

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**ENSAYO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL
TÍTULO DE INGENIERO COMERCIAL**

**“ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA FACTIBILIDAD DE
LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PROYECTO BAR”**

REALIZADO POR:

**CESAR H. CARRION DOMINGUEZ
GABRIEL S. PEREZ GUTIERREZ**

TUTOR: ECON. LUIS TONON ORDÓÑEZ

**CUENCA – ECUADOR
2006**

AGRADECIMIENTO

Agradecemos al Econ. Luis Tonón Ordóñez, profesor y director de tesis por brindarnos sus conocimientos y experiencia.

A los administradores de los diferentes bares, por facilitarnos el asesoramiento.

A la Universidad del Azuay por la instrucción recibida, a todas y cada una de las instituciones y personas que de una u otra forma han hecho posible la culminación de nuestra carrera.

DEDICATORIA

Quiero dedicar este trabajo a mis padres Cesar y Lucia, a mi esposa Paty, que sin ellos no hubiera sido posible la culminación de mi carrera.

Y a todas la personas que directa o indirectamente me han ayudado en estos años que he obtenido de enseñanza.

DEDICATORIA

Dedico a mis padres Fausto Y Ana Lucía,
este trabajo como fruto de su abnegación
y sacrificio por darme una profesión.

A mis hermanos por brindarme su confianza
y comprensión

ACLARATORIA

Las opiniones vertidas en este trabajo son
de responsabilidad exclusiva de los autores.

César Carrión Domínguez

Santiago Pérez Gutiérrez

INDICE

AGRADECIMIENTO	I
DEDICATORIA	II
PAGINA DE RESPONSABILIDAD	III
INDICE	IV
RESUMEN	V,VI
ABSTRACT	VII,VIII
 INTRODUCCION	 1
 CAPITULO 1	
1 EL PROYECTO	1
1.1 RAZON DE SER DEL PROYECTO	1
1.2 OBJETIVOS DEL PROYECTO	1
1.3 DESCRIPCION DEL PRODUCTO O SERVICIO	2
1.4 MISION Y VISION	4
1.4.1 MSISION	4
1.4.2 VISON	5
 CAPITULO 2	
2 COSTO DEL PROYECTO	6
2.1 INVERSIONES	6
2.1.1 INVERSIOENS DE ACIVOS FIJOS	6
2.1.1.1 DEPRECIACION DE ACTIVOS FIJOS	11
2.1.2 GASTOS DE CONSTITUCION	12
2.1.3 INVERSION DE CAPITAL DE TRABAJO	13
2.1.3.1 GASTOS OPERATIVOS	14
2.1.3.1.1 COMPRAS	14
2.1.3.1.2 OTROS GASTOS	19
2.1.3.2 PROYECCION DE CAPITAL DE TRABAJO	19
 CAPITULO 3	
3 LA COMPETENCIA	24
3.1 ANALISIS DE LA COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA	24
3.1.1 COMPETENCIA DIRECTA	24
3.1.2 COMPETENCIA INDIRECTA	26
3.2 ANALISIS DE PRECIOS DE LA COMPETENCIA	26
 CAPITULO 4	
4 ANALISIS FIANCIERO	31
4.1 ESTRUCTURA DE PRECIOS	31
4.2 EVALUACION FINACIERA DEL PROYECTO	40
4.2.1 DETERMINACION DEL ESPACIO FISICO DEL LOCAL	40
4.2.1.1 CAPACIDAD INSTALADA	40
4.2.2 VIDA ECONOMICA DEL PROYECTO	43
4.3 FLUJOS DEL PROYECTO	44
4.3.1 DETERMINACION DE INGRESOS (primer año)	44

4.3.2 DETERMINACION DE ASISTENCIA AL BAR	45
4.3.3 DETERMINACION DE CONSUMO PROMEDIO POR PERSONA	50
4.3.4 DETERMINACION DE GASTOS Y COSTOS (primer año)	50
4.3.4.1 TEMPORADA BAJA	51
4.3.4.2 TEMPORADA ALTA	55
4.3.4.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS	58
4.3.5 VALOR RESIDUAL	60
4.3.5.1 VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS	60
4.3.5.2 VALOR RESIDUAL DE CAPITAL DE TRABAJO	60
4.3.6 FLUJO DE EFECTIVO CON CAPITAL PROPIO	61
4.3.7 FLUJO DE EFECTIVO CON FINANCIAMIENTO	62
4.4 EVALUACION FINANCIERA	63
4.4.1 ANALISIS DE SENSIBILIDAD	64
4.5 BALANCE DEL PROYECTO	66
4.5.1 BALANCES DE PERDIDAS Y GANANCIAS	66
4.5.2 BALANCE GENERAL	68
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	71
ANEXOS	73
BIBLIOGRAFIA	85

RESUMEN

"ANÁLISIS FINANCIERO PARA LA FACTIBILIDAD DE LA IMPLEMENTACIÓN DE UN PROYECTO DE BAR"

El tema propuesto para el ensayo tiene sustento, en un análisis financiero para un proyecto de bar., este tema está justificado a través de los conocimientos básicos de la elaboración de proyectos y la administración financiera.

El mismo que hemos dividido en cuatro capítulos y son los siguientes:

Capítulo 1: La razón de ser del proyecto, objetivos del proyecto, descripción de el producto y determinación de la visión y la misión.

Capítulo 2: Estudiamos los costos del proyecto como son: las inversiones y gastos que genera el negocio.

Capítulo 3: Nos habla de la competencia ya sea indirecta o directa y sus precios. Capítulo 4: Trata sobre el análisis financiero del proyecto en el cual podemos describir la viabilidad del mismo.

Lo que hicimos en este proyecto, es la utilización de las herramientas y conocimientos, otorgados por la universidad en los años cursados en la misma.

La problemática del trabajo se centra en la apertura de un bar para personas de entre 30 y 50 años ya que hemos visto que este segmento de la población ha sido un poco abandonado por el mercado.

Para solucionar esta problemática nos hemos planteado los siguientes objetivos:

Como objetivos generales tenemos:

- Determinar la factibilidad financiera de la implementación de un bar. Para personas de entre 30 y 50 años.

Como objetivos específicos tenemos:

- Implementar un nuevo concepto de negocios de bares.
- Elaborar un estudio de costos del proyecto.
- Analizar la competencia potencial del proyecto.
- Realizar un análisis financiero para determinar la elaboración del proyecto.

Las corrientes teóricas son:

- La elaboración de proyectos, ya que cuenta con una evaluación financiera de un proyecto nuevo, y sabiendo que un proyecto se refiere a un conjunto de actividades claramente definidas que se realizarán en un futuro.
- Administración creativa, por que lo que queremos realizar es un negocio en el mercado. Lo creativo sirve para calificar aquello de producir algo nuevo.

La base de investigación a la que hemos acudido son:

- La investigación de mercados, ya que nos ha servido para conocer los precios de la competencia, costos y gastos del local y los gustos y preferencias de las Personas.

Los recursos utilizados, tenemos el transporte público o privado que nos ha ayudado para la recolección de los datos, y a su vez la papelería hemos utilizado para entregar los avances, para la anotación de datos y los recursos monetarios.

Lo que descubrimos, es que, en este gran segmento de la población es que al proporcionarles un servicio de buena calidad no se pueden presentar problemas financieros con los clientes, ya que cuentan con una buena estabilidad económica y un gran poder de consumismo.

Como conclusiones podemos decir que el bar. Es muy factible, gracias a los números que obtuvimos del resultado de la investigación. No solo vamos a obtener ingresos de los habitantes de la ciudad y del país sino también del extranjero, por el alto índice de turismo que existe en los últimos años. Gracias a los conocimientos otorgados por los profesores de la "Universidad del Azuay" pudimos realizar un trabajo de buena calidad. y que este negocio en la ciudad de Cuenca dará muchos réditos económicos y será bienvenido.

"FINANCIAL ANALYSIS TO IMPLEMENT A BAR"

This project has as a principal support the financial analysis through the knowledgements given to implement a bar.

We have divided this project into four chapters:

Chapter 1: Why we have thought in the project, the main objectives, description of the project, determination of the mission and the vision.

Chapter 2: We study of the cost of the project as: Inversions and general expenses of the business.

Chapter 3: Competition direct or indirect and the cost.

Chapter 4: Financial analysis of the project with a complete description of its viability. To accomplish with this project we are using as good tool all the knowledgements given by the "Universidad del Azuay" during our study in the business administration years.

As a measure to implement a bar, we have thought in the population between 30 and 50 years of age due to the lack of spaces for this sector of our society.

To solve this situation here is what we have planned:

As general goal:

- To determine the financial possibility to implement the bar for people between 30 and 50 years old.

As specific goal:

- To implement a new concept about bar business.
- To have a real study of the cost of this project.
- To analysis the potential competitor of this project.
- To have a financial analysis to determine the factibility of the project.

The theoretic tendencies are:

- The elaboration of the projects, with an elaboration of a new project, knowing that project always has a group of activities that will become a reality in a future.

- Creative administration, because what we want to have is a good business in the market, creative is good to qualify something that being producer is good.

Investigation sources:

- Market investigation, have a good idea of the competition cost, cost and expenses of the location and also the preferences and the taste of the people.

We have used in order to accomplish this project the public and private transportation, stationary and monetary source.

We have discovered in this population sector is: If we give them a good service with high quality we can not face with financial problems because we will have a high consumption and a good economical situation customers.

As conclusions we can say, the project is absolutely factible thanks to the numbers obtained in this study, we will have not only customers but incomes from the local people and also from the country and abroad.

Thanks to our teachers of the "Universidad del Azuay" we were able to accomplish with a good quality project.

This business in Cuenca will be a success and will be welcomed by the society.

INTRODUCCION

En los últimos años Cuenca se ha caracterizado por ser una ciudad socialmente activa especialmente los fines de semana, dejando así de esta manera de ser la tradicional ciudad que era en el pasado, donde la ciudadanía no concurría con frecuencia a estos centros de diversión.

Ahora en nuestra ciudad existen múltiples alternativas donde los jóvenes pueden concurrir para pasar un momento ameno y divertirse junto con sus amigos.

Es por eso que se ha descuidado una parte importante de la población como son las personas que no concurren a estos lugares por su ambiente muy ruidoso y prefieren lugares más tranquilos y relajados es decir personas que sus edades fluctúan entre 30 y 50 años de edad.

Por la razones expuestas anteriormente hemos creído conveniente realizar este proyecto de bar, donde satisficiéramos a este segmento de la población, ofreciéndoles un lugar donde encuentren el tipo de entretenimiento que ellos buscan, dando un servicio de primera calidad tanto en precios como en atención.

Nuestros clientes se caracterizan por ser personas que económicamente son estables, por este motivo van a exigir un lugar que les brinden todas las comodidades y satisfagan sus necesidades.

CAPITULO 1: EL PROYECTO

1.1. RAZON DE SER DEL NEGOCIO

El proyecto propuesto, denominado “LA TERRAZA”, nace como iniciativa de los integrantes del grupo de trabajo, con motivo de satisfacer una necesidad insatisfecha que afecta a las personas de entre 30 y 50 años de edad, que como toda persona, necesitan en su vida un momento de diversión y amenidad, dejando a un lado las preocupaciones y presiones de una vida agitada. En Cuenca se ha verificado la falta de lugares que den servicios de diversión para este tipo de personas, ya que solo existen estos lugares para clientes de edades menores, que varían entre los 18 y 30 años de edad. Los jóvenes de entre este rango de edad, disfrutan con un ambiente diferente y es conveniente y necesario que también existan este tipo de lugares para el grupo de personas al cuál va dirigido el proyecto.

El estudio del proyecto y sus componentes, dará las bases necesarias para tomar o no la decisión de llevar a la realidad este proyecto.

1.2. OBJETIVOS DEL PROYECTO

Dentro de los objetivos del proyecto entre los más importantes, tenemos:

1. Verificar que existe un mercado potencial insatisfecho, y que es viable, desde el punto de vista operativo y de rentabilidad, implementar el proyecto, y
2. Determinar la oferta y demanda del producto en el mercado de la ciudad de Cuenca.
3. Demostrar que es factible la implementación, y que no existe ninguna clase de limitación en cuanto a los insumos necesarios para el proyecto estudiado.

1.3. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

“LA TERRAZA”, va dirigido a hombres y mujeres entre 30 y 50 años de edad, el mismo que se caracterizará por los siguientes productos y servicios:

- **Música:** En el bar se dará preferencia a los gustos de las personas que van a asistir (*publico entre 30-50 años*), por lo que se pondrá a disposición música en Inglés y Español de los más diversos géneros:
 - o En Inglés:
Rock y Soft-Rock de los años 60's en adelante, como The Beatles, Chicago, Rolling Stones, Air Supply, Phill Collins, Foreigner, Eagles, entre otros.
 - o En español:
Baladas, boleros y tango de los más reconocidos exponentes, como Los Iracundos, Roberto Carlos, Apocalipsis, José José, José Luis Perales, Bodega, Dyango, Carlos Gardel, etc. y para las mujeres exponentes como Luis Miguel, María Dolores Pradera, Paloma San Basilio, entre otros.
 - o Para esto, se implementarán rockolas en el local, se realizarán presentaciones en vivo y múltiples eventos especiales para el deleite de la clientela, sin salirse de lo que es el concepto del bar.
- **Ambiente:.** El local pretende estar decorado de forma acogedora, pretendiendo simular un sitio como una cava o un lugar rústico.

Los servicios que se brindara, hará que seamos diferentes a nuestra competencia, a continuación enumeraremos los servicios que prestara el bar:

- **Comida:**
Tablitas,
Bocaditos, entremeses,
Sándwiches,

- **Licores** En LA TERRAZA se ofrecerá solo licores y cócteles de muy buena calidad ya que buscamos dar al cliente siempre lo mejor en bebidas nacionales e importadas. Entre las bebidas más reconocidas, tenemos:
Cerveza,
Ron,
whisky,
Vodka,
Gin, cócteles, etc.
- **Diversión:** Se ofrecerán los juegos de mesa mas populares que servirá para que el cliente pase un momento ameno junto a sus amigos. Por ejemplo tenemos:
Mesa de villa
Jenga
Dardos
Naipes
Futbolín
- **Servicio:** Personalizado y calidad, con meseros y personal capacitados

1.4 MISION Y VISION

1.4.1 MISION

“LA TERRAZA” es un proyecto dirigido a satisfacer necesidades de diversión en un segmento poblacional cuyas edades están entre 30 y 50 años, la finalidad de este proyecto es brindar los servicios de un bar común pero dándole un valor agregado como es servicio personalizado, de calidad, actividades de entretenimiento que cumpla con las expectativas de la potencial clientela tomando en cuenta que es un segmento de gente mayor que busca un ambiente diferente a la de los bares existentes en nuestra ciudad, así podemos contribuir al desarrollo y promulgación de este tipos de bares en nuestra ciudad siento nosotros los pioneros en el mercado.

1.4.2 VISION

“LA TERRAZA” tiene como objetivo a un corto y mediano plazo captar en su gran mayoría a la población de la ciudad de Cuenca comprendida en un rango de edades entre los 30 y 50 años satisfaciendo sus necesidades y expectativas. Por otro lado fomentar en este segmento de población la concurrencia a este tipo de centros de entretenimiento ya que los mismos no están acostumbrados a visitarlos de manera frecuente. También se pretende implementar nuevos tipos de servicios adicionales como juegos de mesa: villa, naipes, jenga, tiro al blanco; pantalla gigante, etc.; logrando de esta manera la aceptación a nuestro bar y a largo plazo eliminar la competencia y posesionarnos en el mercado como el mejor centro de entretenimiento de este tipo.

CAPITULO 2: COSTOS DEL PROYECTO

2.1 INVERSIONES

2.1.1 INVERSION DE ACTIVOS FIJOS

Las inversiones en activos fijos son aquellas que se realizan en los bienes tangibles para la empresa, que se utilizaran en la transformación de los insumos o aquellos que sirvan de apoyo para las operaciones normales del proyecto.

Para nuestro proyecto (bar), hemos realizado las investigaciones adecuadas para poder elegir las mejores opciones en cuanto a línea blanca, inmobiliaria, el equipamiento de local, entre otros, por lo cual hemos recurrido a los principales proveedores de estos artículos para conocer los diferentes precios de dichos productos.

A continuación se presentaran los activos fijos que se estudiaron para la inversión *(dentro de la inversión de activos fijos también se toma en cuenta la adecuación del local)*:

Inversión Adecuación de local

Dentro de este se encuentran todos aquellos valores que se gastaran para la adecuación del local como son: gastos de iluminación, refacciones, pintura, etc.

CUADRO # 1

PRESUPUESTO DE REFACCIONES DE LOCAL

Descripción	Precio
Cabina de DJ (Armazón Metal)(música)	425.32
Refacción Tumbado (Plancha metálica)	900.00
Cubierta metálica (ventanal segundo piso)	230.00
Cubierta metálica (ventanal primer piso)	280.00
Canecas Pintura Duratex (interiores)	105.00
Canecas Pintura Duratex (interiores)	70.00
Canecas Pintura Duratex (fachada)	<u>35.00</u>
TOTAL	USD 2045,32

Fuente: Comercial Pinaucasa

Elaboración: Los Autores.

