



UNIVERSIDAD DEL AZUAY
FACULTAD DE LAS CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION
ECUELA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

*“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA UN PROYECTO DE INVERSION PARA UNA
DISCOTECA PARA ADOLESCENTES”*

Trabajo de graduación previo a la obtención de título de:

Ingeniero Comercial

Autores:

Mayra Mariela Martínez Bermeo.

Carmen Victoria Tabango Garay.

Director:

Dr. Giordano Torres Córdova, MBA.

Cuenca - Ecuador

2010

DEDICATORIA

Esta monografía es dedicada con amor principalmente a Dios, a mis padres, quienes son mi mayor inspiración, de igual manera a mis hermanos, sobrinos y a todas las personas quienes han estado apoyándome en la culminación de mis estudios.

MAYRA MARTINEZ B.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial al Ing. Giordano Torres, Director de la Monografía, quien nos ha brindado su conocimiento, apoyo y tiempo, para la culminación de este proyecto. Al Econ. Carlos Jaramillo, Director del Curso de Grado, quien es el gestor de este programa de estudios.

De igual manera, quiero expresarle mi gratitud a mi gran amiga, Victoria Tabango, quien ha sabido brindarme su apoyo incondicional.

MAYRA MARTINEZ B.

DEDICATORIA

Con amor incondicional, dedico este Trabajo a mis hijas: Mikaela y Antonella; quiénes me han dado la motivación y la fuerza para la culminación de mis Estudios Universitarios.

Victoria Tabango Garay.

AGRADECIMIENTO

Mis sinceros agradecimientos al Ing. Giordano Torres Córdoba, Director de la Monografía; quién con paciencia y dedicación me ha encaminado con la culminación del presente trabajo.

Mis infinitos agradecimientos a la Sra. Angélica Bermeo, Mayra Martínez y Miguel Angel Estrada; quiénes con su apoyo incondicional, hicieron posible el cumplimiento de esta meta; la culminación de mis Estudios Universitarios.

Victoria Tabango Garay

Las versiones contenidas en este trabajo, son de exclusiva responsabilidad de las Autoras.

Mayra Martínez B.

Victoria Tabango G.

RESUMEN

El objetivo de la presente monografía, es determinar la Factibilidad para el Proyecto de Inversión de una Discoteca para Adolescentes; nuestra discoteca tiene por nombre “ANTREANDO”, este es un lugar dedicado especialmente a jóvenes, los mismos que no cuentan con un lugar donde divertirse.

Para dar una idea general, mencionamos que, el primer capítulo está dedicado a describir la empresa; los objetivos, visión y misión. El segundo capítulo hace referencia al Estudio de Mercado, enfocado al análisis de la demanda, la demanda insatisfecha y análisis del precio. El tercer capítulo corresponde al Estudio Técnico, con el cual se pudo establecer el tamaño y la localización óptima de ANTREANDO. En nuestro cuarto y último capítulo realizamos el Estudio Financiero, donde se determinó la viabilidad y rentabilidad del proyecto.

ABSTRACT

The objective of this monograph is to determine the feasibility of an investment project for a disco for teenagers; this disco has the name "ANTREANDO", a place especially dedicated to young people, who currently do not have a place to have fun.

To give a general idea, the first chapter is dedicated to describing the business; its objectives, vision, and mission. The second chapter makes reference to the Market Study, focusing on the analysis of demand, unsatisfied demand, and price analysis. The third chapter corresponds to the Technical Study, with which the size and optimum location of ANTREANDO can be established. The fourth and final chapter contains the Financial Study, where the viability and profitability are determined.



INDICE

CAPITULO I: Generalidades del Proyecto

1.1 Introducción.....	1
1.2 Objetivos.....	2
1.2.1 Objetivo General.....	2
1.2.2 Objetivos Específicos.....	2
1.3 Misión.....	2
1.4 Visión.....	2

CAPITULO II: Estudio de Mercado

2. Estudio de Mercado.....	3
2.1 Análisis de la Demanda.....	3
2.1.1 Producto.....	3
2.1.2 Demanda.....	4
2.1.2.1 Segmentación de Mercado.....	4
2.1.2.2 Selección de la Muestra.....	7
2.1.2.3 Recopilación y Tabulación de datos.....	7
2.2. Determinación de la Demanda Insatisfecha.....	14
2.3 Análisis del Precio.....	15
2.3.1 Comercialización.....	18

CAPITULO III: Estudio Técnico

3. Estudio Técnico.....	20
3.1 Determinación del Tamaño y Localización Óptima.....	20
3.1.1 Determinación del Tamaño Óptimo.....	20
3.1.1.1 Proyección de la Capacidad Utilizada.....	21
3.1.2 Localización Óptima.....	21
3.1.3 Distribución Física de la Discoteca.....	22
3.2 Proceso Productivo.....	24

3.3	Análisis de los Recursos.....	33
3.4	Organización.....	37
3.4.1	Organigrama.....	37
3.4.2	Perfil de Puestos.....	38
3.4.3	Proceso de Selección del Personal.....	39
3.5	Marco Legal.....	40
CAPITULO IV: Estudio Financiero		
4.	Estudio Financiero.....	41
4.1.	Análisis de la Inversión.....	41
4.2.	Análisis de Financiamiento.....	49
4.3.	Análisis de Ingresos y Egresos.....	51
4.3.1.	Análisis de Ingresos.....	51
4.3.2.	Análisis de Egresos.....	51
4.4.	Análisis del Punto de Equilibrio.....	54
4.4.1.	Comprobación del Punto de Equilibrio.....	55
4.5.	Análisis de la Rentabilidad.....	55
4.5.1.	Valor Actual Neto (VAN).....	56
4.5.2.	Tasa Interna de Retorno (TIR).....	56
CONCLUSIONES.....		59
BIBLIOGRAFIA.....		60

CAPITULO I

1. GENERALIDADES DEL PROYECTO

1.1. Introducción

En la ciudad de Cuenca existen lugares de diversión como son discotecas y bares; pero, éstos son creados para gente adulta, es por esto que vemos la necesidad de realizar un proyecto dirigido hacia los adolescentes, ya que estos no disponen de un lugar idóneo para divertirse.

Los jóvenes acuden a discotecas no aptas para ellos, no cuentan con la edad mínima requerida para ingresar; pero, de una u otra manera se lo ingenian para entrar a estos lugares, en estas Discotecas para adultos, se expende toda clase de licores, bebidas y tabaco, que los adolescentes no pueden consumir; ésta es otra de las razones, que nos motivo a la realización de este proyecto dedicado especialmente a los adolescentes.

Actualmente nuestra Ciudad no cuenta con discotecas exclusivas para jóvenes; por ello vemos la necesidad de crear una discoteca para adolescentes, ésta tiene características únicas y especiales, como: Un ambiente libre de humo de tabaco, los jóvenes podrán consumir cocteles y bebidas libres de alcohol, piqueos y bebidas gaseosas. Brindará atención en horario vespertino, desde las 14H00 hasta las 18H30, los días: viernes, sábado y domingo.

Por otra parte los Padres de los jóvenes, podrán sentirse tranquilos y confiados, de que al lugar donde asistirán sus hijos a divertirse, tendrán las seguridades necesarias, y lo más importante disfrutarán de momentos amenos y divertidos con jóvenes de su misma edad.

Esta Discoteca, también prestará los servicios de alquiler del local y organización de eventos, como: Cumpleaños, Fiestas de curso, etc.; con ambientes diferentes e innovadores. Nuestro local contará con un recibidor, lo cual garantiza que los trajes y pertenencias de valor de nuestros clientes queden a buen recaudo.

Cumpliremos con las disposiciones legales y reglamentarias emanadas por las autoridades, para garantizar el correcto funcionamiento del local.

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo General

El objetivo general consiste, en demostrar la factibilidad del presente proyecto, que es la creación de una Discoteca para adolescentes, en la zona urbana de la Ciudad de Cuenca.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Determinar el mercado potencial en la zona urbana de la Ciudad de Cuenca.
- Determinar la Factibilidad Técnica
- Determinar la Rentabilidad del Proyecto

1.3. Misión

Dedicamos nuestros mejores esfuerzos por brindar un servicio de calidad y con los adecuados estándares de seguridad y eficiencia, ofrecemos diversión y esparcimiento, a jóvenes adolescentes, en un ambiente divertido y confortable.

1.4. Visión

Bajo los postulados de Calidad, Servicio e Integridad, lograr constituirnos en una Empresa líder en el rubro de diversión, tanto del mercado local como nacional.

CAPITULO II

2. Estudio de Mercado

Este capítulo está dedicado a conocer el mercado al cual nos vamos a referir, ya que es fundamental para el desarrollo del proyecto.

El análisis de la demanda, nos proporcionará información sobre los gustos, preferencias y la cantidad de futuros clientes, estos datos son de gran importancia, pues es un indicador de si es, o no rentable este proyecto.

El estudio de mercado nos va a indicar si las características y especificaciones del servicio corresponden a las que desea el cliente.

De igual manera, tener establecido los precios de los productos que se expenderán, ya que como antes se ha mencionado esta Discoteca es un lugar destinado exclusivamente para adolescentes, y se tiene claro que el presupuesto de los chicos depende básicamente de los padres.

2.1. Análisis de la demanda

2.1.1. Producto

El principal producto es el de brindar servicio de entretenimiento a jóvenes adolescentes, ya que éste no existe en la Ciudad de Cuenca; ofrecemos la mejor música acorde a los gustos de los adolescentes, se expenderá los más novedosos cocteles y bebidas sin alcohol, y variados piqueos; en un ambiente ameno y cálido, y seguridad garantizada, puesto que la entrada a mayores de edad será restringida. Adicionalmente se prestará los servicios de alquiler del local y organización de toda clase de eventos.

2.1.2. Demanda

“Se define por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”¹

Como ya mencionamos anteriormente, los servicios y productos de la Discoteca, está dirigido hacia adolescentes y jóvenes, de 13 a 18 años de edad, de la zona urbana de la ciudad de Cuenca. Para determinar la demanda, seguiremos los siguientes pasos:

2.1.2.1 Segmentación de Mercado

Para una adecuada segmentación de mercado, utilizaremos las siguientes variables:

- **Demográfica:** Edad 13 a 18 años
- **Geográfica:** Zona urbana de la Ciudad de Cuenca
- **Psicográficas:** Ingresos medio-alto
(Familias ubicadas en el 3er., 4to y 5to. Quintil)

Hemos considerado la utilización de la variable psicográfica, tomando en cuenta solamente a los adolescentes, cuyos ingresos familiares se encuentren entre el tercer y quinto quintil, en vista de que, no todos los jóvenes cuentan con el de dinero de sus padres, para poder satisfacer sus necesidades de esparcimiento y diversión.

De acuerdo al V Censo de Población y VI de vivienda, realizado en noviembre del 2001, tenemos la siguiente información.

¹ Evaluación de proyectos, Baca Urbina, 4ta. Edición, pág. 17.

