pueden conducir a la decisión de hacer ambos, ninguno o solo uno de ellos.
- **Las inversiones mutuamente excluyentes:** Como su nombre lo indica, corresponden a proyectos opcionales, donde aceptar uno impide que se haga el otro o lo hace innecesario.

**De acuerdo al área que pertenece:**

- **Productivos:** Los que utilizan recursos para producir bienes orientados al consumo intermedio o final (proyectos de producción agrícola, ganadera, forestal, etc).
- **De infraestructura económica:** Los que generan obras que facilitan el desarrollo de futuras actividades (camino, diques, canales de riego, electrificación y telefonía, etc.).
- **De infraestructura social:** Los que se dirigen a solucionar limitantes que afectan el rendimiento de la mano de obra, tales como deficiencias en educación, salud, provisión de agua potable y para riego, telefonía, etc.
- **De regulación y fortalecimiento de mercados:** Son los proyectos que apuntan a clarificar y normalizar las reglas de juego de los mercados o a fortalecer el marco jurídico donde se desenvuelven las actividades productivas.

**De acuerdo al fin buscado:**

- **Proyectos de inversión privada:** Se refieren a que al fin del proyecto se debe lograr una rentabilidad económica financiera, de tal modo que permita recuperar la inversión de capital puesta por la empresa o inversionistas diversos en la ejecución del proyecto.
- **Proyectos de inversión pública:** En este tipo de proyectos el Estado es el inversionista que coloca sus recursos para la ejecución del mismo.
- **Proyectos de inversión social:** Un proyecto social sigue el único fin de generar un impacto en el bienestar social.

**En el caso de los proyectos públicos o sociales, se pueden establecer ciertas clasificaciones:**

- **Proyectos de infraestructura:** Este tipo de proyectos están más relacionados a inversión en obras civiles de infraestructura que puede ser de uso económico (beneficiando la producción) o de uso social, mejorando las condiciones de vida.
- **Proyectos de fortalecimiento de capacidades sociales o gubernamentales:** En este caso se trabajan diversas líneas, como por ejemplo participación ciudadana, mejora de la gestión pública, vigilancia ciudadana u otros<sup>9</sup>.

**ETAPAS DEL PROYECTO DE INVERSIÓN**

Una de las clasificaciones más comunes menciona cuatro etapas básicas: la generación de la idea, los estudios de preinversión, la inversión, y la puesta en marcha y operación.

---

<sup>9</sup> CÓRDOBA PADILLA, Marcial. (2011). Formulación y evaluación de proyectos. Bogotá. Editorial Eco Ediciones. Segunda edición. pp.5-7.

## IDEA

“La etapa de idea corresponde al proceso sistemático de búsqueda de nuevas oportunidades de negocios o de posibilidades de mejoramiento en el funcionamiento de una empresa, proceso que surge de la identificación de opciones de solución de problemas e ineficiencias internas que pudieran existir, o de las diferentes formas de enfrentar las oportunidades de negocios que se pudieran presentar”<sup>10</sup>.

“La gerencia de beneficios induce a la búsqueda permanente de ideas de proyectos a través de diversos mecanismos, como entre otros los siguientes:

- **Análisis de problemas:** La posible solución a los problemas de los demás puede transformarse en un proyecto.
- **Análisis de necesidades:** Hoy las personas pueden estar satisfaciendo una parte de sus necesidades porque no existe la oferta de un producto que lo haga totalmente.
- **Análisis de los deseos:** Vestirse es una necesidad, pero estar a la moda es un deseo.
- **Análisis del cambio en los gustos y preferencias:** La mayor preocupación por el ocio y la apariencia física.

La generación de ideas de proyectos no requiere solo imaginación. Existen muchas y diversas fuentes de inspiración. La observación de lo que actualmente se hace permite deducir posibles mejoras, así como la revisión de las necesidades de la propia empresa y de su entorno permite apreciar

---

<sup>10</sup> SAPAG CHAIN, Nassir. (2011). Proyectos de inversión, formulación y evaluación. Chile. Editorial Pearson. Segunda edición. p.30

grados de satisfacción de sus clientes. Si los requerimientos no están totalmente satisfechos, existe ahí una oportunidad de negocios”<sup>11</sup>.

“Antes de evaluar la idea, esta debe definirse con precisión, especificando el valor creado o añadido para el cliente. La idea, así definida, debe confrontarse con el mercado potencial para determinar las razones de por qué será preferida en vez de lo ofertado por la competencia. Esto obliga a explicitar las ventajas comparativas, basándose en las debilidades de la competencia, donde la demanda no esté siendo satisfecha o lo esté de manera ineficiente

## 1. PREINVERSIÓN

La etapa de preinversión corresponde al estudio de la viabilidad económica de las diversas opciones de solución identificadas para cada una de las ideas de proyectos, es un paso necesario para darle forma a esa idea que puede representar una oportunidad de negocios. Esta etapa se puede desarrollar de tres formas distintas, dependiendo de la cantidad y la calidad de la información considerada en la evaluación: perfil, prefactibilidad y factibilidad”<sup>12</sup>.

**1.1. Perfil:** Una vez que se han generado las diferentes alternativas de proyectos, se deben de evaluar cada una de ellas para poder determinar cuál es su factibilidad técnica y financiera. De esta manera es posible definir cuál es la opción que podría ser más viable y con mayores probabilidades de éxito para presentarla como alternativa de proyecto. Su análisis es, con frecuencia, estático y se basa principalmente en información secundaria, generalmente de tipo cualitativo, en opiniones de expertos o en cifras estimativas. Su

---

<sup>11</sup> SAPAG CHAIN, Nassir. Op. cit.; p.31

<sup>12</sup> Ibid.; p. 32-33

objetivo fundamental es, por una parte, determinar si existen antecedentes que justifiquen abandonar el proyecto sin efectuar mayores gastos futuros en estudios que proporcionen mayor y mejor información; y por otra, reducir las opciones de solución, seleccionando aquellas que en un primer análisis podrían aparecer como las más convenientes.

**1.2. Prefactibilidad:** Una vez que se ha seleccionado la alternativa más factible y viable, se profundiza la información obtenida en los estudios iniciados a nivel de mercado, técnico, financiero, legal, etc. En esta etapa se debe ser más riguroso en la determinación de la oferta del mercado y la demanda efectiva del proyecto. Se determina con mayor exactitud el tamaño del proyecto y las posibles inversiones que son necesarias para iniciar el proyecto. En el mencionado nivel se proyectan los costos y beneficios con base en criterios cuantitativos, pero sirviéndose mayoritariamente de información secundaria.

**1.3. Factibilidad:** En esta etapa se profundizan aún más los estudios y se trata de obtener información de fuentes primarias. En este nivel se documenta en su totalidad, mejorando el procesamiento y análisis de las encuestas, de los estudios de población, cotizaciones de equipo, ubicación exacta con estudio de terrenos y sus costos, estudios de impacto ambiental, definición de las posibles fuentes de financiamiento y sus costos.

Este estudio, a diferencia de los otros, debe ser absolutamente concluyente sobre la factibilidad técnica y financiera del proyecto y, por lo tanto, constituirá el documento final que será sometido a consideración de las entidades financieras para su aprobación.

### 1.3.1. Estudio administrativo

El estudio administrativo proporciona, en un proyecto de inversión, las herramientas que guía para los que deban administrar dicho proyecto; muestra los elementos administrativos como la planeación estratégica que defina el rumbo y acciones a seguir para alcanzar metas empresariales.

“Se enfoca a la constitución legal y organizacional de la empresa, por lo que es necesario que si el proyecto de inversión es la creación de una empresa esta se constituya legalmente. Otro aspecto que se debe determinar es la estructura organizacional necesaria para que el proyecto funcione, ya sea como empresa o como una división de una empresa que se encuentra en funcionamiento”<sup>13</sup>.

“Los elementos que encontramos en un estudio administrativo para el desarrollo en un proyecto de inversión serán:

- **Misión** que identifique propósitos organizacionales con la exigencia social y que sirva de fundamento para tomar decisiones.
- **Visión**, debe identificar las metas, con lo que le dará certidumbre al negocio y por tanto sus líderes podrán establecer nuevos retos.
- **Objetivos**, guías cualitativas que lo lleven a lograr los resultados.
- **Políticas** definirán el área de trabajo para la toma de decisiones, aunque no dan la decisión en sí, sino lineamientos. La política la establece el dueño de la empresa y pueden ser: originadas, internas, externas y jerárquicas.
- **Estrategias**, dan el programa general de acción, definición de la meta, los esfuerzos y recursos encaminados hacia el logro de unos objetivos generales y ejecutar así la misión de la organización.

---

<sup>13</sup> MORALES CASTRO, Arturo; MORALES CASTRO, José Antonio. (2014). Finanzas. México. Grupo Editorial Patria. Primera edición. p.16

- **Valores**, van a representar las convicciones filosóficas de los gestores administradores que llevan a la empresa hacia los objetivos para el éxito.
- **Organigramas**. Son recuadros que representan los puestos de la organización y sus niveles jerárquicos, líneas, autoridad y responsabilidad. Deben tener claridad y procurar no anotar nombre de quienes ocupan los puestos, no deben ser extensos ni complicados.
- **Planificación de los recursos humanos**. Una vez realizado el organigrama se deben definir los puestos, lo que dará claridad a la administración del proyecto, son las personas quienes ejecutarán el trabajo para lograr lo que la empresa tenga marcado como objetivos empresariales.
- **Aspecto laboral**. Atiende al contrato de trabajo y al reglamento de régimen interior.
- **Aspecto ecológico**. Considerar el compromiso ecológico que las empresas deben adquirir en su actividad”<sup>14</sup>.

### 1.3.2. Estudio legal

Es necesario determinar todas las regulaciones de tipo legal que podrían afectar su desarrollo, especialmente en lo referente a su ubicación y funcionamiento.

La ubicación está afectada por los planes reguladores de las municipalidades locales o por lo establecido por las entidades nacionales responsables del desarrollo urbano.

---

<sup>14</sup> OVERBLOG. (2011). Estudio administrativo. Recuperado de [https://es.overblog.com/Estudio\\_administrativo\\_en\\_que\\_consiste\\_y\\_otros\\_aspectos\\_interesantes-1228321767-art257005.html](https://es.overblog.com/Estudio_administrativo_en_que_consiste_y_otros_aspectos_interesantes-1228321767-art257005.html)

Dependiendo del tipo de actividad, se requiere cumplir con trámites para el otorgamiento de permisos de funcionamiento (patentes, licencias, etc.) que podrían afectar la etapa de operación, tanto en la parte productiva como de desechos, en donde se hace necesario cumplir una serie de directrices emanadas por entidades responsables de la salud pública.

Otra de las áreas que podrían afectar la factibilidad legal del proyecto tiene que ver con la legislación del país para crea cierto tipo de empresas y los estímulos o impuestos que pudieran estar vigentes, y que podrían afectar o beneficiar al proyecto. Estas regulaciones tienen que ver con estímulos a la producción, impuestos específicos, aranceles a la importación de materia prima.

Como puede apreciarse, este estudio debe adelantarse en las etapas iniciales de la formulación y preparación, ya que un proyecto, altamente rentable, puede resultar no factible por una norma legal.

### **1.3.3. Estudio de mercado**

“Consta de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización”<sup>15</sup>.

#### **Demanda**

“Se denomina demanda a la búsqueda de satisfactores de un requerimiento o necesidad que realizan los consumidores, aunque sujetas a diversas restricciones”<sup>16</sup>.

---

<sup>15</sup> BACA URBINA, Gabriel. (2011). Evaluación de proyectos. México. Editorial McGraw-Hill. Cuarta edición. p.7

<sup>16</sup> SAPAG CHAIN, Nassir. Op. cit.; p.46

“Se refiere a la relación íntegra entre el precio de un bien y la cantidad demandada del mismo”<sup>17</sup>.

En sí se la puede definir como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado ya sea por un consumidor o a su vez por el conjunto de consumidores en un momento determinado.

### **Tipos de demanda**

- **Demanda potencial:** Es la máxima demanda posible que se podría dar para uno o varios productos que existe en el mercado y que, por diversos factores, no ha llegado a cubrir las necesidades del Consumidor, teniendo como objetivo principal el ayudar a pronosticar o determinar cuál será la demanda o nivel de ventas del negocio.
- **Demanda real:** Es la cantidad que realmente las personas adquieren un determinado producto y/o servicio. Esta demanda está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan actualmente en el mercado.
- **Demanda efectiva:** Este tipo de demanda está constituida por el segmento de demandantes que tienen las condiciones materiales necesarias para consumir un determinado producto.

### **Oferta**

“Se refiere a la relación íntegra entre el precio de un bien y la cantidad ofrecida del mismo”.<sup>18</sup>

---

<sup>17</sup> PARKIN Michael. (2014). Economía. México. Editorial Pearson. Decimoprimera edición. p.57

<sup>18</sup> PARKIN Michael. Op. cit.; p.65

## Tipos de oferta

- **“Oferta competitiva:** Es aquella en la que los productores o prestadores de servicios se encuentran en circunstancias de libre competencia, la participación en el mercado se determina por la calidad, el precio y el servicio que se ofrecen al consumidor. Ningún prestador del servicio domina el mercado.
- **Oferta oligopólica:** Se caracteriza porque el mercado se halla controlado por solo unos cuantos productores o prestadores del servicio. Ellos determinan la oferta, los precios y normalmente tienen acaparada una gran cantidad de insumos para su actividad.
- **Oferta monopólica:** Se encuentra denominada por un solo producto o prestador del bien o servicio, que impone la calidad, precio y cantidad. Un monopolista no es necesariamente productor o prestador único. Si el productor o prestador del servicio domina o posee más de 95% del mercado siempre determina el precio”<sup>19</sup>.

## Plan de mercado

Es una guía que las empresas utilizan para ayudar a promover sus productos y servicios y llegar a los clientes potenciales ofertando un producto de calidad que esté acorde a las necesidades que el cliente desea.

- **Producto:** Es la concretización del bien, cualquier cosa que pueda ofrecerse para satisfacer una necesidad o deseo. Abarca objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas.

---

<sup>19</sup> BACA URBINA, Gabriel. Op. cit.; p.44

- **Plaza:** Es el lugar físico o virtual en el que se venden los productos y que obligatoriamente genera un canal de distribución interno de entrada hasta el punto de ventas.
- **Promoción:** Es comunicar, informar y persuadir al cliente y otros interesados sobre la empresa, sus productos, y ofertas. La promoción describe todo el proceso desde el momento que el producto es terminado hasta en el que es recibido por el cliente, incluyendo elementos como el empaque, la publicidad, el canal de comercialización, las estrategias de negociación, la marca, las estrategias de venta.
- **Precio:** Es el monto monetario de intercambio asociado a la transacción. Este a su vez, es el que se plantea por medio de una investigación de mercados previa, la cual, definirá el precio que se le asignará al entrar al mercado.

#### 1.3.4. Estudio técnico

El estudio técnico es todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se verifica la posibilidad técnica de fabricar el producto o prestar el servicio, y se determina el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para realizar la producción.

Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita.

**Tamaño:** Es la capacidad de producción de un bien o la prestación de un servicio durante el estudio. “El tamaño de un proyecto corresponde a su

capacidad instalada y se expresa en número de unidades de producción por año. Se distinguen tres tipos de capacidad instalada:

- **Capacidad de diseño:** Tasa estándar de actividad en condiciones normales de funcionamiento.
- **Capacidad del sistema:** Actividad máxima que se puede alcanzar con los recursos humanos y materiales trabajando de manera integrada.
- **Capacidad real:** Promedio anual de actividad efectiva, de acuerdo con variables internas (capacidad del sistema) y externas (demanda)<sup>20</sup>.

**Localización:** Es el lugar donde se va a desarrollar el proyecto lo cual permitirá establecer el éxito o fracaso del mismo, por cuanto es importante tomar en cuenta los siguientes aspectos que son de vital importancia para establecer la micro y macro localización.

### **Factores que determinan el tamaño de un proyecto**

Indican las razones por las cuales el proyecto no ofrece un mayor número de productos o servicios, y entre las cuales se pueden destacar:

- Tamaño del mercado
- Capacidad financiera
- Disponibilidad de insumos, materiales y recursos humanos
- Problemas de transporte
- Problemas institucionales
- Capacidad administrativa
- Proceso tecnológico
- Problemas legales

---

<sup>20</sup> SAPAG CHAIN, Nassir. Op. cit.; p.135

## **Métodos de evaluación de la localización**

En la evaluación de la localización se utilizan los siguientes métodos:

### **a) Método de evaluación por factores no cuantificables**

Las principales técnicas subjetivas utilizadas para emplazar sólo tienen en cuenta factores cualitativos y no cuantitativos, que tienen mayor validez en la selección de la macro – zona que en la ubicación específica. Los tres métodos que se destacan son: antecedentes industriales, factor preferencial y factor dominante.

El método de los antecedentes industriales supone que, si en una zona se instala una planta de una industria similar, esta será adecuada para el proyecto. Las limitaciones de este método son obvias en vista de que realiza un análisis estático cuando es requerido uno dinámico.

No más objetivo es el criterio del factor preferencia, que basa la selección en la preferencia personal de quien debe decidir (ni siquiera del analista). Así el deseo de vivir en un lugar determinado puede relegar en prioridad a los factores económicos al adoptar la decisión final.

El criterio del factor dominante, más que una técnica, es un concepto, puesto que otorga alternativas a la localización.

### **b) Método cualitativo por puntos**

“Este método consiste en definir los principales factores determinantes de una localización para asignarles valores ponderados de peso relativo, de acuerdo con la importancia que se les atribuye. El peso relativo, sobre la

base de una suma igual a uno, depende fundamentalmente del criterio y experiencia de evaluador.

Al comparar dos o más localizaciones opcionales, se procede a asignar una calificación a cada factor en una localización de acuerdo con una escala predeterminada, como por ejemplo de cero a diez. La suma de las calificaciones ponderadas permitirá seleccionar la localización que acumule el mayor puntaje.

### c) Método de los factores ponderados

Es el método más general ya que permite incorporar en el análisis toda clase de consideraciones, sean éstas de carácter cuantitativo o cualitativo. Consistirá en lo siguiente:

- Se identifican los factores más relevantes a tener en cuenta en la decisión.
- Se establece una ponderación entre ellos en función de su importancia relativa.
- Se puntúa cada alternativa para cada uno de estos criterios a partir de una escala previamente determinada.
- Por último, se obtiene una calificación global,  $P_i$ , de cada alternativa, teniendo en cuenta la puntuación de la misma en cada factor  $P_{ij}$ , y el peso relativo del mismo,  $w_j$ . De acuerdo con ello,  $P_i = \sum w_j P_{ij}$ .<sup>21</sup>

**Macro localización:** “Se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto, ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura

---

<sup>21</sup> CÓRDOBA PADILLA, Marcial. Op. cit.; pp. 116-117

existente. Además, permite comparar las alternativas propuestas para determinar las regiones o terrenos más apropiados para el proyecto”<sup>22</sup>.

**Micro localización:** “Indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida abarcando la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa.

Dicha localización integra aspectos como la suma de costos de fletes de insumos a la planta y el producto al mercado, la disponibilidad y los costos relativos de los insumos y estímulos fiscales, leyes y el clima, facilidades administrativas, factores externos, preferencias personales y ventajas sociales”<sup>23</sup>.

### **1.3.5. Estudio financiero**

El estudio financiero es el análisis que realiza una empresa para saber si será sustentable, viable y rentable en el tiempo. Es una parte fundamental de la evaluación financiera pues permitirá establecer el total de inversión, estableciendo los costos necesarios para la implementación y desarrollo de la misma.

### **Presupuestos**

“Los presupuestos constituyen la expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un período, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlos.

---

<sup>22</sup> SAPAG CHAIN, Nassir. Op. cit.; p.119

<sup>23</sup> Ibid.; p.121

Es expresión cuantitativa porque los objetivos deben ser medibles y su alcance requiere la destinación de recursos durante el período fijado como horizonte de planeamiento; es formal porque exige la aceptación de quienes están al frente de la organización; además es el fruto de las estrategias adoptadas porque éstas permiten responder al cómo se integrarán las diferentes actividades de la empresa de modo que converjan al logro de los objetivos previstos; deberá “organizar” y asignar personas y recursos; “ejecutar y controlar” para que los planes no se queden sólo en la mente de sus proponentes y, por último, desarrollar procedimientos de oficina y técnicas especiales para formular y controlar el presupuesto”<sup>24</sup>.

Entre los presupuestos más utilizados en la elaboración de un proyecto de inversión están:

- Presupuestos de inversión
- Presupuestos de operación
- Presupuestos de egresos
- Presupuestos de ingresos

### **Presupuestos de inversión**

Es un documento que prevé las inversiones y su financiación, los gastos e ingresos que se ocasionarán, así como las compras e ingresos de varios periodos.

Tanto la inversión como el monto de los recursos necesarios para la ejecución del proyecto comprenden: activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo. Para que el rendimiento de los recursos se considere óptimo

---

<sup>24</sup> BURBANO RUIZ, Jorge E. (2005). Presupuestos, enfoque de gestión, planeación y control de recursos. España. Editorial McGraw-Hill. Tercera edición; p.31

debe ser igual o mayor al rendimiento que esa misma inversión obtendrá si se la destina a una actividad alternativa de similar riesgo.

Las inversiones de naturaleza permanente se refieren a las adquisiciones de ciertos bienes que tienen un carácter operativo para la empresa, como los terrenos; edificios; maquinaria y equipos; y muebles y enseres; cuyo fin son dar soporte a la actividad de producción de bienes y servicios.

Las inversiones a corto plazo tienen la función principal de servir de soporte a las ventas. Se destinan a financiar los activos corrientes tales como: inventarios, cuentas por cobrar, cuentas que se recuperan en plazos inferiores a un año, repitiéndose el ciclo de inversión y recuperación en forma continua.

### **Activo fijo**

“Son bienes tangibles que tienen como objetivo; su uso o usufructo en beneficio de la entidad, la producción de artículos para su venta o uso de la misma y la prestación de servicios de la entidad a su clientela o al público en general”<sup>25</sup>.

### **Activo diferido**

Son valores cuya recuperabilidad está condicionada generalmente por el transcurso del tiempo, es decir gastos pagados, pero aún no utilizados, cuyo objetivo es no afectar la información financiera de la empresa en los periodos en los que aún no se han utilizado esos gastos.

---

<sup>25</sup> GUAJARDO CANTÚ, Gerardo y ANDRADE DE GUAJARDO, Nora E. (2008). Contabilidad Financiera. México. Editorial McGraw-Hill. Quinta edición. p.403

## Capital de trabajo

“El capital de trabajo es la inversión adicional líquida que debe aportarse para que la empresa empiece a elaborar el producto”<sup>26</sup>.

Una inversión fundamental para el éxito o el fracaso de un negocio es la que se debe hacer en capital de trabajo. El proyecto puede considerar la inversión en todos los activos fijos necesarios para poder funcionar adecuadamente, pero si no contempla la inversión en el capital necesario para financiar los desfases de caja durante su operación, probablemente fracase.

Existen tres modelos para calcular el monto para invertir en capital de trabajo:

**“Método contable:** Proyecta los niveles promedios de activos corrientes o circulantes (recursos mantenidos en caja, cuentas por cobrar a clientes e inventarios) y de pasivos corrientes o circulantes (créditos bancarios de corto plazo, deudas con proveedores y otras cuentas por pagar de corto plazo), y calcula la inversión en capital de trabajo como la diferencia entre ambos”<sup>27</sup>.

**“Método del periodo de desfase:** Calcula la inversión en capital de trabajo como la cantidad de recursos necesarios para financiar los costos de operación desde que se inician los desembolsos hasta que se recuperan. Para ello, toma el costo promedio diario y lo multiplica por el número de días estimados de desfase.

---

<sup>26</sup> BACA URBINA, Gabriel, Op. cit.; p.198

<sup>27</sup> Ibid.; p.185

Fórmula:

$$ICT_0 = \frac{Ca_1}{365} \times n$$

Donde  $ICT_0$  es el monto de la inversión inicial en capital de trabajo;  $Ca_1$ , el costo anual proyectado para el primer año de operación, y  $n$ , el número de días de desfase entre la ocurrencia de los egresos y la generación de ingresos”<sup>28</sup>.

**“Método del déficit acumulado máximo:** Al determinar el máximo déficit que se produce entre la ocurrencia de los egresos y los ingresos. Considera la posibilidad real de que durante el periodo de desfase ocurran tanto estacionalidades en la producción, ventas o compras de insumos como ingresos que permitan financiar parte de los egresos proyectados. Para ello, elabora un presupuesto de caja donde detalla, para un periodo de 12 meses, la estimación de los ingresos y egresos de caja mensuales”<sup>29</sup>.

## Financiamiento

Es un conjunto de recursos monetarios financieros que se designarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto específico.

- **Fuentes internas:** Son fuentes generadas dentro de la misma empresa, como resultado de sus operaciones y promoción.
- **Fuentes externas:** Son aquellas que obtienen financiamiento y proporcionan recursos que provienen de personas, instituciones que son ajenas a la empresa.

---

<sup>28</sup> BACA URBINA, Gabriel, Op. cit.; p.186

<sup>29</sup> SAPAG CHAIN, Nassir. Op. cit.; pp.187-188

## Presupuesto de operación

“Son estimados que en forma directa en proceso tiene que ver con la parte Neurológica de la Empresa, desde la producción misma hasta los gastos que conlleve ofertar el producto o servicio”<sup>30</sup>.

## Costos

“Al costo se lo puede definir como un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros), o en forma virtual (costos de oportunidad).

El concepto de costo también incluye, los de objetividad y unidad de medida. El concepto de objetividad requiere que los importes que se asientan en los registros contables se basen en datos objetivos. Entre los intercambios entre un comprador y un vendedor, ambos intentan obtener el mejor precio. Sólo el importe final acordado es lo bastante objetivo para incluirse en los registros contables”<sup>31</sup>.

## Tipos de costos

### Atendiendo al grado de conducta o con relación al volumen

- **“Costos fijos:** Son aquellos costos que permanecen constantes en su magnitud dentro de un periodo determinado, independientemente de los cambios registrados en el volumen de operaciones realizadas.

---

<sup>30</sup> GERENCIE.COM. (2017). Clasificación del presupuesto. Recuperado de: [https://www.gerencie.com/clasificacion-del-presupuesto.html#Presupuesto\\_De\\_Operacion](https://www.gerencie.com/clasificacion-del-presupuesto.html#Presupuesto_De_Operacion)

<sup>31</sup> WARREN, Carl S; REEVE, James M.; DUCHAC, Jonathan E. (2016). Contabilidad financiera. México. Editorial Cengage Learning. Catorceava edición. p.8

- **Costos variables:** Son aquellos costos cuya magnitud cambia en razón directa al volumen de las operaciones realizadas.
- **Costos semifijos, semivARIABLES o mixtos:** Son aquellos que tienen elementos tanto fijos como variables<sup>32</sup>.

#### **Por elementos o por naturaleza de gastos:**

- **Costos Primos:** Estos costos se relacionan en forma directa con la producción. Se subclasifican en:
  - **Materia prima directa:** Son todos los componentes básicos para la obtención del producto terminado, su cantidad está relacionada con la capacidad de la planta, y su costo depende de la calidad y del lugar donde se encuentren los proveedores.
  - **Mano de obra directa:** En este rubro se considera todo el gasto empleado en la contratación del personal que interviene directamente en el proceso de producción, es decir aquellos que con su trabajo transforman la materia prima en producto terminado.
- **Costos Indirectos de Fabricación:** Son aquellos costos que debe cubrir una fábrica para la manufactura de un producto, aparte de los materiales y la mano de obra directa.
  - **Materia prima indirecta:** Constituye todos los gastos de materia prima que complementan el producto de forma indirecta.
  - **Mano de obra indirecta:** Son todos los gastos de contratación de empleados que intervienen de forma indirecta en el proceso de producción.

---

<sup>32</sup> GARCÍA COLÍN, Juan. (2008). Contabilidad de costos. México. Editorial McGraw-Hill. Tercera edición. pp. 12-13

- **Gastos indirectos de producción:** son montos erogados o aplicados que necesariamente suceden por causa de la producción y no es posible aplicar con exactitud a una unidad de producción, así como en los casos de depreciación de activo fijo, gastos de mantenimiento, reparación, alquileres, seguros, energía eléctrica, agua, gastos generales de fábrica, etc.

### **Presupuestos de egresos**

Es el presupuesto que comprende los diferentes gastos que asumirá la empresa para llevar a cabo el funcionamiento de la misma. Algunos gastos son administrativos, de venta y financieros.

### **Gastos**

Son erogaciones propias de la actividad de la empresa, provocando una disminución de los recursos económicos de la empresa ocasionado por la adquisición de factores corrientes y por otras operaciones no habituales, lo que produce una disminución del patrimonio neto.

### **Tipos de gastos**

- **Gastos administrativos:** Son los gastos ocasionados por la empresa y que están vinculados directamente con la gestión administrativa”<sup>33</sup>.
- **“Gastos de venta:** Comprenden los gastos ocasionados en el giro normal de la empresa y que están relacionados directamente con la gestión de ventas, con el objeto de alcanzar mayor eficiencia en la distribución de los productos.

---

<sup>33</sup> ESPEJO JARAMILLO, Lupe Beatriz. Op. cit.; pp.105-106

- **Gastos financieros:** Son los gastos originados en la obtención y uso de capital de terceros, así como el pago por servicios bancarios”<sup>34</sup>.

### **Presupuesto de ingresos**

“Es aquel presupuesto que permite proyectar los ingresos que la empresa va a generar en cierto periodo de tiempo. Para poder proyectar los ingresos de una empresa es necesario conocer las unidades a vender, el precio de los productos y la política de ventas implementadas”<sup>35</sup>.

El presupuesto de ingresos, se obtiene de acuerdo al precio promedio y la demanda insatisfecha del producto, derivados del estudio de mercado, el cual representa el soporte del programa de producción y constituye el cimiento de los estimativos acerca del consumo de los usuarios.

### **Ingresos**

“Son beneficios que percibe la empresa en el desarrollo de sus actividades, en un determinado ejercicio económico.

### **Tipos de ingresos**

Ingresos operacionales: Son los valores recibidos y/o causados como resultados de las operaciones propias de la actividad empresarial”<sup>36</sup>.

“Ingresos no operacionales: Son valores adicionales que la empresa recibe, por actividades diferentes al giro normal del negocio.

---

<sup>34</sup> ESPEJO JARAMILLO, Lupe Beatriz. Op. cit.; p.115

<sup>35</sup> COTRINA Saul. (2005). Proyectos de inversión. Recuperado de <http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/presupuestos-ingresos-costos-gastos>

<sup>36</sup> Ibid.; p.103

## Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los costos variables; permitiendo evaluar la rentabilidad de la inversión a través del estudio y análisis de las relaciones entre los costos fijos, costos variables e ingresos.

### Métodos para hallar el punto de equilibrio

#### 1. En función de las ventas

Es el nivel de ventas o de ingresos en unidades que por ventas una empresa o negocio debe realizar con el objetivo de no perder o ganar.

#### Fórmula

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$

#### Donde:

CFT: Costos fijos totales

CVT: Costos variables totales

VT: Ventas torales

#### 2. En función de la capacidad instalada

Es la capacidad instalada con la que el negocio debe contar para no perder ni ganar, es decir llegue al punto de equilibrio.

#### Fórmula

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100$$

**Donde:**

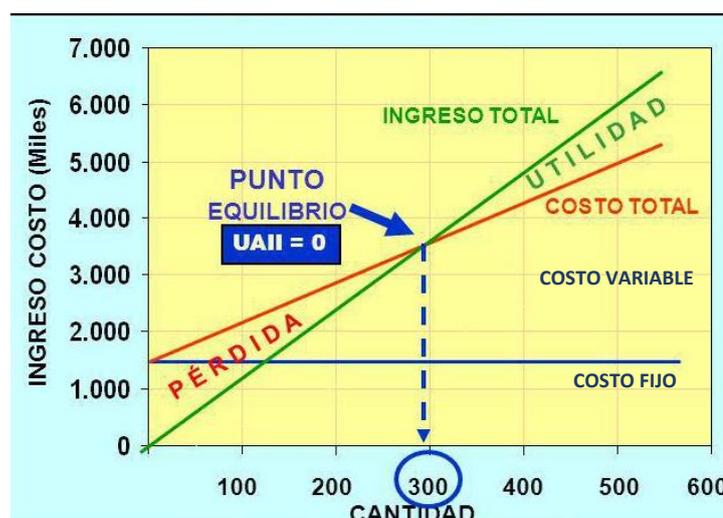
CFT: Costos fijos totales

CVT: Costos variables totales

VT: Ventas torales

**3. Método gráfico**

El punto de equilibrio puede representarse y calcularse en forma gráfica, teniendo en cuenta la información que suministra el problema. En el eje de las "x", se ubican las ventas en unidades, y en el eje de las "y", las unidades monetarias, (costos e ingresos). Se grafican los ingresos por ventas y los costos operacionales. El punto de intersección de las dos rectas, (ingresos totales y costos totales), determina el punto de equilibrio. Este punto, señala el nivel de ventas en el cual los costos totales operacionales, que equivalen a la suma de los costos fijos y los costos variables de operación, son iguales a los ingresos o ventas. El área anterior o por debajo del punto de intersección o punto de equilibrio es el área de pérdidas, mientras que el área posterior o por arriba del punto de equilibrio es el área de utilidades.

**Gráfico 1**Fuente: [www.google.com](http://www.google.com)

## **ESTADOS FINANCIEROS**

### **NIC 1**

“Los estados financieros constituyen una representación estructurada de la situación financiera y del rendimiento financiero de una entidad.

#### **Finalidad de los estados financieros**

El objetivo de los estados financieros es suministrar información acerca de la situación financiera, del rendimiento financiero y de los flujos de efectivo de una entidad, que sea útil a una amplia variedad de usuarios a la hora de tomar sus decisiones económicas.

Los estados financieros también muestran los resultados de la gestión realizada por los administradores con los recursos que les han sido confiados.

#### **Estado de situación financiera**

Es el estado financiero en el que muestra la situación de la empresa en un momento concreto. Es el más importante para comprender de forma exacta cómo está la empresa. Es como una fotografía del momento actual de la empresa, económicamente hablando.

Modelo:

**"EMPRESA X"**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA**

Al 31 de ..... del 20.....

**EXPRESADO EN DÓLARES \$**

**1 ACTIVO**

- 101 ACTIVO CORRIENTE
  - 10101 EFECTIVO Y EQUIVALENTE AL EFECTIVO
  - 10102 ACTIVOS FINANCIEROS
    - 1010206 DOCUMENTOS Y CUENTAS POR COBRAR CLIENTES RELACIONADOS
    - 1010209 (-) PROVISIÓN CUENTAS INCOBRABLES Y DETERIORO
  - 10103 INVENTARIOS
    - 1010301 INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA
    - 1010302 INVENTARIOS DE PRODUCTOS EN PROCESO
    - 1010303 INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN
    - 1010304 INVENTARIOS DE SUMINISTROS O MATERIALES A SER CONSUMIDOS EN LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO
    - 1010305 INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - PRODUCIDO POR LA COMPAÑÍA
    - 1010306 INVENTARIOS DE PROD. TERM. Y MERCAD. EN ALMACÉN - COMPRADO A TERCEROS
  - 10105 ACTIVOS POR IMPUESTOS CORRIENTES
    - 1010501 CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IVA)
    - 1010502 CRÉDITO TRIBUTARIO A FAVOR DE LA EMPRESA (IR)
    - 1010503 ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA
  - 10108 OTROS ACTIVOS CORRIENTES
  - 1010801 BIENES DE USO Y CONSUMO CORRIENTE
  
- 102 ACTIVO NO CORRIENTE
  - 10201 PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO
    - 1020105 MUEBLES Y ENSERES
    - 1020106 MAQUINARIA Y EQUIPO
    - 1020108 EQUIPO DE COMPUTACIÓN
    - 1020110 OTRAS PROPIEDADE, PLANTA Y EQUIPO
    - 1020112 (-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO

**2 PASIVO**

- 201 PASIVO CORRIENTE
  - 20103 CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR
    - 2010301 LOCALES
    - 2010302 DEL EXTERIOR
  - 20104 OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS
    - 2010401 LOCALES
    - 2010402 DEL EXTERIOR
  - 20107 OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES
  - 2010701 CON LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA

2010702 IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR DEL EJERCICIO  
2010703 CON EL IESS  
2010704 POR BENEFICIOS DE LEY A EMPLEADOS  
2010705 PARTICIPACIÓN TRABAJADORES POR PAGAR DEL EJERCICIO  
    202 PASIVO NO CORRIENTE  
        20202 CUENTAS Y DOCUMENTOS POR PAGAR  
            2020201 LOCALES  
            2020202 DEL EXTERIOR  
                20203 OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS  
                    2020301 LOCALES  
                    2020302 DEL EXTERIOR

**3 PATRIMONIO NETO**

30 PATRIMONIO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA  
301 CAPITAL  
30101 CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO  
307 RESULTADO DEL EJERCICIO  
30701 GANANCIA NETA DEL PERIODO  
30702 (-) PÉRDIDA NETA DEL PERIODO

-----  
**FIRMA DEL REPRESENTANTE**  
**NOMBRE:**  
**CI/RUC:**

.....  
**FIRMA DEL CONTADOR**  
**NOMBRE:**  
**RUC:**

## Estado del resultado integral

Aquí se muestran todos los ingresos y gastos que ha tenido la empresa durante el tiempo que se está examinando. Ayuda a comprender la situación financiera de la empresa y la liquidez que dispone<sup>37</sup>.

Modelo:

<b>"EMPRESA X"</b>	
<b>ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL</b>	
Del 01 al 31 de ..... del 20.....	
<b>EXPRESADO EN DOLARES \$</b>	
<b>INGRESOS</b>	
41	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>
4102	PRESTACIÓN DE SERVICIOS
51	<b>COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN</b>
5101	<b>MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS</b>
510101	(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA
510102	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDAS POR LA COMPAÑÍA
510104	(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA
510105	(+) INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA
510106	(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIAS PRIMAS
510108	(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA
510109	(+) INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO
510110	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO
510111	(+) INVENTARIO INICIAL PRODUCTOS TERMINADOS
510112	(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS
5102	<b>(+) MANO DE OBRA DIRECTA</b>
510201	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES
5103	<b>(+) MANO DE OBRA INDIRECTA</b>
510301	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES
5104	<b>(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>
510401	DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO
510406	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES

---

<sup>37</sup> NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD. (2005). NIC 1 Presentación de estados financieros. Recuperado de <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic01.pdf>

510407 SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS  
510408 OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN

42 **GANANCIA BRUTA**

52 **GASTOS**

520101 SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES  
520102 APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL  
520103 BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES  
520105 HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES  
520108 MANTENIMIENTO Y REPARACIONES  
520109 ARRENDAMIENTO OPERATIVO  
520111 PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD  
520118 AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES  
520120 IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS  
520121 DEPRECIACIONES  
52012101 PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO  
520122 AMORTIZACIONES  
52012201 INTANGIBLES

5203 **GASTOS FINANCIEROS**

520301 INTERESES

**GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES**

60 15% PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES

62 **GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS**

63 IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO

79 **GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO**

-----  
**FIRMA DEL REPRESENTANTE**  
**NOMBRE:**  
**CI/RUC:**

.....  
**FIRMA DEL CONTADOR**  
**NOMBRE:**  
**RUC:**

## Estado de cambios en el patrimonio

En este estado financiero se engloban todos los movimientos que haya realizado a la empresa y que afectan a su patrimonio.

Modelo:

**"EMPRESA X"**  
**ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO**  
 Del 01 al 31 de ..... del 20.....  
 EXPRESADO EN DOLARES \$

**P** POSITIVO  
**N** NEGATIVO  
**D** POSITIVO O NEGATIVO (DUAL)

EN CIFRAS COMPLETA US\$	PARRICIPACIÓN CONTROLADORA					TOTAL PATRIMONIO	CÓDIGO
	CAPITAL	RESULTADOS ACUMULADOS		RESULTADOS DEL EJERCICIO			
		GANANCIAS ACUMULADAS	(PÉRDIDAS ACUMULADAS)	GANANCIA NETA DEL PERIODO	(-) PÉRDIDA NETA DEL PERIODO		
	301	30601	30602	30701	30702		
SALDO AL FINAL DEL PERÍODO	0	0	0	0	0	0	99
CAMBIOS DEL AÑO EN EL PATRIMONIO:	0	0	0	0	0	0	9902
Aumento (disminución) de capital social	D						990201
Resultado integral total del año (Ganancia o pérdida del ejercicio)							990210

-----  
**FIRMA DEL REPRESENTANTE**  
**NOMBRE:**  
**CI/RUC:**

-----  
**FIRMA DEL CONTADOR**  
**NOMBRE:**  
**RUC:**

## Estado de flujos de efectivo

“Aquí se muestran todas las variaciones de efectivo que se han realizado en la empresa. Se pueden ver las fuentes del efectivo y la forma en que se ha aplicado en la organización.

La información sobre los flujos de efectivo proporciona a los usuarios de los estados financieros una base para evaluar la capacidad de la entidad para generar efectivo y equivalentes al efectivo y las necesidades de la entidad para utilizar esos flujos de efectivo.

El estado de flujos de efectivo debe informar acerca de los flujos de efectivo habidos durante el ejercicio, clasificándolos en actividades de explotación, de inversión o de financiación”<sup>38</sup>.

Modelo:

**EMPRESA “X”**  
**ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO POR EL MÉTODO DIRECTO**  
 Del 01 al 31 de ..... del 20.....  
**EXPRESADO EN DOLARES \$**

<b>INCREMENTO NETO (DISMINUCIÓN) EN EL EFECTIVO, Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO, ANTES DEL EFECTO DE LOS CAMBIOS EN LA TASA DE CAMBIO</b>	<b>CÓDIGO</b>	<b>SALDOS BALANCE (En us\$)</b>
<b>FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN</b>	<b>9501</b>	
Clases de cobros por actividades de operación	950101	
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios	95010101	
Clases de pagos por actividades de operación	950102	
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	95010201	
Intereses pagados	950105	
<b>FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>	<b>9502</b>	
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo	950209	
<b>FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN</b>	<b>9503</b>	

<sup>38</sup> NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD. (1994). NIC 7 Estado de Flujos de Efectivo. Recuperado de <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic07.pdf>

Aporte en efectivo por aumento de capital	950301
Financiación por préstamos a largo plazo	950304
<b>EFFECTOS DE LA VARIACION EN LA TASA DE CAMBIO SOBRE EL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL DE EFECTIVO</b>	<b>9504</b>
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	950401
<b>INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO</b>	<b>9505</b>
<b>EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO</b>	<b>9506</b>
<b>EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO</b>	<b>9507</b>
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA</b>	<b>96</b>
<b>AJUSTE POR PARTIDAS DISTINTAS AL EFECTIVO:</b>	<b>97</b>
Ajustes por gasto de depreciación y amortización	9701
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación</b>	<b>9820</b>

DECLARO QUE LOS DATOS QUE CONSTAN EN ESTOS ESTADOS FINANCIEROS SON EXACTOS Y VERDADEROS  
LOS ESTADOS FINANCIEROS ESTÁN ELABORADOS BAJO NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIC 1, PÁRRAFO 16)

-----  
**FIRMA DEL REPRESENTANTE**  
**NOMBRE:**  
**CI/RUC:**

-----  
**FIRMA DEL CONTADOR**  
**NOMBRE:**  
**RUC:**

## Notas

En ellas se suministran descripciones narrativas o desagregaciones de tales estados y contienen información sobre las partidas que no cumplen las condiciones para ser reconocidas en aquellos estados.

“Las notas se presentarán, en la medida en que sea practicable, de una forma sistemática. Cada partida del balance, de la cuenta de resultados, del estado de cambios en el patrimonio neto y del estado de flujos de

efectivo contendrá una referencia cruzada a la información correspondiente dentro de las notas”<sup>39</sup>.

## **ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA**

La evaluación del proyecto debe estar complementada con la presentación de los estados financieros proyectados durante el periodo de evaluación del proyecto.

“Los estados financieros pro forma son las proyecciones financieras del proyecto de inversión que se elaboran para la vida útil estimada o también llamado horizonte del proyecto.

Dichos estados financieros revelan el comportamiento que tendrá la empresa en el futuro en cuanto a las necesidades de fondos, los efectos del comportamiento de costos, gastos e ingresos, el impacto del costo financiero, los resultados en términos de utilidades, la generación de efectivo y la obtención de utilidades.

Es importante señalar que los estados financieros pro forma sirven de base para los indicadores financieros que se elaboran al realizar la evaluación financiera del proyecto”<sup>40</sup>.

Una vez elaborados los estados financieros proforma, se cuenta con los elementos internos al proyecto para realizar la evaluación financiera del mismo.

---

<sup>39</sup> NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD. Op. cit.; p.19

<sup>40</sup> ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY. (2003). Estados financieros proforma. Recuperado de <https://cursos.aiu.edu/Planeacion%20y%20Control%20Financiero/PDF/Tema%203.pdf>.; p.1

## 2. INVERSIÓN

“La etapa de inversión corresponde al proceso de implementación del proyecto, donde se materializan todas las inversiones previas a su puesta en marcha”<sup>41</sup>.

En algunos casos, la etapa de inversión puede durar varios meses o incluso años. Durante ese periodo, los recursos invertidos devengan intereses financieros si ellos son financiados mediante préstamos bancarios o generan un costo de oportunidad (ingresos dejados de percibir en otra posibilidad de inversión por tenerlos inmovilizados durante la etapa de construcción) si son financiados con recursos propios. Sin embargo, estos costos no deberían incluirse en el calendario de inversiones, ya que lo usual es que dicho flujo se capitalice, calculando un valor futuro equivalente único de todas las inversiones a una tasa que incluya este costo.

“En esta fase se llevarán a cabo todas aquellas actividades necesarias para materializar ese proyecto que hasta ese momento se encuentra a nivel de documentos. Algunas de las actividades son las siguientes:

- **Actualización de la documentación:** es posible que haya transcurrido algún tiempo entre la etapa de reinversión y la negociación de la aprobación del proyecto ante entidades financieras o entidades reguladoras, por lo que es necesario actualizar los estudios y documentos que serán necesarios para poder ejecutar un proyecto lo más cercano posible a lo planeado. Esta actualización, que deberá ser llevada a cabo por la entidad o empresa promotora del proyecto, no debe afectar el proceso de ejecución lo que implica tener que ajustar cronogramas para que el proyecto pueda llevarse a cabo dentro de los límites de tiempo y financiamiento prefijados para su ejecución.

---

<sup>41</sup> ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY. Op. Cit.; p.35

- **Organización del proyecto;** dependiendo de la complejidad del proyecto se hace necesario establecer una organización específica para su ejecución. En algunos casos bastará con asignarle dicha responsabilidad a alguna parte de su organización quien, a su vez, encargará la parte técnica a alguna firma consultora especializada en administración de proyectos. En otros casos, si el proyecto es ejecutado por alguna entidad gubernamental se hace necesario constituir una oficina ejecutora que cuente con la organización y el personal necesario. Tanto para el caso privado como público se hace necesario integrar a la organización el recurso humano especializado.
- **Diseños definitivos:** En esta etapa se trata de elaborar los planos constructivos y diseños finales de las obras a realizar, así como una especificación de los equipos y la maquinaria a utilizar en el proyecto. Los diseños definitivos representan un costo importante para el proyecto; por lo tanto, no se recomienda iniciarlos hasta tanto no haya absoluta seguridad de que el proyecto cuenta con el financiamiento y puede ser ejecutado. Algunas entidades financieras exigen que las solicitudes para el financiamiento de proyectos vayan acompañadas de los diseños definitivos con la aprobación de las entidades correspondientes, así como con los estudios legales y de impacto ambiental. Esto representa un alto costo para la empresa o entidad promotora del proyecto. De ahí la importancia que los estudios llevados a cabo hasta ese momento se hayan hecho con la mayor rigurosidad posible, para no hacer gastos innecesarios.
- **Contrataciones:** para poder hacer realidad el proyecto se hace necesario contratar firmas que se hagan cargo de la etapa de ejecución de las diferentes partes que componen el proyecto. Eso implica la preparación de documentos de licitación (carteles, listas de equipo, especificaciones técnicas, etc.). En esta etapa se hacen las erogaciones más importantes del proyecto y es, quizá, la etapa de mayor duración. Generalmente esta etapa es superior a un año y en ella se llevan a cabo

las actividades de construcción, urbanización, la adquisición e instalación de equipos y maquinaria, con la idea de poner en operación el proyecto”<sup>42</sup>.

### **3. OPERACIÓN**

“La etapa de operación es aquella en la que la inversión ya materializada está en ejecución. Durante esta etapa, las inversiones se producen tanto por la necesidad de reemplazo de algunos activos como por tener que enfrentar el crecimiento o la ampliación de los niveles de operación. La estimación de los costos es una tarea importante, tanto por su efecto en la determinación de la rentabilidad como por la variedad de elementos que condicionan su cuantía y su pertinencia en la evaluación, sean estos contables o no”<sup>43</sup>.

A este nivel, el proyecto se encuentra en condiciones de iniciar su etapa de producción, dicho en otras palabras, esta etapa es la que permitirá alcanzar los objetivos para los que fue planeado.

### **4. EVALUACIÓN FINANCIERA DE PROYECTOS DE INVERSIÓN**

“La evaluación o cálculo de la rentabilidad de la inversión puede expresarse de diferentes maneras: en unidades monetarias, como un porcentaje, una relación o un índice, o como el tiempo que demora la recuperación de la inversión.

La evaluación del proyecto, cualquiera que sea el método usado, considera, para calcular la rentabilidad de la inversión, la ocurrencia de hechos futuros y estima los costos y beneficios futuros en uno solo de entre muchos

---

<sup>42</sup> FERNANDEZ ESPINOZA, Saúl. Op. cit.; pp. 25-26

<sup>43</sup> SAPAG CHAIN, Nassir. Op. cit.; p.37

escenarios posibles. Sin embargo, dada la imposibilidad de prever con exactitud el comportamiento de las variables que condicionan la rentabilidad calculada, es conveniente agregar información que contribuya a tomar la decisión por parte de agentes involucrados tan diferentes como el inversionista que arriesga su capital, el financista que presta recursos y el gerente o el ejecutivo que administran recursos de accionistas, entre muchos otros. Cada uno de estos agentes observa el resultado del estudio de proyectos desde muy diversas perspectivas, por cuanto entre ellos hay expectativas, grados de aversión al riesgo e informaciones distintas que obligan a buscar una solución que satisfaga los requerimientos de todos ellos”<sup>44</sup>.

“La evaluación financiera de proyectos de inversión es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto.

Antes que mostrar el resultado contable de una operación en la cual puede haber una utilidad o una pérdida, tiene como propósito principal determinar la conveniencia de emprender o no un proyecto de inversión”<sup>45</sup>.

La mencionada evaluación inicia por la definición del problema u oportunidad de negocio, las posibles soluciones o caminos alternativos de acción y las características de la situación sin proyecto. A partir de esto se puede realizar un diagnóstico de la situación actual y definir los efectos que tendrá el proyecto a evaluar.

---

<sup>44</sup> SAPAG CHAIN, Nassir. Op. cit.; p.39

<sup>45</sup> S/f. Evaluación financiera. S/f. Recuperado de [https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P\\_Presentaciones/tlahuelilpan/administracion/proy\\_in v/evaluacion%20financiera.pdf](https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/tlahuelilpan/administracion/proy_in v/evaluacion%20financiera.pdf). p.25

### **Necesidad de proyectos evaluados adecuadamente**

1. “La necesidad de evaluar en forma técnica y metódica un proyecto de inversión se debe a que los recursos que se pretenderían utilizar en cualquier proyecto son escasos y pueden ser utilizados en teoría en otras alternativas de inversión.
2. El seleccionar entre varias alternativas de inversión en virtud de la eficiencia económica y financiera de cada una para cumplir con los objetivos de la inversión es el elemento clave de toda evaluación que debe realizarse en un proyecto de inversión.
3. En algunos casos las “consideraciones sociopolíticas” no sujetas a cuantificación hacen que proyectos no rentables en términos financieros y/o económicos se ejecuten, lo cual no invalida la necesidad de evaluar proyectos lo más objetivamente que sea posible”<sup>46</sup>.