CUADRO # 2

PRESUPUESTO DE ILUMINACIÓN.

Descripción	Precio unid.	Cantidad	Valor total
Lámparas techo caídas (metálicas)	30.00	9	270.00
Lámparas doble salida (metálicas)	7.00	19	133.00
Focos ojos de búho	1.67	26	43.42
Focos hundidos	0.70	4	2.70
Lámparas triangulares (metálicas)	7.00	5	35.00
Barra metálica (4metros)	4.35	1	4.35
Iluminación Central	350.00	1	350.00
Letrero	65.00	1	65.00
Focos Osram (120v)	0.31	41	<u>12.71</u>
TOTAL			916.18

Fuente: Almacenes el Hierro

Elaboración: Los Autores

- El total que se obtiene para la inversión solo en adecuación del local para el funcionamiento, resulto en **USD 2961,50.**

Inversión en equipamiento del local

En este van los valores que se utilizaran para comprar aquellos recursos indispensables que se utilizaran directamente para las operaciones. Son:

CUADRO # 3

PRESUPUESTO DE MUEBLES.

Descripción	Precio Unid.	Cantidad	Valor Total
Mesa y cuatro sillas (madera y metal)	83.50	25	2087,50
Sillas pequeñas (madera y cuero)	23.00	4	92,00
Muebles modulares	75.00	4	300,00
Sillas para barras(madera y metal)	27.65	14	387,10
Barra (metal) 4 metros y medio	200.00	1	200,00
Barra bar 2 metros y medio	87.00	1	87,00
Espejos para baños	27.50	2	55,00
TOTAL			3208.60

Fuente: Diseñadora Paulina Andrade

Elaboración: Los Autores

CUADRO # 4

EQUIPOS DE VIDEO Y AUDIO.

Descripción	Precio
Amplificación	950.00
3 parlantes (torres)	750.00
Computadora	800.00
1 bajo	700.00
1 Televisión Samsung 54T	2070.00
TOTAL	5270.00

Fuente: Almacenes Juan Eljuri

Elaboración: Los Autores

CUADRO # 5**PRESUPUESTO DE LINEA BLANCA.**

Descripción	Marca	Cantidad	Precio Unid.	Valor Total
Sanduchera	Oster	1	63.99	63.99
Licuadaora	Oster 3vel.	1	97.99	97.99
Wafflera	Black Decker	1	87.99	87.99
Refrigeradora	General Elec.	1	502.99	502.99
Licuadaora (cócteles)	Ebony	1	325.99	325.99
Cocineta (4 horni.)	Durex	1	40.00	<u>40.00</u>
TOTAL				1118,95

Fuente: Sukasa**Elaboración:** Los Autores**CUADRO # 6****PRESUPUESTO DE UTENCILIOS DE COCINA.**

Descripción	Marca	Cantidad	Precio Unid	Valor Total
Juego(batidor,mezcla.)	supertaxi	1	17.58	17.58
Exprimidor de limón	Herrera	2	3.20	6.40
Canasta vegetales	Supreme	1	2.44	2.44
Coctelera de acero	Kin Hip	3	12.99	38.98
Charol recto	Tramontana	4	39.99	159.96
Abre latas	Supertaxi	2	2.60	5.20
Espátula	Tri King	1	4.49	4.49
Cuchillo JGO x5 bloque	Supermaxi	6	2,17	13,02
Cuchara para helado	Tri King	1	4.03	4.03
Colador gusanillo	Supermaxi	2	2.01	4.02
Tenaza de hielo	Supermaxi	5	1.32	6.60
Onzena	Rutherm.	3	3.00	9.00
Cuchara medidora	Rutherm.	2	2.50	5.00
Mortero	Supermaxi	1	8.03	8.03
Juego de cubiertos x 6 u.	Supermaxi	5	3.50	17.50
Cucharas x 6 unid.	Supermaxi	5	2.50	<u>12.50</u>
TOTAL				314.72

Fuente: Supermaxi**Elaboración:** Los Autores

CUADRO # 7

PRESUPUESTO DE CRISTALERIA Y VAJILLA

Descripción	Cantidad	Precio unid.	Valor Total
Vaso largo soda	100	0.56	56.00
Vaso whisky	50	0.89	44.50
Vaso tequilla	80	0.32	25.60
Copa vino	20	0.73	14.60
Copa cocktail	100	0.73	73.00
Copa helado	10	1.92	19.20
Copa varios	50	0.73	36.50
Jarra varios	15	1.14	17.10
Cenicero liso	30	0.38	11.40
Hielera ruthermind	6	7.00	42.00
Ensaladera	10	0.60	6.00
Juego tazas y platos	30	2.01	60.30
Saleros	15	0.94	14.10
Azucareras	15	1.25	18.75
Plato pequeño	30	0.83	24,90
Plato mediano	30	0.93	27,90
Plato grande	7	1.78	<u>12.46</u>
TOTAL			504.31

Fuente: Sukasa

Elaboración: Los Autores

CUADRO # 8

JUEGOS

Descripción	Cantidad	Precio unitario	Valor Total
Mesa de villa*	1	2400.00	2400.00
Naípe	10	1.00	10.00
Jenga	3	25.00	75.00
Dardos	2	48.00	96.00
Clues	3	52.00	<u>156.00</u>
TOTAL			2737,00

Fuente: Juguetón *Villa segundo hogar

Elaboración: Los Autores

- La suma total de los presupuestos de equipamiento del bar, es de **USD 13153,58.**

- Esto quiere decir que la inversión que se requiere para los Activos Fijos (que es la suma de la inversión de adecuación y de la inversión de equipamiento para el local), alcanzo un valor de **USD 16115,08**.

2.1.1.1 DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS

La depreciación no es mas que la recuperación del valor de los activos fijos al momentos que los mismos terminan con su período de vida, la depreciación no es un desembolso de dinero ya que solamente es un cargo de un costo sin ningún tipo de desembolso, produciendo un aumento en los costos totales y esto trae como consecuencia por un lado un pago menor de impuesto y por otro se constituye en dinero disponible para la empresa.

El método que se ha escogido para la depreciación de los activos fijos de LA TERRAZA es el denominado “Método de la Línea Recta”, el que consiste en depreciar una cantidad igual cada año por determinado numero de años, los cuales están dado por el propio porcentaje aplicado. En el caso de los activos fijos con los que cuenta el presente proyecto son los siguientes:

CUADRO # 9

ACTIVO FIJO	% anual
Muebles	10%
Computador	20%
Equipos de Audio y video	20%
Línea Blanca	10%

Elaboración: Los Autores

Estos porcentajes han sido tomados de acuerdo a la ley tributaria ecuatoriana. También se ha considerado que un valor residual de 0 al final de la vida útil de los activos, así como un valor residual de mercado del 35% de su valor de compra tomando en cuenta el pago de impuestos de los mismos. Para los activos que se

deprecian al 10% debemos realizar una depreciación acelerada para obtener al final de la vida económica del proyecto un valor residual igual a cero. El método utilizado para estos cálculos es el método contable.

- El total de la depreciación de todos los activos fijos de LA TERRAZA como son los muebles, equipo de computación, equipos de audio y video y los equipos de línea blanca, asciende a un monto de **USD 2399,51**, como ya se dijo anteriormente se utilizó el método de la línea recta (*ANEXO 1*)

2.1.2 GASTOS DE CONSTITUCION

Las inversiones de activos nominales son aquellas inversiones intangibles. Los principales ítems que intervienen en esta clase de inversión son las patentes y licencias, los gastos de puesta en marcha, honorarios, y cualquier tipo de imprevisto. Se han nombrado solo a estos puesto que son los únicos que intervienen en nuestro proyecto.

Patentes y licencias (*permisos de funcionamiento*)

Para obtener este valor hemos acudido al Municipio de la ciudad de Cuenca, a los departamentos respectivos y hemos logrado recoger toda la información necesaria para determinar nuestra inversión. El valor neto de estos gastos resulto ser aproximadamente de **USD 430,00**.

Honorarios

Hemos considerado como honorarios aquellos pagos hechos a las personas encargadas del diseño del local, al arquitecto, mano de obra de instalación e acciones legales para la consecución del negocio. Los honorarios acordados con el arquitecto fueron de **USD 400** (13% del monto de la obra-aproximación) mientras que con la diseñadora fue de **USD 60**, el electricista fue de **USD 90**; la mano de obra variada fue de **USD 320** (incluye la colocación de implementos y la mano de obra por pintar el local completo), y el pago al abogado por la realización de todo a los procedimientos legales para la compañía **USD 245**. El valor total de esta inversión es de **USD. 1115**

- En total para la inversión en gastos de constitución se requiere de un monto igual a **USD 1545** generalmente este tipo de gastos son recomendables amortizar para que en un periodo corto se recupere su valor, pero al considerar a este tipo de bar como un negocio muy liquido y rentable se piensa que este mecanismo no es necesario puesto que se puede recuperar de una manera inmediata.

2.1.3 INVERSION DE CAPITAL DE TRABAJO

Esta inversión constituye el conjunto de recursos necesarios, en la forma de activos corrientes, para la operación normal de un proyecto durante el ciclo productivo¹. En el caso de nuestro proyecto “LA TERRAZA”, hemos considerado estos recursos operativos a las compras para el funcionamiento del bar, así como de los principales gastos. Este tipo negocio es totalmente rentable y con una alta liquidez por lo que no se necesita mucha inversión de capital de trabajo más que para el inicio de sus operaciones pues se espera que los ingresos producidos en su actividad sean lo suficientemente rentables para cubrir fácilmente estos costos. Además hay que considerar que la mayoría de nuestras ventas se las realiza en efectivo con un porcentaje del 60% del total de ventas y con tarjeta de crédito un 40% (recuperables a 3 días plazo), por lo que se genera ingresos suficientes para mantener y realizar las compras y pago de gastos de una manera inmediata. De igual forma en este tipo de negocios, se cuenta con una ventaja al momento de pago a los proveedores ya que generalmente estos otorgan un plazo de pago entre 30 a 45 días, dependiendo de la cantidad o volumen de compra, además en los licores se puede pactar mecanismos de compra como a consignación donde se paga solamente lo utilizado. Por estas razones el capital de trabajo que LA TERRAZA necesita no representa una cantidad significativa.

Por otro lado, dentro del capital de trabajo se ha considerado gastos importantes como son el arriendo y el pago del gas puesto que en el caso del primero, es muy común al momento de realizar el contrato pagar una cantidad igual a un mes de

¹ Se denomina ciclo productivo al proceso que se inicia con el primer desembolso para cancelar los insumos de la operación y termina cuando se vende los insumos, transformados en productos terminados, y se percibe el producto de la venta y queda disponible para cancelar nuevos insumos.

arriendo y una cantidad similar por concepto de garantía por las adecuaciones que se le realice al local, esto por adelantado, en nuestro caso no se paga la garantía pero si el pago adelantado. En el caso del segundo, el gas, se debe pagar de manera inmediata a los proveedores ya que ellos no otorgan ningún plazo de pago.

En el caso de los servicios básicos (agua, luz, teléfono) no se los considera dentro del capital de trabajo, puesto que para el inicio de las actividades no se paga estos servicios ya que su plazo de pago es de un mes o dos, para lo cual el negocio tendrá el dinero suficiente para cubrir estos gastos.

2.1.3.1 Gastos Operativos

2.1.3.1.1 Compras

Dentro de este rubro analizaremos los gastos en los que se deben incurrir para la preparación de bebidas, comida y para la limpieza del local.

Proveedores

Estas compras se refieren a los Licores y a los Víveres que se necesitan para realizar tanto los cócteles como la comida ofrecida. También debemos indicar que nuestros proveedores son Juan Eljuri, Supermaxi, Bodegón del Zorro, Feria libre y las compras se harán en diferentes proporciones, considerando que nuestro mayor proveedor es Juan Eljuri y dependiendo también de los precios que rijan en el mercado. A continuación presentaremos estos gastos con sus correspondientes proveedores para la primera semana de operaciones:

CUADRO # 10
Presupuesto de licores

LICOR	UNIDADES	CAJAS	Precio Botella	Precio Total
Whisky				
John Barr	12	1 caja	4,50	54,00
Johnnie Walker Rojo	12	1 caja	13,86	166,32
Johnnie Walker Negro	6	1/2 caja	17,96	107,76
Ron				
Havanna Club (tres años)	12	1 caja	2,99	35,88
Appleton Gold	6	1/2 caja	3,75	22,50
Vodka				
Smirn off	12	1 caja	6,85	82,20
Tequila				
José Dos Cuervos	6	1/2 caja	9,99	59,94
Vinos				
Freddy	12	1/2 caja	0,72	8,64
Ambasador (rojo)	6	1/2 caja	2,45	14,70
Cremas (cócteles)				
Menta	6	1/2 caja	4,60	27,60
Amareto	6	1/2 caja	4,35	26,10
Licor de Durazno	6	1/2 caja	7,99	47,94
Cervezas				
Corona pequeña	96	4 cajas	0,85	81,60
TOTAL				735,18

Fuente: Almacenes Juan Eljuri

Elaboración: Los Autores. Datos recolectados el 17 /12/05

CUADRO # 11
Presupuesto de licores

LICOR	UNIDADES	CAJAS	Precio Unit.	Precio Total
Ron				
Bacardi	12	1 caja	5,64	67,68
Vodka				
Finlandia	6	1/2 caja	7,18	43,08
Vinos				
Frizze (Blanco)	6	1/2 caja	2,42	14,52
Jarabes				
Granadina	6	1/2 caja	3,8	22,80
Cervezas				
Pilsener Twist off	36	1 caja 1/2	0,58	20,88
TOTAL				168,96

Fuente: Bodegón del Zorro

Elaboración: Los Autores. Datos recolectados el 18/12/05

CUADRO # 12
Presupuesto de licores

Licor	Unidades	Precio Unit.	Total
Gin Gordón	3	11,95	35,85
Brandy Esplendido	3	5,43	16,29
Vermouth Gancia Blanco	3	4,91	14,73
Tampico (galón)	5	2,50	12,50
Tang (polvo 6lts)	2	3,80	7,60
Leche condensada	4	0,97	3,88
TOTAL			90,85

Fuente: Supermaxi

Elaboración: Los Autores. Datos recolectados el 18/12/05²

²Estos licores no se los debe considerar dentro del capital de trabajo por las facilidades de pago otorgadas por los proveedores mencionadas anteriormente, pero siempre al inicio de un negocio los

CUADRO # 13
Presupuesto de Alimentos

Unidad	Ingredientes	Precio unid.	TOTAL
10 lt	leche	0,45	4,50
4 tarros	agua pura	1,50	6,00
4 fundas	café cubanita	0,50	2,00
10 lb	azúcar	0,25	2,50
2 funda	canela molida	0,50	1,00
4 lb	chocolate	0,90	3,60
4 cajas	aguas aromáticas	0,40	1,60
1 cajas	te ingles	0,45	0,45
1 cajas	te con limón	0,90	0,90
8 fundas	hielo	0,80	6,40
4 lt	helado	2,30	9,20
2 frasco	esencia de vainilla	0,90	1,80
3 frascos	esencia de frutas	0,90	2,70
25 unid	limones	0,05	1,25
10 lt	agua mineral	0,60	6,00
1 funda	chocolate nesquik	0,92	0,92
1 canasta	papas	4,50	4,50
6 lb	vinesa	1,80	10,80
4 lt	aceite	1,25	5,00
1 funda	sal	0,40	0,40
3 fundas	mayonesa	0,81	2,43
3 fundas	salsa de tomate	0,69	2,07
30 unid	naranjas (10 unid.)	0,05	1,50
1 unid	papayas	1,00	1,00
12 unid	guineos (6 guineos)	0,50	1,00
1 unid	melones	0,50	0,50
2 unid	piñas	0,60	1,20
2 lb	uvas	0,50	1,00
1 lb	frutillas	1,00	1,00
2 lb	mora	1,00	2,00
3 unid	lechuga	0,40	1,20
4 lb	tomate	0,40	1,60
2 lb	cebolla	0,25	0,50
5 fundas	crema de leche	0,50	2,50
12 unid	huevos	0,06	0,72
2 tarrinas	mantequilla	1,15	2,30
1 funda	azúcar en polvo	0,50	0,50
2 lb	harina	0,25	0,50

proveedores no brindan estas facilidades como con clientes antiguos por lo que hemos decidido incluir estos rubros dentro del capital de trabajo.