**POBLACION POR AREA Y SEXO, SEGÚN GRUPO DE EDAD Y EDADES
SIMPLES**

PROVINCIA: Azuay**ZONA: Urbana**

GRUPOS DE EDAD Y EDADES SIMPLES	HOMBRES	MUJERES	TOTAL
13 a 18 años	20.450	21.282	41.732

Fuente: VI censo de población y V de vivienda 2001, Resultados definitivos, Tomo I, Azuay

**HOGARES E INGRESOS CORRIENTES TOTALES ANUALES POR QUINTILES,
SEGÚN EL TAMAÑO DEL HOGAR**

HOGARES QUINTIL 1	HOGARES QUINTIL 2	HOGARES QUINTIL 3	HOGARES QUINTIL 4	HOGARES QUINTIL 5	TOTAL HOGARES
14.145	14.233	14.214	14.237	14.126	70.955

Fuente: INEC, ENIGHU 2003-2004

Con estos datos, determinamos la siguiente información:

Total de Hogares Ciudad de Cuenca	70.955
Total de Hogares ubicados en los Quintiles 3,4 y 5	42.577
Porcentaje	60%
Total Jóvenes de la Zona Urbana De la Ciudad de Cuenca	41.732

Total de adolescentes provenientes de Hogares con ingresos: medio-altos	25.039
--	---------------

En vista de que esta información está basada en el último Censo, realizado en el año 2001, hemos realizado una proyección del crecimiento de la población adolescente, con los siguientes datos:

AÑOS	TASA DE CRECIMIENTO %	TOTAL POBLACION ADOLESCENTE
2001		25,039
2002	1,96	25,529
2003	1,91	26,017
2004	1,03	26,285
2005	1,25	26.613
2006	1,5	27.013
2007	1,554	27.432
2008	0,935	27.689
2009	1,497	28.103

Fuente: http://www.indexmundi.com/es/datos/2000/ecuador/tasa_de_crecimiento.html

2.1.2.2 Selección de la Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra utilizaremos la siguiente fórmula:

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

Donde tenemos:

n= Tamaño de la muestra.

Z= Si partimos de un nivel de confianza del 95%; tenemos un valor de $z = 1,96$.

N= Tamaño de la Población, en nuestro caso es de 28.103 adolescentes, de la zona urbana de la ciudad de Cuenca.

P= Probabilidad de ocurrencia, utilizaremos el 90%. Este porcentaje se determino en base a 40 encuestas piloto, que realizamos en los principales colegios fiscales y particulares de nuestra ciudad.

Q= Probabilidad de no ocurrencia, de igual forma emplearemos el 10%.

e= Error muestral, asumiremos el 5% de error.

Reemplazando los datos en la fórmula anterior tenemos:

$$n = \frac{(1,96)^2 (28.103)(0,90)(0,10)}{(0,05)^2 (28.103-1) + (1,96)^2 (0,90)(0,10)} = \frac{9.716,4436}{70,6007} = 138,62$$

$$n = 139$$

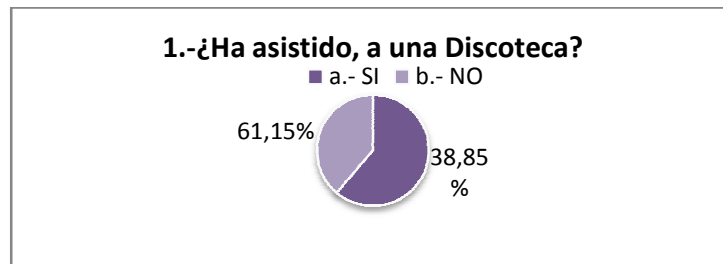
Para continuar con el estudio de la demanda de nuestra Discoteca, es importante la aplicación de 139 encuestas.

2.1.2.3. Recopilación y Tabulación de Datos.

Se realizó 139 encuestas, en los principales Colegios fiscales y particulares de la Ciudad de Cuenca, donde sabemos se encuentran los jóvenes cuyos padres perciben ingresos medio-

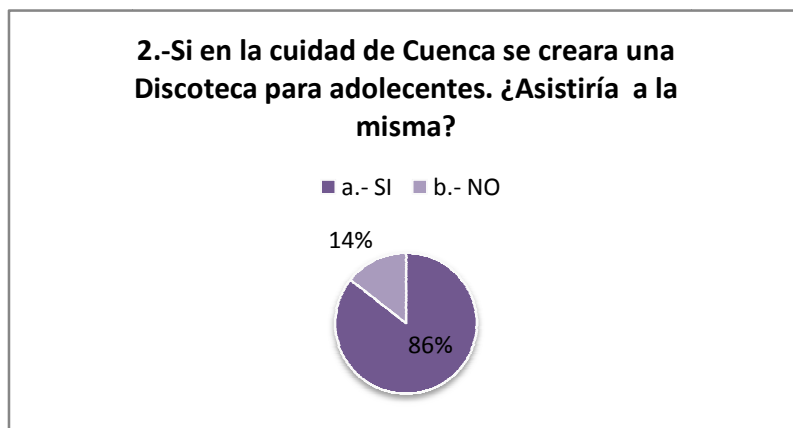
altos; las encuestas se realizaron satisfactoriamente, y luego de un minucioso análisis y tabulación de datos, hemos obtenido los siguientes resultados:

1.- ¿Ha asistido, a una Discoteca?	
a.- SI	38,85%
b.- NO	61,15%
TOTAL	100,00%



- Según los datos obtenidos la mayoría de los adolescentes no han asistido a una discoteca. El 38,85,% de los adolescentes, han asistido a una discoteca, sabiendo que estos lugares son aptos solo para mayores de edad, pero los chicos se han valido de cualquier manera para poder ingresar sin ningún problema; además, quiere decir que en las discotecas no hay el suficiente control en cuanto al ingreso de menores de edad.

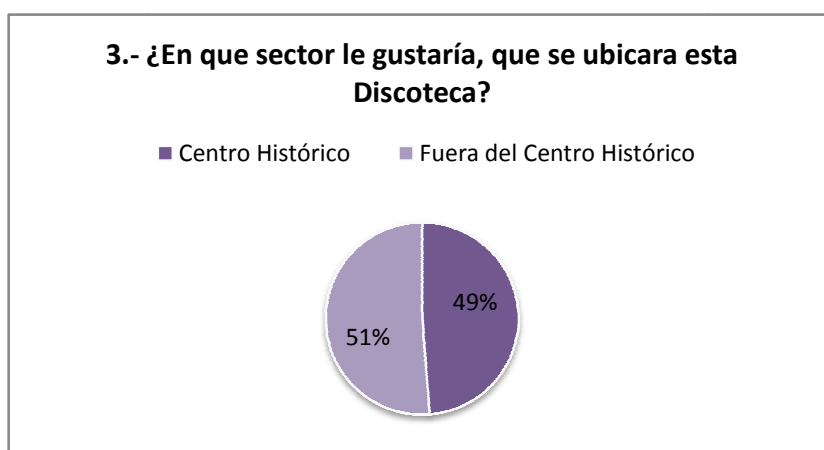
2.- Si en la ciudad de Cuenca se creara una Discoteca para adolescentes. ¿Asistiría a la misma?	
a.- SI	85,61%
b.- NO	14,39%
TOTAL	100,00%



- Según los datos obtenidos, el 86% de los adolescentes les agrada la idea de que se creara una discoteca, ya que la misma contara con un ambiente adecuado y la seguridad necesaria.

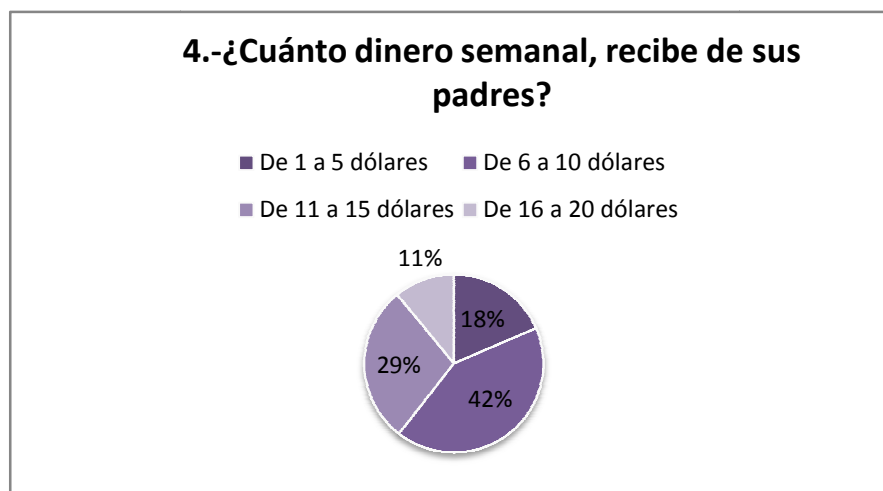
3.- ¿En qué sector le gustaría, que se ubicara esta Discoteca?

Centro Histórico	48,74%
Fuera del Centro Histórico	51,26%
TOTAL	100,00%



- Los jóvenes prefieren que la ubicación de la discoteca, sea fuera del centro histórico, puesto que es más cómodo, ya que no hay mucho tráfico y de esta manera se facilita el traslado.

4.- ¿Cuánto dinero semanal, recibe de sus padres?	
De 1 a 5 dólares	18,49%
De 6 a 10 dólares	42,02%
De 11 a 15 dólares	28,57%
De 16 a 20 dólares	10,92%
TOTAL	100,00%



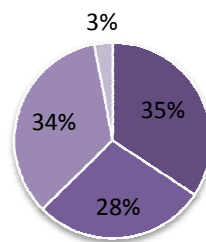
- Las encuestas dan como resultado que él 42% adolescentes reciben semanalmente por parte de sus padres entre \$6 a \$10 dólares. Los precios se tendrán que establecer, de acuerdo a los que los jóvenes reciben.

5.-Qué tipo de música prefiere, escuchar y bailar en una Discoteca, enumere en orden de importancia

Reggaetón	34,34%
Electrónica	28,31%
Bachata	34,34%
Otros	3,01%
TOTAL	100,00%

5.-Qué tipo de música prefiere, escuchar y bailar en una Discoteca

■ Regaeton ■ Electrónica ■ Bachata ■ otros



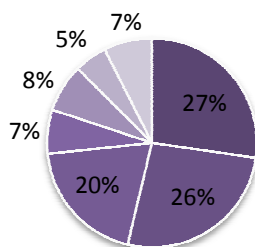
6.- ¿Qué tipo de bebidas prefiere consumir en una Discoteca?