### **Ópticas empleadas en la evaluación de proyectos de inversión**

“La evaluación de los proyectos de inversión se puede enfocar desde diversas ópticas, con mayor o menor complejidad y sofisticación, dependiendo del objeto que persiga el promotor del proyecto o el analista que hará la evaluación. En efecto, el analista puede realizar la evaluación de un proyecto, empleando por lo menos alguna de las siguientes consideraciones, o bien una combinación de las mismas:

- La primera, tiene que ver con el empleo o no de técnicas que consideran el valor cronológico del dinero, así el analista que hizo la evaluación del proyecto deberá especificar si empleo técnicas simples o técnicas de flujos de efectivo descontado.

---

<sup>46</sup> AGUIRRE, Juan Antonio. (1981). Introducción a la evaluación económica y financiera de inversiones agropecuarias. Costa Rica. Editorial Lica Libros y materiales educativos Nro. 46. p.9

- La segunda se refiere a especificar cuál fue el origen de los recursos empleados para el financiamiento de los activos. Es decir, cual fue la estructura financiera adoptada para el financiamiento de los activos: si fueron exclusivamente recursos propios; si los recursos fueron empleados procedieron solamente de deuda o; si hubo una mezcla financiera de ambos.
- La tercera se refiere al objetivo que persigue quien promueve o tiene interés en llevar a efecto el proyecto, es decir tiene que ver con el objeto que persigue el sector al que pertenezca el promotor del proyecto: sector público, social o sector privado.
- La cuarta se refiere a la inclusión o no de la inflación que afecta a la adquisición de los activos, así como a los resultados esperados. Es decir, la forma en la que los flujos de efectivo fueron determinados: a precios corrientes o a precios constantes.
- La quinta se refiere a la medición de los efectos directos e indirectos que deriven de la realización del proyecto que se esté evaluando.
- La sexta se refiere a la medición de los efectos “hacia adelante” y “hacia atrás” que derivan de la adquisición de los activos que empleará el proyecto.
- La séptima se refiere a la medición de los efectos que derivan de hacer algo o no hacerlo y las implicaciones económico financieras y sociales que de ello emanan.
- La octava se refiere a considerar la disponibilidad o escasez del capital.
- Finalmente, la novena se refiere a la consideración de la certeza, el riesgo y la incertidumbre que se asumen, respecto a la información requerida para el análisis y evaluación del proyecto”<sup>47</sup>.

En otras palabras, el proceso de evaluación consiste en identificar, cuantificar y valorar todos los costos y beneficios atribuibles a un proyecto,

---

<sup>47</sup> GALLARDO CERVANTES, Juan. (2002). Evaluación económica y financiera. México. Editorial Universidad Nacional Autónoma de México. Primera edición. pp.44-45

para después compararlos y determinar su rentabilidad, también permite decidir la operación, el tamaño y la localización óptimos para el proyecto.

### Técnicas fundamentales de evaluación

- Valor actual neto
- Tasa interna de retorno
- Período de recuperación
- Relación beneficio costo
- Rendimiento contable medio
- Tasa de rendimiento mínima aceptable
- Análisis de sensibilidad

### Valor actual neto

“El valor actual neto resulta de sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial que equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero”<sup>48</sup>.

En la ecuación siguiente se define el valor presente neto:

$VAN = \text{Valor actual de las entradas de efectivo} - \text{Inversión inicial}$

$$VAN = \frac{f_1}{(1+i)^1} + \frac{f_2}{(1+i)^2} + \frac{f_3}{(1+i)^3} + \frac{f_4}{(1+i)^4} + \frac{f_5}{(1+i)^5} - IO$$

---

<sup>48</sup> BACA URBINA, Gabriel. Op. cit.; p.214

**Donde:**

$f_n$  : flujo de efectivo año n

$i$  : tasa de interés

Los criterios de decisión son los siguientes:

- Si el VAN, es menor o igual a 0, se rechaza el proyecto, pero si el VAN, es mayor o igual a 0 se acepta.
- Si el VAN, es mayor a 0, la empresa ganará un rendimiento mayor que su costo de capital. Es decir, se acepta el proyecto.

**Tasa interna de retorno**

“Es aquella tasa según la cual el valor actualizado de los beneficios es igual al valor actualizado de los costos”<sup>49</sup>.

“En ciertas situaciones se conoce el valor presente y los flujos de efectivo de una oportunidad de inversión, pero no la tasa de interés que los iguala, dicha tasa de interés se denomina tasa interna de rendimiento (TIR), y se define como aquella que hace que el valor presente neto de los flujos de efectivo sea igual a cero”<sup>50</sup>.

Es un instrumento o medida usada como indicador al evaluar la eficacia de una inversión, es el interés que se gana sobre el saldo no recuperado de una inversión.

La expresión matemática es la siguiente:

$$0 = -IO + \frac{f_1}{(1 + TIR)^1} + \frac{f_2}{(1 + TIR)^2} + \frac{f_3}{(1 + TIR)^3} + \frac{f_4}{(1 + TIR)^4} + \frac{f_5}{(1 + TIR)^5}$$

<sup>49</sup> AGUIRRE, Juan Antonio. Op. cit.; p.94

<sup>50</sup> BEREK, Jonathan y DEMARZO, Peter. (2008). Finanzas corporativas. México. Editorial Pearson. Primera edición. p.111

**Donde:**

$f_n$  : flujo de efectivo año n

$i$  : tasa de interés

$TIR$  : Tasa interna de retorno

Cuando la tasa interna de rendimiento se utiliza para tomar las decisiones de aceptar o rechazar, los criterios de decisión son los siguientes:

- Si la TIR es mayor que el costo de capital, el proyecto se acepta.
- Si la TIR es menor que el costo de capital, el proyecto se rechaza.

**Período de recuperación**

“El periodo de recuperación se define como el tiempo en años que tarda en recuperarse el monto de la inversión inicial de un proyecto”<sup>51</sup>. Los periodos de recuperación se usan comúnmente para evaluar las inversiones propuestas.

“La metodología para estimar el periodo de recuperación puede adoptar dos variantes:

- **Periodo de recuperación con flujos de ingresos anuales uniforme:** Esta metodología consiste en dividir el valor de la inversión inicial entre el flujo de ingreso anual.
- **Periodo de recuperación con flujos de ingresos anuales no uniformes:** Esta metodología consiste en sumar los flujos que se espera sean generados a través de los años hasta que igualen a la inversión inicial”<sup>52</sup>.

<sup>51</sup> FERNÁNDEZ ESPINOZA Saúl. Op.cit; p.128

<sup>52</sup> CANALES SALINAS, Ricardo José. (2015). Criterios para la toma de decisión de inversión; Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas; Criterios para la

Para poder aceptar o rechazar un proyecto se considera lo siguiente:

- Si el periodo de recuperación de la inversión es menor que el periodo de recuperación máximo aceptable, aceptar el proyecto.
- Si el periodo de recuperación de la inversión es mayor que el periodo de recuperación máximo aceptable, rechazar el proyecto.

$$PRC = \text{Año anterior de la inversión} + \left( \frac{\text{Inversión} - \sum \text{Primeros flujos}}{\text{flujo de año que supera la inversión}} \right)$$

### Relación beneficio costo

“Es igual al valor actualizado de los beneficios entre el valor actualizado de los costos”<sup>53</sup>.

“La relación beneficio costo compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión. El método lleva a la misma regla de decisión del VAN, ya que cuando este es 0, la relación beneficio-costo es igual a 1. Si el VAN es mayor que 0, la relación es mayor que 1, y si el VAN es negativo, esta es menor que 1”<sup>54</sup>.

$$RBC = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos Actualizados}} - 1$$

- B/C > 1: Los beneficios son superiores a los sacrificios. El proyecto es viable porque genera aportes económicos y sociales a la comunidad.
- B/C = 1: Los beneficios son iguales a los costos. Es indiferente realizar o no la inversión desde el punto de vista financiero. El proyecto es auto

---

toma de decisión de inversión. 3 (5), 117. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5140002.pdf>. p.104

<sup>53</sup> AGUIRRE, Juan Antonio. Op. cit.; p.94

<sup>54</sup> SAPAG CHAIN, Nassir. Op. cit.; p.307

sostenible, concepto que se aplica a los proyectos sociales para que su desarrollo sea ideal.

### **Rendimiento contable medio**

“Se define como el cociente entre la utilidad contable promedio y el valor contable promedio de la inversión. Este cálculo no considera el valor del dinero en el tiempo, se basa en la contabilidad y no en el flujo de caja, ignora el costo de oportunidad del dinero y no está basado en los flujos de caja. Las decisiones de inversión pueden estar basadas en la rentabilidad de otros negocios de la empresa lo que puede hacer aceptar proyectos malos o rechazar los buenos.

Criterio de la tasa de rendimiento contable:

$$r = \frac{\text{Beneficio neto actual}}{\text{Inversión media}}$$

Siendo la inversión media:

$$\text{Inversión media} = \frac{(\text{Valor inicial de la inversión} + \text{Valor residual})}{2}$$

Este método a diferencia de los demás, considera utilidades y no flujos, sin olvidar que la contabilidad es sobre base acumulativa e incluye ajustes por gastos devengados, depreciaciones y amortizaciones.

- Si el rendimiento contable es mayor que la tasa de rendimiento contable promedio fijado como meta, aceptar el proyecto.

- Si el rendimiento contable es menor que la tasa de rendimiento contable promedio fijado como meta, rechazar el proyecto”<sup>55</sup>.

### **Tasa de rendimiento mínima aceptable**

“Es la tasa de rendimiento que como mínimo está dispuesto a aceptar un inversionista para invertir sus recursos en una inversión dada.

- 1. El rendimiento debe ser igual o mayor que la inflación:** Se espera que la inversión genere un rendimiento igual a la inflación para considerar que los inversionistas se conformen con que sus ahorros cuando menos conserven su poder adquisitivo.
- 2. El rendimiento debe ser mayor o igual que el costo de oportunidad del capital:** Este criterio consiste en comparar el rendimiento estimado del proyecto de inversión con otras opciones accesibles al inversionista.
- 3. El rendimiento debe ser mayor o igual al costo de capital-** Es el precio que la empresa paga a las fuentes de financiamiento por el uso de su dinero, incluyendo financiamiento por endeudamiento y aportaciones de capital de los accionistas.

Asimismo, el análisis de las inversiones intenta responder a dos interrogantes:

- Decidir si resulta conveniente o no emprender el proyecto de inversión.
- Elegir entre dos o más proyectos de inversión, o determinar la preferencia desde un punto de vista financiero”<sup>56</sup>.

---

<sup>55</sup> CANALES SALINAS, Ricardo José. Op. cit.; p.108

<sup>56</sup> HINOJOSA, Jorge Arturo, ALFARO, Héctor. (2000). Evaluación económico-financiera de proyectos de inversión. México. Editorial Trillas. Primera edición. p.490

## Análisis de sensibilidad

“Éste descompone el cálculo del VAN en supuestos respecto a sus componentes y muestra cómo varía cuando cambian dichos supuestos. Al hacer análisis de sensibilidad se descubre cuáles son las suposiciones más importantes; después se pueden invertir recursos y esfuerzos adicionales para refinarlas. Dicho análisis también revela cuáles aspectos del proyecto son los más críticos cuando se administra en la realidad”<sup>57</sup>.

Permite medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes.

- Si el coeficiente es  $> 1$  el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es  $< 1$  el proyecto no es sensible los cambios no afectan la rentabilidad.
- Si el coeficiente es  $= 1$  no hay efecto sobre el proyecto.

Fórmula matemática:

$$\text{Diferencia del TIR} = \text{TIR del proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\% \text{ de Variación} = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del proyecto}}$$

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

**Donde:**

*TIR* : Tasa interna de retorno

---

<sup>57</sup> BEREK, Jonathan y DEMARZO, Peter; Op. cit.; p.197

## **e. MATERIALES Y MÉTODOS**

### **Materiales**

#### **Materiales de oficina**

- Flash memory
- Resma de papel
- Calculadora
- Carpetas
- Impresiones
- Copias
- Esferos
- Empastados
- Anillados
- Cd's

#### **Equipo de computación**

- Computadora portátil
- Impresora
- Escáner

#### **Material bibliográfico**

- Libros
- Internet
- Revistas científicas

## **Métodos**

**Método científico:** Este método permitió utilizar un conjunto de procedimientos a seguir para poder recolectar, sistematizar conceptos e información necesaria acerca de los proyectos de inversión, así como los procedimientos necesarios para la realización del estudio de mercado, técnico y financiero, y la posterior aplicación de los diferentes criterios de evaluación que permitieron determinar la factibilidad de la creación del Bar Pub Irlandés "Short Short's".

**Método deductivo:** Este método permitió revisar los referentes teóricos como leyes, reglamentos y disposiciones legales de carácter general para fundamentar la propuesta del negocio de bar y su aplicación en el ámbito local. Además, se lo utilizó para determinar la segmentación de mercado y así evidenciar el precio, preferencias y el uso de los servicios que el bar ofrecerá a los futuros clientes.

**Método inductivo:** Ayudó a recopilar información sobre los factores internos y externos que posee la ciudadela los Molinos de la ciudad de Loja, para poder identificar la oferta y demanda existente en dicho sector y en base a esta información, aplicarla en el desarrollo del estudio de mercado, técnico y financiero y determinar la rentabilidad o no del proyecto.

**Método analítico:** Se lo utilizó para recoger, analizar, resumir y presentar los resultados del objeto de estudio, logrando la identificación de la oferta y demanda y realizar un correcto diagnóstico sobre la situación actual en la que se desenvolverá el negocio. Posteriormente para reconocer la rentabilidad o no de los diferentes criterios de evaluación y en base a estas proceder a la elaboración de las conclusiones y recomendaciones.

**Método matemático:** Permitió realizar los procedimientos matemáticos de las diferentes fórmulas contables y criterios de evaluación buscando con ello determinar la factibilidad o no del proyecto de inversión.

**Método estadístico:** Este método sirvió para determinar el muestreo estadístico en base a la población económicamente activa de la ciudad de Loja, con la obtención de datos recogidos por parte de los encuestados se logró establecer aspectos relevantes en la realización del estudio de mercado, además ayudó a determinar las representaciones estadísticas a través de gráficos.

**Método sintético:** Se utilizó en el desarrollo de la presente investigación, ya que, mediante la comprensión de conceptos y nociones fundamentales relacionados con la mencionada, se pudieron llevar a cabo las diferentes etapas del proyecto de inversión, dando cumplimiento a los objetivos propuestos y determinando la rentabilidad de la inversión.

## **f. RESULTADOS**

### **CONTEXTO EMPRESARIAL**

#### **Descripción del negocio**

El Bar Pub Irlandés nace como visión de negocio orientada a personas con edades comprendidas entre 18 - 50 años y turistas extranjeros, con el fin de ofrecer una alternativa de entretenimiento nocturno; relajado, exótico y personalizado.

Lo que se pretende es crear un bar que presente un ambiente irlandés en cierta forma imitando a los bares pub de Irlanda, en su decoración, vestuario del personal y tipos de bebidas.

A diferencia de las estrategias utilizadas por los bares locales, el atributo diferenciador será el ofrecer un servicio personalizado, entendido como dar facultades al cliente para que tenga posibilidades de elegir, así, la intención es que sea el propio visitante quien resuelva que música desea escuchar o como prefiere la bebida. Además, está contemplada la implementación de un sistema de feedback (realimentación) interno que permita determinar las expectativas y sugerencias de los visitantes.

#### **Antecedentes**

La idea de negocio surge a partir de experiencias personales, que ayudaron a reconocer una legítima necesidad del mercado: poder reunirse a tomar una bebida en un lugar céntrico, en un ambiente agradable y con buen servicio.

Con esta propuesta, se han realizado numerosas sesiones de brainstorming (lluvia de ideas) para definir alternativas creativas que permitan generar una propuesta realmente innovadora.

### **Descripción del producto**

De manera regular el Bar Pub Irlandés “Short Short´s” funcionará como bar, no obstante, eventualmente se realizarán presentaciones artísticas.

Sin perder la esencia de la idea original, a partir de las encuestas realizadas, podemos delimitar el ambiente y servicios que tendrá el bar acorde con las necesidades y expectativas de nuestros clientes potenciales.

**Música:** Si bien la música será de libre elección por parte de los clientes, de manera general el bar preferirá géneros que no interrumpen las conversaciones de los visitantes.

**Bocaditos:** El bar ofrecerá un menú de bocaditos que incluirán platos individuales y grupales para que puedan acompañar sus bebidas y de esta manera darle otro toque identificador al bar.

**Licores:** El bar se abastecerá de una gran gama de licores, desde los más económicos hasta los premium. Estos serán servidos “solos” o a manera de cóctel.

**Innovaciones tecnológicas:** El bar contará con un sistema de Internet Wifi, banda ancha con cobertura para todo el local. El sistema de música será centralizado a una computadora, la cual tendrá previamente estructurado playlists, para las sugerencias del público.

## ESTUDIO ADMINISTRATIVO

En el proyecto de inversión se propone el establecimiento del Bar Pub Irlandés "Short Short's" en la ciudadela Los Molinos de la ciudad de Loja.

**Plazo de duración:** El negocio tendrá un plazo de duración de 5 años a partir de la fecha del registro de patente.

### Logotipo

Gráfico 2



### Misión

Servir a nuestros clientes, con seriedad y honestidad, en un ambiente original, placentero y con servicio personalizado, ofreciendo productos de calidad, música selecta y excelente atención.

### Visión

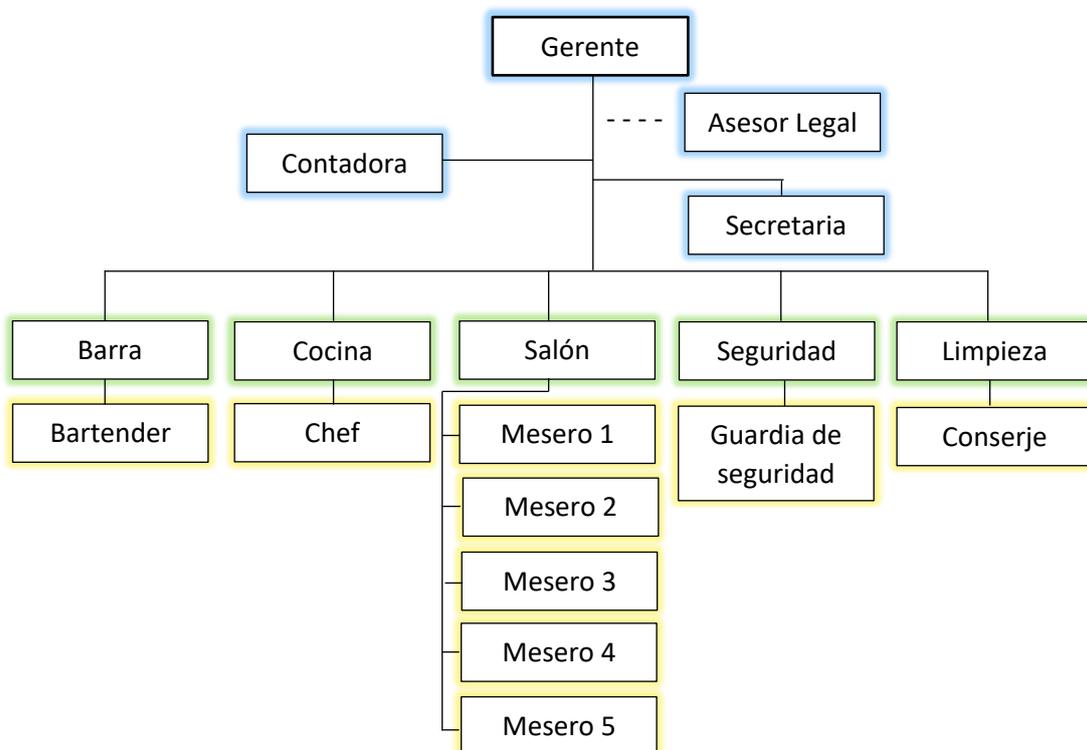
Ser líderes en el mercado local, reconocidos como el mejor Bar de Loja por ser un establecimiento original, sólido y profesional, con calidad humana y principios éticos, que ofrece servicios y productos de excelencia.

## Valores

- Profesionalismo
- Responsabilidad
- Honestidad
- Respeto
- Cortesía
- Empatía

## Organigrama estructural propuesto para el Bar Pub Irlandés "Short Short's"

**Gráfico 3**



*Elaborado por: La Autora*

Tabla 2 Manual de funciones

CARGOS	REQUISITOS	DESCRIPCIÓN DE CARGOS
Gerente	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Estudios Superiores relacionados a:</b> Ingeniero Comercial, Ingeniero en Administración de Empresas.</li> <li>• <b>Estudios Complementarios:</b> Computación, administración, finanzas, contabilidad, comercialización y ventas.</li> <li>• <b>Idioma:</b> Inglés</li> <li>• <b>Experiencia:</b> Que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Representar de manera legal al negocio y cumplir con los procedimientos legales que demanden el funcionamiento del negocio.</li> <li>• Liderar al negocio de manera dinámica para volverlos operativos y así ejecutar los planes y estrategias propuestas.</li> <li>• Planificar las funciones de los empleados.</li> <li>• Buscar las diferentes formas de publicitar y promocionar el Bar mediante los diferentes medios.</li> <li>• Tener contacto constante con los proveedores en busca de nuevos insumos y productos más adecuados.</li> <li>• Analizar los reportes financieros emitidos por el contador.</li> <li>• Formular evaluaciones periódicas acerca del cumplimiento de las funciones del personal.</li> <li>• Llevar una excelente relación con los clientes y empleados.</li> </ul>
Asesor Legal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Estudios Superiores relacionados a:</b> Abogado</li> <li>• <b>Estudios Complementarios:</b> laboral, fiscal, jurídico, financiero</li> <li>• <b>Idioma:</b> Inglés</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Asesor al gerente para el cumplimiento de sus objetivos y obligaciones en el marco de la legalidad vigente.</li> <li>• Colaborar con los distintos departamentos de la empresa, así como tener una comunicación continua.</li> <li>• Informar a la empresa de los posibles resultados que generen las decisiones que se tomen.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Experiencia:</b> Que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Elaborar y redactar informes jurídicos.</li> <li>• Representación en procesos judiciales.</li> <li>• Verifica que el negocio cumpla con todas las normas y permisos necesarios para el desarrollo de su actividad.</li> <li>• Asesora jurídicamente en los procesos de selección y contratación y en la elaboración de los documentos que se requieren para la suscripción y legalización de convenios y contratos.</li> <li>• Las demás funciones inherentes a su área que sean solicitadas por el gerente.</li> </ul>
Contadora	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Estudios Superiores:</b> Contabilidad y Auditoría</li> <li>• <b>Estudios Complementarios:</b> Computación, administración, finanzas, contabilidad, tributación, comercialización y ventas.</li> <li>• <b>Idioma:</b> Inglés</li> <li>• <b>Experiencia:</b> Que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizar e implementar los sistemas de contabilidad modernos y apropiados para generar información financiera en forma oportuna, periódica y confiable.</li> <li>• Llevar un control del área financiera, tributaria y contable.</li> <li>• Elaborar los roles de pagos del personal y la cancelación de los mismos.</li> <li>• Afiliar a los empleados al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS).</li> <li>• Realizar el cálculo de la liquidación de los empleados.</li> <li>• Atender las obligaciones tributarias.</li> <li>• Asesorar a la alta gerencia en decisiones de negocios relacionados con los campos administrativos y financieros.</li> <li>• Preparar y presentar a la alta gerencia los estados financieros confiables y oportunos.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Y las demás funciones que disponga su jefe inmediato superior, dentro de su campo de acción.</li> <li>• Realizar cierres y cuadros de caja.</li> <li>• Asegurarse que cuenta con los suministros necesarios para atender a nuestros clientes; en caso de cometer un error tener constancia de los documentos que fueron anulados y rendir cuentas posteriores a su jefe inmediato.</li> <li>• Deberá trabajar conjuntamente con el gerente para cubrir posibles eventualidades que se den con los insumos.</li> <li>• Recibir, organizar y archivar los comprobantes de gastos diarios de las distintas áreas.</li> <li>• Verificar fechas de vencimiento y el respectivo pago de facturas a proveedores.</li> </ul>
Secretaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Poseer:</b> Título de Bachiller</li> <li>• <b>Estudios Complementarios:</b> Cursos de secretariado técnico, manejo de office.</li> <li>• <b>Idioma:</b> Inglés</li> <li>• <b>Experiencia:</b> Tres (3) meses en labores relacionadas con el cargo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Digitar documentos variados, tales como: cartas, oficios, folletos, circulares, informes, certificaciones y otros.</li> <li>• Tomar dictados y transcribirlos</li> <li>• Recibir, registrar y despachar correspondencia.</li> <li>• Establecer y/o mantener organizado y el día el archivo de documentos del negocio.</li> <li>• Llevar agendas de reuniones y citas del gerente.</li> <li>• Recibir y hacer llamadas telefónicas.</li> <li>• Recibir visitantes y dar informaciones sencillas, previamente autorizadas.</li> <li>• Solicitar material de oficina y controlar su uso.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cumplir las metas individuales que le sean asignadas y los compromisos que ellas conlleven, conforme a la naturaleza del cargo.</li> <li>• Realizar otras tareas afines y complementarias, conforme a lo asignado por su superior inmediato.</li> </ul>
Chef	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Estudios tecnológicos de:</b> Cocina, Gastronomía</li> <li>• <b>Estudios Complementarios:</b> Cursos de buenas prácticas de manipulación de alimentos</li> <li>• <b>Idioma:</b> Inglés</li> <li>• <b>Experiencia:</b> Que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparar los aperitivos del lugar.</li> <li>• Llevar un control de los insumos que se encuentran en la cocina para que no haya inconvenientes al momento de la preparación de alimentos.</li> <li>• Dar un informe diario de lo que se consumió, existencias y lo que se necesita para la posterior atención.</li> <li>• Conocer la preparación de todos los alimentos que constan en el menú.</li> <li>• Mantener limpio su lugar de trabajo</li> </ul>
Meseros	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Poseer:</b> Título de Bachiller</li> <li>• <b>Estudios Complementarios:</b> Cursos de atención al cliente.</li> <li>• <b>Idioma:</b> Inglés</li> <li>• <b>Experiencia:</b> Que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Presentar el menú y las cartillas de bebidas.</li> <li>• Tomar y servir los pedidos solicitados por las clientes.</li> <li>• Verificar que los platillos solicitados se encuentren conforme lo solicitado.</li> <li>• Solicitar al cajero el valor total de lo consumido por las clientes.</li> <li>• Mantener limpio su lugar de trabajo.</li> <li>• Se encargará de la limpieza y presentación de las mesas.</li> <li>• Reportar al gerente todo instrumento encontrado que haya sido olvidado por algún cliente.</li> </ul>

		<ul style="list-style-type: none"> <li>• Participar en shows o realizar actividades de animación.</li> </ul>
Bartender	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Estudios tecnológicos en:</b> Cocina, Gastronomía</li> <li>• <b>Estudios Complementarios:</b> Cursos de bartender, coctelería</li> <li>• <b>Idioma:</b> Inglés</li> <li>• <b>Experiencia:</b> Que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocer la preparación de las bebidas que se encuentran en el menú.</li> <li>• Se encargará del expendio de bebidas en la barra del local.</li> <li>• Ayudar a los clientes en los diferentes requerimientos que necesiten.</li> <li>• Llevar un correcto control efectivo, el cual reportará diariamente al administrador.</li> <li>• Responsable del almacenamiento de las bebidas.</li> <li>• Desempeñar la función de mesero cuando sea necesario.</li> </ul>
Guardia de seguridad	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Poseer:</b> Título de Bachiller</li> <li>• <b>Estudios Complementarios:</b> Cursos de atención al cliente.</li> <li>• <b>Idioma:</b> Inglés</li> <li>• <b>Experiencia:</b> Que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Realiza el control de ingreso de cada persona y del control de su cédula de identidad.</li> <li>• Velar por el cuidado y seguridad tanto de las personas que están en el local, como del mismo personal y establecimiento en general.</li> <li>• Deberá estar atento si tratan de asaltar o formar alguna disputa en el establecimiento.</li> <li>• Responsable del almacenamiento de los equipos.</li> </ul>
Conserje	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Poseer:</b> Título de Bachiller</li> <li>• <b>Estudios Complementarios:</b> Cursos de atención al cliente.</li> <li>• <b>Experiencia:</b> Que tenga 2 años de experiencia como mínimo en cargos similares.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mantener limpio el establecimiento, incluida la entrada y baterías sanitarias.</li> <li>• Entregar los desechos al camión de la basura.</li> <li>• Cambiar la luminaria que se encuentre en mal estado.</li> <li>• Realizará actividades de que asigne el Gerente.</li> </ul>

*Elaborado por: La Autora*

## **ESTUDIO LEGAL**

### **Creación del negocio**

Para la creación legal del negocio, primeramente, se debe reservar el nombre, el mismo que se denominará Bar Pub Irlandés "Short Short's". Debido a que el negocio se constituirá como persona natural, se requiere cumplir con algunos requisitos para obtener los permisos necesarios, en los organismos competentes tales como; Municipio de Loja, Cuerpo de Bomberos, Servicio de Rentas Internas, Intendencia General Loja en la Provincia de Loja, Dirección Provincial de Salud.

### **Código de Trabajo**

Se debe tener en cuenta este Código, pues regula la relación que hay entre empleados y empleadores, así como también las diversas formas de contratación de trabajo que se puedan dar dentro de la empresa, haciendo cumplir con todos los beneficios que tiene el empleado y velando por su integridad y seguridad laboral.

### **Obligaciones tributarias**

Toda persona nacional o extranjera que inicie un negocio, es decir, empiece una actividad económica, debe cumplir con los siguientes pasos:

#### **1. Obtener el RUC**

El Registro Único de Contribuyentes, conocido por sus siglas como RUC, corresponde al número de cédula más 001 al final. Identifica a las personas naturales que realizan una actividad económica de manera legal. Se lo

puede obtener en cualquier oficina del Servicio de Rentas Internas (SRI), adjuntando los siguientes requisitos:

**Documentos personales:**

Cédula de identidad o de ciudadanía o pasaporte.

Certificado de votación o certificado de presentación.

**Originales:**

Planilla de servicio básico (agua, luz o teléfono).

Certificación de la junta parroquial más cercana al lugar de domicilio.

Carta de cesión de uso gratuito del inmueble

**Copias:**

Facturas de telefonía fija o móvil, pago de Impuesto Predial, televisión por cable o internet.

Contrato o factura de arrendamiento o contrato de comodato.

Estado de cuenta bancaria o tarjeta de crédito.

Patente municipal.

Permiso de bomberos.

Escritura de compra venta del inmueble o certificado del registrador de la propiedad.

**2. Obtener comprobantes de venta**

Es un documento que respalda sus ventas, acredita la transferencia de bienes, la prestación de servicios o la realización de otras transacciones gravadas con tributos. Debe ser autorizado por el SRI.

Los comprobantes de venta de acuerdo a la ley son: facturas, notas de venta RISE, tiquetes de máquinas registradoras, liquidaciones de compra

de bienes o prestación de servicios y los que consten en el Reglamento de Comprobantes de Venta.

Para obtener los comprobantes de venta el interesado se deberá acercarse únicamente a imprentas autorizadas por el SRI para solicitar la impresión de estos documentos.

### 3. Registro de ingresos y egresos para personas no obligadas a llevar contabilidad

Se puede llevar un registro de las ventas y compras de la siguiente manera:

**Tabla 3 Registro de ventas y compras**

Fecha	Nro. De comprobante (sea de su venta o de su compra)	Concepto	Subtotal	IVA	Total

*Fuente:* [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)  
*Elaborado por:* La Autora

Se debe llevar un archivo en orden cronológico y secuencial por un período de 7 años.

### 4. Presentar declaraciones

Declarar significa informar al SRI sus ingresos y egresos, para establecer el impuesto a pagar. Se debe realizar sus declaraciones a través del internet, solicitando previamente una clave de acceso. Este servicio se encuentra habilitado las 24 horas, durante los 365 días del año.

Declaraciones que se deben presentar:

**Tabla 4 Declaraciones**

<b>Declaraciones</b>	
<b>IVA (Impuesto al Valor Agregado)</b>	Formulario 104: para personas obligadas a llevar contabilidad. Formulario 104A: para personas no obligadas a llevar contabilidad.
	Mensualmente (julio y enero) Si vende productos o presta servicios gravados con tarifa 12%. Si vende productos o presta servicios gravados con tarifa 0% y 12%.
	Semestralmente (marzo) Si vende productos o presta servicios gravados únicamente con tarifa 0%. Si le retienen el 100% de IVA en todas sus ventas (profesionales y arrendatarios de bienes inmuebles a sociedades).
<b>IR (Impuesto a la Renta)</b>	Formulario 102: para personas obligadas a llevar contabilidad. Formulario 102A: para personas no obligadas a llevar contabilidad.
	Anualmente Si sus ingresos brutos anuales superan la base mínima imponible: AÑO – BASE IMPONIBLE 2017 - \$11.290 2018 – \$11.270

**Fuente:** [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)  
**Elaborado por:** La Autora

**Tabla 5 Plazos para declarar y pagar impuestos**

Plazos para declarar y pagar impuestos				
Noveno dígito del RUC	IVA			Impuesto a la Renta
	Mensual	Semestral		Personas naturales
		Primer semestre	Segundo semestre	
1	10 del mes	10 de julio	10 de enero	10 de marzo
2	12 del mes	12 de julio	12 de enero	12 de marzo
3	14 del mes	14 de julio	14 de enero	14 de marzo
4	16 del mes	16 de julio	16 de enero	16 de marzo
5	18 del mes	18 de julio	18 de enero	18 de marzo
6	20 del mes	20 de julio	20 de enero	20 de marzo
7	22 del mes	22 de julio	22 de enero	22 de marzo
8	24 del mes	24 de julio	24 de enero	24 de marzo
9	26 del mes	26 de julio	26 de enero	26 de marzo
0	28 del mes	28 de julio	28 de enero	28 de marzo

*Fuente:* [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)  
*Elaborado por:* La Autora

### Patente Municipal

“El registro de patente municipal es un documento obligatorio para ejercer un negocio en Loja. Nace luego de la aprobación del Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización, COOTAD. El pago es anual y lo deben hacer las personas naturales, jurídicas, sociedades nacionales o extranjeras, domiciliadas o con establecimiento en la respectiva jurisdicción municipal o metropolitana, que ejerzan permanentemente actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales. Es un impuesto de declaración anual y es indispensable para sacar el RUC.

## Requisitos para pagar la patente municipal de Loja

Para personas naturales

- Registro Único de contribuyentes actualizado (RUC).
- Copia de la cédula de identidad y certificado de votación.
- Formulario debidamente llenado de patente (Ventanilla #12 de recaudaciones).
- Para quienes inicien actividades económicas: copia de declaración del impuesto a la Renta (sino está obligado, solo el pago del IVA, de noviembre y diciembre del ejercicio económico que se adeude)<sup>58</sup>.

### Otros

- **Permisos de funcionamiento:** Todos los establecimientos en donde se expendan bebidas alcohólicas, para ejercer su actividad obtendrán el permiso anual de funcionamiento, otorgado por el GAD Municipal de Loja, a través de la Jefatura Municipal de Higiene.

La licencia única anual de funcionamiento, para los establecimientos autorizados para el consumo de bebidas alcohólicas, se concederá a través de la Unidad Municipal de Turismo, previa verificación de que el establecimiento se encuentre registrado como turístico en el Ministerio del Ramo.

Requisitos para la implementación o remodelación de los establecimientos autorizados para el consumo de bebidas alcohólicas; y, previo a obtener o

---

<sup>58</sup> FOROS ECUADOR. (2013). Patente municipal (Loja). Recuperado de: <http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/econom%C3%ADa-y-finanzas/1553-patente-municipal-loja>

renovar la licencia única anual de funcionamiento, se deberá cumplir los siguientes requisitos:

- “Certificado de factibilidad emitido por la Jefatura de Regulación y Control Urbano;
- Proyecto aprobado por la Jefatura de Regulación y Control Urbano, en el cual básicamente se verificará:
  - a) Puerta de emergencia;
  - b) Sistema de aislamiento acústico; y,
  - c) Ventilación adecuada que permita la aireación del establecimiento.
- Plan de control de incendios aprobado por el Cuerpo de Bomberos de Loja que contenga:
  - a) Rociadores automáticos; y,
  - b) Señalética para siniestros”<sup>59</sup>.

### **Permisos de funcionamiento de bares y discotecas por parte del Cuerpo de Bomberos**

Los requisitos son los siguientes:

- “Copia del pago que realiza en la ventanilla #2 de recaudaciones del Cuerpo de Bomberos.
- Copia del RUC actualizado.
- Comprar formulario “solicitud de inspección” en la ventanilla #2 de recaudaciones del Cuerpo de Bomberos.
- Los negocios nuevos, como: bares, discotecas, camales, salones de eventos, agropecuarios, clínicas, hospitales, moteles y distribuidores de gas u otros, solicitar certificado de viabilidad de uso de suelo, otorgado

---

<sup>59</sup> CONSEJO MUNICIPAL DE LOJA. (2013). Ordenanza sustitutiva del capítulo iv “del expendio y consumo de bebidas alcohólicas y el funcionamiento de establecimientos nocturnos en el cantón Loja” del título ii del código municipal de higiene y abasto. p.5

por el Departamento de Regulación y Control Urbano del GAD, en caso de restaurantes, panaderías, cafeterías y negocios afines certificado de factibilidad emitido por la Dirección de Higiene Municipal.

- Plan de contingencia, físico y digital.
- Informe técnico bomberil favorable.
- Adquirir adhesivo para colocar en el extintor.
- Permiso del año anterior”<sup>60</sup>.

### **Permiso anual de funcionamiento otorgado por el Municipio de Loja**

Los requisitos son los siguientes:

- “Formulario nro. 2 (llenar solicitud con la dirección exacta del negocio).
- Formulario de permiso de funcionamiento.
- Copia de la cédula de identidad.
- Pago de patente municipal, activo totales y bomberos.
- Documentos de salud de las personas que laboran en el local (certificado de la Policlínica Municipal o permiso de la Jefatura Provincial de Salud).

NOTA: Los locales destinados a diversión, venta y consumo autorizado de licor como: bares, discotecas, prostíbulos, licoreras, billares, juegos de video y azar deberán presentar los requisitos generales incluido el permiso de funcionamiento del cuerpo de Bomberos y permiso de Intendencia, los cuales deberán tramitarlos en sus respectivas dependencias”<sup>61</sup>.

---

<sup>60</sup> CUERPO DE BOMBEROS DEL MUNICIPIO DE LOJA. S/f. Bares y discotecas. Recuperado de <http://www.bomberosloja.gob.ec/atencion-al-ciudadano/permiso-de-funcionamiento>.

<sup>61</sup> MUNICIPIO DE LOJA. S/f. Permiso anual de funcionamiento. Recuperado de <http://www.loja.gob.ec/contenido/permiso-anual-de-funcionamiento>.

## **Permiso de funcionamiento otorgado por la Intendencia General Loja en la Provincia de Loja**

Los requisitos son los siguientes:

- “Fotocopia legible de la cédula de ciudadanía.
- Fotocopia legible del RUC.
- Fotocopia legible de la patente (en caso de tenerla).
- Permiso de funcionamiento del Ministerio de Salud.
- Permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos.
- Permiso de funcionamiento de la Comisaría de Ornato del Cantón Loja.
- Permiso de uso de suelo (licoreras, bar, discotecas, night club, karaokes, restaurantes.
- Solicitud en papel valorado de la Gobernación de Loja (original y copia)
- Para los locales que expenden bebidas alcohólicas: informe de la inspección realizada del local; adjuntando croquis de ubicación y fotografías.

Valores a pagar para obtener el permiso de funcionamiento por parte de la Intendencia según el tipo de establecimiento:

VALOR: \$ 250,00: Night Club, cabaret, casa de citas, prostíbulo, masajes, strip-tease, bares, discotecas, cantinas, (lugares donde se expendan y consuma licores con atención nocturna) y similares”<sup>62</sup>.

- **Permiso Sanitario:** En este consta el número de registro sanitario asignado con el que se puede funcionar un negocio de este tipo.

---

<sup>62</sup> GOBERNACIÓN DE LOJA. S/f. Permisos de funcionamiento. Recuperado de <http://gobnacionloja.gob.ec/permisos-de-funcionamiento-2/>

## **Permisos de funcionamiento de la Dirección Provincial de Salud**

Los requisitos son los siguientes:

- Solicitud dirigida a la Directora Provincial de Salud de Loja para la inspección del establecimiento.
- Formulario de la inspección del establecimiento permiso del año anterior.
- Original y copia del RUC.
- Copia de cédula de identidad y certificado de votación.
- Certificado del Cuerpo de Bomberos (copia).
- Certificado médico emitido por un centro de salud del Ministerio de Salud Pública.

## **ESTUDIO DE MERCADO**

### **Investigación de mercado y su análisis**

Por medio de este proceso se podrá diseñar e implementar metodologías que permita identificar las características del consumidor objetivo, el cual servirá para establecer el nivel de aceptación del Bar Pub Irlandés en la ciudad de Loja.

### **Diseño de la investigación y fuentes de la información**

La fase de la investigación a realizar es exploratoria dirigido al mercado meta con el objetivo de dar a conocer la idea propuesta. Utilizando una fuente primaria para la recolección de información, desarrollada con un formato establecido (Encuesta).

**Diseño del cuestionario:** El diseño del cuestionario se conformará de la siguiente manera:

1. Solicitud de cooperación
  - a) Saludo
  - b) Identificación del entrevistador
  - c) Propósito del estudio
  - d) Instrucciones
  - e) Cuerpo del cuestionario

### **Preguntas y su formato de respuestas**

Las preguntas elaboradas en el cuestionario son:

- **Mixtas:** El encuestado puede elegir una opción o varias de las planteadas y pregunta abierta dando la posibilidad de escribir la propia respuesta si dentro de las diferentes opciones no se encuentra la respuesta adecuada.
- **Identificación:** Sitúan las condiciones en la estructura social.
- **Acción:** Tratan sobre las acciones de los entrevistados.
- **Intención:** Indagan sobre las intenciones de los encuestados.
- **Opinión:** Tratan sobre la opinión encuestados sobre determinados temas.
- **Información:** Analizan el grado de conocimiento de los encuestados sobre determinados temas.
- **Motivos:** Tratan de saber el porqué de determinadas opiniones o actos.

### **Población de la muestra de la demanda**

"Se considerará la población económicamente activa de la ciudad de Loja con los datos publicados en el Instituto Nacional de Estadística y Censo

INEC, en el último censo poblacional del 2010, en el cual se determina que existe 86.631 hombres y 93.986 mujeres dando un total de 180.617 habitantes, con una tasa de crecimiento del 2.65%<sup>63</sup>, corresponde a la “población económicamente activa el 53.2%”<sup>64</sup>.

Efectuando la proyección de la población para el año 2017, con respecto a la población económicamente activa se obtuvo los siguientes resultados que se describen a continuación:

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

**Donde:**

*Pf* = Población futura

*Po* = Población base

*r* = tasa de crecimiento

*n* = número de años

**Desarrollo:**

$$Pf = 96.088 (1 + 0,0265)^7$$

$$Pf = 96.088 (1,0265)^7$$

$$Pf = 96.088 (1,20091612)$$

---

<sup>63</sup> INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSO. (2010). Información Censal. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>

<sup>64</sup> SECRETARIA NACIONAL DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO. (2014). Ficha de cifras generales. Recuperado de [http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/1101\\_LOJA\\_LOJA.pdf](http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/1101_LOJA_LOJA.pdf)

$$Pf = 115.394$$

Para determinar el tamaño de la muestra se tomó la población económicamente activa proyectada para el año 2017 que es de 115.394 habitantes, constituyendo ésta el universo en estudio.

### Cálculo del tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra, se utiliza la técnica del muestreo aleatorio simple.

Una fórmula muy extendida que orienta sobre el cálculo del tamaño de la muestra para datos globales es la siguiente:

$$n = \frac{k^2 \times p \times q \times N}{(e^2 \times (N - 1)) + k^2 \times p \times q}$$

### Descripción de la fórmula:

- $N$ : Es el tamaño de la población o universo
- $k^2$ : Es una constante que depende del nivel de confianza que se asigne.

Los valores k más utilizados y sus niveles de confianza son:

<b>K</b>	1,15	1,28	1,44	1,65	1,96	2	2,58
<b>Nivel de confianza</b>	75%	80%	85%	90%	95%	95,5%	99%

- $e^2$ : Es el error muestral deseado. representa el límite aceptable de error muestral, generalmente va del 1% (0.01) al 9% (0.09), siendo 5% (0.5) el valor estándar usado en las investigaciones.

- **p**: Es la proporción de individuos que poseen en la población la característica de estudio. Este dato es generalmente desconocido y se suele suponer que  $p=q=0.5$  que es la opción más segura.
- **q**: Es la proporción de individuos que no poseen esa característica, es decir, es  $1-p$ .
- **n**: Es el tamaño de la muestra<sup>65</sup>.

**Donde:**

$$N = 115.394$$

$$K = 1,65$$

$$E = 9\%$$

$$p = 0,5$$

$$q = 0,5$$

**Desarrollo:**

$$n = \frac{1,65^2 \times 0,5 \times 0,5 \times 115.394}{(0,09^2 \times (115.394 - 0,5)) + 1,65^2 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{2,72 \times 0,5 \times 0,5 \times 115.394}{(0,0081 \times 115.393,5) + 2,72 \times 0,5 \times 0,5}$$

$$n = \frac{78467,92}{934,69 + 0,68}$$

$$n = \frac{78467,92}{935,37}$$

---

<sup>65</sup> FEEDBACK NETWORKS. S/f. Calcular la muestra correcta. Recuperado de <https://www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntar-calcular.html>

$$n = 83,89$$

*n = 84 personas a encuestar*

### **Muestra para los oferentes**

Para determinar la muestra de los oferentes se tomó en consideración datos proporcionados por la Cámara de la Pequeña Industria, la misma que arrojó un total de 34 bares. Como la población es poca se procedió a realizar las encuestas a los propietarios de los diferentes bares.

### **Análisis de resultados de la demanda**

Se encuestó a 84 personas, muestra que se obtuvo de la población económicamente activa de la ciudad de Loja, con el objetivo de obtener datos informativos para el proyecto de inversión para la creación de un Bar Pub Irlandés "Short Short's" en la Ciudadela Los Molinos de la mencionada ciudad. Por medio de estas se logró conocer el comportamiento y la aceptación del servicio por parte de los futuros clientes.

Como resultado se obtuvo:

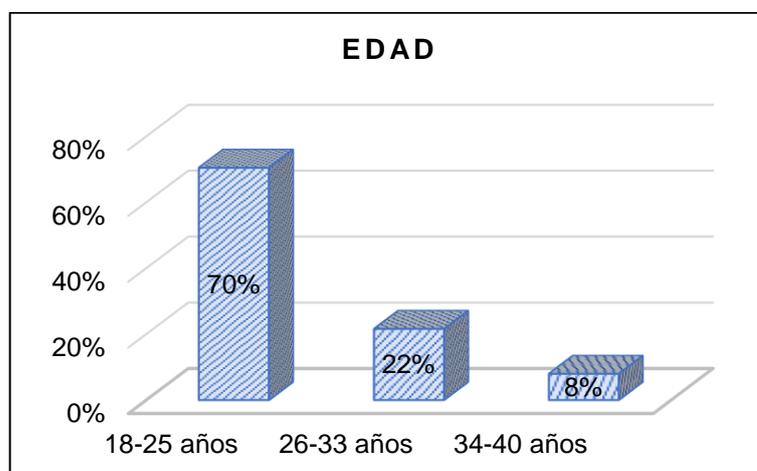
### **Edad**

**Tabla 6 Edad de los encuestados**

<b>Edad</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
18-25 años	59	70%
26-33 años	18	21%
34-40 años	7	8%
Mayor de 40 años	0	0%
<b>Total</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.  
**Elaborado por:** La Autora

Gráfico 4



**Análisis e Interpretación:** De acuerdo a la encuesta aplicada a la población económicamente activa de la ciudad de Loja se pudo conocer que el 70% de las personas encuestadas tienen una edad comprendida entre 18 a 25 años; mientras que un 21% oscila entre 26 a 33 años de edad; y, el 8% restante está entre los 34 a 40 años.

Con la información recabada, el bar debería adecuarse a los requerimientos de las personas con edades comprendidas entre 18 a 25 años, puesto que la mayoría de la clientela pertenecería a este grupo de edad.

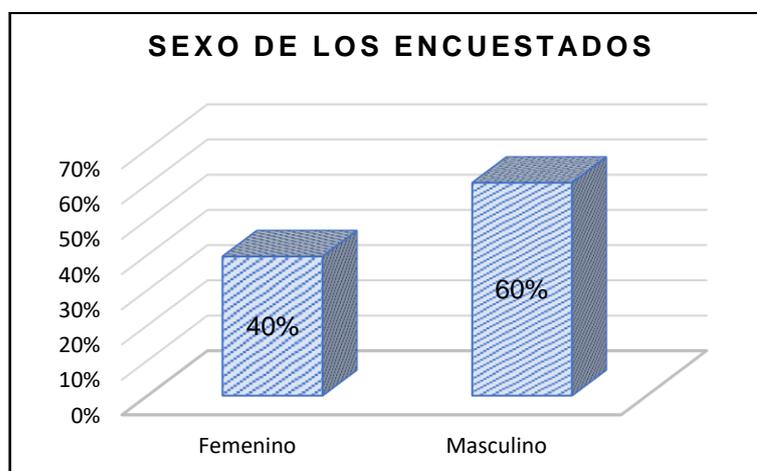
## Sexo

Tabla 7 Sexo de los encuestados

Sexo	f	%
Femenino	34	40%
Masculino	50	60%
<b>Total</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.  
**Elaborado por:** La Autora

Gráfico 5



**Análisis e interpretación:** Mediante la aplicación de la encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Loja se pudo conocer que el 60% corresponde al género masculino y el 40% al femenino.

La mayoría de las personas encuestadas fueron hombres es por tanto que el servicio que preste el bar deberá en su mayoría estar destinado a los mismos, con eventos que logren captar su atención.

1. ¿Le parece interesante y llamativo la creación de un Bar Pub Irlandés en la Ciudadela los Molinos de la ciudad de Loja?

Tabla 8 Interés por la creación de un bar

Tiene interés por la creación de un Bar	f	%
Si	77	92%
No	7	8%
<b>Total</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.

*Elaborado por:* La Autora

Gráfico 6



**Análisis e Interpretación:** Según la encuesta realizada se obtuvo que al 92% le parece interesante y novedosa la creación de un Bar Pub Irlandés “Short Short’s” en la Ciudadela los Molinos de la Ciudad de Loja y tan solo el 8% respondió que no le pareció atractivo la idea de la creación del mencionado bar.

La respuesta de la mayoría de las personas encuestadas motiva al futuro propietario a la creación del Bar Pub Irlandés “Short Short’s” en la Ciudadela los Molinos de la Ciudad de Loja.

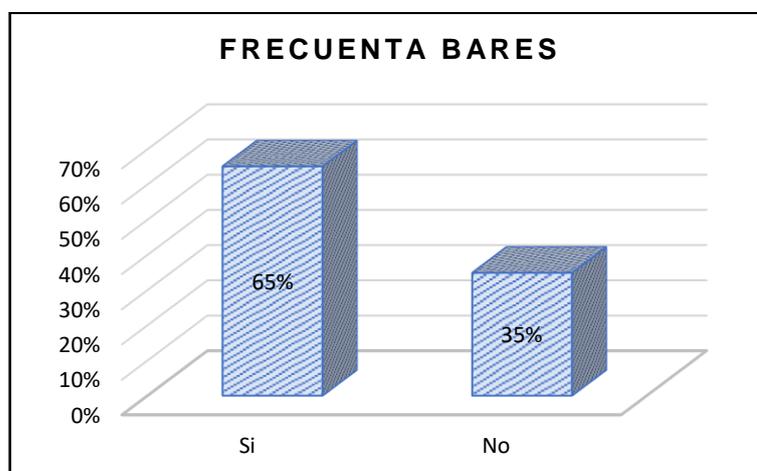
2. ¿Frecuenta actualmente establecimientos con servicio de bares?

Tabla 9 Frecuenta bares

Frecuenta bares	f	%
Si	55	65%
No	29	35%
<b>Total</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.  
**Elaborado por:** La Autora

Gráfico 7



**Análisis e interpretación:** Mediante la aplicación de la encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Loja se pudo conocer que el 65% suele frecuentar bares a menudo y el 35% no lo hace muy seguido.