2 lb	carne	1,90	3,80
1 lb	alverjas	0,80	0,80
1 lb	aceituna	2,00	2,00
4 lb	pollo	1,00	4,00
1 t	torta grande	20,00	20,00
36 unid	pan sanduche	0,15	5,40
3 fundas	supan	1,20	3,60
2 unid	quesos	3,50	7,00
2 fundas	jamón	4,00	8,00
1 frasco	champiñones	1,57	1,57
5 funda	servilletas (200 unid)	1,19	5,95
TOTAL			158,06

Fuente: Centro Comercial el Arenal

Elaboración: Los Autores. Datos recolectados el 18/12/05

CUADRO # 14

Presupuesto de limpieza

Unidad	Producto	C/U	TOTAL
1 frasco	pinoklin	1,25	1,25
1 frasco	ajax cloro	0,64	0,64
2 unid	jabones de cocina	0,23	0,46
2 rollos	servilletas de cocina	0,89	1,78
2 unid	esponja multiusos	0,30	0,60
1 funda	pañños multiusos	0,70	0,70
	Desodorantes		
2 unid	ambientales	0,46	0,92
16 unid	papel higiénico	0,45	7,20
3 unid	papel para manos	0,99	2,97
3 fundas	jabón de manos	0,87	2,61
	implementos de		
1	plástico	5,00	5,00
2	escobas de limpieza	3,15	6,30
TOTAL			30,43

Fuente: Supermaxi

Elaboración: Los Autores

- El detalle de las bebidas e ingredientes para las diferentes comidas se explica en los cuadros con su respectiva cantidad, precio unitario y el total, cave

mentar que los precios ya incluyen IVA y son precios de mayorista. El monto que se necesita para gastos operacionales es de **USD 1183,48³**.

2.1.3.1.2 Otros Gastos

Los rubros a considerar son los que detallamos en el siguiente cuadro:

CUADRO # 14

OTROS GASTOS

Descripción	Valor mensual
Arriendo	1150.00
Gas	40.00
TOTAL	1190.00

Elaboración: Los Autores

Estos gastos no variaran por lo que se les considera fijos.

- Definidos todos los puntos anteriores podemos obtener la cantidad total de inversión para el capital de trabajo que es la sumatoria de los rubros de compras y otros gastos para lo cual el total asciende a **USD 2373,48**.

2.1.3.2 PROYECCION DEL CAPITAL DE TRABAJO

La proyección del Capital de Trabajo nos ayudara a determinar el valor residual del mismo dado en la vida económica del proyecto que es de 5 años que se explicará en el punto a continuación, para lo mismo se a determinado los siguientes supuestos para su calculo.

³ Para obtener estos valores se llevo un estudio para comparar los mejores precios y revisar las mejores opciones dentro del mercado y de esta manera podamos, con un criterio amplio, elegir los mejores proveedores.

CUADRO # 15
CAPITAL DE TRABAJO

SUPUESTOS	
% p?	4%
KT ₀	2373,48
KT ₁	-
KT ₂	-
KT ₃	-
KT ₄	-
KT ₅	-

La proyección es solo realizada en base a la inflación que para el caso en estudio y durante todo el período es del 4% anual, el capital de trabajo real inicial es de USD 2373,48; y en los siguientes años como no se puede incrementar la capacidad, o realizar compras innecesarias de locales u proyectos que se consideren grandes inversiones no se puede realizar incrementos del capital durante el período determinado.

En base a esto la proyección del capital de trabajo solamente se realizó en base a los ajustes de la inflación de cada año que se detalla en el cuadro a continuación.

CUADRO # 16
PROYECCION DEL CAPITAL DE TRABAJO

AÑOS					
0	1	2	3	4	5
2.373,48	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
	94.93	98.73	102.68	106.79	111.06
2.373,48	103.48	108	112.70	117.62	122.75

KT ACUM
2468.41
2567.14
2669.82
2776.61

Elaboración: Los Autores

- El valor residual de capital de trabajo es de **USD 2887.67**

INVERSION TOTAL

Una vez estudiados los puntos anteriores, hemos obtenido el valor total de la inversión. Creemos que este valor de la inversión es muy confiable, además toda la investigación en cuanto a precios y calidad se hizo de la manera más real, es por eso que la inversión parece algo elevada pero consideramos que no es en realidad un valor muy significativo ya que la misma se recupera en un corto plazo. La inversión total corresponde a **USD 20033,56**. Este valor resulta de la suma de los activos fijos, gastos de constitución e inversión de capital de trabajo.

CUADRO # 17
INVERSION TOTAL

RUBRO	VALOR
Activos Fijos	16115,08
Gastos de Constitución	1545,00
Capital de Trabajo	2373,48
TOTAL	20033,56

Elaboración: Los Autores

FINANCIAMIENTO Y CAPITAL PROPIO

Una vez determinado el monto de la inversión total que el proyecto LA TERRAZA necesitará para su puesta en práctica debemos definir la forma como vamos a obtenerlos recursos financieros. En base a esto debemos definir que monto de la inversión será cubierta por capital propio y que monto se va a financiar con capital ajeno o mediante la adquisición de una deuda.

Se ha definido que para el presente proyecto el 60% del monto total de la inversión será cubierto con capital propio, mientras que el 40% restante será cubierto con un préstamo bancario. Para este último se determinará el porcentaje, el periodo o plazo

de pago y el monto de las cuotas que se deben cancelar anualmente lo que se desarrollara posteriormente. En cuadro de ilustración de financiamiento es el siguiente:

CUADRO # 18
FINANCIAMIENTO Y CAPITAL PROPIO

	INVERSION	PRESTAMO 40%	CAP PROPIO 60%
ACT. FIJOS	16115.08	6446.03	9669.05
GTOS. CONSTIT	1545.00	618	927
CAP. TRABAJO	2373.48	949.39	1424.08
TOTAL	20033.56	8013.42	12020.13

Elaboración: Los Autores

El monto de la inversión que será cubierto por capital propio es decir por recursos de los inversionistas, esta disponible y al momento de la implementación de proyecto cubrirá los principales gastos de la adecuación del local y compra de algunos de los activos fijos.

Por otro lado los recursos que van a ser financiados servirán para cubrir el resto de la inversión necesaria para el proyecto para lo cual se definió que el monto necesario a ser financiado es de **USD 8013.42** para lo cual se contraerá un préstamo en una entidad bancaria local (datos facilitados por Banco Bolivariano) a una tasa de interés anual del 11%, a un plazo de 5 años.

La tabla de amortización de la deuda adquirida así como el detalle del pago de las cuotas, intereses y capital se presenta a continuación:

CUADRO # 19

TABLA DE AMORTIZACION DEL PRESTAMO				
EMPRESA CREDITO PERIODO	LA TERRAZA 8013,42 5 AÑOS		INTERES ANUAL FORMA DE PAGO	11% MENSUAL
VENCIMIENTO	PAGO MENSUAL	INTERES DE SALDOS	AMORTIZACION	SALDO
MES 1	174,23	73,46	100,77	8013,42 7912,65
MES 2	174,23	72,53	101,70	7810,95
MES 3	174,23	71,60	102,63	7708,32
MES 4	174,23	70,66	103,57	7604,75
MES 5	174,23	69,71	104,52	7500,23
MES 6	174,23	68,75	105,48	7394,75
MES 7	174,23	67,79	106,44	7288,31
MES 8	174,23	66,81	107,42	7180,89
MES 9	174,23	65,82	108,41	7072,48
MES 10	174,23	64,83	109,40	6963,08
MES 11	174,23	63,83	110,40	6852,68
MES 12	174,23	62,82	111,41	6741,27
MES 13	174,23	61,79	112,44	6628,83
MES 14	174,23	60,76	113,47	6515,37
MES 15	174,23	59,72	114,51	6400,86
MES 16	174,23	58,67	115,56	6285,30
MES 17	174,23	57,62	116,61	6168,69
MES 18	174,23	56,55	117,68	6051,01
MES 19	174,23	55,47	118,76	5932,24
MES 20	174,23	54,38	119,85	5812,39
MES 21	174,23	53,28	120,95	5691,44
MES 22	174,23	52,17	122,06	5569,38
MES 23	174,23	51,05	123,18	5446,21
MES 24	174,23	49,92	124,31	5321,90
MES 25	174,23	48,78	125,45	5196,45
MES 26	174,23	47,63	126,60	5069,86
MES 27	174,23	46,47	127,76	4942,10
MES 28	174,23	45,30	128,93	4813,17
MES 29	174,23	44,12	130,11	4683,07
MES 30	174,23	42,93	131,30	4551,76
MES 31	174,23	41,72	132,51	4419,26
MES 32	174,23	40,51	133,72	4285,54
MES 33	174,23	39,28	134,95	4150,59
MES 34	174,23	38,05	136,18	4014,41
MES 35	174,23	36,80	137,43	3876,98
MES 36	174,23	35,54	138,69	3738,29
MES 37	174,23	34,27	139,96	3598,32
MES 38	174,23	32,98	141,25	3457,08
MES 39	174,23	31,69	142,54	3314,54
MES 40	174,23	30,38	143,85	3170,69
MES 41	174,23	29,06	145,17	3025,53
MES 42	174,23	27,73	146,50	2879,03
MES 43	174,23	26,39	147,84	2731,19
MES 44	174,23	25,04	149,19	2582,00
MES 45	174,23	23,67	150,56	2431,44
MES 46	174,23	22,29	151,94	2279,49
MES 47	174,23	20,90	153,33	2126,16
MES 48	174,23	19,49	154,74	1971,42
MES 49	174,23	18,07	156,16	1815,26
MES 50	174,23	16,64	157,59	1657,67
MES 51	174,23	15,20	159,03	1498,64
MES 52	174,23	13,74	160,49	1338,14
MES 53	174,23	12,27	161,96	1176,18
MES 54	174,23	10,78	163,45	1012,73
MES 55	174,23	9,28	164,95	847,79
MES 56	174,23	7,77	166,46	681,33
MES 57	174,23	6,25	167,98	513,34
MES 58	174,23	4,71	169,52	343,82
MES 59	174,23	3,15	171,08	172,74
MES 60	174,23	1,58	172,65	0,09
TOTAL	10453,38	2440,47	8013,42	

Elaboración: Los Autores

CAPITULO 3: LA COMPETENCIA

3.1 ANALISIS DE LA COMPETENCIA DIRECTA E INDIRECTA

3.1.1 COMPETENCIA DIRECTA

Dentro de este punto podemos considerar como jugadores directos a aquellos negocios que presten servicios similares y que tengan características afines al del proyecto en que consiste nuestra propuesta, estos negocios constituyen nuestra competencia potencial, es decir los negocios que en los actuales momentos atrae a la mayoría de mercado meta, el segmento de personas o consumidores considerado segmento estratégico, que es al cual va estar dirigido nuestro proyecto en el inicio de su constitución.

Como se sabe en la ciudad de Cuenca no hay sitios similares a lo que nuestro proyecto hace referencia, pero existen algunos bares con parecidas características. A continuación mencionaremos algunos de ellos:

- Los Eucaliptos
- San Ángel
- Tal-cual
- Tapitas y canciones
- La Casona Vieja
- El Tranquilo

Como se definió anteriormente los negocios que ofrecen servicios similares a los nuestros son:

- **San Ángel:** Este bar se caracteriza por ser acogedor, de tamaño pequeño, con tarima para presentación de grupos musicales en vivo, que se presentan frecuentemente de jueves a sábado, el servicio es atendido por meseros y un barman en la barra, decorado con mesas de madera y sillas del mismo material, ofrecen bebidas y bocaditos para picar y sus precios altos para lo que ofrecen.

- **Los Eucaliptos:** Se caracteriza por tener un ambiente acogedor, cómodo, amplio, decorado emanando un ambiente romántico y rústico en una casa colonial, un servicio especializado, rápido, en cuanto a comidas y bebidas tienen una mayor variedad mas asemejado a un restaurante que a un bar, cuanta con una gran ventaja como es la realización de eventos como es la noche “ladies night” que tiene mucha acogida en nuestra ciudad gracias a sus promociones.
- **La Casona Vieja:** A este bar lo caracteriza un ambiente bohemio, nostálgico mas asemejado a las características de la propuesta de nuestro bar con presentación de grupos en vivo, un servicio personalizado pero un poco demorado, sus precios en bebidas son un tanto elevado para su calidad.
- **El Tranquilo:** Este bar se caracteriza por la presentación de grupos de música en vivo con grupos de actualidad todos los fines de semana y por tener amplitud de ambientes, su servicio es un poco deficiente para la capacidad de personas que alberga dentro de este local, los precios de sus bebidas y comida son accesibles para el publico pero este bar se caracteriza mas para personas jóvenes.
- **Tal-cual:** Su ambiente es acogedor, pero el local pequeño, no satisface las necesidades del gran numero de clientes que tuvo en sus comienzos, esta ubicado en una zona un poco peligrosa en las noches y no cuenta con guardias para los automóviles, los precios son módicos pero también para personas jóvenes.
- **Tapitas y canciones:** Tiene un ambiente bohemio, decorado de madera en su mayor parte, los precios de las bebidas son accesibles y frecuentado por gente joven que busca ambientes mas tranquilos que a los de una discoteca o bar común.

3.1.2 COMPETENCIA INDIRECTA

En lo referente a los jugadores indirectos, podemos considerar a los mismos a todos aquellos negocios que prestan un tipo de servicio que sustituye al que pretendemos ofrecer, entre estos podemos considerar a restaurantes, discotecas, cines, teatros, centros comerciales y demás eventos que sirvan como medios de esparcimiento y diversión para el consumidor falto de este tipo de servicios.

3.2 ANALISIS DE PRECIOS DE LA COMPETENCIA

Antes de la realización del estudio de los precios de nuestra principal competencia cabe acotar que los ingresos o las ventas de este tipo de servicio que se pretende ofrecer se brindará de manera continua pero con una variante a considerar, este servicio tiene temporalidades en donde existe mayor concurrencia de personas a este tipo de negocios, en este caso la producción de nuestro servicio puede ser considerada como estacional, ya que ciertos servicios se brindarán solamente en dichas fechas de mayor afluencia de clientes, por lo que se a dividido las temporadas de la siguiente manera:

CUADRO # 20

TEMPORADA ALTA	TEMPORADA BAJA
Abril	Enero
Mayo	Febrero
Julio	Marzo
Agosto	Junio
Noviembre	Septiembre
Diciembre	Octubre

Fuente: Datos recolectados de los bares de la ciudad

Elaboración: Los Autores

En temporada alta se promoverá una mayor variedad de servicios para atraer la mayor cantidad de clientes, mientras que en temporada baja no será tan intensa la variedad de servicios pero si se tratará de realizar eventos esporádicos para que el negocio no pierda aceptación y siga con su posición en el mercado.

En los bares se estima un ingreso promedio de ventas que se puede lograr tanto en meses de temporada alta como de temporada baja.

A continuación se presenta una estimación de ventas de estos bares, según datos recolectados de los mismos. Se hace referencia a un detalle por ingreso mensual y anual para cada tipo de temporada:

CUADRO # 21
TEMPORADA BAJA

Jueves	Viernes	Sábado	Semanal	Mensual	Anual
283.85	576.03	356.75	1216.63	4866.52	29199.12

Fuente: Datos recolectados de los bares de la ciudad.

Elaboración: Los Autores

CUADRO # 22
TEMPORADA ALTA

Jueves	Viernes	Sábado	Semanal	Mensual	Anual
485.64	1053.28	715.17	2254.09	9016.36	54098.16

Fuente: Datos recolectados de los bares de la ciudad.

Elaboración: Los Autores

Es importante recalcar que no se podrá estimar en la misma manera la demanda para nuestro bar, ya que estos datos incluyen la concurrencia y demanda por parte de gente mas joven que acuden con mayor regularidad, aunque nuestro bar también tiene la visión de acoger a este segmento de mercado en un futuro y entonces estos datos y proyecciones pueden servirnos mucho, pero por ahora solo serán una guía.

De igual forma, conocido ya como es el mercado y en base a que las ventas se realizan de acuerdo a temporadas hemos realizado una comparación de precios de los negocios que consideramos con los rivales mas fuerte, como son San Ángel y Los Eucaliptos, por tener mayor afluencia de clientes, esta comparación de precios esta dividida en dos puntos que son en bebidas y comida y presentamos los cuadros comparativos a continuación:

BEBIDAS

Este punto estará subclasificado en cócteles y en botellas, para lo cual se ha realizado un estudio de los precios de las bebidas que son consumidos con más frecuencia.

CUADRO # 23
BEBIDAS COCTEL

Cóctel	San Ángel	Eucaliptos	El Tranquilo	Promedio
Whisky J. Rojo	3,50	3,00	3.00	3.25
Whisky J. Negro	4,00	3,50	3.50	3.75
Destornillador	2,50	2,80	2.50	2.65
Cuba Libre	2,50	2,80	2.50	2.65
Tequila	2,90	3,00	2.50	2.95
Submarino	2,90	3,00	3.00	2.95
Caipiriña	2,50	2,80	3.00	2.65
Gin tonic	2,50	2,80	2.00	2.65
Cerveza Nacional	1,50	2,00	1.50	1.75
Cerveza Importada	2,50	3,00	2.50	2.75
Cosmopolitan	2,50	3,00	3.00	2.75
Piña Colada	2,50	2,80	2.50	2.65

Fuente: Datos recolectados de los bares de la ciudad.