Cócteles sin alcohol	27,31%
Cerveza sin alcohol	26,41%
Bebidas Gaseosas	19,58%
Energizantes	6,82%
Aguas	7,42%
Jugos	5,04%
Milkshake	7,42%

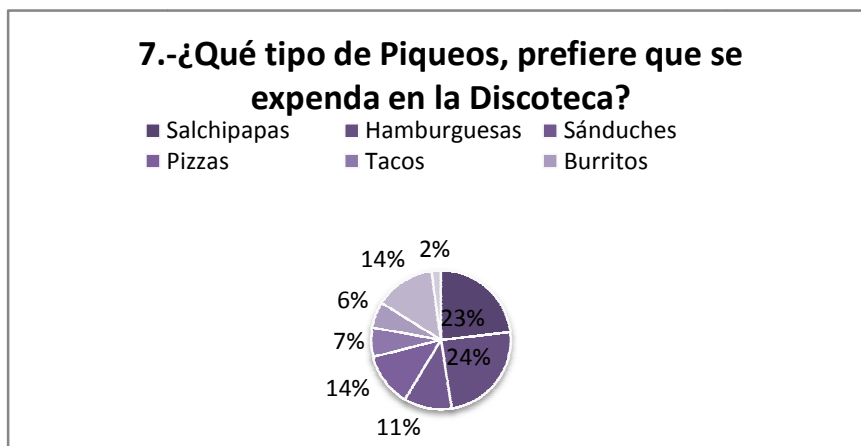
Otros	0%
TOTAL	100,00%

6.-¿Qué tipo de bebidas prefiere consumir en una Discoteca?

- Cócteles sin alcohol
- Cerveza sin alcohol
- Bebidas Gaseosas
- Energizantes
- Aguas
- Jugos



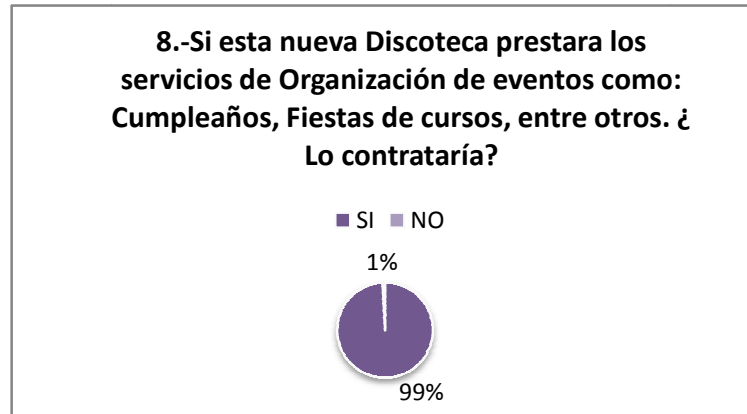
7.- ¿Qué tipo de Piqueos, prefiere que se expenda en la Discoteca?	
Salchipapas	23,21%
Hamburguesas	24,29%
Sanduches	11,07%
Pizzas	12,50%
Tacos	6,79%
Burritos	6,07%
Postres	13,93%
Otros	2,14%
TOTAL	100,00%



- Según la encuesta que realizamos, los muchachos tienen preferencia por la música que está de moda, es decir, el reggaetón, bachata, electrónica, entre otros géneros; en la discoteca se expendirá bebida que no contienen alcohol, los de mayor favoritismo son los cocteles y cerveza sin alcohol, además de gaseosas y agua; también podrán degustar deliciosas salchipapas, hamburguesas y postres.

8.-Si esta nueva Discoteca prestara los servicios de Organización de eventos como: Cumpleaños, Fiestas de cursos, entre otros. ¿Lo contrataría?

SI	99,17%
NO	0,83%
TOTAL	100,00%



- El servicio con el que además contaremos es la organización de eventos y un 99% estaría dispuesto a contratarlo.

Para determinar la demanda de nuestra discoteca, tomaremos en consideración el total de la población de jóvenes adolescentes de la zona urbana de la nuestra ciudad, que alcanza al número de 28.103, y según los resultados de la investigación de mercado, concluimos que el 61,15% de adolescentes no han asistido a una discoteca, los mismos que alcanzan a un número de 17.184 jóvenes; de estos el 85,61%, estarían dispuestos a asistir a una discoteca; por lo tanto, nuestra demanda sería de 14.711 jóvenes adolescentes.

2.2. Determinación de la demanda insatisfecha

“Se llama demanda insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo.”²

La demanda actual y considerando que la competencia para nuestra Discoteca es nula, en vista de que en la ciudad de Cuenca, no existe ningún lugar destinado a la diversión y

² Evaluación de proyectos, Baca Urbina, 4ta. Edición, pág. 46.

entretenimiento de adolescentes, deducimos que la demanda insatisfecha actual, es igual a la demanda de nuestros servicios; es decir, 14.711 adolescentes de la Ciudad de Cuenca.

2.3 Análisis del precio

El precio de nuestros servicios, lo determinaremos utilizando la demanda del servicio, y la oferta de discotecas para gente adulta, y tomaremos como referencia la cantidad de dinero que reciben semanalmente de sus padres, de acuerdo con nuestro estudio de mercado, el 48% de adolescentes reciben semanalmente entre 6 y 10 dólares, además tenemos claro que los chicos reciben dinero extra, cuando se trata de salir a divertirse.

En base a estos factores y considerando que los adolescentes no cuentan con el suficiente poder adquisitivo e independencia económica, hemos decidido fijar precios atractivos y módicos, con la finalidad de que estén al alcance de los jóvenes.

El ingreso a la Discoteca o cover será de \$ 3.00 dólares por persona, y en determinadas fechas por promociones se fijará la cantidad de \$ 5.00 por pareja.

En cuanto a los cocteles y piqueos, el precio se estable tomando en cuenta los costos de las materias primas.

ANALISIS DELPRECIO CON OTRAS DISCOTECAS

N°	Discoteca	Precio de entrada
1	Gabbia	\$5,00
2	Velvet	\$5,00
3	Stereo Club	\$5,00



COCTELES SIN ALCOHOL



BATIDA PRESUMIDA \$1,00

Melocotón, Guayaba, miel, leche evaporada, coco rallado, canela molida y hielo.



PIÑA COLADA \$1,00

Piña, crema de leche, coco.



COCTEL DE MENTA \$1,00

Licor de menta sin alcohol, leche evaporada y hielo.



COCTEL DE CEREZAS \$1,50

Cerezas, seven up o sprite, zumo de limón, azúcar y agua mineral.



COCTEL DE FRESAS \$1,00

Fresas, granadina, zumo de naranja, vainilla azúcar y hielo.



COCTEL DE COCO Y LIMA \$1,00

Agua de coco, limón, lima, agua, leche de coco, vainilla y azúcar.



COCTEL DE UVA \$1,00

Uva, sandía, limón, hojas de menta y hielo.



COCTEL DE NARANJA \$1,00

Naranja, miel y granadina.



COCTEL DE AMARETO \$1,00

Crema de leche, leche condensada, leche, esencia de almendra y almendra picada.

CERVEZA SIN ALCIHOL



\$1,00

GASEOSAS Y AGUAS



\$0,30



Con gas \$0,35

Sin gas \$0,35



PIQUEOS



HAMBURGUESA
\$0,60

Carne, tomate, lechuga y salsas.



SALCHIPAPAS \$0,60

POSTRES



POSTRE DEL DIA \$0,50



**EL UNICO DEBER...
ES DIVERTIRTE
TERRIBLEMENTE.**

Para el caso de alquiler del local para eventos y considerando que para este tipo de servicio son los padres de los jóvenes, quienes lo contrataran, hemos fijado el precio en los siguientes valores:

- Alquiler del local: \$500,00
- Alquiler del local y organización del evento: \$800,00 (este valor incluye: decoración, comida y bebida).

2.3.1. Comercialización

Pensando que el nombre, es lo primero que atrae la atención de los consumidores, decidimos que nuestra discoteca para adolescentes se identificará con el nombre de “ANTREANDO” y lo complementamos con el siguiente slogan: “El único deber... es divertirse terriblemente”.

El logotipo, facilita que nuestros clientes nos identifiquen fácilmente, por ello diseñamos el siguiente logo:



Para darnos a conocer, emplearemos los diferentes medios de comunicación, tanto escrita como hablada; semanas previas a la inauguración se lo hará mediante publicidad agresiva y novedosas promociones; para ello, visitaremos los distintos colegios de nuestra Ciudad.

Los métodos de promoción, serán los siguientes:

- Promociones de entrada libre, con un consumo mínimo de \$ 5.00
- El primer viernes de cada mes, la entrada será 2 x 1
- Los días sábados, los cocteles serán 2 x 1
- Concursos de Baile por colegios
- Sorteos de bebidas y piqueos
- Obsequios de llaveros y esferos.

CAPITULO III

3.- Estudio Técnico

El objetivo del estudio técnico es el de, delinear la forma como se va a producir, aquello que venderemos; se definirá, en donde ubicar el proyecto, donde obtener la materia prima, qué procesos usar, y el personal necesario para llevar a cabo el proyecto. En este capítulo, evaluaremos las diversas alternativas técnicas, con la finalidad de seleccionar la alternativa adecuada, que nos garantice la puesta en marcha de nuestro proyecto y que éste sea competitivo.

3.1 - Determinación del tamaño y localización óptima de la discoteca

3.1.1. Determinación del tamaño óptimo

“El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades producción por año.”³

En nuestro caso, la capacidad de producción se mide por la cantidad de adolescentes que asistirán mensualmente y en base a esto, realizamos el cálculo anual.

El área total de la discoteca es de 1.300 mts². La pista de Baile tiene un área de 200 mts² y el área para la ubicación de mesas, posee 800 mts², esto nos una área total de total de 1.000 mt², con estos datos se calcula que se colocarán 100 mesas para 4 personas, lo que nos da una capacidad máxima de 400 personas; el local apertura los días viernes, sábados y domingos; es decir 3 días a la semana, lo que nos da como resultado 156 días laborados en el año; por lo tanto la capacidad total anual, la calculamos de la siguiente manera: 156 días laborados, multiplicado por la capacidad máxima de 400 personas, obtenemos que nuestra capacidad máxima anual, es de 62.400 jóvenes adolescentes.

³ Evaluación de Proyectos, Baca Urbina, 4ta. Edición, pág. No. 84

3.1.1.1 Proyección de la Capacidad Utilizada

Para la elaboración de la proyección de la capacidad instalada, hemos considerado que no todos los días, la discoteca estará llena; es decir, en su capacidad máxima, por lo general los días viernes y sábados se tiene mayor afluencia; por otro lado, tomamos en cuenta que hay días feriados en diferentes épocas del año, en donde se tendría mayor concurrencia y determinamos que la única temporada realmente baja sería en el período de vacaciones.

FECHAS	#DIAS	#SEMANAS	ASISTENTES	TOTAL
Viernes y Sábados	2	44	400	$(2*44*400) = 35.200$
Domingos	1	44	200	$(1*44*200) = 8.800$
Días festivos y feriados	13	-	400	$(13*400) = 5.200$
Vacaciones (julio y agosto)	3	8	138	$(3*8*138) = 3.312$
TOTAL				52.512

3.1.2. Localización óptima

De acuerdo a nuestra investigación de mercados, el 51% de los encuestados, prefieren que nuestra discoteca se encuentre ubicada a las afueras del centro histórico; para el desarrollo de nuestro proyecto, inicialmente vamos a arrendar un local; ya que este proyecto está en fase de iniciación y no contamos con los recursos suficientes, como para poder disponer de una infraestructura propia. Tenemos como alternativa los siguientes lugares: Sector del estadio, sector parque de las candelas y sector del puente roto. Para poder determinar el sitio idóneo en donde instalaremos la discoteca, vamos a utilizar el Método cuantitativo de ponderación por puntos.