Debido a que la mayoría de los encuestados frecuenta bares sería conveniente que el futuro propietario considere contar con un horario extendido para la prestación del servicio.

3. ¿Con qué frecuencia ingresa usted a este tipo de establecimientos?

Tabla 10 Frecuencia en que los encuestados asisten a bares

Frecuencia en que los encuestados asisten a bares	f	%
Una vez a la semana	17	20%
Dos veces a la semana	13	15%
Una vez cada quince días	10	12%
Una vez al mes	44	52%
<b>Total</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.  
*Elaborado por:* La Autora

**Tabla 11 Promedio de visitas anuales**

Frecuencia en que los encuestados asisten a bares	$f$	$X_m$	$X_m \times f$	Unidad de medida	Anual	%
Una vez a la semana	17	1	17	52	884	20%
Dos veces a la semana	13	2	26	52	1352	15%
Una vez cada quince días	10	1	10	24	240	12%
Una vez al mes	44	1	44	12	528	52%
<b>Total</b>	<b>84</b>		<b>97</b>		<b>3004</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Tabla 9 Frecuencia en que los encuestados asisten a bares

*Elaborado por:* La Autora

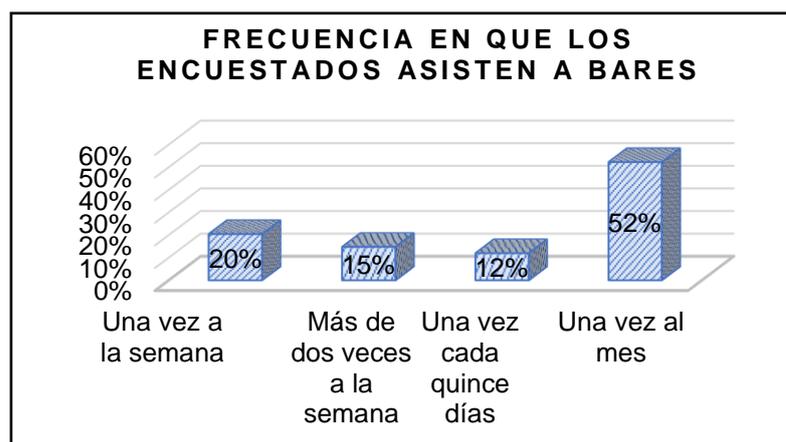
El cálculo del valor promedio de visitas se calcula de la siguiente manera:

$$\text{Promedio} = \frac{\text{Anual}}{\text{Frecuencia}}$$

$$\text{Promedio} = \frac{3004}{84} = 35,76$$

Lo que indica que el promedio de visitas es de 36 clientes al año.

**Gráfico 8**



**Análisis e interpretación:** Con la aplicación de la encuesta, la población económicamente activa de la ciudad de Loja indicó que el 52% frecuenta

bares una vez al mes; el 20% una vez a la semana; el 15% dos veces a la semana y solamente el 12% una vez cada quince días.

La frecuencia en la que la población acude a bares permite identificar los días de mayor ocurrencia, dando la pauta para realizar en este caso, una vez al mes eventos que incentiven el ingreso de la clientela, lo que significaría mayores ingresos económicos al bar.

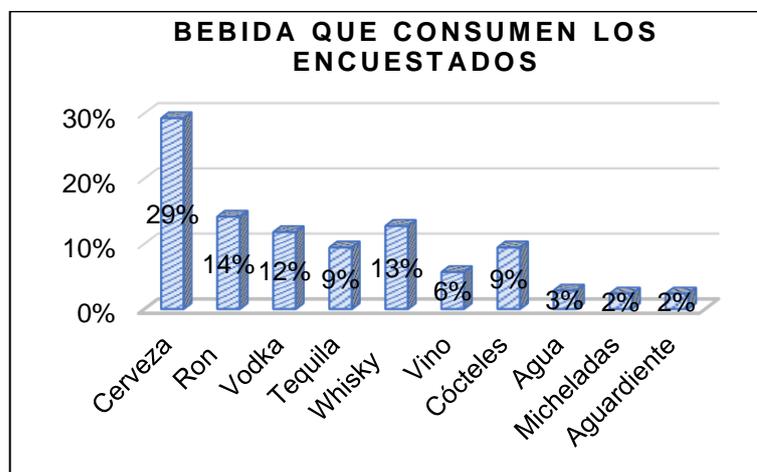
#### 4. ¿Qué tipo de bebida consume

**Tabla 12 Bebida que consumen los encuestados**

Bebida que consumen los encuestados	f	%
Cerveza	62	29%
Ron	30	14%
Vodka	25	12%
Tequila	20	9%
Whisky	27	13%
Vino	12	6%
Cócteles	20	9%
Agua	6	3%
Micheladas	5	2%
Aguardiente	5	2%
<b>Total</b>	<b>212</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.  
**Elaborado por:** La Autora

**Gráfico 9**



**Análisis e interpretación:** Los resultados de la encuesta aplicada a la población económicamente activa de la ciudad de Loja señalan que el tipo de bebida que mayor consumo se dan en un bar son; la cerveza con un 29%; a continuación, está el ron con un 14%; whisky con un 13%; vodka con un 12%; tequila y cocteles con un 9%; vino con un 6%; y en otras en menor proporción que los encuestados consideraron importante señalar fueron; micheladas, aguardiente y agua.

Con la información recabada se puede conocer que el gusto de la clientela es variado, destacando a la cerveza como la bebida con mayor demanda, dato importante que le sirve al bar para que al momento de comprar las bebidas le de privilegio a la adquisición de cerveza para el deguste de sus futuros clientes.

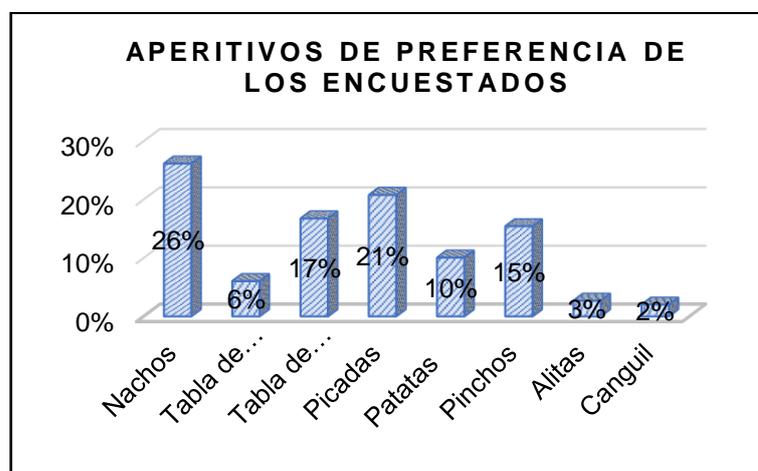
#### 5. ¿Cuál de los siguientes aperitivos son de su preferencia?

**Tabla 13 Aperitivos de preferencia de los encuestados**

<b>Aperitivos de preferencia de los encuestados</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
Nachos	39	26%
Tabla de quesos	9	6%
Tabla de carnes	25	17%
Picadas	31	21%
Patatas	15	10%
Pinchos	23	15%
Alitas	4	3%
Canguil	3	2%
<b>Total</b>	<b>149</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.  
*Elaborado por:* La Autora

Gráfico 10



**Análisis e interpretación:** Los resultados de la encuesta aplicada a la población económicamente activa de la ciudad de Loja arrojan que el 26% prefieren consumir nachos; el 21% picadas o snacks; el 17% tabla de carnes; el 15% pinchos; el 10% patatas; el 6% tabla de quesos; y otros en menor medida añadieron en las opciones aperitivos como; alitas y canguil.

El menú del bar deberá ser variado puesto que no hay inclinación por un aperitivo específico.

6. ¿En qué ocasiones prefiere usted consumir bebidas alcohólicas y aperitivos?

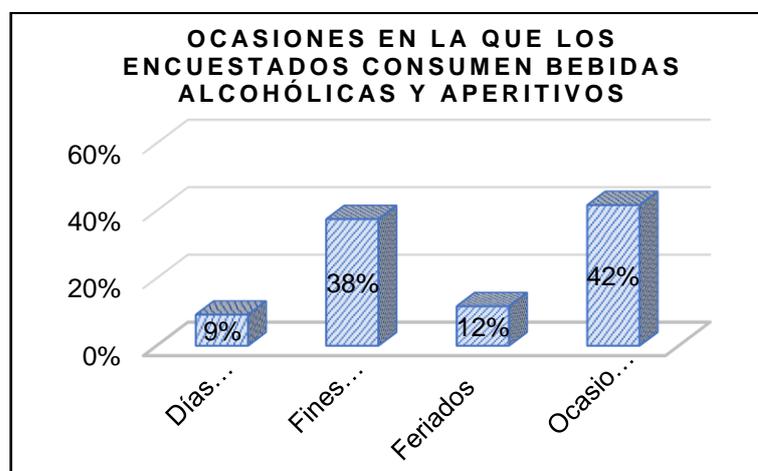
**Tabla 14 Ocasiones en las que los encuestados consumen bebidas alcohólicas y aperitivos**

Ocasiones en las que los encuestados consumen bebidas alcohólicas y aperitivos	f	%
De lunes a viernes	11	9%
Fines de semana	45	38%
Feriados	14	12%
Ocasiones especiales	50	42%
<b>Total</b>	<b>120</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.

*Elaborado por:* La Autora

Gráfico 11



**Análisis e interpretación:** En la encuesta aplicada a la población económicamente activa de la ciudad de Loja se pudo conocer que el 42% consume bebidas alcohólicas y aperitivos específicamente en ocasiones especiales; seguido por un 38% que prefiere los fines de semana; el 12% únicamente en feriados; y finalmente un 9% consume en el transcurso de la semana.

Debido a que una gran cantidad de encuestados señaló que consume bebidas alcohólicas y aperitivos en ocasiones especiales, resultaría favorable que el bar cuente con una zona dirigida exclusivamente a celebración de fechas importantes para los clientes, incentivando de esta manera a que haya más afluencia de los mismos en el bar.

7. Cuando entra a un establecimiento de éstos, ¿usted busca?

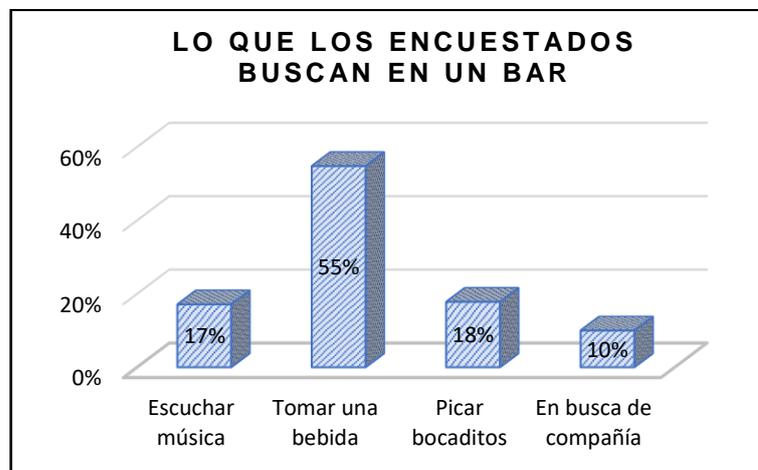
Tabla 15 Lo que los encuestados buscan en un bar

Lo que los encuestados buscan en un bar	f	%
Escuchar música	25	17%
Tomar una bebida	80	55%
Picar bocaditos	26	18%
En busca de compañía	15	10%
<b>Total</b>	<b>146</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.

**Elaborado por:** La Autora

Gráfico 12



**Análisis e interpretación:** Mediante la aplicación de la encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Loja se pudo conocer que un 55% asisten a un bar para tomar una bebida; un 18% picar bocaditos; un 17% esperan escuchar buena música; un 10% busca compañía.

La mayoría de los encuestados esperan encontrar un bar capaz de satisfacer sus diversas necesidades, es por tanto que el futuro bar deberá ser exótico e innovador para llegar a ser de su preferencia.

8. ¿Cuáles de los eventos mencionados a continuación, le gustaría encontrar en este tipo de establecimientos?

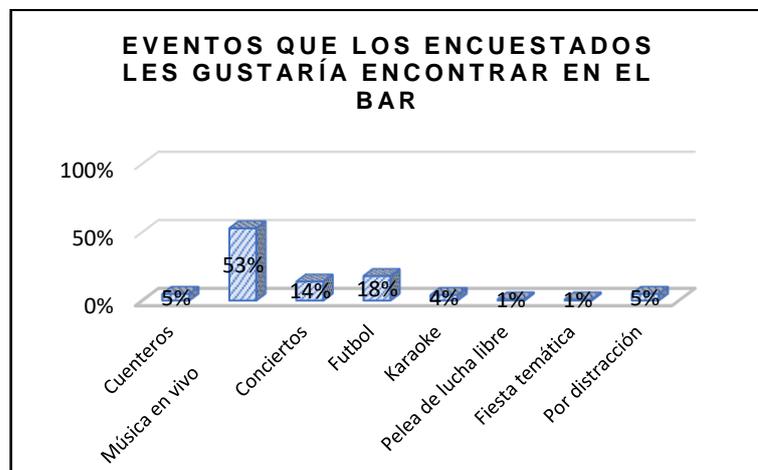
**Tabla 16 Eventos que los encuestados les gustaría encontrar en el bar**

Eventos que los encuestados les gustaría encontrar en el bar	f	%
Cuenteros	6	5%
Música en vivo	65	53%
Conciertos	17	14%
Fútbol	22	18%
Karaoke	5	4%
Pelea de lucha libre	1	1%
Fiesta temática	1	1%
Por distracción	6	5%
<b>Total</b>	<b>123</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.

*Elaborado por:* La Autora

Gráfico 13



**Análisis e interpretación:** Según la encuesta aplicada a la población económicamente activa de la ciudad de Loja se puede conocer que el 53% desean encontrar música en vivo; el 18% quisiera poder ver partidos de fútbol; el 14% prefiere que existan conciertos; el 5% que se lea poesía y en otros supieron señalar que sería bueno añadir karaoke, proyección de canales deportivos como lucha libre y fiestas temáticas para distracción del cliente.

Para que el bar tenga mayor aceptación por la población de la ciudad de Loja, deberá presentar música en vivo que acapare la atracción de la ciudad y de turistas de otras ciudades para que visiten el bar en mención.

9. ¿Cuál de las siguientes variables le parece más importante en un establecimiento de bares?

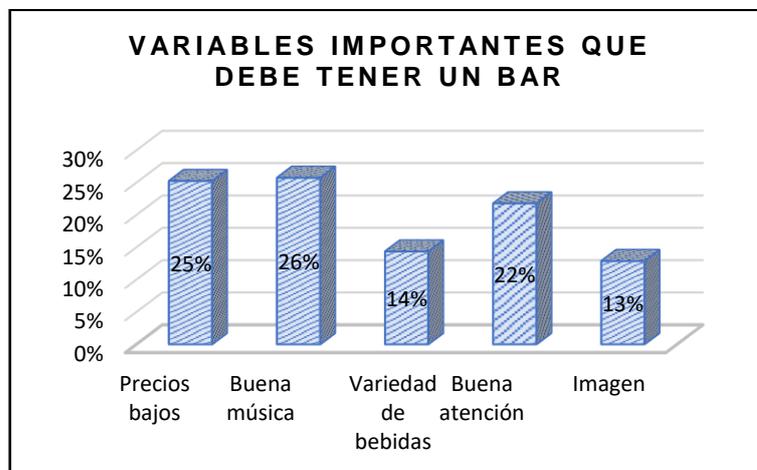
**Tabla 17 Variables importantes que debe tener un bar**

Variabes importantes que debe tener un bar	f	%
Precios bajos	95	26%
Buena música	94	26%
Variedad de bebidas	52	14%
Buena atención	78	21%
Imagen	47	13%
<b>Total</b>	<b>366</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.

**Elaborado por:** La Autora.

Gráfico 14



**Análisis e interpretación:** Los porcentajes que arrojaron las encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja en relación a las variables con las que debe contar un bar fueron; 26% buena música y precios bajos; 21% atención de calidad; 14% variedad de bebidas; y 13% excelente imagen.

La elección por las diferentes opciones de respuesta en relación a las variables con las que debe contar un bar influirá en la aceptación del mismo, motivo suficiente para brindar un servicio innovador, de calidad, y sobre todo con sentido de pertenencia del cliente.

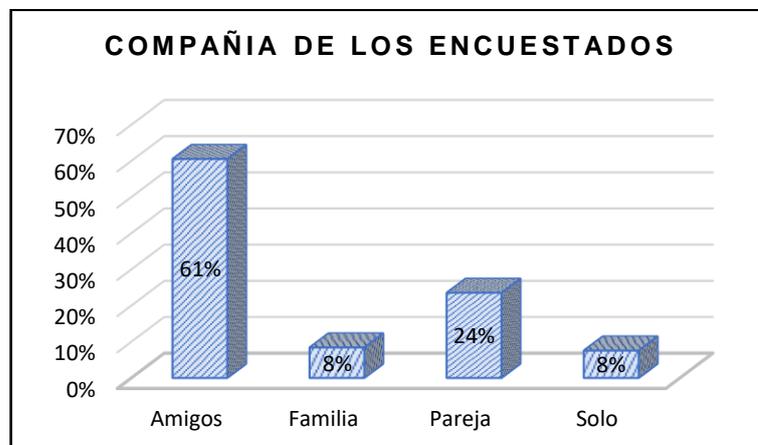
**10.** ¿Con quién prefiere ir a este tipo de establecimientos?

Tabla 18 Compañía de los encuestados

Compañía de los encuestados	f	%
Amigos	72	61%
Familia	10	8%
Pareja	28	24%
Solo	9	8%
<b>Total</b>	<b>119</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.  
**Elaborado por:** La Autora

Gráfico 15



**Análisis e interpretación:** Con la aplicación de las encuestas en la población económicamente activa de la ciudad de Loja se pudo conocer que el 61% normalmente frecuenta bares acompañado de sus amigos; el 24% visita bares con su pareja; el 8% lo hace con su familia y otros van en busca de compañía.

La mayoría de los encuestados señala que acude a bares con sus amigos, debido a ello el mobiliario del bar y el menú deberá integrar a más de dos personas por mesa, para la comodidad y consumo de los clientes.

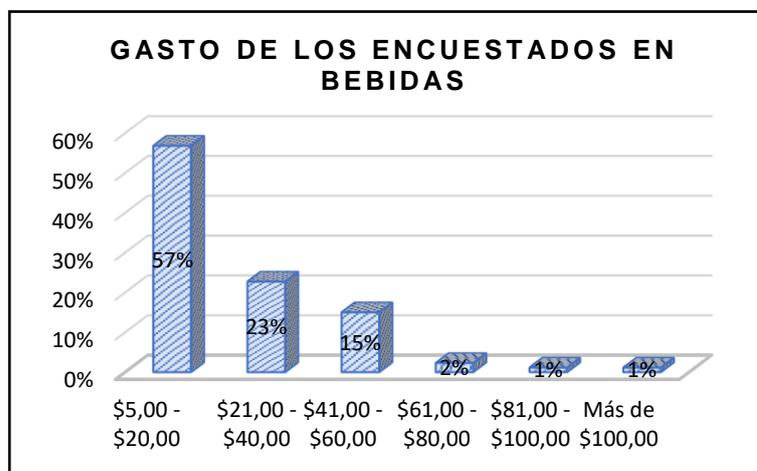
**11.** ¿Cuál es el rango monetario que usted generalmente invierte en relación a bebidas?

Tabla 19 Gasto de los encuestados en relación a bebidas

Gasto monetario de los encuestados en bebidas	f	%
\$5,00 - \$20,00	48	57%
\$21,00 - \$40,00	19	23%
\$41,00 - \$60,00	13	15%
\$61,00 - \$80,00	2	2%
\$81,00 - \$100,00	1	1%
Más de \$100,00	1	1%
<b>Total</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.  
**Elaborado por:** La Autor

Gráfico 16



**Análisis e interpretación:** Según los datos obtenidos durante la aplicación de la encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Loja, se pudo conocer que un 57% gasta en un bar específicamente en bebidas un promedio de \$5 a \$20; el 23% realiza un gasto de \$21 a \$40; el 15% de \$41 a \$60; el 2% de \$61 a \$80 y solamente el 1% de \$81 a más de \$100.

Un porcentaje significativo de los encuestados gasta en promedio de \$5 a \$20 por persona, valor que el bar deberá considerar para establecer los precios del menú en bebidas.

12. ¿Cuál es el rango monetario que usted generalmente invierte en relación a bocaditos?

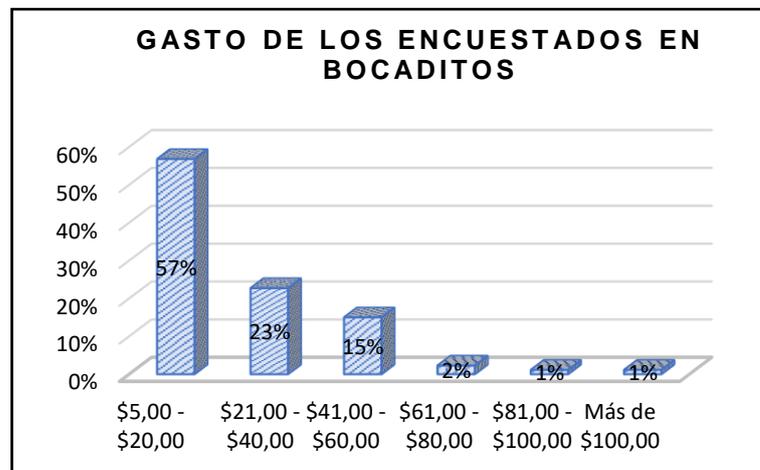
Tabla 20 Gasto de los encuestados en relación a bocaditos

Gasto monetario de los encuestados en bebidas	f.	%
\$1,00 - \$4,00	12	14%
\$5,00 - \$8,00	26	31%
\$9,00 - \$12,00	30	36%
\$13,00 - \$16,00	5	6%
\$17,00 - \$20,00	4	5%
Más de \$20,00	7	8%
<b>Total</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.

*Elaborado por:* La Autora

Gráfico 17



**Análisis e interpretación:** Según los datos obtenidos durante la aplicación de la encuesta a la población económicamente activa de la ciudad de Loja, se pudo conocer que un 36% gasta en un bar específicamente en bocaditos un promedio de \$9 a \$12; el 31% realiza un gasto de \$5 a \$8; el 14% de \$1 a \$4; el 8% más de \$20; el 6% de \$13 a \$16 y solamente el 5% de \$17 a \$20.

Un porcentaje significativo de los encuestados gasta en promedio de \$9 a \$12 por persona, valor que el bar deberá considerar para establecer los precios del menú en relación a los bocaditos.

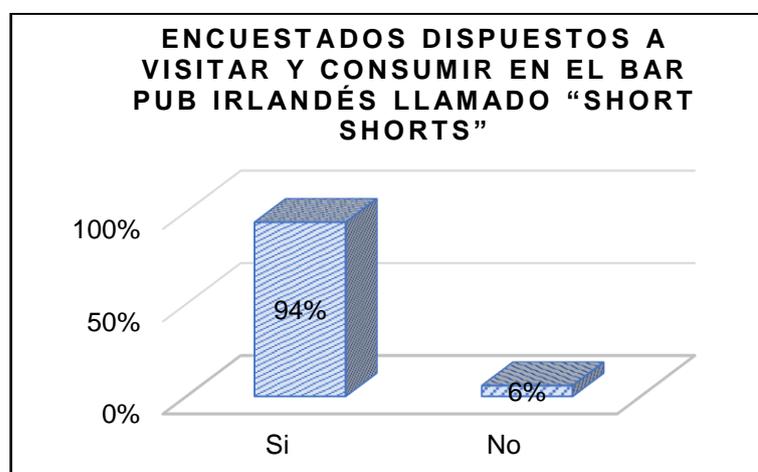
**13.** Si se abriera un Bar Pub Irlandés llamado “Short Shorts”, ubicado en la Ciudadela Los Molinos, donde usted podría encontrar variedad de cerveza directamente de barril, coctelería de primera, degustar bocaditos exquisitos y ser atendido por meseras y meseros luciendo uniforme del bar caracterizado por pequeñas prendas llamativas ¿Estaría dispuesto a visitar el local y consumir el producto?

**Tabla 21 Encuestados dispuestos a visitar y consumir en el Bar Pub Irlandés llamado “Short Shorts”**

Encuestados dispuestos a visitar y consumir en el Bar Pub Irlandés llamado “Short Shorts”		%
Si	79	94%
No	5	6%
<b>Total</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.  
Elaborado por: La Autora*

**Gráfico 18**



**Análisis e interpretación:** Mediante el levantamiento de información a través de la encuesta realizada a la población económicamente activa de la ciudad de Loja se puede constatar que el 94% de la misma está dispuesta a visitar y consumir en el Bar Pub Irlandés llamado “Short Shorts” y tan solo el 6% no visitará el mencionado bar.

Con la aceptación mayoritaria de los encuestados, la demanda por la creación de Bar Pub Irlandés llamado “Short Shorts” es significativa, convirtiéndose en una oportunidad de negocio para el futuro propietario del mencionado bar.

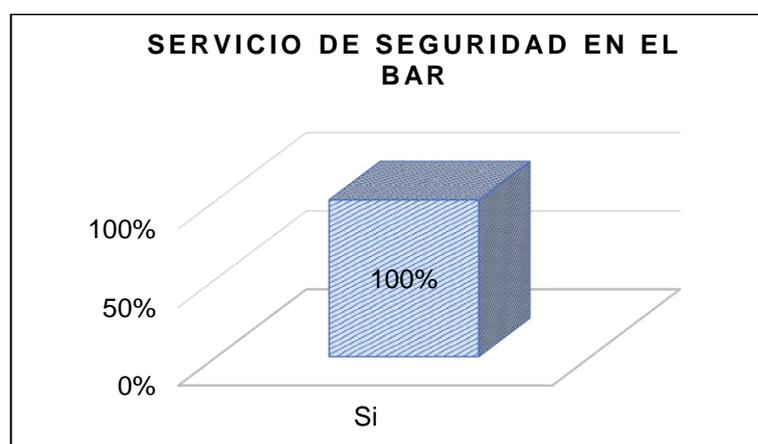
14. ¿Le gustaría que el Bar cuente con servicio de seguridad para protección de los clientes?

**Tabla 22 Servicio de seguridad en el bar**

Servicio de seguridad en el bar	f	%
Si	84	100%
No	0	0%
<b>Total</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

*Fuente: Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.*  
*Elaborado por: La Autora*

**Gráfico 19**



**Análisis e interpretación:** Los resultados de la encuesta aplicada a la población de la ciudad de Loja arrojan en su totalidad, es decir el 100% concuerdan y desean contar con el servicio de seguridad.

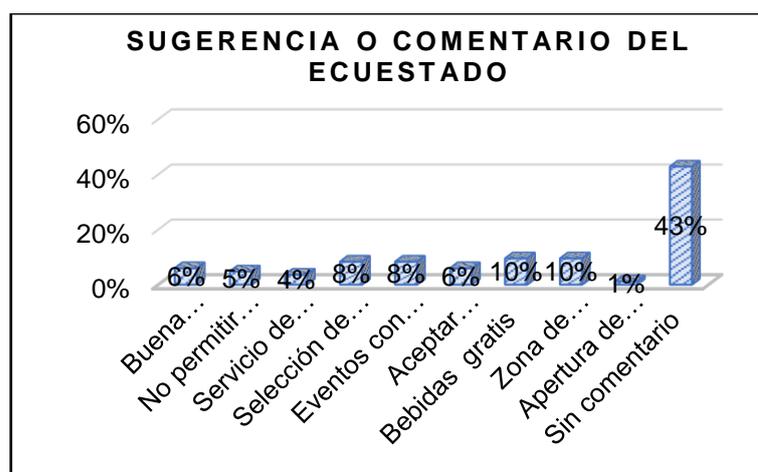
En la creación del Bar Pub Irlandés llamado “Short Shorts”, el servicio de seguridad deberá implementarse como asunto de gran importancia para el bienestar de los futuros clientes.

15. Tiene algún comentario o sugerencia sobre este tipo de establecimientos:

**Tabla 23 Sugerencia o comentario del encuestado**

Sugerencia o comentario del encuestado	f	%
Buena atención al cliente	5	6%
No permitir que los clientes se sobrepasen consumiendo bebidas alcohólicas	4	5%
Servicio de parqueadero	3	4%
Selección de ingreso del tipo de clientes	7	8%
Eventos con premios	7	8%
Aceptar sugerencias de música para el bar	5	6%
Bebidas gratis	8	10%
Zona de fumadores	8	10%
Apertura de escenario a clientes	1	1%
Sin comentario	36	43%
<b>Total</b>	<b>84</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a la población económicamente activa de la ciudad de Loja.  
**Elaborado por:** La Autora

**Gráfico 20**

**Análisis e interpretación:** Una vez revisados los comentarios y sugerencias de la encuesta aplicada a la población económicamente activa de la ciudad de Loja, se concluyó que alrededor del 57% desea que el bar cuente con: zona de fumadores, selección y bebidas gratis al ingreso del bar, realización de eventos con premios, atención de calidad, implementación de un servicio de parqueadero, libre acceso al escenario para cantar y tocar, y se pida el retiro de personas que se sobrepasen con

las bebidas alcohólicas; finalmente el 43% restante no dejó sugerencia ni comentario.

Las sugerencias y comentarios indicados por los encuestados serán tomadas en cuenta para la satisfacción del cliente en el bar.

### **Análisis de resultados de la oferta**

Se encuestó a 34 establecimientos tipo bar, muestra que se obtuvo de los datos proporcionados por la Cámara de la Pequeña Industria de la ciudad de Loja, con el objetivo de obtener datos informativos para el proyecto de inversión para la creación de un Bar Pub Irlandés "Short Short's" en la Ciudadela Los Molinos de la mencionada ciudad. Por medio de estas se logró conocer la competencia del mercado a incursionar.

Como resultado se obtuvo:

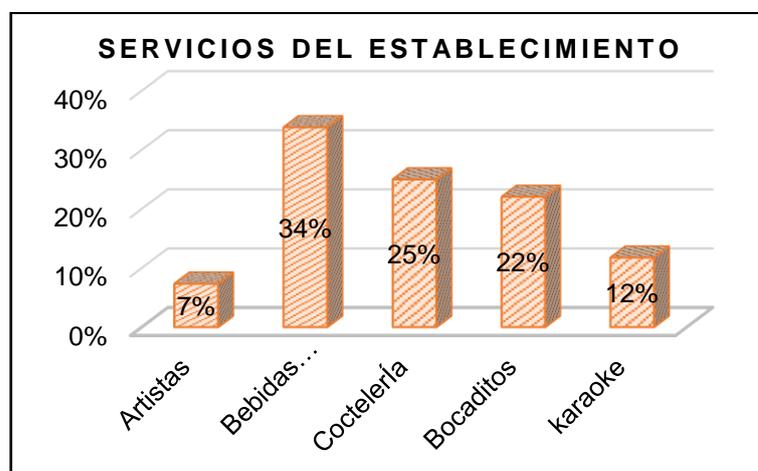
#### **1. ¿Cuáles son los servicios que usted presta en su establecimiento?**

**Tabla 24 Servicios del establecimiento**

<b>Servicios del establecimiento</b>	<b>f</b>	<b>%</b>
Artistas	5	7%
Bebidas alcohólicas	23	34%
Coctelería	17	25%
Bocaditos	15	22%
karaoke	8	12%
<b>Total</b>	<b>68</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a los establecimientos tipo bar de la ciudad de Loja  
**Elaborado por:** La Autora

Gráfico 21



**Análisis e interpretación:** Con la aplicación de la encuesta a los establecimientos tipo bar de la ciudad de Loja, se pudo conocer que el 34% brinda bebidas alcohólicas; el 25% coctelería; el 22% bocaditos; 12% karaoke y el 7% implementa su servicio con la presentación de artistas.

Un número significativo de gerentes y propietarios encuestados se dedican a brindar servicios de bebidas alcohólicas, indicando de esta manera el principal producto de venta en los bares.

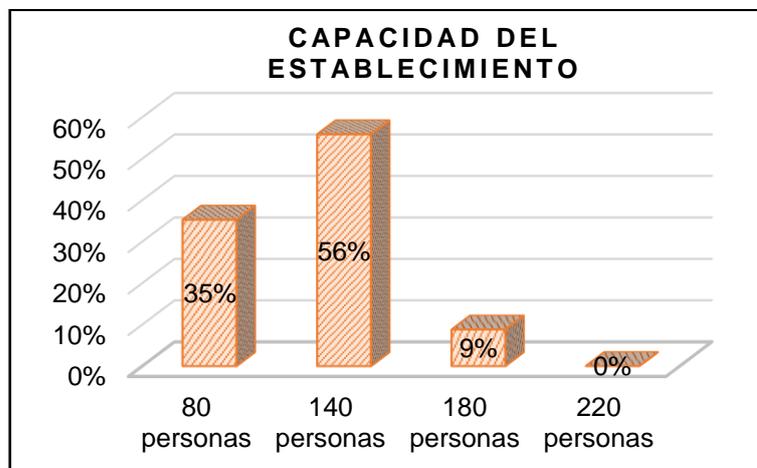
## 2. ¿Para cuántas personas tiene capacidad su establecimiento?

Tabla 25 Capacidad del establecimiento

Capacidad del establecimiento	f	%
60 - 120 personas	12	35%
121 - 181 personas	19	56%
182 - 242 personas	3	9%
Más de 243	0	0%
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuestas aplicadas a los establecimientos tipo bar de la ciudad de Loja  
*Elaborado por:* La Autora

Gráfico 22



**Análisis e interpretación:** Los resultados de la encuesta aplicada a los establecimientos tipo bar de la ciudad de Loja, indicaron que un 56% presta su servicio con una capacidad de 121 a 181 personas; el 35% de 60 a 120 personas y el 9% una capacidad máxima de 182 a 242 personas.

Con los datos obtenidos en la encuesta aplicada se determina que entre mayor capacidad de instalación cuente el futuro Bar Pub Irlandés, mayores serán los ingresos.

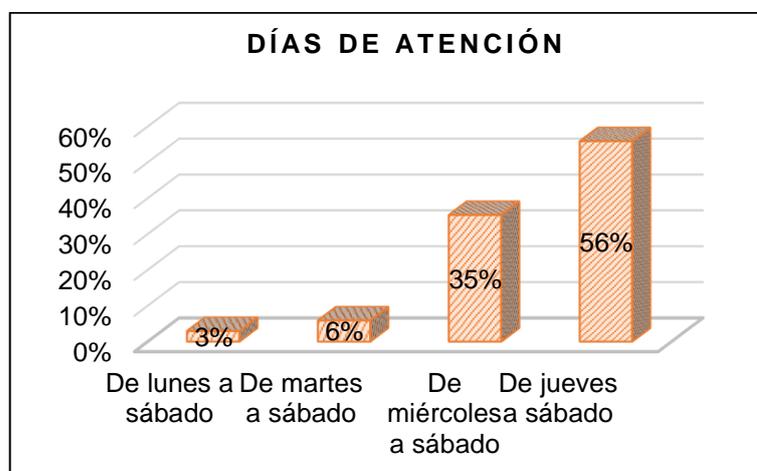
3. ¿Cuáles son los días que usted atiende en su establecimiento?

Tabla 26 Días de atención

Días de atención	f	%
De lunes a sábado	1	3%
De martes a sábado	2	6%
De miércoles a sábado	12	35%
De jueves a sábado	19	56%
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuestas aplicadas a los establecimientos tipo bar de la ciudad de Loja  
*Elaborado por:* La Autora

Gráfico 23



**Análisis e interpretación:** Según la encuesta aplicada a los establecimientos tipo bar de la ciudad de Loja se pudo conocer que el 56% presta sus servicios de jueves a sábado; el 35% de miércoles a sábado; el 6% de martes a sábado y el 3% de lunes a sábado.

Tales resultados y por la competencia que existe, la mejor opción para los días de atención que debería tener el bar sería de lunes a sábado, brindándole al cliente un horario extendido y flexible para su disfrute.

4. ¿A través de qué medios de comunicación realiza la publicidad del establecimiento?

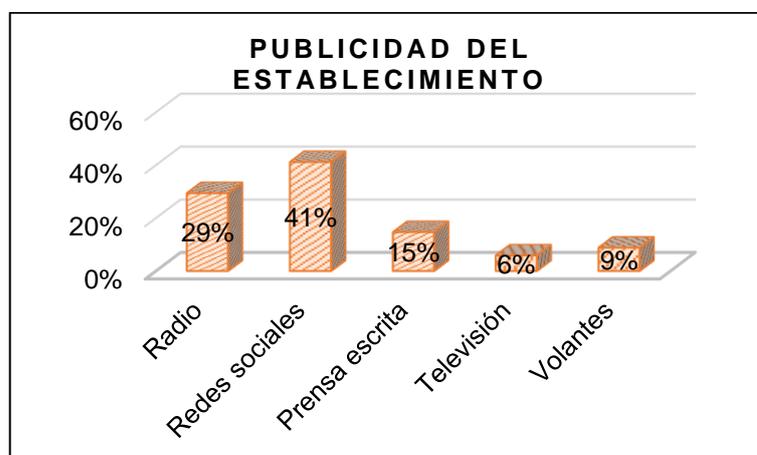
Tabla 27 Publicidad del establecimiento

Publicidad del establecimiento	f	%
Radio	10	29%
Redes sociales	14	41%
Prensa escrita	5	15%
Televisión	2	6%
Volantes	3	9%
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

*Fuente:* Encuestas aplicadas a los establecimientos tipo bar de la ciudad de Loja

*Elaborado por:* La Autora

Gráfico 24



**Análisis e interpretación:** Mediante la aplicación de la encuesta a los establecimientos tipo bar de la ciudad de Loja se pudo determinar que su publicidad se basa en; 41% redes sociales; 29% radio; 15% prensa escrita; 9% volantes y 6% televisión.

La mejor oferta publicitaria para promocionar el Bar Pub Irlandés debido a su aceptación y audiencia sería a través de redes sociales y radio.

5. ¿Cuántas personas asisten semanalmente a su negocio?

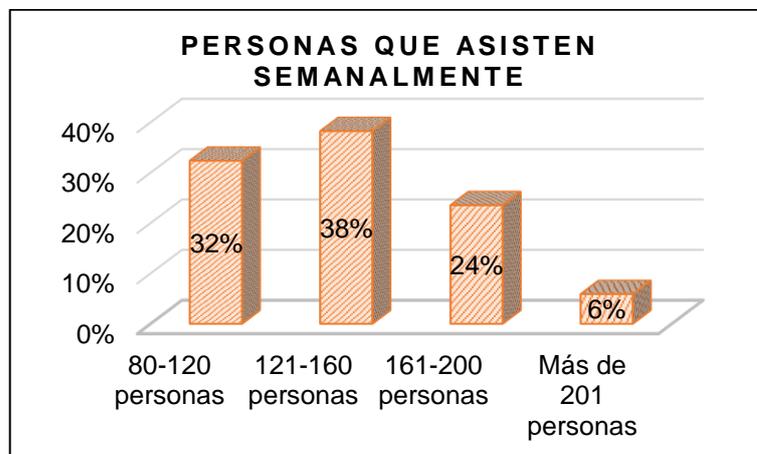
Tabla 28 Personas que asisten semanalmente

Personas que asisten semanalmente	f	%
80-120 personas	11	32%
121-160 personas	13	38%
161-200 personas	8	24%
Más de 201 personas	2	6%
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a los establecimientos tipo bar de la ciudad de Loja

**Elaborado por:** La Autora

Gráfico 25



**Análisis e interpretación:** Los resultados de la encuesta aplicada a los establecimientos tipo bar de la ciudad de Loja indican que poseen una clientela semanal de; 38% de 121 a 160 personas, el 32% de 80 a 120 personas; el 24% de 161 a 200 personas y el 6% acapara a más de 201 personas semanales.

Debido a la infraestructura de cada local la mayoría semanalmente recibe de 121 a 160 personas, dato a considerar para la capacidad promedio de clientes que pueden llegar a frecuentar el futuro bar.

## DEMANDA

### Demanda potencial

La demanda potencial está constituida por los productos que podrían ser consumidos por los demandantes de un mercado, es decir, que se considera la totalidad de la población en estudio, en este caso el número de la población económicamente activa de la ciudad de Loja, para la proyección de la demanda potencial se toma en cuenta la tasa de crecimiento que es de 2,65% según datos proporcionados por el INEC

2010. El PEA para el 2017 es de 115.394, se consideró el 92% los que respondieron positivamente que si frecuentan bares.

**Tabla 29 Demanda potencial**

<b>Año</b>	<b>Población PEA (2,65%)</b>	<b>Demanda Potencial 92%</b>
1	115.394	106.162
2	118.452	108.976
3	121.591	111.864
4	124.813	114.828
5	128.121	117.871

*Fuente: Tabla 8 Interés por la creación de un bar*  
*Elaborado por: La Autora*

### **Demanda real o actual**

De acuerdo al estudio de mercado se pudo determinar que la totalidad es de un 65%.

**Tabla 30 Demanda real**

<b>Año</b>	<b>Demanda potencial 92%</b>	<b>Demanda real 65%</b>
1	106.162	69.005
2	108.976	70.834
3	111.864	72.712
4	114.828	74.638
5	117.871	76.616

*Fuente: Tabla 9 Frecuenta bares y Tabla 29 Demanda potencial.*  
*Elaborado por: La Autora*

### **Demanda efectiva**

En el presente estudio para establecer la demanda efectiva se toma como referencia las respuestas obtenidas de los encuestados en relación a su aceptación para el nuevo Bar Pub Irlandés "Short Shorts". En la misma se menciona que el 94% está dispuesto a visitar y consumir en el mencionado bar.

**Tabla 31 Demanda efectiva**

<b>Año</b>	<b>Demanda real 65%</b>	<b>Demanda efectiva 94%</b>
1	69.005	64.865
2	70.834	66.584
3	72.711	68.348
4	74.638	70.160
5	76.616	72.019

**Fuente:** Tabla 19 Encuestados dispuestos a visitar y consumir en el Bar Pub Irlandés "Short Shorts" y Tabla 30 Demanda real.

**Elaborado por:** La Autora

### **Demanda efectiva en visitas**

El promedio en visitas para el bar anualmente es de 36.

**Tabla 32 Demanda efectiva visitas**

<b>Año</b>	<b>Demanda efectiva</b>	<b>Visitas promedio anual</b>	<b>Demanda efectiva visitas</b>
1	64.865	36	2.335.140
2	66.584	36	2.397.024
3	68.348	36	2.460.528
4	70.160	36	2.525.760
5	72.019	36	2.592.684

**Fuente:** Tabla 11 Promedio de visitas anuales y Tabla 31 Demanda efectiva.

**Elaborado por:** La Autora

## **OFERTA**

### **Oferta actual**

La oferta actual es la cantidad de visitas que tiene cada bar en el mercado. Para determinar la oferta actual se tomó en cuenta la cantidad de visita de los clientes por los diferentes oferentes para conocer cuál es la visita promedio anual. Con base a los resultados de las entrevistas se calculó el promedio de oferta que da un total de 141 semanal y esto multiplicando por las 52 semanas que tiene el año da un total de 7.332 visitas y multiplicando

por los 34 bares, arroja un valor de 249.288 visitas como se describe en la siguiente tabla:

**Tabla 33 Promedio de visitas**

Li	Ls	Xm	Fr.	Xm*Fr
80	120	100	11	1100
121	160	141	13	1827
161	200	181	8	1444
201		201	2	402
<b>Total</b>			<b>34</b>	<b>4.773</b>
<b>Valor promedio de visita semanal</b>				<b>141</b>
<b>Valor promedio de visita anual</b>				<b>7.332</b>
<b>Total</b>				<b>249.288</b>

*Fuente: Tabla 28 Personas que asisten semanalmente.*  
*Elaborado por: La Autora*

### Proyección de la oferta

Para proyectar la oferta se considera una tasa de crecimiento de 2,65% de la ciudad de Loja de acuerdo a los datos recabados en el INEC 2010, puesto que no hay una tasa de crecimiento específica de bares en la ciudad. En el cuadro siguiente se detalla la oferta y su proyección.

**Tabla 34 Oferta proyectada**

Años	Oferta base	Tasa de crecimiento 2,65%	Oferta proyectada
<b>1</b>	249.288	2,65%	255.894
<b>2</b>	255.894	2,65%	262.675
<b>3</b>	262.675	2,65%	269.636
<b>4</b>	269.636	2,65%	276.782
<b>5</b>	276.782	2,65%	284.116

*Elaborado por: La Autora*

## Análisis Demanda Insatisfecha

La diferencia entre la oferta y la demanda efectiva permitirá obtener la demanda insatisfecha del bar en el mercado de la ciudad de Loja. Para el primer año la demanda es de 2.335.140 de bebidas y aperitivos y la oferta es de 255.894 de visitas, la diferencia de estas da como resultado 2.079.246. En la siguiente tabla se presenta la demanda insatisfecha.

**Tabla 35 Demanda insatisfecha**

Año	Demanda efectiva visitas	Oferta proyectada	Demanda insatisfecha
1	2.335.140	255.894	2.079.246
2	2.397.024	262.675	2.134.349
3	2.460.528	269.636	2.190.892
4	2.525.760	276.782	2.248.978
5	2.592.684	284.116	2.308.568

*Fuente: Tabla 32 Demanda efectiva visitas y Tabla 34 Oferta proyectada.  
Elaborado por: La Autora*

## ESTUDIO TÉCNICO

### Tamaño del Proyecto

El tamaño del Bar Pub Irlandés, será considerada como la capacidad instalada de producción, será diseñado en base a la necesidades específicas y técnicas para la producción de los alimentos a ofrecer; tomando en cuenta que se requiere de mucho cuidado y control constante.

**Capacidad Instalada:** El bar tiene una medida de 125 m<sup>2</sup>, con una capacidad de 84 personas esto multiplicado por los 6 días (lunes a sábado) a la semana que se abrirá, dando un resultado de 504 personas y esto multiplicado por 52 semanas que tiene el año se obtiene un total de 26.208 personas al año.

**Tabla 36 Capacidad instalada**

CAPACIDAD INSTALADA POR PERSONAS	DÍAS DE LA SEMANA	CANTIDAD SEMANAL	SEMANAS AL AÑO	TOTAL ANUAL
84	6	504	52	26.208

*Elaborado por: La Autora*

**Capacidad Utilizada:** Cuando una empresa empieza a funcionar nunca produce al 100% de la capacidad instalada por diversos motivos como: introducción del servicio, búsqueda de materia prima, contratación de mano de obra y servicios básicos, tomando en cuenta todos estos factores se cree conveniente para el primer año el 80% y del segundo año se utilizó el 85%; llegando de esta manera en el último año de vida útil del proyecto con una capacidad utilizada del 100% de la capacidad instalada.

**Tabla 37 Capacidad utilizada**

AÑO	CAPACIDAD INSTALADA	% DE CAPACIDAD UTILIZADA	CAPACIDAD UTILIZADA
1	26.208	80%	20.966
2	26.208	85%	22.277
3	26.208	90%	23.587
4	26.208	95%	24.898
5	26.208	100%	26.208

*Fuente: Tabla 36 Capacidad instalada*

*Elaborado por: La Autora*

**Tabla 38 Capacidad utilizada por prorrateo**

CAPACIDAD UTILIZADA	PRORRATEO BEBIDAS 75%	PRORRATEO BOCADITOS 25%
20966	15.725	5.242
22277	16.708	5.569
23587	17.690	5.897
24898	18.674	6.225
26208	19.656	6.552

*Fuente: Tabla 37 Capacidad instalada y 14 Lo que los encuestados buscan en un bar.*

*Elaborado por: La Autora*

## Macro localización

El Bar Pub Irlandés estará ubicado en la ciudad de Loja, debido a la afluencia de habitantes y turistas del sector.

**Gráfico 26**



**Fuente:** [www.google.com](http://www.google.com)

## Micro localización

Para determinar el sector se estableció lo siguiente:

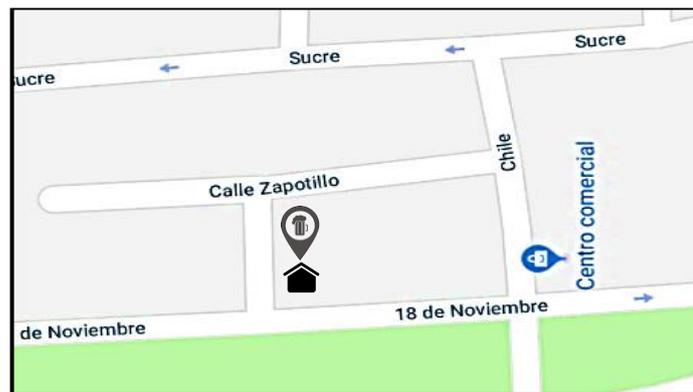
El lugar donde se llevará a cabo está rodeado por centros comerciales destinados a toda la familia, donde circulan con frecuencia turistas y habitantes del sector, pero existen pocos servicios de entretenimiento para las personas mayores de edad donde puedan degustar variedad de bebidas alcohólicas y bocaditos con amigos o pareja, es por tanto que el mencionado sector es idóneo para la apertura de un Bar Pub Irlandés.

Su ubicación exacta será de la siguiente manera:

- País: Ecuador
- Región: Sierra

- Provincia: Loja
- Ciudad: Loja
- Parroquia: San Sebastián
- Calles: 18 de noviembre y Zapotillo

**Gráfico 27**



*Fuente: www.google.com.*

### **Métodos de localización**

- Método de evaluación por factores no cuantificables.
- Método cualitativo por puntos.

### **Métodos de evaluación por factores no cuantificables**

- **Antecedentes industriales:** La ciudadela los Molinos, no cuenta con una oferta de bares proporcional a su demanda, es por tanto que, por la falta de éstos, conviene crear un Bar Pub Irlandés que ayude a satisfacer las necesidades de entretenimiento de la sociedad.
- **Factor preferencial:** De acuerdo a la encuesta aplicada a la ciudadanía lojana, a la mayoría le parece llamativa la creación del tipo de Bar Pub Irlandés, puesto que el nuevo servicio innovador atraería a moradores y turistas de la ciudad.

- **Factor dominante:** Debido al acceso que se tiene en el local para la apertura del Bar, la mejor opción se ubica en las calles 18 de noviembre y Zapotillo de la ciudad de Loja.

### Método cuantitativo de puntos

- **Factores geográficos:** Las calles son de fácil ubicación puesto que estará rodeado de centros comerciales, facilitando a los clientes un cómodo acceso a las instalaciones.
- **Factores económicos:** Alquiler del local: \$600 mensuales
- **Factores técnicos:** El sector cuenta con los servicios básicos necesarios para la implementación del proyecto, como son: energía eléctrica, agua potable, servicio telefónico, facilidad de acceso.
- **Factores operacionales:** Según el estudio de mercado, el factor de aceptación del lugar en el que se ubicaría el presente proyecto es de 92%, es por tanto que la creación del Bar Pub Irlandés "Short Short's" en la Ciudadela los Molinos de la ciudad de Loja es una buena alternativa.