Elaboración: Los Autores

CUADRO # 24
BEBIDAS BOTELLA

Botellas	San Ángel	Eucaliptos	El Tranquilo	Promedio
W. Chivas	65,00	75,00	70.00	70
W. Jhonny Rojo	42,00	50,00	45.00	46
W. Jhonny Negro	65,00	70,00	65.00	67.5
Gin	39,00	40,00	40.00	39.5
Vodka Finlandia	30,00	35,00	30.00	32.5
Tequila J. Cuervo	35,00	45,00	40.00	40
Ron Bacardi	30,00	35,00	35.00	32.5
Ron Appleton	30,00	35,00	35.00	32.5

Fuente: Datos recolectados de los bares de la ciudad.

Elaboración: Los Autores

En cuanto a precios, lo investigado con anterioridad marca una gran diferencia solo entre tres de los negocios de este mercado, podemos observar que los precios tanto de cócteles como de botellas son demasiado elevados a lo que generalmente cuesta su preparación y a lo que se puede comprar en licoreras, por lo que nuestro proyecto al momento de fijar precios, tomará mucho en cuenta estas observaciones para brindar un mejor servicio de precios al consumidor.

COMIDA

De igual forma que las bebidas, solamente se tomarán en cuenta lo que se considera mas consumido por los clientes.

CUADRO # 25
CAFETERIA

NOMBRE	San Ángel	Eucaliptos	Promedio
BEBIDAS CALIENTES			
Capuchino	1,20	2,00	1.6
Express	0,50	1,50	1
Tinto	0,80	1,00	0.9
Irlandés	1,50	2,00	1.75
Chocolate	1,20	2,00	1.60
Aguas Aromáticas	0,45	0,85	0.65
Te Ingles	0,45	0,85	0.65
BEBIDAS FRIAS			
Ice Tea	1,70	2,00	1.85
Milk Shake	1,70	2,50	2.10
Helados	1,50	1,95	1.73

Colas	0,99	1,00	0.99
SANDUCHES			
Pollo	3,70	3,25	3.47
Queso	2,40	3,00	2.70
Mixto	2,60	3,25	2.93
PARA PICAR			
Ensalada Mixta	2,30	2,75	2.53
Tablitas de queso	3,50	5,50	4.5
POSTRES			
Tortas	1,80	2,95	2.38
Mousse de Chocolate	2,00	2,50	2.25

Fuente: Datos recolectados de los bares de la ciudad.

Elaboración: Los Autores

Gracias a esta comparación se logro determinar de igual manera que los precios de la comida que se ofrece en dichos bares con un poco elevados, especialmente Los Eucaliptos donde a pesar de no ofrecer platos similares, los que mas se parecen son muy caros en comparación con San Ángel⁴.

⁴ En la sección cafetería no se toma en cuenta a El tranquilo debido a que no presta este tipo de servicio.

CAPITULO 4: ANALISIS FINANCIERO

4.1 ESTRUCTURA DE PRECIOS

PRECIOS

Los precios de las bebidas y la comida a servirse en LA TERRAZA Bar se a determinado en base al costo para lo cual lo primero es determinar el costo de cada uno de los productos a servirse en este bar, este análisis esta dividido en comida a los cuales los clasificaremos dentro de la sección de cafetería y las bebidas en la sección del bar.

El costo de cada producto se lo ha determinado en base al costo de cada ingrediente del producto, por lo que esta ardua tarea, nos ayudo para determinar de una manera más exacta el costo tanto de los productos de cafetería como de los del bar.

El porcentaje de ganancia que LA TERRAZA a establecido para cada producto es diferente ya que no se pudo estandarizar el margen de utilidad deseado, esto para evitar romper los precios de mercado que tampoco obedecen a márgenes fijos, en muchos de los bares en la ciudad el margen de utilidad es del 200 y hasta el 300 por ciento, lo que consideramos exagerados y los márgenes de ganancia impuestos en este proyecto para nuestros productos son razonables, teniendo una tendencia media, esto debido a que pretendemos dar una mejor calidad de productos y servicios a precios asequibles para incrementar los volúmenes de consumo por persona en una noche, ya que en los bares de la competencia por lo general las personas están acostumbradas a consumir solamente el cover mínimo y la comida y bebidas que tienen los precios mas bajos, por esta razón hemos decidido tener precios un poco mas bajos que los de la competencia. Con esto no pretendemos romper los precios de mercado si no más bien pensar en la economía de nuestros clientes y enfocarnos a un segmento de mercado más amplio y no solamente a niveles sociales altos

Para definir con mayor precisión los precios de nuestros productos nos basaremos en un promedio de los precios de nuestros dos competidores más fuertes constituidos por el San Ángel, Bar-Cafetería Los Eucaliptos y el Tranquilo para la definición del

precio final. Cabe recalcar que los precios que están promediados incluyen IVA y porcentaje de servicios del 10%⁵.

Para la determinación de los precios de los principales productos a ofrecerse en el bar, hemos estructurado cuadros donde los dividimos por costo, precio y precio de venta al público.

- **Costo:** este implica el valor de cada uno de los ingredientes que se utilizan en la elaboración tanto de comida como de las bebidas, en base a la cantidad utilizada para su preparación.
- **Precio:** el precio es la suma de el costo mas la margen de utilidad que pretendemos obtener, la terraza ha establecido para cada producto que este margen sea diferente ya que no se pudo estandarizar el porcentaje de ganancia deseado, esto para evitar romper los precios de mercado que tampoco obedecen a márgenes fijos, ya que las ganancias en muchos bares es del 200 y hasta el 300 por ciento y los márgenes de ganancias impuestos por este proyecto para nuestros productos son razonables, tendiendo una tendencia media esto debido a que pretendemos dar una mejor calidad de productos y servicios a precios asequibles. Para definir con mayor precisión los precios de nuestros productos nos basaremos en un promedio de los precios de nuestros competidores más fuertes para la definición del precio final.
- **Precio de Venta (P.V.P):** Es el precio final para el consumidor y se lo ha calculado en base al precio más el 10 % de servicio y el 12% del IVA en los productos gravados con estos impuestos.

⁵ Ver en cuadros Nro. 23, 24, 25 en las paginas 28 y 29 (precios promediados de los principales competidores)

CUADRO # 26
PRECIOS DE LA SECCIÓN CAFETERÍA

NOMBRE	INGREDIENTES	COSTO	PRECIO	P.V.P.
BEBIDAS CALIENTES				
Capuchino	Leche café cubanito Agua Azúcar canela molida TOTAL	0,09 0,067 0,0095 0,005 <u>0,01</u> 0,18	0,82	1,00
Express	café cargado agua azúcar TOTAL	0,0988 0,038 <u>0,005</u> 0,14	0,40	0,50
Tinto	agua café cubanito azúcar TOTAL	0,038 0,0114 <u>0,005</u> 0,05	0,40	0,50
Irlandés	café whisky crema de leche azúcar moreno café molido TOTAL	0,0494 0,2 0,17 0,007 <u>0,033</u> 0,46	1	1,25
Chocolate	leche agua chocolate azúcar TOTAL	0,09 0,0038 0,03 <u>0,005</u> 0,13	0,82	1,00
Aguas Aromáticas cedron menta manzanilla hierva luisa	agua fundas aromáticas azúcar TOTAL	0,038 0,04 <u>0,005</u> 0,08	0,35	0,45
Te Ingles	agua te ingles azúcar TOTAL	0,038 0,045 <u>0,005</u> 0,09	0,35	0,45
BEBIDAS FRIAS				
Ice Tea	te con limón agua azúcar hielo picado	0,09 0,038 0,005 <u>0,04</u>		

	TOTAL	0,17	0,82	1,00
Milk Shake	helado leche esencia de frutas hielo picado azúcar TOTAL	0,33 0,09 0,018 0,04 <u>0,0025</u> 0,48	 1,22	 1,50
Limonada Imperial	limones agua mineral azúcar hielo picado TOTAL	0,034 0,12 0,005 <u>0,04</u> 0,2	 0,82	 1,00
Chocolate Frío	leche agua chocolate nesquik hielo picado azúcar TOTAL	0,09 0,0038 0,05 0,04 <u>0,005</u> 0,19	 0,5	 0,65
Helados	helado TOTAL	<u>0,25</u> 0,25	 0,98	 1,20
Colas	1/2 lt 1.5 lt 3 lt TOTAL	0,3 0,11 <u>0,09</u> 0,09	 0,61	 0,75
Jugos				
Naranja	naranja azúcar agua hielo TOTAL	0,3 0,005 0,038 <u>0,04</u> 0,38	 0,82	 1,00
Mora	mora azúcar agua hielo TOTAL	0,17 0,005 0,038 <u>0,04</u> 0,25	 0,8	 1
Frutas	papaya pina tomate de árbol mango	0,09 0,08 0,12 0,2		
	agua hielo azúcar TOTAL	0,038 0,04 <u>0,005</u> 0,573	 1,02	 1,25
SANDUCHES				
Pollo	pan filete de pollo lechuga tomate mayonesa TOTAL	0,15 0,17 0,03 0,04 <u>0,02</u> 0,41	 1,63	 2,00

Queso	supan queso mantequilla TOTAL	0,1 0,18 <u>0,03</u> 0,31	0,82	1,00
Mixto	supan queso jamón mantequilla TOTAL	0,1 0,18 0,2 <u>0,03</u> 0,51	1,05	1,30
Vegetariano	pan lechuga tomate cebolla champiñones mayonesa TOTAL	0,15 0,03 0,04 0,03 0,11 <u>0,02</u> 0,38	1,63	2,00
PARA PICAR				
Papas Fritas	papas vinesa aceite sal mayonesa salsa de tomate TOTAL	0,2 0,3 0,063 0,004 0,02 <u>0,017</u> 0,604	1,22	1,50
Empanadas de carne	Harina carne mantequilla alverjas huevo aceituna aceite royal TOTAL	0,05 0,3 0,03 0,1 0,015 0,13 0,05 <u>0,02</u> 0,695	1,35	1,55
Empanadas de pollo	Harina pollo mantequilla alverjas huevo aceituna aceite royal TOTAL	0,05 0,14 0,03 0,1 0,015 0,13 0,05 <u>0,02</u> 0,535	1,15	1,45
POSTRES				
Ensalada de Frutas	naranja papaya guineo sandia pina uvas	0,1 0,07 0,08 0,1 0,1 <u>0,07</u>		

	TOTAL	0,62	1,63	2,00
Frutillas con crema	frutillas	0,33		
	crema de leche	0,17		
	esencia de vainilla	0,009		
	azúcar	<u>0,005</u>		
	TOTAL	0,51	1,63	2,00
Duraznos con crema	duraznos	0,43		
	crema de leche	0,17		
	esencia de vainilla	0,009		
	azúcar	<u>0,005</u>		
	TOTAL	0,61	1,63	2,00
Tortas	duraznos y almendras			
	Chocolate			
	Manzana	0,5		
	TOTAL	0,5	0,82	1,00
Mousse de Chocolate	Chocolate	0,33		
	Mantequilla	0,15		
	Huevos	0,04		
	Ron	0,075		
	azúcar en polvo	<u>0,05</u>		
	TOTAL	0,645	1,63	2,00

Elaboración: Los Autores

CUADRO # 27
PRECIOS DE LA SECCIÓN BAR

Cóctel	Componentes/Ingredientes	Costo	Precio	P.V.P.
Whisky J. Rojo	Jonnie Walter Rojo (\$13,86)	1		
	Agua Mineral	0,02		
	Hielo	<u>0,03</u>		
	TOTAL	1,05	2,31	2,85
Whisky J. Negro	Jonnie W. Negro (\$17,96)	1,20		
	Agua Mineral	0,02		
	Hielo	<u>0,03</u>		
	TOTAL	1,25	2,75	3,4
John Barr	Jonh Barr	0,30		
	Agua mineral	0,02		
	Hielo	<u>0,03</u>		
	TOTAL	0,35	0,80	1
Destornillador	Smirnoff	0,45		
	Jugo de Naranja (Tampico)	0,11		
	Rodaja de naranja	<u>0,01</u>		
	TOTAL	0,57	1,30	1,6
Cuba Libre	Habana Club	0,18		
	Cola (Coca-Cola)	0,06		
	Hielo	0,03		
	Rodaja de Limón	<u>0,01</u>		
	TOTAL	0,28	0,80	1
Tequila	José 2 Cuervos	0,50		
	Limos	0,01		
	Sal	<u>0,02</u>		
	TOTAL	0,53	1,30	1,6
Submarino	Tequila (José 2 Cuervos)	0,50		
	Cerveza	<u>0,85</u>		
	TOTAL	1,35	2,85	3,5
Continental	Azúcar	0,03		
	Jugo de Limón	0,09		
	Hielo	0,03		
	Habana Club	0,18		
	Crema de Menta	<u>0,23</u>		
	TOTAL	0,58	1,38	1,7
Menta Cooler	Rodaja de Naranja	0,01		
	Hielo	0,03		
	Crema de Menta	0,23		
	Jugo de Limón	<u>0,09</u>		
	TOTAL	0,36	1,00	1,25
Tricolor	Jarabe de Granadina	0,06		
	Crema de Menta	0,08		
	Apleton Gold	<u>0,07</u>		

	TOTAL	0,21	1,22	1,5
Daiquiri	Jugo de Limón Ron Apleton White Azúcar Gratinada TOTAL	0,40 0,18 <u>0,09</u> 0,67	 1,55	 1,9
Amareto	Jugo de Naranja Amareto TOTAL	0,45 <u>0,21</u> 0,66	 1,55	 1,91
Cosmopolitan	Smirnoff Crema de Cacao Crema de Durazno Zum de limón TOTAL	0,46 0,17 0,27 <u>0,10</u> 1,00	 2,05	 2,5
Blue Margarita	Tequila (José 2 Cuervos) Crema de Cacao Jugo de Limón TOTAL	0,50 0,13 <u>0,15</u> 0,78	 1,75	 2,15
Canelazo	Agua de Canela Licor Blanco TOTAL	0,20 <u>0,15</u> 0,78	 0,80	 1
Jarra Canelazo		2,20	4,90	6,05
Cucaracha	Tequila Licor de Café TOTAL	0,50 <u>0,17</u> 0,67	 1,50	 1,85
Tequila Sunrise	Tequila Granadina Jugo de Naranja (Tampico) Hielo TOTAL	0,50 0,06 0,11 <u>0,03</u> 0,70	 1,65	 2,05
Sexo en la playa	Tequila Licor de Melón Crema Chantilly TOTAL	0,50 0,60 <u>0,25</u> 1,35	 1,65	 2,03
Copa vino Blanco	Vino Freeze blanco	0,33	0,90	1,1
Copa vino Rojo	Ambasador	0,33	0,90	1,1
Martini	Hielo Gin Gordon Vermouth Gancia Blanco	0,03 0,60 0,08		
	Cáscara de limón 1 Aceituna TOTAL	0,03 <u>0,05</u> 0,79	 2,05	 2,50
Tom Collins	Azúcar impalpable Jugo de limón Hielo Gin Gordon TOTAL	0,10 0,09 0,03 <u>0,20</u> 0,42	 1,22	 1,5
Pink Lady	Hielo Gin Gordon Crema de cacao Jarabe de granadina	0,03 0,20 0,10 <u>0,06</u>		

	TOTAL	0,39	1,22	1,5
Eggnog	1 huevo entero	0,10		
	Azúcar granulada	0,07		
	Brandy Espléndido	0,09		
	Amareto	0,11		
	Mantequilla	0,04		
	Canela molida	0,04		
	TOTAL	0,45	1,65	2
Primavera	Hielo	0,03		
	Gin Gordón	0,60		
	Jugo de limón	0,09		
	Jugo de piña	0,25		
	Jugo de naranja	0,11		
	Jugo de mango	0,25		
	Jugo de maracuya	0,15		
	Granadina	0,06		
	TOTAL	1,54	2,84	3,5
Piña colada	Zhumir piña colada	0,24		
	Leche condensada	0,03		
	Hielo	0,03		
	TOTAL	0,30	1,22	1,5
Long Island	Vodka Smirnoff	0,34		
	Gin Gordón	0,60		
	Tequila	0,50		
	Ron	0,18		
	Jugo de limón	0,12		
	Azúcar granulada	0,07		
	Cola (Coca-Cola)	0,06		
	TOTAL	1,87	2,84	3,5
Vino hervido		0,40	1,00	1,25
Jarravino hervido		2,00	5,15	6,35

Elaboración: Los Autores

Los precios finales están considerados también en base a la accesibilidad y aceptación que pretendemos que tengas nuestros productos por parte del cliente ya que consideramos que los precios impuestos por la competencia son demasiados altos y muchas veces se constituyen en razones para limitar su consumo dentro de un bar.

4.2 EVALUACION FINANCIERA DEL PROYECTO

4.2.1 DETERMINACION DEL ESPACIO FISICO DEL LOCAL

4.2.1.1 CAPACIDAD INSTALADA

Para una correcta evaluación financiera hemos considerado pertinente realizar la evaluación de la capacidad que tiene el local para albergar a las personas dentro de el, este requerimiento también es necesitado para obtener los permisos de funcionamiento, en este caso nos permitirá determinar el número de personas que pueden asistir en promedio por una noche y de esta manera proyectar las ventas en puntos posteriores.

