



PROYECTO DE TITULACIÓN

“PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN RESTOBAR EN LA CIUDAD DE QUITO”

Previo la obtención del Título de:

MAGISTER EN FINANZAS

Presentado por:

EVELYN PAOLA CARLOSAMA CAMPUES

SHELLMY JULIETTE FLORES PIGUAVE

Guayaquil – Ecuador

2024

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por la fortaleza y bendiciones concedidas en cada etapa de mi vida, a mi madre y hermanos por el apoyo, amor, motivación y fe infinita en mí en cada proyecto emprendido. A mis profesores por compartir su experiencia, conocimiento, compromiso y dedicación.

EVELYN PAOLA CARLOSAMA CAMPUES

Agradezco a Dios, por estar conmigo en todo momento, iluminar siempre mi camino, Y brindarme salud, sabiduría y fortaleza, colmándome de bendiciones en todo el trayecto de mi vida, también agradezco a mis padres, hermanos y a mis dos compañeros de vida mi hijo y mi esposo ya que gracias a su apoyo, esfuerzo y motivación he podido superar cada obstáculo en la vida, y a mis profesores que gracias a sus conocimientos supieron formarme profesionalmente. Gracias por haber creído siempre en mí ya que sin su apoyo y confianza no hubiera llegado hasta aquí, gracias a ustedes soy lo que soy, y prometo superarme día a día y no defraudarlos nunca.

SHELLMY JULIETTE FLORES PIGUAVE

DEDICATORIA

A mi familia por ser el motor que impulsa cada paso que doy, por su infinito amor y fe, por su apoyo incondicional que reconforta cada etapa de trabajo y esfuerzo.

EVELYN PAOLA CARLOSAMA CAMPUES

Dedico este proyecto con todo mi cariño, respeto y aprecio a mi familia sobre todo a dos personas que amo mucho y que son mi motivación de superación en mí vida, a Sebastián Herrera Flores y Víctor Herrera Franco, mi hijo y mi esposo, y a mis queridos padres Dalton Flores y Rossy Piguave, personas quienes supieron guiarme por el buen camino y motivarme día a día a ser mejor persona, por estar conmigo en las buenas y en las malas, apoyándome constantemente en todo lo que me propongo sin dudar ni un minuto de mis capacidades. También va dedicado a mis hermanos, primas a mi abuelita Rosa García y a mis tías Tania Piguave y Ruth Piguave, que siempre me brindaron su apoyo incondicional y nunca me dejaron sola los quiero mucho a todos.

SHELLMY JULIETTE FLORES PIGUAVE

COMITÉ DE EVALUACION

Mgtr. María Elena Romero Montoya

Tutor de Proyecto

Mgtr. Bernard Moscoso Miranda

Evaluador 1

Mgtr. Katia Rodríguez Morales

Evaluador 2

DECLARACIÓN EXPRESA

Nosotros Evelyn Paola Carlosama Campués y Shellmy Juliette Flores Piguave acordamos y reconocemos que: La titularidad de los derechos patrimoniales de autor (derechos de autor) del proyecto de graduación corresponderá al autor o autores, sin perjuicio de lo cual la ESPOL recibe en este acto una licencia gratuita de plazo indefinido para el uso no comercial y comercial de la obra con facultad de sublicenciar, incluyendo la autorización para su divulgación, así como para la creación y uso de obras derivadas. En el caso de usos comerciales se respetará el porcentaje de participación en beneficios que corresponda a favor del autor o autores. El o los estudiantes deberán procurar en cualquier caso de cesión de sus derechos patrimoniales incluir una cláusula en la cesión que proteja la vigencia de la licencia aquí concedida a la ESPOL. La titularidad total y exclusiva sobre los derechos patrimoniales de patente de invención, modelo de utilidad, diseño industrial, secreto industrial, secreto empresarial, derechos patrimoniales de autor sobre software o información no divulgada que corresponda o pueda corresponder respecto de cualquier investigación, desarrollo tecnológico o invención realizada por mí/nosotros durante el desarrollo del proyecto de graduación, pertenecerán de forma total, exclusiva e indivisible a la ESPOL, sin perjuicio del porcentaje que me/nos corresponda de los beneficios económicos que la ESPOL reciba por la explotación de nuestra innovación, de ser el caso. En los casos donde la Oficina de Transferencia de Resultados de Investigación (OTRI) de la ESPOL comunique a los autores que existe una innovación potencialmente patentable sobre los resultados del proyecto de graduación, no se realizará publicación o divulgación alguna, sin la autorización expresa y previa de la ESPOL.

Guayaquil, agosto 11 del 2025.

Autor 1

Autor 2

RESUMEN

El mercado global de restaurantes ha mostrado un crecimiento en los últimos años, impulsado por cambios en los patrones de consumo, determinados principalmente por el hábito de consumo de alimentos fuera de casa. En este contexto, las experiencias gastronómicas constituyen un factor decisivo en la elección de un establecimiento. Al analizar estas tendencias, se ha identificado que Ecuador dispone de una amplia diversidad patrimonial, histórica y cultural; siendo la gastronomía su mayor exponente.

En base a lo anterior expuesto se identificó la oportunidad de negocio en el Centro Histórico de Quito, donde actualmente no existe una oferta con esta propuesta. Por ello, se plantea la creación de un Restobar con una propuesta gastronómica ecuatoriana con presentaciones de música y danza tradicional, que proyecten el orgullo de Ecuador como país que capte la atención de turistas nacionales y extranjeros; que a su vez serán generadores de divisas, plazas de empleo y posicionen al país como un referente en gastronomía y cultura a nivel mundial.

Para validar esta propuesta, se encuestó a personas en el Centro Histórico para identificar sus patrones de esparcimiento, preferencias de consumo, nivel de aceptación de la propuesta y ticket promedio de consumo. Asimismo, se llevó a cabo un análisis de la competencia con el Catastro de Locales Nacionales del 2025 con enfoque en los barrios del Centro Histórico de Quito clasificados en la categoría de Alimentos, Bebidas y Entretenimiento, y Alojamiento dentro del sector.

Con la información obtenida, se elaboraron los escenarios optimista, pesimista y normal que permitan estimar la participación en el mercado y determinar las unidades a ser vendidas por cada plato para los 5 años en análisis. Asimismo, se realizó un estudio de los precios de insumos para presupuestar el costo por plato. Se establecieron también los costos de MOD, MOI y CIF; así como los gastos administrativos, de ventas y financieros, que permitan evaluar el rendimiento y posición financiera del proyecto.

Finalmente, se elaboró el Flujo de Caja del inversionista Proyectado para analizar los flujos de caja futuros del negocio y descontarlos a Valor Presente con una TMAR del 20%. Como resultado, se obtuvo un VAN positivo de \$7,830.42, que evidencia la viabilidad financiera del proyecto; con una TIR del 31.37% demostrando una rentabilidad superior a la inversión inicial.

ABSTRACT

The global restaurant market has grown in recent years, driven by changes in consumer patterns, primarily driven by the habit of eating out. In this context, gastronomic experiences are a decisive factor in choosing an establishment. Analyzing these trends, it was identified that Ecuador has a wide heritage, historical, and cultural diversity, with gastronomy being its greatest exponent.

Based on the above, a business opportunity was identified in Quito's Historic Center, where there is currently no such offering. Therefore, the creation of a restobar is proposed, featuring Ecuadorian cuisine with traditional music and dance performances. This will project Ecuador's pride as a country and capture the attention of domestic and international tourists. This will, in turn, generate foreign currency and create jobs, positioning the country as a global benchmark in gastronomy and culture. To validate this proposal, people in the Historic Center were surveyed to identify their leisure patterns, consumption preferences, level of acceptance of the proposal, and average consumption bill. A competition analysis was also conducted using the 2025 National Local Registry, focusing on neighborhoods in Quito's Historic Center classified as Food, Beverages, and Entertainment, and Lodging within the sector.

Using the information obtained, optimistic, pessimistic, and normal scenarios were developed to estimate market share and determine the units to be sold per dish for the five years under analysis. A study of input prices was also conducted to budget the cost per dish. MOD, MOI, and CIF costs were also established, as well as administrative, sales, and financial expenses, allowing for an assessment of the project's performance and financial position. Finally, the Projected Investor Cash Flow was developed to analyze the business's future cash flows and discount them to Present Value with a MARR of 20%. The result was a positive NPV of \$7,830.42, demonstrating the project's financial viability, with an IRR of 31.37%, demonstrating a return higher than the initial investment.

Contenido

1. INTRODUCCIÓN	15
1.1. Antecedentes	15
1.2. Definición del Problema	16
1.3. Objetivos	17
1.3.1. Objetivo General	17
1.3.2. Objetivos Específicos	18
1.4. Justificación/ Importancia	18
1.5. Alcance del Estudio	19
2. Revisión de la Literatura	21
2.1. Plan de Negocios	21
2.2. Componentes Principales de un Plan de Negocios	21
2.2.1. Portada	22
2.2.2. Tabla de contenidos	22
2.2.3. Resumen ejecutivo	22
2.2.4. Descripción general del negocio	22
2.2.5. Análisis del Entorno del Negocio	23
2.2.6. Antecedentes del Sector	23
2.2.7. Análisis de la competencia	23
2.2.8. Análisis de Mercado	24
2.2.9. Estudio Técnico Operativo	24
2.2.10. Localización del Proyecto	24
2.2.11. Ingeniería del Proyecto	24
2.2.12. Estudio Económico	25
2.2.13. Evaluación Económica	25
3. METODOLOGÍA	26
3.1. Descripción del Negocio	26
3.2. Análisis del Entorno del Negocio	27
3.2.1. Análisis de la demanda	27
3.2.2. Definición del tamaño de la muestra	27
3.2.3. Tabulación y Análisis de la Encuesta	28
3.2.4. Determinación de la Población Objetivo y Demanda Esperada	40
3.3. Análisis de la Oferta	44
3.3.1. Panorama General del Sector	44
3.3.2. Oferta Existente	44

3.3.3. Propuesta de Diferenciación de Arutam	45
3.3.4. Conclusión del Análisis de Oferta	45
3.4. Proyección Optimista y Pesimista de la Demanda	45
3.5. 3.2.3 Definición del Producto	47
3.6. Análisis de Precios.....	48
3.7. Proyección de Precios.....	49
3.8. Estrategias de Promoción.....	51
4. ESTUDIO TÉCNICO – OPERATIVO.....	53
4.1. Localización Óptima de la Planta	53
4.2. Descripción de los productos a ofrecer	54
4.3. Materia Prima	56
4.4. Equipamiento	57
4.5. Determinación de la Capacidad Instalada Óptima de Planta	59
4.6. Distribución de la planta	60
4.7. Equipo de Trabajo	64
4.8. Organigrama.....	67
4.9. Aspectos Legales.....	67
5. ESTUDIO Y EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	70
5.1. Determinación de la Inversión Requerida.....	70
5.2. Financiamiento de la Inversión	72
5.3. Determinación del Nivel de Ventas	73
5.4. Determinación de Costos de Producción.....	75
5.5. Presupuesto de Compras de Materia Prima Directa.....	78
5.6. Determinación de los Costos de Mano de Obra Directa	83
5.7. 4.7 Determinación de los Costos Indirectos de Fabricación	84
5.8. Presupuesto de Gastos	87
5.8.1. . Presupuesto de Gastos de Administración y Ventas	87
5.8.2. Cálculo del Lote Económico de Compra – LEC	88
5.8.3. Proyecciones Financieras	102
5.8.4. Estado de Resultados y Balance General.....	103
5.8.5. Flujo de Caja	105
5.8.6. Evaluación Financiera	108
5.9. Métodos de Evaluación que Toman en Cuenta el Valor del Dinero en el Tiempo.....	108
5.9.1. Valor Actual Neto - VAN	108
5.9.2. Tasa Interna de Retorno – TIR	109