**Tabla 39 Método cualitativo por puntos**

FACTOR	PESO	CIUDADELA LOS MOLINOS		CENTRO DE LA CIUDAD		LA ARGELIA	
		CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN	CALIFICACIÓN	PONDERACIÓN
Tamaño del mercado	0.18	8	1.44	8	1.44	8	1.44
Cercanía del mercado	0.18	8	1.44	9	1.62	9	1.62
Capacidad financiera	0.16	8	1.28	5	0.80	8	1.28
Disponibilidad de insumos, materiales y recursos humanos	0.12	7	0.84	8	0.96	2	0.24
Factores legales	0.10	8	0.80	8	0.8	6	0.6
Capacidad administrativa	0.10	8	0.80	8	0.8	8	0.8
Infraestructura	0.16	8	1.28	7	1.12	4	0.64
<b>Total</b>	<b>1</b>		<b>7.88</b>		<b>7.54</b>		<b>6.62</b>

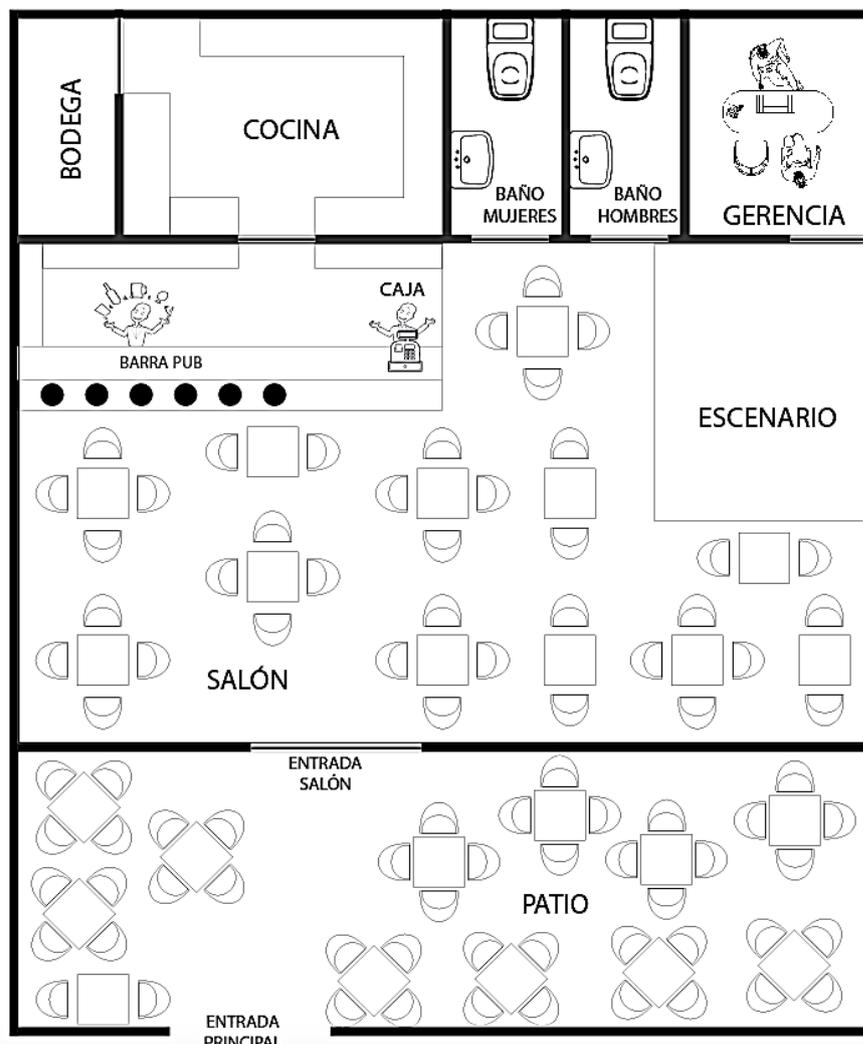
*Elaborado por: La Autora*

El método cualitativo por puntos permitió determinar el lugar adecuado en donde implementar el Bar Pub Irlandés, siendo este la Ciudadela los Molinos por obtener la mayor ponderación.

### Distribución de la planta

El área del local tendrá un espacio de  $125m^2$  los mismos que serán distribuidos de la siguiente manera:  $81,55m^2$  para mesas, atención;  $9,5m^2$  para cocina;  $5,25m^2$  para gerencia, para la caja;  $10m^2$  para el bar y caja;  $3,5m^2$  bodega;  $7,2m^2$  baños;  $8m^2$  para audio.

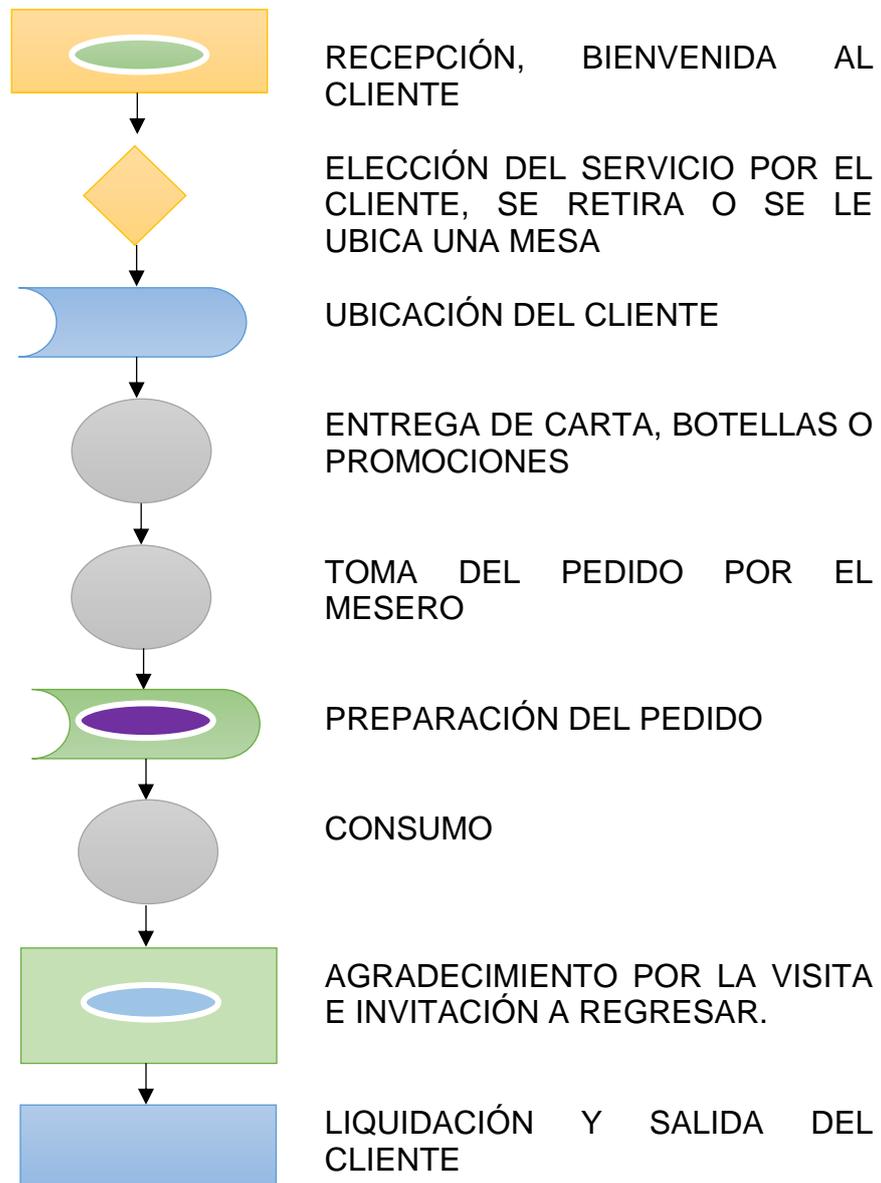
**Gráfica 28**



*Elaborado por: Diseñador Gráfico*

## Diagrama del proceso

**Gráfico 29**



*Elaborado por: La Autora*

## **Descripción del proceso del Bar**

En esta parte se describe el proceso mediante el cual se genera el servicio, es importante indicar las fases del proceso, aunque ya que en algunos casos se constituyen en información confidencial para el manejo interno del negocio.

### **Recepción, bienvenida y registro al cliente**

En esta etapa del proceso, se realiza la recepción de donde se involucra un respectivo saludo cordial y además se registra al grupo de clientes, bajo el nombre de alguno de ellos.

### **Elección del servicio por parte del cliente, se retira o se le ubica una mesa.**

Al ingresar el cliente al bar, se podrá dar cuenta de la decoración, música, afluencia de clientela, etc., para tomar la elección de quedarse y ubicarse en una mesa o simplemente retirarse.

### **Ubicación del cliente**

La ubicación del cliente representa la parte estratégica del negocio, porque el que se sientan cómodos, depende la cantidad de consumo que realizan por lo que siempre se tiene que adecuar correctamente a los clientes, logrando la comodidad absoluta de los mismos.

### **Entrega de la carta de shots, botellas, bocaditos o promociones**

Cuando el mesero entrega la carta de los principales shots, botellas, bocaditos o promociones del día tienen que hacerlo primero saludando

cordialmente, sugiriendo las promociones y posteriormente estar pendiente del pedido.

### **Toma del pedido por parte del mesero**

Cuando se toma el pedido, se debe ir explicando cordialmente lo que contienen cada una de las bebidas y bocaditos, sugiriendo la variedad, por eso la instrucción del mozo debe ser muy buena.

### **Preparación del pedido**

El barman, es quien recepta el pedido de bebidas, y el chef de los bocaditos, y es cuando empieza otro proceso interno, que deberá estandarizarse para obtener la misma calidad y sabor de las diversas bebidas y bocaditos que se ofrecen, la continuidad en consumo del cliente depende mucho de la calidad de preparación.

### **Consumo**

El cliente consumo armónicamente su pedido, y a la vez el mesero debe estar pendiente de que se sientan a gusto, además de revisar continuamente el correcto estado de las mesas, y estar pendiente de servilletas, ofertar picaditas, etc.

### **Agradecimiento por la visita e invitación a regresar.**

Al realizar el agradecimiento por la visita, el barman se debe dirigir a la mesa, llevando un pequeño obsequio o distintivo del local, y además preguntando por la calidad de las bebidas que se sirvieron, además agradecer cordialmente por escoger el bar e incentivarlos a una pronta visita.

## Liquidación y pago del cliente en caja y salida del local

Al realizar el pago por parte del cliente, únicamente se pide la tarjeta en donde se registró todo el consumo del grupo, se receipta el dinero o tarjeta de crédito, y además se entrega las diversas promociones que se ofertarán posteriormente.

## Necesidades de Activos

**Tabla 40 Equipo y menaje de cocina**

ÍTEM	CANTIDAD
	(Unidades)
Congelador Indurama Mod. C1300	1
Refrigerador Mabe Mod. RMP736YHESS	1
Batidora 5 V Umco 0535	1
Licuadaora LIG5V50001	1
Pica todo Oster	1
Cocina industrial	1
Microondas 0,9' Panasonic NN-ST342MR	1
Campana extractora horizontal CHALLENGER CX-4200	1
Parlante amplificador	2
Amplificador Hartke	1
Micrófono	2
Acondicionador de aire Mabe Mod. MMI12CDB3	1
Esfera de luces	1
Tacho de luces led	5
Luces Robóticas	2
<b>Total</b>	<b>22</b>

*Elaborado por: La Autora*

**Tabla 41 Equipo de computación**

EQUIPO DE COMPUTACIÓN	
ÍTEM	CANTIDAD (Unidades)
Computadora de escritorio para la oficina	1
Impresora Epson para la oficina	1
<b>Total</b>	<b>2</b>

*Elaborado por: La Autora*

Tabla 42 Muebles de oficina

ÍTEM	CANTIDAD
	(Unidades)
Silla Giratoria	1
Sillón Ejecutivo	1
Escritorio Ejecutivo	1
Caja con división para monedas	1
Repisa para extintores	2
<b>Total</b>	<b>6</b>

*Elaborado por: La Autora*

Tabla 43 Muebles y enseres

ÍTEM	CANTIDAD
	(Unidades)
Mesa de madera	24
Silla de madera	84
Taburetes de madera	6
Barra de madera	1
Carreta bar de madera	1
Modular madera	2
<b>Total</b>	<b>118</b>

*Elaborado por: La Autora*

Tabla 44 Equipo de oficina

ÍTEM	CANTIDAD
	(Unidades)
Televisor LG TV LED SMART Mod. 43LJ5500	1
Teléfono Panasonic SONIC KX-TGC212	1
Cámara de seguridad	4
Alarma	1
<b>Total</b>	<b>7</b>

*Elaborado por: La Autora*

Tabla 45 Materiales y utensilios

ÍTEM	CANTIDAD
	(UNIDADES)
Cuchillos varias medidas con afilador	1
Juego de utensilios 2pz	1
Juego de utensilios 3pz	1
Cernidor	2
Tabla de picar	2

Juego de ollas	6
Sartenes varios tamaños	4
Cuchillo o navaja de bar mondador	1
Cuchillo o navaja de bar sierra	1
Agitadores pequeño 16 onzas	1
Exprimidor jugo eléctrico	1
Mortero	1
Medidor o jigger de 1 a 2 onzas	2
Doble medidor o jigger de 1.5-2 onzas	1
Shaker o vaso coctelera	3
Coctelera acero	1
Rallador de 4 lados	1
Pico vertedor metálico	2
Cernidor metálico	1
Barril de cerveza de madera	1
Dispensador de vidrio	2
Sacacorchos antiguo de madera	2
Descorchador estándar de metal	2
<b>Total</b>	<b>40</b>

*Elaborado por: La Autora*

## ESTUDIO FINANCIERO

### Inversiones y financiamiento

Dentro del análisis financiero del negocio, la determinación de las inversiones y el financiamiento son partes fundamentales, ya que mediante la estructuración se podrá determinar el monto a invertir en el proyecto y las fuentes que financian el mismo.

#### 1. Inversiones

##### 1.1. Inversiones en activos fijos

**1.1.2. Equipo y menaje de cocina:** El monto de este rubro asciende a \$4.938,15.

Tabla 46 Equipo y menaje de cocina

EQUIPO Y MENAJE DE COCINA				
ÍTEM		CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
		(Unidades)		
Congelador Indurama Mod. C1300		1	\$1.164,17	\$1.164,17
Refrigerador Mabe Mod. RMP736YHESS		1	\$1.064,19	\$1.064,19
Batidora 5 V Umco 0535		1	\$28,50	\$28,50
Licuadora LIG5V50001		1	\$56,15	\$56,15
Pica todo Oster		1	\$25,00	\$25,00
Cocina industrial		1	\$130,00	\$130,00
Microondas	0,9' Panasonic NN-ST342MR	1	\$185,51	\$185,51
Campana extractora horizontal	CHALLENGER CX-4200	1	\$124,00	\$124,00
Parlante amplificador		2	\$185,00	\$370,00
Amplificador Hartke		1	\$580,00	\$580,00
Micrófono		2	\$15,00	\$30,00
Acondicionador de aire Mabe Mod. MMI12CDB3		1	\$937,63	\$937,63
Esfera de luces		1	\$20,00	\$20,00
Tacho de luces led		5	\$15,00	\$75,00
Luces Robóticas		2	\$74,00	\$148,00
<b>Total</b>		<b>22</b>	<b>\$4.604,15</b>	<b>\$4.938,15</b>

*Fuente:* Cotización en almacenes de la ciudad de Loja  
*Elaborado por:* La Autora

Tabla 47 Depreciación de Equipo y menaje de cocina

DEPRECIACIÓN EQUIPO Y MENAJE DE COCINA				
VALOR DEL ACTIVO		\$4.938,15		
AÑOS DE VIDA ÚTIL		10		
DEPRECIACIÓN		10%		
AÑOS DE VIDA ÚTIL	VALOR DE ACTIVO	VALOR RESIDUAL	VALOR DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$4.938,15	\$493,82		\$4.444,34
1	\$4.444,34		\$444,43	\$3.999,90
2	\$3.999,90		\$444,43	\$3.555,47
3	\$3.555,47		\$444,43	\$3.111,03
4	\$3.111,03		\$444,43	\$2.666,60
5	\$2.666,60		\$444,43	\$2.222,17
6	\$2.222,17		\$444,43	\$1.777,73

7	\$1.777,73		\$444,43	\$1.333,30
8	\$1.333,30		\$444,43	\$888,87
9	\$888,87		\$444,43	\$444,43
10	\$444,43		\$444,43	\$0,00

*Fuente: Tabla 46 Equipo y menaje de cocina*  
*Elaborado por: La Autora*

### 1.1.3. Equipo de computación: valor que asciende a \$802,40.

**Tabla 48 Equipo de computación**

EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
	(Unidades)		
Computadora de escritorio para la oficina	1	\$600,00	\$600,00
Impresora Epson para la oficina	1	\$202,40	\$202,40
<b>Total</b>	<b>2</b>	<b>\$802,40</b>	<b>\$802,40</b>

*Fuente: Cotización en almacenes de la ciudad de Loja*  
*Elaborado por: La Autora*

**Tabla 49 Depreciación de equipo de computación**

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN				
VALOR DEL ACTIVO		\$802,40		
AÑOS DE VIDA ÚTIL		3		
DEPRECIACIÓN		33%		
AÑOS DE VIDA ÚTIL	VALOR DE ACTIVO	VALOR RESIDUAL	VALOR DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$802,40	\$264,79		\$537,61
1	\$537,61		\$179,20	\$358,41
2	\$358,41		\$179,20	\$179,21
3	\$179,21		\$179,21	\$0,00

*Fuente: Tabla 48 Equipo de computación*  
*Elaborado por: La Autora*

### 1.1.4. Muebles de oficina: Comprende un valor de \$363,00.

**Tabla 50 Muebles de oficina**

MUEBLES DE OFICINA			
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
	(Unidades)		
Silla Giratoria	1	\$28,00	\$28,00
Sillón Ejecutivo	1	\$115,00	\$115,00

Escritorio Ejecutivo	1	\$160,00	\$160,00
Caja con división para monedas	1	\$20,00	\$20,00
Repisa para extintores	2	\$20,00	\$40,00
<b>Total</b>	<b>6</b>	<b>\$343,00</b>	<b>\$363,00</b>

*Fuente: Cotización en almacenes de la ciudad de Loja*  
*Elaborado por: La Autora*

**Tabla 51 Depreciación de muebles de oficina**

DEPRECIACIÓN DE MUEBLES DE OFICINA				
VALOR DEL ACTIVO		\$363,00		
AÑOS DE VIDA ÚTIL		10		
DEPRECIACIÓN		10%		
AÑOS DE VIDA ÚTIL	VALOR DE ACTIVO	VALOR RESIDUAL	VALOR DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$363,00	\$36,30		\$326,70
1	\$326,70		\$32,67	\$294,03
2	\$294,03		\$32,67	\$261,36
3	\$261,36		\$32,67	\$228,69
4	\$228,69		\$32,67	\$196,02
5	\$196,02		\$32,67	\$163,35
6	\$163,35		\$32,67	\$130,68
7	\$130,68		\$32,67	\$98,01
8	\$98,01		\$32,67	\$65,34
9	\$65,34		\$32,67	\$32,67
10	\$32,67		\$32,67	\$0,00

*Fuente: Tabla 50 Muebles de oficina*  
*Elaborado por: La Autora*

**1.1.5. Muebles y enseres:** Comprende un valor de \$5.092,00.

**Tabla 52 Muebles y enseres**

MUEBLES Y ENSERES			
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
	(Unidades)		
Mesa de madera	24	\$50,00	\$1.200,00
Silla de madera	84	\$25,00	\$2.100,00
Taburetes de madera	6	\$99,00	\$594,00
Barra de madera	1	\$200,00	\$200,00
Carreta bar de madera	1	\$250,00	\$250,00
Modular madera	2	\$374,00	\$748,00
<b>Total</b>	<b>118</b>	<b>\$998,00</b>	<b>\$5.092,00</b>

*Fuente: Cotización en almacenes de la ciudad de Loja*  
*Elaborado por: La Autora*

**Tabla 53 Depreciación de muebles y enseres**  
**DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES**

VALOR DEL ACTIVO		\$5.092,00		
AÑOS DE VIDA ÚTIL		10		
DEPRECIACIÓN		10%		
AÑOS DE VIDA ÚTIL	VALOR DE ACTIVO	VALOR RESIDUAL	VALOR DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$5.092,00	\$509,20		\$4.582,80
1	\$4.582,80		\$458,28	\$4.124,52
2	\$4.124,52		\$458,28	\$3.666,24
3	\$3.666,24		\$458,28	\$3.207,96
4	\$3.207,96		\$458,28	\$2.749,68
5	\$2.749,68		\$458,28	\$2.291,40
6	\$2.291,40		\$458,28	\$1.833,12
7	\$1.833,12		\$458,28	\$1.374,84
8	\$1.374,84		\$458,28	\$916,56
9	\$916,56		\$458,28	\$458,28
10	\$458,28		\$458,28	\$0,00

*Fuente:* Tabla 52 Muebles y enseres

*Elaborado por:* La Autora

**1.1.6. Equipo de oficina:** Constituye un valor de \$2.281,69

**1.1.7.**

**Tabla 54 Equipo de oficina**

EQUIPO DE OFICINA			
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
	(Unidades)		
Televisor LG TV LED SMART Mod. 43LJ5500	1	\$1.139,39	\$1.139,39
Teléfono Panasonic SONIC KX-TGC212	1	\$71,10	\$71,10
Cámara de seguridad	4	\$187,05	\$748,20
Alarma	1	\$323,00	\$323,00
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>\$1.720,54</b>	<b>\$2.281,69</b>

*Fuente:* Cotización en almacenes de la ciudad de Loja

*Elaborado por:* La Autora

**Tabla 55 Depreciación de equipo de oficina**

DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA				
VALOR DEL ACTIVO		\$2.281,69		
AÑOS DE VIDA ÚTIL		10		
DEPRECIACIÓN		10%		
AÑOS DE VIDA ÚTIL	VALOR DE ACTIVO	VALOR RESIDUAL	VALOR DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
0	\$2.281,69	\$228,17		\$2.053,52
1	\$2.053,52		\$205,35	\$1.848,17
2	\$1.848,17		\$205,35	\$1.642,82
3	\$1.642,82		\$205,35	\$1.437,46
4	\$1.437,46		\$205,35	\$1.232,11
5	\$1.232,11		\$205,35	\$1.026,76
6	\$1.026,76		\$205,35	\$821,41
7	\$821,41		\$205,35	\$616,06
8	\$616,06		\$205,35	\$410,70
9	\$410,70		\$205,35	\$205,35
10	\$205,35		\$205,35	\$0,00

*Fuente: Tabla 54 Equipo de oficina*

*Elaborado por: La Autora*

### Resumen de activo no corriente

A continuación, se describe la tabla resumen de activos no corrientes la cual se toma la cantidad en dólares que se va a gastar por cada activo como tenemos: maquinaria y equipo, muebles de oficina, muebles y enseres, equipos de computación, equipos de oficina y la cantidad total es de \$13.477,24.

**Tabla 56 Resumen de activo no corriente**

RESUMEN DE ACTIVO NO CORRIENTE	
CONCEPTO	VALOR TOTAL
Equipo y menaje de cocina	\$4.938,15
Equipo de computación	\$802,40
Muebles de oficina	\$363,00
Muebles y enseres	\$5.092,00
Equipo de oficina	\$2.281,69
Total	<b>\$13.477,24</b>

*Fuente: Tablas 46, 48, 50, 52 y 54*

*Elaborado por: La Autora*

## 1.2. Inversiones en activo intangible

### 1.2.1 Activo intangible

Están constituidos para la formulación y realización del proyecto.

**Tabla 57 Activo intangible**

<b>GASTOS PRE-OPERATIVOS</b>				
<b>CONCEPTO</b>		<b>ÍTEM</b>	<b>MONTO INDIVIDUAL</b>	<b>MONTO TOTAL</b>
Elaboración del proyecto	del	Estudios preliminares	\$450,00	\$450,00
Prueba de funcionamiento	de	Montaje de equipos y maquinaria	\$300,00	\$300,00
Permisos		Pago de patentes	\$25,00	\$25,00
		Permisos de funcionamiento	\$20,00	\$20,00
		Certificado de uso del suelo	\$10,00	\$10,00
		Certificado de viabilidad	\$2,00	\$2,00
Instalaciones		Arreglo varios	\$370,00	\$370,00
<b>Total</b>			<b>\$1.199,85</b>	<b>\$1.199,85</b>

*Fuente:* Asesoramiento profesional Municipio de Loja  
*Elaborado por:* La Autora

**Tabla 58 Amortización del activo intangible**

<b>AMORTIZACIÓN DEL ACTIVO INTANGIBLE</b>			
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>VIDA ÚTIL</b>	<b>VALOR ACTIVO</b>	<b>VALOR AMORTIZADO ANUAL</b>
Activo diferido	5	\$1.199,85	\$239,97

*Fuente:* Tablas 57 Activo intangible  
*Elaborado por:* La Autora

**Tabla 59 Amortización**

<b>AMORTIZACIÓN</b>			
<b>AÑO</b>	<b>VALOR ACTIVO DIFERIDO</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
1	\$1.199,85	\$239,97	\$959,88
2	\$959,88	\$239,97	\$719,91

3	\$719,91	\$239,97	\$479,94
4	479,94	\$239,97	\$239,97
5	239,97	\$239,97	\$0,00

**Fuente:** Tablas 57 Activo intangible y Tabla 58 Amortización del activo intangible  
**Elaborado por:** La Autora

### Resumen de activo intangible

A continuación, se describe la tabla resumen de activo intangible la cual se toma la cantidad en dólares que se va a cancelar por gastos pre-operativos la cantidad total es de \$1.199,85

**Tabla 60 Resumen de activo intangible**

RESUMEN DE ACTIVO INTANGIBLE	
CONPETO	VALOR TOTAL
Gastos pre – operativos	\$1.199,85
Total	<b>\$1.199,85</b>

**Fuente:** Tablas 57, 58 y 59  
**Elaborado por:** La Autora

### 1.3. Inversiones en activo corriente

Llamado también capital de trabajo, generalmente se calculan para un mes.

**1.3.1. Bienes de uso y consumo corriente.** Comprende un valor de \$473,00

**Tabla 61 Bienes de uso y consumo corriente**

BIENES DE USO Y CONSUMO CORRIENTE			
ITEM	CANTIDA D	COSTO UNITARI O	COSTO TOTAL
	(Unidades )		
Adornos varios	20	\$6,00	\$120,00
Aislante acústico	4	\$18,00	\$72,00
Extintor de polvo químico seco 10 lbr.	2	\$19,00	\$38,00

Esfera de luces	1	\$20,00	\$20,00
Tacho de luces led	5	\$15,00	\$75,00
Luces Robóticas	2	\$74,00	\$148,00
<b>Total</b>	<b>34</b>	<b>\$152,00</b>	<b>\$473,00</b>

**Fuente:** Cotización en almacenes de la ciudad de Loja  
**Elaborado por:** La Autora

### 1.3.2. Otros inventarios. Comprende un valor de \$1.344,91

**Tabla 62 Otros inventarios**

<b>MATERIALES Y UTENSILIOS</b>			
<b>INSUMOS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
	<b>(UNIDADES)</b>		
Cuchillos varias medidas con afilador	1	\$47,90	\$47,90
Juego de utensilios 2pz	1	\$28,74	\$28,74
Juego de utensilios 3pz	1	\$2,81	\$2,81
Cernidor	2	\$3,93	\$7,86
Tabla de picar	2	\$132,90	\$265,80
Juego de ollas	6	\$49,67	\$298,02
Sartenes varios tamaños	4	\$12,83	\$51,32
Cuchillo o navaja de bar mondador	1	\$4,00	\$4,00
Cuchillo o navaja de bar sierra	1	\$5,00	\$5,00
Agitadores pequeño 16 onzas	1	\$4,00	\$4,00
Exprimidor jugo electric	1	\$20,00	\$20,00
Mortero	1	\$9,00	\$9,00
Medidor o jigger de 1 a 2 onzas	2	\$4,00	\$8,00
Doble medidor o jigger de 1.5-2 onzas	1	\$35,00	\$35,00
Shaker o vaso coctelera	3	\$12,00	\$36,00
Coctelera acero	1	\$12,00	\$12,00
Rallador de 4 lados	1	\$20,00	\$20,00
Pico vertedor metálico	2	\$3,00	\$6,00
Cernidor metálico	1	\$3,00	\$3,00
Barril de cerveza de madera	1	\$40,00	\$40,00
Dispensador de vidrio	2	\$9,75	\$19,50
Sacacorchos antiguo de madera	2	\$6,00	\$12,00
Descorchador estándar de metal	2	\$5,00	\$10,00

Vasos docenas cervecedores largos	60	\$0,74	\$44,40
Vasos docenas cervecedores cortos	60	\$0,53	\$31,80
Copa cóctel	36	\$0,23	\$8,28
Copa alta	36	\$0,98	\$35,28
Copa irish cofee	36	\$0,45	\$16,20
Vasos para mezclas o shot	36	\$0,35	\$12,60
Jarra de cristal	15	\$2,09	\$31,35
Hielera con pinzas	15	\$2,21	\$33,15
Cuchara de bar trenzada	2	\$4,00	\$8,00
Cucharas medidoras	2	\$3,00	\$6,00
Platos medianos	36	\$1,25	\$45,00
Platos pequeños	24	\$1,00	\$24,00
Botellas plásticas para salsas	6	\$1,65	\$9,90
Salero	6	\$1,00	\$6,00
Repostero de plástico hermético	14	\$3,00	\$42,00
Tenedores	60	\$0,75	\$45,00
<b>Total</b>	<b>484</b>	<b>\$493,76</b>	<b>\$1.344,91</b>

*Fuente:* Cotización en almacenes de la ciudad de Loja  
*Elaborado por:* La Autora

### Resumen de activo corriente

A continuación, se describe la tabla resumen de activos corrientes la cual se toma la cantidad en dólares de \$1.817,91

**Tabla 63 Resumen de activo corriente**

<b>RESUMEN ACTIVO CORRIENTE</b>	
<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Bienes de uso y consumo corriente	\$473,00
Otros inventarios	\$1.344,91
<b>Total</b>	<b>\$1.817,91</b>

*Fuente:* Tablas 61 y 62  
*Elaborado por:* La Autora

## 2. Costos

### 2.1. Costos Primos

2.1.1. **Materia prima directa.** Comprende un valor de \$21.043,56

**Tabla 64 Materia prima directa**

MATERIA PRIMA DIRECTA				
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
	(UNIDADES)			
Cerveza club verde	125	\$1,41	\$176,25	\$2.115,00
Cerveza budweiser	50	\$1,39	\$69,50	\$834,00
Cerveza pilsener	150	\$1,24	\$186,00	\$2.232,00
Cerveza brahma	80	\$1,00	\$80,00	\$960,00
Cerveza heineken	40	\$1,78	\$71,20	\$854,40
Vodka Liova	5	\$8,29	\$41,45	\$497,40
Vodka ruskaya litro	5	\$9,88	\$49,40	\$592,80
Ron San Jorge negro	3	\$5,01	\$15,03	\$180,36
Ron San Jorge blanco	3	\$5,01	\$15,03	\$180,36
Ron San Miguel oro	3	\$4,32	\$12,96	\$155,52
Ron San Miguel plata	3	\$4,32	\$12,96	\$155,52
Whisky chivas	2	\$41,34	\$82,68	\$992,16
Whisky Jack Daniels	2	\$65,13	\$130,26	\$1.563,12
Whisky Johnnie Walker rojo	2	\$24,96	\$49,92	\$599,04
Whisky Johnnie Walker negro	2	\$57,11	\$114,22	\$1.370,64
Whisky Old Times Black	2	\$11,81	\$23,62	\$283,44
Whisky Old Times Rojo	3	\$9,34	\$28,02	\$336,24
Whisky Something special	2	\$22,86	\$45,72	\$548,64
Tequila el Charro blanco	2	\$14,31	\$28,62	\$343,44
Tequila el Charro oro	2	\$14,31	\$28,62	\$343,44
Tequila el Charro aguijon	2	\$11,70	\$23,40	\$280,80
Brandy Regidor	2	\$9,32	\$18,64	\$223,68
Brandy French spirit	2	\$5,92	\$11,84	\$142,08

Brandy Don Juan	2	\$7,86	\$15,72	\$188,64
Licor Jagermeister	2	\$35,63	\$71,26	\$855,12
Licor Jakob steiner	2	\$18,56	\$37,12	\$445,44
Licor Ready wi five azul	2	\$5,61	\$11,22	\$134,64
Licor Ready wild bomb	2	\$5,61	\$11,22	\$134,64
Vermouth Gancia dry blanco	2	\$17,15	\$34,30	\$411,60
Vermouth Gancia dulce blanco	2	\$17,15	\$34,30	\$411,60
Vermouth Gancia dulce tinto	2	\$17,15	\$34,30	\$411,60
Vino C Y T Añejo dulce San Blas	1	\$12,89	\$12,89	\$154,68
Vino C Y T Casillero cabernet Sauvignon	1	\$18,68	\$18,68	\$224,16
Vino C Y T Casillero carmenere	1	\$18,68	\$18,68	\$224,16
Vino C Y T Casillero devil's collection	1	\$18,68	\$18,68	\$224,16
Vino C Y T Casillero malbec	1	\$18,68	\$18,68	\$224,16
Vino C Y T Casillero merlot	1	\$18,68	\$18,68	\$224,16
Vino C Y T Casillero sauvig	1	\$18,68	\$18,68	\$224,16
Vino C Y T Casillero syrah	1	\$18,68	\$18,68	\$224,16
Vino C Y T Frontera chardonnay	1	\$12,52	\$12,52	\$150,24
Vino C Y T Frontera shiraz	1	\$12,52	\$12,52	\$150,24
Agua natural vivant	24	\$0,28	\$6,72	\$80,64
Agua mineral guitig pequeña	24	\$0,56	\$13,44	\$161,28
<b>Total</b>	<b>566</b>	<b>\$626,01</b>	<b>\$1.753,63</b>	<b>\$21.043,56</b>

**Fuente:** Cotización en almacenes de la ciudad de Loja  
**Elaborado por:** La Autora

**Proyección de la materia prima directa:** La proyección se realizará con el 2,98%, que es la tasa de inflación anual 2014-2018.<sup>66</sup>

**Tabla 65 Proyección de materia prima directa**

Años	Total
1	\$21.043,56
2	\$21.670,66
3	\$22.316,44
4	\$22.981,47
5	\$23.666,32

*Fuente: Tablas 64 Materia prima  
Elaborado por: La Autora*

**2.1.2. Mano de obra directa.** Comprende un valor de \$44.487,00

**Tabla 66 Mano de obra directa**

MANO DE OBRA DIRECTA			
DENOMINACIÓN	Chef	Bartender	Mesero
Remuneración unificada	\$390,94	\$389,40	\$390,17
Décimo tercer sueldo	\$32,58	\$32,45	\$32,51
Décimo cuarto sueldo	\$32,17	\$32,17	\$32,17
Vacaciones	\$16,29	\$16,23	\$16,26
Aporte patronal 11,15%	\$58,64	\$43,42	\$58,53
Fondos de reserva	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Aporte al IECE 0,5%	\$1,95	\$1,95	\$1,95
Aporte al SECAP 0,5%	\$0,16	\$0,16	\$0,16
<b>Total</b>	<b>\$532,73</b>	<b>\$515,77</b>	<b>\$531,75</b>
Número de obreros	1	1	5,00
<b>Total mensual</b>	<b>\$532,73</b>	<b>\$515,77</b>	<b>\$2.658,75</b>
<b>Total anual</b>	<b>\$6.392,76</b>	<b>\$6.189,24</b>	<b>\$31.905,00</b>
<b>Total sueldo de MOD</b>		<b>\$44.487,00</b>	

*Fuente: Asesoramiento profesional Ministerio de Trabajo  
Elaborado por: La Autora*

**Proyección de la mano de obra directa:** La proyección se realizará con el 2,98%, que es la tasa de inflación anual 2014-2018.

<sup>66</sup> CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL. (2018). Informe de Posición Estratégica Nro. 251. Recuperado de: <http://www.lacamara.org/website/wp-content/uploads/2017/03/IPE-251-Inflacion-Marzo-2018.pdf>

**Tabla 67 Proyección de la mano de obra directa**

Años	Total
1	\$44.487,00
2	\$45.812,71
3	\$47.177,93
4	\$48.583,83
5	\$50.031,63

*Fuente: Tabla 66 Mano de obra directa*

*Elaborado por: La Autora*

## Resumen de costos primos

A continuación, se describe la tabla resumen de costos primos, la cual se toma la cantidad mensual en dólares de \$5.460,88.

**Tabla 68 Resumen de costos primos**

RESUMEN COSTRO PRIMO	
DENOMINACIÓN	VALOR TOTAL
Materia Prima Directa	\$21.043,56
Mano de Obra Directa	\$44.487,00
<b>Total anual</b>	<b>\$65.530,56</b>
<b>Total mensual</b>	<b>\$5.460,88</b>

*Fuente: Tablas 64 y 66.*

*Elaborado por: La Autora*

## 2.2. Costos Indirectos de Fabricación

**2.2.1. Materia prima indirecta:** Constituye un valor de \$6.589,80

**Tabla 69 Materia prima indirecta**

MATERIA PRIMA INDIRECTA				
ÍTEM	CANTIDAD	Costo unitario	Costo mensual	Costo anual
	(UNIDADES)			
Crema de leche	24	\$1,65	\$39,60	\$475,20
Coca cola 3 ltrs.	6	\$3,00	\$18,00	\$216,00
Cola Sprite 3 ltrs.	6	\$3,00	\$18,00	\$216,00
Cola Pepsi 3 ltrs.	6	\$2,70	\$16,20	\$194,40

Hielo en cubos y frapeado	3	\$1,50	\$4,50	\$54,00
Sal x kg.	3	\$0,90	\$2,70	\$32,40
Azúcar blanca x 2kg	2	\$1,58	\$3,16	\$37,92
Azúcar morena x 2kg	2	\$1,60	\$3,20	\$38,40
Huevos cubeta	2	\$3,00	\$6,00	\$72,00
Leche	12	\$0,85	\$10,20	\$122,40
Mantequilla x lbr.	3	\$2,00	\$6,00	\$72,00
Especias	5	\$1,00	\$5,00	\$60,00
Condimentos	5	\$1,15	\$5,75	\$69,00
Hierbabuena	3	\$0,25	\$0,75	\$9,00
Menta	3	\$0,25	\$0,75	\$9,00
Toronjil	3	\$0,25	\$0,75	\$9,00
Albahaca blanca	3	\$0,25	\$0,75	\$9,00
Fresa x lbr.	3	\$1,00	\$3,00	\$36,00
Naranja	24	\$0,10	\$2,40	\$28,80
Mora x lbr.	3	\$1,00	\$3,00	\$36,00
Maracuyá	45	\$0,07	\$3,15	\$37,80
Piña	3	\$1,00	\$3,00	\$36,00
Coco	3	\$1,25	\$3,75	\$45,00
Manzana	15	\$0,20	\$3,00	\$36,00
Tomate de árbol	30	\$0,07	\$2,10	\$25,20
Limón	160	\$0,03	\$4,80	\$57,60
Aguacate	90	\$0,50	\$45,00	\$540,00
Café x lbr.	3	\$3,00	\$9,00	\$108,00
Nachos grandes	8	\$2,88	\$23,04	\$276,48
Papas Rufles grandes	5	\$3,25	\$16,25	\$195,00
Doritos grandes	5	\$3,25	\$16,25	\$195,00
Chifles cervecedores grandes	5	\$1,20	\$6,00	\$72,00
Caramelo duro menta 400gr x 30	2	\$1,67	\$3,34	\$40,08
Chicles clorets (caja)	1	\$5,00	\$5,00	\$60,00
Canguil x lbr.	100	\$0,50	\$50,00	\$600,00
Papas x lbr.	100	\$0,30	\$30,00	\$360,00
Salchicha x kg.	2	\$3,13	\$6,26	\$75,12
Carne de res x lbr.	20	\$1,50	\$30,00	\$360,00
Carne de cerdo x lbr.	20	\$3,00	\$60,00	\$720,00
Carne de pollo x lbr.	20	\$1,50	\$30,00	\$360,00
Queso cheddar x lbr.	2	\$3,50	\$7,00	\$84,00
Queso mozzarella x lbr.	5	\$3,50	\$17,50	\$210,00

Queso con orégano x lbr.	2	\$3,50	\$7,00	\$84,00
Aceite	4	\$1,70	\$6,80	\$81,60
Caja de Palillos	4	\$0,40	\$1,60	\$19,20
Paquete de Servilletas	4	\$0,30	\$1,20	\$14,40
Sombrillitas decoradoras para cocteles	72	\$0,05	\$3,60	\$43,20
Gas	3	\$1,60	\$4,80	\$57,60
<b>TOTAL</b>	<b>854</b>	<b>\$74,88</b>	<b>\$549,15</b>	<b>\$6.589,80</b>

*Fuente: Cotización en almacenes de la ciudad de Loja*

*Elaborado por: La Autora*

**Proyección de la materia prima indirecta:** La proyección se realizará con el 2,98%, que es la tasa de inflación anual 2014-2018

**Tabla 70 Proyección de materia prima indirecta**

Años	Total
1	\$6.589,80
2	\$6.786,18
3	\$6.988,40
4	\$7.196,66
5	\$7.411,12

*Fuente: Tabla 69 Materia prima indirecta*

*Elaborado por: La Autora*

**2.2.2. Mano de obra indirecta:** Comprende un valor de \$12.428,04

**Tabla 71 Mano de obra indirecta**

MANO DE OBRA INDIRECTA		
DENOMINACIÓN	Guardia de seguridad	Conserje
Remuneración unificada	\$390,24	\$389,01
Décimo tercer sueldo	\$32,52	\$32,42
Décimo cuarto sueldo	\$32,17	\$32,17
Vacaciones	\$16,26	\$16,21
Aporte patronal 11,15%	\$43,51	\$43,37
Fondos de reserva	\$0,00	\$0,00
Aporte al IECE 0,5%	\$1,95	\$1,95
Aporte al SECAP 0,5%	\$1,95	\$1,95
<b>Total</b>	<b>\$518,60</b>	<b>\$517,07</b>
<b>Número de obreros</b>	<b>1</b>	<b>1</b>

<b>Total mensual</b>	\$518,60	\$517,07
<b>Total anual</b>	\$6.223,20	\$6.204,84
<b>Total sueldo de MOI</b>	<b>\$12.428,04</b>	

*Fuente: Asesoramiento profesional Ministerio de Trabajo*  
*Elaborado por: La Autora*

**Proyección de la mano de obra indirecta:** La proyección se realizará con el 2,98%, que es la tasa de inflación anual 2014-2018.

**Tabla 72 Proyección de la mano de obra indirecta**

<b>Años</b>	<b>Total</b>
<b>1</b>	\$12.428,04
<b>2</b>	\$12.798,40
<b>3</b>	\$13.179,79
<b>4</b>	\$13.572,55
<b>5</b>	\$13.977,01

*Fuente: Tabla 71 Mano de obra indirecta*  
*Elaborado por: La Autora*

**2.2.3. Mantenimiento y reparaciones:** Comprende un valor de \$253,50

**Tabla 73 Mantenimiento y reparaciones**

<b>MANTENIMIENTO Y REPARACIONES</b>				
<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>VALOR</b>	<b>ALÍCUO TA</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
<b>Maquinaria y equipo</b>	\$4.938,15	2%	\$8,23	\$98,76
<b>Muebles de oficina</b>	\$363,00	2%	\$0,61	\$7,26
<b>Muebles y enseres</b>	\$5.092,00	2%	\$8,49	\$101,84
<b>Equipo de oficina</b>	\$2.281,69	2%	\$3,80	\$45,63
<b>Total</b>	<b>\$12.674,84</b>		<b>\$21,12</b>	<b>\$253,50</b>

*Fuente: Asesor técnico*  
*Elaborado por: La Autora*

**Proyección de mantenimiento y reparaciones:** La proyección se realizará con el 2,98%, que es la tasa de inflación anual 2014-2018.

**Tabla 74 Proyección de mantenimiento y reparaciones**

Años	Total
1	\$253,50
2	\$261,05
3	\$268,83
4	\$276,84
5	\$285,09

*Fuente: Tabla 73 Mantenimiento y reparaciones*  
*Elaborado por: La Autora*

### Resumen de costos indirectos de fabricación

A continuación, se describe la tabla resumen de costos indirectos de fabricación, la cual se toma la cantidad mensual en dólares de \$1.681,17.

**Tabla 75 Resumen de costos indirectos de fabricación**

RESUMEN COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	
DENOMINACIÓN	VALOR TOTAL
Materia Prima Indirecta	\$6.589,80
Mano de Obra Indirecta	\$12.428,04
Mantenimiento de maquinaria y Equipo	\$253,50
Depreciación equipo y menaje de cocina	\$444,43
Depreciación muebles y enseres	\$458,28
<b>Total anual</b>	<b>\$20.174,05</b>
<b>Total mensual</b>	<b>\$1.681,17</b>

*Fuente: Tablas 47, 52, 69,71, 73*  
*Elaborado por: La Autora*

## 3. Gastos

**3.1. Sueldos salarios y demás remuneraciones:** Comprende un valor de \$25.524,48

**Tabla 76 Sueldos, salarios y demás remuneraciones**

SUELDOS ADMINISTRATIVOS				
DENOMINACIÓN	Gerente	Asesor	Contadora	Secretaria
Remuneración unificada	\$406,70	\$406,70	\$399,61	\$390,17
Décimo tercer sueldo	\$33,89	\$33,89	\$33,30	\$32,51
Décimo cuarto sueldo	\$32,17	\$32,17	\$32,17	\$32,17

Vacaciones	\$16,95	\$16,95	\$16,65	\$16,26
Aporte patronal 11,15%	\$45,35	\$45,35	\$44,56	\$43,50
Fondos de reserva	\$0,00	\$0,00	\$0,00	\$0,00
Aporte al IECE 0,5%	\$2,03	\$2,03	\$2,00	\$1,95
Aporte al SECAP 0,5%	\$2,03	\$2,03	\$2,00	\$1,95
<b>Total</b>	<b>\$539,12</b>	<b>\$539,12</b>	<b>\$530,29</b>	<b>\$518,51</b>
Número de obreros	1	1	1	1
<b>Total mensual</b>	<b>\$539,12</b>	<b>\$539,12</b>	<b>\$530,29</b>	<b>\$518,51</b>
<b>Total anual</b>	<b>\$6.469,44</b>	<b>\$6.469,44</b>	<b>\$6.363,48</b>	<b>\$6.222,12</b>
<b>Total sueldo sueldos</b>	<b>\$25.524,48</b>			

*Fuente: Asesoramiento profesional Ministerio de Trabajo*  
*Elaborado por: La Autora*

**Proyección de sueldos, salarios y demás remuneraciones** La proyección se realizará con el 2,98%, que es la tasa de inflación anual 2014-2018.

**Tabla 77 Proyección de sueldos, salarios y demás remuneraciones**

Años	Total
1	\$25.524,48
2	\$26.285,11
3	\$27.068,41
4	\$27.875,04
5	\$28.705,72

*Fuente: Tabla 76 Sueldos, salarios y demás remuneraciones*  
*Elaborado por: La Autora*

**3.2. Agua, energía, luz y telecomunicaciones:** Comprende un valor de \$1.476,00

**Tabla 78 Agua, energía, luz y telecomunicaciones**

AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES		
DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Agua	\$15,00	\$180,00
Energía eléctrica	\$70,00	\$840,00
Teléfono e Internet	\$38,00	\$456,00
<b>Total</b>	<b>\$123,00</b>	<b>\$1.476,00</b>

*Fuente: Asesoramiento profesional del Municipio, Empresa Eléctrica Regional del Sur y Corporación Nacional de Telecomunicaciones de la ciudad de Loja*  
*Elaborado por: La Autora*

**Proyección de agua, energía, luz y telecomunicaciones:** La proyección se realizará con el 2,98%, que es la tasa de inflación anual 2014-2018.

**Tabla 79 Proyección de agua, energía, luz y telecomunicaciones:**

Años	Total
1	\$1.476,00
2	\$1.519,98
3	\$1.565,28
4	\$1.611,93
5	\$1.659,96

*Fuente:* Tabla 78 Agua, energía, luz y telecomunicaciones  
*Elaborado por:* La Autora

**3.3. Arrendamiento operativo:** Comprende un valor de \$7.200,00

**Tabla 80 Arrendamiento operativo**

ARRENDAMIENTO OPERATIVO		
DESCRIPCIÓN	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Arriendo	\$600,00	\$7.200,00

*Fuente:* Valor proporcionado por el dueño del local a arrendar.  
*Elaborado por:* La Autora

**Proyección de arrendamiento operativo:** La proyección se realizará con el 2,98%, que es la tasa de inflación anual 2014-2018.

**Tabla 81 Proyección de arrendamiento operativo**

Años	Total
1	\$7.200,00
2	\$7.414,56
3	\$7.635,51
4	\$7.863,05
5	\$8.097,37

*Fuente:* Tabla 80 Arriendo operativo  
*Elaborado por:* La Autora

### 3.4. Suministros de oficina: Comprende un valor de \$1.205,40

**Tabla 82 Suministros de oficina**

<b>SUMINISTROS DE OFICINA</b>				
<b>ÍTEM</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO</b>	<b>COSTO</b>	<b>COSTO</b>
	<b>(UNIDADES)</b>	<b>UNITARIO</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Resmas de papel bond	1	\$3,50	\$3,50	\$42,00
Bolígrafos	6	\$0,35	\$2,10	\$25,20
Lápices	3	\$0,40	\$1,20	\$14,40
Caja de clips	2	\$0,50	\$1,00	\$12,00
Caja de grapas	2	\$1,10	\$2,20	\$26,40
Tijera	1	\$1,25	\$1,25	\$15,00
Cinta Adhesiva	1	\$1,25	\$1,25	\$15,00
Carpetas	3	\$0,65	\$1,95	\$23,40
Agendas	1	\$5,00	\$5,00	\$60,00
Grapadora	1	\$3,50	\$3,50	\$42,00
Perforadora	1	\$2,50	\$2,50	\$30,00
Calculadora	1	\$15,00	\$15,00	\$180,00
Libretín de facturas	6	\$10,00	\$60,00	\$720,00
<b>Total</b>	<b>29</b>	<b>\$45,00</b>	<b>\$100,45</b>	<b>\$1.205,40</b>

*Fuente: Cotización en almacenes de la ciudad de Loja*  
*Elaborado por: La Autora*

**Proyección de suministros de oficina:** La proyección se realizará con el 2,98%, que es la tasa de inflación anual 2014-2018.

**Tabla 83 Proyección de suministros de oficina**

<b>Años</b>	<b>Total</b>
1	\$1.205,40
2	\$1.241,32
3	\$1.278,31
4	\$1.316,41
5	\$1.355,63

*Fuente: Tabla 82 Suministros de oficina*  
*Elaborado por: La Autora*

### 3.5. Suministros de aseo: Comprende un valor de \$1.131,84.

**Tabla 84 Suministros de aseo**

SUMINISTROS DE ASEO				
ÍTEM	CANTIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
	(UNIDADES)			
Desinfectante para limpieza (galón)	1	\$3,29	\$3,29	\$39,48
Jabón líquido (galón)	1	\$3,95	\$3,95	\$47,40
Desinfectante líquido para manos (galón)	1	\$4,95	\$4,95	\$59,40
Lejía (galón)	1	\$1,10	\$1,10	\$13,20
Papel para dispensador	4	\$1,94	\$7,76	\$93,12
Tips Ambientador	1	\$3,50	\$3,50	\$42,00
Tips de baño	1	\$2,25	\$2,25	\$27,00
Destapadores de baños	1	\$1,75	\$1,75	\$21,00
Cepillos de limpieza de baños	1	\$1,46	\$1,46	\$17,52
Escobas	2	\$1,21	\$2,42	\$29,04
Trapeador	4	\$1,35	\$5,40	\$64,80
Recogedor	1	\$1,00	\$1,00	\$12,00
Tachos de basura	2	\$16,94	\$33,88	\$406,56
Franela roja	3	\$1,12	\$3,36	\$40,32
Lava vajillas	1	\$2,50	\$2,50	\$30,00
Esponjas	3	\$0,60	\$1,80	\$21,60
Lustre	3	\$0,15	\$0,45	\$5,40
Toallas de cocina (paquete)	2	\$2,50	\$5,00	\$60,00
Guantes de caucho	2	\$1,25	\$2,50	\$30,00
Fundas de basura (paquete)	4	\$1,50	\$6,00	\$72,00
<b>Total</b>	<b>39</b>	<b>\$54,31</b>	<b>\$94,32</b>	<b>\$1.131,84</b>

*Fuente: Cotización en almacenes de la ciudad de Loja*  
*Elaborado por: La Autora*

**Proyección de suministros de aseo:** La proyección se realizará con el 2,98%, que es la tasa de inflación anual 2014-2018.

**Tabla 85 Proyección de suministros de aseo**

<b>Años</b>	<b>Total</b>
1	\$1.131,84
2	\$1.165,57
3	\$1.200,30
4	\$1.236,07
5	\$1.272,91

*Fuente:* Tabla 84 Suministros de aseo  
*Elaborado por:* La Autora

### Resumen de gastos administrativos

A continuación, se describe la tabla resumen de gastos administrativos, la cual se toma la cantidad mensual en dólares de \$3.079,58.