Para determinar la capacidad que podrá albergar el local donde se pretende implementar el bar, primero determinaremos a continuación las dimensiones de los diferentes espacios físicos que conforman el área total del local.

CUADRO # 28
CAPACIDAD INSTALADA

AREA	DIMENSION
Planta Baja	72 m ²
Terraza superior	22 m ²
Terraza pequeño	8 m ²
Cuarto1 (planta alta)	28m ²
Cuarto 2 (planta baja)	28 m ²
Cuarto3 (planta baja)	25 m ²
Cocina	17 m ²
2 baños (planta baja)	5 m ²
1 baños (planta alta)	5 m ²
TOTAL	182 m²

Elaboración: Los Autores

Para las diferentes áreas hemos determinado la cantidad de mesas, sillas, muebles y barras para atender el servicio de bebidas. Los mismos que los hemos determinado en base a diferentes modelos para cada uno de los ambientes que vamos a implementar para esto hemos definido de la siguiente manera:

Cuarto # 2 (planta baja)

Descripción	Cantidad
Mesa y cuatro sillas (madera y metal)	12

Cuarto # 1 (planta alta)

Descripción	Cantidad
Mesa y cuatro sillas (madera y metal)	2
Muebles modulares (madera triplex, esponja y cuero)	2
Sillas pequeñas (madera y cuero)	4

Terraza (planta alta)

Descripción	Cantidad
Muebles modulares (madera triplex, esponja y cuero)	2

Sala lateral a la puerta de entrada

Descripción	Cantidad
Mesa y cuatro sillas (madera y metal)	4

Barra principal (primer piso)

Descripción	Cantidad
Barra 4 metros y medio (metal y madera)	1
Sillas para barras	8

Cuarto # 3 (planta baja)

Descripción	Cantidad
Mesa y cuatro sillas (madera y metal)	2
Barra 2 metros y medio (metal madera)	1
Sillas para barras	6

Pared lateral.

Descripción	Cantidad
Mesa y cuatro sillas (madera y metal)	5

En base a las adecuaciones y equipamiento de muebles y barras en el local podemos determinar la cantidad de personas que el local alojaría el local para esto hemos realizado este análisis en base a dos aspectos que son la cantidad de personas que

podrían permanecer sentadas y las personas que permanecen bailando o de pie y los resultados obtenidos los obtuvimos en base a los siguientes cálculos:

CUADRO # 30
PERSONAS SENTADAS

MUEBLES	CANTIDAD	# DE PERSONAS	TOTAL PERSONAS
Sillas (madera y metal)	25	4	100
Muebles modulares	4	4	16
Sillas pequeñas (madera y cuero)	4	1	4
Sillas para barras	14	1	<u>14</u>
TOTAL			134

Elaboración: Los Autores

El cálculo de este número de personas las realizaremos en base al espacio libre que queda en las diferentes espacios. Hemos determinado que un metro cuadrado abarca 4 personas.

CUADRO # 31
PERSONAS DE PIE Y BAILANDO

ESPACIO	DIMENSION	# PERSONAS
Pista de baile	20 m ²	80
Terraza pequeña	8 m ²	32
Cuarto 1	5 m ²	20
Cuarto 2	5 m ²	20
Cuarto 3	3 m ²	12
TOTAL		164

Elaboración: Los Autores

Las cantidades anteriores fueron calculadas en base a los aspectos citados pero, hay un factor importante que es que las personas que están sentadas generalmente bailan y caminan por los pasillos y espacios libres por lo que podemos fijar la capacidad máxima total del local en **250** personas.

Fotos del interior del local que se va arrendar:



4.2.2 VIDA ECONOMICA DEL PROYECTO

La vida económica de un proyecto o de una empresa es el tiempo que sus idearios piensan que esta pueda permanecer laborando en el mercado y le permiten recuperara de cierto modo el monto invertido para su constitución y también le genere utilidades a lo largo de cada uno de los años.

En el caso del presente proyecto, al constituirse en un negocio de diversión su tiempo de vida no es muy largo debido a los constantes cambios que se generan en los gustos y preferencias de los consumidores y en las tendencias que tiene cada época, por lo cual definiremos la vida económica de LA TERRAZA Bar en base a supuestos que justifique las razones por las cuales se escogerá los años de duración de este negocio.

Supuestos para la determinación de la vida útil del proyecto

- Una vida económica que permita idear un nuevo concepto de negocio que se ajuste a las necesidades cambiantes del mercado al cual está dirigido para poder rediseñar el proyecto para otro periodo de vida futura.
- El tiempo de vida del proyecto debe permitir cubrir con la inversión total del mismo y además de esto generar utilidades que permitan a los inversionistas justificar su dedicación, esfuerzo, tiempo y recursos invertidos en el proyecto..

- Una vida económica que permita consolidar nuestro nombre como un sinónimo de calidad y buen servicio para poder proponer nuevos servicios y productos.
- Una vida económica que permita generar recursos propios para la generación de nuevos proyectos de diversión bajo la misma ideología o bajo el sello del mismo nombre de LA TERRAZA Bar.
- Una vida económica que permita desarrollar nuevos conceptos en bebidas y comida que promueva al desarrollo de la cultura gastronomía local.
- Una vida económica que nos permita cubrir los préstamos o financiamiento que debamos solicitar para la consecución del proyecto.

Estos supuestos son los mas relevantes en las personas que formamos LA TERRAZA Bar hemos considerado importante determinar la vida económica del proyecto, en base a todas estas consideraciones hemos determinado que la vida útil del proyecto es de 5 años.

4.3 FLUJOS DEL PROYECTO

La realización de los flujos nos permitirá determinar la rentabilidad del proyecto, así como su capacidad de generar efectivo para realizar pagos, para esto debemos realizar cálculos previos en lo concerniente a los ingresos y egresos en los que debe incurrir el negocio para sus operaciones. Para esto realizaremos la proyección para los 5 años de vida del proyecto, considerando que se ha tomado como supuesto que cada año en las operaciones influirá un proceso inflacionario con un porcentaje del 4% anual.

4.3.1 DETERMINACION DE INGRESOS (PRIMER AÑO)

Los ingresos que se generaran para este proyecto estarán en su mayoría determinados por las ventas del servicio a ofrecerse. Para esto se ha establecido una estrategia en cuanto a la manera de cobro del servicio a brindarse, la misma que consiste en no cobrar lo que en negocios de diversión nocturnos como bares y discotecas se

denomina “cover” que es un porcentaje de dinero que pagan los clientes solo por ingresar al establecimiento. En ves de esto nuestro bar cobrará solamente el rubro correspondiente al consumo de bebidas y comidas.

En base a esta estrategia definiremos el nivel de ventas que LA TERRAZA Bar podría tener en su primer año de operaciones. Las mismas estarán calculadas en base al número de personas que constituye la demanda insatisfecha del mercado al cual esta orientado el bar tomando en consideración que al ser de forma anual se incluye la demanda en temporada alta y baja, además se tomará en consideración el consumo promedio de una persona, estos datos se obtuvieron de la realización de la encuesta de estudio de mercado y al calculo de la demanda.(ANEXO 2)

4.3.2 DETERMINACIÓN DE ASISTENCIA AL BAR

La única forma en la que se puede estimar la demanda del proyecto, es mediante la utilización de los resultados de la encuesta. Esto es, usando los resultados de las preguntas más importantes, realizar un cálculo estimado sobre la demanda. En este caso se utilizara los datos sobre la frecuencia de asistencia de las personas (hombres y mujeres) al bar, además se necesitara los resultados sobre la aceptación o no del bar por parte de estas personas, y los días de la semana en que los clientes asisten con mayor regularidad.

- **Frecuencia:** La mayor frecuencia de asistencia al bar es de una vez por mes. Estos son los datos que proporciono la encuesta y en cierta manera pensamos que la frecuencia es baja debido a que no existen en la ciudad bares que satisfagan las necesidades de este tipo de segmento, por lo que la gente no esta muy acostumbrada ni tiene la intención de salir muy frecuentemente a disfrutar de este tipo de servicios y menos aun cuando no existe locales donde puedan hacerlo. Así que se pretende tener una mayor frecuencia de asistencia una vez que se haya implementado el proyecto.
- **Aceptación:** esto es sencillo ya que simplemente se deben recoger los resultados de la encuesta en cuanto a esta pregunta, los cuales fueron: la aceptación en hombre fue de 86% y de las mujeres fue del 78%.

- **Datos del INEC:** para determinar la demanda se ha podido obtener datos del INEC datos referentes a la población económicamente activa, y en el rango de las edades que son de nuestra conveniencia y que servirán para generalizar los datos obtenidos por la encuesta para la población total de estudio o nuestra demanda insatisfecha.

CUADRO # 32
POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA

SEXO Y GRUPOS DE EDAD	TOTAL	GRUPOS PRINCIPALES DE OCUPACION					
		MIEMBROS PODER EJECUTIVO	PROF. CIENTIF. INTELEC.	NIVEL MED.	EMPLEADOS DE OFICINA	TRABAJAD. DE LOS SERVICIOS	TRABA. NUEVOS.
Cantón: Cuenca							
TOTAL	26532	1775	7304	2494	4789	10083	87
De 30 a 34 años		537	1826	807	1619	3162	28
De 35 a 39 años		494	1904	654	1379	2919	29
De 40 a 44 años		405	1909	606	1056	2432	21
De 45 a 49 años		339	1665	427	735	1570	9
HOMBRES	12977	1207	3952	1300	2007	4468	43
De 30 a 34 años		356	865	434	619	1403	14
De 35 a 39 años		342	991	350	544	1330	12
De 40 a 44 años		265	1072	305	475	1064	11
De 45 a 49 años		244	1024	211	369	671	6
MUJERES	13555	568	3352	1194	2782	5615	44
De 30 a 34 años		181	961	373	1000	1759	14
De 35 a 39 años		152	913	304	835	1589	17
De 40 a 44 años		140	837	301	581	1368	10
De 45 a 49 años		95	641	216	366	899	3

Fuente: www.inec.com.ec

Una vez recolectados todos estos datos, pasamos a calcular la demanda de la siguiente forma:

- De los 12,977 que es el total de hombres en este rango de edades y que es económicamente activo, se estima el 86%, ya que solo este porcentaje aceptaba ir al bar. Por lo tanto:

$$12,977 * 0.86 = 11,160.22 \text{ Hombres}$$

- De igual manera se hace el calculo para las mujeres:

13,555 (Mujeres económicamente activas, en el rango de edades deseadas)

78% (Porcentaje de aceptación)

$$13,555 * 0.78 = 10,572.90 \text{ Mujeres}$$

En total nuestra demanda será de 21,733 personas que demandaran nuestro servicio.

Para encontrar la demanda potencial insatisfecha se debe restar el tamaño total de la demanda menos el porcentaje de demanda que acoge la competencia, es decir, la oferta menos la demanda. Sin embargo en el caso de este proyecto, ha sido imposible recolectar o ubicar este tipo de datos, por lo que se utilizara otro método para encontrar la demanda potencial insatisfecha. Este método utiliza un porcentaje como medida recomendada. El porcentaje va del 1% al 10% de la demanda total ya que de esta manera se aproxima al valor de la demanda potencial insatisfecha, sin tener demasiado riesgo y sin sobrevaluar el proyecto.

Demanda P. Insatisfecha:

$$21,733 * 0.04 (4\%) = 869.32 \text{ personas}$$

Redondeando: 869 personas, entre hombres y mujeres.

Como el 52% de hombres y el 27% de mujeres que asistirían al bar, que son la mayoría, lo harían 1 vez por mes al bar, entonces la demanda de 869.32 personas sería mensual.

La demanda al igual que la oferta, pueden ser proyectados usando métodos estadísticos y matemáticos, pero siempre y cuando se tengan datos históricos o de la

competencia para realizar estas proyecciones. Como ya se ha mencionado, para el estudio de la demanda del proyecto, no ha sido posible obtener datos históricos ni de la competencia, ya que en la ciudad de Cuenca, los negocios como bares, no llevan datos estadísticos de este tipo, ni se lleva un control sobre la cantidad de personas que concurren a estos lugares, por otro lado, el proyecto que se quiere implementar es algo nuevo y no existe competencia directa, sino mas bien sustitutos, por lo que los datos que estos sustitutos nos entreguen no serían muy valederos.

Se ha convenido para la proyección de la demanda, utilizar la tasa de crecimiento poblacional, que es una medida que nos muestra como crece la población de Cuenca en un periodo de tiempo. Esta tasa es del 4.5%.

Por lo tanto, proyectando la demanda para 5 años, tenemos:

- En primer lugar debemos proyectar la demanda en términos de años, por lo que:

DEMANDA INSATISFECHA MENSUAL	ANUAL (Multiplicado por 12 meses)
869 personas	10,431.84 personas

Redondeando: 10,432 personas.

De esta demanda insatisfecha anual tenemos que considerar la frecuencia con la que asisten las personas a este tipo de bares (*pregunta 2*), en la tabulación de la encuesta (*VER ANEXO 2*) la que tiene mayor porcentaje es la asistencia de una vez al mes que representa el 39% del total de las personas encuestadas, para obtener una mayor veracidad en el calculo de asistencia hemos preferido calcular con las personas hemos considerado la temporalidad del mercado, es decir los meses de mayor afluencia y los de menor. Para esto se ha determinado que las personas en temporada baja asisten una sola vez al mes a un bar, mientras que en temporada alta asisten dos veces al mes o mas, pero para le calculo nos basaremos en la primera. Entonces

podemos determinar la asistencia de personas de manera anual de la siguiente manera:

- **Temporada baja**

Para esta temporada de las 10.432 personas que asisten anualmente el 39% asiste una vez por mes lo que nos permite determinar el número de personas que asisten en temporada baja y el cálculo es el siguiente:

$$10.432 * 0.39 = 4068.09$$

Es decir, 4068 personas asisten una sola vez al mes al bar en temporada baja.

- **Temporada alta**

En este caso en base al supuesto mencionado al inicio de este análisis la asistencia de personas es el doble de la temporada baja para lo cual tenemos el siguiente cálculo:

$$4068.09 * 2 = 8136.18$$

Es decir, 8136 personas asisten dos veces al mes al bar en temporada alta

- Esto nos da un total de **12204** personas que asisten una vez al mes al bar, lo que quiere decir que tenemos un promedio por mes de 1017 personas por mes y de manera aleatoria en cualquiera de los cuatro fines de semana del mes y cualquiera de los tres días de la semana que el bar abrirá sus puertas recibirá por semana un promedio de 254.25 persona que frecuentan el local una sola vez al mes.

En base al calculo anterior esperamos tener una asistencia de **12204** personas anualmente que asisten una vez por mes a nuestro bar, cave mencionar que este numero no es el real de asistencia pues no tomamos en cuenta la asistencia de personas que van una vez por semana u otras que van mas esporádicamente lo que incrementaría la cantidad de personas que asistirían al bar.

Como no se pretende incrementar la capacidad que nuestro local tiene para albergar personas, la cantidad de asistencia calculada para el primer año será constante para los siguientes años.

4.3.3 DETERMINACIÓN DEL CONSUMO PROMEDIO POR PERSONA

De igual manera que el cálculo anterior, este estará basado en la encuesta mas específicamente en la pregunta relacionada con el consumo de las personas, pregunta 4 (VER ANEXO 2) nos basaremos en la respuesta que consideramos es la mas apropiada, con valores ni tan altos ni tan bajos, y que alcanzó uno de los porcentajes mas altos, el cual asciende al 36% de el total de personas encuestadas, el cual esta entre 10 y 20 dólares, de estos valores consideramos un consumo promedio por pareja de 20 dólares, mientras que por persona determinamos un consumo de USD. 10 por ser personas que tienen niveles de ingresos que pueden costear este valor. Este ingreso ponderado servirá de base para definir los ingresos en los años posteriores, considerando el nivel inflacionario.

- Así en base a los datos obtenidos en el análisis anterior tenemos que el ingreso promedio anual considerando los fundamentos citados para este análisis será igual a:

12.204 (personas) * \$10 (consumo promedio por persona) = USD 122040 anuales

Consideramos prudente proyectar nuestros ingresos teniendo un cierto grado de confianza en el sistema económico, confiando que exista un cierto nivel de estabilidad económica, por lo que el ingreso promedio por persona se mantendrá para todo el periodo de vida del proyecto.

4.3.4 DETERMINACION DE COSTOS Y GASTOS (PRIMER AÑO)

Dentro de este punto se consideraran las compras de insumos y bebidas necesarias para la preparación de los diferentes productos ofrecidos en nuestra carta, así como el pago de servicios básicos, arriendo, gastos administrativos y gastos por concepto de publicidad. Para que la determinación de estos costos y gastos tenga mayor apego a la realidad, los estableceremos en base a cada una de las temporadas en la cual se divide nuestra demanda.