FACTORES	PONDERACION	ESTADIO		PARQUE CANDELAS		PUENTE ROTO	
		CALIFICACION	PUNTAJE	CALIFICACION	PUNTAJE	CALIFICACION	PUNTAJE
Facilidad de acceso	0,30	5	1,50	4	1,20	5	1,50
Medios de transporte	0,25	5	1,25	5	1,25	5	1,25
Existencia locales comerciales	0,15	5	0,75	5	0,75	3	0,45
M.P. disponible	0,15	4	0,60	3	0,45	3	0,45
Cercania de Proveedores	0,15	4	0,60	3	0,45	3	0,45
TOTAL	1,00		4,70		4,10		4,10

Una vez con los resultados del cuadro del método cualitativo por puntos, se determina que la discoteca “Antreando”, se ubicará en el sector del Estadio.

3.1.3. Distribución Física de la Discoteca

Superficie Total Discoteca: 1.300 mts²

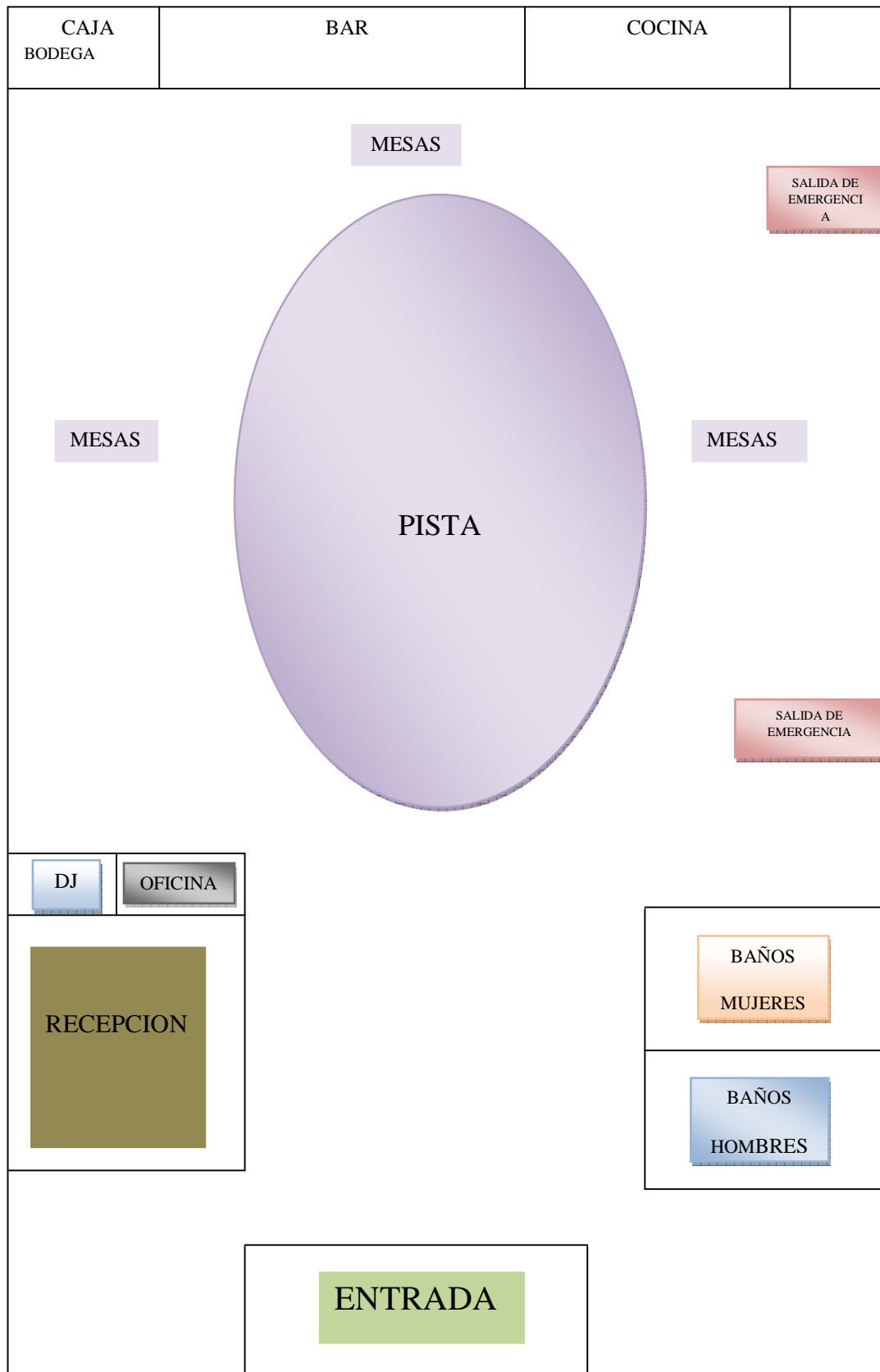
Dimensión: 65 x 20 mts.

Área de la Discoteca.- Dentro de esta área se encuentra: La pista de baile, el área de las mesas, el bar, la cocina y caja; en la pista de baile se localizan dos puertas de salida de emergencia, espejos grandes, la iluminación, retroproyector, sistema de ventilación y sistema de vigilancia controlado por cámaras.

Área de Entrada.- Aquí se encuentra ubicada, la recepción, la oficina administrativa, oficina de DJ, y 7 baños con sus respectivos lavamanos; 4 baños para mujeres y 3 baños para hombres; en esta área se instalará también el sistema de vigilancia controlado por cámaras.

Cuatro extintores serán colocados de la siguiente manera: 2 en la pista de baile, 1 en la cocina y otro en la entrada de la discoteca.

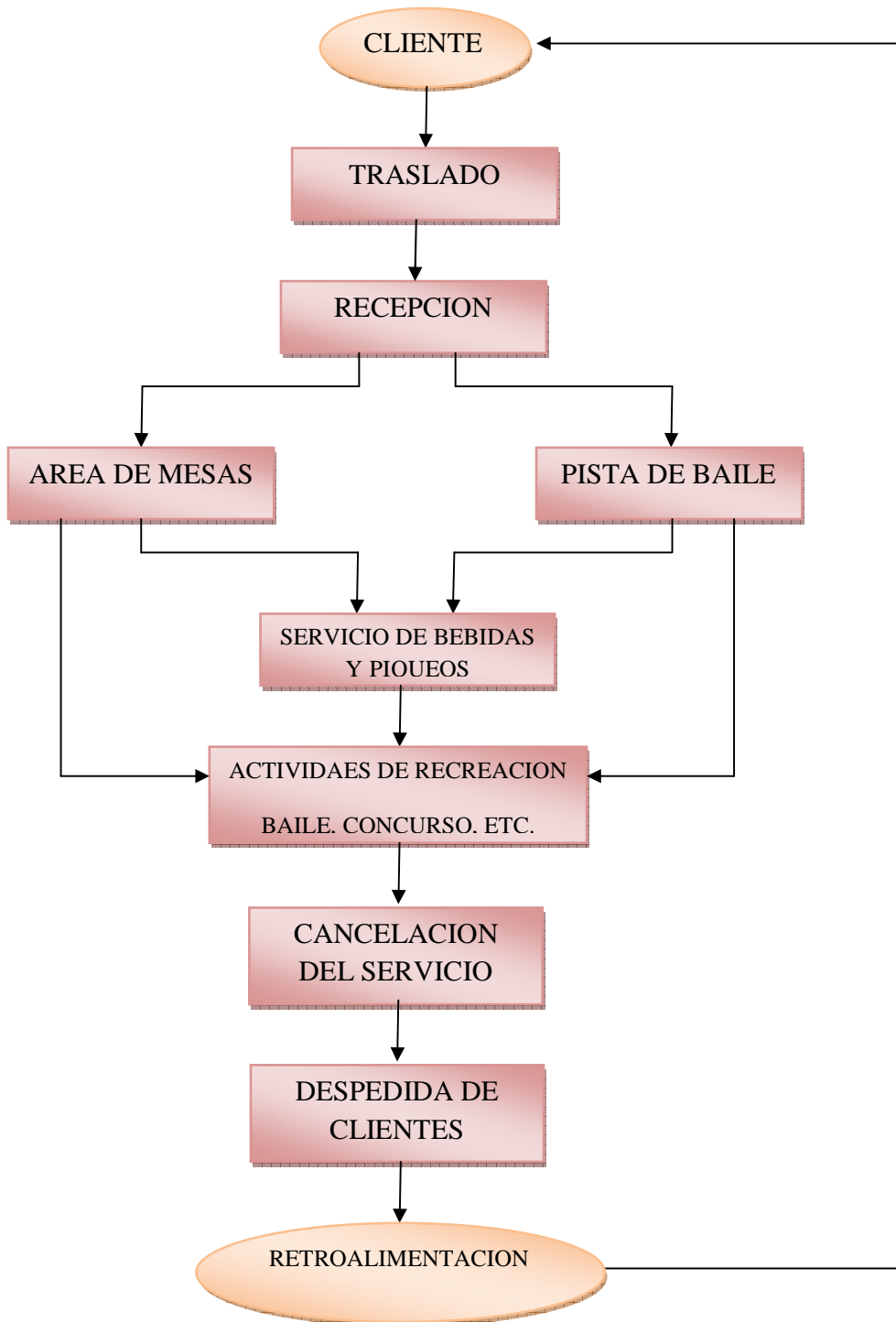
La distribución de la discoteca, la hemos realizado en base a lo que dispone las Normas de Arquitectura, capítulo II; Normas por tipo de edificación, anexo No. 11, pág. 372; para la obtención del Permiso por el uso de suelo, que otorga el Municipio de Cuenca.



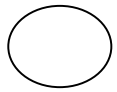
3.2- Proceso de Servicio

El proceso de Servicio, consiste en: Atención al Cliente; elaboración de cocteles y piqueos; selección y reproducción de pistas musicales; cobro de los consumos; para ellos hemos realizado el Diagrama de Proceso de Operación (**DPO**) para destacar las actividades de cada una de las personas que colaboraran con la empresa.