**Tabla 86 Resumen de gastos administrativos**

<b>RESUMEN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Sueldos, salarios y demás remuneraciones	\$25.524,48
Depreciación equipo de computación	\$179,20
Depreciación equipo de oficina	\$205,35
Depreciaciones muebles de oficina	\$32,67
Agua, energía, luz y telecomunicaciones	\$1.476,00
Arrendamiento operativo	\$7.200,00
Suministros de oficina	\$1.205,40
Suministros de aseo	\$1.131,84
<b>Total anual</b>	<b>\$36.954,94</b>
<b>Total mensual</b>	<b>\$3.079,58</b>

*Fuente:* Tablas 49, 51, 55, 76, 78, 80, 82, 84  
*Elaborado por:* La Autora

**Publicidad:** Comprende un valor de \$3.360,00.

**Tabla 87 Publicidad**

<b>PUBLICIDAD</b>					
<b>PUBLICIDAD</b>	<b>FACTOR</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO MENSUAL</b>	<b>COSTO ANUAL</b>
		<b>(UNIDADES)</b>			
Radio	Avisos	84	\$3,00	\$252,00	\$3.024,00
Marketing digital	Redes sociales	1	\$28,00	\$28,00	\$336,00
<b>Total</b>		<b>85</b>	<b>\$31,00</b>	<b>\$280,00</b>	<b>\$3.360,00</b>

*Fuente: Radio Luz y vida y Marketing digital Bravo y Beltrán Cía. Ltda.*

*Elaborado por: La Autora*

**Proyección de publicidad:** La proyección se realizará con el 2,98%, que es la tasa de inflación anual 2014-2018.

**Tabla 88 Proyección de publicidad**

<b>Años</b>	<b>Total</b>
1	\$3.360,00
2	\$3.460,13
3	\$3.563,24
4	\$3.669,42
5	\$3.778,77

*Fuente: Tabla 87 Publicidad*

*Elaborado por: La Autora*

### **Resumen de gastos de venta**

A continuación, se describe la tabla resumen de gastos de venta, la cual se toma la cantidad mensual en dólares de \$280,00.

**Tabla 89 Resumen de gastos de venta**

<b>RESUMEN DE GASTOS DE VENTA</b>	
<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Publicidad Anual	\$3.360,00
Total mensual	<b>\$280,00</b>

*Fuente: Tablas 87 Publicidad*

*Elaborado por: La Autora*

## Inversión total del proyecto

**Tabla 90 Inversión total del proyecto**

<b>INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO</b>	
<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Activo corriente	\$1.817,91
Activo intangible	\$1.199,85
Activo no corriente	\$13.477,24
Costos primos	\$5.460,88
Costos indirectos de fabricación	\$1.681,17
Gastos administrativos	\$3.079,58
Gastos de venta	\$280,00
Gastos financieros	\$111,25
<b>Total</b>	<b>\$27.107,88</b>

*Fuente:* Tablas 63, 60, 56, 68, 75, 86, 89 y 93

*Elaborado por:* La Autora

## FINANCIAMIENTO

Para poner en funcionamiento el presente negocio se requieren \$27.107,88, mismos que serán suministrados de la siguiente manera, el 70% con capital propio, el 30% restante a través de un crédito productivo empresarial concedido en el Banco del Pacífico a una tasa de interés del 15%.

**Tabla 91 Capital**

<b>FINANCIAMIENTO</b>		
<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<b>Capital Interno</b>	\$19.304,14	70%
<b>Capital externo</b>	\$7.805,74	30%
<b>Total</b>	<b>\$27.107,88</b>	<b>100%</b>

*Elaborado por:* La Autora

## Amortización del préstamo

**Datos:**

**Saldo inicial:** \$7.805,74

**Interés:** 15%

**Tiempo:** 5 años

**Forma de pago:** Mensual

**Desarrollo:**

$$n = 5 \times 12$$

$$n = 60$$

$$i = \frac{0,15}{12}$$

$$i = 0,01250$$

**Tabla 92 Tabla de amortización**

Tabla de amortización					
periodos	inicial	interés	amort	cuota	final
0					\$7.805,74
1	\$7.805,74	\$97,57	\$88,13	\$185,70	\$7.717,62
2	\$7.717,62	\$96,47	\$89,23	\$185,70	\$7.628,39
3	\$7.628,39	\$95,35	\$90,34	\$185,70	\$7.538,04
4	\$7.538,04	\$94,23	\$91,47	\$185,70	\$7.446,57
5	\$7.446,57	\$93,08	\$92,62	\$185,70	\$7.353,96
6	\$7.353,96	\$91,92	\$93,77	\$185,70	\$7.260,18
7	\$7.260,18	\$90,75	\$94,95	\$185,70	\$7.165,24
8	\$7.165,24	\$89,57	\$96,13	\$185,70	\$7.069,10
9	\$7.069,10	\$88,36	\$97,33	\$185,70	\$6.971,77
10	\$6.971,77	\$87,15	\$98,55	\$185,70	\$6.873,22
11	\$6.873,22	\$85,92	\$99,78	\$185,70	\$6.773,44
12	\$6.773,44	\$84,67	\$101,03	\$185,70	\$6.672,41
13	\$6.672,41	\$83,41	\$102,29	\$185,70	\$6.570,11
14	\$6.570,11	\$82,13	\$103,57	\$185,70	\$6.466,54
15	\$6.466,54	\$80,83	\$104,87	\$185,70	\$6.361,68

<b>16</b>	\$6.361,68	\$79,52	\$106,18	\$185,70	\$6.255,50
<b>17</b>	\$6.255,50	\$78,19	\$107,50	\$185,70	\$6.147,99
<b>18</b>	\$6.147,99	\$76,85	\$108,85	\$185,70	\$6.039,15
<b>19</b>	\$6.039,15	\$75,49	\$110,21	\$185,70	\$5.928,94
<b>20</b>	\$5.928,94	\$74,11	\$111,59	\$185,70	\$5.817,35
<b>21</b>	\$5.817,35	\$72,72	\$112,98	\$185,70	\$5.704,37
<b>22</b>	\$5.704,37	\$71,30	\$114,39	\$185,70	\$5.589,98
<b>23</b>	\$5.589,98	\$69,87	\$115,82	\$185,70	\$5.474,15
<b>24</b>	\$5.474,15	\$68,43	\$117,27	\$185,70	\$5.356,88
<b>25</b>	\$5.356,88	\$66,96	\$118,74	\$185,70	\$5.238,14
<b>26</b>	\$5.238,14	\$65,48	\$120,22	\$185,70	\$5.117,92
<b>27</b>	\$5.117,92	\$63,97	\$121,72	\$185,70	\$4.996,20
<b>28</b>	\$4.996,20	\$62,45	\$123,25	\$185,70	\$4.872,95
<b>29</b>	\$4.872,95	\$60,91	\$124,79	\$185,70	\$4.748,17
<b>30</b>	\$4.748,17	\$59,35	\$126,35	\$185,70	\$4.621,82
<b>31</b>	\$4.621,82	\$57,77	\$127,93	\$185,70	\$4.493,90
<b>32</b>	\$4.493,90	\$56,17	\$129,52	\$185,70	\$4.364,37
<b>33</b>	\$4.364,37	\$54,55	\$131,14	\$185,70	\$4.233,23
<b>34</b>	\$4.233,23	\$52,92	\$132,78	\$185,70	\$4.100,45
<b>35</b>	\$4.100,45	\$51,26	\$134,44	\$185,70	\$3.966,00
<b>36</b>	\$3.966,00	\$49,58	\$136,12	\$185,70	\$3.829,88
<b>37</b>	\$3.829,88	\$47,87	\$137,82	\$185,70	\$3.692,06
<b>38</b>	\$3.692,06	\$46,15	\$139,55	\$185,70	\$3.552,51
<b>39</b>	\$3.552,51	\$44,41	\$141,29	\$185,70	\$3.411,22
<b>40</b>	\$3.411,22	\$42,64	\$143,06	\$185,70	\$3.268,16
<b>41</b>	\$3.268,16	\$40,85	\$144,85	\$185,70	\$3.123,31
<b>42</b>	\$3.123,31	\$39,04	\$146,66	\$185,70	\$2.976,66
<b>43</b>	\$2.976,66	\$37,21	\$148,49	\$185,70	\$2.828,17
<b>44</b>	\$2.828,17	\$35,35	\$150,35	\$185,70	\$2.677,82
<b>45</b>	\$2.677,82	\$33,47	\$152,23	\$185,70	\$2.525,59
<b>46</b>	\$2.525,59	\$31,57	\$154,13	\$185,70	\$2.371,47
<b>47</b>	\$2.371,47	\$29,64	\$156,05	\$185,70	\$2.215,41

48	\$2.215,41	\$27,69	\$158,01	\$185,70	\$2.057,41
49	\$2.057,41	\$25,72	\$159,98	\$185,70	\$1.897,43
50	\$1.897,43	\$23,72	\$161,98	\$185,70	\$1.735,45
51	\$1.735,45	\$21,69	\$164,00	\$185,70	\$1.571,44
52	\$1.571,44	\$19,64	\$166,06	\$185,70	\$1.405,39
53	\$1.405,39	\$17,57	\$168,13	\$185,70	\$1.237,26
54	\$1.237,26	\$15,47	\$170,23	\$185,70	\$1.067,02
55	\$1.067,02	\$13,34	\$172,36	\$185,70	\$894,66
56	\$894,66	\$11,18	\$174,51	\$185,70	\$720,15
57	\$720,15	\$9,00	\$176,70	\$185,70	\$543,45
58	\$543,45	\$6,79	\$178,90	\$185,70	\$364,55
59	\$364,55	\$4,56	\$181,14	\$185,70	\$183,41
60	\$183,41	\$2,29	\$183,41	\$185,70	\$0,00

*Elaborado por: La Autora*

### Resumen de gastos financieros

A continuación, se describe la tabla resumen de gastos financieros, la cual se toma la cantidad mensual en dólares de \$111,25.

**Tabla 93 Resumen de gastos financieros**

RESUMEN DE GASTOS FINANCIEROS	
DENOMINACIÓN	VALOR TOTAL
Amortización	\$239.97
Intereses	\$1.095,04
<b>Total anual</b>	<b>\$1.335,01</b>
<b>Total mensual</b>	<b>\$111.25</b>

*Fuente: Tablas 58 y 92*

*Elaborado por: La Autora*

Tabla 94 Presupuesto de costos y gastos



## BAR PUB IRLANDES SHORT SHORT'S

## PRESUPUESTO DE GASTOS

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$85.704.61</b>	<b>\$89.134.42</b>	<b>\$92.639.52</b>	<b>\$96.222.19</b>	<b>\$99.884.72</b>
<b>COSTO PRIMOS</b>					
MATERIA PRIMA DIRECTA	\$21.043.56	\$21.670.66	\$22.316.44	\$22.981.47	\$23.666.32
MANO DE OBRA DIRECTA	\$44.487.00	\$45.812.71	\$47.177.93	\$48.583.83	\$50.031.63
<b>TOTAL COSTO PRIMO</b>	<b>\$65.530.56</b>	<b>\$67.483.37</b>	<b>\$69.494.37</b>	<b>\$71.565.30</b>	<b>\$73.697.95</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>					
MATERIA PRIMA INDIRECTA	\$6.589.80	\$6.786.18	\$6.988.40	\$7.196.66	\$7.411.12
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$12.428.04	\$12.798.40	\$13.179.79	\$13.572.55	\$13.977.01
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$253.50	\$261.05	\$268.83	\$276.84	\$285.09
DEPRECIACIÓN EQUIPO Y MENAJE DE COCINA	\$444.43	\$888.86	\$1.333.29	\$1.777.72	\$2.222.15
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	\$458.28	\$916.56	\$1.374.84	\$1.833.12	\$2.291.40
<b>TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>	<b>\$20.174.05</b>	<b>\$21.651.05</b>	<b>\$23.145.15</b>	<b>\$24.656.89</b>	<b>\$26.186.77</b>
<b>GASTOS</b>	<b>\$41.649.95</b>	<b>\$43.134.70</b>	<b>\$44.625.59</b>	<b>\$45.939.78</b>	<b>\$47.431.28</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	\$25.524.48	\$26.285.11	\$27.068.41	\$27.875.04	\$28.705.72
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$179.20	\$179.20	\$179.20		
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE OFICINA	\$205.35	\$410.70	\$616.05	\$821.40	\$1.026.75
DEPRECIACIÓN MUEBLES DE OFICINA	\$32.67	\$65.34	\$98.01	\$130.68	\$163.35
AMORTIZACIONES	\$239.97	\$479.94	\$719.91	\$959.88	\$1.199.85
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	\$1.476.00	\$1.519.98	\$1.565.28	\$1.611.93	\$1.659.96
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	\$7.200.00	\$7.414.56	\$7.635.51	\$7.863.05	\$8.097.37
<b>OTROS GASTOS</b>					
SUMINISTROS DE OFICINA	\$1.205.40	\$1.241.32	\$1.278.31	\$1.316.41	\$1.355.63
SUMINISTROS DE ASEO	\$1.131.84	\$1.165.57	\$1.200.30	\$1.236.07	\$1.272.91
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$37.194.91</b>	<b>\$38.761.72</b>	<b>\$40.360.98</b>	<b>\$41.814.46</b>	<b>\$43.481.54</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$3.360.00	\$3.460.13	\$3.563.24	\$3.669.42	\$3.778.77
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>\$3.360.00</b>	<b>\$3.460.13</b>	<b>\$3.563.24</b>	<b>\$3.669.42</b>	<b>\$3.778.77</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
INTERESES	\$1.095.04	\$912.85	\$701.37	\$455.90	\$170.97
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>\$1.095.04</b>	<b>\$912.85</b>	<b>\$701.37</b>	<b>\$455.90</b>	<b>\$170.97</b>
<b>TOTAL DE COSTOS Y GASTOS</b>	<b>\$127.354.56</b>	<b>\$132.269.12</b>	<b>\$137.265.11</b>	<b>\$142.161.97</b>	<b>\$147.316.00</b>

Elaborado por: La Autora

Tabla 95 Distribución de costos y gastos



## BAR PUB IRLANDES SHORT SHORT'S

## PRESUPUESTO DE COSTOS

DETALLE	AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
	CF	CV								
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$13.584,25</b>	<b>\$72.120,36</b>	<b>\$14.864,87</b>	<b>\$74.269,55</b>	<b>\$16.156,75</b>	<b>\$76.482,77</b>	<b>\$17.460,23</b>	<b>\$78.761,96</b>	<b>\$18.775,65</b>	<b>\$81.109,07</b>
<b>COSTO PRIMOS</b>										
MATERIA PRIMA DIRECTA		\$21.043,56		\$21.670,66		\$22.316,44		\$22.981,47		\$23.666,32
MANO DE OBRA DIRECTA		\$44.487,00		\$45.812,71		\$47.177,93		\$48.583,83		\$50.031,63
<b>TOTAL COSTO PRIMO</b>		<b>\$65.530,56</b>		<b>\$67.483,37</b>		<b>\$69.494,37</b>		<b>\$71.565,30</b>		<b>\$73.697,95</b>
<b>GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>										
MATERIA PRIMA INDIRECTA		\$6.589,80		\$6.786,18		\$6.988,40		\$7.196,66		\$7.411,12
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$12.428,04		\$12.798,40		\$13.179,79		\$13.572,55		\$13.977,01	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$253,50		\$261,05		\$268,83		\$276,84		\$285,09	
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO Y MENAJE DE COCINA	\$444,43		\$888,86		\$1.333,29		\$1.777,72		\$2.222,15	
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	\$458,28		\$916,56		\$1.374,84		\$1.833,12		\$2.291,40	
<b>TOTAL DE GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>	<b>\$13.584,25</b>	<b>\$6.589,80</b>	<b>\$14.864,87</b>	<b>\$6.786,18</b>	<b>\$16.156,75</b>	<b>\$6.988,40</b>	<b>\$17.460,23</b>	<b>\$7.196,66</b>	<b>\$18.775,65</b>	<b>\$7.411,12</b>
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>\$41.649,95</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$43.134,70</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$44.625,59</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$45.939,78</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$47.431,28</b>	<b>\$0,00</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>										
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	\$25.524,48		\$26.285,11		\$27.068,41		\$27.875,04		\$28.705,72	
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$179,20		\$179,20		\$179,20					
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE OFICINA	\$205,35		\$410,70		\$616,05		\$821,40		\$1.026,75	
DEPRECIACIÓN MUEBLES DE OFICINA	\$32,67		\$65,34		\$98,01		\$130,68		\$163,35	
AMORTIZACIONES	\$239,97		\$479,94		\$719,91		\$959,88		\$1.199,85	
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	\$1.476,00		\$1.519,98		\$1.565,28		\$1.611,93		\$1.659,96	
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	\$7.200,00		\$7.414,56		\$7.635,51		\$7.863,05		\$8.097,37	
<b>OTROS GASTOS</b>										
SUMINISTROS DE OFICINA	\$1.205,40		\$1.241,32		\$1.278,31		\$1.316,41		\$1.355,63	
SUMINISTROS DE ASEO	\$1.131,84		\$1.165,57		\$1.200,30		\$1.236,07		\$1.272,91	
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$37.194,91</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$38.761,72</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$40.360,98</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$41.814,46</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$43.481,54</b>	<b>\$0,00</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>										
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$3.360,00		\$3.460,13		\$3.563,24		\$3.669,42		\$3.778,77	
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>\$3.360,00</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$3.460,13</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$3.563,24</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$3.669,42</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$3.778,77</b>	<b>\$0,00</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>										
INTERESES	\$1.095,04		\$912,85		\$701,37		\$455,90		\$170,97	
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>\$1.095,04</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$912,85</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$701,37</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$455,90</b>	<b>\$0,00</b>	<b>\$170,97</b>	
<b>TOTAL DE COSTOS</b>	<b>\$55.234,20</b>	<b>\$72.120,36</b>	<b>\$57.999,57</b>	<b>\$74.269,55</b>	<b>\$60.782,34</b>	<b>\$76.482,77</b>	<b>\$63.400,01</b>	<b>\$78.761,96</b>	<b>\$66.206,93</b>	<b>\$81.109,07</b>
<b>TOTAL COSTOS AÑO 1 Y 5</b>		<b>\$127.354,56</b>		<b>\$132.269,12</b>		<b>\$137.265,11</b>		<b>\$142.161,97</b>		<b>\$147.316,00</b>

Elaborado por: La Autora

## Prorrateo

Según datos recabados en la tabla 14 (Lo que los encuestados buscan en un bar), la mayor venta que tendría el local corresponde a bebidas con un 75%, mientras que los bocaditos estarían por un 25%.

**Tabla 96 Prorrateo**

PRORRATETO		
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	%
<b>Bar</b>		
Bebidas	84	75
<b>Cocina</b>		
Bocaditos	84	25
<b>Total</b>		<b>100</b>

*Elaborado por: La Autora*

A continuación, se presenta el prorrateo para las bebidas y bocaditos

Tabla 97 Presupuesto de costos y gastos para las bebidas según prorrateo



PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS PARA LAS BEBIDAS SEGÚN PRORRATEO					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$64.278,46</b>	<b>\$66.173,78</b>	<b>\$68.125,58</b>	<b>\$70.135,55</b>	<b>\$72.205,41</b>
<b>COSTO PRIMOS</b>					
MATERIA PRIMA DIRECTA	\$15.782,67	\$16.253,00	\$16.737,33	\$17.236,10	\$17.749,74
MANO DE OBRA DIRECTA	\$33.365,25	\$34.359,53	\$35.383,45	\$36.437,87	\$37.523,72
<b>TOTAL COSTO PRIMO</b>	<b>\$49.147,92</b>	<b>\$50.612,53</b>	<b>\$52.120,78</b>	<b>\$53.673,98</b>	<b>\$55.273,46</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>					
MATERIA PRIMA INDIRECTA	\$4.942,35	\$5.089,64	\$5.241,30	\$5.397,50	\$5.558,34
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$9.321,03	\$9.598,80	\$9.884,84	\$10.179,41	\$10.482,76
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$190,13	\$195,79	\$201,62	\$207,63	\$213,82
DEPRECIACIÓN DE EQUIPO Y MENAJE DE COCINA	\$333,32	\$333,32	\$333,32	\$333,32	\$333,32
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	\$343,71	\$343,71	\$343,71	\$343,71	\$343,71
<b>TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>	<b>\$15.130,54</b>	<b>\$15.561,26</b>	<b>\$16.004,80</b>	<b>\$16.461,57</b>	<b>\$16.931,95</b>
<b>GASTOS</b>	<b>\$31.237,46</b>	<b>\$31.997,93</b>	<b>\$32.757,61</b>	<b>\$33.384,76</b>	<b>\$34.144,89</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	\$19.143,36	\$19.713,83	\$20.301,31	\$20.906,28	\$21.529,29
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$134,40	\$134,40	\$134,40	\$0,00	
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE OFICINA	\$154,01	\$154,01	\$154,01	\$154,01	\$154,01
DEPRECIACIÓN MUEBLES DE OFICINA	\$24,50	\$24,50	\$24,50	\$24,50	\$24,50
AMORTIZACIONES	\$185,38	\$185,38	\$185,38	\$185,38	\$185,38
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	\$1.107,00	\$1.139,99	\$1.173,96	\$1.208,95	\$1.244,97
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	\$5.400,00	\$5.560,92	\$5.726,63	\$5.897,29	\$6.073,03
<b>OTROS GASTOS</b>					
SUMINISTROS DE OFICINA	\$904,05	\$930,99	\$958,73	\$987,31	\$1.016,72
SUMINISTROS DE ASEO	\$848,88	\$874,18	\$900,23	\$927,05	\$954,68
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$27.896,18</b>	<b>\$28.718,20</b>	<b>\$29.559,15</b>	<b>\$30.290,77</b>	<b>\$31.182,59</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$2.520,00	\$2.595,10	\$2.672,43	\$2.752,07	\$2.834,08
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>\$2.520,00</b>	<b>\$2.595,10</b>	<b>\$2.672,43</b>	<b>\$2.752,07</b>	<b>\$2.834,08</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
INTERESES	\$821,28	\$684,64	\$526,03	\$341,93	\$128,23
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>\$821,28</b>	<b>\$684,64</b>	<b>\$526,03</b>	<b>\$341,93</b>	<b>\$128,23</b>
<b>TOTAL DE COSTOS Y GASTOS</b>	<b>\$95.515,92</b>	<b>\$98.171,72</b>	<b>\$100.883,18</b>	<b>\$103.520,30</b>	<b>\$106.350,30</b>

Elaborado por: La Autora

Tabla 98 Presupuesto de costos y gastos para los bocaditos según prorrateo



PRESUPUESTO DE COSTOS Y GASTOS PARA LOS BOCADITOS SEGÚN PRORRATEO					
DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>TOTAL COSTOS</b>	<b>\$21.426,15</b>	<b>\$22.057,93</b>	<b>\$22.708,53</b>	<b>\$23.378,52</b>	<b>\$24.068,47</b>
<b>COSTO PRIMOS</b>					
MATERIA PRIMA DIRECTA	\$5.260,89	\$5.417,67	\$5.579,11	\$5.745,37	\$5.916,58
MANO DE OBRA DIRECTA	\$11.121,75	\$11.453,18	\$11.794,48	\$12.145,96	\$12.507,91
<b>TOTAL COSTO PRIMO</b>	<b>\$16.382,64</b>	<b>\$16.870,84</b>	<b>\$17.373,59</b>	<b>\$17.891,33</b>	<b>\$18.424,49</b>
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>					
MATERIA PRIMA INDIRECTA	\$1.647,45	\$1.696,55	\$1.747,10	\$1.799,17	\$1.852,78
MANO DE OBRA INDIRECTA	\$3.107,01	\$3.199,60	\$3.294,95	\$3.393,14	\$3.494,25
MANTENIMIENTO DE MAQUINARIA Y EQUIPO	\$63,38	\$65,26	\$67,21	\$69,21	\$71,27
DEPRECIACIÓN MAQUINARIA Y EQUIPO	\$111,11	\$111,11	\$111,11	\$111,11	\$111,11
DEPRECIACIÓN MUEBLES Y ENSERES	\$114,57	\$114,57	\$114,57	\$114,57	\$114,57
<b>TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>	<b>\$5.043,51</b>	<b>\$5.187,09</b>	<b>\$5.334,93</b>	<b>\$5.487,19</b>	<b>\$5.643,98</b>
<b>GASTOS</b>	<b>\$10.412,49</b>	<b>\$10.665,98</b>	<b>\$10.919,20</b>	<b>\$11.128,25</b>	<b>\$11.381,63</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	\$6.381,12	\$6.571,28	\$6.767,10	\$6.968,76	\$7.176,43
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE COMPUTACIÓN	\$44,80	\$44,80	\$44,80	\$0,00	
DEPRECIACIÓN EQUIPO DE OFICINA	\$51,34	\$51,34	\$51,34	\$51,34	\$51,34
DEPRECIACIÓN MUEBLES DE OFICINA	\$8,17	\$8,17	\$8,17	\$8,17	\$8,17
AMORTIZACIONES	\$61,79	\$61,79	\$61,79	\$61,79	\$61,79
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	\$369,00	\$380,00	\$391,32	\$402,98	\$414,99
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	\$1.800,00	\$1.853,64	\$1.908,88	\$1.965,76	\$2.024,34
<b>OTROS GASTOS</b>					
SUMINISTROS DE OFICINA	\$301,35	\$310,33	\$319,58	\$329,10	\$338,91
SUMINISTROS DE ASEO	\$282,96	\$291,39	\$300,08	\$309,02	\$318,23
<b>TOTAL DE GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>\$9.298,73</b>	<b>\$9.572,73</b>	<b>\$9.853,05</b>	<b>\$10.096,92</b>	<b>\$10.394,20</b>
<b>GASTOS DE VENTA</b>					
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$840,00	\$865,03	\$890,81	\$917,36	\$944,69
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>\$840,00</b>	<b>\$865,03</b>	<b>\$890,81</b>	<b>\$917,36</b>	<b>\$944,69</b>
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
INTERESES	\$273,76	\$228,21	\$175,34	\$113,98	\$42,74
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>\$273,76</b>	<b>\$228,21</b>	<b>\$175,34</b>	<b>\$113,98</b>	<b>\$42,74</b>
<b>TOTAL DE COSTOS Y GASTOS</b>	<b>\$31.838,64</b>	<b>\$32.723,91</b>	<b>\$33.627,73</b>	<b>\$34.506,77</b>	<b>\$35.450,10</b>

Elaborado por: La Autora

## INGRESOS TOTALES

Para determinar los ingresos totales del negocio, se procede a multiplicar el precio de venta al público por las unidades producidas al año.

**Bebidas:** Para determinar el costo unitario de cada bebida se realizó un precio general que ofrecerá el bar, en este caso el costo unitario es de \$6,07 con un margen de utilidad de \$3,04 (50%) dando un precio de venta al público de \$9,11.

**Tabla 99 Ingreso por bebidas**

AÑOS	COSTOS TOTALES	Nro. DE ATENCIÓN A LAS PERSONAS AL AÑO	COSTO UNITARIO (Promedio por persona)	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	VENTAS TOTALES
1	\$95.515,92	15725	\$6,07	50%	\$9,11	\$143.273,88
2	\$98.171,72	16708	\$5,88	50%	\$8,81	\$147.257,57
3	\$100.883,18	17690	\$5,70	50%	\$8,55	\$151.324,77
4	\$103.520,30	18674	\$5,54	50%	\$8,32	\$155.280,45
5	\$106.350,30	19656	\$5,41	50%	\$8,12	\$159.525,45

*Fuente:* Tablas 38 y 97  
*Elaborado por:* La Autora

**Bocaditos:** Para determinar el costo unitario de cada bocadito se realizó un precio general que ofrecerá el bar, en este caso el costo unitario es de \$6,07 con un margen de utilidad de \$3,04 (50%) dando un precio de venta al público de \$9,11.

**Tabla 100 Ingreso por bocaditos**

AÑOS	COSTOS TOTALES	Nro. DE ATENCIÓN A LAS PERSONAS AL AÑO	COSTO UNITARIO (Promedio por persona)	MARGEN DE UTILIDAD	PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO	VENTAS TOTALES
1	\$31.838,64	5242	\$6,07	50%	\$9,11	\$47.757,96
2	\$32.723,91	5569	\$5,88	50%	\$8,81	\$49.085,86
3	\$33.627,73	5897	\$5,70	50%	\$8,55	\$50.441,59
4	\$34.506,77	6225	\$5,54	50%	\$8,31	\$51.760,15
5	\$35.450,10	6552	\$5,41	50%	\$8,12	\$53.175,15

*Fuente:* Tablas 39 y 98  
*Elaborado por:* La Autora

Para el presente proyecto los ingresos por el servicio que ofrecerá el bar para los 5 años de vida útil son los siguientes.

**Tabla 101 Ingresos anuales según presupuestos**

AÑOS	INGRESOS
1	\$191.031,84
2	\$196.343,43
3	\$201.766,37
4	\$207.040,61
5	\$212.700,60

*Fuente:* Tablas 99 y 100  
*Elaborado por:* La Autora

## DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

### Métodos para hallar el punto de equilibrio

#### Año 1

##### 1. En función de las ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{\$55.234,20}{1 - \left(\frac{\$72.120,36}{\$191.031,84}\right)}$$

$$PE = \$89.087,42$$

**Interpretación:** El Bar Pub Irlandés “Short Short’s” en el año 1 para no perder ni ganar debe obtener \$89.087,42 en ventas.

## 2. En función de la capacidad instalada

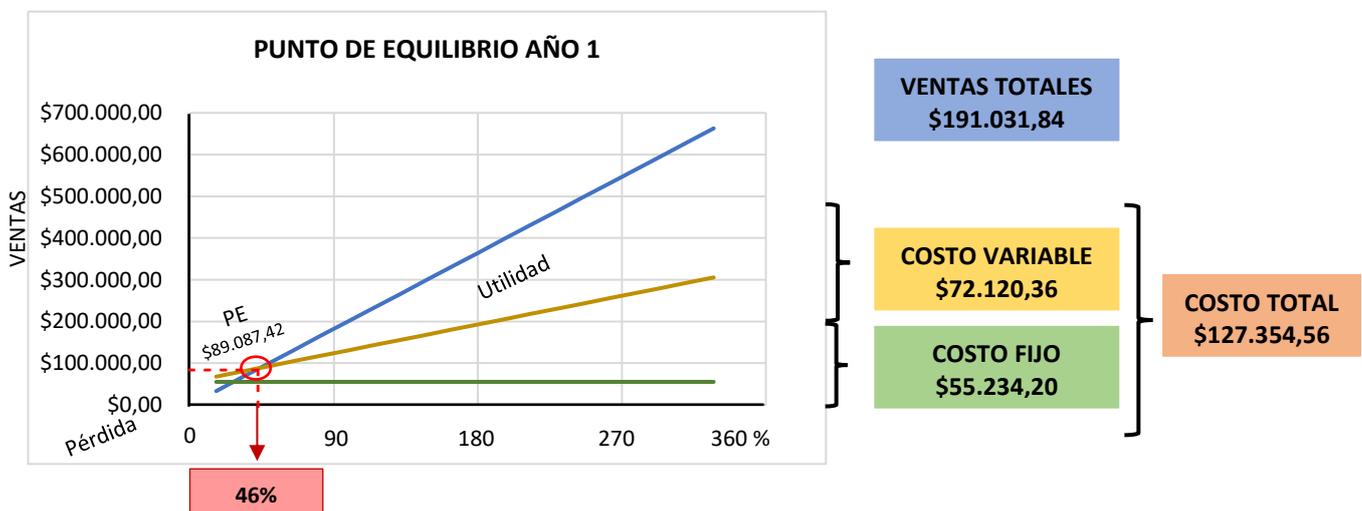
$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100$$

$$PE = \frac{\$55.234,20}{\$191.031,84 - \$72.120,36} \times 100$$

$$PE = 46\%$$

**Interpretación:** El Bar Pub Irlandés “Short Short’s” en el año 1 para no perder ni ganar debe contar con una capacidad instalada de 46%.

**Gráfico 30**



## Año 2

### 1. En función de las ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{\$57.999,57}{1 - \left(\frac{\$74.269,55}{\$196.343,43}\right)}$$

$$PE = \$93.547,69$$

**Interpretación:** El Bar Pub Irlandés “Short Short’s” en el año 2 para no perder ni ganar debe obtener \$93.547,69 en ventas.

### 2. En función de la capacidad instalada

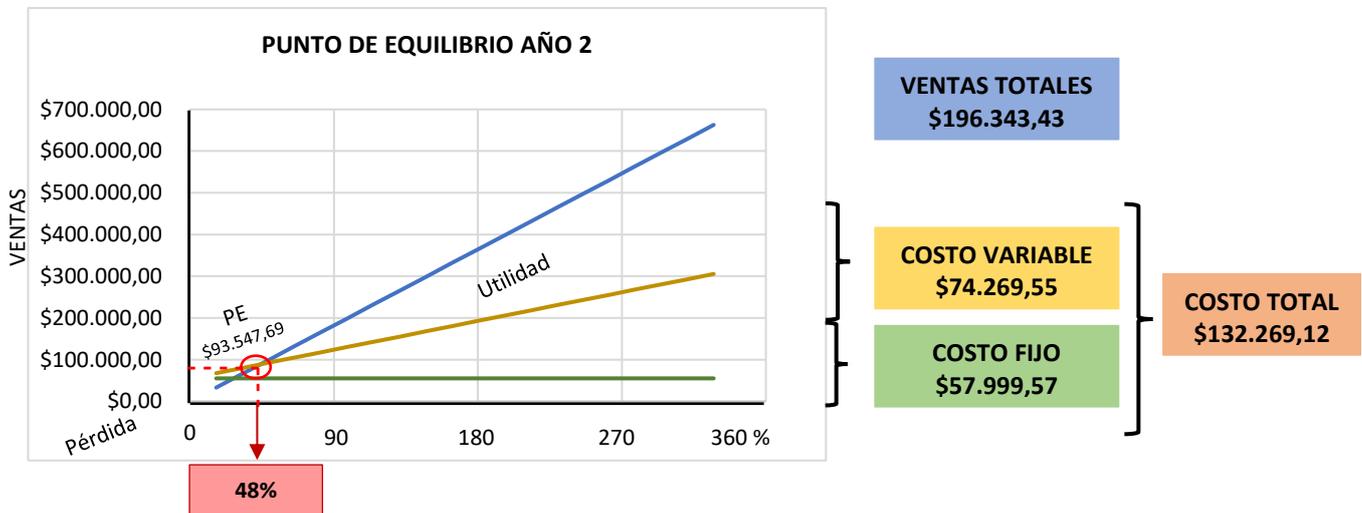
$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100$$

$$PE = \frac{\$57.999,57}{\$196.343,43 - \$74.269,55} \times 100$$

$$PE = 48\%$$

**Interpretación:** El Bar Pub Irlandés “Short Short’s” en el año 2 para no perder ni ganar debe contar con una capacidad instalada de 48%.

Gráfico 31



### Año 3

#### 1. En función de las ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{\$60.782,34}{1 - \left(\frac{\$76.482,77}{\$201.766,37}\right)}$$

$$PE = \$98.036,03$$

**Interpretación:** El Bar Pub Irlandés “Short Short’s” en el año 3 para no perder ni ganar debe obtener \$98.036,03 en ventas.

#### 2. En función de la capacidad instalada

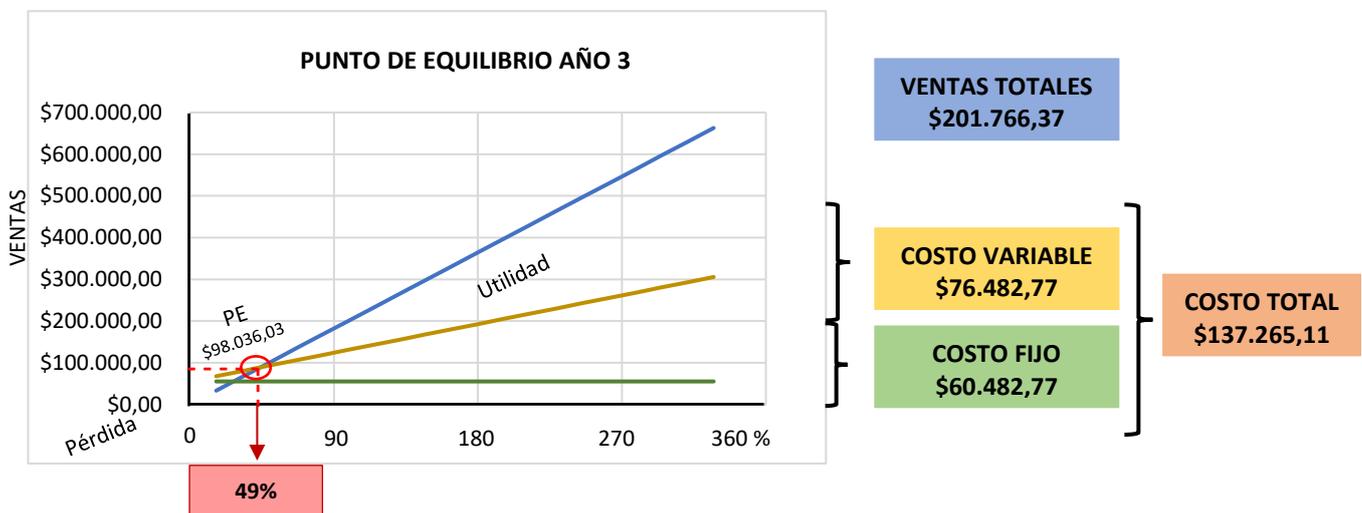
$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100$$

$$PE = \frac{\$60.782,34}{\$201.766,37 - \$76.486,77} \times 100$$

$$PE = 49\%$$

**Interpretación:** El Bar Pub Irlandés “Short Short’s” en el año 3 para no perder ni ganar debe contar con una capacidad instalada de 49%.

**Gráfico 32**



## Año 4

### 1. En función de las ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{\$63.400,01}{1 - \left(\frac{\$78.764,96}{\$207.040,61}\right)}$$

$$PE = \$102.258,08$$

**Interpretación:** El Bar Pub Irlandés “Short Short’s” en el año 4 para no perder ni ganar debe obtener \$102.258,08 en ventas.

## 2. En función de la capacidad instalada

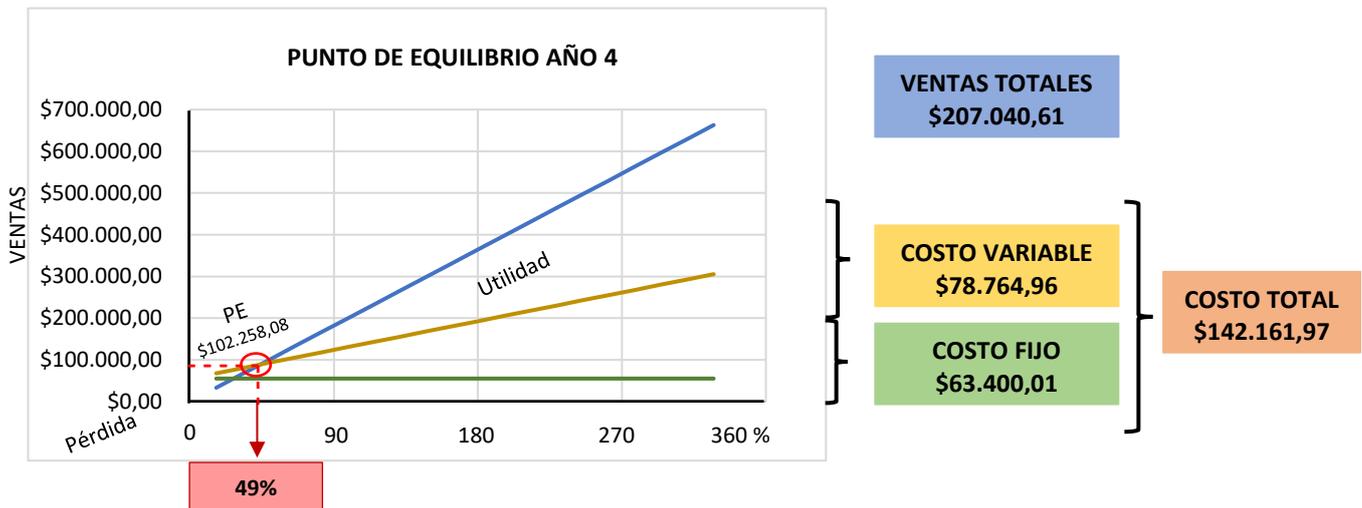
$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100$$

$$PE = \frac{\$63.400,01}{\$207.040,61 - \$78.764,96} \times 100$$

$$PE = 49\%$$

**Interpretación:** El Bar Pub Irlandés “Short Short’s” en el año 4 para no perder ni ganar debe contar con una capacidad instalada de 49%.

**Gráfico 33**



## Año 5

### 1. En función de las ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$

$$PE = \frac{\$66.206,93}{1 - \left(\frac{\$81.109,07}{\$212.700,60}\right)}$$

$$PE = \$106.785,37$$

**Interpretación:** El Bar Pub Irlandés “Short Short’s” en el año 5 para no perder ni ganar debe obtener \$106.785,37 en ventas.

### 2. En función de la capacidad instalada

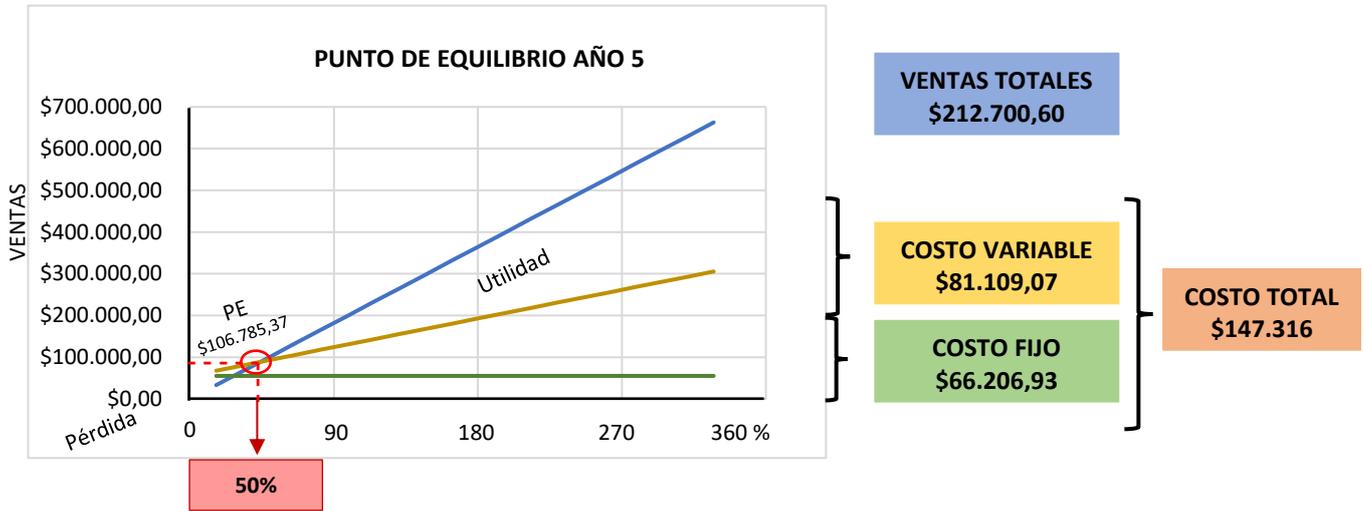
$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \times 100$$

$$PE = \frac{\$66.206,93}{\$212.700,60 - \$81.109,07} \times 100$$

$$PE = 50\%$$

**Interpretación:** El Bar Pub Irlandés “Short Short’s” en el año 5 para no perder ni ganar debe contar con una capacidad instalada de 50%.

**Gráfico 34**



## ESTADOS PROYECTADOS

Tabla 102 Estado de situación financiera proyectado

		BAR PUB IRLANDÉS SHORT SHORT'S									
		ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO									
		Al 31 de ..... del 20.....									
		Expresado en dólares \$									
CÓDIGO	PERÍODO/CUENTAS	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5				
<b>1</b>	<b>ACTIVO</b>	\$16.495,00	\$14.935,10	\$13.375,20	\$11.815,30	\$10.404,60	\$9.023,90				
<b>101</b>	<b>ACTIVO CORRIENTE</b>	\$1.817,91	\$1.817,91	\$1.817,91	\$1.817,91	\$1.817,91	\$1.817,91				
<b>10103</b>	<b>INVENTARIOS</b>	\$1.344,91	\$1.344,91	\$1.344,91	\$1.344,91	\$1.344,91	\$1.344,91				
<b>1010312</b>	<b>OTROS INVENTARIOS</b>	\$1.344,91	\$1.344,91	\$1.344,91	\$1.344,91	\$1.344,91	\$1.344,91				
<b>10108</b>	<b>OTROS ACTIVOS CORRIENTES</b>	\$473,00	\$473,00	\$473,00	\$473,00	\$473,00	\$473,00				
<b>1010801</b>	<b>BIENES DE USO Y CONSUMO CORRIENTE</b>	\$473,00	\$473,00	\$473,00	\$473,00	\$473,00	\$473,00				
<b>102</b>	<b>ACTIVO NO CORRIENTE</b>	\$14.677,09	\$13.117,19	\$11.557,29	\$9.997,39	\$8.586,69	\$7.205,99				
<b>10201</b>	<b>PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO</b>										
<b>1020105</b>	<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	\$5.092,00	\$5.092,00	\$5.092,00	\$5.092,00	\$5.092,00	\$5.092,00				
<b>1020108</b>	<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>	\$802,40	\$802,40	\$802,40	\$802,40	\$802,40	\$802,40				
<b>1020110</b>	<b>OTRAS PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO</b>										
<b>102011001</b>	<b>MENAJE Y EQUIPO DE COCINA</b>	\$4.938,15	\$4.938,15	\$4.938,15	\$4.938,15	\$4.938,15	\$4.938,15				

102011002	EQUIPO DE OFICINA	\$2.281,69		\$2.281,69		\$2.281,69		\$2.281,69		\$2.281,69		
102011003	MUEBLES DE OFICINA	\$363,00		\$363,00		\$363,00		\$363,00		\$363,00		
1020112	(-) DEPRECIACIÓN ACUMULADA DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO			\$1.319,93		\$2.639,86		\$3.959,79		\$5.130,52		\$6.271,25
10204	ACTIVO INTANGIBLE											
1020404	(-) AMORTIZACIÓN ACUMULADA DE ACTIVO INTANGIBLE			\$239,97		\$479,94		\$719,91		\$959,88		\$1.199,85
1020406	OTROS INTANGIBLES	\$1.199,85		\$1.199,85		\$1.199,85		\$1.199,85		\$1.199,85		\$1.199,85
	<b>2 PASIVO</b>		\$7.805,74		\$6.672,40		\$5.356,88		\$3.829,88		\$2.057,41	\$0,00
202	PASIVO NO CORRIENTE		\$7.805,74		\$6.672,40		\$5.356,88		\$3.829,88		\$2.057,41	\$0,00
20203	OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES FINANCIERAS		\$7.805,74		\$6.672,40		\$5.356,88		\$3.829,88		\$2.057,41	\$0,00
2020301	LOCALES	\$7.805,74		\$6.672,40		\$5.356,88		\$3.829,88		\$2.057,41		\$0,00
	<b>3 PATRIMONIO NETO</b>				\$8.262,70		\$8.018,32		\$7.985,42		\$8.347,19	\$9.023,90
30	PATRIMONIO ATRIBUIBLE A LOS PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA		\$8.689,26		\$8.262,70		\$8.018,32		\$7.985,42		\$8.347,19	\$9.023,90
301	CAPITAL		\$8.689,26		\$8.262,70		\$8.018,32		\$7.985,42		\$8.347,19	\$9.023,90
30101	CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO	\$8.689,26		\$8.262,70		\$8.018,32		\$7.985,42		\$8.347,19		\$9.023,90

**Elaborado por:** La Autora

Tabla 103 Estado del resultado integral proyectado

		<b>BAR PUB IRLANDÉS SHORT SHORT'S</b>				
		<b>ESTADO DEL RESULTADO INTEGRAL PROYECTADO</b>				
		Del 01 al 31 de ..... del 20.....				
		<b>EXPRESADO EN DOLARES \$</b>				
<b>CÓDIGO</b>	<b>PERÍODO/CUENTAS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
	<b>INGRESOS</b>	\$191.031,84	\$196.343,43	\$201.766,37	\$207.040,61	\$212.700,60
<b>41</b>	<b>INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS</b>					
<b>4102</b>	PRESTACIÓN DE SERVICIOS	\$191.031,84	\$196.343,43	\$201.766,37	\$207.040,61	\$212.700,60
<b>51</b>	<b>COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN</b>	\$85.704,61	\$89.134,42	\$92.639,52	\$96.222,19	\$99.884,72
<b>5101</b>	<b>MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS</b>					
<b>510101</b>	(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	\$21.043,56	\$21.670,66	\$22.316,44	\$22.981,47	
<b>510105</b>	(+) INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	\$6.589,80	\$6.786,18	\$6.988,40	\$7.196,66	\$7.411,12
<b>5102</b>	<b>(+) MANO DE OBRA DIRECTA</b>	\$44.487,00	\$45.812,71	\$47.177,93	\$48.583,83	\$50.031,63
<b>510201</b>	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES					
<b>5103</b>	<b>(+) MANO DE OBRA INDIRECTA</b>	\$12.428,04	\$12.798,40	\$13.179,79	\$13.572,55	\$13.977,01
<b>510301</b>	SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES					
<b>5104</b>	<b>(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>					
<b>510401</b>	DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	\$902,71	\$1.805,42	\$2.708,13	\$3.610,84	\$4.513,55
<b>510406</b>	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	\$253,50	\$261,05	\$268,83	\$276,84	\$285,09
<b>510407</b>	SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS					
<b>510408</b>	OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN					
<b>42</b>	<b>GANANCIA BRUTA</b>	\$105.327,23	\$107.209,01	\$109.126,85	\$110.818,42	\$112.815,88
<b>52</b>	<b>GASTOS</b>	\$42.849,80	\$44.513,75	\$46.183,84	\$47.677,23	\$49.168,73

520101	SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	\$25.524,48	\$26.285,11	\$27.068,41	\$27.875,04	\$28.705,72
520109	ARRENDAMIENTO OPERATIVO	\$7.200,00	\$7.414,56	\$7.635,51	\$7.863,05	\$8.097,37
520111	PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	\$3.360,00	\$3.460,13	\$3.563,24	\$3.669,42	\$3.778,77
520118	AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	\$1.476,00	\$1.519,98	\$1.565,28	\$1.611,93	\$1.659,96
520121	DEPRECIACIONES	\$417,22	\$834,44	\$1.251,66	\$1.489,68	\$1.727,70
52012101	PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO					
520122	AMORTIZACIONES	\$239,97	\$479,94	\$719,91	\$959,88	\$1.199,85
52012201	INTANGIBLES					
520128	<b>OTROS GASTOS</b>					
52012801	SUMINISTROS DE OFICINA	\$1.205,40	\$1.241,32	\$1.278,31	\$1.316,41	\$1.355,63
52012802	SUMINISTROS DE ASEO	\$1.131,84	\$1.165,57	\$1.200,30	\$1.236,07	\$1.272,91
52012803	GASTOS DIFERIDOS	\$1.199,85	\$1.199,85	\$1.199,85	\$1.199,85	\$1.199,85
5203	<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
520301	INTERESES	\$1.095,04	\$912,85	\$701,37	\$455,90	\$170,97
60	<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES</b>	\$62.477,43	\$62.695,26	\$62.943,01	\$63.141,19	\$63.647,15
61	15% PARTICIPACIÓN A TRABAJADORES	\$9.371,61	\$9.404,29	\$9.441,45	\$9.471,18	\$9.547,07
62	<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS</b>	\$53.105,82	\$53.290,97	\$53.501,56	\$53.670,01	\$54.100,08
63	IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	\$11.683,28	\$11.724,01	\$11.770,34	\$11.807,40	\$11.902,02
79	<b>GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO</b>	\$41.422,54	\$41.566,96	\$41.731,22	\$41.862,61	\$42.198,06

Elaborado por: La Autora

Tabla 104 Flujo de efectivo por el método directo proyectado

		<b>BAR PUB IRLANDÉS SHORT SHORT'S</b> <b>ESTADO DE FLUJOS DE EFECTIVO POR EL MÉTODO DIRECTO</b> Del 01 al 31 de ..... del 20..... <b>EXPRESADO EN DOLARES \$</b>						
		CÓDIGO	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INCREMENTO NETO (DISMINUCIÓN) EN EL EFECTIVO, Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO, ANTES DEL EFECTO DE LOS CAMBIOS EN LA TASA DE CAMBIO								
FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE OPERACIÓN		9501	\$13.630,64	\$63.677,28	\$63.895,11	\$64.142,86	\$64.341,04	\$64.847,00
Clases de cobros por actividades de operación		950101						
Cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios		95010101		\$191.031,84	\$196.343,43	\$201.766,37	\$207.040,61	\$212.700,60
Clases de pagos por actividades de operación		950102						
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios		95010201						
Pago por adquisición de Materia prima directa		9501020101	\$1.753,63	\$21.043,56	\$21.670,66	\$22.316,44	\$22.981,47	\$23.666,32
Pago por adquisición de Materia prima indirecta		9501020102	\$549,15	\$6.589,80	\$6.786,18	\$6.988,40	\$7.196,66	\$7.411,12
Pago por adquisición de Mantenimiento de maquinaria y equipo		9501020103	\$21,13	\$253,50	\$261,05	\$268,83	\$276,84	\$285,09
Pago por adquisición de Servicios básicos		9501020104	\$123,00	\$1.476,00	\$1.519,98	\$1.565,28	\$1.611,93	\$1.659,96
Pago por adquisición de Suministros de oficina		9501020105	\$100,45	\$1.205,40	\$1.241,32	\$1.278,31	\$1.316,41	\$1.355,63
Pago por adquisición de Suministros de aseo		9501020106	\$94,32	\$1.131,84	\$1.165,57	\$1.200,30	\$1.236,07	\$1.272,91
Pago por adquisición de Publicidad		9501020107	\$280,00	\$3.360,00	\$3.460,13	\$3.563,24	\$3.669,42	\$3.778,77
Pago por adquisición de Mano de obra directa		9501020108	\$3.707,25	\$44.487,00	\$45.812,71	\$47.177,93	\$48.583,83	\$50.031,63
Pago por adquisición de Mano de obra indirecta		9501020109	\$1.035,67	\$12.428,04	\$12.798,40	\$13.179,79	\$13.572,55	\$13.977,01
Pago por adquisición de Arriendo		9501020110	\$600,00	\$7.200,00	\$7.414,56	\$7.635,51	\$7.863,05	\$8.097,37
Depreciaciones		9501020111	\$109,99	\$1.319,93	\$2.639,86	\$3.959,79	\$5.100,52	\$6.241,25
Amortización		9501020112	\$20,00	\$239,97	\$479,94	\$719,91	\$959,88	\$1.199,85
Pagos a y por cuenta de los empleados		95010203	\$2.127,04	\$25.524,48	\$26.285,11	\$27.068,41	\$27.875,04	\$28.705,72
Otros pagos por actividades de operación		95010205						
Pago por adquisición de Inventarios de materiales y utensilios		9501020501	\$1.344,91					

Pago por adquisición de Bienes de uso y consumo corriente	9501020502	\$473,00					
Pago por adquisición de Otros intangibles	9501020503	\$1.199,85					
Intereses pagados	950105	\$91,25	\$1.095,04	\$912,85	\$701,37	\$455,90	\$170,97
<b>FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE INVERSIÓN</b>	9502	\$13.477,24					
Adquisiciones de propiedades, planta y equipo	950209	\$13.477,24					
<b>FLUJOS DE EFECTIVO PROCEDENTES DE (UTILIZADOS EN) ACTIVIDADES DE FINANCIACIÓN</b>	9503	\$27.107,88					
Aporte en efectivo por aumento de capital	950301	18240,42					
Financiación por préstamos a largo plazo	950304	\$7.805,74					
<b>EFFECTOS DE LA VARIACION EN LA TASA DE CAMBIO SOBRE EL EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL DE EFECTIVO</b>	9504						
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes al efectivo	950401						
<b>INCREMENTO (DISMINUCIÓN) NETO DE EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO</b>	9505	\$0,00	\$63.677,28	\$63.895,11	\$64.142,86	\$64.341,04	\$64.847,00
<b>EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO AL PRINCIPIO DEL PERIODO</b>	9506	\$0,00					
<b>EFECTIVO Y EQUIVALENTES AL EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO</b>	9507	\$0,00	22514,292	21857,502	21214,23	20905,73	20463,866
<b>CONCILIACION ENTRE LA GANANCIA (PERDIDA) NETA Y LOS FLUJOS DE OPERACIÓN</b>							
<b>GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA</b>	96		\$62.477,43	\$62.695,26	\$62.943,01	\$63.141,19	\$63.647,15
<b>AJUSTE POR PARTIDAS DISTINTAS AL EFECTIVO:</b>	97						
Ajustes por gasto de depreciación	9701		-1319,93	-2639,86	-3959,79	-5100,52	-6241,25
Ajustes por gasto de amortización			-\$239,97	-\$479,94	-\$719,91	-\$959,88	-\$1.199,85
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación</b>	9820	\$0,00	\$83.431,82	\$81.432,96	\$79.477,54	\$77.986,52	\$76.669,92
<b>DECLARO QUE LOS DATOS QUE CONSTAN EN ESTOS ESTADOS FINANCIEROS SON EXACTOS Y VERDADEROS</b>							
<b>LOS ESTADOS FINANCIEROS ESTÁN ELABORADOS BAJO NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA (NIC 1, PÁRRAFO 16)</b>							

*Elaborado por: La Autora*

Tabla 105 Estado de cambios en el patrimonio proyectado



BAR PUB IRLANDÉS SHORT SHORT'S						
ESTADO DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO PROYECTADO						
Del 01 al 31 de ..... del 20.....						
EXPRESADO EN DOLARES \$						
AÑOS	PARRICIPACIÓN CONTROLADORA					TOTAL PATRIMONIO
	CAPITAL	RESULTADOS ACUMULADOS		RESULTADOS DEL EJERCICIO		
		GANANCIAS ACUMULADAS	(PÉRDIDAS ACUMULADAS)	GANANCIA NETA DEL PERIODO	(-) PÉRDIDA NETA DEL PERIODO	
CÓDIGO	301	30601	30602	30701	30702	
AÑO 1	\$8.262,70			\$41.422,54		\$49.685,24
AÑO 2	\$8.018,32			\$41.566,96		\$49.585,28
AÑO 3	\$7.985,42			\$41.731,22		\$49.716,64
AÑO 4	\$8.347,19			\$41.862,61		\$50.209,80
AÑO 5	\$9.023,90			\$42.198,06		\$51.221,96

Elaborado por: La Autora

## EVALUACIÓN FINANCIERA

### Tasa de rendimiento mínima aceptable

Para su cálculo, es necesario determinar los porcentajes de aportación respectivos al capital propio y al no propio con los que contara el proyecto. Además, se debe establecer el costo de capital de cada uno de ellos:

Los porcentajes de aportación serán:

- Capital propio 70%
- Capital no propio 30%

Para obtener la TMAR se aplicará la siguiente fórmula;

$$\text{TMAR} = \text{Costo de capital propio} + \text{Costo de capital no propio}$$

#### Costo de capital propio:

$$\text{Costo de capital} = \% \text{ de aportación} \times [\text{inflación (promedio de últimos 5 años)} + (\text{premio al riesgo})]$$

$$\text{Costo de capital} = 0,70 \times [0,0357 + (0,05)]$$

$$\text{Costo de capital} = 6\%$$

#### Costo de capital no propio:

$$\text{Costo de capital no propio} = \% \text{ de aportación} \times \text{tasa activa bancaria}$$

$$\text{Costo de capital} = 0,30 \times 0,1021$$

$$\text{Costo de capital} = 3\%$$

Sumando ambos resultados se obtiene una TMAR de 9%

### Valor actual neto

El valor actual neto permite aceptar o rechazar el proyecto, siendo esta la sumatoria de los beneficios netos descontados a una tasa de actualización pertinente.