4.3.4.1 TEMPORADA BAJA

CUADRO # 33

Licor	Unidades	Cajas	Precio Unit.	Precio Total
Whisky				
John Barr	12	1	4,50	60,48
Johnnie Walker Rojo	18	caja 1/2	13,86	279,42
Johnnie Walker Negro	6	media	17,96	120,69
Ron				
habana Club (tres años)	18	caja 1/2	2,99	60,29
Appleton Gold	8	media	3,75	33,60
Vodka				
Smirn off	18	caja 1/2	6,85	138,09
Tequila				
José Dos Cuervos	24	3	9,99	402,81
Vinos				
Freddy	48	2	0,72	38,71
Ambasador (rojo)	3		2,45	8,23
Cremas (cócteles)				
Menta	5		4,60	25,76
Amareto	5		4,35	24,36
Licor de Durazno	3		7,99	26,85
Cervezas				
Corona pequeña	300	12 1/2	0,85	<u>285,62</u>
TOTAL				1504,91

Fuente: Almacenes Juan Eljurí.

Elaboración: Los Autores

CUADRO # 34

Licor	Unidades	Cajas	Precio Unit.	Precio Total
Ron				
Bacardi	18	caja 1/2	5,64	113,7
Vodka				
Finlandia	6	media	7,18	48,25
Vinos				
Frizze (Blanco)	3		2,42	8,13
Jarabes				
Granadina	5		3,8	21,28
Cervezas				
Pilsener Twist off	48	2	0,58	<u>31,18</u>
TOTAL				222,54

Fuente: Bodegón del Zorro

Elaboración: Los Autores

CUADRO # 35

Licores	Unidades	Precio Unit.	Total
Gin Gordón	7	11,95	93,69
Brandy Esplendido	4	5,43	24,33
Vermouth Gancia Blanco	3	4,91	16,50
Tampico (galón)	5	2,50	7,50
Tang (polvo 6lts)	8	3,80	30,40
Leche condensada	5	0,97	4,85
		TOTAL	177,27

Fuente: Supermaxi

Elaboración: Los Autores

CUADRO # 36

Unidad	Ingredientes	Precio unid.	TOTAL
68 lt	Leche	0,45	30,60
16 tarros	Agua pura	2,00	32,00
16 fundas	café cubanito	0,50	8,00
60 lb	azúcar	0,25	15,00
4 funda	canela molida	0,50	2,00
12 lb	chocolate	0,90	10,80
16 cajas	aguas aromáticas	0,40	6,40
8 cajas	te ingles	0,45	3,60
16 cajas	te con limón	0,90	14,40
28 fundas	Hielo	0,80	22,40
20 lt	helado	2,30	46,00
4 frasco	esencia de vainilla	0,90	3,60
20 frascos	esencia de frutas	0,90	18,00
70 unid	limones	0,50	6,00
28 lt	agua mineral	0,60	16,80
4 funda	chocolate nesquik	0,92	3,68
4 canasta	Papas	8,00	32,00
28 lb	vinesa	1,80	50,40
12 lt	Aceite	1,25	15,00
4 funda	Sal	0,40	1,60
12 fundas	mayonesa	0,81	9,72
8 fundas	Salsa de tomate	0,69	5,52
200 unid	naranjas (10 unid.)	0,50	10,00
8 unid	papayas	0,50	4,00
48 unid	guineos (6 guineos)	0,50	4,00
8 unid	melones	0,50	4,00
2 unid	sandia	0,70	2,80
8 unid	Pinas	0,60	4,80
8 lb	Uvas	0,50	4,00
8 lb	frutillas	1,00	8,00
8 lb	Mora	1,00	8,00
20 unid	mangos	0,20	4,00
20 unid	lechuga	0,40	8,00
20 lb	tomate	0,40	8,00
8 lb	cebolla	0,25	2,00
16 fundas	crema de leche	0,50	8,00
100 unid	huevos	0,06	6,00
12 tarrinas	mantequilla	1,15	13,80
4 funda	azúcar en polvo	0,50	2,00
8 lb	harina	0,25	2,00
8 lb	Carne	1,90	15,20
8 lb	alverjas	0,80	6,40
8 lb	aceituna	2,00	8,00
16 lb	Pollo	1,00	16,00
4 funda	azúcar moreno	0,90	3,60

4 frasco	Royal	1,64	6,56
4 t	torta mediana	20,00	80,00
120 unid	pan sanduche	0,15	18,00
12 fundas	supan	1,20	19,20
12 unid	quesos	3,50	42,00
8 fundas	jamón	4,00	32,00
4 frasco	champiñones	1,57	6,28
4 funda	servilletas (200 unid)	1,19	4,76
		TOTAL	714,92

Fuente: Centro comercial El Arenal

Elaboración: Los Autores

CUADRO # 37

Unidad	Producto	C/U	TOTAL
1 frasco	Pinoklin	1,25	5
1 frasco	ajax cloro	0,64	2,56
2 unid	jabones de cocina	0,23	1,84
2 rollos	servilletas de cocina	0,89	7,12
2 unid	esponja multiusos	0,3	0,6
1 funda	paños multiusos	0,7	0,7
	desodorantes		
2 unid	ambientales	0,46	0,92
8 unid	papel higiénico	0,45	3,6
3 unid	papel para manos	0,99	11,88
2 fundas	jabón de manos	0,87	6,96
	implementos de		
1	plástico	5	5
2	escobas de limpieza	3,15	7,3
		TOTAL	53,48

Fuente: Supermaxi

Elaboración: Los Autores

- Estos presupuestos de compras, son para los meses de temporada baja. El detalle de las bebidas e ingredientes para las diferentes comidas se explica en los cuadros con su respectiva cantidad, precio unitario y el total, cabe mencionar que los precios ya incluyen IVA y son precios de mayorista. El monto que se necesita para estos gastos en temporada baja es de **USD 2673,12** mensual, mientras que para todos los meses de esta temporada es de **USD 16038,70**.

4.3.4.2 TEMPORADA ALTA

CUADRO # 38

Licor	Unidades	Cajas	Precio Botella	Precio Total
Whisky				
John Barr	30	2 caja 1/2	4,50	135,00
Johnnie Walker Rojo	36	3	13,86	498,96
Johnnie Walker Negro	12	1	17,96	215,52
Ron				
Havanna Club (tres años)	36	3	2,99	107,64
Appleton Gold	18	caja 1/2	3,75	67,50
Vodka				
Smirn off	36	3	6,85	246,60
Tequila				
José Dos Cuervos	42	3 cajas 1/2	9,99	419,58
Vinos				
Freddy	48	2 caja	0,72	34,56
Ambasador (rojo)	12	1 caja	2,45	29,40
Cremas (cócteles)				
Menta	12	1 caja	4,60	55,20
Amareto	12	1 caja	4,35	52,20
Licor de Durazno	6	1/2 caja	7,99	47,94
Cervezas				
Corona pequeña	456	19 cajas	0,85	387,60
TOTAL				2.297,70

Fuente: Almacenes Juan Eljuri

Elaboración: Los Autores

CUADRO # 39

Licor	Unidades	Cajas	Precio Unit.	Precio Total
Ron				
Bacardi	36	3 cajas	5,64	203,04
Vodka				
Finlandia	12	1 caja	7,18	86,16
Vinos				
Frizze (Blanco)	6	1/2 caja	2,42	14,52
Jarabes				
Granadina	12	1 caja	3,8	45,60
Cervezas				
Pilsener Twist off	60	2 cajas 1/2	0,58	34,80
TOTAL				384,12

Fuente: Bodegón del Zorro

Elaboración: Los Autores

CUADRO # 40

Licor	Unidades	Precio Unit.	Total
Gin Gordón	12	11,95	143,40
Brandy Esplendido	6	5,43	32,58
Vermouth Gancia Blanco	6	4,91	29,46
Tampico (galón)	12	2,5	30,00
Tang (polvo 6lts)	10	3,8	38,00
Leche condensada	12	0,97	11,64
		TOTAL	285,08

Fuente: Supermaxi

Elaboración: Los Autores

CUADRO # 41

Unidad	Ingredientes	Precio unid.	TOTAL
80 lt	leche	0,45	36,00
24 tarros	agua pura	2	48,00
20 fundas	café cubanita	0,5	10,00
80 lb	azúcar	0,25	20,00
8 funda	canela molida	0,5	4,00
16 lb	chocolate	0,9	14,40
19 cajas	aguas aromáticas	0,4	7,60
12 cajas	te ingles	0,45	5,40
20 cajas	te con limón	0,9	18,00
32 fundas	hielo	0,8	25,60
24 lt	helado	2,3	55,20
6 frasco	esencia de vainilla	0,9	5,40
24 frascos	esencia de frutas	0,9	21,60

90 unid	limones	0,05	4,50
36 lt	agua mineral	0,6	21,60
6 funda	chocolate nesquik	0,92	5,52
6 canasta	papas	4,5	27,00
32 lb	vinesa	1,8	57,60
18 lt	aceite	1,25	22,50
6 funda	sal	0,4	2,40
16 fundas	mayonesa	0,81	12,96
10 fundas	salsa de tomate	0,69	6,90
200 unid	naranjas (10 unid.)	0,05	10,00
8 unid	papayas	1	8,00
48 unid	guineos (6 guineos)	0,5	4,00
8 unid	melones	0,5	4,00
2 unid	sandia	0,7	2,80
8 unid	piñas	0,6	4,80
8 lb	uvas	0,5	4,00
10 lb	frutillas	1	10,00
10 lb	mora	1	10,00
20 unid	lechuga	0,4	8,00
22 lb	tomate	0,4	8,80
10 lb	cebolla	0,25	2,50
18 fundas	crema de leche	0,5	9,00
120 unid	huevos	0,06	7,20
16 tarrinas	mantequilla	1,15	18,40
6 funda	azúcar en polvo	0,5	3,00
10 lb	harina	0,25	2,50
10 lb	carne	1,9	19,00
8 lb	alverjas	0,8	6,40
8 lb	aceituna	2	8,00
18 lb	pollo	1	18,00
4 funda	azúcar moreno	0,9	3,60
6 frasco	royal	1,64	9,84
4 t	torta grande	20	80,00
150 unid	pan sanduche	0,15	22,50
16 fundas	supan	1,2	19,20
14 unid	quesos	3,5	49,00
12 fundas	jamón	4	48,00
5 frasco	champiñones	1,57	7,85
7 funda	servilletas (200 unid)	1,19	8,83
		TOTAL	849,40

Fuente: El Arenal

Elaboración: Los Autores

CUADRO # 42

Unidad	Producto	Prec unitario	TOTAL
1 frasco	pinoklin	1,25	5
1 frasco	ajax cloro	0,64	2,56
2 unid	jabones de cocina	0,23	1,84
2 rollos	servilletas de cocina	0,89	7,12
2 unid	esponja multiusos	0,3	0,6
1 funda	paños multiusos	0,7	0,7
2 unid	desodorantes ambientales	0,46	0,92
16 unid	papel higiénico	0,45	7,2
3 unid	papel para manos	0,99	11,88
3 fundas	jabón de manos	0,87	10,44
1	implementos de plástico	5	5
2	escobas de limpieza	3,15	6,3
		TOTAL	59,56

Fuente: Supermaxi

Elaboración: Los Autores

- Estos presupuestos de compras, son para los meses de temporada alta, las compras de licores subieron casi al doble y algunos mas que el doble esto por el incremento de demanda que tenemos en esos meses, por otro lado en el servicio de cafetería las en algunos productos suben para atender a el nuevo número de consumidores pero su proporción de crecimiento es mínimo en algunos y en otros se mantiene constante. El monto que se necesita para ejecutar las compras de insumos y materiales para la temporada alta es de **USD 3875,86** mensuales, mientras que para toda la temporada es de **USD 23255.16**.

Para obtener estos valores se llevo un estudio para comparar los mejores precios y revisar las mejores opciones dentro del mercado y de esta manera podamos, con un criterio amplio, elegir los mejores proveedores.

4.3.4.3 GASTOS ADMINISTRATIVOS

Dentro de este rubro consideraremos todos los gastos a los cuales debemos incurrir para pagar los sueldos del personal, así también como el pago de los servicios básicos (agua, luz, Teléfono), así como los pagos que se realizan por concepto de arriendo, publicidad.

CUADRO # 43
SUELDOS Y SALARIOS⁶

Descripción del cargo	Cantidad	Valor Unitario	Total
Sueldo administrador	1	310.00	310.00
Sueldo Contador	1	150.00	150.00
Sueldo Cheff	1	200.00	200.00
Sueldo Guardias	2	180.00	360.00
Sueldo ayudante de cocina	1	150.00	150.00
Bar tenders	2	210.00	420.00
Sueldos meseros	7	160.00	1120.00
		TOTAL	2710.00

CUADRO # 44
GASTOS TOTALES

Descripción	VALOR
Arriendo	1150.00
Gas	40.00
Agua	40.00
Luz	85.00
Teléfono	50.00
Publicidad	133.33
TOTAL	1498.33

Estos gastos de igual manera que los sueldos no variaran en cantidades significativas en las temporadas altas como bajas, por lo que el presupuesto realizado anteriormente lo consideraremos para todos los meses.

- El total de gastos administrativos y gastos varios nos da un monto mensual de **USD 4208.33**, estos no variarán en mayor proporción para cada uno de los meses del año por lo que el total anual es de **USD. 50500.00**

⁶ Estos gastos administrativos serán fijos tanto en temporada alta como baja, puesto que el bar no puede diferenciar estos rubros por temporadas, ya que implicaría costos y perjuicios por contratar y despedir a sus empleados, en todo caso serán remunerados con mayores utilidades en los meses en que existan mayores ventas por el esfuerzo de atender a una mayor cantidad de clientes.

4.3.5 VALOR RESIDUAL

En este punto determinaremos el valor residual tanto de activos fijos como del capital de trabajo al final de la vida económica del proyecto. Los cálculos y resultados se detallaran en forma mas explicita a continuación.

4.3.5.1 VALOR RESIDUAL ACTIVOS FIJOS

Debido a que el periodo de de vida económica del bar es solamente 5 años, el valor residual de nuestros activos tienen que ser igual a cero, mientras que se exige para los mismos un valor de mercado del 35% del precio de compra. Dentro de los activos fijos como se vio en los cuadros de inversiones, tenemos activos que se deprecian a 10 años, por lo que realizaremos una depreciación acelerada para cumplir con el requerimiento de valor residual. Los valores residuales se les suma dentro del flujo de beneficio en el último años del periodo estudiado. (Ver Anexo 1)

4.3.5.2 VALOR RESIDUAL CAPITAL DE TRABAJO

De igual manera que los activos fijos el capital de trabajo tendrá un valor residual al final de la vida económica del bar. El mismo es la sumatoria de los capitales de trabajo de cada uno de los años del período estudiado ajustado más un porcentaje inflacionario que para todos los años es del 10%. El cálculo del mismo se expresa a continuación:

KT ACUM		SUPUESTOS				
2468.41		% ??	4%			
2567.14		KT ₀	2373,48			
2669.82		KT ₁	-			
2776.61		KT ₂	-			
		KT ₃	-			
		KT ₄	-			
		KT ₅	-			

AÑOS					
0	1	2	3	4	5
2.373,48	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
	94.93	98.73	102.68	106.79	111.06
2.373,48	94.93	98.73	102.68	106.79	111.06

Valor residual del capital de trabajo es la sumatoria de los valores ajustados en todos los 5 años, el mismo es de **USD. 2887.67**

4.3.6 FLUJO DE EFECTIVO CAPITAL PROPIO

CUADRO # 45

FLUJO DE BENEFICIO LA TERRAZA							
VARIABLES ECONOMICAS IMPORTANTES							
INFLACION	4%						
		0	1	2	3	4	5
INVERSIONES							
ACTIVOS FIJOS		16.115,08					
CAPITAL DE TRABAJO	1,04	2.373,48	94,93	98,73	102,68	106,79	111,06
GASTOS DE CONSTITUCION		1.545,00					
		20.033,56	94,93	98,73	102,68	106,79	111,06
BENEFICIOS							
No. De Personas	1,07	12.204,00	13.058,28	13.972,36	14.950,42	15.996,95	
Consumo		10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	
TOTAL INGRESOS		122.040,00	130.582,80	139.723,60	149.504,25	159.969,55	
COSTOS / GASTOS							
Compras	1,04	39.293,86	41.007,07	42.794,98	44.660,84	46.608,05	
Sueldos y salarios	1,04	32.520,00	33.937,87	35.417,56	36.961,77	38.573,30	
Arriendo 8%	1,08	13.800,00	14.904,00	16.096,32	17.384,03	18.774,75	
Agua, luz, telf y gas	1,04	2.580,00	2.692,49	2.809,88	2.932,39	3.060,24	
Publicidad	1,04	1.600,00	1.669,76	1.742,56	1.818,54	1.897,83	
Depreciaciones		2.399,51	2.399,51	2.399,51	2.399,51	2.399,51	
TOTAL COSTOS / GASTOS		92.193,37	96.610,70	101.260,82	106.157,07	111.313,68	
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS							
		29.846,63	33.972,10	38.462,78	43.347,17	48.655,86	
IMPUESTOS SOBRE LA REN	25%	7.461,66	8.493,02	9.615,70	10.836,79	12.163,97	
PARTICIPA. TRABAJADORE	15%	3.357,75	3.821,86	4.327,06	4.876,56	5.473,78	
UTILIDAD NETA		19.027,23	21.657,21	24.520,02	27.633,82	31.018,11	
DEPRECIACIONES		2.399,51	2.399,51	2.399,51	2.399,51	2.399,51	
FLUJO NETO DE BENEFICIO		-20.033,56	21.426,74	24.056,72	26.919,53	30.033,33	33.417,62
VALORES RESIDUALES							
Activos Fijos							-
Capital de Trabajo							2.938,03
Ingreso Vta Activo Fijo							4.199,14
Impuesto 25%	25%						-1049,785
FLUJO DE FONDOS		-20.033,56	21.426,74	24.056,72	26.919,53	30.033,33	39.505,01