5.9.3. Índices de Liquidez.....	110
6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	112
6.1. Conclusiones	112
6.2. Recomendaciones.....	114
7. Bibliografía.....	115

LISTA DE ILUSTRACIONES

Gráfico 1. Estudio Técnico	25
Gráfico 2. Descripción del Negocio	26
Gráfico 3. Pregunta 1	29
Gráfico 4. Pregunta 2	30
Gráfico 5. Pregunta 3	31
Gráfico 6. Pregunta 4	32
Gráfico 7. Pregunta 5	33
Gráfico 8. Pregunta 26	34
Gráfico 9. Pregunta 7	35
Gráfico 10. Pregunta 8	36
Gráfico 11. Pregunta 9	37
Gráfico 12. Pregunta 10	38
Gráfico 13. Pregunta 11	39
Gráfico 14. Ventas Anuales Casa Gangotena	46
Gráfico 16. Localización Óptima de la Planta	54
Gráfico 19. Distribución Planta	61
Gráfico 20. Equipo de Trabajo	65
Gráfico 21. Organigrama	67

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Pregunta 1.....	29
Tabla 2. Pregunta 2.....	30
Tabla 3. Pregunta 3.....	31
Tabla 4. Pregunta 4.....	32
Tabla 5. Pregunta 5.....	33
Tabla 6. Pregunta 6.....	34
Tabla 7. Pregunta 7.....	35
Tabla 8. Pregunta 8.....	36
Tabla 9. Pregunta 9.....	37
Tabla 10. Pregunta10.....	37
Tabla 11. Pregunta 11	38
Tabla 12. Pregunta 12.....	39
Tabla 13. Población por Parroquias	41
Tabla 14. Población Segmentadas por Edades.....	41
Tabla 15. Población Segmentadas por Ingresos Familiar.....	42
Tabla 16. Población por preferencias de platos.....	42
Tabla 17. Total, de Consumo de visita mensual	43
Tabla 18. Participación del Proyecto en la Demanda de comida y entretenimiento	43
Tabla 19. Oferta Actual.....	44
Tabla 20. Variables para el cálculo del número de platos mensuales.....	46
Tabla 21. Participación del Proyecto en la Demanda de comida y entretenimiento	47
Tabla 22. Menú Arutam	48
Tabla 23. Precios del mercado.....	50
Tabla 24. Proyección de precios	51
Tabla 25. Matriz de decisión de la Ubicación	53
Tabla 26. Insumos.....	57
Tabla 27. Proveedores	57
Tabla 28. Inversión.....	71
Tabla 29. Participación del Proyecto en la Demanda de comida y entretenimiento	73
Tabla 30. Precios del mercado.....	73
Tabla 31. Presupuesto de Ventas Anual (En Unidades)	74
Tabla 32. Presupuesto de Ventas Anual (En Unidades Monetarias).....	75
Tabla 33. Presupuesto de venta anual	75
Tabla 34. Precio por unidad de compra.....	76
Tabla 35. Presupuesto consolidado de compras (unidades) sin inventarios.....	78
Tabla 36. Presupuesto Consolidado de Compras	81
Tabla 37. Presupuesto Mano de Obra Directa	83
Tabla 38. Calculo Mano de Obra Directa.....	84
Tabla 39. Costos Indirectos de Fabricación (Materia Prima)	84
Tabla 40. Costos Indirectos de Fabricación (Servicios Básicos).....	85
Tabla 41. Costos Indirectos de Fabricación (Mantenimiento)	85
Tabla 42. Costos Indirectos de Fabricación (Arrendamiento)	86
Tabla 43. Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación	86
Tabla 44. Cálculo Sueldos Administración.....	87
Tabla 45. Presupuesto Sueldos Administración.....	87

Tabla 46. Gastos de Administración	87
Tabla 47. Cálculo Sueldos Ventas.....	88
Tabla 48. Presupuesto Sueldos de Ventas.....	88
Tabla 49. Gastos de Ventas	88
Tabla 50. Lote Económico Año 2026.....	90
Tabla 51. Lote Económico Año 2027	92
Tabla 52. Lote Económico Año 2028.....	94
Tabla 53. Lote Económico Año 2029.....	96
Tabla 54. Lote Económico Año 2030.....	98
Tabla 55. Lote Económico de Compra Consolidado.....	100
Tabla 56. Balance General Proyectado.....	104
Tabla 57. Estado de Resultado Proyectado	105
Tabla 58. Flujo de Caja (Inversionista)	106
Tabla 59. Tabla de Amortización.....	107
Tabla 60. Tasa aceptable de Rendimiento Global Mixta	109
Tabla 61. Valor Actual Neto	109
Tabla 62. Tasa Interna de Retorno	110
Tabla 63. Índice de Liquidez Corriente	110

ANEXOS

ANEXO 1. Encuesta	118
ANEXO 2. Presupuesto de Producción por productos	121
ANEXO 3. Depreciación y Amortización	134

CAPÍTULO I

1. INTRODUCCIÓN

En el contexto actual de globalización y progreso económico, la población ha experimentado transformaciones profundas. Cada vez son más las personas que disponen de menos tiempo para actividades no relacionadas con su vida laboral, debido a múltiples factores: la creciente incorporación de la mujer al mercado de trabajo, el incremento del consumismo, el abandono de tradiciones familiares como compartir las comidas en el hogar y, sobre todo, el ritmo acelerado de vida que caracteriza a las sociedades modernas.

Frente a este cambio en los hábitos de consumo, surge una oportunidad estratégica para desarrollar propuestas gastronómicas innovadoras, que respondan a las nuevas exigencias del mercado sin dejar de lado la identidad cultural y la calidad de la experiencia culinaria. En ese sentido, el presente plan de negocios plantea la creación de un restobar, que no solo atienda la necesidad de rapidez y practicidad, sino que además revalorice la gastronomía ecuatoriana y la combine con manifestaciones artísticas tradicionales como la música y la danza.

Este proyecto busca ofrecer a sus clientes una experiencia única, en la que el acto de comer recupere su dimensión social y cultural, posicionando al restobar como un espacio de encuentro, disfrute y conexión con las raíces del país, tanto para el público nacional como internacional.

1.1. Antecedentes

El mercado global de restaurantes ha experimentado un crecimiento notable en los últimos años, lo cual ha captado la atención de analistas, inversionistas y emprendedores de todo el mundo. Este fenómeno está impulsado por diversas tendencias estructurales y transformaciones en los patrones de consumo. Según un estudio reciente de la Asociación de Restaurantes, el 65% de los consumidores prefieren comer fuera de casa al menos una vez por semana, una cifra que ha aumentado un 20% en los últimos cinco años (Grupo Rodizio, 2023). Este cambio de hábito refleja una creciente valoración de las experiencias gastronómicas como parte del estilo de vida moderno.

En el contexto ecuatoriano, se destaca una gran diversidad patrimonial, histórica y cultural, en la que la gastronomía ocupa un lugar central. Esta se compone de hábitos alimenticios, costumbres y tradiciones que definen la identidad la identidad cultural del país.

La fusión entre cultura y cocina se manifiesta a través del uso de ingredientes autóctonos y métodos de preparación tradicionales, lo que contribuye a una propuesta gastronómica única (Caicedo Bastidas, 2022).

La gastronomía ecuatoriana se ha posicionado como uno de los principales atractivos turísticos del país. Su amplia y variada oferta de sabores no solo impulsa el turismo, sino que también representa una oportunidad estratégica para la inversión privada y la generación de empleo (Ministerio de Turismo, 2023). En particular, el sector de alimentos y bebidas ha mostrado un crecimiento sostenido, evidenciando una fuerte demanda por parte de consumidores locales y visitantes internacionales (Quito Turismo, 2024).

1.2. Definición del Problema

La innovación en el sector gastronómico del Ecuador desempeña un papel clave en la atracción del turismo, especialmente en destinos con alto valor cultural como la ciudad de Quito. A pesar de la riqueza y diversidad de la cocina ecuatoriana, se evidencia una limitada incorporación de propuestas innovadoras en aspectos como la presentación de los platos, las técnicas culinarias y los elementos de entretenimiento, que permitan transformar una simple comida en una experiencia integral. Esta falta de innovación impide aprovechar plenamente el potencial del país como destino turístico gastronómico de clase mundial.

El turismo constituye uno de los principales motores de la economía ecuatoriana, generando importantes flujos de ingresos a través de visitantes internacionales. En este contexto, Quito cuyo Centro Histórico ha sido declarado Patrimonio Cultural de la Humanidad, concentra una importante demanda turística que impacta positivamente en sectores como la gastronomía, el hotelaría y el entretenimiento. Sin embargo, la oferta actual en estos sectores no responde completamente expectativas del turismo moderno, que busca experiencias únicas y memorables que combinen tradición, cultura, hospitalidad y calidad de servicio.

La falta de establecimientos que combinen calidad gastronómica, identidad cultural y entretenimiento, representa una oportunidad no aprovechada desde una perspectiva financiera. Mejorar la calidad del servicio y la experiencia del cliente no solo incrementa la satisfacción y fidelización, sino que también genera un efecto multiplicador en la promoción

del destino, a través de recomendaciones y reseñas que fortalecen la imagen de Quito como un centro gastronómico y turístico competitivo a nivel internacional.

En consecuencia, el problema central identificado es la insuficiente innovación en el modelo de negocios de los establecimientos gastronómicos del Centro Histórico de Quito, lo cual limita la capacidad de generar valor económico sostenible, atraer la inversión extranjera y satisfacer la creciente demanda de turismo gastronómico y de entretenimiento. Esta situación tiene implicaciones financieras importantes como: la falta de flujo de capital extranjero que restringe el crecimiento económico general del país, ya que depender únicamente del consumo interno aumenta la vulnerabilidad de los negocios ante fluctuaciones del mercado local. Por el contrario, un modelo orientado a clientes internacionales puede atraer divisas, dinamizar industrias relacionadas como el arte, la música o la artesanía, generar empleos y contribuir positivamente a la balanza comercial del Ecuador.