### Datos

$i = 9\%$  de Tasa de Interés (0,09)

$n = 5$  años

$IO = \$27.107,88$

$$VAN = \frac{f_1}{(1+i)^1} + \frac{f_2}{(1+i)^2} + \frac{f_3}{(1+i)^3} + \frac{f_4}{(1+i)^4} + \frac{f_5}{(1+i)^5} - IO$$

$$VAN = \frac{\$83.431,82}{(1+0,09)^1} + \frac{\$81.432,96}{(1+0,09)^2} + \frac{\$79.477,54}{(1+0,09)^3} + \frac{\$77.986,52}{(1+0,09)^4} + \frac{\$76.669,92}{(1+0,09)^5} - \$27.107,88 = \$175.216,69$$

**Tabla 106 Valor actual neto**

AÑOS	FLUJO NETO	FLUJO DESCONTADO
0	-\$27.107,88	
1	\$83.431,82	\$76.542,95
2	\$81.432,96	\$68.540,49
3	\$79.477,54	\$61.371,24
4	\$77.986,52	\$55.247,62
5	\$76.669,92	\$49.830,19
<b>TOTAL</b>		\$311.532,50
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>		-\$27.107,88
<b>VAN</b>		\$284.424,62

Elaborado por: La Autora

**Análisis:** El VAN del proyecto es de \$284.424,62 valor mayor a la inversión inicial por lo que se acepta el proyecto.

### Tasa interna de retorno

Es la tasa de descuento que hace que la actualización de los flujos netos de caja sea igual al Valor Actual de los flujos de inversión.

### Datos

$i = 3,051578099\%$  de Tasa de Interés

$n = 5$  años

$IO = \$27.107,88$

$$0 = -IO + \frac{f_1}{(1 + TIR)^1} + \frac{f_2}{(1 + TIR)^2} + \frac{f_3}{(1 + TIR)^3} + \frac{f_4}{(1 + TIR)^4} + \frac{f_5}{(1 + TIR)^5}$$

$$0 = -\$27.107,88 + \frac{\$83.431,82}{(1 + 1,7979790911763)^1} + \frac{\$83.431,82}{(1 + 1,7979790911763)^2}$$

$$+ \frac{\$81.432,96}{(1 + 1,7979790911763)^3} + \frac{\$79.477,5}{(1 + 1,7979790911763)^4}$$

$$+ \frac{\$76.669,92}{(1 + 1,7979790911763)^5} = 0$$

**Tabla 107 Tasa interna de retorno**

AÑOS	FLUJO NETO	FLUJO DESCONTADO
0	-\$27.107,88	
1	\$83.431,82	\$20.592,43
2	\$81.432,96	\$4.960,80
3	\$79.477,54	\$1.195,01
4	\$77.986,52	\$289,42
5	\$76.669,92	\$70,23
<b>TOTAL</b>		\$27.107,88
<b>INVERSIÓN INICIAL</b>		-\$27.107,88
<b>VAN</b>		\$0,00

Elaborado por: La Autora

**Análisis:** La TIR en el presente proyecto es de 305%, porcentaje que supera ampliamente la tasa de oportunidad.

### Período de recuperación de capital

Es el tiempo en el cual se recuperará el dinero invertido en el proyecto para lo cual se efectúa el siguiente cálculo.

**Tabla 108 Recuperación de capital**

AÑOS	INVERSION	FLUJO NETO
0	\$27.107,88	
1		\$83.431,82
2		\$81.432,96
3		\$79.477,54
4		\$77.986,52
5		\$76.669,92

*Elaborado por: La Autora*

$$PRC = \text{Año anterior de la inversión} + \left( \frac{(\text{Inversión} - \sum \text{Primeros flujos})}{\text{flujo de año que supera la inversión}} \right)$$

$$PRC = 1 + \left( \frac{(\$27.107,88 - \$83.431,82)}{\$83.431,82} \right)$$

**PRC = 0,32** tiempo en el que se recuperará el capital

**Análisis:** Esto indica que el periodo de recuperación de la inversión inicial, será de 3 meses, 25 días.

### Relación beneficio-costo

Es un indicador financiero que indica la cantidad obtenida por cada dólar invertido. Se lo obtiene a través de la división de los ingresos actualizados para los costos actualizados.

### Tasa de actualización del 9%

**Tabla 109 Relación Beneficio-Costo**

<b>AÑOS</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>INGRESOS ACTUALIZADOS</b>	<b>COSTOS</b>	<b>COSTOS ACTUALIZADOS</b>
1	\$191.031,84	\$219.686,62	\$ 85.704,61	\$98.560,30
2	\$196.343,43	\$225.794,94	\$ 89.134,42	\$102.504,58
3	\$201.766,37	\$232.031,33	\$ 92.639,52	\$106.535,45
4	\$207.040,61	\$238.096,70	\$ 96.222,19	\$110.655,52
5	\$212.700,60	\$244.605,69	\$ 99.884,72	\$114.867,43
<b>TOTAL INGRESOS ACTUALIZADOS</b>				\$772.074,44
<b>TOTAL COSTOS ACTUALIZADOS</b>				\$353.638,65
<b>TOTAL COSTOS ACTUALIZADOS E INVERSIÓN INICIAL</b>				\$326.530,77
<b>B/C</b>				\$2,36

*Elaborado por: La Autora*

**Análisis:** Este resultado indica que por cada dólar invertido hay \$2,36 de utilidad del negocio.

### Rendimiento contable medio

Es una forma de expresar con base anual, la utilidad neta que se obtiene de la inversión promedio. La idea es encontrar un rendimiento, expresado como porcentaje, que se pueda comparar con el costo de capital.

**Tabla 110 Rendimiento contable medio**

<b>AÑOS</b>	<b>INVERSION</b>	<b>UTILIDAD</b>
0	\$27.107,88	
1		\$41.422,54
2		\$41.566,96
3		\$41.731,22
4		\$41.862,61
5		\$42.198,06

*Elaborado por: La Autora*

$$\text{Inversión media} = \frac{(\text{Valor inicial de la inversión} + \text{Valor residual})}{2}$$

$$\text{Inversión media} = \frac{(\$27.107,88 + \$12.157,31)}{2}$$

$$\text{Inversión media} = \$19.632,60$$

$$\text{RCP} = \frac{\text{Beneficio neto actual}}{\text{Inversión media}}$$

$$\text{RCP} = \frac{\$41.422,54}{\$19.632,60}$$

$$\text{RCP} = 211\%$$

### **Tasa de rendimiento contable medio**

La tasa de rendimiento contable es un criterio de selección de inversiones no financiero que se puede definir como el cociente entre el beneficio medio después de impuestos y el importe de la inversión realizada. Hay que tener en cuenta que la tasa de rendimiento contable no toma en consideración el valor del dinero en el tiempo.

$$\text{TRC} = \frac{\text{Beneficio medio anual}}{\text{Inversión}}$$

$$\text{TRC} = \frac{\$53.105,82}{\$27.107,88}$$

$$\text{TRC} = 196\%$$

**Análisis:** Como resultado el rendimiento contable medio 211% es mayor que la tasa de rendimiento contable medio 196%, por ello se debe aceptar el proyecto.

### **Análisis de sensibilidad**

Es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro tanto en los costos como en los ingresos.

**Tabla 111 Análisis de sensibilidad con incremento del 29,53% en los costos**

<b>Años</b>	<b>Costo total</b>	<b>Costo total aumentado 29,53%</b>	<b>Ingreso total</b>	<b>Flujo neto</b>	<b>Factor de actualización 15%</b>	<b>Valor actual</b>	<b>Factor de actualización 18%</b>	<b>Valor actual</b>
<b>0</b>				\$-27.107,88				
<b>1</b>	\$85.704,61	\$111.013,18	\$191.031,84	\$80.018,66	0,87	\$69.581,44	0,85	\$67.812,42
<b>2</b>	\$89.134,42	\$115.455,81	\$196.343,43	\$80.887,62	0,87	\$61.162,66	0,85	\$58.092,23
<b>3</b>	\$92.639,52	\$119.995,97	\$201.766,37	\$81.770,40	0,87	\$53.765,37	0,85	\$49.767,99
<b>4</b>	\$96.222,19	\$124.636,60	\$207.040,61	\$82.404,01	0,87	\$47.114,76	0,85	\$42.503,07
<b>5</b>	\$99.884,72	\$129.380,68	\$212.700,60	\$83.319,92	0,87	\$41.424,73	0,85	\$36.419,91
					<b>TOTAL</b>	\$273.048,95	<b>TOTAL</b>	\$254.595,61
					<b>INVERSIÓN</b>	-\$27.107,88	<b>INVERSIÓN</b>	-\$27.107,88
					<b>VAN</b>	\$245.941,07	<b>VAN</b>	\$227.487,73

*Elaborado por: La Autora*

**Diferencia del TIR = TIR del proyecto – Nueva TIR**

$$\text{Diferencia del TIR} = 305\% - 296\%$$

$$\text{Diferencia del TIR} = 9\%$$

$$\% \text{ de Variación} = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del proyecto}}$$

$$\% \text{ de Variación} = \frac{9\%}{180\%}$$

$$\% \text{ de Variación} = 305\%$$

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

$$\text{Sensibilidad} = \frac{297\%}{296\%}$$

$$\text{Sensibilidad} = 1\%$$

**Análisis:** El valor obtenido es igual a 1 demuestra que el proyecto es sensible a las futuras alteraciones que pueda haber en los costos

**Tabla 112 Análisis de sensibilidad con disminución del 13,3% en los ingresos**

<b>Años</b>	<b>Ingreso total</b>	<b>Ingreso total disminuido 13,3%</b>	<b>Costo total</b>	<b>Flujo neto</b>	<b>Factor de actualización 15%</b>	<b>Valor actual</b>	<b>Factor de actualización 18%</b>	<b>Valor actual</b>
<b>0</b>				\$-27.107,88				
<b>1</b>	\$191.031,84	\$165.624,61	\$85.704,61	\$79.920,00	0,87	\$69.495,65	0,85	\$67.728,81
<b>2</b>	\$196.343,43	\$170.229,75	\$89.134,42	\$81.095,33	0,87	\$61.319,72	0,85	\$58.241,41
<b>3</b>	\$201.766,37	\$174.931,44	\$92.639,52	\$82.291,92	0,87	\$54.108,28	0,85	\$50.085,40
<b>4</b>	\$207.040,61	\$179.504,21	\$96.222,19	\$83.282,02	0,87	\$47.616,76	0,85	\$42.955,94
<b>5</b>	\$212.700,60	\$184.411,42	\$99.884,72	\$84.526,70	0,87	\$42.024,71	0,85	\$36.947,40
	\$191.031,84				<b>TOTAL</b>	\$274.565,12	<b>TOTAL</b>	\$255.958,96
					<b>INVERSIÓN</b>	-\$27.107,88	<b>INVERSIÓN</b>	-\$27.107,88
					<b>VAN</b>	\$247.457,24	<b>VAN</b>	\$228.851,08

*Elaborado por: La Autora*

**Diferencia del TIR = TIR del proyecto – Nueva TIR**

$$\text{Diferencia del TIR} = 305\% - 296\%$$

$$\text{Diferencia del TIR} = 9\%$$

$$\% \text{ de Variación} = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del proyecto}}$$

$$\% \text{ de Variación} = \frac{9\%}{305\%}$$

$$\% \text{ de Variación} = 297\%$$

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

$$\text{Sensibilidad} = \frac{297\%}{296\%}$$

$$\text{Sensibilidad} = 1\%$$

**Análisis:** El valor obtenido es igual a 1 demuestra que el proyecto es sensible a las futuras alteraciones que pueda haber en los ingresos.

## **g. DISCUSIÓN**

Para dar cumplimiento a los objetivos propuestos para el presente trabajo de tesis denominada “EVALUACIÓN FINANCIERA PARA LA CREACIÓN DE UN BAR PUB IRLANDÉS “SHORT SHORT’S” EN LA CIUDADELA LOS MOLINOS DE LA CIUDAD DE LOJA” primeramente, se procedió a determinar el tamaño de la muestra tanto para la demanda como la oferta, 84 personas para la primera y 34 bares para la segunda.

Mediante el estudio técnico se logró conocer que el Bar posee un tamaño de  $125m^2$ , medida que se consideró para determinar la capacidad instalada, como se espera que el bar produzca el 80%, la capacidad sería de 20.966 personas.

Con la realización del estudio financiero se consiguió determinar la utilidad que el Bar alcanzará en base a los años proyectados, tomando en consideración la capacidad instalada del local y el prorrateo de costos, considerando para bebidas un 75% y para bocaditos un 25%, con los datos mencionados anteriormente se espera obtener para el primer año una utilidad de \$41.422,54.

La inversión a realizarse para la creación del Bar Pub Irlandés abarca; activo circulante, diferido y fijo; costos primos e indirectos de fabricación; gastos administrativos, de venta y financieros dando un total de \$27.107,88. Dicho monto estará financiado en un 70% por el futuro propietario y el 30% por un préstamo de 5 años. El tiempo de recuperación de capital corresponde a 3 meses, 25 días.

Con la información recabada del estudio técnico y financiero, se procedió a la aplicación de los diferentes criterios de evaluación financiera dando como resultado: el VAN con un valor de \$284.424,62; el TIR 305% que supera la

TMAR esperada del 9%, la relación beneficio-costo refleja que por cada dólar invertido hay \$2,36 de utilidad; el rendimiento contable de 211% es mayor que la tasa de rendimiento contable medio de 196%. Finalmente, el indicador de sensibilidad debido a sus diferentes aumentos en los costos y disminuciones de ingresos el proyecto es sensible y por ende resulta rentable.

## **h. CONCLUSIONES**

1. Con la determinación de la demanda insatisfecha que hay en la localidad y con la realización del estudio técnico se comprobó que la ubicación donde se pretende instalar el bar, es decir en las calles 18 de Noviembre y Zapotillo de la ciudadela Los Molinos de la ciudad de Loja, es factible debido al hecho de estar rodeado por centros comerciales donde circulan con frecuencia turistas y habitantes, sobre todo por ser un lugar que todavía no ha sido explotado en la ciudad. Además, con la identificación previa de las costumbres, actividades económicas y entorno social del sector se podrá adecuar un Bar Pub Irlandés que satisfaga las necesidades y gustos de la futura clientela.
2. Mediante la elaboración de presupuestos y estados financieros se comprobó los beneficios futuros que generará el proyecto para los 5 años planeados, considerando una tasa de inflación promedio de 2,68%.
3. Se determinó como inversión inicial un valor de \$27.107,88, el mismo que será financiado; 70% por capital del inversionista y 30% con préstamo bancario, con un periodo de recuperación de 3 meses, 25 días.
4. El análisis de los diferentes indicadores de evaluación financiera determinó la rentabilidad económica, financiera y social que tendrá la creación del Bar Pub Irlandés en la ciudadela Los Molinos de la ciudad de Loja, factor determinante para el inversionista interesado a crearlo, puesto que sus recursos al estar invertidos en el bar generarán beneficios y no estarán ociosos sin ninguna retribución.

## **i. RECOMENDACIONES**

1. Para la implementación de un negocio o empresa es aconsejable realizar un buen estudio de mercado, técnico y financiero con la expectativa de mejorar la capacidad de servicio y poder cubrir una mayor demanda del mercado, aunque esto ocasione aumentar el monto de la inversión, además se podrá disminuir cualquier tipo de riesgo que pudiese existir, de tal manera que su rentabilidad y éxito sea garantizada.
2. Se recomienda la ejecución de este proyecto, puesto que, desde el punto de vista técnico y financiero, es viable, exitoso y no representa riesgo alguno para el interesado. En sus apartados correspondientes, se encuentran debidamente sustentados y analizadas las razones, que auguran el éxito del mismo.
3. Es importante especificar los conceptos y montos respectivos, en inversión fija, diferida y en capital de trabajo, con la finalidad de observar con especial cuidado, que cada una de ellas se efectúen justo a tiempo, con la finalidad de optimizar los recursos financieros y que no haya ociosidad de los mismos, canalizándose hacia alguna inversión financiera, al plazo conveniente.
4. A los inversionistas y futuros emprendedores que deseen formar parte de esta iniciativa, tomar en consideración el presente proyecto ya que es factible, pues el análisis de los diferentes criterios de evaluación lo demuestra.

**j. BIBLIOGRAFÍA**

1. AGUIRRE, Juan Antonio. (1981). Introducción a la evaluación económica y financiera de inversiones agropecuarias. Costa Rica. Editorial Lica Libros y materiales educativos Nro. 46.
2. BACA URBINA, Gabriel. (2011). Evaluación de proyectos. México. Editorial McGraw-Hill. Cuarta edición.
3. BEREK, Jonathan y DEMARZO, Peter. (2008). Finanzas corporativas. México. Editorial Pearson. Primera edición.
4. BURBANO RUIZ, Jorge E. (2005). Presupuestos, enfoque de gestión, planeación y control de recursos. España. Editorial McGraw-Hill; Tercera edición.
5. COLOM Gorgues, Antonio. (2009). Evaluación de rentabilidad de proyectos de inversión. España. Editorial Universidad Lleida.
6. CÓRDOBA PADILLA, Marcial. (2011). Formulación y evaluación de proyectos. Bogotá. Editorial Eco Ediciones. Segunda edición.
7. ESPEJO JARAMILLO, Lupe Beatriz. (2010). Contabilidad General. Loja-Ecuador. Editorial Ediloja. Cuarta edición.
8. FERNÁNDEZ Espinoza, Saúl. (2007). Los proyectos de inversión. Costa Rica. Editorial Tecnológica de Costa Rica. Primera Edición.
9. GALLARDO CERVANTES, Juan. (2002). Evaluación económica y financiera. México. Editorial Universidad Nacional Autónoma de México. Primera edición.
10. GARCÍA COLÍN, Juan. (2008). Contabilidad de costos. México. Editorial McGraw-Hill. Tercera edición.
11. GUAJARDO CANTÚ, Gerardo y ANDRADE DE GUAJARDO, Nora E. (2008). Contabilidad Financiera. México. Editorial McGraw-Hill. Quinta edición.
12. GUZMÁN VÁSQUEZ, Alexander; CUBILLOS GUZMÁN, Luis Francisco; TRUJILLO DÁVILA, María Andrea; GUZMÁN VÁSQUEZ, David y ROMERO CIFUENTES Tatiana. (2006). Contabilidad Financiera;

Bogotá. Editorial Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario. Segunda edición.

13. HINOJOSA, Jorge Arturo, ALFARO, Héctor. (2000). Evaluación económico-financiera de proyectos de inversión. México. Editorial Trillas. Primera edición.
14. MORALES CASTRO, Arturo; MORALES CASTRO, José Antonio. (2014). Finanzas. México. Grupo Editorial Patria. Primera edición.
15. PAHCECO Coello, Carlos Enrique y PÉREZ BRITO Gabriel Jesús. (2018). El proyecto de inversión como estrategia gerencial. México. Instituto mexicano de contadores públicos. Segunda edición.
16. PARKIN Michael. (2014). Economía. México. Editorial Pearson. Decimoprimera edición.
17. SAPAG CHAIN, Nassir. (2011). Proyectos de inversión, formulación y evaluación. Chile. Editorial Pearson. Segunda edición.
18. SARMIENTO R. Rubén. (2009). Contabilidad General. Quito-Ecuador. Editorial Impresos Andinos. Décima edición.
19. WARREN, Carl S; REEVE, James M.; DUCHAC, Jonathan E. (2016). Contabilidad financiera. México. Editorial Cengage Learning. Catorceava edición.

## **LEYES**

1. CONSEJO MUNICIPAL DE LOJA. (2013). Ordenanza sustitutiva del capítulo iv “del expendio y consumo de bebidas alcohólicas y el funcionamiento de establecimientos nocturnos en el cantón Loja” del título ii del código municipal de higiene y abasto.

## **ARTÍCULOS DE REVISTA**

1. CANALES SALINAS, Ricardo José. (2015). Criterios para la toma de decisión de inversión; Revista Electrónica de Investigación en Ciencias

Económicas; Criterios para la toma de decisión de inversión. 3 (5), 117.  
 Recuperado de  
<https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5140002.pdf>. p.104

## OTROS TIPOS DE TEXTO

1. ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY. (2003). Estados financieros proforma. Recuperado de <https://cursos.aiu.edu/Planeacion%20y%20Control%20Financiero/PDF/Tema%203.pdf>.
2. CÁMARA DE COMERCIO DE GUAYAQUIL. (2018). Informe de Posición Estratégica Nro. 251. Recuperado de: <http://www.lacamara.org/website/wp-content/uploads/2017/03/IPE-251-Inflacion-Marzo-2018.pdf>
3. CÁMARA DE COMERCIO DE QUITO. (2017). Boletín Jurídico. Clasificación de las PYMES, Pequeña y Mediana Empresa. Quito – Ecuador. Recuperado de: [http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta\\_Societaria\\_Junio\\_2017.pdf](http://www.ccq.ec/wp-content/uploads/2017/06/Consulta_Societaria_Junio_2017.pdf)
4. NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD. (2005). NIC 1 Presentación de estados financieros. Recuperado de <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic01.pdf>
5. NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD. (1994). NIC 7 Estado de Flujos de Efectivo. Recuperado de <http://www.normasinternacionalesdecontabilidad.es/nic/pdf/nic07.pdf>
6. SECRETARIA NACIONAL DE PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO. (2014). Ficha de cifras generales. Recuperado de [http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/1101\\_LOJA\\_LOJA.pdf](http://app.sni.gob.ec/sni-link/sni/Portal%20SNI%202014/FICHAS%20F/1101_LOJA_LOJA.pdf)
7. S/f. Evaluación financiera. S/f. Recuperado de [https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P\\_Presentaciones/tlahuelilpan/administracion/proy\\_inv/evaluacion%20financiera.pdf](https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/tlahuelilpan/administracion/proy_inv/evaluacion%20financiera.pdf).

## WEBGRAFÍA

1. COTRINA Saul. (2005). Proyectos de inversión. Recuperado de <http://www.mailxmail.com/curso-proyectos-inversion/presupuestos-ingresos-costos-gastos>
2. CUERPO DE BOMBEROS DEL MUNICIPIO DE LOJA. S/f. Bares y discotecas. Recuperado de <http://www.bomberosloja.gob.ec/atencion-al-ciudadano/permiso-de-funcionamiento>.
3. FEEDBACK NETWORKS. S/f. Calcular la muestra correcta. Recuperado de <https://www.feedbacknetworks.com/cas/experiencia/sol-preguntar-calculador.html>
4. FOROS ECUADOR. (2013). Patente municipal (Loja). Recuperado de: <http://www.forosecuador.ec/forum/ecuador/econom%C3%ADa-y-finanzas/1553-patente-municipal-loja>
5. GERENCIE.COM. (2017). Clasificación del presupuesto. Recuperado de: [https://www.gerencie.com/clasificacion-del-presupuesto.html#Presupuesto\\_De\\_Operacion](https://www.gerencie.com/clasificacion-del-presupuesto.html#Presupuesto_De_Operacion)
6. GOBERNACIÓN DE LOJA. S/f. Permisos de funcionamiento. Recuperado de <http://governacionloja.gob.ec/permisos-de-funcionamiento-2/>
7. INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENSO. (2010). Información Censal. Recuperado de <http://www.ecuadorencifras.gob.ec/informacion-censal-cantonal/>
8. MUNICIPIO DE LOJA. S/f. Permiso anual de funcionamiento. Recuperado de <http://www.loja.gob.ec/contenido/permiso-anual-de-funcionamiento>.
9. OVERBLOG. (2011). Estudio administrativo. Recuperado de [https://es.overblog.com/Estudio\\_administrativo\\_en\\_que\\_consiste\\_y\\_otros\\_aspectos\\_interesantes-1228321767-art257005.html](https://es.overblog.com/Estudio_administrativo_en_que_consiste_y_otros_aspectos_interesantes-1228321767-art257005.html)

10. QUISPE CRISOSTOMO, Priscila. (2012). La empresa. Recuperado de <http://partesdelaempresa.blogspot.com/2012/04/finalidad-de-una-empresa.html>
11. [www.google.com](http://www.google.com)
12. [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec)

## k. ANEXOS

## Anexo 1. Proyecto de tesis



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

TEMA:

**“EVALUACIÓN FINANCIERA PARA LA CREACIÓN DE  
UN BAR PUB IRLANDÉS “SHORT SHORT’S” EN LA  
CIUDADELA LOS MOLINOS DE LA CIUDAD DE LOJA”**

PROYECTO DE TESIS PREVIO A  
OPTAR EL GRADO Y TÍTULO DE  
INGENIERA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA, CPA.

ASPIRANTE:

*Mayra Alejandra Carrión Vásquez*

1859  
Loja - Ecuador  
2017

**a. TEMA**

“EVALUACIÓN FINANCIERA PARA LA CREACIÓN DE UN BAR PUB IRLANDÉS “SHORT SHORT’S” EN LA CIUDADELA LOS MOLINOS DE LA CIUDAD DE LOJA”

**b. PROBLEMÁTICA**

El papel de la creación de empresas en la sociedad ha cambiado drásticamente durante la segunda mitad del siglo pasado. En el periodo siguiente a la Segunda Guerra Mundial el concepto y la importancia parecía estar pasado de moda. Hoy en día es justo lo contrario. La creación de empresas se percibe ahora como un motor de la economía y el desarrollo social en cualquier país y entorno económico. Las nuevas empresas son un fenómeno digno de atención para distintos sectores, desde aquellos que están preocupados por el crecimiento económico hasta los que estudian la sostenibilidad de dicho crecimiento. En el Ecuador la creación de una empresa se la realiza por medio de un contrato de compañía por el cual dos o más personas unen sus capitales o industrias, para emprender en operaciones mercantiles y participar de sus utilidades y se rige por la Ley de Compañías, el Código de Comercio, el Código Civil y demás disposiciones y normativa legal.

Uno de los elementos más importantes para desarrollar a una nación es precisamente el emprendimiento de nuevas empresas y el reinvento de las ya existentes para alcanzar niveles de crecimiento extraordinario que impulsen no solo al negocio visto individualmente sino también que impacte en el crecimiento y desarrollo del sector económico al que pertenece. Si esto sucede y este emprendimiento se extiende a todo el nivel económico se estaría entrando a una etapa de un formidable crecimiento y desarrollo de la economía nacional.

Todos los proyectos de inversión se realizan con información relativa a los aspectos de mercado, técnicos, organizacionales, financieros y de evaluación, de tal modo que los resultados obtenidos de los análisis y evaluaciones den como resultado una toma de decisiones adecuada para realizar o no un proyecto de inversión, o bien para darle un nuevo enfoque a su estructura, estas deben apoyarse en el análisis de múltiples antecedentes con la aplicación de una metodología lógica que abarque la consideración de todos los factores que participan y afectan al proyecto. En la actualidad, una inversión inteligente requiere una base que la justifique, dicha base es precisamente un proyecto bien estructurado y evaluado que indique la pauta que debe seguirse. El hecho de realizar un análisis exhaustivo no implica necesariamente que la inversión quedará fuera de riesgo, puesto que el futuro siempre prepara sorpresas y en los cálculos no se incluyen los hechos fortuitos como incendios, desastres naturales, huelgas, etc., ni los factores de tipo económico y político, como las devaluaciones, los golpes de Estado, etc.

La evaluación se ha transformado en un instrumento prioritario, entre los agentes económicos que participan en la asignación de recursos para implementar iniciativas de inversión; esta técnica, debe ser tomada como una posibilidad de proporcionar más información a quien debe decidir. Para tomar decisiones al respecto es necesario hacer un análisis detallado del proyecto de inversión, incluida una evaluación técnica y financiera de las operaciones propuestas, puesto que dicho proceso de evaluación consiste en determinar hasta qué punto se justifica el sacrificio de inversión por efecto de los resultados que se esperan obtener al confrontar las erogaciones con los ingresos, esto significa finalmente que la evaluación se orienta a determinar la rentabilidad de la inversión. Conjuntamente con la aplicación de los diferentes criterios de evaluación financiera se logrará formar una base estable, firme y confiable para la toma de decisiones, así será posible rechazar un proyecto no rentable y aceptar uno rentable.

En Loja este tipo de negocios dependiendo de la ubicación tiene un gran futuro, como dice el dicho popular "Puede faltar el dinero para muchas cosas, pero mientras no falte para la parranda no importa lo demás", si se observa con cuidado el comportamiento de las personas en la ciudad de Loja esta afirmación tiene algo de cierto pues en muchas ocasiones y por muchos motivos las personas dejan o desplazan otras necesidades por darles paso a un rato de esparcimiento. Es por tanto que se pretende satisfacer el remoto deseo lúdico-recreativo y momentáneamente convencer de la idea de que el único fin de la vida es pasársela bien.

De acuerdo a lo indicado anteriormente se pueden detectar los siguientes problemas:

- ✓ La falta de conocimiento del mundo de las inversiones conduce a emprendedores con simples conocimientos empíricos a fracasar en el mercado, puesto que al no contar con un proyecto de inversión adecuado que le permita al inversor evaluar variables como: cuál es el objetivo de su inversión, con qué monto inicial cuenta, qué grado de riesgo está dispuesto a asumir y cuál es el plazo durante el cual puede prescindir de los fondos a invertir, sin este análisis el inversionista no puede reconocer la rentabilidad económica financiera y social del mismo, aumentando de manera significativa el riesgo y disminuyendo su permanencia en el mercado en el que compete.
- ✓ La mayoría de la población no tiene como hábito invertir su dinero, debido al riesgo que este conlleva, el antes mencionado riesgo está asociado con la volatilidad del mercado en general, es decir en este influyen los ciclos económicos, condiciones políticas y tendencias que afectan los movimientos del mercado. Este temor es evidente tanto a nivel individual como empresarial, ocasionando que la sociedad no crezca económicamente y sobre todo no genere empleo.

- ✓ Uno de los principales obstáculos que señalan los emprendedores es la dificultad de acceso a fuentes de financiamiento. Por ello, los que logran emprender inician sus negocios con capitales mínimos, en gran medida provistos por familiares, amigos y conocidos. Uno de los efectos directos de esta limitación de recursos es que la mayoría de emprendimientos nace y depende en sus primeros años de tecnología antigua, generando solamente entre una y 5 plazas de empleo y sus provisiones para los cinco años siguientes se mantienen en los mismos niveles. En consecuencia, el impacto del emprendimiento en el desarrollo económico local es, de momento, muy bajo.
  
- ✓ El ritmo de vida ajetreado, con grandes presiones y múltiples actividades, está provocando que las personas no mantengan un equilibrio entre la rutina diaria y las actividades placenteras, muchas de estas viven para trabajar, otras trabajan para vivir y muy pocos trabajan y disfrutan de su trabajo y de los frutos que este les da. Se debe tener en cuenta que, así como nuestro cuerpo necesita dormir y descansar para recuperarse y funcionar adecuadamente, necesitamos divertirnos para recuperarnos del desgaste emocional y psicológico y aumentar nuestra salud y bienestar general. Una buena alternativa es acudir a lugares de diversión, interacción social y encuentro como los bares, donde podrá pasar un momento ameno, beber y charlar con amigos, divertirse y momentáneamente relajarse y olvidarse de los problemas.
  
- ✓ Los típicos bares que se conocen como lugares de diversión, interacción social y encuentro, se han ido transformando en algo mucho más sofisticado, y más aún con la gran competencia que existe en el sector, en la localidad se ha ignorado el surgimiento de los nuevos modelos de negocio de bar y la importancia a la decoración y música del ambiente del local. La falta de innovación en este mercado provoca insatisfacción en turistas y residentes de la ciudad, debido a ello se hace posible la

creación de un Bar Pub Irlandés, el cual brinde un servicio novedoso que se acople a las tendencias del mercado del entretenimiento, logrando de esta manera posicionarse en el mercado.

El Bar Pub Irlandés "Short Short's" estará ubicado en la ciudadela los Molinos de la ciudad de Loja a cargo del Sr. Diego Márquez, el mismo que estará a disposición de toda la ciudadanía lojana. El mencionado bar tendrá como objetivo proporcionar cerveza directamente de barril, coctelería de primera, bocaditos exquisitos y el cliente será atendido por meseras y meseros que lucirán el uniforme del bar caracterizado por sus pequeñas y llamativas prendas, además el bar contará con un ambiente y decoración casera, mesas y sillas de madera viejas, sillones con cojines, pinturas y demás elementos que harán sentir al cliente un vínculo con el hogar. Se podrá disfrutar de un ambiente relajado, en cuanto a la música no será tan alta como en los otros bares, la misma va a variar y va acorde a la noche, se incluirán espacios para presentaciones en vivo o microambientes para los que gustan de algo más sencillo y más privado.

### **Formulación**

¿Cómo incide realizar una evaluación financiera para la creación de un Bar Pub Irlandés "Short Short's" en la Ciudadela Los Molinos de la Ciudad de Loja?

### **Sistematización**

- ✓ ¿Cómo influye la realización de un estudio técnico en la determinación de la viabilidad del proyecto?
  
- ✓ ¿Es necesario realizar un estudio económico financiero que incluya la elaboración de presupuestos y estados proformas para la

determinación de la rentabilidad y factibilidad de la creación de un Bar Pub Irlandés "Short Short's"?

- ✓ ¿Cuál es el monto de la inversión inicial y el tiempo de recuperación que tendrá dicha inversión en el presente proyecto?
- ✓ ¿Por qué es necesario aplicar métodos de evaluación económica para conocer la rentabilidad del proyecto?

### **c. JUSTIFICACIÓN**

La formación académica en el campo de la contabilidad recibida por parte de la Universidad Nacional de Loja, permite realizar el presente proyecto de tesis como parte del proceso generador de conocimientos, y principalmente como requisito establecido previo a optar el título de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría, Contador Público Auditor.

La evaluación financiera para la creación de un Bar Pub Irlandés "Short Short's", permitirá conocer su rentabilidad económica, financiera y social, de manera que resuelva una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable, asignando los recursos económicos con que se cuenta, a la mejor alternativa. Proporcionando de esta manera una herramienta que brinde información a quien debe decidir, así será posible rechazar o no el proyecto de acuerdo a su rentabilidad.

Con la creación del Bar Pub Irlandés "Short Short's" se generará fuentes de empleo a profesionales relacionados y afines, como es un proyecto novedoso se ofrecerá variedad al cliente el mismo que se sentirá satisfecho con el servicio, el ambiente, la atención y la buena compañía que se podrá encontrar en el Bar, siendo competitivos y diferenciales en comparación a

los demás, se logrará posicionamiento en el mercado y se convertirá en uno de los negocios líderes de la industria del entretenimiento.

#### **d. OBJETIVOS**

##### **Objetivo general**

Evaluar financieramente la creación de un Bar Pub Irlandés "Short Short's" en la Ciudadela Los Molinos de la Ciudad de Loja

##### **Objetivos específicos**

- ✓ Realizar un estudio técnico para determinar la viabilidad del proyecto en relación a los aspectos físicos, tecnológicos y de la ingeniería y funcionamiento del mismo.
- ✓ Realizar un estudio económico financiero que incluya la elaboración de presupuestos y estados proformas para la determinación de la rentabilidad y factibilidad de la creación de un Bar Pub Irlandés "Short Short's".
- ✓ Determinar la inversión inicial, así como el tiempo de recuperación de la inversión del presente proyecto.
- ✓ Aplicar los métodos de evaluación económica para determinar la rentabilidad para la creación de un Bar Pub Irlandés "Short Short's".

## e. MARCO TEÓRICO

### EMPRESA

(Guzmán Vásquez, Cubillos Guzmán, Trujillo Dávila, Guzmán Vásquez, & Romero Cifuentes, 2006) afirma:

Una empresa es una organización jerarquizada, con multiplicidad de objetivos: como el de la producción de bienes y servicios, su transformación, la distribución a quienes lo deseen o lo necesiten, la administración de estos; y con el fin de acrecentar al máximo su patrimonio, cuya dimensión depende de factores endógenos (capital) y exógenos (economías de escala), basados en las relaciones jurídicas. (p.31)

### Clasificación

#### Según el origen de su capital

- ✓ Públicas
- ✓ Privadas
- ✓ Mixtas

#### Según su tamaño o magnitud

- ✓ Microempresa
- ✓ Pequeña empresa
- ✓ Mediana empresa
- ✓ Grande empresa

#### Según su forma jurídica

- ✓ Comandita por acciones
- ✓ Comandita simple
- ✓ Economía mixta

- ✓ Anónima
- ✓ Responsabilidad limitada
- ✓ Nombre colectivo

#### **Según su giro u objeto social**

- ✓ Manufacturas
- ✓ Comerciales
- ✓ De servicios
- ✓ Financieras

### **SECTOR DE SERVICIOS**

El sector servicios es el sector económico que engloba las actividades relacionadas con los servicios no productores o transformadores de bienes materiales. Generan servicios que se ofrecen para satisfacer las necesidades de cualquier población en el mundo.

#### **Clasificación**

Los servicios se pueden clasificar según:

#### **Según quien gestione los servicios:**

- ✓ **Servicios públicos:** Están gestionados por el Estado, estos servicios tienen un fin social, no económico. Dentro de este tipo de servicios se encuentra la sanidad, el orden público, la educación, etc. Así mismo el transporte, el abastecimiento de agua potable, etcétera., también es público, debido a que las empresas privadas no perciben una compensación económica superior a la cantidad invertida en el proyecto.

- ✓ **Servicios privados:** Los gestores de estos servicios son empresas privadas, cuyo objetivo principal es obtener una compensación económica. Complementan los servicios públicos. Entre otros son importantes el ocio, la sanidad, la educación, etc.

#### **Según la función que desempeñan:**

- ✓ **Sociales:** Satisfacen algunas necesidades de la sociedad: educación, sanidad y más.
- ✓ **Administrativos:** Se encargan de diversas funciones, tales como la gestión y el trámite de documentos.
- ✓ **Culturales:** Abarcan servicios relacionados con el arte, el cine, etc.
- ✓ **Personales:** Todo aquel servicio desempeñado por un profesional.
- ✓ **Información y comunicación:** Se ocupan de transmitir información.
- ✓ **Comerciales:** Servicios relacionados con la compra y venta de productos.
- ✓ **Transporte:** Se ocupan de facilitar el movimiento de personas y mercancías de un lugar a otro.
- ✓ **Financieros:** Todas aquellas entidades que se encarguen de gestionar operaciones monetarias.
- ✓ **Ocio y turismo:** Abarcan todas las actividades que tienen como fin la diversión y el descanso de sus consumidores.

## EMPRESAS DE OCIO Y TURISMO

### Bares

Son aquellos establecimientos que disponen de barra y que también disponen de servicio de mesa para proporcionar al público, bebidas alcohólicas y no alcohólicas y bocadillos, generalmente para ser consumidos de inmediato en el mismo establecimiento.

### Clasificación

Los bares de hoy han evolucionado a lo largo de la historia, aquí los distintos tipos de bares.

- |                            |                   |
|----------------------------|-------------------|
| ✓ Bar de tapas             | ✓ Bar café        |
| ✓ Bar de vinos             | ✓ Taberna         |
| ✓ Bar tradicional          | ✓ Bar americano   |
| ✓ Bar terraza              | ✓ Bar de cocteles |
| ✓ Bar pub                  | ✓ Bar restaurante |
| ✓ Bar inglés               | ✓ Bar karaoke     |
| ✓ Bar cervecería           | ✓ Bares temáticos |
| ✓ Bar de piscina           | ✓ Lounge bar      |
| ✓ Lobby bar o bar de hotel |                   |

### Pub

Los pubs tuvieron su origen en Irlanda, cuando era colonia de la corona inglesa, en el año 1750 bajo normas y leyes represivas del Gobierno Inglés, que por entonces restringía el consumo de alcohol de sus ciudadanos. Sin embargo, ese fue el momento propicio para que se desarrollara la industria de la cerveza y del whisky, que eran consumidas por ideólogos rebeldes

mientras perpetraban sus planes de liberación. En estas épocas solo era permitido vender alcohol en lugares que antiguamente eran comercios en el cual era muy normal tener un Pub dentro de un almacén, una ferretería o una carnicería, donde existía un sector en el cual se podía acceder a disfrutar de una buena copa.

### **Pub irlandés**

Es un local público en el que se sirven bebidas y comidas, siendo en la mayoría de los casos un lugar donde se puede oír música. Se caracteriza por tener un decorado muy acogedor con acabados en madera, una iluminación tenue, y el uso de maderas oscuras en muebles y revestimientos de las paredes, y otro elemento característico es la música, que puede ser celta o de otros estilos melódicos. Suelen especializarse en cervezas principalmente

### **PROYECTO DE INVERSIÓN**

Un proyecto de inversión es un conjunto de actividades coordinadas e interrelacionadas que permite darle solución al planteamiento de un problema. De esta manera pueden generarse diversas ideas, inversiones de distintos montos, tecnología y sobre todo metodologías con diferente enfoque, pero todas ellas destinadas a resolver las necesidades del ser humano en todas sus facetas.

#### **Tipología de proyectos de inversión**

Existen diferentes tipos de proyectos. (Córdova Padilla, 2011) afirma:

**a. De acuerdo a su naturaleza, los proyectos pueden ser:**

- ✓ **Las inversiones dependientes:** son aquellas que para ser realizadas requieren otra inversión.
- ✓ **Las inversiones independientes:** son las que se pueden realizar sin depender ni afectar o ser afectadas por otros proyectos. Dos proyectos independientes pueden conducir a la decisión de hacer ambos, ninguno o solo uno de ellos.
- ✓ **Las inversiones mutuamente excluyentes:** como su nombre lo indica, corresponden a proyectos opcionales, donde aceptar uno impide que se haga el otro o lo hace innecesario.

**b. De acuerdo al área que pertenece:**

- ✓ **Productivos:** Los que utilizan recursos para producir bienes orientados al consumo intermedio o final (proyectos de producción agrícola, ganadera, forestal, etc).
- ✓ **De infraestructura económica:** Los que generan obras que facilitan el desarrollo de futuras actividades (caminos, diques, canales de riego, electrificación y telefonía, etc.).
- ✓ **De infraestructura social:** Los que se dirigen a solucionar limitantes que afectan el rendimiento de la mano de obra, tales como deficiencias en educación, salud, provisión de agua potable y para riego, telefonía, etc.
- ✓ **De regulación y fortalecimiento de mercados:** Son los proyectos que apuntan a clarificar y normalizar las reglas de juego de los mercados o a fortalecer el marco jurídico donde se desenvuelven las actividades productivas.

**c. De acuerdo al fin buscado:**

- ✓ **Proyectos de inversión privada:** En cuanto a los proyectos de inversión privada, se refieren al fin del proyecto en lograr una rentabilidad económica financiera, de tal modo que permita recuperar la inversión de capital puesta por la empresa o inversionistas diversos en la ejecución del proyecto.
- ✓ **Proyectos de inversión pública:** En este tipo de proyectos el Estado es el inversionista que coloca sus recursos para la ejecución del mismo.
- ✓ **Proyectos de inversión social:** Un proyecto social sigue el único fin de generar un impacto en el bienestar social.

**d. En el caso de los proyectos públicos o sociales, se pueden establecer ciertas clasificaciones:**

- ✓ **Proyectos de infraestructura:** Este tipo de proyectos están más relacionados a inversión en obras civiles de infraestructura que puede ser de uso económico (beneficiando la producción) o de uso social, mejorando las condiciones de vida.
- ✓ **Proyectos de fortalecimiento de capacidades sociales o gubernamentales:** En este caso se trabajan diversas líneas, como por ejemplo participación ciudadana, mejora de la gestión pública, vigilancia ciudadana u otros. (p.5-7)

**Etapas del proyecto de inversión**

Hay muchas formas de clasificar las etapas de un proyecto de inversión.

(Sapag Chain, 2011) refiere que una de las clasificaciones más comunes, identifica cuatro etapas básicas: la generación de la idea, los estudios de preinversión, la inversión, y la puesta en marcha y operación.

### **Idea**

La etapa de idea corresponde al proceso sistemático de búsqueda de nuevas oportunidades de negocios o de posibilidades de mejoramiento en el funcionamiento de una empresa, proceso que surge de la identificación de opciones de solución de problemas e ineficiencias internas que pudieran existir, o de las diferentes formas de enfrentar las oportunidades de negocios que se pudieran presentar.

Es en la etapa de idea donde se realiza el primer diagnóstico de la situación actual. Aquí se debe vincular el proyecto con la solución de un problema, donde se encuentren las evidencias básicas que demuestren la conveniencia de implementarlo.

### **Preinversión**

La etapa de preinversión corresponde al estudio de la viabilidad económica de las diversas opciones de solución identificadas para cada una de las ideas de proyectos. Esta etapa se puede desarrollar de tres formas distintas, dependiendo de la cantidad y la calidad de la información considerada en la evaluación: perfil, prefactibilidad y factibilidad.

- ✓ **Perfil:** El estudio a nivel de perfil es el más preliminar de todos. Su análisis es, con frecuencia, estático y se basa principalmente en información secundaria, generalmente de tipo cualitativo, en opiniones de expertos o en cifras estimativas. Su objetivo fundamental es, por una parte, determinar si existen antecedentes que justifiquen abandonar el proyecto sin efectuar mayores gastos futuros en estudios que

proporcionen mayor y mejor información; y por otra, reducir las opciones de solución, seleccionando aquellas que en un primer análisis podrían aparecer como las más convenientes.