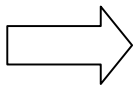
Proceso del servicio de Antreando



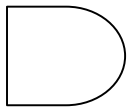
❖ **Significado de la simbología utilizada**



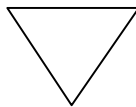
Operación



Transporte



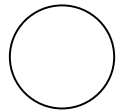
Demora



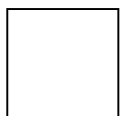
Almacenamiento



Inspección



Operación combinada



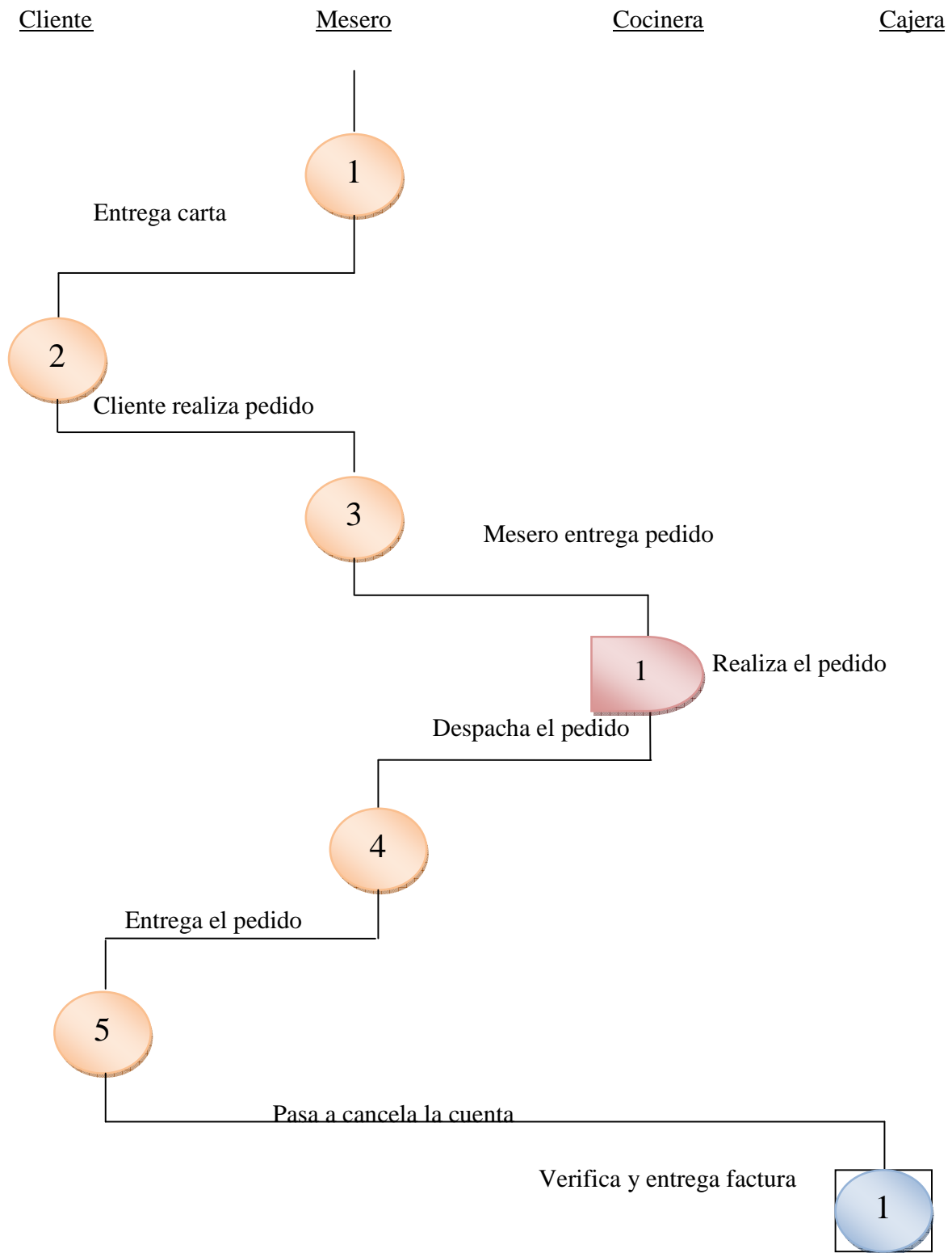
a. DPO de atención al cliente – consumo de piqueo

a. Personal involucrado

- i. Mesero
- ii. Cocinera
- iii. Cajera

b. Actividades

- El mesero entrega al cliente la carta de consumo.
- El cliente realiza el pedido al mesero.
- El mesero entrega el pedido a la cocinera.
- La cocinera entrega el pedido al mesero.
- El mesero entrega al cliente el pedido.
- El cliente pasa a caja a cancelar su orden.
- El cajero entrega factura al cliente.



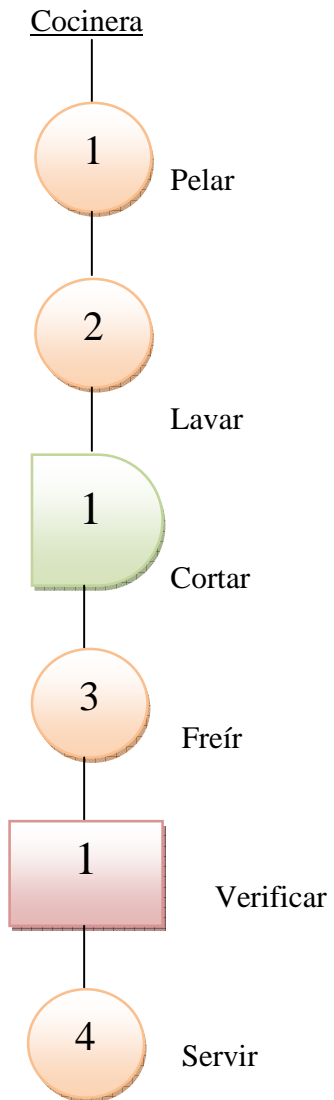
b. DPO de Salchipapas

a. Personal involucrado

i. Cocinera

b. Actividades

- Pelar las papas.
- Lavar las papas.
- Cortar las papas y la salchicha
- Freír las papas y la salchicha.
- Verificar que estén bien fritas
- Servir.



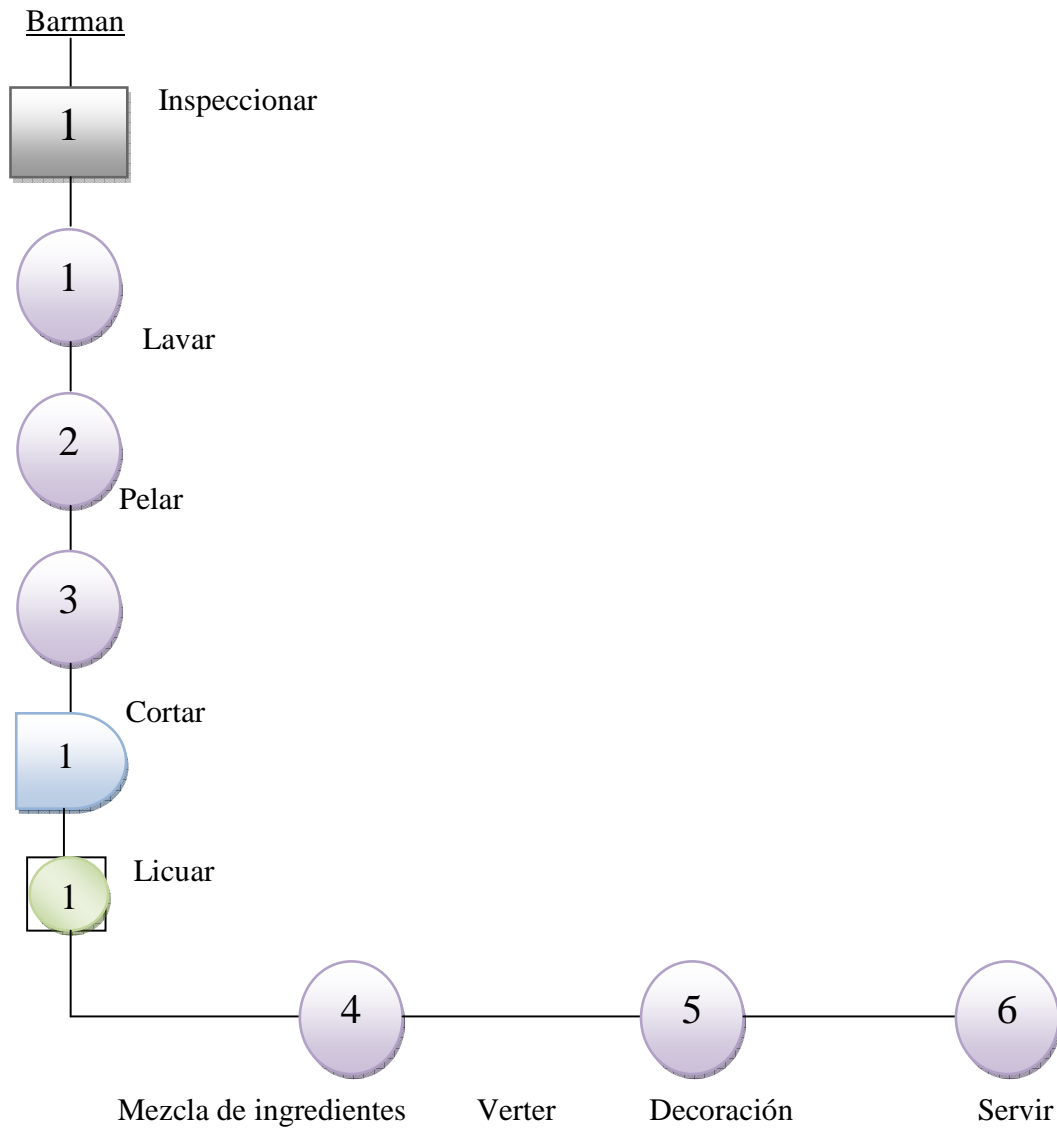
c. DPO de un Coctel Piña Colada.

a. Personal involucrado

i. Barman

b. Actividades

- Inspección de la fruta. (buenas condiciones).
- Lavar la piña.
- Pelar la piña.
- Cortar la piña.
- Licuar la piña.
- Mezclar el jugo, crema de leche y jarabe de coco. (en la coctelera).
- Verter.
- Decorar.
- Servir.