En este contexto, se identifica una oportunidad para desarrollar un modelo de negocio innovador y financieramente sostenible en el sector gastronómico y de entretenimiento. Así surge la propuesta de elaborar un plan de negocios para la creación de un Restobar en el Centro Histórico de Quito, específicamente en el tradicional barrio de La Ronda, con el objetivo de atraer al turismo nocturno, y ofrecer una experiencia integral que combine la riqueza cultural, musical y gastronómica del Ecuador. Esta propuesta busca no solo satisfacer una necesidad emergente, sino también maximizar el retorno sobre la inversión, impulsar el empleo y fortalecer la competitividad del destino turístico desde una perspectiva estratégica y financiera.

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo General

Elaborar un plan de negocio para la creación de un Restobar en el Centro Histórico de Quito, orientado a captar el turismo de entretenimiento nocturno, mediante una oferta integrada de gastronomía, música y cultura ecuatoriana, con el fin de impulsar la competitividad del destino, atraer inversión y generar valor económico sustentable.

1.3.2. Objetivos Específicos

1. Evaluar el entorno competitivo del sector de alimentos y bebidas en el Centro Histórico de Quito, identificando oportunidades y amenazas relevantes para el desarrollo del proyecto.
2. Analizar los factores del entorno microeconómico y macroeconómico que afecten la viabilidad financiera y operativa de la creación de un Restobar en la zona.
3. Definir el perfil del cliente objetivo y segmentar el mercado potencial, considerando el comportamiento del consumidor y la demanda de experiencias gastronómicas y culturales.
4. Diseñar un modelo de gestión integral que abarque los aspectos estratégicos, operativos, legales, financieros y de marketing necesarios para garantizar la sostenibilidad y rentabilidad del negocio.

1.4. Justificación/ Importancia

Los restaurantes constituyen una parte fundamental de cualquier economía local. Más allá de ofrecer experiencias culinarias, generan empleo, fortalecen la cadena de valor al apoyar a proveedores locales, incrementan el valor de las propiedades en su entorno y contribuyen significativamente a los ingresos fiscales que benefician a toda la comunidad (DeForest, 2024). Esta relevancia se ve reflejada en el crecimiento sostenido del sector, donde, según el Informe Anual de Tendencias Gastronómicas de la consultora Nielsen, los restaurantes con propuestas de cocina étnica experimentaron un incremento del 15% en ventas el año pasado (Grupo Rodizio, 2023).

En el contexto ecuatoriano, las actividades relacionadas con Arte – entretenimiento y Alojamiento – Comidas aportaron un crecimiento económico del Ecuador del 3% cada una en el tercer trimestre de 2024, ubicándose en el cuarto lugar de las ramas que más contribuyeron al crecimiento económico (Banco Central del Ecuador, 2025).

La industria de alimentos, bebidas y entretenimiento representan un sector estratégico para el desarrollo económico y social de los países, no solo por su aporte al PIB, sino también por su capacidad de generar empleo, atraer inversión y dinamizar otros sectores relacionados, como el turismo y la cultura. En este entorno altamente competitivo y dinámico, la adaptabilidad, agilidad y resiliencia de las empresas del sector son factores clave para su sostenibilidad financiera y crecimiento a largo plazo.

Desde una perspectiva financiera, la creación de un negocio en este sector que integre innovación, personalización del servicio y una propuesta de valor centrada en la experiencia del cliente, permite no solo mejorar su posicionamiento en el mercado, sino también generar flujos de ingresos sostenibles y fortalecer su rentabilidad a través de estrategias de fidelización y diferenciación.

En este contexto, se plantea la creación de un Resto Bar en el Centro Histórico de Quito, específicamente en el tradicional barrio de La Ronda, con el objetivo de ofrecer una experiencia gastronómica y de entretenimiento diferenciada, dirigida tanto a turistas nacionales como extranjeros. Este proyecto busca demostrar la viabilidad financiera de un modelo de negocio adaptable, con alto potencial de retorno sobre la inversión y contribución al desarrollo económico local.

1.5. Alcance del Estudio

El presente proyecto tiene como alcance el diseño y evaluación de un plan de negocios financieramente viable para la creación de un Restobar en el Centro Histórico de Quito, específicamente en el barrio de la Ronda. El enfoque del estudio se centrará en analizar la factibilidad económica, financiera, operativa y estratégica del negocio, orientado a ofrecer una propuesta diferenciadora de gastronomía, cultura y entretenimiento dirigida al turismo nocturno, nacional, pero con enfoque especial en el internacional para atraer divisas y lograr que ayuden al crecimiento económico, competitividad e inversión.

El proyecto comprende actividades clave como: el análisis del entorno macroeconómico y del sector de alimentos, bebidas y entretenimiento, con énfasis en su desempeño reciente y proyecciones dentro del contexto ecuatoriano. La segmentación de clientes, identificación de la demanda potencial y análisis de competidores directos e indirectos. Definición del modelo de negocio y estructura operativa, incluyendo una propuesta de valor, estrategia comercial, aspectos legales y recursos clave. Estructuración financiera del proyecto, que incluirá estimaciones de inversión inicial, costos operativos, ingresos proyectados, flujo de caja, indicadores financieros (TIR, VAN).

Este estudio se limitará a la fase de planificación y evaluación del negocio, sin incluir la implementación física del Restobar ni la ejecución operativa del mismo. Asimismo, el análisis financiero considerará un horizonte de evaluación a 5 años, con supuestos ajustados a las condiciones actuales del mercado y la normativa ecuatoriana vigente. No se

cubrirán en detalle temas de gestión de recursos humanos ni aspectos contables específicos posteriores a la apertura del negocio, salvo aquellos necesarios para el análisis de costos y rentabilidad.

El alcance se orienta a demostrar la viabilidad del proyecto desde una perspectiva financiera.

CAPÍTULO II

2. Revisión de la Literatura

Este capítulo establece el marco teórico que permite entender los conceptos y métodos clave que nos proporciona un enfoque completo para respaldar el caso de estudio. Se abordaron algunos conceptos, términos y teorías de distintos autores, tales como: plan de negocio, rentabilidad, indicadores financieros, entre otros; los cuales aportaron para determinar el comportamiento y tendencia de la empresa.

A través de esta revisión, facilitó al desarrollo de las metodologías que se aplicará en el siguiente capítulo. Así mismo, aportará para la interpretación de los resultados obtenidos del presente estudio.

2.1. Plan de Negocios

Un plan de negocio es un documento esencial que permite identificar y analizar una oportunidad previamente detectada, evaluar su viabilidad técnica, económica y financiera, y desarrollar estrategias y tácticas detalladas que facilitan la toma de decisiones (Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A., 2025).

Contar con un plan de negocios bien estructurado es fundamental para determinar si una idea puede transformarse en un proyecto sostenible y rentable a largo plazo. Además, constituye una herramienta clave para comunicar de forma clara y concisa la visión, el modelo de negocio y el potencial del proyecto ante posibles inversionistas, socios estratégicos o instituciones financieras. Finalmente, cumple la función de gestión y seguimiento, permitiendo monitorear avances, evaluar resultados y ajustar el rumbo ante los cambios del entorno económico o del mercado.

2.2. Componentes Principales de un Plan de Negocios

Un plan de negocios estructurado incluye varios componentes esenciales que permiten analizar la viabilidad del proyecto desde múltiples enfoques: estratégico, operativo, financiero y comercial.

Las decisiones de negocios deben siempre tomarse en base a la fortaleza de la idea de negocio, pero es mucho más fácil tomar una decisión si la idea se transmite de manera clara y concisa mediante un plan de negocios bien redactado, el ejercicio que requiere articular la estrategia, las tácticas y las operaciones del negocio en un documento escrito,

asegura un análisis riguroso y lleva a una mayor claridad de pensamiento y si la estrategia del negocio no puede ser descrita en papel de manera clara y convincente, son escasas las posibilidades de que dicha estrategia funcione en la práctica

2.2.1. Portada

La portada constituye el primer punto de contacto entre el lector y el proyecto; cumple una función similar al titular de un periódico, al proporcionar la información esencial que le permite al lector decidir si continúa revisando el documento. Para generar una primera impresión positiva, se recomienda que la portada mantenga un diseño limpio y profesional, incluya el nombre del negocio o proyecto, los datos de contacto, así como el logotipo o emblema representativo del proyecto (Harvard Business Press, 2009).

2.2.2. Tabla de contenidos

La tabla de contenidos actúa como un segundo encabezado para los lectores, ya que ofrece una visión general de los temas tratados en el documento. Su función principal es facilitar la comprensión de la estructura del plan y permitir al lector identificar de manera rápida y eficiente las secciones de su interés. Por esta razón, es fundamental que la tabla de contenidos sea completa, que incluya todos los temas relevantes y que esté organizada de forma tal que garantice una navegación fluida y sencilla a lo largo del plan de negocio (Harvard Business Press, 2009).

2.2.3. Resumen ejecutivo

Puede ser la única sección que un lector use para tomar una decisión rápida sobre la propuesta, de manera que debería cumplir con las expectativas de su lector. El resumen es una presentación concisa de los puntos principales del plan de negocios; es una especie de sumario que entrega una visión general y concisa del proyecto de negocio (Harvard Business Press, 2009).

2.2.4. Descripción general del negocio

Este apartado debe proporcionar una descripción de este, con énfasis en lo que distingue a su negocio de otros (Harvard Business Press, 2009).

Esta sección proporciona una descripción detallada del negocio, incluyendo su historia, estructura de propiedad y cualquier información de fondo relevante. También debe incluir una declaración de misión que comunique claramente los objetivos y metas. Sin

embargo, si estás armando un plan de negocios para una nueva empresa, la información relevante aquí incluirá investigación y tu hipótesis (Zorita Lloreda, 2015).

2.2.5. Análisis del Entorno del Negocio

Este tipo de análisis permite identificar factores positivos del entorno que puedan convertirse en oportunidades estratégicas para el negocio. A partir de ello, es posible desarrollar un plan de acción que implemente medidas específicas orientadas a maximizar su aprovechamiento. Del mismo modo, facilita la detección anticipada de posibles problemas o dificultades, lo que permite adoptar estrategias preventivas y buscar soluciones viables antes de que dichas amenazas afecten el desarrollo del negocio (ESERP, 2024).

2.2.6. Antecedentes del Sector

El análisis del entorno empresarial debe comenzar con la evaluación de los antecedentes del sector, entendidos como las características fundamentales que lo definen y condicionan su evolución. Este análisis busca responder a diversas preguntas clave: ¿en qué consiste el sector?, ¿cómo puede definirse?, ¿cuáles son los productos o servicios que ofrece?, ¿qué tamaño tiene y cuál es el nivel de rentabilidad actual y proyectado?

Asimismo, es necesario identificar los principales desafíos que enfrenta el sector, el panorama económico y competitivo que se vislumbra a corto y mediano plazo, así como las tendencias más relevantes que inciden en su desarrollo. Entre estas se incluyen su tasa de crecimiento esperada, los factores que contribuyen a dicho crecimiento, y las nuevas pautas o dinámicas que podrían emerger en el futuro. Por otro lado, resulta fundamental conocer la estructura competitiva del sector: ¿quiénes son los principales actores?, ¿se trata de un sector fragmentado o dominado por unas pocas empresas?, ¿qué compañías ofrecen productos o servicios sustitutivos que satisfacen las mismas necesidades del mercado?, y ¿qué recursos estratégicos controlan estas empresas?