VAN \$ 41.226,87
TIR 116%

4.3.7 FLUJO DE EFECTIVO CON FINANCIAMIENTO

CUADRO # 46

FLUJO DE BENEFICIO "CON FINANCIAMIENTO"							
LA TERRAZA							
VARIABLES ECONOMICAS IMPORTANTES							
INFLACION	4%						
		0	1	2	3	4	5
INVERSIONES							
ACTIVOS FIJOS		16.115,08					
CAPITAL DE TRABAJO	1,04	2.373,48	94,93	98,73	102,68	106,79	111,06
GASTOS DE CONSTITUCION		1.545,00					
		20.033,56	94,93	98,73	102,68	106,79	111,06
BENEFICIOS							
No. De Personas	1,07		12.204,00	13.058,28	13.972,36	14.950,42	15.996,95
Consumo			10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
TOTAL INGRESOS			122.040,00	130.582,80	139.723,60	149.504,25	159.969,55
COSTOS / GASTOS							
Compras	1,04		39.293,86	41.007,07	42.794,98	44.660,84	46.608,05
Sueldos y salarios	1,04		32.520,00	33.937,87	35.417,56	36.961,77	38.573,30
Arriendo 8%	1,08		13.800,00	14.904,00	16.096,32	17.384,03	18.774,75
Agua, luz, telf y gas	1,04		2.580,00	2.692,49	2.809,88	2.932,39	3.060,24
Publicidad	1,04		1.600,00	1.669,76	1.742,56	1.818,54	1.897,83
Depreciaciones			2.399,51	2.399,51	2.399,51	2.399,51	2.399,51
TOTAL COSTOS / GASTOS			92.193,37	96.610,70	101.260,82	106.157,07	111.313,68
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS							
			29.846,63	33.972,10	38.462,78	43.347,17	48.655,86
IMPUESTOS SOBRE LA RENTA	25%		7.461,66	8.493,02	9.615,70	10.836,79	12.163,97
PATICIPACION TRABAJADORES	15%		3.357,75	3.821,86	4.327,06	4.876,56	5.473,78
UTILIDAD NETA			22.384,97	25.479,07	28.847,09	32.510,38	36.491,90
DEPRECIACIONES			2.399,51	2.399,51	2.399,51	2.399,51	2.399,51
FLUJO NETO DE BENEFICIO							
			24.784,48	27.878,58	31.246,60	34.909,89	38.891,41
VALORES RESIDUALES							
Activos Fijos							-
Capital de Trabajo							2.938,03
Ingreso Vta Activo Fijo							4.199,14
Impuesto 25%	25%						-1049,785
FLUJO DE FONDOS		-20.033,56	24.784,48	27.878,58	31.246,60	34.909,89	46.028,58
PRESTAMOS							
		8013,42					
PAGO DE AMORTIZACION DE CAPITAL			-1.602,68	-1.602,68	-1.602,68	-1.602,68	-1.602,68
PAGO DE INTERESES	11%		-873,2	-653	-503,01	-337,2	-137,83
ESCUDO FISCAL	25%		218,30	163,25	125,75	84,30	34,46
FLUJO DE EFECTIVO		-12.020,14	22.526,90	25.786,15	29.266,66	33.054,31	44.322,52

tasa corte
prestamo

15%
11%

VAN
TIR

\$ 42.674,10
200%

4.4 EVALUACION FINANCIERA

Esta evaluación nos permitirá determinar el grado de rentabilidad del proyecto y el valor que va a tener el mismo al final del último año de su vida. Para esto es necesario calcular el Valor Actual Neto del proyecto, así como la Tasa Interna de Retorno, los cuales permitirán verificar si es una buena opción para poder implementarla y va a justificar la inversión que se va a realizar.

- **Valor Actual Neto (VAN)**

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial, es decir, es el excedente que le queda al inversionista luego de cubrir la inversión. La fórmula para el cálculo del mismo es:

$$VAN = -I_0 + \frac{R_1}{(1+k)^1} + \frac{R_2}{(1+k)^2} + \frac{R_3}{(1+k)^3} + \dots + \frac{R_n}{(1+k)^n}$$

Donde:

I_0 = es la inversión inicial

R = es el flujo de efectivo generado en los diferentes años

K = es la tasa de corte

Para poder determinar el valor actual neto, se necesita calcular la tasa de corte que es igual al Costo de Capital Promedio Ponderado (WACC), la cual para nuestro caso se fija en el 31.80% (VER ANEXO 3). Entonces tenemos que el VAN va a ser igual a:

CALCULO TIR Y VAN

T. DE CORTE 31,02%

		22.526,90	25786,15	29.266,66	33.054,31	44.322,52
-12020,14	+					
		$(1+0,31)^1$	$(1+0,31,02)^2$	$(1+0,31,02)^3$	$(1+0,31,02)^4$	$(1+0,31,02)^5$

VAN = 42.668,41
TIR = 200%

VAN = 42668.41 USD.

Es decir el proyecto al final de los 5 años tendrá un valor de 42668.41 UDS.

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

Es la tasa de descuento por la cual el Valor Presente Neto es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Es decir la tasa que demuestra una rentabilidad del proyecto.

$$I_0 = \frac{R_1}{(1+i)^1} + \frac{R_2}{(1+i)^2} + \frac{R_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{R_n}{(1+i)^n}$$

Sustituyendo los valores resultantes del flujo obtenemos como resultado una Tasa Interna de Retorno de **200%**, lo que demuestra que el proyecto es altamente rentable y cuya inversión puede ser cubierta en un corto plazo generando ganancias considerables para los inversionistas.

- Solamente en base a estos dos indicadores de rentabilidad, podemos darnos cuenta que el negocio es totalmente rentable y el grupo puede concluir que si se debe invertir en este proyecto y conviene realizarlo. Pero para una mayor seguridad creemos pertinente realizar un análisis de sensibilidad para ver como afectaría al proyecto el cambio en algunos factores importantes.

4.4.1 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Se denomina análisis de sensibilidad al procedimiento por medio del cual se puede determinar cuanto se afecta a la Tasa Interna de Retorno (TIR) ante cambios en determinadas variables del proyecto. En el caso del presente proyecto las principales variables que pensamos que influyen directamente en la determinación del TIR, son las relacionadas con el precio, los principales costos y el nivel inflacionario.

Para este análisis se han creado tres escenarios basados en el cambio de las siguientes variables:

CUADRO # 47
ANALISIS DE SENCIBILIDAD

ESCENARIOS	VARIABLES ACTUALES	VARIABLES CAMBIADAS
Escenario 1	Inflación 4%	Inflación 8%
Escenario 2	Arriendo \$ 1150	Arriendo \$ 1300

Cada una de estas variables tiene que ser cambiadas en el flujo de efectivo real del proyecto para observar su incidencia y poner a prueba si lo podemos considerar de este modo la rentabilidad del proyecto. Los cambios y cálculos del análisis de escenarios los podemos observar en el **ANEXO 3**

En el caso del escenario 1 estas variables pueden darse por la inestabilidad política y económica que el Ecuador esta atravesando desde hace unos años atrás.

En el escenario 2 es normal que en nuestro país los arriendos se paguen de acuerdo a lo que el dueño del inmueble determine, es por eso que es muy probable que esta variable se presente con frecuencia

El cambio de las variables influyó en el TIR y VAN del proyecto generando los siguientes resultados:

VARIABLES	ESCENARIO REAL	ESCENARIO 1	ESCENARIO 2
VAN	42674.10	42122.78	43098.86
TIR	200%	218%	213%

Como se puede observar en el cuadro anterior, en el primer escenario al cambiar el nivel inflacionario tanto el VAN como el TIR aumentan con respecto al escenario real, de igual manera en el otro escenario, pero la variable que más influyo con respecto al escenario real fue el incremento de la inflación ya que su TIR subio en 18 puntos porcentuales.

Pero de igual manera el negocio sigue siendo totalmente rentable alcanzando una Tasa Interna de Retorno de más del 100% lo que significa una alta rentabilidad. Por lo que se la idea propuesta en el presente proyecto debe llevarse a cabo e implementarse pues constituye una empresa de poca duración pero que puede generar muchas ganancias.

4.5 BALANCES DEL PROYECTO

4.5.1 BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Se lo denomina también estado de costos por que los egresos son la equivalencia de los costos periodizados, ya que se refiere a un periodo contable y reflejan los elementos del costo, consumo de materia prima, mano de obra directa, gastos de fabricación, gastos de administración, gastos de ventas, gastos financieros. Se refleja en este estado la utilidad o la pérdida que producen las actividades de un determinado espacio de tiempo.

De igual manera que la proyección de los flujos, el estado de resultados lo proyectaremos para los cinco años que dura el período de vida del proyecto que son de cinco años a continuación presentamos los resultados obtenidos en los mismos.

LA TERRAZA						
ESTADO DE RESULTADOS						
		AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS		122.040,00	130.582,80	139.723,60	149.504,25	159.969,55
COSTOS / GASTOS						
Compras	1,04	39.293,86	40.865,61	42.500,24	44.200,25	45.968,26
Sueldos y salarios	1,04	32.520,00	33.820,80	35.173,63	36.580,58	38.043,80
Arriendo	1,08	13.800,00	14.904,00	16.096,32	17.384,03	18.774,75
Agua, luz, telf y gas	1,04	2.580,00	2.683,20	2.790,53	2.902,15	3.018,24
Publicidad	1,04	1.600,00	1.664,00	1.730,56	1.799,78	1.871,77
Depreciaciones		2.399,51	2.399,51	2.399,51	2.399,51	2.399,51
TOTAL COSTOS / GASTOS		92.193,37	96.337,12	100.690,79	105.266,29	110.076,33
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS		29.846,63	34.245,68	39.032,81	44.237,96	49.893,22
IMPUESTOS SOBRE LA RENTA	0,25	7.461,66	8.561,42	9.758,20	11.059,49	12.473,31
PARTIPACION. TRABAJADORES	0,15	3.357,75	3.852,64	4.391,19	4.976,77	5.612,99
UTILIDAD NETA		19.027,23	21.831,62	24.883,42	28.201,70	31.806,93

De acuerdo a las proyecciones de este balance podemos ver que existe un alto porcentaje de ganancias lo que demuestra una vez más la rentabilidad del proyecto.

4.5.2 BALANCE GENERAL

Este balance es como una fotografía de una empresa ya que nos permite conocer la situación económica y financiera de una empresa a una fecha determinada, expresando en forma detallada a los tres primeros elementos de la ecuación contable: activo, pasivo y patrimonio. Este balance tiene como objetivo principal determinar anualmente cual se considera que es el valor real de la empresa en ese momento. Un balance general en la práctica es muy dinámico y por ende muy difícil de realizar adecuadamente, sobre todo si se tiene en cuenta los índices inflacionarios que cada año varia en el país.

LA TERRAZA					
ESTADO DE SITUACION GENERAL					
AÑO 1					
ACTIVOS			PASIVOS		
<i>CORRIENTE</i>		2.373,48	<i>A LARGO PLAZO</i>		8013,42
<u>Disponible</u>		2.373,48	<u>Documentos por Pagar</u>		8013,42
Capital de Trabajo	2.373,48		Préstamo Bancario	8013,42	
<i>FIJO</i>		17.660,08	TOTAL PASIVO		8013,42
Depreciable		11.997,55			
Muebles	5.608,60				
Computadora	800,00		PATRIMONIO		
Equipos Audio y video	4.470,00		Capital		12020,14
Equipos Línea Blanca	1.118,95		Capital Pagado		12020,14
Intangibles		5.662,53	Aporte Socios	12020,14	
Gtos Constitución	1.545,00				
Gtos Adecuación local	4.117,53				
TOTAL ACTIVOS		20.033,56	TOTAL ACTIVO Y PASIVO		20033,56

“Cuando se realiza el análisis económico de un proyecto y se debe presentar el balance general, se recomienda por lo anterior, sólo referirse al balance general inicial; es decir, sería conveniente presentar un balance a lo largo de cada uno de los años considerados en el estudio (5 años), pero debido a que cuando una empresa empieza a generar ganancias, no sabe con toda certeza el destino de las mismas, se puede decidir en la práctica distribuir la mayoría de las utilidades, reinvertir en el propio negocio, invertir en otras empresas por medio de acciones, o invertir en cualquier otra alternativa. Como al hacer la hoja de balance no es posible precisar la anterior pues sería como suponer la mayoría de los gastos sin una base realmente firme, entonces las recomendaciones solo presentar el Balance General Inicial.”.⁷

⁷ Tomado del libro *EVALUACION DE PROYECTOS* de Gabriel Baca Urbina, Cuarta Edición, Pág. 180

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como es lógico, la decisión es el último punto de un proyecto. En este interviene la información y el conocimiento que se ha acumulado a lo largo del proyecto y la investigación. Gracias a la investigación tanto estadística, como financiera, económica, legal y del entorno, hemos llegado a la conclusión de que invertir en el proyecto es muy rentable. Los números lo demuestran, ya que al final del año se tendrá un saldo positivo (utilidad) cubriendo nuestros costos y gastos e inclusive la inversión.

Otro motivo por el cual creemos que el proyecto es rentable, es que nuestra ciudad es muy visitada no solo por gente extranjera (fuera del país) sino por gente de otras ciudades como son: de Guayaquil, Quito, Machala, Loja, etc., que son las que nos proporcionan mayores ingresos, ya que estas personas nos visitan en temporada alta. También por que creemos que el servicio que vamos a ofrecer, será algo nuevo, novedoso, de calidad, no rutinario y que sin duda alguna la gente de Cuenca se sentirá atraída para visitarla frecuentemente.

Luego de haber realizado el estudio, nos encontramos satisfechos de haber realizado un trabajo de buena calidad, ya que hemos aportado con nuestros conocimientos adquiridos, gracias al estudio de nuestra carrera “Administración de Empresas”, y como conclusión podemos afirmar que el bar propuesto en el proyecto puede ser implementado e introducido en el mercado de servicios de la ciudad de Cuenca.

Como recomendaciones podemos decir que el proyecto es muy factible desde el punto de vista económico y por eso se debe llevar a cabo este proyecto.

También que los impactos que pueda tener el país como el incremento en la inflación y el aumento en el arriendo del local, no cambiaria las ventajas económicas del proyecto.

El segmento al cual nos dirigimos es muy bueno para ser explotado debido a que son económicamente estables y cuentan con un gran poder de consumismo.

Es por estos por estos motivos que se recomienda la implementación del proyecto.

ANEXOS

ANEXO 1

• MUEBLES

Valor residual	0%		0
Valor a depreciar			5608,6
Depreciación anual			560,86
Depreciación mensual			46,73
V. Residual Mercado	35%		1963,01
Impuestos	40%		785,20
V. Residual después Imptos			1177,81

• EQUIPO DE COMPUTACION

Valor residual	0%		0
Valor a depreciar			800
Depreciación anual			160
Depreciación mensual			13,33
V. Residual Mercado	35%		280,00
Impuestos	40%		112,00
V. Residual después Imptos			168,00

• AUDIO Y VIDEO

Valor residual	0%		0
Valor a depreciar			4470
Depreciación anual			894
Depreciación mensual			74,5
V. Residual Mercado	35%		1.564,50
Impuestos	40%		625,80
V. Residual después Imptos			938,70

• LINEA BLACA

Valor residual	0%		-
Valor a depreciar			1.118,95
Depreciación anual			111,895
Depreciación mensual			9,32
V. Residual Mercado	35%		391,63
Impuestos	40%		156,65
V. Residual después Imptos			234,98

ANEXO 2

LA ENCUESTA Y LA SEGMENTACION DE MERCADO

Para la obtención de la muestra, se utilizarán métodos estadísticos. La fórmula utilizará muchos valores subjetivos y no exige una mayor complicación técnica. Se compone de:

Fórmula:

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

Donde:

Confianza= 95%, según la tabla Z, esto equivale a un valor de 1.96.

p (probabilidad de ocurrencia)= 95% (0,95)

q (probabilidad de no ocurrencia)= 5% (0.05)

e (error)= 5%

N (población)= 21,733

$$n = \frac{(1.96)^2(21,733)(0.95)(0.05)}{(0,05)^2(21,733-1)+(1.96)^2(0.95)(0.05)}$$

$$n = 73 \text{ personas.}$$

El total de la muestra obtenido para realizar las encuestas es de 73 personas. A estas 73 personas se les realizará la encuesta, que esta basada en preguntas que nos ayudaran a conocer la opinión de las personas y de cierta manera dar una visión global del proyecto y su aceptación por parte de las personas entrevistadas.