- ✓ **Prefactibilidad:** En el nivel de prefactibilidad se proyectan los costos y beneficios con base en criterios cuantitativos, pero sirviéndose mayoritariamente de información secundaria
- ✓ **Factibilidad:** En el de factibilidad, la información tiende a ser demostrativa, y se recurre principalmente a información de tipo primario.

### **Inversión**

La etapa de inversión corresponde al proceso de implementación del proyecto, donde se materializan todas las inversiones previas a su puesta en marcha.

### **Operación**

La etapa de operación es aquella en la que la inversión ya materializada está en ejecución. (p.35)

### **ESTUDIO DE MERCADO**

“Al estudio de mercado se lo denomina a la primera parte de la investigación formal del estudio. El cual consta de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de los precios y el estudio de la comercialización” (Baca Urbina, 2001, pág. 7).

“Se denomina demanda a la búsqueda de satisfactores de un requerimiento o necesidad que realizan los consumidores, aunque sujetas a diversas restricciones” (Sapag Chain, 2011, pág. 46).

En si se la puede definir en como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado ya sea por un consumidor o a su vez por el conjunto de consumidores en un momento determinado.

### **Tipos de demanda**

**Demanda potencial:** Es la máxima demanda posible que se podría dar para uno o varios productos que existe en el mercado y que, por diversos factores, no ha llegado a cubrir las necesidades del Consumidor, teniendo como objetivo principal el ayudar a pronosticar o determinar cuál será la demanda o nivel de ventas del negocio.

**Demanda real:** Es la demanda real, es decir la cantidad que realmente compra las personas de un producto y/o servicios. Esta demanda está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan actualmente el mercado.

**Demanda efectiva:** Este tipo de demanda está constituida por el segmento de Demandantes que tienen las condiciones materiales necesarias para consumir un determinado producto.

### **Oferta**

Es la relación que muestra las cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos a ofrecer para cada precio disponible durante un periodo de tiempo dado si todo lo demás permanece constante,

que están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado.

### **Plan de mercado**

Este plan de mercadeo sirve de guía, el cual las empresas utilizan para ayudar a promover sus productos, servicios para de esta manera llegar a los clientes potenciales ofertando un producto de calidad que esté acorde a las necesidades que el cliente desea.

- ✓ **Producto:** Producto es la concretización del bien, cualquier cosa que pueda ofrecerse para satisfacer una necesidad o deseo. Abarca objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas.
- ✓ **Plaza:** Es el lugar físico o virtual en el que se venden los productos y que obligatoriamente genera un canal de distribución interno de entrada hasta el punto de ventas.
- ✓ **Promoción:** La promoción describe todo el proceso desde el momento que el producto es terminado hasta en el que es recibido por el cliente, incluyendo elementos como el empaque, la publicidad, el canal de comercialización, las estrategias de negociación, la marca, las estrategias de venta.
- ✓ **Precio:** Al precio en si se lo puede definir como la manifestación en valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios.
- ✓ **Publicidad:** es considerada como una de las más poderosas herramientas de la mercadotecnia, específicamente de la promoción, que es utilizada por empresas, organizaciones no lucrativas, entre otros, para de esta manera ofertar el producto.

## ESTUDIO TÉCNICO

El estudio técnico comprende todo aquello que tiene relación con el funcionamiento y operatividad del proyecto en el que se verifica la posibilidad técnica de fabricar el producto o prestar el servicio, y se determina el tamaño, localización, los equipos, las instalaciones y la organización requerida para realizar la producción.

**Tamaño:** "El tamaño del plan de negocio hace referencia a la capacidad de producción de un bien o a la prestación de un servicio durante el estudio del proyecto" (Córdova Padilla, 2011, pág. 107).

**Localización:** (Córdova Padilla, 2011) afirma:

La localización es el lugar donde se va a desarrollar el proyecto lo cual permitirá establecer el éxito o fracaso del mismo, por cuanto es importante tomar en cuenta los siguientes aspectos que son de vital importancia para establecer la micro y macro localización. (p.112)

**Macro localización:** (Córdova Padilla, 2011) afirma:

La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente. Además, permite comparar las alternativas propuestas para determinar las regiones o terrenos más apropiados para el proyecto. (p.119)

**Micro localización:** La micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida abarcando

la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa.

Dicha localización integra aspectos como la suma de costos de fletes de insumos a la planta y el producto al mercado, la disponibilidad y los costos relativos de los insumos y estímulos fiscales, y leyes; el clima, facilidades administrativas, factores externos, preferencias personales y ventajas sociales.

- ✓ **Capacidad instalada:** Se refiere a la disponibilidad de infraestructura necesaria como maquinarias, equipos, tecnología, personal, etc., para producir determinados bienes o servicios. Por ende, su magnitud es en función directa de la cantidad de producción que puede suministrar la Empresa.
  
- ✓ **Capacidad utilizada:** (Córdova Padilla, 2011) afirma:

La capacidad utilizada se la define a la fracción de capacidad instalada que se está empleando o lo que realmente utilizaremos de nuestros recursos en la producción de los bienes o servicios proyectados dentro de la entidad.  
(p.121)

#### **Tipos de balance**

- ✓ Balance de equipos
- ✓ Balance de obras físicas
- ✓ Balance del personal
- ✓ Balance de insumos

### **Balance de equipos**

La primera inversión que se debe calcular incluye a todos los activos físicos necesarios para asegurar el correcto funcionamiento del proyecto. En esta etapa no interesa definir si convendrá obtenerlos mediante una compra, un leasing o un arriendo normal, ya que su objetivo es recolectar información.

### **Balance de obras físicas**

Conocidas la cantidad de equipos y su distribución física más adecuada, se pueden determinar los requerimientos de espacios para su instalación, así como los de los lugares para bodegaje, salas de descanso o alimentación para el personal, vías de tránsito, salas de espera, baños, estacionamientos, casetas de vigilancia, etcétera.

### **Balance de personal**

La forma más eficiente de calcular el costo del recurso humano es desagregando al máximo las funciones y tareas que se deben realizar en la operación del proyecto, con objeto de definir el perfil de quienes deben ocupar cada uno de los cargos identificados y de calcular la cuantía de las remuneraciones asociadas con cada puesto de trabajo. Para esto, lo usual es especificar todas las actividades productivas, las comerciales, administrativas y de servicio.

### **Balance de insumos**

(Sapag Chain, 2011) afirma:

La estimación de los costos de los insumos que se utilizarán en el proceso de producción, embalaje, distribución y venta tiene la dificultad de depender

de la configuración de los tipos y de la cantidad de productos que se pronostique elaborar. (p.132)

## **ESTUDIO FINANCIERO**

El estudio financiero permitirá establecer el total de inversión que se va a necesitar para la implementación de la empresa estableciendo los costos necesarios para el desarrollo de las actividades de la misma; trabajando en conjunto con la evaluación financiera que es la parte final de toda la secuencia de análisis de la factibilidad de un proyecto para ver si la inversión propuesta será económicamente rentable.

### **Presupuestos**

(Burbano Ruiz, 2005) afirma:

Los presupuestos constituyen la expresión cuantitativa formal de los objetivos que se propone alcanzar la administración de la empresa en un período, con la adopción de las estrategias necesarias para lograrlos. Es expresión cuantitativa porque los objetivos deben ser medibles y su alcance requiere la destinación de recursos durante el período fijado como horizonte de planeamiento; es formal porque exige la aceptación de quienes están al frente de la organización; además es el fruto de las estrategias adoptadas porque éstas permiten responder al cómo se integrarán las diferentes actividades de la empresa de modo que converjan al logro de los objetivos previstos; deberá “organizar” y asignar personas y recursos; “ejecutar y controlar” para que los planes no se queden sólo en la mente de sus proponentes y, por último, desarrollar procedimientos de oficina y técnicas especiales para formular y controlar el presupuesto. (p.31)

Entre los presupuestos más utilizados en la elaboración de un proyecto de inversión están:

- ✓ Presupuestos de inversión
- ✓ Presupuestos de operación
- ✓ Presupuestos de ingresos
- ✓ Presupuestos de egresos

### **Presupuestos de inversión**

La inversión está definida como el monto de los recursos necesarios para la ejecución del proyecto, los cuales comprenden: activos fijos, activos diferidos y capital de trabajo. Para que el rendimiento de los recursos se considere óptimo debe ser igual o mayor al rendimiento que esa misma inversión obtendrá si se la destina a una actividad alternativa de similar riesgo.

Las inversiones de naturaleza permanente y estable, se denominan inversiones de largo plazo, y se refieren a las adquisiciones de ciertos bienes que tienen un carácter operativo para la empresa, como los terrenos, edificios, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y cuyo fin son dar soporte a la actividad de producción de bienes y servicios.

Las inversiones cuya principal función es servir de soporte a las ventas, se las denominan de corto plazo, ya que se destinan a financiar los activos corrientes tales como: inventarios, cuentas por cobrar, cuentas que se recuperan en plazos inferiores a un año, repitiéndose el ciclo de inversión y recuperación en forma continua.

### **Activo fijo**

(Guajardo Cantú & Andrade de Guajardo, 2008) afirma:

Un nombre más apropiado para este tipo de activos es inmuebles, planta y equipo. Estos activos son bienes tangibles que tienen como objetivo; su uso o usufructo en beneficio de la entidad, la producción de artículos para su venta o uso de la misma y la prestación de servicios de la entidad a su clientela o al público en general. (p.403)

### **Activo diferido**

Los activos diferidos, a pesar de estar clasificados como un activo, no son otra cosa que unos gastos ya pagados, pero aún no utilizados, cuyo objetivo es no afectar la información financiera de la empresa en los periodos en los que aún no se han utilizado esos gastos.

### **Capital de trabajo**

“El capital de trabajo es la inversión adicional liquida que debe aportarse para que la empresa empiece a elaborar el producto. Contablemente se define como activo circulante menos pasivo circulante” (Baca Urbina, 2001, pág. 198).

La inversión en capital de trabajo constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal del proyecto durante un ciclo productivo, para una capacidad y tamaño determinados.

Para determinar el capital de trabajo utilizamos las siguientes fórmulas:

$$CT = \frac{\text{Total de desembolsos al año}}{\text{Rotación de efectivo}}$$

$$\text{Rotación de efectivo} = \frac{365}{\text{Ciclo productivo}}$$

## **Financiamiento**

Es un conjunto de recursos monetarios financieros que se designarán para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc.

- ✓ **Fuentes Internas:** Las fuentes internas de financiamiento son fuentes generadas dentro de la misma empresa, como resultado de sus operaciones y promoción.
  
- ✓ **Fuentes Externas:** son aquellas que obtienen financiamiento proporcionan recursos que provienen de personas, instituciones que son ajenas a la Empresa.

## **Presupuestos de operación**

Incluyen la presupuestación de todas las actividades de la empresa para el período siguiente al cual se elabora y cuyo contenido a menudo se resume en un estado de pérdidas y ganancias proyectado.

## **Presupuestos de ingresos**

El presupuesto de ingresos, se obtiene de acuerdo al precio promedio y la demanda insatisfecha del producto, derivados del estudio de mercado, el cual representa el soporte del programa de producción y constituye el cimiento de los estimativos acerca del consumo de los usuarios.

## **Presupuestos de egresos**

Constituyen las diversas categorías de costos y presupuestos que asume la empresa para llevar a cabo el proceso de producción los cuales están

relacionados con: remuneración del trabajo, consumos de materias primas, control de calidad, mantenimiento de recursos físicos y gastos indirectos de fabricación.

## Costos

Al costo se lo puede definir como un desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado (costos hundidos), en el presente (inversión), en el futuro (costos futuros), o en forma virtual (costos de oportunidad).

(Warren, Reeve, & Duchac, 2016) afirma:

El concepto de costo también incluye los de objetividad y unidad de medida. El concepto de objetividad requiere que los importes que se asientan en los registros contables se basen en datos objetivos. Entre los intercambios entre un comprador y un vendedor, ambos intentan obtener el mejor precio. Sólo el importe final acordado es lo bastante objetivo para incluirse en los registros contables. (p.8)

- ✓ **Costos de producción:** estos tipos de costos o también llamados costos de operación son los gastos necesarios para mantener un proyecto, línea de procesamiento o un equipo en funcionamiento.
- ✓ **Costos de fabricación:** muestra la integración y cuantificación de la materia prima, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación, los cuales ayudan a valorar la producción terminada y transformada para conocer el costo de su fabricación para el ejercicio acumulado.
- ✓ **Costos fijos;** Se los define como los costos que tienen que pagar sin importar si la empresa produce mayor o menor cantidad de productos.

- ✓ **Costos variables;** Estos tipos de costos son aquellos que se cancelan de acuerdo al volumen de producción de la empresa, tal como la mano de obra, (si la producción es baja, se contratan pocos empleados, si aumentan pues se contratarán más y si disminuye, se despedirán.

### Gastos

Los gastos se originan como consecuencia de la actividad de la empresa, provocando una disminución de los recursos económicos de la empresa ocasionado por la adquisición de factores corrientes y por otras operaciones no habituales, lo que produce una disminución del patrimonio neto.

### Punto de equilibrio

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los costos variables; permitiendo evaluar la rentabilidad de la inversión a través del estudio y análisis de las relaciones entre los costos fijos, los costos variables y los ingresos.

Determinación del punto de equilibrio en ventas

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{V. \text{ Total de ventas}}}$$

Determinación del punto de equilibrio en volumen

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

Determinación del punto de equilibrio de acuerdo a la producción

$$PE = \frac{\text{Costos fijos totales}}{\text{Precio unitario de ventas} - \text{Costo variable unitario}}$$

## ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

Los estados financieros pro forma son las proyecciones financieras del proyecto de inversión que se elaboran para la vida útil estimada o también llamado horizonte del proyecto.

Dichos estados financieros revelan el comportamiento que tendrá la empresa en el futuro en cuanto a las necesidades de fondos, los efectos del comportamiento de costos, gastos e ingresos, el impacto del costo financiero, los resultados en términos de utilidades, la generación de efectivo y la obtención de utilidades.

### Estado de resultados

(Atlantic International University, 2003) refiere al estado de resultados como un resumen de los ingresos y gastos de una empresa o proyecto durante un periodo específico, que termina en una utilidad o pérdida para el periodo después de impuestos. Se considera un estado financiero dinámico ya que corresponde a la operación durante un cierto periodo que por lo general es anual, por consiguiente, se inicia a partir del año 1 de operaciones.

Los rubros que debe contener un estado de resultados para que sean adecuado a la evaluación financiera son los siguientes:

- ✓ **Ingresos:** Se consideran las ventas netas, es decir, sin hacer cálculos de devoluciones o descuentos puesto que se está hablando de proyecciones y el cálculo de estas partes específicas puede dar un

resultado poco certero. Esta información se obtiene del estudio que se realizó previamente.

- ✓ **Costo de producción:** Incluye los costos totales en los que se incurrió para la producción en un periodo.
- ✓ **Utilidad bruta:** Es la diferencia obtenida al restar los costos de producción a los ingresos totales.
- ✓ **Gastos de administración:** Son los gastos en los que se incurre por administrar la empresa.
- ✓ **Depreciación y amortización:** Se manejan de forma separada respecto al monto de costos y gastos.
- ✓ **Utilidad antes de impuestos:** Es el resultado de restar a la utilidad bruta, los gastos anteriores.
- ✓ **Utilidad neta:** Es el resultado de restar a las utilidades anteriores, los impuestos y el reparto de utilidades. (p.2)

### **Flujo de efectivo**

(Atlantic International University, 2003) refiere al estado de flujo de efectivo como un estado financiero dinámico que incluye la información anual del ejercicio de recursos.

Se calcula en base a los flujos de dinero, obteniendo como resultado una caja final o disponible, debido a lo cual se le conoce como flujo de caja.

El flujo de efectivo sirve además para determinar la capacidad de pago en el caso de existir créditos.

Su objetivo no es mostrar las utilidades o pérdidas del proyecto, ya que esto se obtiene con el cálculo del Estado de Resultados, sino saber el monto de dinero disponible o bien el déficit en caja; en este sentido, la obtención de utilidades no asegura que el flujo de caja registre un superávit.

El flujo de efectivo se inicia desde el año 0 y cuenta con los siguientes rubros:

- ✓ **Entradas:** Es el dinero que ingresa a la empresa a través de las aportaciones de los socios, créditos, ventas, y la caja inicial que corresponde a la caja final del periodo anterior del flujo de efectivo. La caja final del presente proyecto del año 0 corresponde al monto del capital de trabajo destinado a iniciar las actividades de producción del primero año.
- ✓ **Salidas** Es el dinero que egresa durante el ejercicio destinado a la inversión fija y diferida, los costos de producción, gastos de administración, IR y repartición de utilidades, este último rubro será desfasado 1 año ya que su pago se realiza al periodo siguiente. No deben considerarse depreciaciones y amortizaciones puesto que no se consideran salidas de efectivo.
- ✓ **Saldo inicial:** Representa el resultado de restar las salidas a las entradas.
- ✓ **Saldo final:** Se obtiene restando al saldo inicial, los dividendos. (p.2-3)

### **Estado de origen y aplicación de recursos**

(Atlantic International University, 2003) refiere al estado de origen y aplicación de recursos como un estado financiero dinámico que permite

presentar el movimiento de los flujos en términos de la fuente u origen de los recursos ya sean propios o de préstamos necesarios para la ejecución del proyecto, así como la aplicación o destino que se da a dichos recursos.

La principal fuente u origen del proyecto es:

- ✓ **Generación interna de fondos:** Compuesta por utilidades netas, depreciación y amortización, que, si bien no son propiamente generación de efectivo por sí mismos, componen reservas que pueden ser en un momento dado recursos disponibles.

Las aplicaciones o destino de los recursos del proyecto son:

- ✓ **Adquisición de activos:** Incluye tanto de activos fijos como diferidos.
- ✓ **Superávit o déficit:** Es la diferencia obtenida al restar orígenes y aplicaciones.
- ✓ **Caja inicial** Es la caja calculada en el flujo de efectivo.
- ✓ **Caja final:** Se obtiene sumando el superávit o déficit del Estado de Origen y Aplicaciones con la caja inicial, la cual deberá coincidir con el saldo o caja final del flujo de efectivo.

Cabe destacar que existe una estrecha vinculación entre el Estado de Resultados, el Flujo de Efectivo y el Estado de Orígenes y Aplicaciones de Fondos. Su congruencia permitirá elaborar certeramente el Estado de Situación Financiera o Balance General. (p.4-5)

### Estado de situación financiera o balance general

(Atlantic International University, 2003) refiere al estado de situación financiera como un estado financiero proforma que muestra los recursos y obligaciones de una empresa en una fecha determinada, por lo que se considera un estado financiero estático.

Cuando se habla de estados financieros proforma, se considera al balance como complementario, puesto que sirve tan sólo para confirmar que el resto de los estados proyectados han sido elaborados correctamente. Para el caso que se presenta como ejemplo, se elaborará el Balance a partir del año 0, es decir, del año previo al inicio de operaciones.

El balance está conformado por los siguientes rubros:

- ✓ **Total de activos:** Se considera la suma de activos circulantes, activos fijos y diferidos netos.
- ✓ **Activos circulantes:** Es el monto de efectivo que deberá estar disponible en caja y bancos y que proviene del flujo de efectivo.
- ✓ **Activos fijos y diferidos:** Es el monto de activos menos depreciación y amortización.
- ✓ **Total de pasivos y capital:** Es la suma de los pasivos totales y el capital total.
- ✓ **Pasivo circulante:** Se refiere en este caso únicamente al pago de la repartición de utilidades pendiente de pago.
- ✓ **Pasivos a largo plazo:** No se consideran créditos.

✓ **Capital:** Corresponde al capital de la empresa

La diferencia entre activos y pasivo más capital deberá dar como resultado 0, para confirmar el balance entre los rubros. Como ya se mencionó, este estado financiero proforma comprueba que los datos obtenidos en los estados proformas mencionados anteriormente han sido manejados correctamente.

Una vez elaborados los estados financieros proforma, se cuenta con los elementos internos al proyecto para realizar la evaluación financiera del mismo. (p.5-6)

## **EVALUACIÓN DE PROYECTOS DE INVERSIÓN**

“La evaluación de un proyecto de inversión, cualquiera que éste sea, tiene como objeto conocer su rentabilidad económica financiera y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable. Solo así es posible asignar los escasos recursos económicos a la mejor alternativa” (Baca Urbina, 2001, pág. 2).

En otras palabras, el proceso de evaluación consiste en identificar, cuantificar y valorar todos los costos y beneficios atribuibles a un proyecto, para después compararlos y determinar su rentabilidad, también permite decidir la operación, el tamaño y la localización óptimos para el proyecto. La evaluación de un proyecto inicia por la definición del problema u oportunidad de negocio, las posibles soluciones o caminos alternativos de acción y las características de la situación sin proyecto. A partir de esto se puede realizar un diagnóstico de la situación actual y definir los efectos que tendrá el proyecto a evaluar.

## Métodos de evaluación

Los métodos de evaluación económica se basan en comparaciones, es decir, comparan los resultados económicos con la retribución mínima que los inversionistas están dispuestos a aceptar.

Por otro lado, en el estudio económico, recae la decisión final de invertir o no hacerlo, ya que se analiza si será un buen negocio o no.

## Técnicas fundamentales de evaluación

- ✓ Valor actual neto
- ✓ Tasa interna de retorno
- ✓ Tasa de rendimiento mínima aceptable
- ✓ Costo de oportunidad del capital
- ✓ Rendimiento contable medio
- ✓ Relación beneficio costo
- ✓ Período de recuperación
- ✓ Análisis de sensibilidad

## Valor actual neto

(Baca Urbina, 2001) afirma:

El valor actual neto resulta de sumar los flujos descontados en el presente y restar la inversión inicial que equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra todos los desembolsos necesarios para producir esas ganancias, en términos de su valor equivalente en este momento o tiempo cero. (p.214)

El valor actual neto (VAN) se calcula restando la inversión inicial de un proyecto ( $Cf_0$ ) del valor actual de sus entradas de efectivo ( $Cf_t$ ) descontadas a una tasa equivalente al costo de capital de la empresa ( $k$ ).

En la ecuación siguiente se define el valor presente neto:

VAN = Valor actual de las entradas de efectivo – Inversión inicial

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{Cf_t}{(1+k)^t} - Cf_0$$

Los criterios de decisión son los siguientes:

1. Si el VAN, es menor o igual a 0, se rechaza el proyecto, pero si el VAN, es mayor o igual a 0 se acepta.
2. Si el VAN, es mayor a 0, la empresa ganará un rendimiento mayor que su costo de capital. Es decir, se acepta el proyecto.

### Tasa interna de retorno

(Berk & Demarzo, 2008) afirma:

En ciertas situaciones se conoce el valor presente y los flujos de efectivo de una oportunidad de inversión, pero no la tasa de interés que los iguala. Dicha tasa de interés se denomina tasa interna de rendimiento (TIR), y se define como aquella que hace que el valor presente neto de los flujos de efectivo sea igual a cero. (p.111)

Conocida también como tasa interna de rendimiento, es un instrumento o medida usada como indicador al evaluar la eficacia de una inversión. La tasa interna de rendimiento (TIR) es tal vez la técnica compleja del presupuesto de capital usada con mayor frecuencia. Y sirve para identificar

claramente el tiempo en que recuperaremos el capital asignado a una inversión.

En resumen la TIR, es la tasa de interés que se gana sobre el saldo no recuperado de una inversión. Es decir, es la tasa de rendimiento anual compuesta que la empresa ganará si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas.

La expresión matemática es la siguiente:

$$\sum_{T=1}^n \frac{Cf_t}{(1 + TIR)^t} = Cf_0$$

Cuando la tasa interna de rendimiento se utiliza para tomar las decisiones de aceptar o rechazar, los criterios de decisión son los siguientes:

1. Si al TIR es mayor que el costo de capital, el proyecto se acepta.
2. Si la TIR es menor que el costo de capital, el proyecto se rechaza.

### **Tasa de rendimiento mínima aceptable**

La tasa de rendimiento mínima aceptable (TREMA) es la tasa de rendimiento que como mínimo está dispuesto a aceptar un inversionista para invertir sus recursos en una inversión dada.

Existen tres criterios para determinarla. (Hinojosa, 2000) afirma:

- a) **El rendimiento debe ser igual o mayor que la inflación**, es decir, se espera que la inversión genere un rendimiento igual a la inflación para considerar que los inversionistas se conformen con que sus ahorros cuando menos conserven su poder adquisitivo.
- b) **El rendimiento debe ser mayor o igual que el costo de oportunidad del capital**. Este criterio consiste en comparar el rendimiento estimado del proyecto de inversión con otras opciones accesibles al inversionista.

- c) **El rendimiento debe ser mayor o igual al costo de capital.** Es el precio que la empresa paga a las fuentes de financiamiento por el uso de su dinero, incluyendo financiamiento por endeudamiento y aportaciones de capital de los accionistas.

Asimismo, el análisis de las inversiones intenta responder a dos interrogantes:

- a) Decidir si resulta conveniente o no emprender el proyecto de inversión.  
b) Elegir entre dos o más proyectos de inversión, o determinar la preferencia desde un punto de vista financiero. (p.490)

### **Costo de oportunidad del capital (COK)**

“El costo de oportunidad del capital es el rendimiento al que renuncia el inversionista cuando acepta una inversión nueva.” (Berk & Demarzo, 2008, pág. 141)

En este caso el costo de capital es el monto de interés al que podemos conseguir el dinero. Si existen varias fuentes accesibles de crédito, el costo relevante de capital estará dado por el costo de aquellas fuentes que finalmente tomemos para financiar la inversión. Por otro lado, si para dicha inversión podemos contar con fondos propios, nos encontramos ante la disyuntiva de utilizar nuestro dinero para atender el proyecto, o asignar otro destino a nuestros recursos.

La importancia del costo de oportunidad del capital radica en que toda empresa toma sus decisiones de inversión. Se entiende al COK como la tasa de retorno de la inversión mínima que permitirá a la empresa generar valor partir de esta.

Fórmula:

$$\text{Costo de Oportunidad de Capital} = i + P$$

### Rendimiento contable medio

(Canales Salinas, 2015) afirma:

Se define como el cociente entre la utilidad contable promedio y el valor contable promedio de la inversión. Este cálculo no considera el valor del dinero en el tiempo, se basa en la contabilidad y no en el flujo de caja, ignora el costo de oportunidad del dinero y no está basado en los flujos de caja. Las decisiones de inversión pueden estar basadas en la rentabilidad de otros negocios de la empresa lo que puede hacer aceptar proyectos malos o rechazar los buenos.

Criterio de la tasa de rendimiento contable:

$$r = \frac{\text{Beneficio neto actual}}{\text{Inversión media}}$$

Siendo la inversión media:

$$\text{Inversión media} = \frac{(\text{Valor inicial de la inversión} + \text{Valor residual})}{2}$$

Este método a diferencia de los demás, considera utilidades y no flujos, sin olvidar que la contabilidad es sobre base acumulativa e incluye ajustes por gastos devengados, depreciaciones y amortizaciones.

Toma de decisión de aceptación y rechazo de proyectos

1. Si el rendimiento contable es mayor que la tasa de Rendimiento contable promedio fijado como meta, aceptar el proyecto.

2. Si el rendimiento contable es menor que la tasa de Rendimiento contable promedio fijado como meta, rechazar el proyecto. (p.108)

### **Relación beneficio costo**

“La relación beneficio costo compara el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión. El método lleva a la misma regla de decisión del VAN, ya que cuando este es 0, la relación beneficio-costo es igual a 1. Si el VAN es mayor que 0, la relación es mayor que 1, y si el VAN es negativo, esta es menor que 1” (Sapag Chain, 2011, pág. 307).

$$RBC = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Costos Actualizados}} - 1$$

B/C > 1: los beneficios son superiores a los sacrificios. El proyecto es viable porque genera aportes económicos y sociales a la comunidad.

B/C = 1: los beneficios son iguales a los costos. Es indiferente realizar o no la inversión desde el punto de vista financiero. El proyecto es auto sostenible, concepto que se aplica a los proyectos sociales para que su desarrollo sea ideal.

### **Período de recuperación**

Los periodos de recuperación se usan comúnmente para evaluar las inversiones propuestas. “El periodo de recuperación se define como el tiempo en años que tarda en recuperarse el monto de la inversión inicial de un proyecto” (Fernández Espinoza, 2007, pág. 128).

La manera de calcularlo es sumando uno a uno de los flujos que nos reporta la inversión para flujos mixtos; en el caso de flujos constantes basta con dividir la inversión inicial entre la cantidad de uno de los flujos de efectivo.

Para poder aceptar o rechazar un proyecto se considera lo siguiente:

1. Si el periodo de recuperación de la inversión es menor que el periodo de recuperación máximo aceptable, aceptar el proyecto.
2. Si el periodo de recuperación de la inversión es mayor que el periodo de recuperación máximo aceptable, rechazar el proyecto.

PR

$$= \text{Año anterior a la recuperación} \left( \frac{\text{Costos no recuperados a inicio del año}}{\text{Flujo de caja durante el año de recuperación}} \right)$$

### **Análisis de sensibilidad**

(Berk & Demarzo, 2008) afirma:

Éste descompone el cálculo del VAN en supuestos respecto a sus componentes y muestra cómo varía cuando cambian dichos supuestos. De esa forma, el análisis de sensibilidad permite explorar los efectos de los errores en las estimaciones del VAN del proyecto. Al hacer análisis de sensibilidad se descubre cuáles son las suposiciones más importantes; después se pueden invertir recursos y esfuerzos adicionales para refinarlas. Dicho análisis también revela cuáles aspectos del proyecto son los más críticos cuando se administra en la realidad. (p.197)

Permite medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable, asumiendo que el resto de variables permanezcan constantes.

- ✓ Si el coeficiente es  $> 1$  el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.
- ✓ Si el coeficiente es  $< 1$  el proyecto no es sensible los cambios no afectan la rentabilidad.
- ✓ Si el coeficiente es  $= 1$  no hay efecto sobre el proyecto.

Diferencia del TIR = TIR del proyecto – Nueva TIR

$$\% \text{ de Variación} = \frac{\text{Diferencia de TIR}}{\text{TIR del proyecto}}$$

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

## f) METODOLOGÍA

### MÉTODOS

**Método científico:** Este método ofrecerá un conjunto de procedimientos a seguir para recolectar, sistematizar conceptos e información necesaria para elaborar proyectos de inversión, en este caso para la creación de un Bar Pub Irlandés "Short Short's".

**Método deductivo:** El mismo permitirá recoger datos relacionados con los proyectos de inversión y su evaluación financiera de manera generalizada hasta llegar a lo relevante, es decir la decisión de aceptar o rechazar el proyecto,

**Método inductivo:** Mediante el cual se logrará clasificar la información teórica y práctica para poder llegar a las particularidades de la revisión de literatura.

**Método analítico:** Este método se lo utilizará para analizar la información obtenida en la aplicación de la encuestas, y luego relacionarla con la realidad actual, con el objeto de sintetizarla y usarla para los estudios técnico, administrativo y financiero del proyecto, estableciendo las conclusiones y recomendaciones pertinentes, a través del análisis y síntesis de datos.

**Método matemático:** Permitirá realizar los procedimientos matemáticos de los diferentes criterios de evaluación buscando con ello determinar la factibilidad del proyecto de inversión.

**Método estadístico:** Este método servirá para determinar el muestreo estadístico, en la obtención de datos por parte de los encuestados para establecer los aspectos relevantes en la realización del estudio de mercado con una muestra representativa del universo, además ayudará a determinar las representaciones estadísticas a través de gráficos.

**Método narrativo:** Servirá para la interpretación de las encuestas y así poder obtener resultados del trabajo visiblemente analizados.

## **TÉCNICAS**

**Encuesta:** La encuesta se aplicará a la población económicamente activa de la ciudad de Loja con el fin de recolectar información referente a la demanda del sector del ocio y entretenimiento y a la preferencia que tiene la población de la misma, para determinar la viabilidad del proyecto.

**Observación:** Esta técnica servirá para la descripción y conocimiento visual del lugar seleccionado como área de negocio del proyecto, es decir la ciudadela los Molinos de la ciudad de Loja, ayudando a la inspección y estudio de hechos espontáneos como costumbres, actividades económicas y entorno social factores determinantes a la hora de poner a disposición del público un bien o servicio.

**Recolección bibliográfica:** Se utilizará para la realización del marco teórico, y para brindar mayor comprensión de términos y pasos a seguir para la realización del proyecto.



## g. PRESUPUESTO Y FINANCIAMIENTO

### Presupuesto

DESCRIPCIÓN	SUBTOTAL	TOTAL
<b>INGRESOS:</b>		
Aporte de la autora: Mayra Alejandra Carrión Vásquez	\$ 1.000,00	
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>		<b>\$ 1.000,00</b>
<b>EGRESOS:</b>		
✓ Materiales y suministros de oficina.	\$ 150,00	
✓ Bibliografía.	\$ 80,00	
✓ Impresiones y reproducciones.	\$ 170,00	
✓ Transporte y alimentación.	\$ 100,00	
✓ Empastado y anillados.	\$ 170,00	
✓ Internet.	\$ 80,00	
✓ Gastos imprevistos.	\$ 250,00	
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>		<b>\$ 1.000,00</b>

### Financiamiento

Los gastos que se efectuarán para el desarrollo de la tesis serán financiados en su totalidad por la autora.

## h. BIBLIOGRAFÍA

1. BACA URBINA, Gabriel; Evaluación de Proyectos; Editorial McGraw-Hill; Edición cuarta; México; Año 2001
2. BEREK Jonathan y DEMARZO Peter; Finanzas corporativas; Editorial Pearson; Edición primera; México; Año 2008
3. BURBANO RUIZ Jorge E.; Presupuestos, enfoque de gestión, planeación y control de recursos; Editorial McGraw-Hill; Edición tercera; España; Año 2005
4. CÓRDOVA PADILLA Marcial; Formulación y evaluación de proyectos; Edictorial Eco Ediciones; Edición segunda; Año 2011
5. FERNÁNDEZ ESPINOZA Saúl; Los proyectos de inversión; Editorial Tecnológica de Costa Rica; Edición primera; Costa Rica; Año 2007
6. GUAJARDO CANTÚ, Gerardo y ANDRADE DE GUAJARDO, Nora E.; Contabilidad Financiera; Editorial McGraw-Hill; Edición quinta; México; Año 2008
7. GUZMÁN VÁSQUEZ, Alexander, CUBILLOS GUZMÁN Luis Francisco, TRUJILLO DÁVILA, María Andrea, GUZMÁN VÁSQUEZ David y ROMERO CIFUENTES Tatiana; Contabilidad Financiera; Editorial Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario; Edición segunda; Bogotá; Año 2006
8. HINOJOSA Jorge Arturo, ALFARO Héctor; Evaluación económico-financiera de proyectos de inversión; Editorial Trillas; Edición primera; México; Año 2000

9. SAPAG CHAIN, Nassir; Proyectos de Inversión, Formulación y evaluación; Editorial Pearson; Edición segunda; Chile; Año 2011
10. WARREN Carl S; REEVE James M.; DUCHAC Jonathan E.; Contabilidad financiera; Editorial Cengage Learning; Edición catorceava; México; Año 2016

#### ARTÍCULOS DE REVISTA

1. CANALES SALINAS Ricardo José; 2015; Criterios para la toma de decisión de inversión; Revista Electrónica de Investigación en Ciencias Económicas; Criterios para la toma de decisión de inversión; 3 (5), 108. Recuperado de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5140002.pdf>

#### OTROS TIPOS DE TEXTO

1. TARAZONA MANTILLA Jairo; Matemáticas financieras y evaluación de proyecto; Seminario; Colombia; Año 2010; Recuperado de <http://www.spw.cl/proyectos/evaluacion.htm>
2. S/f; Evaluación de proyectos; Recuperado de [http://www.jairotarazona.com/estudiantes\\_archivos/seminario\\_matematicas\\_financiera.pdf](http://www.jairotarazona.com/estudiantes_archivos/seminario_matematicas_financiera.pdf)
3. ATLANTIC INTERNATIONAL UNIVERSITY; Estados financieros proforma; Año 2003; Recuperado de <https://cursos.aiu.edu/Planeacion%20y%20Control%20Financiero/PDF/Tema%203.pdf>

## Anexo 2. Encuesta para la demanda



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Objetivo:** Conocer el grado de aceptación del mercado de un nuevo servicio de Bar Pub Irlandés en la Ciudadela Los Molinos de la ciudad de Loja.

**Instrucciones:** La encuesta es anónima y personal; está dirigida a la población de la ciudad Loja. Se agradece colocar una X en el recuadro de cada opción de la pregunta y realizar alguna aclaración que se requiera a las mismas.

**Edad:**

18-25 años           (    )  
 26-33 años           (    )  
 34-40 años           (    )  
 Mayor de 40 años (    )

**Sexo:**

Femenino            (    )  
 Masculino           (    )

Seleccione la respuesta correcta y conteste

1. ¿Le parece interesante y llamativo la creación de un Bar Pub Irlandés en la Ciudadela Los Molinos de la ciudad de Loja?

Si ( )  
No ( )

2. ¿Frecuenta actualmente establecimientos con servicio de bares?

Si ( )  
No ( )

3. ¿Con qué frecuencia ingresa usted a este tipo de establecimientos?

- a) Una vez a la semana ( )
- b) Más de dos veces a la semana ( )
- c) Una vez cada quince días ( )
- d) Una vez al mes ( )

4. ¿Qué tipo de bebida consume?

- a) Cerveza ( )
- b) Ron ( )
- c) Vodka ( )
- d) Tequila ( )
- e) Whisky ( )
- f) Vino ( )
- g) Cócteles ( )
- h) Otro, ( )

¿Cual?.....

5. ¿Cuál de los siguientes aperitivos es de su preferencia?

- a) Nachos ( )
- b) Tabla de quesos ( )
- c) Tabla de carnes ( )
- d) Picadas ( )

- e) Patatas ( )
- f) Pinchos ( )
- g) Otros, ( )

¿Cuáles?.....

6. ¿En qué ocasiones prefiere usted consumir bebidas alcohólicas y aperitivos?

- a) De lunes a viernes ( )
- b) Fines de semana ( )
- c) Feriados ( )
- d) Ocasiones especiales ( )
- e) Otros, ( )

¿Cuáles?.....

7. Cuando entra a un establecimiento de éstos, ¿usted busca?

- a) Escuchar música ( )
- b) Tomar una bebida ( )
- c) Picar bocaditos ( )
- d) En busca de compañía ( )
- e) Otro, ( )

¿Cual?.....

8. ¿Cuáles de los eventos mencionados a continuación, le gustaría encontrar en este tipo de establecimientos?

- a) Cuenteros ( )
- b) Música en vivo ( )

- c) Conciertos ( )
- d) Futbol ( )
- e) Otro, ( )

¿Cual?.....

**9.** ¿Cuál de las siguientes variables le parece más importante en un establecimiento de éstos?

- a) Precios bajos ( )
- b) Buena música ( )
- c) Variedad de bebidas ( )
- d) Buena atención ( )
- e) Imagen ( )
- f) Otro, ( )

¿Cual?.....

**10.** ¿Con quién prefiere ir a este tipo de establecimientos?

- a) Amigos ( )
- b) Familia ( )
- c) Pareja ( )
- d) Solo ( )
- e) Otro, ( )

¿Cual?.....

**11.** ¿Cuál es el rango monetario que usted generalmente invierte en relación a bebidas?

- a) \$5,00 - \$20,00 ( )

- b) \$21,00 - \$40,00 ( )
- c) \$41,00 - \$60,00 ( )
- d) \$61,00 - \$80,00 ( )
- e) \$81,00 - \$100,00 ( )
- f) Más de \$100,00 ( )

**12.** ¿Cuál es el rango monetario que usted generalmente invierte en relación a bocaditos?

- a) \$1,00 - \$4,00 ( )
- b) \$5,00 - \$8,00 ( )
- c) \$9,00 - \$12,00 ( )
- d) \$13,00 - \$16,00 ( )
- e) \$17,00 - \$20,00 ( )
- f) Más de \$200,00 ( )

**13.** Si se abriera un Bar Pub Irlandés llamado “Short Shorts”, ubicado en la Ciudadela Los Molinos, donde usted podría encontrar variedad de cerveza directamente de barril, coctelería de primera, degustar bocaditos exquisitos y ser atendido por meseras y meseros luciendo uniforme del bar caracterizado por pequeñas prendas llamativas ¿Estaría dispuesto a visitar el local y consumir el producto?

- Si ( )
- No ( )

**14.** ¿Le gustaría que el Bar cuente con servicio de seguridad para protección de los clientes?

- Si ( )
- No ( )

**15.** Tiene algún comentario o sugerencia sobre este tipo de establecimientos:

.....

.....

.....

.....

Gracias por su colaboración



### Anexo 3. Encuesta para la oferta



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**Objetivo:** Conocer la competencia al insertar al mercado el servicio de Bar Pub Irlandés en la Ciudadela Los Molinos de la ciudad de Loja.

**Instrucciones:** La encuesta es anónima y personal; está dirigida a los dueños de los diferentes bares de la ciudad Loja. Se agradece colocar una X en el recuadro de cada opción de la pregunta y realizar alguna aclaración que se requiera a las mismas.

#### 1. ¿Cuáles son los servicios que usted presta en su establecimiento?

Artistas	( )
Bar	( )
Coctelería	( )
Bocaditos	( )
Karaoke	( )

#### 2. ¿Para cuántas personas tiene capacidad su establecimiento?

60 a 120 personas	( )
121 a 181 personas	( )
182 a 242 personas	( )
Más de 243 personas	( )

#### 3. ¿Cuáles son los días que usted atiende en su establecimiento?

- De lunes a sábado ( )
- De martes a sábado ( )
- De miércoles a sábado ( )
- De jueves a sábado ( )

4. ¿A través de qué medios de comunicación realiza la publicidad del establecimiento?

- Radio ( )
- Redes sociales ( )
- Prensa escrita ( )
- Televisión ( )
- Volantes ( )

5. ¿Cuántas personas asisten semanalmente a su negocio?

- 80-120 personas ( )
- 121-160 personas ( )
- 161-200 personas ( )
- Más de 201 personas ( )

Gracias por su colaboración



## Anexo 4. Bares Cámara de la Pequeña Industria de Loja

### Bares Cámara de la Pequeña Industria de Loja

<p><b>PROCREDIT S.A.</b> Bernardo Valdivieso y José Antonio Eguiguren Teléfono: (07) 2573260</p>	<p><b>CASA VIEJA MESÓN CULTURAL</b> Esmeraldas y Durán Esq. Teléfono: (07) 2576988</p>	<p><b>F.C</b> Rocafuerte 08-45 y Macará Cel.: 0988475719</p>	<p>Rocafuerte y Av. Orillas del Zamora Cel: 0991785012/0987808178</p>
<p><b>PRODUBANCO</b> Bernardo Valdivieso y José Antonio Eguiguren Teléfono: (07) 2573260</p>	<p><b>CUBO BAR MAUNA LOA</b> 18 de Noviembre 16-99 y Celica Teléfono: (07) 2589289</p>	<p><b>FRIEND'S</b> Rocafuerte y Av. Orillas del Zamora Teléfono: (07) 2587490</p>	<p><b>MAYESTY BAR KARAOKE</b> Olmedo y Colón esquina Teléfono: (07) 2545347 Cel.: 0981230880</p>
<p><b>UNIBANCO</b> José Antonio Eguiguren y 18 de Noviembre Teléfono: (07) 2586062</p>	<p><b>CABALA BAR KARAOKE</b> Olmedo y Miguel Riofrío Cel.: 0991042173</p>	<p><b>JEAN BLUES</b> Mercadillo y Ramón Pinto Teléfono: (07) 2577865</p>	<p><b>MY BAR</b> Av. Orillas del Zamora y Virgilio Abarca Teléfono: (07) 2573436 Cel: 0992195403</p>
<p><b>UNIBANCO</b> José Antonio Eguiguren 15 - 33 y Sucre Teléfono: (07) 2586062</p>	<p><b>DLEY T</b> Disco bar Cdla. Daniel Álvarez Calle: José de Sanmartín y Salvador Allende Teléfono: (07) 2571384</p>	<p><b>LA SIEMBRA</b> Av. 24 de Mayo Teléfono: (07) 2583451</p>	<p><b>MYSTICK</b> 24 de Mayo 06-13 y Av. Emiliano Ortega Teléfono: (07) 2545347 Cel.: 0985219018</p>
<p><b>BARES</b></p>	<p><b>D'CLASS</b> Av. Orillas del Zamora y Zarzas Teléfono: (07) 2575080</p>	<p><b>LA PUPILA</b> Bar Café Mariana de Jesús entre 10 de Agosto y Rocafuerte Cel.: 0999931803</p>	<p><b>ONIX'S</b> Bernardo Valdivieso 11-21 y Azuay Teléfono: (07) 2578946</p>
<p><b>VIEJO MINERO</b> Sucre 10 - 76 y Azuay Teléfono: (07) 2585878</p>	<p><b>DESAHOGOS</b> Av. Eduardo Kingman y Gonzanamá Teléfono: (07) 2585110</p>	<p><b>LEO'S EXCLUSIVE CLUB</b> Av. Pío Jaramillo y Kennedy Teléfono: (07) 3584566</p>	<p><b>PANTERA</b> Bruselas y París cel.: 0984182230</p>
<p><b>ABUELO BAR</b> Bolívar y Mercadillo</p>	<p><b>DISCORDIA GALERIA CAFÉ BAR</b> Miguel Riofrío y Bolívar Cel.: 0999208350</p>	<p><b>LA LEYENDA</b> Clodoveo Carrión y Av. Zoilo Rodríguez Teléfono: (07) 2562662</p>	<p><b>PRO-BAR</b> Sucre y Celica Teléfono: (07) 2578920</p>
<p><b>BEERS</b> Bugambillas 26-46 y Casca-rilla Teléfono: (07) 2574242</p>	<p><b>EL SEÑOR FEUDAL</b> Bruselas y Praga Teléfono: (07) 2584759</p>	<p><b>LA COVACHA</b> Olmedo y Miguel Riofrío Cel.: 0991042173</p>	<p><b>ROSSO BAR</b> Ciudadela Zamora Av. Zoilo Rodríguez y Prolongación de la 24 de Mayo Teléfono: (07) 2577608</p>
<p><b>CAFETARÍA CUNA DE ARTISTAS</b> Bolívar entre Rocafuerte y Miguel Riofrío Cel.: 0994280390</p>	<p><b>EL TURCO</b> Mercadillo y Bolívar Cel.: 0997702278</p>	<p><b>LIBAR</b> 24 de Mayo y 10 de Agosto Teléfono: (07) 2581832</p>	<p><b>SHARWEST</b> Mercadillo entre Bolívar y Sucre</p>
<p><b>CASA TINKU</b> Lourdes y Bolívar Teléfono: (07) 2574242</p>		<p><b>LOUNGE &amp; BAR</b></p>	

Teléfono: (07) 2563522  
Cel.: 0983850964

---

**TROBAR**

24 de Mayo y Segundo Cueva  
Celi  
Cel.:0992342318

---

**UNICORNIO**

Bolívar y 10 de Agosto  
Teléfono: (07) 2574083

---

**VIP**

Av. Zoilo Rodríguez y Clodoveo Carrión  
Teléfono: (07) 2575087

---

## Anexo 5. Proformas



## PROFORMA

001-001-000805

<b>Ciente</b>		<b>Varios</b>	
Nombre	El Alcahuete	Fecha	16-ene-2018
Dirección		Asesor	Diana Hidalgo
Teléfono		RUC:	1103345425001

Cantidad	Descripción	V. unitario	TOTAL
1	Electroclon 2017 INTEL CORE i3 7TH Generación Case <b>COMBO</b> E-LASSER TRANSFORMER BLACK / RED Teclado <b>Multimedia Usb</b> combinado combo Mouse <b>Optico Usb</b> combo y Parlantes <b>110</b> combo Motherboard Gigabyte - Asus <b>B110m</b> LGA1151 <b>7th GEN</b> Procesador Intel Core i3-7100 - 3.9ghz - 3mb <b>7th Gen</b> con tecnología Intel® Turbo Boost Memoria Ram DDR4 <b>4GB</b> PC2133 Disco Duro Sata de <b>1TB</b> 7200rpm <b>Lector</b> de Memorias interno Unidad de DVD WRITER <b>22X SAMSUNG/LG</b> Red integrada <b>PRO 10/100/1000</b> Audio alta definición <b>integrado</b> Licencia original <b>ANTIVIRUS ESET NOD 32 6.0 HOME</b> Adaptador <b>Wifi</b> 802.11n Monitor LG / Samsung <b>19.5" LED</b> VGA - HDMI Regulador de Voltaje <b>1200VA</b> Audifono con micrófono <b>Multimedia</b> Web Cam <b>Multimedia</b> Impresora Canon - HP <b>Multifuncional</b> <b>GRATIS:</b> Juego Completo de Cobertores Mouse Pad con estampado	\$ 607,14	\$ 607,14
<b>ADEMAS</b> Juegos, Películas, Videos Musicales, Enciclopedias, Diccionarios, Utilitarios Musica en MP3, entre otros		Subtotal	\$ 607,14
		Envío	
		IVA 12%	\$ 72,86
		<b>P.V Diferido</b>	<b>\$ 802,40</b>
		<b>P.V OFERTA</b>	<b>\$ 680,00</b>

TIEMPO DE ENTREGA 48 HORAS

## TARJETA DE CREDITO

<b>CORRIENTE:</b>	\$ 802
3 CUOTAS DE	267
6 CUOTAS DE	134
9 CUOTAS DE	89
12 CUOTAS DE	67
24 CUOTAS DE	39

## FINANCIAMIENTO

<b>ENTRADA 40%:</b>	321
3 Meses	\$ 160
<b>ENTRADA 50%:</b>	401
6 Meses	\$ 74

## GARANTÍA CONTRA DEFECTOS DE FABRICACIÓN:

3 Años en Procesador

1 Año en el resto del Equipo

**NOTA:** Se recomienda tener un toma corriente polarizado en el lugar a instalar el computador

FIRMA

SERA UN PLACER VOLVERLE A ATENDER



CORPORACION MASRU S A

1792724910001

AV. MARISCAL SUCRE OE6-1910 Y MIGUEL CARRION

022492658

info@multilimpio.com.ec

PROFORMA No. 000003596

RAZON SOCIAL: **CONSUMIDOR FINAL**  
 NOMBRE: **CONSUMIDOR FINAL**  
 R.U.C.: **999999999999**  
 DIRECCION: **N/A**  
 TELEFONO: **99999999**

FECHA: **16/01/2018**  
 VENDEDOR:  
 VENCE: **18/01/2018**

CODIGO	DESCRIPCION	CANT	P.UNITARIO	%DSCTO	P.NETO	TOTAL
201136	DESINFECTANTE HARPI GALON SOFT BABY	1	3,290		3,290	3,29
20010955	JABON LIQUIDO HARPI GALON FLORES	1	3,952		3,952	3,95
201447	PAP EL JUMBO MULTILIMPIO CLASICO 200 MTS X1	1	1,536		1,536	1,54
201602	PAP EL JUMBO MULTILIMPIO GOLD + 250 MTS X 1	1	2,171		2,171	2,17
201601	PAP EL JUMBO MULTILIMPIO GOLD 200 MTS X 1	1	1,730		1,730	1,73
201448	PAP EL JUMBO MULTILIMPIO PREMIUM 250 MTS X1	1	1,941		1,941	1,94
230160288	PAP EL JUMBO SCOTT 250 MTS BLANCO X4	1	10,113		10,113	10,11
07714	LEJIA FULLCLEAN 350CC	1	1,106		1,106	1,11
201096	CEPILLO SANITARIO CON BASE VICOLORES	1	1,456		1,456	1,46
201190	ESCOBA PLASTICA REPUESTO DURA CURVA	1	1,072		1,072	1,07
20012217	ESCOBA PLASTICA REPUESTO DURA RECTA	1	1,206		1,206	1,21
201191	ESCOBA PLASTICA REPUESTO SUAVE CURVA	1	1,073		1,073	1,07
201195	ESCOBA PLASTICA REPUESTO SUAVE RECTA	1	1,206		1,206	1,21
201384	CABO DE MADERA ESTANDAR	1	0,464		0,464	0,46
201386	CABO DE PLASTICO ESTANDAR	1	0,725		0,725	0,73
201508	TRAPEADOR 100% ALGODON RPTO 300GR	1	1,350		1,350	1,35
201514	TRAPEADOR 100% ALGODON RPTO 500GR	1	2,374		2,374	2,37
20011645	TRAPEADOR 100% ALGODON RPTO 650GR	1	3,136		3,136	3,14
2931429N0	BASURERO TAPA Y PEDAL 24LT NEGRO	1	16,940		16,940	16,94
2901362E0	BASURERO PUSH REDONDO 26LT CELESTE	1	14,820		14,820	14,82
2931514N0	BASURERO CAPO TAPA VAIVEN 50LT NEGRO	1	16,940		16,940	16,94
20012853	PAÑO MICROFIBRA 35X35 ROJO	1	1,102		1,102	1,10

SUBTOTAL 12 % 89,71  
 SUBTOTAL 0% 0,00  
 SUBTOTAL: 89,71  
 Descuento: 0,00  
 IVA 12%: 10,77  
 TOTAL: 100,48



## MULTISERVICIOS PATRIK

LEON PULLAGUARI VICENTE PATRICIO RUC 1103352108001  
 MANTENIMIENTO Y CONSTRUCCION INDUSTRIAL  
 Cdl del Chofer Las Pitas 1 calle Esteban Sziguethy 21-91 y Agustín Aguirre.  
 LOJA-ECUADOR

TELF: 072663200 - 072663288 CEL 0994457694 - 0984124179

PROPIETARIO: MARQUEZ PACCHA DIEGO OSWALDO

FECHA DE EMISIÓN: 16-ene-2018

R.U.C.: 1105993198001

FECHA VENCIMIENTO: 31-ene-2018

DIRECCIÓN: ALAMOS 21-16 Y CATAMAYO

CIUDAD LOJA

PROYECTO:

PROFORMA

001-001-00000298

N°	DETALLE	UNIDAD	CANT	V.UNIT	V.TOTAL
1	EXTINTOR DE POLVO QUIMICO SECO 10 LBS	UNIDAD	1	19,00	19,00
2	EXTINTOR DE POLVO QUIMICO SECO 20 LBS	UNIDAD	1	26,00	26,00
3	EXTINTOR DE POLVO QUIMICO SECO 5 LBS	UNIDAD	1	13,00	13,00
4	EXTINTOR DE DIOXIDO DE CARBONO DE 5 LBS VEXTINTORES	UNIDAD	1	42,00	42,00
5	EXTINTOR DE DIOXIDO DE CARBONO DE 10 LBS	UNIDAD	1	65,00	65,00
<b>SUBTOTAL</b>					<b>165,00</b>
<b>IVA 12%</b>					<b>19,80</b>
<b>TOTAL</b>					<b>184,80</b>

LEON PULLAGUARI VICENTE PATRICIO

Técnico de Mantenimiento

**Observaciones:** TODOS LOS EXTINTORES LLEGAN GANCHO DE COLOCACIÓN EN PARED, ETIQUETA DE GAANTÍA CON VIGENCIA DE UN AÑO Y SEGURIDADES PLÁSTICAS. TIEMPO DE ENTREGA INMEDIATA VERIFICANDO LA EXISTENCIA DE CANTIDADES EN STOCK. FORMA DE PAGO: CONTRAENTREGA.