Finalmente, se debe considerar el nivel de accesibilidad al sector, analizando las barreras de entrada, los recursos necesarios, el conocimiento especializado requerido y las capacidades técnicas o comerciales que constituyen ventajas competitivas sostenibles (Harvard Business School Publishing Corporation, 2021).

2.2.7. Análisis de la competencia

En este apartado se debe identificar a los competidores directos y potenciales de tu empresa, y describir las amenazas que pueden representar para su éxito. Con independencia

de que el destinatario de tu plan de negocio sea un inversor privado o el consejo de administración de una empresa, se tiene que evaluar con mucho cuidado a tu competencia actual y potencial para estimar la viabilidad del proyecto (Harvard Business School Publishing Corporation, 2021).

2.2.8. Análisis de Mercado

En este apartado se debe enfocar en el mercado objetivo, es decir, el grupo de personas o empresas que elegirán adquirir y permanecer fieles a tu producto o servicio porque les resuelve un problema o satisface alguna de sus necesidades. Aquí es donde debe demostrar que existe una oportunidad en este mercado y que tu negocio puede aprovecharla (Harvard Business School Publishing Corporation, 2021).

2.2.9. Estudio Técnico Operativo

Consiste en determinar la posibilidad real de la producción, por lo que se relaciona con la capacidad productiva (tamaño y localización de la planta y procesos productivos), así como el empleo de los factores de producción, específicamente materiales y trabajo. Constituye la siguiente etapa en la elaboración de los proyectos y abarca los aspectos de operación y el uso de los recursos disponibles para la producción de un bien o un servicio; además, se estudian cuestiones como el tamaño óptimo y localización de la planta, la maquinaria y logística requerida (UNAM , 2016).

2.2.10. Localización del Proyecto

Determinar el sitio donde se instalará la empresa, es lo que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) o a obtener el costo unitario mínimo (criterio social) (Baca Urbina, 2023).

La ubicación de un proyecto puede determinar el éxito o fracaso de una empresa. Por tanto, su ubicación, dependerá no solo de consideraciones económicas, sino de la adecuada selección de criterios estratégicos, institucionales, e incluso, de preferencia de los inversionistas. Considerando todo esto se debe determinar la ubicación que maximice la rentabilidad del proyecto (Florez Uribe, 2015).

2.2.11. Ingeniería del Proyecto

El objetivo general del estudio de ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la

planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva (Baca Urbina, 2023).

2.2.12. Estudio Económico

La parte de análisis económica pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto, cuál será el costo total de la operación de la planta que abarque las funciones de producción, administración y ventas; así como otra serie de indicadores que servirán como base para la parte final y definitiva del proyecto, que es la evaluación económica (Baca Urbina, 2023).

Gráfico 1. Estudio Técnico



Fuente: Evaluación de proyectos (p.160), por G. B. Urbina, 2023

2.2.13. Evaluación Económica

El estudio de la evaluación económica es la parte final de toda la secuencia de análisis de factibilidad de un proyecto. En este momento surge el problema sobre el método de análisis que se empleará para comprobar la rentabilidad económica del proyecto. Se sabe que el dinero disminuye su valor real con el paso del tiempo, a una tasa aproximadamente igual al nivel de inflación vigente. Esto implica que el método de análisis empleado deberá tomar en cuenta este cambio de valor real del dinero a través del tiempo. En esta parte se analizarán las ventajas y desventajas de los métodos de análisis que no toman en cuenta este hecho (Baca Urbina, 2023).

CAPÍTULO III

3. METODOLOGÍA

El presente capítulo muestra las metodologías utilizadas en el caso de estudio, investigación cuantitativa de la información levantada por nosotros de fuentes primarias.

3.1. Descripción del Negocio

Gráfico 2.Descripción del Negocio



Fuente: Elaboración Propia

Arutam es un restobar cultural que ofrece una experiencia única centrada en la calidez, la cultura, consumo de alimentos consciente y entretenimiento, a través de la gastronomía, espectáculos de música y baile en vivo. Está diseñado para personas que buscan una pausa significativa en su rutina diaria, valoran el arte, el buen comer y desean reconectar con sus raíces o descubrir nuevas expresiones culturales.

El concepto se basa en tres pilares esenciales: identidad cultural, experiencias auténticas y alimentación consciente. Arutam no solo sirve alimentos, sino que invita a vivir una experiencia sensorial e inmersiva, donde cada plato cuenta una historia y cada evento artístico despierta emociones. Cuando un cliente llega a Arutam, encuentra un ambiente cuidadosamente diseñado en música, iluminación y atención personalizada. Puede disfrutar de platos de inspiración local con porciones equilibradas, elaborados con ingredientes sostenibles y de proveedores locales. Además, accede a un menú de tragos de autor, opciones sin alcohol y bebidas basadas en insumos naturales del territorio. El restobar ofrece una programación permanente de música en vivo, danza y arte visual, creando un espacio que

fomenta la comunidad y el encuentro humano. Se prioriza la atención ética tanto al cliente como al equipo de trabajo, garantizando un servicio amable, constante y de alta calidad. De este modo, Arutam se diferencia claramente a nivel local, al proponer una alternativa al ocio convencional: un espacio con sentido, cultural y sosteniblemente gestionado, que responde a las necesidades del público moderno que busca conectar, relajarse y disfrutar sin excesos.

3.2. Análisis del Entorno del Negocio

3.2.1. Análisis de la demanda

En este capítulo se intenta evidenciar la existencia de mercado para el proyecto en evaluación.

Para determinar la demanda y los ingresos viables del negocio se utilizarán dos fuentes de información. La información primaria obtenida proviene de encuestas realizadas a las personas que concurren al Centro Histórico de Quito. Las fuentes secundarias utilizadas en este estudio son aquellas proporcionadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) del Censo Poblacional del año 2024, Boletines de Información Económica del Municipio de Quito y el Ministerio de Turismo.

3.2.2. Definición del tamaño de la muestra

Para determinar el tamaño de la muestra, utilizaremos la técnica del muestreo irrestricto aleatorio (MIA).

Para determinar el número de encuestas a efectuar, se establece un grado de confianza y un margen de error y además se toman en cuenta los siguientes factores:

1. Nivel de confianza (z)

Es el porcentaje de datos que se abarca, dado el nivel de confianza establecido del 90%. Para este grado de confianza corresponde un valor de z de 1.67 obtenido de una tabla de distribución normal.

2. Máximo error permisible (e)

Es el error que se puede aceptar con base a una muestra “n” y un límite o grado de confianza “X”. Este error ha sido definido con un margen del 10%.

3. Porción estimada (P)

Es la probabilidad de ocurrencia de un fenómeno en específico, en este caso, es que las personas estén dispuestas a elegir nuestro servicio; puesto que no se tiene ninguna información previa, se toma el promedio con el que se trabaja en estos casos, que es del 50% de que acepten el servicio.

Para hallar el número de personas a encuestar, aplicamos la fórmula de una población infinita (mayor a 100,000 unidades), por lo tanto, la fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{z^2 (p \times q)}{e^2}$$

Donde:

n: Tamaño de la muestra

z: 1.67 para e=10%

p: 0,5

q: (1– p): (1-0,5) = 0,5

ESTABLECIENDO e: 10% = 0.1

$$n = \frac{1,67^2 (0,5 \times 0,5)}{0,01} = 69,72$$

$$n = 69,72$$

$$n \cong 70$$

Adicionalmente se realizaron encuestas a la potencial competencia de la zona de la ciudad de Quito y a encargados de los sitios de entretenimiento ubicados en la ciudad, con la finalidad de determinar el comportamiento de la demanda de comida, bebidas en la zona de estudio y necesidades o existencia de alternativas de distracción. Las encuestas aplicadas se encuentran detalladas en el Anexo N.º 1

3.2.3. Tabulación y Análisis de la Encuesta

Se encuestó a un total de 70 personas, de las cuales 48 personas eran mujeres y 22 eran hombres, con edades comprendidas entre 19 y 60 años. Las encuestas se realizaron a personas que concurren al Centro de la ciudad de Quito, debido a que es la zona en la que se ubicaría el proyecto y que tentativamente formarían parte del segmento de mercado a

atender. Se encuestó a estudiantes universitarios, profesionales y propietarios de negocios, debido a que éste sería el mercado objetivo del negocio en análisis. La encuesta se puede observar en el Anexo N°1. Los resultados obtenidos fueron:

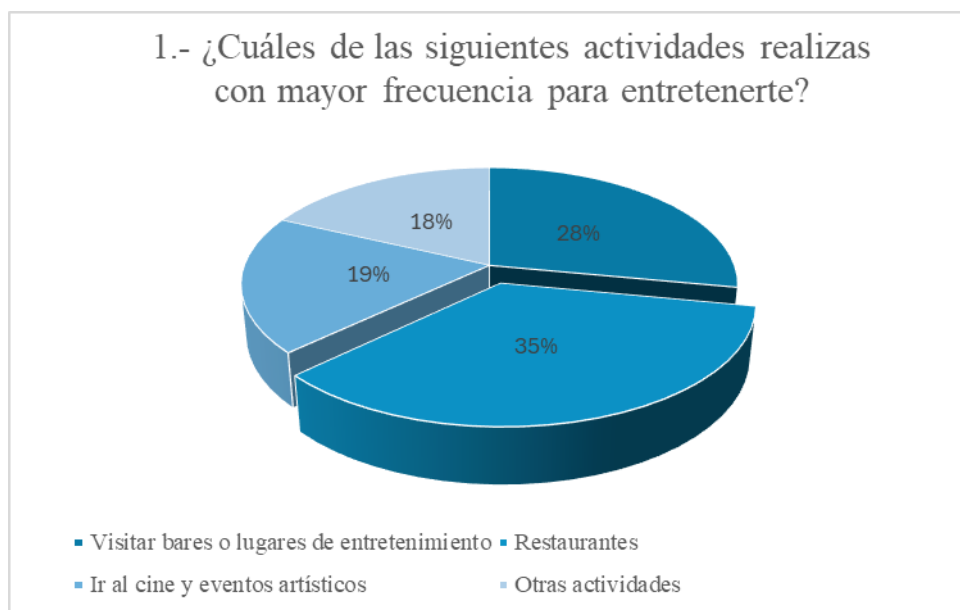
1.- ¿Cuáles de las siguientes actividades realizas con mayor frecuencia para entretenerte?