La estructura de la encuesta realizada, es la siguiente:

ENCUESTA

De la manera mas cordial, le pedimos a usted sÍrvase contestar las siguientes preguntas relacionadas a la elaboraci3n del proyecto de un bar en la ciudad de Cuenca.

1. Edad: _____ Sexo: M____ F____

➤ Entre 30-35 aÍos _____

➤ Entre 36-40 aÍos _____

➤ Entre 41-45 aÍos _____

➤ 46 aÍos o mÁs _____

2. ¿Qu3 tan seguido sale usted a divertirse a un Bar?

o 1/vez por semana _____

o 1/vez por mes _____

o 2/veces por mes _____

o c/2 meses _____

o Otro _____

3. Asistiría usted a un bar con las siguientes características:

- MÚsica de antaÍo (*Boleros*), Presentaciones en vivo (*Tango, Boleros, Pasillos, Ballenatos*), Decoraci3n y ambiente bohemio, Cosas de picar y bocaditos (*Tacos, sandwiches, burritos, etc.*)

Si _____

No _____

4. Por lo general, ¿CuÁnto gasta en un bar regularmente?:

o De 10-20 d3lares _____

o De 21-30 d3lares _____

o De 31-40 d3lares _____

o De 41-50 d3lares _____

o MAs de 50 d3lares _____

5. ¿Que consume más en un bar?:

- ☐ Vodka ____
- ☐ Whisky ____
- ☐ Tequila ____
- ☐ Ron ____
- ☐ Coctéles ____
- ☐ Cerveza ____
- ☐ Colas ____
- ☐ Todas las anteriores ____

6 ¿Qué cree usted que debería tener un bar para mantener un éxito duradero?

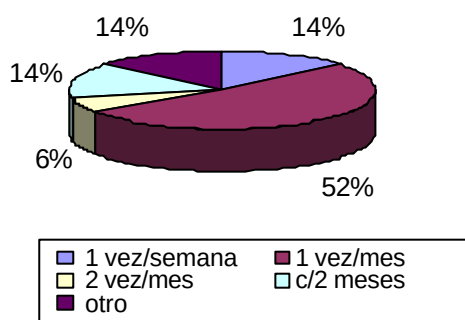
- **INTERPRETACIÓN DE LA ENCUESTA**

Pregunta # 1. Edad y Sexo: Una vez que hemos determinado que al bar acudirán en mayor proporción mujeres que hombres, también podemos establecer que la mayor cantidad de personas que acudirán al bar, varía entre los 36 a 45 años de edad en hombres y mujeres entre 30 a 35 años. Mediante estos resultados se tomarán decisiones que guíen al bar para llegar al éxito}

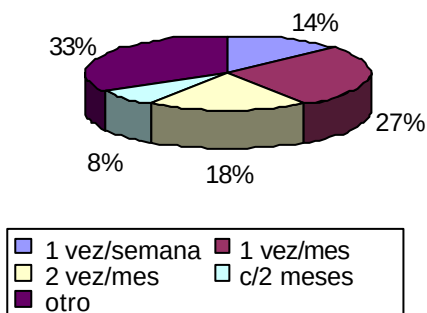
Pregunta # 2. ¿Que tan seguido sale usted a divertirse a un bar?

Podemos observar en las encuestas que un 52% de hombres acuden una vez por mes, lo cual representa la mayoría, pero por otro lado observamos que solo el 27% de las mujeres acuden una vez por mes. Cabe recalcar, que en Cuenca, este segmento de población *al* cual va dirigido el bar esta acostumbrado a no salir mucho y si lo hacen lo hacen una vez por mes y muchas de las veces no acude a un bar, esto se puede dar por varias razones, pero sabemos que la principal causa es que no existe un lugar con las características adecuadas para las personas; y que son los servicios y características que ofrece el bar.

FRECUENCIA DE ASISTENCIA DE
HOMBRES



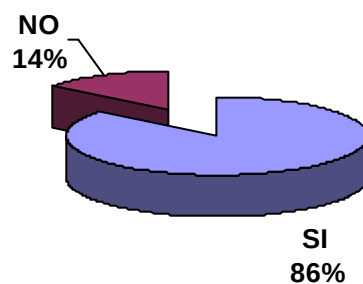
FRECUENCIA DE ASISTENCIA
DE MUJERES



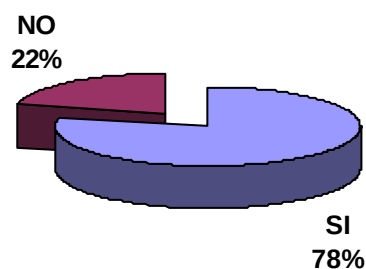
Pregunta # 3. ¿Asistiría usted a un bar con las siguientes características? Música de antaño (bolero), presentaciones en vivo (tango, boleros, pasillos, ballenatos), decoración y ambiente bohemio, cosas de picar y bocaditos (tacos, sándwiches, burritos, etc.)

Con esta pregunta se ha medido el grado de aceptación del bar por parte de las personas entrevistadas o encuestadas. Es muy alentador para el proyecto, conocer que el 78% de Hombres y el 85% de las Mujeres contestaron positivamente la pregunta sobre la asistencia al bar. Esto se da porque existe una gran demanda de las personas que gusten del tipo de servicios que ofrece el bar ya que palpable que existe una necesidad insatisfecha y que hay que aprovecharla.

ACEPTACIÓN HOMBRES

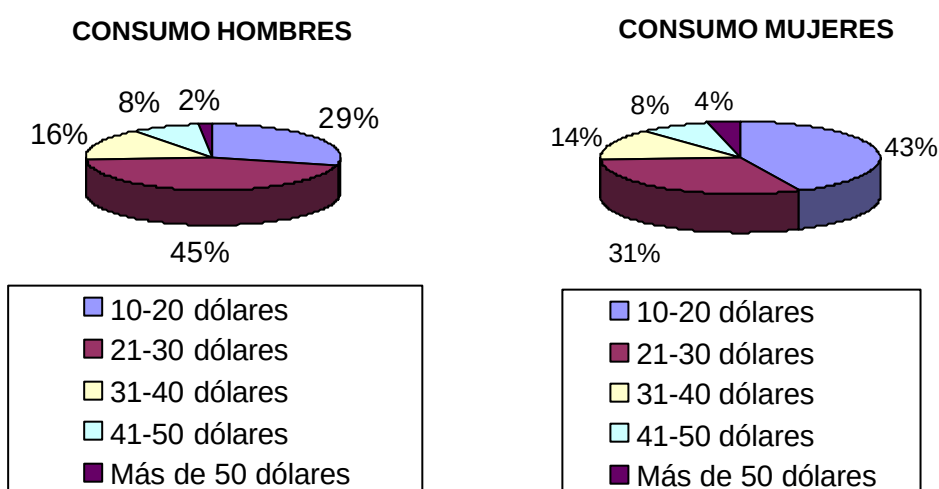


ACEPTACIÓN MUJERES



Pregunta # 4. ¿Cuánto gasta en un bar regularmente?

En vista de que nuestra encuesta nos ha mostrado que el 45% de los Hombres gastan entre 21 a 30 dólares y el 43% de las mujeres 10 a 20 dólares en un bar esto nos permitirá establecer precios entre rangos que estén al alcance de los clientes. Es un aspecto muy importante para el cliente la accesibilidad de precios, además se pretende que el bar tenga precios y costos más bajos que los de la competencia, por lo que la gente se sentirá muy atraído por el bar.



Pregunta # 5. Preferencia de bebidas

Hemos dado varias opciones de bebidas a los clientes, entre las preferidas para los hombres tenemos: con una gran diferencia tenemos que el whisky para los hombres es de las más consumidas, seguido por el ron, tequila, y vodka.

Por otro lado los preferidos para las mujeres son con una gran diferencia los cócteles, seguidos por colas, tequila y el vodka. Esto nos da una pauta para que el bar se abastezca de los licores e ingredientes de las bebidas antes mencionadas

Pregunta # 6. Como llegar al éxito de un bar.

Se refiere a los eventos, shows, productos, servicios y precios que la gente preferiría en un bar y que los negocios actuales en nuestra ciudad no ofrecen.

La mayoría de personas encuestadas, coinciden que para que un bar tenga un éxito duradero se debe poner énfasis en ciertos aspectos, como son: *música en vivo*, y *de*

mayor variedad; en cuanto a la calidad, hemos recibido comentarios de que el bar debería ofrecer un servicio calificado, en especial lo que se refiere a meseros y seguridad; también, que les gustaría que fuera mas exclusivo, es decir, controlar el tipo de gente que frecuentaría el bar, así mismo se debería poner énfasis al ambiente, es decir, que deberíamos estar en constante innovación tanto de los productos, cómo de los eventos y de la decoración del local.

ANEXO 3

FLUJO DE BENEFICIO CON FINANCIAMIENTO LA TERRAZA

VARIABLES ECONOMICAS IMPORTANTES							
INFLACION	4%						
		0	1	2	3	4	5
INVERSIONES							
ACTIVOS FIJOS		16.115,08					
CAPITAL DE TRABAJO	1,04	2.373,48	94,93	98,73	102,68	106,79	111,06
GASTOS DE CONSTITUCION		1.545,00					
		20.033,56	94,93	98,73	102,68	106,79	111,06
BENEFICIOS							
No. De Personas	1,07		12.204,00	13.058,28	13.972,36	14.950,42	15.996,95
Consumo			10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
TOTAL INGRESOS			122.040,00	130.582,80	139.723,60	149.504,25	159.969,55
COSTOS / GASTOS							
Compras	1,04		39.293,86	40.865,61	42.500,24	44.200,25	45.968,26
Sueldos y salarios	1,04	-	32.520,00	35.121,60	37.931,33	40.965,83	44.243,10
Arriendo	1,08	-	15.600,00	16.224,00	16.872,96	17.547,88	18.249,79
Publicidad	1,04		1.600,00	1.664,00	1.730,56	1.799,78	1.871,77
Agua, luz, telf y gas	1,04	-	2.580,00	2.683,20	2.790,53	2.902,15	3.018,24
Depreciaciones		-	2.199,41	2.199,41	2.199,41	2.199,41	2.199,41
TOTAL COSTOS / GASTOS		-	93.793,27	98.757,82	104.025,02	109.615,30	115.550,57
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS							
			28.246,73	31.824,98	35.698,57	39.888,95	44.418,97
IMPUESTOS SOBRE LA	25%	-	7.061,68	7.956,24	8.924,64	9.972,24	11.104,74
PARTICIP.TRABAJADO	15%		3.177,76	3.580,31	4.016,09	4.487,51	4.997,13
UTILIDAD NETA			21.185,05	23.868,73	26.773,93	29.916,71	33.314,23
DEPRECIACIONES			2.199,41	2.199,41	2.199,41	2.199,41	2.199,41
FLUJO NETO DE BENEFICIO							
			23.384,46	26.068,14	28.973,34	32.116,12	35.513,64
VALORES RESIDUALES							
Activos Fijos							-
Capital de Trabajo							2.938,03
Ingreso Vta Activo Fijo							4.199,14
Impuesto 25%	0,25						-1.049,78
FLUJO DE FONDOS		-20.033,56	23.384,46	26.068,14	28.973,34	32.116,12	41.601,03
PRESTAMOS							
		8013,42					
PAGO DE AMORTIZACION DE		-	1.602,68	1.602,68	1.602,68	1.602,68	1.602,68
PAGO DE INTERESES	11%		-873,2	-653	-503,01	-337,2	-187,83
ESCUDO FISCAL	25%		218,30	163,25	125,75	84,30	34,46
FLUJO DE FONDOS NETO		-12.020,14	24.332,24	27.181,07	30.198,76	33.465,90	43.050,34

El arriendo en el primer mes ya no se cobrara 1150 sino se realizo el contrato por 1300 el primer mes y aumentará en un 8% anual

VAN \$ 43.098,86
TIR 213%

FLUJO DE BENEFICIO "CON FINANCIAMIENTO"

LA TERRAZA

VARIABLES ECONOMICAS IMPORTANTES							
INFLACION	8%						
		0	1	2	3	4	5
INVERSIONES							
ACTIVOS FIJOS		16.115,08					
CAPITAL DE TRABAJO	1,08	2.373,48	189,88	205,07	221,47	239,19	258,33
GASTOS DE CONSTITUCION		1.545,00					
		20.033,56	189,88	205,07	221,47	239,19	258,33
BENEFICIOS							
No. De Personas	1,07		12.204,00	13.058,28	13.972,36	14.950,42	15.996,95
Consumo			10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
TOTAL INGRESOS			122.040,00	130.582,80	139.723,60	149.504,25	159.969,55
COSTOS / GASTOS							
Compras	1,08		39.293,86	42.437,37	45.832,36	49.498,95	53.458,86
Sueldos y salarios	1,08	-	32.520,00	35.121,60	37.931,33	40.965,83	44.243,10
Arriendo	1,08	-	13.800,00	14.904,00	16.096,32	17.384,03	18.774,75
Publicidad	1,08		1.600,00	1.728,00	1.866,24	2.015,54	2.176,78
Agua, luz, telf y gas	1,08	-	2.580,00	2.786,40	3.009,31	3.250,06	3.510,06
Depreciaciones		-	2.199,41	2.199,41	2.199,41	2.199,41	2.199,41
TOTAL COSTOS / GASTOS		-	91.993,27	99.176,78	106.934,97	115.313,81	124.362,97
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS							
IMPUESTOS SOBRE LA RENTA	25%	-	7.511,68	7.851,51	8.197,16	8.547,61	8.901,64
PARTICIPACI. TRABAJADORES	15%		3.380,26	3.533,18	3.688,72	3.846,42	4.005,74
UTILIDAD NETA			22.535,05	23.554,52	24.591,47	25.642,83	26.704,93
DEPRECIACIONES			2.199,41	2.199,41	2.199,41	2.199,41	2.199,41
FLUJO NETO DE BENEFICIO			24.734,46	25.753,93	26.790,88	27.842,24	28.904,34
VALORES RESIDUALES							
Activos Fijos							-
Ingreso Vta Activo Fijo							4.199,14
Impuesto 25%	25%						-1.049,79
Capital de Trabajo							3.487,42
FLUJO DE FONDOS		-20.033,56	24.734,46	25.753,93	26.790,88	27.842,24	35.541,12
PRESTAMOS		8013,42					
PAGO DE AMORTIZACION DE CAPITAL		-	1.602,68	1.602,68	1.602,68	1.602,68	1.602,68
PAGO DE INTERESES	11%		-873,20	-653,00	-503,01	-337,20	-137,83
ESCUDO FISCAL	25%		218,30	163,25	125,75	84,30	34,46
FLUJO DE FONDOS NETO		-12.020,14	25.682,24	26.866,86	28.016,30	29.192,02	37.040,43

La inflacion varia del 4 al 8 porciento

SUPUESTOS	
% p	8%
KT ₀	2373,5
KT ₁	-
KT ₂	-
KT ₃	-
KT ₄	-
KT ₅	-

Inflación 8%
WACC 31,02%

AÑOS					
0	1	2	3	4	5
2.373,48	-	-	-	-	-
	-	-	-	-	-
	189,88	205,07	221,47	239,19	258,33
2.373,48	189,88	205,07	221,47	239,19	258,33
KT ACUM					
2.563,36					
2.768,43					
2.989,90					
3.229,09	3.487,42				

TASA PROMEDIO PONDERADA

	VALOR	%	TASAS	EFFECTO DE LA INFLACION	TASA DE RENDIMIENTO	TASA PROMEDIO PONDERADA	TASA REAL
COSTO TOTAL DEL PROYECTO	20.033,56	100,00%					
FINANCIAMIENTO	8.013,42	40,00%	11,00%		11,00%	4,40%	4,40%
CAPITAL PROPIO	12.020,14	60,00%	40,00%	4,36%	44,36%	26,62%	26,62%
							31,02%

A LA TASA DE RENDIMIENTO EXIGIDA POR LOS ACCIONISTAS SE SUMA LA TASA DE INFLACION PARA OBTENER LA TASA REAL
A LA TASA DEL PRESTAMO DISMINUIMOS EL ESCUDO FISCAL PARA OBTENER LA TASA REAL

BIBLIOGRAFIA

Bibliografía:

1. INCAE, Estudio Financiero, Pág. 197-209
2. GARCIA, Manuel. Curso de Tecnología Moderna en Bar 2001
3. SAPAG CHAIN, Nassir, SAPAG CHAIN Reinaldo. Preparación y Evaluación de Proyectos, IV Edición, McGraw-Hill
4. VACA URBINA, Gabriel; Evaluación de proyectos, tercera edición, editorial McGraw-Hill
5. WESTON Brigham, Fundamentos de la Administración Financiera 1994
6. Enciclopedia SALVAT. Salvat editores, Quito 1972, tomo tres
7. www.bce.fin.ec
8. www.inec.com.ec

FUENTES

1. Sukasa
2. Supermaxi
3. Centro Comercial el Arenal
4. Almacenes Juan Eljuri
5. Comandato
6. El Bodegón del Zorro
7. Decoración Paulina Andrade