3. 3.- Análisis de los Recursos

Los recursos que se requieren para el avance de nuestro Proyecto, son los siguientes:

MAQUINARIA Y EQUIPO

EQUIPO INFORMATICO			
CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	P.TOTAL
3	Computadoras Pentium de última generación	800	2.400,00
1	Retroproyector	500	500,00
1	Monitor de circuito cerrado con 10 cámaras internas y 2 externas	800	800
1	Fax	80	80
2	Impresoras Lasser HP	120	240
4	Teléfonos inalámbricos	80	320
1	Paquete de 4 Radiofrecuencias Motorola	600	600
1	Caja Registradora	200	200

EQUIPO TECNICO			
CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	P. TOTAL
3	Esferas de espejos	70	210
1	Luz fría	50	50
2	Reflectores PQR 56 (Destellos de luz)	100	200
1	American DJ panel UV	200	200

1	Máquina de Burbujas con control remoto	80	80
2	Máquinas de humo	70	140
1	Controlador de mezclas, control mp3	600	600
4	Parlantes	80	320
2	Amplificadores	200	400
1	Audífono	100	100
2	Micrófonos inalámbricos	100	200

MAQUINARIA			
CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	P. TOTAL
1	Cocina industrial	90	90
1	Microondas	90	90
1	Congelador	150	150
1	Refrigerador	400	400
4	Licadoras	80	320
1	Aspiradora	90	90
1	Waflera	30	30
1	Freidora de papas	180	180
1	Plancha	150	150
1	Peladora de papas	150	150

MOBILIARIO			
CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	P. TOTAL
400	Sillas de madera	5	2.000
100	Mesas cuadradas de madera de 2x2 mts ²	10	1.000
3	Barras de madera para bebidas, Picadas y recibidor	100	300
2	Escritorios	60	120
2	Sillas giratorias para escritorio	45	90
2	Archivadores de madera	70	140
2	Muebles para computador	30	60
4	Aires acondicionados	120	480
4	Extintores de fuego	50	200
4	Estantes de madera	90	360
2	Espejos Grandes	50	100
2	Espejos medianos	30	60
1	Guardarropa	100	100

VAJILLA Y MENAJE			
CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	P. TOTAL
500	Juegos de tenedores	0,5	250
500	Juegos de cuchillos	0,5	250
500	Platos pequeños para postres	0,8	400
300	Juegos de cucharas para postres	0,25	125
500	Platos medianos	1	500

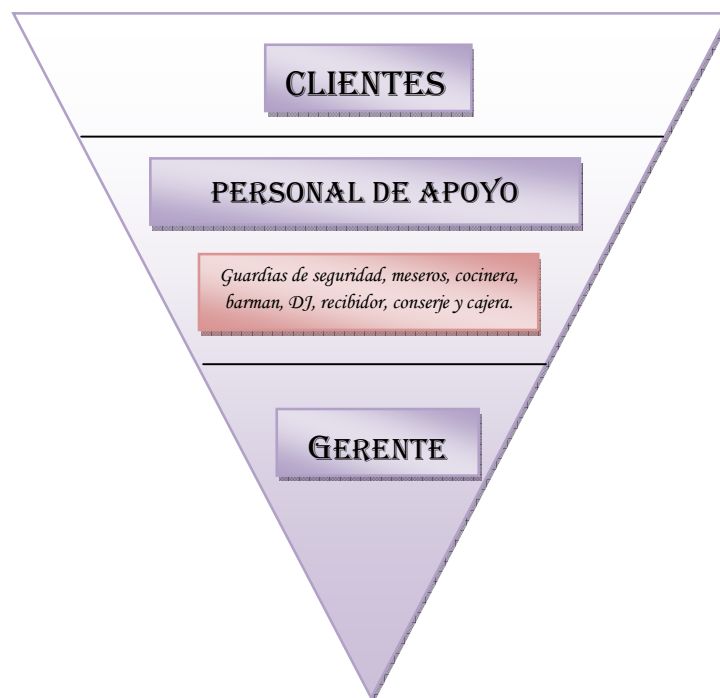
500	Copas para cocteles	0,5	250
500	Vasos para aguas y gaseosas	0,5	250
200	Jarras para jugos	0,8	160
1	Juego de cuchillos para cocina	30	30
1	Juego de cucharones	10	10
100	Bandejas grandes para picadas	1	100
2	Juegos de ollas de diferentes Tamaños	50	100
2	Cocteleras	25	50
100	Manteles	1,5	150
400	Vestidos para sillas	0,8	320
TOTAL			17.245,00

SUMINISTROS DE LIMPIEZA			
CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	P. TOTAL
5	Escobas	1,50	7,50
2	Basureros grandes (orgánico- reciclable)	3,00	6,00
4	Trapeadores	1,50	7,50
2	Cajas de guantes de caucho	5,00	10,00
1	Galón de desinfectante	4,00	4,00
1	Galón de cloro	3,00	3,00
1	Caja de jabón de cocina 10 unid.	1,20	12,00
1	Caja de limpiavidrios 10 unid.	2,00	20,00
5	Galones de jabón líquido para manos	2,50	12,50

TOTAL	82,50
--------------	--------------

3.4.- Organización

3.4.1. Organigrama



Hemos optado por la realización un Organigrama de la “Pirámide Invertida”, como elementos principales tenemos a nuestros distinguidos clientes, que son fuente primordial de la empresa, ya estos son parte de nuestro éxito o fracaso.

Esta pirámide nos indica la interrelación existente entre la empresa y los Clientes, ya que la relación directa es con el personal de apoyo y así mismo éstos con el Gerente; en caso de que los clientes que se encuentren insatisfechos por el servicio recibido, estos los harán saber a nuestros colaboradores y ellos nos comunicarán, los principales inconvenientes que se

detectan, para inmediatamente irlo mejorando, logrando de esta manera, la satisfacción completa de nuestra clientela, y por lo consiguiente, mayor fidelidad e incremento de la misma.

“Nordstrom estaría enfocado a la puntual atención de sus clientes y alentar al personal del área de ventas a que tome las decisiones pertinentes para satisfacer sus expectativas.”⁴

3.4.2. Perfil de puestos.

Personal de apoyo

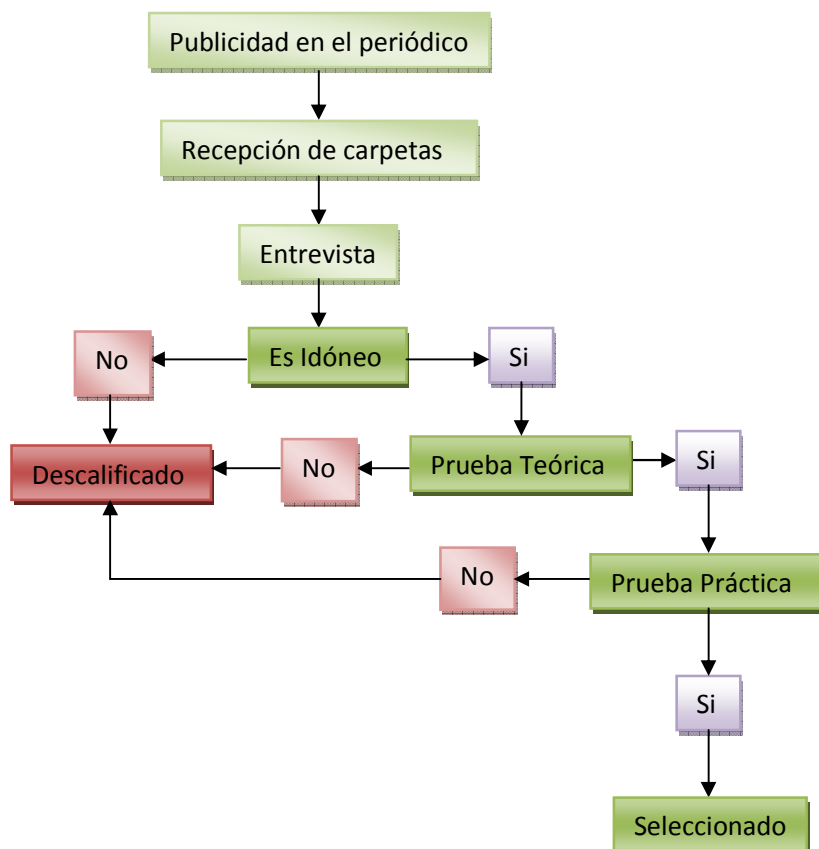
- **Guardias de seguridad.-** Estudio mínimo bachiller, servicio militar concluido, tener buen físico (corpulento), estatura mínima 1,70mts, experiencia de 1 año en seguridad privada (experiencia en manejo de armas y control de situaciones).
- **Meseros.-** Estudio mínimo bachiller, buena presencia, experiencia de 1 año en cargos similares, sexo masculino.
- **Cocinera.-** Mínimo bachiller, cursos de cocina, buena presencia, experiencia de 1 año en cargos similares, sexo femenino.
- **Barman.-** Mínimo bachiller, conocimientos en preparación de cocteles, ágil, buena presencia, cursos de atención al cliente, experiencia de 1 año en bares, sexo masculino.
- **DJ.-** Mínimo bachiller, buena presencia, experiencia de 1 año en cargos similares, sexo masculino.

⁴ www.pearsoneducacion.net/.../OrganizacionTipoPiramideInvertida.doc

- **Recibidor.-** Mínimo bachiller, buena presencia, sexo femenino.
- **Conserje.-** Mínimo bachiller, buena presencia, experiencia de 1 año en cargos similares, sexo femenino.
- **Cajera.-** Estudiante universitario de contabilidad, buena presencia, sexo femenino, experiencia mínima 6 meses en cargos similares.

Gerente General. Ing. Comercial o carreras afines, capacidad de dirigir y tener personas a su cargo, experiencia mínima 1 año.

3.4.3.- Proceso de selección del personal.



3.5.- Marco Legal

Para el legal y correcto funcionamiento de la Discoteca “Antreando”, es importante el cumplimiento de requisitos y disposiciones emanadas por las autoridades competentes de nuestra ciudad; esto garantiza, la seguridad de nuestros jóvenes clientes y sobretodo la confianza que tendrán los padres de los adolescentes para que sus hijos acudan a nuestro local.

Procedimos a investigar, en la Ilustre Municipalidad, en el Ministerio de Turismo y en la Intendencia de Policía, de nuestra ciudad de Cuenca, cuáles son los documentos necesarios para la autorización de funcionamientos de bares y discotecas, y estos son los siguientes:

1. Afiliación a la cámara de Turismo.
2. Certificado y ficha de registro del Ministerio de Turismo.
3. Certificado de estar al día en el pago de aportes al Min. de Turismo.
4. Permiso anual, otorgado por el Ministerio de Gobierno y Policía.
5. Permiso de funcionamiento, otorgado por el Benemérito Cuerpo de Bomberos.
6. Permiso de funcionamiento por parte del Ministerio de Salud Pública.
7. Pago de las patentes municipales, Certificado Único de funcionamiento (CUF).
8. Permiso por el uso del suelo.
9. Registro único de contribuyentes (RUC), emitido por el SRI.

CAPITULO IV

4.- Estudio Financiero

Desde el punto de vista del Inversionista, el Estudio Financiero permite determinar los ingresos y egresos que ocasiona el proyecto, y por ende nos ayuda a establecer la rentabilidad generada por el mismo. La información resultante del estudio financiero contribuirá a la justificación de la puesta en marcha del proyecto.