Tabla 1. Pregunta 1

ACTIVIDADES	RESULTADOS
Visitar bares o lugares de entretenimiento	20
Restaurantes	25
Ir al cine y eventos artísticos	13
Otras actividades	12

Elaborado: Por las Autoras

Gráfico 3. Pregunta 1



Elaborado por: Las Autoras

Con los datos obtenidos de la cantidad de personas encuestadas se puede concluir que el 35% realiza con más frecuencia las actividades de asistir a Restaurantes para poder entretenerse, mientras el 28% prefiere visitar bares, el 19% ir a cines y eventos artísticos y el 18% otras actividades.

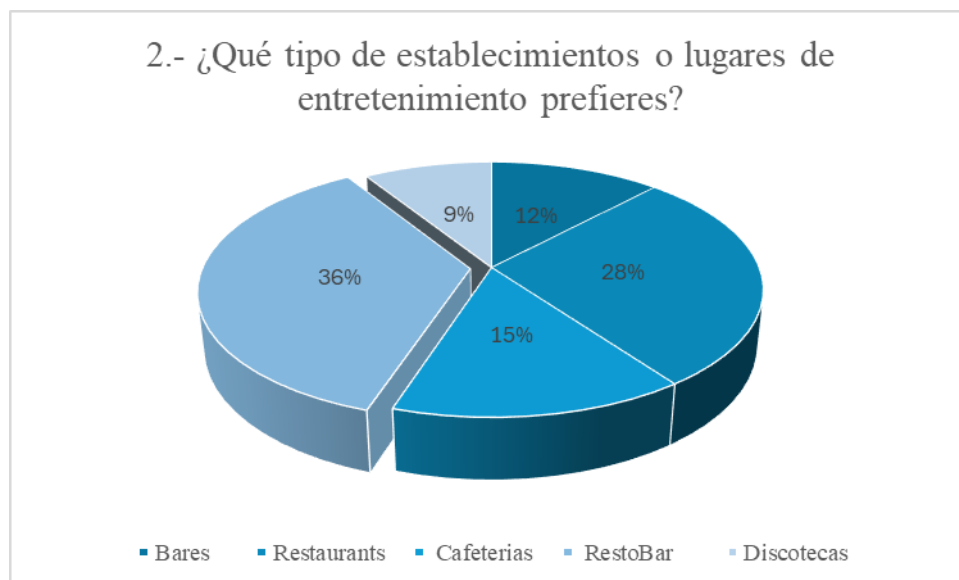
2.- ¿Qué tipo de establecimientos o lugares de entretenimiento prefieres?

Tabla 2. Pregunta 2

ESTABLECIMIENTOS	RESULTADOS
Bares	8
Restaurants	20
Cafeterias	11
RestoBar	25
Discotecas	6

Elaborado por: Las Autoras

Gráfico 4. Pregunta 2



Elaborado por: Las Autoras

De la encuesta realizada se pudo determinar que el 36% de las personas prefieren visitar Restobares para su entretenimiento, mientras el 28% prefiere restaurantes, el 15% asiste a cafeterías, 12% se entretiene en bares y el 9% prefiere un entretenimiento en discotecas.

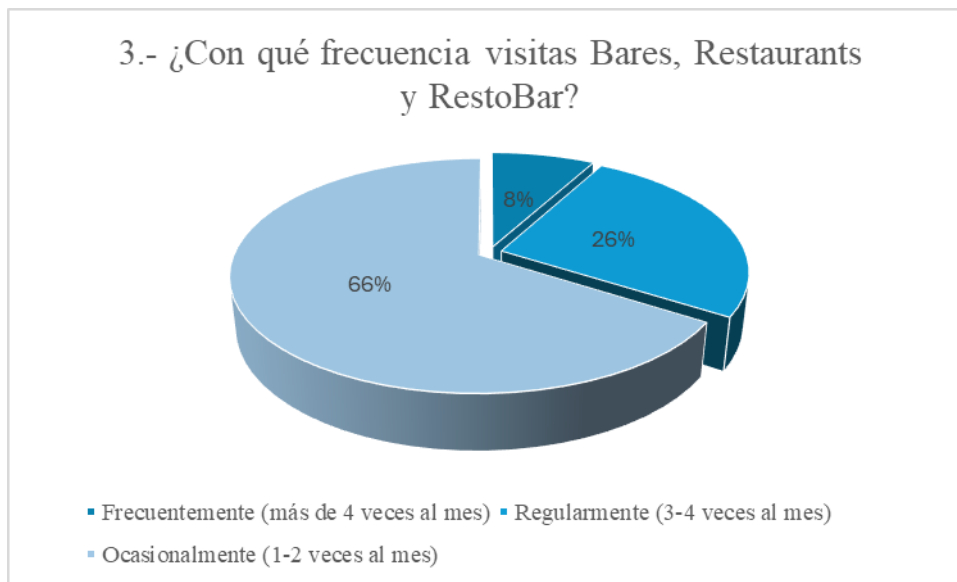
3.- ¿Con qué frecuencia visitas Bares, Restaurants y RestoBar?

Tabla 3. Pregunta 3

FRECUENCIA	RESULTADOS
Frecuentemente (más de 4 veces al mes)	6
Regularmente (3-4 veces al mes)	18
Ocasionalmente (1-2 veces al mes)	46

Elaborado por: Las Autoras

Gráfico 5. Pregunta 3



Elaborado por: Las Autoras

De la encuesta realizada se pudo determinar que las personas que visitan la ciudad Quito el 66% ocasionalmente asisten a un bar, restaurantes y restobar, el 26% regularmente y el 8% con más frecuencia visitan los bares, restaurante y restobares.

4.- ¿Qué productos sueles consumir cuando visitas Bares y RestoBares?

Tabla 4. Pregunta 4

TIPO DE PRODUCTOS	RESULTADOS
Bebidas alcohólicas	10
Bebidas no alcohólicas	15
Aperitivos	20
Platos Principales o Comida Gourmet	24
Otros (especificar) _____	1

Elaborado por: Las Autoras

Gráfico 6. Pregunta 4



Elaborado por: Las Autoras

Con esta pregunta se pudo determinar el nivel de preferencia que tienen los encuestados al momento de consumir algún producto de su agrado, demostrándose claramente cuál serán de mayor favoritismo en el Restobar, entre ellos tenemos un 34% que prefieren platos principales comida gourmet; el 29% escogen aperitivos, el 21% optan por consumir las bebidas no alcohólicas, el 15% escogen bebidas alcohólicas y 1% escogen otras opciones.

5.- ¿Qué tipo de experiencias culturales te gustaría disfrutar en un RestoBar?

Tabla 5. Pregunta 5

TIPO DE SHOW	RESULTADOS
Música en Vivo	47
Presentaciones artísticas de bailes	22
Otros (especificar) _____	1

Elaborado por: Las Autoras

Gráfico 7. Pregunta 5



Elaborado por: Las Autoras

Al 67% de la población encuestada le agrada la idea de que el Restobar cuente con espectáculo y música en vivo, mientras que para el 32% prefiere presentaciones artísticas de bailes y al 1% le es indiferente estas ideas.

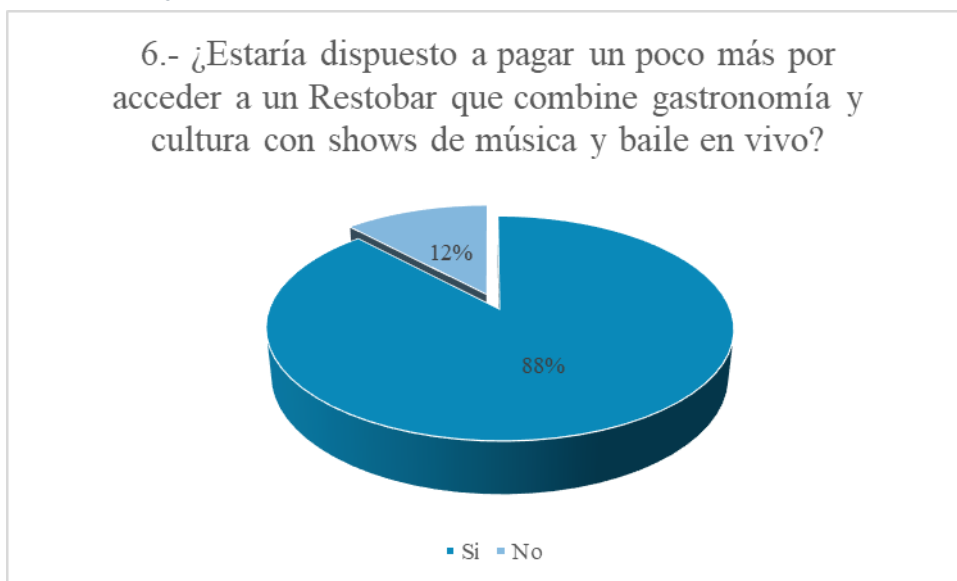
6.- ¿Estaría dispuesto a pagar un poco más por acceder a un Restobar que combine gastronomía y cultura con shows de música y baile en vivo?

Tabla 6.Pregunta 6

SI	NO
62	8

Elaborado por: Las Autoras

Gráfico 8. Pregunta 26



Elaborado por: Las Autoras

La muestra de la población encuestada dijo que el 88% está dispuesta a pagar un poco más por acceder a un restobar que combine gastronomía y cultura con shows de música y baile en vivo, mientras el otro 12% no está de acuerdo con esa idea.

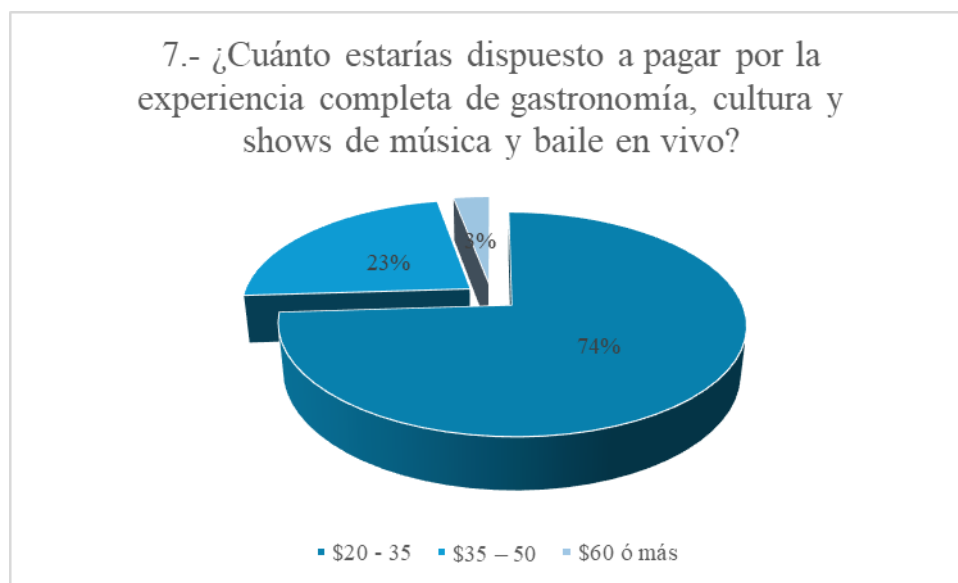
7.- ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por la experiencia completa de gastronomía, cultura y shows de música y baile en vivo?