*Soluciones de ingeniería que facilitan tu vida*  
 SEGURIDAD ELECTRÓNICA, TELECOMUNICACIONES, COMPUTACIÓN, Y MÁS...  
 Dirección: Loja, Calle José Félix de Valdivieso 13-41 e/ Bernardo Valdivieso y Bolívar  
 Telf: 0990029630 / Facebook: segcomploja / Instagram: segcomploja



RUC: 110419510001

PROFORMA 8 CÁMARAS DE SEGURIDAD 720P			
<b>FECHA:</b> 18 de Enero de 2018		<b>ELABORADO POR</b> Ing. Alex Espinoza Q. 0990029630	
<b>CLIENTE:</b> Diego Márquez			
<b>RUC:</b> 1105993198001			
<b>TELEFONO:</b>			
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Cámara DOMO o TUBO Hikvision HD 720p DIA&NOCHE, 2.8mm 0.01Lux IR 20metros, interiores DS 2CE16COT IR Plástica	8	30,00	240,00
DVR 8 canales Hikvision 720P P2P DS7104HGHIF1 TURBO HD	1	98,00	98,00
Disco duro 2 TB	1	71,00	71,00
Pareja Balum Turbo HD 720P - 1080P	8	10,00	80,00
Fuente de poder para cámara 12 V 1,25 A	8	5,00	40,00
Conectores DC Jack para cámara Hembra y Macho	16	1,20	19,20
Instalación de cámaras de seguridad	8	25,00	200,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$748,20</b>

#### INSTALACIÓN

- Instalación por cámara incluye:  
15 metros de cable por cámara, cajas sobrepuestas, material de instalación (binchas, tornillos, tacos fisher)
- Configuración de Equipo grabador incluye:  
Capacitación al cliente para manejo de equipo, configuración aplicación móvil para celular (Disponible con conexión a internet).

#### Alcance de la Negociación

**Validez de la oferta:** 15 días  
**Garantía:** 1 año de equipos por defectos de fábrica  
**Forma de Pago:** 50% anticipo y 50% contra entrega

**\*Por su compra del kit de 8 cámaras GRATIS un regulador FORZA de 8 tomas**

\_\_\_\_\_  
 FIRMA ASESOR SEGCOMP

ROBERT LOAIZA NUNEGA  
AYANI LIQUORS

ARTICULO	A	B	28/12/17 PROMO
ACEITE DE OLIVA LA ESPAÑOLA EXTRAVIRGEN 1000 CC X 12	11,64	12,25	
ACEITUNA FRAGATA RELL PIMIENTO 142 GR X 12	2,09	2,21	
AGUA MINERAL GÜITIG GRD 3000 CC X 6	1,41	1,49	
AGUA MINERAL GÜITIG MED 1500 CC X 6	1,00	1,05	
AGUA MINERAL GÜITIG PEQ 500 CC X 12	0,56	0,59	
AGUA NATURAL VIVANT 500 CC X 20	0,28	0,29	
AGUA PURE WATER 625 CC PET X 15	0,25	0,26	
AGUA TONICA FLOYD 2000 CC X 6	1,58	1,66	
AGUARDIENTE ANTIOQUEÑO 750 CC X 20	17,00	17,90	
AGUARDIENTE ANTIOQUEÑO SIN AZUCAR 750 CC X 20	18,04	19,00	
AGUARDIENTE BLANCO DEL VALLE 750 CC X 12	12,78	13,45	
AGUARDIENTE BLANCO DEL VALLE S AZUCAR 750 CC X 12	12,78	13,45	
AGUARDIENTE CANTA CLARO 750 CC X 12	5,23	5,50	
AGUARDIENTE CANTA CLARO ESPECIAL 750 CC X 12	7,03	7,40	
AGUARDIENTE CANTA CLARO FAJA NEGRA 34° 750 CC X 12	7,22	7,60	
AGUARDIENTE MEDIA ANTIOQUEÑO 375 CC X 30	9,36	9,86	
AGUARDIENTE MEDIA CANTA CLARO 375 CC X 24	2,62	2,76	
AGUARDIENTE MEDIA ONCE LETRAS 375 CC X 24	1,58	1,66	
AGUARDIENTE MEDIA PAISA CEREZA 375 CC X 12	3,41	3,60	
AGUARDIENTE MEDIA PAISA SANDIA 375 CC X 12	3,41	3,60	
AGUARDIENTE MEDIA ZAMARRO 375 CC X 24	2,77	2,91	
AGUARDIENTE ONCE LETRAS 750 CC X 12	2,83	2,98	
AGUARDIENTE PAISA ANIZ SIN AZUCAR 750 CC X 8	8,52	8,97	+ MEDIA
AGUARDIENTE PAISA CEREZA 750 CC X 8	6,81	7,17	+ MEDIA
AGUARDIENTE PAISA SANDIA 750 CC X 8	6,81	7,17	+ MEDIA
AGUARDIENTE QUITAPENAS 750 CC X 12	5,17	5,44	12+1
AGUARDIENTE ZAMARRO 750 CC X 6	4,95	5,21	
ANISADO CHINCHON DULCE 1000 CC X 12	22,17	23,34	
APERITIVO CAMPARI 750 CC X 12	35,98	37,88	
APERITIVO RAPHAEL TINTO 1000 CC X 6	21,72	22,86	
BEBIDA CRAMBERRY BRITVIC UK 200 CC X 24	1,85	1,95	
BEBIDA ENÉRGIZANTE V220 PET 365 CC X 12	0,96	1,01	
BEBIDA GINGER ALE BRITVIC UK 200 CC X 24	1,66	1,75	
BEBIDA GINGER ALE PUNCH 500 CC X 12	0,77	0,82	
BEBIDA JUGO DEL VALLE 1000 CC X 6	0,88	0,93	
BEBIDA JUGO DEL VALLE 2750 CC X 6	1,98	2,08	
BEBIDA JUGO DEL VALLE GRANDE 1750 CC X 6	1,13	1,19	
BEBIDA NARANJILLA TESALIA ICE 2000 CC X 6	1,35	1,42	
BEBIDA NARANJILLA TESALIA ICE 500 CC X 12	0,57	0,60	
BEBIDA SQUIZ CITRUS PUNCH 3000 CC X 6	1,75	1,84	
BEBIDA SQUIZ CITRUS PUNCH PET 2000 CC X 6	1,13	1,19	
BEBIDA SQUIZ CITRUS PUNCH PET 500 CC X 12	0,68	0,72	
BEBIDA TE BRISK LIMON 1200 CC X 6	1,01	1,06	
BEBIDA TE BRISK MANZANA 1200 CC X 6	1,01	1,06	
BEBIDA TESALIA LIMONADA 500 CC X 12	0,62	0,65	
BRANDY DE JEREZ LEPANTO 750 CC X 6	79,51	83,70	
BRANDY DON JUAN 750 CC X 12	7,86	8,28	
BRANDY FRENCH SPIRIT 700 CC X 12	5,92	6,24	
BRANDY REGIDOR 700 CC X 6	9,32	9,81	
BRANDY VSOP NAPOLEON FAUCONNIER 700 CC X 12	8,04	8,47	
CACHASA CAÑON 750 CC X 12	5,01	5,28	
CACHASA PIRASSUNUNGA 51 700 CC X 6	30,48	32,08	

CARAMELO MENTHO PLUS 360 GR X 24	2,29	2,42
CEREZA HELIOS ROJA 160 GR X 12	2,12	2,23
CEREZA ROCOFRUT ROJA 1 1 KG X 12	10,73	11,29
CEREZA ROCOFRUT ROJA 240 GR X 24	2,99	3,15
CEREZA ROCOFRUT ROJA 480 GR X 8	5,24	5,52
CERVEZA 593 330 CC X 24	1,27	1,33
CERVEZA BALLESTA GOLDEN 300 CC X 24	3,65	3,84
CERVEZA BALLESTA PORTER 300 CC X 24	3,65	3,84
CERVEZA BALLESTA SCOTCH 300 CC X 24	3,65	3,84
CERVEZA BUDWEISER RET 608 CC X 12	1,39	1,47
CERVEZA BUDWEISER TWIST OFF 343 CC X 24	1,12	1,18
CERVEZA CHANCLETA 608 CC	3,86	4,07
CERVEZA CLUB PREMIUM 550 CC X 12	1,41	1,49
CERVEZA CLUB PREMIUM NEGRA 330 CC X 24	1,24	1,31
CERVEZA CLUB T O 330 CC X 24	1,24	1,31
CERVEZA CLUB T O CARTON TRIGO 330 CC X 24	1,40	1,47
CERVEZA CLUB VERDE LATA 355 CC X 24	1,14	1,20
CERVEZA CORONA EXTRA 355 CC X 24	2,41	2,53
CERVEZA ENVASE VIDRIO 608 CC X 12	0,16	0,17
CERVEZA HEINEKEN BOTELLA 330 CC X 24	1,78	1,87
CERVEZA HEINEKEN LATA 350 CC X 24	1,63	1,71
CERVEZA KUNSTMANN TOROBAYO 330 CC X 24	1,97	2,07
CERVEZA LATITUD CERO CATEQUILLA 330 CC X 24	2,12	2,23
CERVEZA LATITUD CERO SIERRA NEGRA 330 CC X 24	2,12	2,23
CERVEZA MEX SOL 330 CC X 24	1,45	1,53
CERVEZA MILLER LATA 355 CC X 24	1,51	1,59
CERVEZA MILLER LITE 550 CC X 12	1,30	1,37
CERVEZA MILLER TWIST OFF 355 CC X 24	1,72	1,81
CERVEZA MINI HEINEKEN 250 CC X 24	1,19	1,24
CERVEZA PILSENER 1000 CC LITRO X 12	1,80	1,89
CERVEZA PILSENER 600 CC X 12	1,24	1,31
CERVEZA PILSENER CERO 330 CC X 24	0,75	0,78
CERVEZA PILSENER LATA 250 CC X 24	0,50	0,53
CERVEZA PILSENER LATA 473 CC NR X 24	1,24	1,31
CERVEZA PILSENER LATA. 250 CC X 24	0,76	0,80
CERVEZA PILSENER LIGHT LATA 355 CC X 24	0,76	0,80
CERVEZA PILSENER LIGTH 175 CC X 38	0,51	0,54
CERVEZA PILSENER LIGTH 550 CC X 12	1,24	1,31
CERVEZA PILSENER T O 330 CC X 24	1,00	1,05
CERVEZA PILSENER T O LIGTH 330 CC X 24	1,10	1,15
CERVEZA STELLA ARTOIS BOTELLA 330 CC X 24	2,16	2,27
CHAMPAGNE BLUE NUN GOLD EDITION 750 CC X 12	12,18	12,82
CHAMPAGNE CONCHA Y TORO BRUT 750 CC X 6	13,45	14,16
CHAMPAGNE CONCHA Y TORO DEMI SEC 750 CC X 6	13,45	14,16
CHAMPAGNE CONDE CRUZ DULCE 750 CC X 12	6,65	7,00
CHAMPAGNE CONDE CRUZ ROSE 750 CC X 12	6,65	7,00
CHAMPAGNE DUC DE BREUX DEMI SEC 750 CC X 6	5,16	5,43
CHAMPAGNE ESPUMANTE DON GUIDO 750 CC X 12	4,04	4,26
CHAMPAGNE GRAND DUVAL BLANCO 750 CC X 16	5,45	5,75
CHAMPAGNE GRAND VANDUSH DULCE 750 CC X 12	4,79	5,04
CHAMPAGNE GRAND VANDUSH SEMI SECO 750 CC X 12	4,79	5,04
CHAMPAGNE HENKELL TROKEN DRY SEC 750 CC X 6	14,26	15,01
CHAMPAGNE MARTINI ASTI 750 CC X 12	21,22	22,34
CHAMPAGNE RENAISSANCE 750 CC X 6	5,91	6,23

CHAMPAGNE VALLFORMOSA SEMI SECO 750 CC X 12	9,90	10,42
CHAMPAGNE VEUVE DU VERNAY DEMI SEC 750 CC X 6	11,49	12,10
CHOCOLATE GUYLIAN OPUS 90 GR X 12	6,79	7,15
CHOCOLATE GUYLIAN SEA SHELLS REGALO 250 GR X 10	13,47	14,18
CHOCOLATE RITTER BLANCO AVELLANAS 100 GR X 10	2,93	3,09
CHOCOLATE RITTER LECHE ALMENDRAS 100 GR X 11	2,93	3,09
CIGARRILLO LARK 10S X 10 SPORT	3,26	3,43
CIGARRILLO LARK 20S X 10	6,52	6,87
CIGARRILLO LIDER 10S X 10 SPORT	3,11	3,28
CIGARRILLO LIDER 20S X 10	6,21	6,54
CIGARRILLO MARLBORO BLANCO 10S X 10 SPORT	3,08	3,24
CIGARRILLO MARLBORO BLANCO 20S X 10	6,06	6,37
CIGARRILLO MARLBORO BLUE ICE 10' S X 10 SPORT	3,39	3,57
CIGARRILLO MARLBORO BLUE ICE 20S X 10	6,63	6,98
CIGARRILLO MARLBORO ICE MINT 10S X 10 SPORT	3,08	3,24
CIGARRILLO MARLBORO ICE MINT 20S X 10	5,13	5,40
CIGARRILLO MARLBORO ROJO 10S X 10 SPORT	3,15	3,32
CIGARRILLO MARLBORO ROJO 20S X 10	6,28	6,61
COCKTAIL ALEXANDER DER KOKTEL 750 CC X 12	6,64	6,99
COCKTAIL ARIA COSMOPOLITAN 750 CC X 12	4,47	4,70
COCKTAIL ARIA SUNRISE 750 CC X 12	4,47	4,70
COCKTAIL CHICLE DER KOKTEL 750 CC X 12	6,64	6,99
COCKTAIL MEDIAS DE SEDA DER KOKTEL 750 CC X 12	6,64	6,99
COCKTAIL RONPOPE DER KOKTEL 750 CC X 12	8,51	8,96
COCKTAIL SALTAMONTES DER KOKTEL 750 CC X 12	6,64	6,99
COCKTAIL SAN MIGUEL DAIQUIRI 750 CC X 12	7,68	8,09
COCKTAIL SAN MIGUEL MOJITO 750 CC X 12	7,68	8,09
COCTELERA SHAKER FULL COLOR SMIRNOFF	5,61	5,90
COGNAC CAMUS XO BORDERIE C/ ESTUCHE	320,25	337,11
COGNAC COURVOISIER X O 750 CC X 6	278,32	292,97
COGNAC DAVIDOFF CLASSIC 750 CC X 12	49,99	52,62
COGNAC DAVIDOFF ESTUCHE CLASICO 2 COPAS 750 CC X 12	95,77	100,81
COGNAC DE LUZE XO 750 CC X 12	76,12	80,12
COGNAC LAFAYETTE 750 CC X 12	5,97	6,28
COGNAC MAISON PRUNIER V S O P 750 CC X 12	47,80	50,32
COGNAC MARTELL FINE V S 700 C X 12	70,94	74,67
COGNAC MEDIA ALAMBRADO 375 CC X 24	1,86	1,96
COGNAC MEDIA LAFAYETTE 375 CC X 24	3,86	4,07
COGNAC MEDIA MARQUEZ 375 CC X 24 MEDIA	2,37	2,49
COGNAC NAPOLEON MAISON PRUNIER V S 750 CC X 12	38,09	40,10
COGNAC REMY MARTIN V S 750 X 12	62,35	65,63
CREMA AMARETO BOLTONS 750 CC X 12	6,28	6,61
CREMA AMARETO EL GRECO 750 CC X 12	14,42	15,19
CREMA AMARETTO D MARELLI 750 CC X 6	5,03	5,30
CREMA AMARETTO TRES PLUMAS 700 CC X 6	12,32	12,97
CREMA AMARULA 750 CC X 12	27,90	29,37
CREMA BAILEYS 750 CC X 12	30,93	32,56
CREMA BANANA BOLS 700 CC X 6	9,79	10,30
CREMA BLUE CURACAO BOLTONS 750 CC X 12	6,28	6,61
CREMA CACAO BOLTONS 750 CC X 12	6,24	6,56
CREMA CACAO TRES PLUMAS 700 CC X 6	5,61	5,90
CREMA CAFE AL COGNAC TRES PLUMAS 750 CC X 6	5,61	5,90
CREMA CAFE AL WHISKY TRES PLUMAS 750 CC X 6	5,61	5,90
CREMA CAFE BOLTONS 750 CC X 12	6,81	7,17

CREMA CAFE D MARELLI 750 CC X 6	5,03	5,30
CREMA CAFE TRES PLUMAS 700 CC X 6	5,61	5,90
CREMA CHOCOLATE BLANCO TRES PLUMAS 700 CC X 6	6,31	6,64
CREMA CHOCOLATE TRES PLUMAS 700 CC X 6	6,30	6,64
CREMA CHUPITO PERA 750 CC X 12	4,86	5,12
CREMA CURACAO AZUL D MARELLI 750 CC X 6	5,23	5,50
CREMA CURACAO AZUL TRES PLUMAS 700 CC X 6	6,17	6,50
CREMA CURACAO TRIPLE SEC D MARELLI 750 CC X 6	5,92	6,24
CREMA CURACAO TRIPLE SEC TRES PLUMAS 700 CC X 6	5,61	5,90
CREMA DE WHISKY CHERISH 750 CC X 6	8,47	8,92
CREMA DREAMBUIE 750 CC X 12	63,09	66,40
CREMA DURAZNO TRES PLUMAS 700 CC X 6	5,61	5,90
CREMA FRESA SALVAJE CRYMS 750 CC X 12	9,63	10,14
CREMA GRAN MARNIER 750 CC X 12	112,01	117,90
CREMA GRANADINA BOLTONS 750 CC X 12	5,14	5,41
CREMA GRANADINA D MARELLI 750 CC X 6	4,72	4,97
CREMA GRANPECHER 750 CC X 6	21,91	23,06
CREMA GRANPOMIER 750 CC X 6	19,16	20,17
CREMA KIWI TRES PLUMAS 700 CC X 6	5,61	5,90
CREMA MANDARINA TRES PLUMAS 700 CC X 6	8,47	8,92
CREMA MANDARINETO ISOLABELLA 700 CC X 12	20,33	21,40
CREMA MANZANA TRES PLUMAS 700 CC X 6	5,61	5,90
CREMA MARASQUIN KUYPER 750 CC X 6	12,72	13,40
CREMA MELON TRES PLUMAS 700 CC X 6	5,61	5,90
CREMA MENTA CARUSO 1500 CC X 8	9,96	10,48
CREMA MENTA D MARELLI 750 X 6	5,14	5,41
CREMA MENTA MARIE BRIZARD 750 CC X 6	7,51	7,91
CREMA MENTA TRES PLUMAS 700 CC X 6	5,61	5,90
CREMA MENTA VERDE BOLTONS 750 CC X 12	6,28	6,61
CREMA SAMBUCA EL GRECO 750 CC X 12	14,42	15,19
CREMA TRIPLE SEC BOLTONS 750 CC X 12	6,28	6,61
CRISTAL AGUARDIENTE 1960 BALON 750 CC X 12	6,51	6,85
CRISTAL MEDIA DURAZNO 20° 375 CC X 24	2,81	2,96
CRISTAL MEDIA MELON 15° 375 CC X 24	2,11	2,22
CRISTAL MEDIA SECO 28° 375 CC X 24	2,74	2,89
CRISTAL MELON 15° 750 CC X 12	4,12	4,33
CRISTAL SECO 34° 750 CC X 12	4,39	4,63
CRISTAL SECO 34° BALON 750 X 12	5,51	5,80
CUAJO EN POLVO 100 UNIDADES X 10	24,87	26,19
FOSFOROS SEGURIDAD 20S X 50	1,09	1,14
GASEOSA COCA COLA 1140 CC X 12	1,01	1,06
GASEOSA COCA COLA 2750 CC X 6	3,02	3,18
GASEOSA COCA COLA 300 CC VIDRIO X 24	0,44	0,46
GASEOSA COCA COLA 3000 CC X 6	3,02	3,18
GASEOSA COCA COLA 400 CC X 12	0,64	0,67
GASEOSA COCA COLA ZERO S. AZUCAR 3000 CC X 6	2,27	2,40
GASEOSA FIORA FRESA 300 CC VIDRIO X 24	0,92	0,97
GASEOSA INCA KOLA 300 CC VIDRIO X 24	0,92	0,97
GASEOSA PEPSI SABOR INTENSO 1250 CC X 6	1,01	1,06
GASEOSA PEPSI 1250 CC X 6	1,05	1,10
GASEOSA PEPSI 3000 CC X 6	2,65	2,79
GASEOSA PEPSI 400 CC X 12	0,59	0,63
GASEOSA QUATRO TORONJA 3000 CC X 6	2,24	2,36
GASEOSA SEVEN 1250 CC X 6	2,14	2,25

1+1

GASEOSA SEVEN UP PET 400 CC X 12	0,54	0,56
GASEOSA SPRITE 1000 CC X 9	1,09	1,14
GASEOSA SPRITE 1350 CC X 12	1,26	1,33
GASEOSA SPRITE 2750 CC X 6	2,68	2,81
GASEOSA SPRITE 300 CC VIDRIO X 24	0,43	0,45
GASEOSA SPRITE 3000 CC X 6	3,03	3,19
GASEOSA TROPICAL PET 3785 CC X 4	3,20	3,37
GIN AND TONIC LATA WEMBLEY 350 CC X 24	1,35	1,42
GIN BEEFEATER 750 CC X 12	27,43	28,87
GIN BOMBAY 750 CC X 12	31,74	33,41
GIN BOND SPECIAL 750 CC X 12	7,88	8,30
GIN GIBSONS UK 700 CC X 12	12,50	13,16
GIN GIBSONS UK BLISTER 200 CC X 8	3,55	3,74
GIN GIBSONS UK LITRO 1000 CC X 6	16,07	16,91
GIN UNDER 1000 CC X 12	12,11	12,75
GIN WEMBLEY 750 CC X 6	12,37	13,03
GRAPPA VALLEVIEJO 43 GD. 950 CC X 6	12,12	12,76
H COPA CHAMPAGNE PLATEADO X 6	2,72	2,87
H DOCENA NAIFE BIN WANG X 30	6,10	6,43
H DOCENA SOMBRILLAS X 12	1,01	1,06
H ESPADITAS SANI SURE 1000 U X 12	12,78	13,45
H FLECHITAS PLASTICAS DECORATIVAS X 1000	13,20	13,90
H FOSFORERA X 50 U	0,11	0,12
H FUNDA DE REGALO PEQUEÑA VINO X 60	1,14	1,20
H JUEGO ACCESORIOS 5 PCS BAR PARA WHISKY	12,80	13,47
H JUEGO VINERA 4 PCS ACERO INOX	7,38	7,77
H MINI TENEDOR PLATEADO X 24	1,15	1,21
H PACK NAIFE PLASTICO ROYAL X 6	3,51	3,70
H PALILLOS PLASTICOS COLORES X 200	1,21	1,28
H PICO DOSIFICADOR BOTELLA X 48	0,50	0,53
H PINCHOS PLATEADOS ESTUCHE X 100	1,78	1,87
H PINZA PLATEADA ESTUCHE X 2	1,26	1,33
H PORTA MEMOPLUMA PLAST NEGRO	2,13	2,24
H REMOVEDOR COCTEL COLORES LARGO X 200	1,76	1,85
H REMOVEDOR COCTEL PEQUEÑO ESTUCHE X 30	1,35	1,42
H REMOVEDOR PALETA AZUL Y BLANCO X 100	9,42	9,91
H REMOVEDORES PLASTICO PALETA X 100 U	9,47	9,97
H REMOVEDORES SORBETILLO X 1000 U	4,71	4,96
H SALERO TAPA COLOR X 36	0,00	0,00
H SERVILLETAS VINO TINTO GRANDE 13 X 13 3-PLY X 20U X 24	1,69	1,78
H SERVILLETAS VINO TINTO PEQ 10 X 10 3-PLY X 20U X 24	1,37	1,43
H SOMBRILLAS DECORATIVAS X 144 U	6,94	7,31
H SORBETE GIGANTE 34 CM X 100 U	7,01	7,38
H SORBETES FLEXIBLES 100'S X 50	0,79	0,84
H SORBETES NEON X 100	1,47	1,55
H SORBETES PARA FIGURAS X 100	2,38	2,51
H VASOS DESECHABLES 10 ONZ X 100	1,62	1,71
H VASOS DESECHABLES 7 ONZ X 100	1,12	1,18
HIELERA T19-2 ESPUMA FLEX	10,01	10,54
JEREZ TIO PEPE 750 CC X 12	23,17	24,39
LICOR JAGERMEISTER 700 CC X 6	35,63	37,50
LICOR JAKOB STEINER 700 CC X 6	18,56	19,53
LICOR KRAUTERMEISTER 650 + 2 ENERG. 440 LATA	21,31	22,43
LICOR LIMONCELLO CARAVELLA 750 CC X 6	15,01	15,80

LICOR PAMA POMEGRANATE 750 CC X 6	41,48	43,67	
LICOR READY WI FIVE AZUL 500 CC X 12	5,61	5,90	
LICOR READY WILD BOMB 500 CC X 12	5,61	5,90	
LICOR SECRETO INTI 750 CC X 6	11,66	12,28	
LICOR X-RATED FUSION 750 CC X 6	28,89	30,41	
MICHELADA MIX 540 GR X 12	5,09	5,36	
MICHELADA MIX HOT FIESTA 210 GR X 24	2,90	3,06	
MICHELADA MIX MARACUYA 210 GR X 24	3,33	3,51	
MICHELADA MIX ORIGINAL 210 GR X 24	2,71	2,86	
MINI BRANDY CARDENAL DE MENDOZA 50 CC X 12	5,61	5,90	
MINI COGNAC HENNESSY V S O P 750 CC X 12	5,61	5,90	
MINI RON ABUELO 50 CC X 24	1,69	1,78	
MINI RON APPLETON ORO 50 CC X 48	2,25	2,36	
MINI RON APPLETON STATE VX 50 CC X 48	4,48	4,72	
MINI VODKA SMIRNOFF 50 CC X 12	3,36	3,54	
MINI WHISKY GRANTS 50 CC X 192	4,48	4,72	
MINI WHISKY JHON BARR 50 CC X 12	4,48	4,72	
O CEREZA ROCOFRUT ROJA 1 1 KG X 12	10,72	11,28	
O CEREZA ROCOFRUT ROJA 240 GR X 24	3,06	3,21	
O CEREZA ROCOFRUT ROJA 480 GR X 8	5,23	5,50	
O CEREZA ROCOFRUT ROJA LATA C T 3 4 KG X 4	24,56	25,85	
O CEREZA ROCOFRUT ROJA LATA S T 3 4 KG X 4	23,32	24,54	
O CHOCOLATE JUBILEU FINA SELECCION 170 GR X 11	11,21	11,80	
PIÑA COLADA COCONUT 750 CC X 12	5,89	6,20	
PIÑA COLADA DER KOKTEL 750 CC X 12	5,31	5,59	
PIÑA COLADA MEMORIES 750 CC X 6	7,61	8,02	
PIÑA COLADA ZHUMIR 750 CC X 12	11,68	12,30	
PISCO RESERVADO ARTESANOS DEL COCHIGUAZ 700CC X 12	16,00	16,84	
PISCO RESERVADO TRES ERRES 40 750 CC X 6	21,14	22,25	
Q CHOCOLATE ALMONDJOY 45 GR X 36	1,72	1,81	
Q HERSHEY'S CREMA TARRO 130 GR X 24	3,22	3,39	
Q HERSHEY'S KISSES ALMONDS CAJA REGALO 8 5 OZ X 12	7,19	7,57	
Q HERSHEY'S KISSES CHOCOLATE CAJA REGALO 9.2 OZ X 12	7,19	7,57	
Q HERSHEY'S KISSES HAZELNUT CAJA REGALO 4.33 OZ X 12	7,19	7,57	
Q HERSHEY'S MAIS CHOCOLATE 115 GR X 24	2,73	2,88	
Q HERSHEY'S MAIS COOKIES N CREME 115 GR X 24	2,73	2,88	
RON 100 FUEGOS 750 CC X 12	10,84	11,41	
RON 100 FUEGOS CUBA LIBRE LATA 350 CC X 24	1,16	1,22	
RON 2300 ALTURA BLANCO 760 CC X 6	10,31	10,85	
RON ABUELO AÑEJO 12 AÑOS 750 CC X 12	23,28	24,51	
RON ABUELO AÑEJO 750 CC X 12	10,15	10,68	
RON APPLETON BLANCO 750 CC X 12	13,15	13,84	
RON APPLETON ESTATE VX 750 CC X 12	20,54	21,63	
RON BACARDI BLANCO 750 CC X 12	11,74	12,35	
RON BACARDI LIMON 750 CC X 12	19,66	20,70	
RON BACARDI ORO 750 CC X 12	12,37	13,03	
RON BAHAMAS AÑEJO 700 CC X 12	11,94	12,57	4+1
RON BARBA NEGRA GARRAFA ORO 1750 CC X 6	18,46	19,43	
RON BARBA NEGRA GARRAFA PLATA 1750 CC X 6	18,46	19,43	
RON BARBA NEGRA ORO 700 CC X 12	6,47	6,81	
RON CABALLO VIEJO 750 CC X 12	8,51	8,96	
RON CAÑAVERAL 750 CC X 12	5,61	5,90	12+1
RON CAÑAVERAL BLANCO 750 CC X 12	5,61	5,90	12+1
RON CAÑAVERAL DOY PACK 750 CC X 12	5,22	5,49	12+1

RON CAPITAN DRAKE 750 CC X 6	8,56	9,00
RON CARTAVIO BLACK 750 CC X 12	8,90	9,37
RON CARTAVIO SELECTO 5 750 CC X 12	11,77	12,39
RON CARTAVIO SILVER 750 CC X 12	8,90	9,37
RON CARTAVIO SOLERA 12 AÑOS 750 CC X 12	36,71	38,64
RON CARTAVIO XO 700 CC X 6	89,39	94,09
RON CASTILLO AÑEJO 750 CC X 12	8,91	9,39
RON CASTILLO BLANCO 750 CC X 12	7,25	7,63
RON CORTEZ TINTO 750 CC X 12	10,61	11,17
RON CUBANERO ORO 750 CC X 12	6,63	6,98
RON DON CASTELO 750 CC X 12	3,50	3,68+ COLA
RON DON JUAN AÑEJO 750 CC X 12	8,10	8,52
RON ESTELAR BLANCO 750 CC X 12	6,51	6,8512+1
RON ESTELAR ORO 750 CC X 12	6,50	6,8412+1
RON FARRON 750 CC X 12	3,46	3,64
RON FLOR DE CAÑA GRAN RESERVA 7 AÑOS 750 CC X 12	41,89	44,09
RON FORAJIDO 750 CC X 12	3,37	3,55
RON GARRAFA 100 FUEGOS 1750 CC X 6	24,38	25,66
RON GARRAFA CAÑAVERAL 1500 CC X 6	11,21	11,8012+1
RON GARRAFA SAN JORGE BLANCO 1500 CC X 6	10,52	11,07
RON GARRAFA SAN JORGE DORADO 1500 CC X 6	10,51	11,07
RON HAVANA CLUB AÑEJO 7 AÑOS 750 CC X 12	35,01	36,856+1
RON HAVANA CLUB AÑEJO RESERVA 750 CC X 12	28,01	29,496+1
RON HAVANA CLUB BLANCO 3 AÑOS 750 CC X 12	18,02	18,976+1
RON HAVANA CLUB ESPECIAL ORO 750 CC X 12	18,58	19,566+1
RON JUMBIE SABORES 750 CC X 12	12,50	13,16
RON KONKOKO 750 CC X 12	5,22	5,49
RON LA CUEVA 750 CC X 6	7,51	7,91+ COCA
RON MATUSALEM PLATINO 750 CC X 12	21,86	23,02
RON MEDELLIN AÑEJO 750 CC X 20	11,40	12,00
RON MEDIA 100 FUEGOS 375 CC X 24	5,86	6,16
RON MEDIA BAHAMAS AÑEJO 350 CC X 24	6,19	6,524+1
RON MEDIA CAÑAVERAL 375 CC X 24	3,17	3,3412+1
RON MEDIA CASTILLO AÑEJO 375 CC X 24	4,84	5,10
RON MEDIA CASTILLO BLANCO 375 CC X 24	4,09	4,30
RON MEDIA ESTELAR 375 CC X 12	3,48	3,66
RON MEDIA PON PON COCO 375 CC X 24	1,93	2,03
RON MEDIA PON PON DURAZNO 375 CC X 24	1,93	2,03
RON MEDIA SAN MIGUEL ORO 375 CC X 24	4,32	4,55
RON MEDIA SAN MIGUEL PLATA 375 CC X 24	4,32	4,55
RON PON PON COCO 750 CC X 12	3,43	3,61
RON PON PON DURAZNO 750 CC X 12	3,43	3,61
RON PON PON SUAVE 750 X 12	3,43	3,61
RON RIENDA AÑEJO 750 CC X 12	6,47	6,81
RON RIENDA SILVER 750 CC X 12	6,47	6,81
RON SAN JORGE BLANCO 750 CC X 12	5,01	5,28
RON SAN JORGE DORADO 750 CC X 12	5,01	5,28
RON SAN MIGUEL 5 750 CC X 12	9,81	10,33
RON SAN MIGUEL 7 BLACK 750 CC X 12	10,96	11,54
RON SAN MIGUEL ORO 750 CC X 12	7,50	7,90
RON SAN MIGUEL PLATA 750 CC X 12	7,50	7,90
RON SAN MIGUEL SOLERA 1952 750 CC X 6	39,15	41,22
RON SANTIAGO DE CUBA BLANCO 700 CC X 24	8,59	9,04
RON TROVADOR BLANCO 750 CC X 12	4,61	4,86

RON TROVADOR TINTO 750 CC X 12	4,61	4,86
SANGRIA ESP DON SIMON TETRA 1000 CC X 12	3,41	3,60
SANGRIA ESP PEÑASOL 1000 CC X 6	3,96	4,17
TEQUILA AZTECA BLANCO 750 CC X 12	14,40	15,166+1
TEQUILA AZTECA ORO 750 CC X 12	14,40	15,166+1
TEQUILA COFRADIA GOLD 750 CC X 12	24,51	25,79
TEQUILA DON ANGEL ORO 750 CC X 12	24,51	25,79
TEQUILA DON ANGEL SILVER 700 CC X 12	25,01	26,33
TEQUILA EL CHARRO AGUIJON 750 CC X 12	11,70	12,32
TEQUILA EL CHARRO BLANCO 750 CC X 12	14,31	15,06
TEQUILA EL CHARRO ORO 750 CC X 12	14,31	15,06
TEQUILA EL KARNAL ORO 750 CC X 12	15,80	16,63
TEQUILA EL KARNAL PLATA 750 CC X 12	15,80	16,63
TEQUILA HACIENDA TEPA 750 CC X 12	20,71	21,80
TEQUILA MEDIA REAL 375 CC X 12	8,01	8,43
TEQUILA RANCHO CALIENTE SILVER 750 CC X 12	13,10	13,79
TEQUILA REAL BLANCO 750 CC X 6 + MARGARITA	15,46	16,27
TEQUILA REAL REPOSADO 750 CC X 12	15,69	16,52
TEQUILA REAL SILVER 750 CC X 12	14,60	15,38
TEQUILA SAUZA BLANCO 750 CC X 12	29,76	31,33
VERMOUTH GANCIA DRY BLANCO 1000 CC X 6	17,15	18,04
VERMOUTH GANCIA DULCE BLANCO 1000 CC X 6	17,15	18,04
VERMOUTH GANCIA DULCE TINTO 1000 CC X 6	17,15	18,04
VESTIDOS PARA VINOS	5,04	5,31
VINAGRE DE MANZANA SCORPII 300 ML	3,87	4,08
VINO 35 SUR RESERVA MERLOT 750 CC X 12	11,88	12,51
VINO ALE BLUE NUN 750 CC X 12	11,18	11,76
VINO ALE LIEBFRAUMILCH KLAUS LANGHOFF AZUL 750 CC X 12	5,93	6,25
VINO ALE LIEBFRAUMILCH RHEINHESSEN 750 CC X 12	11,21	11,80
VINO ANTHONY DURAZNO 750 CC X 12	4,75	5,00
VINO ANTHONY DURAZNO GARRAFA 1500 CC X 6	10,18	10,72
VINO ANTHONY MANZANA 750 CC X 12	4,75	5,00
VINO ANTHONY RASPBERRY 750 CC X 12	4,75	5,00
VINO ANTHONY RASPBERRY GARRAFA 1500 CC X 6	10,18	10,72
VINO ANTHONYS 750 CC X 12	4,98	5,24
VINO ARG BENJAMIN NIETO MALBEC 750 CC X 12	9,90	10,42
VINO ARG CAVIC BLANCO 1000 CC X 12	3,76	3,95
VINO ARG CAVIC TINTO 1000 CC X 12	3,76	3,95
VINO ARG CIRCUS MALBEC 750 CC X 6	9,13	9,61
VINO ARG GRAN LOMO MALBEC 750 CC X 12	6,72	7,08
VINO ARG GRAN PAMPAS DEL SUR MALBEC 750CC X 6	34,02	35,82
VINO ARG PAMPAS DEL SUR TINTO 750 CC X 6	6,51	6,85
VINO ARG PAMPAS MALBEC EXPRESSIONS 750 CC X 6	12,14	12,78
VINO ARG PAMPAS RESERVE CAB SAUV 750CC X 6	17,93	18,87
VINO ARG PAMPAS SELECT SHIRAZ MALBEC 750 CC X 6	6,01	6,3312+1
VINO ARG PEQUEÑA VASIJA MALBEC 750CC X 6	6,51	6,8512+1
VINO ARG SAN FELIPE CHARDONNAY 750 CC X 6	14,01	14,75
VINO ARG SEPTIEMBRE ESPUMANTE COOLER 750 X 6	7,40	7,80
VINO ARG TRIVENTO MIXTUS SHIRAZ MALBEC 750 CC X 12	8,41	8,856+1
VINO ARG TRIVENTO RESERVA CAB MALBEC 750 CC X 12	18,49	19,47
VINO ARG TRIVENTO RESERVA CHARDONAY 750 CC X 12	18,49	19,47
VINO ARG TRIVENTO RESERVA MALBEC 750 CC X 12	18,49	19,47
VINO ARG TRIVENTO TRIBU MALBEC 750 CC X 12	8,75	9,21
VINO AUS JACOB'S CREEK CHARDONNAY 750 CC X 12	9,76	10,27

VINO BALDORE DURAZNO 1 LT X 12	1,05	1,11	
VINO BALDORE FRUTILLA 1 LT X 12	1,05	1,11	
VINO BALDORE MANZANA 1 LT X 12	1,05	1,11	
VINO BALDORE SANDIA PET 1500 CC X 6	2,31	2,43	
VINO BOONES DURAZNO 750 CC X 12	6,66	7,01	12+1
VINO BOONES MANZANA 750 CC X 12	6,66	7,01	12+1
VINO C Y T AÑEJO DULCE SAN BLAS 750 CC X 12	12,89	13,56	12+1
VINO C Y T CASILLERO CABERNET SAUVIGNON 750 CC X 12	18,68	19,67	6+1
VINO C Y T CASILLERO CARMENERE 750 CC X 12	18,68	19,67	6+1
VINO C Y T CASILLERO DEVIL'S COLLECTION 750 CC X 12	24,65	25,95	6+1
VINO C Y T CASILLERO MALBEC 750 CC X 12	18,68	19,67	6+1
VINO C Y T CASILLERO MERLOT 750 CC X 12	18,68	19,67	6+1
VINO C Y T CASILLERO SAUVIG BLANC 750 CC X 12	18,68	19,67	6+1
VINO C Y T CASILLERO SYRAH 750 CC X 12	18,68	19,67	6+1
VINO C Y T CLOS DE PIRQUE CAB SAUVIG 1000 CC X 12	6,26	6,59	12+1
VINO C Y T CLOS DE PIRQUE MERLOT 1000 CC X 12	6,26	6,59	12+1
VINO C Y T CLOS DE PIRQUE SAUVIG BLANC 1000 CC X 12	6,26	6,59	12+1
VINO C Y T FRONTERA CABERNET SAUVIGNON 750 CC X 12	12,52	13,18	12+1
VINO C Y T FRONTERA CARMENERE 750 CC X 12	12,52	13,18	12+1
VINO C Y T FRONTERA CHARDONNAY 750 CC X 12	12,52	13,18	12+1
VINO C Y T FRONTERA MERLOT 750 CC X 12	12,52	13,18	12+1
VINO C Y T FRONTERA SHIRAZ 750 CC X 12	12,52	13,18	12+1
VINO C Y T MARQUES CAB SAUVIG 750 CC X 12	33,82	35,59	
VINO C Y T MARQUES CARMENERE 750 CC X 12	33,82	35,59	12+1
VINO C Y T MARQUES MERLOT 750 CC X 12	33,82	35,59	12+1
VINO C Y T MARQUES SYRAH 750 CC X 12	33,82	35,59	
VINO C Y T RESERVADO CABERNET SAUVIGNON 750 CC X 12	11,21	11,80	12+1
VINO C Y T RESERVADO CHARDONNAY 750 CC X 12	11,21	11,80	12+1
VINO C Y T RESERVADO MALBEC 750 CC X 12	11,21	11,80	12+1
VINO C Y T RESERVADO MERLOT 750 CC X 12	11,21	11,80	12+1
VINO C Y T RESERVADO ROSADO 750 CC X 12	11,21	11,80	12+1
VINO C Y T RESERVADO SAUVIGNON BLANC 750 CC X 12	11,21	11,80	12+1
VINO C Y T SUNRISE CAB SAUVIG 750 CC X 12	12,52	13,18	12+1
VINO C Y T SUNRISE MERLOT 750 CC X 12	12,52	13,18	12+1
VINO C Y T SUNRISE SAUVIG BLANC 750 CC X 12	12,52	13,18	12+1
VINO CADUS CABERNET SAUVIGNON 750 CC X 12	87,49	92,10	
VINO CARMEN CAB SAUV 750 CC X 12	7,01	7,38	
VINO CARMEN CARMENERE 750 CC X 12	7,01	7,38	
VINO CARMEN MERLOT 750 CC X 12	7,01	7,38	
VINO CASTELL REAL TINTO DULCE 750 X 24	3,06	3,21	
VINO CASTELLDEFELS CABERNET SAUVIGNON 1500 CC X 6	10,90	11,47	
VINO CONDE DE LA CRUZ BLANCO 750 CC X 12	5,89	6,20	
VINO CONDE DE LA CRUZ TINTO 750 CC X 12	5,89	6,20	
VINO CONDE DE LA CRUZ TINTO BOTELLON 1500 CC X 6	10,68	11,24	
VINO DOÑA DOMINGA CAB SAUV 750 CC X 12	8,45	8,90	
VINO DOÑA DOMINGA CARMENERE 750 CC X 12	8,45	8,90	
VINO EMILIANA 750 CC X 12	6,61	6,96	
VINO EMILIANA CABERNET SAUVIGNON 750 CC X 12	7,07	7,44	
VINO EMILIANA CHARDONNAY 750 CC X 12	8,50	8,95	
VINO EMILIANA MERLOT 750 CC X 12	7,07	7,44	
VINO EMILIANA SAUVIGNON BLANC 750 CC X 12	8,75	9,21	
VINO ESP ALBALI CRIANZA 750 CC X 12	9,86	10,38	
VINO ESP ALBALI RESERVA 750 CC X 6	12,54	13,20	
VINO ESP ANTAÑO RIOJA CRIANZA 750 CC X 6	9,13	9,61	

VINO ESP PATA NEGRA VALDEPEÑA TEMPRANILLO 750 CC X 6	6,70	7,04	
VINO ESP PEÑASOL MERLOT 750 CC X 6	5,51	5,80	
VINO ESP PEÑASOL TEMPRANILLO GARNACHA 750 CC X 6	5,51	5,80	
VINO ESP TINTO DE VERANO DON SIMON 1500 CC X 6	3,83	4,03	
VINO ESP TINTO DE VERANO DON SIMON LIMON 1500 CC X 6	3,83	4,03	
VINO ESP ZINIO RIOJA GARNACHA 750 CC X 12	20,01	21,07	
VINO ESPUMANTE MONT SANT STRAWBERRY 750 CC X 12	5,14	5,41	12+1
VINO ITA LAMBRUSCO CAVICCHIOLI ROSATO 750 CC X 6	8,90	9,37	
VINO ITA LAMBRUSCO CAVICCHIOLI ROSSO 750 CC X 6	8,90	9,37	
VINO ITA LAMBRUSCO ROSE 750 CC X 12	8,70	9,16	
VINO ITA LAMBRUSCO TINTO 750 CC X 12	8,70	9,16	
VINO ITA PLACIDO CHIANTI 750 CC X 12	9,86	10,38	12+1
VINO ITA PLACIDO PINOT GRIGIO 750 CC X 12	11,04	11,63	12+1
VINO LA CELIA SUPREMO BLEND 750 CC X 12	112,46	118,37	
VINO LATE HARVEST CASA SILVA 375 CC X 12	9,15	9,63	
VINO MAIPO CABERNET SAUVIGNON 750 CC X 12	6,73	7,08	12+1
VINO MAIPO CARMENERE 750 CC X 12	6,73	7,08	12+1
VINO MAIPO MERLOT 750 CC X 12	6,73	7,08	12+1
VINO MAIPO SAUVIGNON BLANC 750 CC X 12	6,73	7,08	12+1
VINO MIRAFLORES CAB SAUV MERLOT 750 CC X 12	5,01	5,28	
VINO MIRAFLORES SAUVIGNON BLANC 750 CC X 12	5,01	5,28	
VINO OCHAGAVIA BLANCO 750 CC X 12	5,90	6,22	
VINO OPORTO RUBY BARROS 750 CC X 12	19,54	20,57	12+1
VINO POR CASAL DA COELHEIRA ROSE 750 CC X 12	15,48	16,30	
VINO POR CASAL DA COELHEIRA TINTO 750 CC X 12	15,48	16,30	
VINO POR LEZIRIA TINTO 750 CC X 12	7,92	8,33	
VINO POR PLANICIE TINTO 750 CC X 12	9,42	9,91	
VINO POR TERRACOS DO TEJO 750 CC X 12	12,50	13,16	
VINO SANTA HELENA CABERNET SAUVIGNON 750 CC X 12	6,01	6,33	
VINO SANTA HELENA MERLOT 750 CC X 12	6,01	6,33	
VINO SANTA HELENA SAUVIGNON BLANC 750 CC X 12	6,01	6,33	
VINO SANTA LUCIA TINTO 1000 CC X 12	4,09	4,30	
VINO SANTA RITA 120 CAB SAUVIG 750 CC X 12	9,42	9,91	12+1
VINO SP BOTELLIN GATO CABERNET SAUVIGNON 187 CC X 24	2,81	2,96	
VINO SP BOTELLIN GATO SAUVIGNON BLANC 187 CC X 24	2,81	2,96	
VINO SP CABO DE HORNOS CAB SAUVIG 750 CC X 6	121,42	127,80	
VINO SP DON BLEND 750 CC X 12	109,38	115,14	
VINO SP GATO CABERNET MERLOT 750 CC X 12	8,97	9,44	12+1
VINO SP GATO CABERNET SAUVIGNON 750 CC X 12	8,97	9,44	12+1
VINO SP GATO CARMENERE 750 CC X 12	8,97	9,44	12+1
VINO SP GATO CHARDONNAY 750 CC X 12	8,97	9,44	12+1
VINO SP GATO MERLOT 750 CC X 12	8,97	9,44	12+1
VINO SP GATO ROSE 750 CC X 12	8,97	9,44	12+1
VINO SP GATO SAUVIGNON BLANC 750 CC X 12	8,97	9,44	12+1
VINO SP GATO SEMI SWEET BLANCO 750 CC X 12	8,97	9,44	12+1
VINO UNDURRAGA PINOT NOIR 750 CC X 12	8,32	8,76	
VINO VENETTO CEREZA 1500 CC X 6	2,88	3,02	
VINO VENETTO DURAZNO 1500 CC X 6	2,88	3,02	
VINO VENETTO MANZANA 1500 CC X 6	2,88	3,02	
VINO VENETTO SANDIA 1500 CC X 6	2,88	3,02	
VINO VERNUS SH LATE HARVEST 375 CC X 6	14,64	15,41	
VODKA ABSOLUT 750 CC X 12	24,65	25,95	
VODKA ABSOLUT CITRÓN 750 CC X 12	22,41	23,59	
VODKA ABSOLUT DURAZNO 750 CC X 12	22,41	23,59	

## ÍNDICE

PORTADA.....	i
CERTIFICADO.....	ii
AUTORÍA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	iv
DEDICATORIA .....	v
AGRADECIMIENTO .....	vi
a. TÍTULO.....	1
b. RESUMEN .....	2
c. INTRODUCCIÓN .....	6
d. REVISIÓN DE LITERATURA.....	8
e. MATERIALES Y MÉTODOS .....	62
f. RESULTADOS .....	65
g. DISCUSIÓN .....	187
h. CONCLUSIONES.....	189
i. RECOMENDACIONES .....	190
j. BIBLIOGRAFÍA .....	191
k. ANEXOS .....	196
Anexo 1. Proyecto de tesis.....	196
Anexo 2. Encuesta para la demanda.....	243
Anexo 3. Encuesta para la oferta .....	249
Anexo 4. Bares Cámara de la Pequeña Industria de Loja .....	251
Anexo 5. Proformas .....	253
ÍNDICE.....	267