4.1.- Análisis de la Inversión

Para iniciar la actividad económica de todo proyecto, es indispensable determinar la inversión inicial que se requiere; para ello, partiendo del análisis de los recursos, que realizamos en el capítulo anterior, tenemos la siguiente información:

INVERSION FIJA

MAQUINARIA Y EQUIPO

EQUIPO INFORMATICO			
CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	P.TOTAL
3	Computadoras Pentium de última generación	800	2.400
1	Retroproyector	500	500
1	Monitor de circuito cerrado con 10 cámaras internas y 2 externas	800	800
1	Fax	80	80
2	Impresoras Láser HP	120	240
4	Teléfonos inalámbricos	80	320
1	Paquete de 4 Radiofrecuencias Motorola	600	600
1	Caja Registradora	200	200

SUBTOTAL			5.140
EQUIPO TECNICO			
CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	P. TOTAL
3	Esferas de espejos	70	210
1	Luz fría	50	50
2	Reflectores PQR 56 (Destellos de luz)	100	200
1	American DJ panel UV	200	200
1	Máquina de Burbujas con control remoto	80	80
2	Máquinas de humo	70	140
1	Controlador de mezclas, control mp3	600	600
4	Parlantes	80	320
2	Amplificadores	200	400
1	Audífono	100	100
2	Micrófonos inalámbricos	100	200
SUBTOTAL			2.500
MAQUINARIA			
CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	P. TOTAL
1	Cocina industrial	90	90
1	Microondas	90	90
1	Congelador	150	150
1	Refrigerador	400	400
4	Licuadoras	80	320
1	Aspiradora	90	90
1	Waflera	30	30

1	Freidora de papas	180	180
1	Plancha	150	150
1	Peladora de papas	150	150
SUBTOTAL			1.650
MOBILIARIO			
CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	P. TOTAL
400	Sillas de madera	5	2.000
100	Mesas cuadradas de madera de 2x2 mts ²	10	1.000
3	Barras de madera para bebidas, Picadas y recibidor	100	300
2	Escritorios	60	120
2	Sillas giratorias para escritorio	45	90
2	Archivadores de madera	70	140
2	Muebles para computador	30	60
4	Aires acondicionados	120	480
4	Extintores de fuego	50	200
4	Estantes de madera	90	360
2	Espejos Grandes	50	100
2	Espejos medianos	30	60
1	Guardarropa	100	100
SUBTOTAL			5.010
VAJILLA Y MENAJE			
CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	P. TOTAL
500	Juegos de tenedores	0,5	250
500	Juegos de cuchillos	0,5	250
500	Platos pequeños para postres	0,8	400

300	Juegos de cucharas para postres	0,25	125
500	Platos medianos	1	500
500	Copas para cocteles	0,5	250
500	Vasos para aguas y gaseosas	0,5	250
200	Jarras para jugos	0,8	160
1	Juego de cuchillos para cocina	30	30
1	Juego de cucharones	10	10
100	Bandejas grandes para picadas	1	100
2	Juegos de ollas de diferentes Tamaños	50	100
2	Cocteleras	25	50
100	Manteles	1,5	150
400	Vestidos para sillas	0,8	320
SUBTOTAL			2.945
TOTAL INVERSION FIJA			17.245,00

INVERSION DIFERIDA

DESCRIPCIÓN	VALOR \$
GASTOS DE CONSTITUCIÓN	
Estudio de Mercado	1.100,00
Gastos de Instalación y adecuaciones	10.000,00
➤ Patentes y Licencias	
Permiso de Funcionamiento Bomberos	100,00
Registro Ministerio de Turismo	150,00
Certificado único de funcionamiento	100,00
TOTAL INVERSION DIFERIDA	11.450,00

INVERSIÓN DE CAPITAL DE TRABAJO

INVENTARIO MENSUAL			
(Asistencia promedio mensual de 4.200 personas)			
CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNIT	P.TOTAL \$
100	Cajas de agua	3,50	350,00
100	Cajas de agua con gas	3,50	350,00
300	Jabas de gaseosas	2,40	720,00
300	Pacas cerveza sin alcohol	20,00	6.000,00
50	Granadina	7,00	350,00
50	Menta	7,00	350,00
200	Fundas de pulpas de frutas	1,00	200,00
10	Frascos de miel de abeja	5,00	50,00

20	Leche evaporada	3,00	60,00
30	Fundas de coco rallado	1,00	30,00
10	Libras de canela molida	2,00	20,00
20	Frascos de crema de leche	3,00	60,00
10	Frascos de zumo de limón	1,20	12,00
1	Quintal de azúcar	50,00	50,00
15	Frascos de jugo de naranja	2,50	37,50
30	Francos de esencias	1,90	57,00
10	Frascos de leche condensada	8,00	80,00
20	Fundas de pan para hamburguesa	1,40	28,00
16	Libras de carnes molida	1,80	28,80
1	Caja de tomate riñón	7,00	7,00
7	Fundas de lechuga orgánica	1,00	7,00
2	Galones de salsas	4,00	8,00
1	Quintal de papas	20,00	20,00
12	Libras de salchicha	1,60	19,20
SUBTOTAL			8.894,50
SUMINISTROS DE LIMPIEZA			
CANT.	DESCRIPCION	P. UNIT.	P. TOTAL
5	Escobas	1,50	7,50
2	Basureros grandes (orgánico- reciclable)	3,00	6,00
4	Trapeadores	1,50	7,50
2	Cajas de guantes de caucho	5,00	10,00
1	Galón de desinfectante	4,00	4,00

1	Galón de cloro	3,00	3,00
1	Caja de jabón de cocina 10 unid.	1,20	12,00
1	Caja de limpiavidrios 10 unid.	2,00	20,00
5	Galones de jabón líquido para manos	2,50	12,50
SUBTOTAL			82,50
SUELDO Y SALARIOS			
CANT.	DESCRIPCION	VALOR	
1	Gerente	400,00	
1	Cajera	240,00	
1	Barman	240,00	
1	Cocinera	240,00	
1	DJ	240,00	
1	Recibidor	240,00	
3	Guardias	720,00	
4	Meseros	960,00	
SUBTOTAL			3,280,00
GASTOS			
CANT.	DESCRIPCION	VALOR	
1	Mes de arriendo	2.500,00	
1	Mes de publicidad	500,00	
	Suministros de oficina	150,00	
SUBTOTAL			3.150,00
TOTAL INVERSION CAPITAL DE TRABAJO			15.407,00

INVERSION TOTAL

DESCRIPCION	VALOR
Inversión fija	17.245,00
Inversión diferida	11.450,00
Inversión capital de trabajo	15.407,00
Total Inversión	44.102,00

Una vez determinada la Inversión Total, es preciso realizar las depreciaciones y amortizaciones, de acuerdo a su vida útil. Se ha utilizado el método de depreciación por línea recta.

TABLA DE DEPRECIACION					
DESCRIPCION	MONTO	VALOR DE SALVAMENTO	VALOR A DEPRECIAR	VIDA UTIL (AÑOS)	CUOTA DEPRECIAC.
ACTIVOS FIJOS					
Equipo Informático	5.140	1.542,00	3.598	3	1199,33
Equipo Técnico	2.500	250,00	2.250	10	225,00
Maquinaria	1.650	165,00	1.485	10	148,50
Mobiliario	5.010	501,00	4.509	10	450,90
Vajilla y Menaje	2.945	294,50	2.651	10	265,05
TOTAL DEPRECIACIONES		2.752,50			2288,78

TABLA DE AMORTIZACION			
DESCRIPCION	VALOR A AMORTIZAR	VIDA UTIL (AÑOS)	CUOTA AMORTIZACION
Gastos de Constitución	11.450	5	2.290,00
TOTAL			2.290,00

4.2.- Análisis del Financiamiento

Mediante este análisis, se determinará la necesidad de financiamiento en caso de requerirlo y demostrar la capacidad de cumplir con los compromisos financieros adquiridos.

Parte del proyecto será financiado mediante un crédito con una Institución Financiera local, y la diferencia será aportada en partes iguales, por las dos socias que forman parte de este Proyecto. Analizamos las tasas de interés de varias Instituciones Financieras de Cuenca, y optamos por el Crédito Empresario de la Cooperativa JEP, ya que esta es la más baja del mercado a una tasa de interés nominal del 15,50% anual.

CUADRO DE CONFORMACION DE CAPITAL		
DESCRIPCION	VALOR	PORCENTAJE
Socia Mayra Martínez	16.551,00	37,5289%
Socia Victoria Tabango	16.551,00	37,5289%
Crédito bancario	11.000,00	25%
TOTAL DE CAPITAL	44.102,00	100%

A continuación se presenta la Tabla de amortización del crédito bancario, de la Cooperativa JEP, con cuotas fijas.

MONTO	\$11000
MESES	18
TASA ANUAL	15,50%
TASA MENSUAL	0,0129

TABLA DE AMORTIZACION					
# PERIODO	SLDO. INICIAL	INTERES	MONTO	PAGO	SLDO. FINAL
1	11000	141,9	11141,9	688,72	10453,18
2	10453,18	134,85	10588,03	688,72	9899,31
3	9899,31	127,7	10027,01	688,72	9338,29
4	9338,29	120,46	9458,75	688,72	8770,03
5	8770,03	113,13	8883,16	688,72	8194,44
6	8194,44	105,71	8300,15	688,72	7611,43
7	7611,43	98,19	7709,62	688,72	7020,9
8	7020,9	90,57	7111,47	688,72	6422,75
9	6422,75	82,85	6505,6	688,72	5816,88
10	5816,88	75,04	5891,92	688,72	5203,2
11	5203,2	67,12	5270,32	688,72	4581,6
12	4581,6	59,1	4640,7	688,72	3951,98
13	3951,98	50,98	4002,96	688,72	3314,24
14	3314,24	42,75	3356,99	688,72	2668,27
15	2668,27	34,42	2702,69	688,72	2013,97
16	2013,97	25,98	2039,95	688,72	1351,23
17	1351,23	17,43	1368,66	688,72	679,94
18	679,94	8,77	688,71	688,71	0

4.3.-Análisis de Ingresos y de Egresos

4.3.1.- Análisis de ingresos

Los ingresos que se percibirá en la Discoteca, son básicamente por ventas de entradas, consumo de: cocteles, bebidas, piqueos y por alquiler del local para eventos, y organización de eventos.

Para determinar los ingresos anuales, hemos realizado una proyección de ventas en base a los siguientes datos:

Posibles Clientes al año	52.512 ⁵
Valor entrada	\$ 3
Promedio de consumo por persona	\$ 2
Alquiler local eventos	\$ 500
Organización de eventos	\$ 800

DESCRIPCION	VALOR
INGRESOS POR ENTRADAS	157.536,00
INGRESOS POR CONSUMOS	105.024,00
INGRESOS POR ALQUILER LOCAL (6 x año)	3.000,00
INGRESOS POR ORGANIZACIÓN EVENTOS (4x año)	3.200,00
TOTAL DE INGRESOS ANUALES	\$268.760,00

4.3.2.- Análisis de Egresos

Para determinar los egresos en los que incurrirá la Discoteca, vamos a establecer los gastos, administrativos, de ventas y costos de producción.

⁵ Proyección de la capacidad utilizada, determinado en el cap. III.