Tabla 7. Pregunta 7

PRECIOS	RESULTADOS
\$20 - 35	52
\$35 – 50	16
\$60 ó más	2

Elaborado por: Las Autoras

Gráfico 9. Pregunta 7



Elaborado por: Las Autoras

La muestra de la población encuestada dijo que el 74% está dispuesta a realizar un consumo entre \$20.00 - \$35.00; el 23% establece que puede consumir entre \$35.00 – \$50.00 y finalmente el 3% dijo que está dispuesto a gastar de \$60.00 – más, por lo que se llega a la conclusión de que los rangos establecidos están dentro de la capacidad adquisitiva del consumidor.

8.- ¿Cuál es tu preferencia en cuanto al ambiente de un Restobar?

Tabla 8. Pregunta 8

TIPO DE AMBIENTE EN LOCAL	RESULTADOS
Animado y bailable	26
Moderno y elegante	30
Relajado y tranquilo	14

Elaborado por: Las Autoras

Gráfico 10. Pregunta 8



Elaborado por: Las Autoras

De las 70 personas que se pudo encuestar el 43% dice que le agradaría estar en un ambiente moderno y elegante; el 37% prefieren un lugar animado y bailable y finalmente al 20% prefieren visitar lugares relajados y tranquilos.

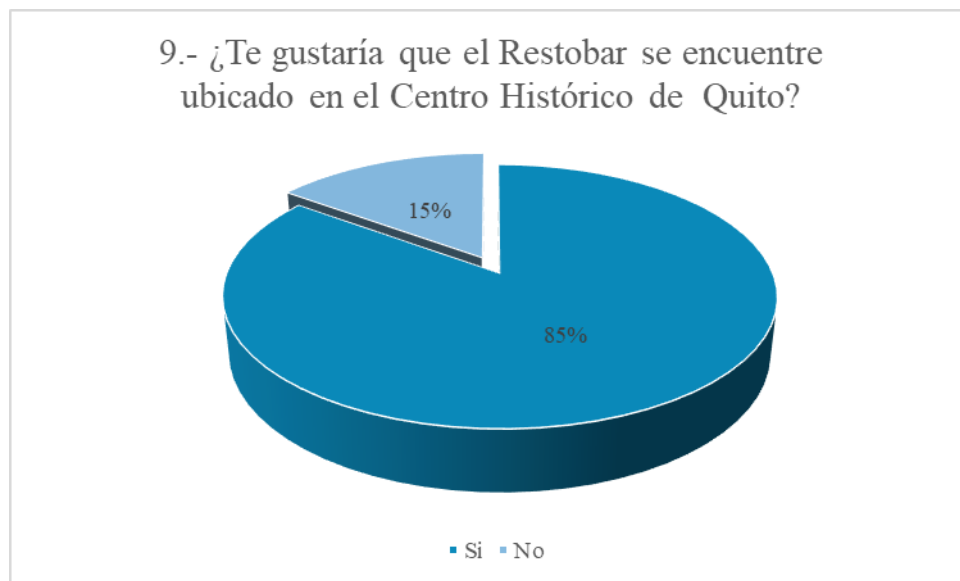
9.- ¿Te gustaría que el Restobar se encuentre ubicado en el Centro Histórico de Quito?

Tabla 9. Pregunta 9

SI	NO
60	10

Elaborado por: Las Autoras

Gráfico 11. Pregunta 9



Elaborado por: Las Autoras

El 85% de la población encuestada asegura que le parece una excelente idea QUE EL Restobar se encuentre ubicado en el Centro Histórico de Quito mientras el 15% prefiere que le restobar este en otro lado ubicado.

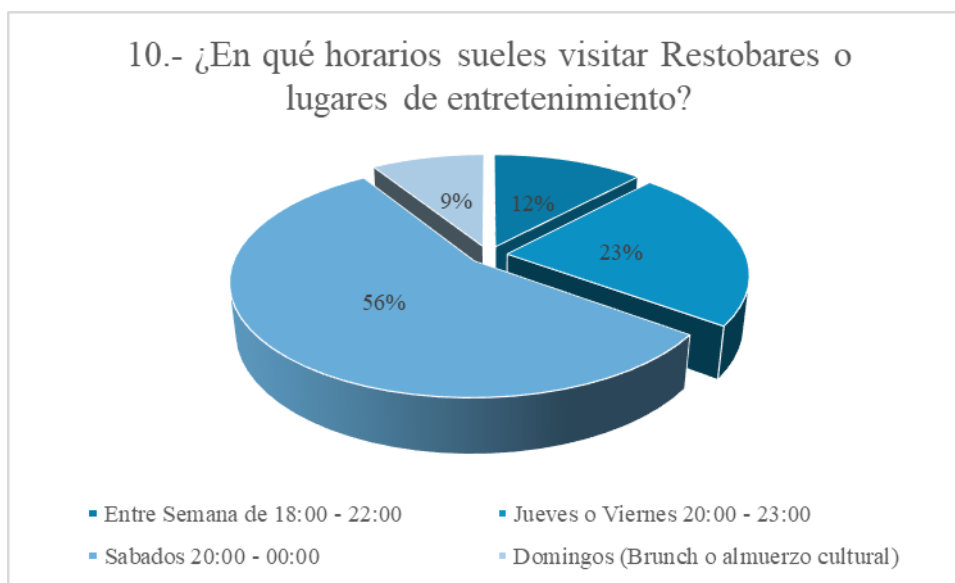
10.- ¿En qué horarios sueles visitar Restobares o lugares de entretenimiento?

Tabla 10. Pregunta10

HORARIOS	RESUTADOS
Entre Semana de 18:00 - 22:00	9
Jueves o Viernes 20:00 - 23:00	16
Sabados 20:00 - 00:00	39
Domingos (Brunch o almuerzo cultural)	6

Elaborado por: Las Autoras

Gráfico 12. Pregunta 10



Elaborado por: Las Autoras

Entre los horarios que se establecen en la encuesta el 56% de las personas suelen visitar Restobares o lugares de entretenimiento los sábados de 20:00 – 00:00; el 23% los jueves o viernes de 20:00 – 23:00; el 12% entre semana de 18:00 – 22:00 y finalmente el 9% asistiría los domingos (Brunch o almuerzo cultural).

11.- ¿A través de que medio te gustaría enterarte de las promociones y eventos del Restobar?

Tabla 11. Pregunta 11

MEDIOS DE COMUNICACIÓN	RESULTADOS
Radio	4
TikTok	31
Instagram	20
WhatsApp	15

Elaborado por: Las Autoras

Gráfico 13. Pregunta 11



Elaborado por: Las Autoras

De la muestra de la población encuestada el 44% prefiere enterarse de las actividades que se realicen en el Restobar por la red social de TikTok; el 29% por Instagram, el 21% prefiere por mensajes masivos de WhatsApp y el 6 % dijo que sería excelente si se dan a conocer por algún medio radio.

12.- ¿Qué aspectos valoras más al momento de elegir un Restobar que brinde experiencias gastronómicas y culturales combinados con shows de música y bailes en vivo en lugar de otros espacios de entretenimiento?

Tabla 12.Pregunta 12

RESPUESTA
Excelente atencion al cliente
Calidad Gastronomica
Lugar seguro y privado
Ambiente de calidad y buen servicio

Elaborado por: Las Autoras

De los 70 encuestados en esta pregunta abierta, indicaron que ellos valoran de un Restobar la excelente atención al cliente, la calidad gastronómica, que sea un lugar seguro y privado con un ambiente de calidad y buen servicio.

3.2.4. Determinación de la Población Objetivo y Demanda Esperada

Es fundamental definir con claridad el público objetivo del Restobar, el cual está compuesto por hombres y mujeres entre 19 y 60 años, sin distinción de estado civil, que concurran al Centro Histórico de Quito. Este segmento incluye empleados bajo relación de dependencia, emprendedores, profesionales independientes, y estudiantes universitarios.

El público objetivo valora los establecimientos que ofrezcan una excelente atención al cliente, variedad y calidad gastronómica, un ambiente seguro, privado y con identidad cultural. Además, se ha identificado una preferencia por establecimientos que integren experiencias complementarias como espectáculos en vivo y actividades culturales. Según los resultados en la encuesta aplicada este segmento está dispuesto a pagar un promedio US\$35 por persona, lo que evidencia una disposición favorable al gasto en experiencias de este tipo.

Permite concluir que existe una alta aceptación del concepto propuesto por Arutam, la mayoría de encuestados manifestó un claro interés en la implementación del Restobar, lo que sugiere un escenario positivo para la captación de demanda, lo que es un indicador clave para proyectar una demanda esperada sólida, sustentando así la factibilidad comercial y financiera del proyecto.

Para segmentar a la población se realizó los cálculos de población donde se proyectan hasta el año 2030, tomando en cuenta que el restaurante empezaría su operación en el año 2026 y que al analizar cinco años de actividad del proyecto se considerarían la cantidad de variables suficientes para demostrar la viabilidad del proyecto. Relacionando los resultados obtenidos sobre la demanda potencial son: La población de las parroquias que constituyen el mercado objetivo de este proyecto y sus proyecciones según la tasa de crecimiento anual de la población se resumen en el siguiente cuadro.

Tabla 13. Población por Parroquias

POBLACION POR PARROQUIAS						
Parroquias	2022	2026	2027	2028	2029	2030
Centro Histórico	29,509	29,893	30,281	30,675	31,074	31,478
Chimbacalle	34,380	34,827	35,280	35,738	36,203	36,674
Itchimbia	32,857	33,284	33,717	34,155	34,599	35,049
San Juan	47,679	48,299	48,927	49,563	50,207	50,860
Total población	144,425	146,303	148,204	150,131	152,083	154,060
Tasa de Crecimiento Anual	1.30%					

Elaborado por: Las Autoras

Seguidamente se consideró a la población en edades comprendidas entre los 18 y 64 años, ya que en su mayoría están constituidos por Población Económicamente Activa que es la poseedora de recursos económicos que son canalizados a actividades de consumo, como la alimentación. El resumen de la población por edades de las parroquias objeto del estudio se detalla en el siguiente cuadro:

Tabla 14. Población Segmentadas por Edades

POBLACION SEGMENTADAS POR EDADES						
POBLACION POR PARROQUIAS		146,303	148,204	150,131	152,083	154,060
POBLACION POR EDADES	PORCENTAJES	2026	2027	2028	2029	2030
Recien nacidos - 11 años	14.15%	20,702	20,971	21,244	21,520	21,799
12-17 años	8.80%	12,875	13,042	13,212	13,383	13,557
18-29 años	20.00%	29,261	29,641	30,026	30,417	30,812
30-64 años	44.00%	64,373	65,210	66,058	66,916	67,786
65 - en adelante	12.73%	18,624	18,866	19,112	19,360	19,612
TOTAL POBLACION ENTRE 18-64 AÑOS	76.73%	112,258	113,717	115,196	116,693	118,210

Elaborado por: Las Autoras

De acuerdo con los resultados obtenidos en el estudio de mercado, se identificó que el 77.6% de la población presenta ingresos familiares mensuales en el rango de US\$601 a US\$1500. Con base en esta información, se definió que este será el segmento objetivo principal del proyecto, ya que representa la mayoría del mercado potencial y se alinea con la propuesta de valor del producto/servicio.

El análisis de la composición de la población por niveles de ingresos permitió cuantificar la proporción de personas que cumplen con este perfil económico. Esta segmentación resulta fundamental para orientar adecuadamente las estrategias de marketing, ventas y precios.

Tabla 15. Población Segmentadas por Ingresos Familiar

POBLACION SEGMENTADAS POR INGRESOS FAMILIAR EN CIUDAD DE QUITO						
POBLACION POR EDADES	PORCENTAJES	2026	2027	2028	2029	2030
POBLACION ENTRE 18 A 64 AÑOS		112,258	113,717	115,196	116,693	118,210
menos de 500	52.60%	59,048	59,815	60,593	61,381	62,179
entre 501 y 600	9.10%	10,215	10,348	10,483	10,619	10,757
entre 601-1000	40.00%	44,903	45,487	46,078	46,677	47,284
entre 1001-1500	27.60%	30,983	31,386	31,794	32,207	32,626
mas de 1501	10.00%	11,226	11,372	11,520	11,669	11,821
TOTAL POBLACION OBJETIVO CON INGRESOS DE 501 MENSUALES	77.60%	87,112	88,245	89,392	90,554	91,731

Elaborado por: Las Autoras

De acuerdo con las encuestas realizadas, el 34% de la población prefiere la comida principal y gourmet frente a otras alternativas cuando come fuera de casa; por lo que se consideró solamente a este porcentaje de la población.

Tabla 16. Población por preferencias de platos

POBLACION POR PREFERENCIA DE PLATOS PRINCIPALES Y COMIDA GOURMET					
AÑOS	2026	2027	2028	2029	2030
INGRESOS SUPERIORES A 500 MENSUALES	87112	88245	89392	90554	91731
POBLACION OBJETIVO POR PREFERENCIA DE GASTRONOMIA CULTURAL	29618	30003	30393	30788	31189
PORCENTAJE DE PREFERENCIA DE GASTRONOMIA CULTURAL	34%				

Elaborado por: Las Autoras

Dado a que uno de los enfoques que tiene este proyecto es el de atender la necesidad de entretenimiento y esparcimiento novedoso de la población quiteña, se consideró la frecuencia de consumo de la gastronomía relacionada con la frecuencia de visita a restaurantes con entretenimiento, ambos datos obtenidos de las encuestas realizadas, información que se encuentra en el cuadro siguiente:

Tabla 17. Total, de Consumo de visita mensual

TOTAL DE CONSUMO DE VISITA MENSUAL A LUGAR CON ALTERNATIVA ENTRETENIMIENTO					
A. Predisposición a visitar un Restobar con entretenimiento	35%				
B. Frecuencia de consumo de gastronomía en Restobar	3.2				
A*B Frecuencia Mensual de consumo de gastronomía en un Restobar con entretenimiento.	1.12				
AÑOS	2026	2027	2028	2029	2030
POBLACION OBJETIVO POR PREFERENCIA	29618	30003	30393	30788	31189
TOTAL ASISTENCIA Y CONSUMO DE GASTRONOMIA EN LUGAR DE	33172	33604	34040	34483	34931

Elaborado por: Las Autoras

Debido al crecimiento que experimenta actualmente el Centro Histórico de Quito en cuanto a opciones de entretenimiento, y considerando las características del establecimiento como su ubicación estratégica, capacidad para recibir hasta 91 visitantes simultáneamente y la oferta de atractivos únicos en la zona, se proyecta que este será un factor clave para atraer una afluencia constante de público al restobar.

Si bien se reconoce la presencia de competencia directa en el sector, se prevé que, a medida que la marca y el concepto del restobar logren posicionarse en el mercado, se alcanzará una participación progresiva que llegará al 7%. En base a esta proyección, se estima que la demanda a satisfacer será:

Tabla 18. Participación del Proyecto en la Demanda de comida y entretenimiento

PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LA DEMANDA DE COMIDA Y ENTRETENIMIENTO				
Porcentaje de participación		7.30%	7.00%	6.70%
Consumo Potencial de				
Años	Comida y entretenimiento	OPTIMISTA	NORMAL	PESIMISTA
2026	33172	2422	2322	2223
2027	33604	2453	2352	2251
2028	34040	2485	2383	2281
2029	34483	2517	2414	2310
2030	34931	2550	2445	2340

Elaborado por: Las Autoras

3.3. Análisis de la Oferta

3.3.1. Panorama General del Sector

El sector de alimentos y bebidas ha impulsado cambios en las preferencias de experiencias gastronómicas integradas con entretenimiento cultural y artístico de la mano del desarrollo del sector turístico. En este contexto, los restobares temáticos y con valor agregado cultural han ganado protagonismo, al ofrecer una propuesta diferenciada que combina gastronomía, coctelería y actividades en vivo como música y danza.

En el centro histórico de Quito predomina una alta concentración de establecimientos como bares, cafeterías y restaurantes. Sin embargo, existe una escasa oferta de propuestas que integren el arte, la identidad cultural nacional y la oferta gastronómica, ofreciendo una experiencia integral y diferenciadora al cliente.

3.3.2. Oferta Existente

a. Número de competidores directos

En el centro histórico de Quito, de acuerdo con el catastro turístico de establecimientos del ministerio de turismo se identifican aproximadamente 834 locales activos, sin embargo, estos no suelen tener una temática cultural o de identidad nacional (MINISTERIO DE TURISMO, 2025).

Donde solo 28 locales en el casco colonial participan en la programación artístico cultural de la campaña municipal “TODO LOS MIERCOLES AL CENTRO” los cuales representan el 5% (EXPRESO, 2024).

b. Características principales de la oferta actual:

Tabla 19. Oferta Actual

Característica	Presencia en la competencia
Eventos en vivo	Media
Espectáculos de danza folclórica	Baja
Fusión gastronómica cultural	Alta

Elaborado por los autores

c. Limitaciones de la oferta existente:

- Enfoque comercial común del mercado sin identidad.
- Eventos no permanentes, lo que reduce la fidelización con el cliente.

- Falta de identidad y conexión con la historia, cultura y tradición.
- Servicio poco diferenciado.

3.3.3. Propuesta de Diferenciación de Arutam

La estrategia de Arutam es ofrecer un servicio diferenciado en el mercado local:

- Una experiencia cultural inmersiva, con presentaciones en vivo de música y danza tradicional ecuatoriana.
- Un menú basado en la cocina de las diferentes regiones del Ecuador, que incluye bebidas y cocteles de autor inspirados en ingredientes locales.
- Un equipo joven, capacitado y con conocimiento de la historia y cultura del país que eleva el servicio al nivel de experiencia sensorial.
- Programación de espectáculos culturales, que permiten atraer distintos públicos.

3.3.4. Conclusión del Análisis de Oferta

El análisis de la oferta muestra una oportunidad clara para posicionar a Arutam como un restobar cultural de referencia para clientes nacionales y extranjeros en un mercado local que ha desatendido la promoción gastronómica y cultural de Ecuador, predominando una oferta genérica y sin identidad del país.

Arutam tiene como objetivo combinar entretenimiento en vivo, identidad cultural y alta calidad gastronómica para captar una demanda insatisfecha y consolidarse como un ente innovador en el sector de alimentos y entretenimiento.

3.4. Proyección Optimista y Pesimista de la Demanda

Con el objetivo de proyectar distintos escenarios de comportamiento de la demanda, se identificó que el factor de mayor variabilidad que podría influir significativamente es el nivel de participación del proyecto en la demanda del área de influencia.

Para determinar el porcentaje de participación en el mercado se calculó el producto del número de platos que Arutam vendería al mes, la capacidad del local, la cantidad de horarios tope al día, los días al mes que atendería y por el valor del ticket promedio de consumo por cliente, como resultado al mes Arutam vendería 127400 platos.

Tabla 20. Variables para el cálculo del número de platos mensuales

Detalle	Cantidad
Capacidad del local	91
Topes al día	2
Días al mes	20
Ticket promedio	35

Elaborado por los autores

Seguido se tomó como referencia las ventas anuales de Casa Gangotena que presta los servicios de alimentos y bebidas, se determinaron el valor de sus ventas mensuales que suman 206.156,50.

Gráfico 14. Ventas Anuales Casa Gangotena

HOTEL CASAGANGOTENA S.A.

NOTAS EXPLICATIVAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2024 (Expresado en dólares estadounidenses)

INGRESOS PROCEDENTES DE ACUERDOS CON CLIENTE

Durante los años 2024 y 2023, los ingresos procedentes de acuerdos con clientes se formaban de la siguiente manera:

	<u>2024</u>	<u>2023</u>
Ingresos por habitaciones	1,511,151	1,563,697
Ingresos por alimentos y bebidas	2,473,758	2,949,407
Ingresos por otros servicios	<u>131,126</u>	<u>172,015</u>
	<u>4,116,035</u>	<u>4,685,120</u>

Fuente: SCVS, 2024

Este valor fue multiplicado por el número de locales en el centro histórico de Quito de 522 a los cuales se sumaron 312 locales ubicado en el Itchimbia que es un sector de competencia directa, dando un total de 834 locales; como ventas en dólares totales se obtuvo \$171'926,181.00. Aplicada una regla de tres se obtuvo como resultado el 7% de participación en el mercado del Centro Histórico.

$$\begin{aligned} \text{Participación Esperada} &= \frac{127400}{\$ 171,926,181.00} * 100 \\ \text{Participación Esperada} &= 0.00 * 100 \\ \text{Participación Esperada} &= 0.07 \% \end{aligned}$$

De acuerdo con el análisis de demanda realizado, se aprecia que el negocio alcanzará una participación del 7% en el mercado de gastronomía y entretenimiento en la zona Centro histórico al finalizar el año 2030. Estos escenarios son los siguientes:

Tabla 21. Participación del Proyecto en la Demanda de comida y entretenimiento

PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LA DEMANDA DE COMIDA Y ENTRETENIMIENTO				
Porcentaje de participación		7.30%	7.00%	6.70%
Consumo Potencial de				
Años	Comida y entretenimiento	OPTIMISTA	NORMAL	PESIMISTA
2026	33172	2422	2322	2223
2027	33604	2453	2352	2251
2028	34040	2485	2383	2281
2029	34483	2517	2414	2310
2030	34931	2550	2445	2340

Elaborado por: Las Autoras

Esta proyección implica que, en el año inicial de operaciones (2026), se espera una venta mensual de aproximadamente 2322 platos (sin incluir bebidas), lo que equivale a un promedio de 116 platos diarios. A medida que el negocio se consolide y gane posicionamiento en el mercado, se proyecta un crecimiento progresivo, alcanzando en 2030 un volumen de ventas de aproximadamente 2445 platos mensuales, es decir, un promedio de 122 platos diarios (también sin considerar bebidas).