GASTOS

COSTOS DE PRODUCCION		
DESCRIPCION	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Insumos (MP)	8.894,50	106.734,00
Sueldo Cocinero	240,00	2.880,00
Sueldo Barman	240,00	2.880,00
SUBTOTAL		112.494,00

GASTOS DE ADMINISTRACION		
DESCRIPCION	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldo Gerente	400,00	4.800,00
Sueldo Recep.	240,00	2.880,00
Sueldo Cajera	240,00	2.880,00
Sueldo DJ	240,00	2.880,00
Servicios Básicos	500,00	6.000,00
Arriendo		

	2.500,00	30.000,00
Suministros Ofic.	75,00	900,00
SUBTOTAL		50.340,00

GASTOS DE VENTAS		
DESCRIPCION	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Sueldo Meseros	960,00	11.520,00
Sueldo Guardias	720,00	8.640,00
Publicidad	500,00	6.000,00
Suministros Ofic.	75,00	900,00
SUBTOTAL		27.060,00

OTROS GASTOS		
DESCRIPCION	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Suministros Limp.	82,50	990,00
SUBTOTAL		990,00
TOTAL DE EGRESOS		190.884,00

Los costos se determinaron en base al análisis de los egresos, y se determina que el rubro de insumos; es decir, materia prima, corresponde a costos variables, mientras que los gastos de administración y ventas corresponden a costos fijos.

COSTOS FIJOS	84.150,00
COSTOS VARIABLES	106.734,00
COSTO TOTAL	190.884,00

4.4.- Análisis del punto de equilibrio

El punto de equilibrio se define como el nivel de ventas con el cual se cubren todos los costos de operación fijos y variables; es decir, el nivel en el cual las utilidades antes de impuestos son iguales a cero.

El punto de equilibrio nos facilita determinar el nivel de operaciones que debemos mantener para cubrir todos los costos de operación y evaluar la rentabilidad a diferentes niveles de ventas.

El punto de equilibrio lo vamos a calcular en base a los ingresos por ventas, que calculamos en el análisis de los ingresos, y también requeriremos de los costos fijos y variables que ya se calculo en el análisis de los egresos; con la siguiente fórmula, tenemos:

$$\text{VENTAS EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO} = CF * \frac{1}{1 - \frac{CV}{VENTAS}}$$

Ventas 268.760,00

Costos Fijos 84.150,00

Costos Variables 106.734,00

Aplicando la fórmula tenemos: $84.150 \times \frac{1}{1 - \frac{106.734}{268.760}}$

VENTAS EN EL PUNTO DE EQUILIBRIO = \$ 139.583,4866

4.4.1. Comprobación del Punto de Equilibrio

Ventas en el punto equilibrio 139.583,4866

El costo fijo permanece invariable 84.150

El porcentaje del costo variable en el punto de equilibrio, esta relacionado entre los costos variables y las ventas y tenemos:

$$\frac{CV}{VTAS} \times 100 = \frac{106.734}{268.760} \times 100 = 39,713\%$$

Con este porcentaje calculamos el nuevo costo variable:

$$139.583,4866 \times 39,713\% = 55.433$$

VENTAS	139.583,00
(-) COSTO VARIABLE	55.433,00
(=) UTILIDAD BRUTA	84.150,00
(-) COSTO FIJO	84.150,00
(=) UTILIDAD NETA	0

$$\text{Punto de equilibrio en porcentaje} = \frac{CF}{V - CV} * 100 = \frac{84.150}{268.760 - 106.734} * 100 = 51.94\%$$

4.5.- Análisis de la Rentabilidad

Un proyecto es rentable cuando el valor de los rendimientos es mayor a los recursos que se utiliza; para esto se emplea indicadores valiosos como son: El valor actual neto (VAN), la tasa interna de retorno (TIR).

4.5.1.- Valor Actual Neto (VAN)

Consiste en determinar el valor presente de los flujos netos futuros, que se ocasionan durante el horizonte de la inversión, incluyendo el aporte inicial, a una tasa de rendimiento requerida por la empresa.

$VAN \geq 0$ Proyecto aceptable

$VAN < 0$ Proyecto no aceptable

4.5.2.- Tasa Interna de Retorno (TIR)

Es la tasa de interés, que hace que el VAN de un proyecto sea cero, y es la tasa por la cual se recupera la inversión.

$TIR \geq i$ Proyecto Aceptable

$TIR < i$ Proyecto no se acepta

i = Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento (**TMAR**)

Utilizando estas herramientas financieras vamos a demostrar la rentabilidad del Proyecto.

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN DISCOTECA ANTREANDO

DESCRIPCIÓN	2010	2011	2012	2013
1. DESEMBOLO INICIAL INVERSIÓN				
Capital de Trabajo	15.407,00			
Inversión Fija	17.245,00			
Inversión Diferida	11.450,00			
Total Inversión Inicial	<u>44.102,00</u>			
2. FLUJO DE EFECTIVO OPERATIVO				
Ingresos por Ventas		268.760,00	295.636,00	325.199,60
(-) Costos de Producción		112.494,00	123.743,40	136.117,74
(-) Otros Gastos		990,00	1.089,00	1.197,90
(=) UTILIDAD BRUTA		155.276,00	170.803,60	187.883,96
(-) Gastos de Administración		50.340,00	55.374,00	60.911,40
(-) Gastos de ventas		27.060,00	29.766,00	32.742,60
(-) Depreciaciones		2.288,78	2.288,78	2.288,78
(-) Amortizaciones		2.290,00	2.290,00	2.290,00
(=) UAI (UTILIDAD ANTES INTERESES E IMPUESTOS)		73.297,22	81.084,82	89.651,18
(-) Intereses		1.090,40	306,55	-
(=) UAI (UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS)		72.206,82	80.778,27	89.651,18
(-) 36,25% Impuesto a la Renta, Particip. Trabajadores		26.174,97	29.282,12	32.498,55
(=) UTILIDAD NETA		46.031,85	51.496,15	57.152,63
(+) Depreciación		2.288,78	2.288,78	2.288,78
FLUJOS DE EFECTIVO OPERACIONALES		48.320,63	53.784,93	59.441,41
3. FLUJO DE EFECTIVO TERMINAL				
Recuperación Capital de Trabajo				15.407,00
Valor de Salvamento				2.752,50
FLUJO DE EFECTIVO TERMINAL				<u>18.159,50</u>
4. FLUJO NETO DE EFECTIVO ANUAL				
Flujo neto de efectivo total por año	44.102,00	48.320,63	53.784,93	77.600,91
	(44.102,00)	48.320,63	53.784,93	77.600,91
TASA MÍNIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO VAN	10,21%			
TIR	S 101.993,32			
	109%			

Se utilizó la Tasa Mínima Aceptable de Rendimiento del 10,21%, valor correspondiente a la tasa de interés activa referencial del mercado, proporcionada por el Banco Central del Ecuador.

De acuerdo con los resultados obtenidos en el cuadro de flujos de efectivo neto, el VAN, es de \$ 101.993,32 con una tasa interna de retorno del 109%, que comparada con la tasa de descuento del 10,21% nos indica que el proyecto es bastante rentable.

CONCLUSIONES

Después de haber realizado un profundo análisis de factibilidad del Proyecto de Inversión para la Discoteca “Antreando”; en el cual se realizó el Estudio de Mercado, Estudio Técnico y Estudio Financiero, hemos obtenido resultados con los cuales se ha llegado a las siguientes conclusiones.

La apertura de la Discoteca “Antreando”, tiene una gran aceptación por parte de los adolescentes, quienes contarán con un lugar idóneo en donde poder divertirse sanamente, con este proyecto vamos a satisfacer la demanda insatisfecha de 14.711 jóvenes; se determinó una capacidad máxima de 400 personas, cubriendo tan solo el 2,72% de la demanda.

En cuanto al Estudio Técnico analizado, se estableció los procesos y los recursos necesarios para la puesta en marcha del proyecto, los mismos que están al alcance en nuestro mercado local. Se estableció el tamaño y la localización óptima de la discoteca, la misma que se basó en las preferencias de los adolescentes, reflejadas en las encuestas que fueron realizadas, en el Estudio de Mercado.

A través del Estudio Financiero, se determinó una inversión total de \$ 44.102, la misma que es relativa baja, puesto que se analizó varias proformas de empresas que ofrecen la maquinaria y equipos para Discotecas, de la cuales se optó por la proforma más económica. Mediante el uso de herramientas financieras, demostramos que es factible el Proyecto de Inversión para la Discoteca “Antreando”, con un VAN de \$101.993,32 y una TIR de 109%.

La elaboración de esta Monografía, nos ha servido para reforzar los conocimientos adquiridos en las aulas universitarias, y nos ha permitido establecer un campo de acción para el nacimiento de un nuevo e innovador negocio.

BIBLIOGRAFIA

Nassir Sapag Chain, “*Preparación y Evaluación de Proyectos*”

Gabriel Baca Urbina, “*Evaluación de Proyectos*”, 4ta. Edición

John D. Finnerty “*Financiamiento de Proyectos*”.

Scott Besley “Fundamentos de Administración Financiera”

BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTARIA

<http://www.bce.fin.ec>

<http://www.promonegocios.net/proyecto/evaluacion-proyectos.html>.

http://www.indexmundi.com/es/datos/2000/ecuador/tasa_de_crecimiento.html

<http://www.pearsoneducacion.net/.../OrganizacionTipoPiramideInvertida.doc>

INEC:

- VI censo de población y V de vivienda 2001, Resultados definitivos, Tomo I, Azuay
- Miembros y perceptores, según quintiles, ENIGHU 2003-2004

ANEXO



Somos Estudiantes de la Universidad del Azuay, de la Escuela de Administración de Empresas. Estamos realizando una encuesta, con la finalidad de obtener información con fines netamente académicos. Le invitamos a responder en forma veraz el siguiente cuestionario. La información que proporcione será confidencial.

Edad: _____ **Sexo:** _____

Colegio: _____

1.- ¿Ha asistido, a una Discoteca? (marque con una X)

SI NO

Por qué?

2.- Si en la ciudad de Cuenca, se creara una Discoteca para adolescentes. ¿Asistiría a la misma? (marque con una X).

SI NO

Si su respuesta es NO, se da por terminada la encuesta.

3.- ¿En que sector le gustaría, que se ubicara esta Discoteca? (marque con una X).

Centro Histórico Fuera del Centro Histórico

4.- ¿Cuánto dinero semanal, recibe de sus Padres? (marque con una X).

De 1 a 5 Dólares

De 6 a 10 Dólares

De 11 a 15 Dólares

De 15 a 20 Dólares

5.- Qué tipo de música prefiere, escuchar y bailar en una Discoteca, enumere en orden de importancia.

Regaeton

Electrónica

Bachatas

Otros Especifique: _____

6.- ¿Qué tipo de bebidas prefiere consumir en una Discoteca?

Cócteles sin alcohol Aguas

Cerveza sin alcohol Jugos

Bebidas Gaseosas Milkshake

Energizantes Otros Especifique _____

7.- ¿Qué tipo de Piqueos, prefiere que se expenda en la Discoteca?

Salchipapas Tacos

Hamburguesas Burritos

Sánduches Postres

Pizzas Otros Especifique _____

8.- Si esta nueva Discoteca prestara los servicios de Organización de eventos como: Cumpleaños, Fiestas de cursos, entre otros. ¿Lo contrataría?

SI NO

Gracias por su colaboración.