3.5. Definición del Producto

En este contexto, nuestro principal objetivo es brindar un servicio de alta calidad que responda a las expectativas y necesidades de los clientes. Para lograrlo, se contará con un equipo humano altamente capacitado, responsable y comprometido con el buen desempeño del servicio.

La propuesta de valor se fundamenta en la identidad y pertenencia a la cultura del país, en las instalaciones sofisticadas lo cual nos permitirá crear un ambiente acogedor y armónico para los clientes. Se considera que la implementación de un Restobar con estilo cultural en sus comidas y eventos representará un aporte significativo para el Centro Histórico de Quito, no solo por la innovación en la oferta gastronómica, sino también por la generación de nuevas plazas de empleo.

3.6. Análisis de Precios

La fijación de precios para el Restobar estará determinada por varios factores clave:

- **Costos de producción:** Se tomará en cuenta el costo asociado a la elaboración de cada producto para garantizar márgenes de rentabilidad adecuados.
- **Análisis del mercado local:** Se realizará una comparación de precios con bares y restaurantes ya establecidas en la ciudad de Quito, lo cual servirá como referencia para posicionar competitivamente nuestra oferta.
- **Estrategias de precios psicológicos:** Se aplicarán precios que consideren la percepción del consumidor, reconociendo que muchos clientes asocian el precio con la calidad del producto o servicio.

Tabla 22. Menú Arutam

Producto	Promedio
Molleja Asana	\$ 13,50
Caldo Ukuta Aycha	\$ 12,50
Fritukunata	\$ 16,50
Asana chunchulli	\$ 14,50
Wankara Mikuy	\$ 14,50
Maito	\$ 18,00
Tamal Lojano	\$ 5,00
Humita	\$ 5,00
Quimbolito	\$ 5,00
Emborrajado	\$ 6,65
Tigrillo	\$ 8,00
Bolón	\$ 5,50
Empanadas de Morocho	\$ 4,50
Empanadas de Verde	\$ 4,50
Empanada de Viento	\$ 4,50
Morocho	\$ 6,25
Café de Zaruma	\$ 5,75
Chocolate Ambateño	\$ 5,75
Bebida de Guayusa	\$ 5,00
Coctel Canelazo	\$ 8,75
Coctel Pata de Vaca	\$ 8,75
Coctel Pájaro Azul	\$ 8,75
Mocktail de Guayusa	\$ 8,75
Mocktail Chicha de Jora	\$ 8,75

Elaborado por: Las Autoras

Los precios establecidos para el menú de Arutam fueron determinados por el promedio de los precios máximos y mínimos de la competencia que se encuentra en la ubicación del proyecto, tales como Casa Gangotena, Hasta la vuelta señor, Vista Hermosa y Restaurante Plaza Grande.

Adicionalmente, la estrategia comercial del Restobar estará enfocada en un segmento de consumidores con alto poder adquisitivo, que prioriza la experiencia cultural, la calidad del servicio y la atención personalizada por encima de descuentos o promociones. En este contexto, uno de los principales objetivos de marketing será posicionar la marca dentro de un nicho selecto del mercado, donde el precio no sea un factor decisivo, sino un indicador del prestigio, la exclusividad y la propuesta innovadora que caracterizan al establecimiento.

3.7. Proyección de Precios

La proyección de precios es una herramienta estratégica en el análisis financiero del proyecto, ya que permite calcular los ingresos por ventas para el período 2026–2030. Esta proyección se enmarca en un horizonte de cinco años de operación, iniciando en 2026, año previsto para el lanzamiento del negocio.

Con los precios promedios obtenidos de la competencia se ajustaron según los pronósticos de inflación disponibles, en un entorno económico donde se proyecta una tendencia inflacionaria al alza en Ecuador.

Con base en este escenario, se ha proyectado un crecimiento anual del 5% en las ventas. Los precios utilizados como referencia para el cálculo corresponden al promedio actual de mercado de cada producto. A continuación, se presenta un cuadro resumen con las proyecciones establecidas.

Tabla 23.Precios del mercado

Producto	Máximo	Mínimo	Promedio
Molleja Asana	\$ 17.00	\$ 10.00	\$ 13.50
Caldo Ukuta Aycha	\$ 17.00	\$ 8.00	\$ 12.50
Fritukunata	\$ 21.00	\$ 12.00	\$ 16.50
Asana chunchulli	\$ 17.00	\$ 12.00	\$ 14.50
Wankara Mikuy	\$ 17.00	\$ 12.00	\$ 14.50
Maito	\$ 21.00	\$ 15.00	\$ 18.00
Tamal Lojano	\$ 7.00	\$ 3.00	\$ 5.00
Humita	\$ 7.00	\$ 3.00	\$ 5.00
Quimbolito	\$ 7.00	\$ 3.00	\$ 5.00
Emborrajado	\$ 7.00	\$ 6.30	\$ 6.65
Tigrillo	\$ 8.50	\$ 7.50	\$ 8.00
Bolón	\$ 7.00	\$ 4.00	\$ 5.50
Empanadas de Morocho	\$ 6.00	\$ 3.00	\$ 4.50
Empanadas de Verde	\$ 6.00	\$ 3.00	\$ 4.50
Empanada de Viento	\$ 6.00	\$ 3.00	\$ 4.50
Morocho	\$ 8.50	\$ 4.00	\$ 6.25
Café de Zaruma	\$ 7.50	\$ 4.00	\$ 5.75
Chocolate Ambateño	\$ 7.50	\$ 4.00	\$ 5.75
Bebida de Guayusa	\$ 5.50	\$ 4.50	\$ 5.00
Coctel Canelazo	\$ 10.50	\$ 7.00	\$ 8.75
Coctel Pata de Vaca	\$ 10.50	\$ 7.00	\$ 8.75
Coctel Pájaro Azul	\$ 10.50	\$ 7.00	\$ 8.75
Mocktail de Guayuza	\$ 10.50	\$ 7.00	\$ 8.75
Mocktail Chicha de Jora	\$ 10.50	\$ 7.00	\$ 8.75

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 24. Proyección de precios

Producto	2025 (Precio Promedio)	2026	2027	2028	2029	2030
	INFLACION ANUAL	5%	5%	5%	5%	5%
Molleja Asana	\$ 13.50	\$ 14.18	\$ 14.88	\$ 15.63	\$ 16.41	\$ 17.23
Caldo Ukuta Aycha	\$ 12.50	\$ 13.13	\$ 13.78	\$ 14.47	\$ 15.19	\$ 15.95
Fritukunata	\$ 16.50	\$ 17.33	\$ 18.19	\$ 19.10	\$ 20.06	\$ 21.06
Asana chunchulli	\$ 14.50	\$ 15.23	\$ 15.99	\$ 16.79	\$ 17.62	\$ 18.51
Wankara Mikuy	\$ 14.50	\$ 15.23	\$ 15.99	\$ 16.79	\$ 17.62	\$ 18.51
Maito	\$ 18.00	\$ 18.90	\$ 19.85	\$ 20.84	\$ 21.88	\$ 22.97
Tamal Lojano	\$ 5.00	\$ 5.25	\$ 5.51	\$ 5.79	\$ 6.08	\$ 6.38
Humita	\$ 5.00	\$ 5.25	\$ 5.51	\$ 5.79	\$ 6.08	\$ 6.38
Quimbolito	\$ 5.00	\$ 5.25	\$ 5.51	\$ 5.79	\$ 6.08	\$ 6.38
Emborrajado	\$ 6.65	\$ 6.98	\$ 7.33	\$ 7.70	\$ 8.08	\$ 8.49
Tigrillo	\$ 8.00	\$ 8.40	\$ 8.82	\$ 9.26	\$ 9.72	\$ 10.21
Bolón	\$ 5.50	\$ 5.78	\$ 6.06	\$ 6.37	\$ 6.69	\$ 7.02
Empanadas de Morocho	\$ 4.50	\$ 4.73	\$ 4.96	\$ 5.21	\$ 5.47	\$ 5.74
Empanadas de Verde	\$ 4.50	\$ 4.73	\$ 4.96	\$ 5.21	\$ 5.47	\$ 5.74
Empanada de Viento	\$ 4.50	\$ 4.73	\$ 4.96	\$ 5.21	\$ 5.47	\$ 5.74
Morocho	\$ 6.25	\$ 6.56	\$ 6.89	\$ 7.24	\$ 7.60	\$ 7.98
Café de Zaruma	\$ 5.75	\$ 6.04	\$ 6.34	\$ 6.66	\$ 6.99	\$ 7.34
Chocolate Ambateño	\$ 5.75	\$ 6.04	\$ 6.34	\$ 6.66	\$ 6.99	\$ 7.34
Bebida de Guayusa	\$ 5.00	\$ 5.25	\$ 5.51	\$ 5.79	\$ 6.08	\$ 6.38
Coctel Canelazo	\$ 8.75	\$ 9.19	\$ 9.65	\$ 10.13	\$ 10.64	\$ 11.17
Coctel Pata de Vaca	\$ 8.75	\$ 9.19	\$ 9.65	\$ 10.13	\$ 10.64	\$ 11.17
Coctel Pájaro Azul	\$ 8.75	\$ 9.19	\$ 9.65	\$ 10.13	\$ 10.64	\$ 11.17
Mocktail de Guayusa	\$ 8.75	\$ 9.19	\$ 9.65	\$ 10.13	\$ 10.64	\$ 11.17
Mocktail Chicha de Jora	\$ 8.75	\$ 9.19	\$ 9.65	\$ 10.13	\$ 10.64	\$ 11.17

Elaborado por: Las Autoras

3.8. Estrategias de Promoción

La promoción se define como el conjunto de acciones destinadas a dar a conocer un producto o servicio, estimular su demanda y aumentar las ventas. En el caso del Restobar, se implementará una estrategia promocional multicanal que combine acciones directas, presencia en medios y marketing experiencial, con el objetivo de posicionar la marca y atraer al público objetivo. Las principales iniciativas son las siguientes:

- Comunicación en el punto de venta: Se instalará un banner publicitario en la entrada principal del local, diseñado para captar la atención de los transeúntes, reforzar la identidad visual del Restobar y generar recordación de marca.

- Marketing relacional y boca a boca: Se distribuirán tarjetas de presentación a través de nuestra red de contactos y clientes, fomentando así la promoción orgánica mediante recomendaciones personales, lo cual resulta especialmente efectivo en mercados donde la confianza y la experiencia son factores clave.
- Publicidad en medios y redes sociales: Se emitirán cuñas radiales en emisoras locales y se desarrollarán campañas digitales en redes sociales (como Instagram y Facebook), con contenido promocional y visualmente atractivo, dirigido a un público segmentado por intereses y ubicación geográfica.
- Promociones en fechas especiales: Para fortalecer la fidelización de los clientes e incentivar visitas recurrentes, se ofrecerán beneficios exclusivos en fechas conmemorativas, como un cóctel de cortesía en ocasiones como el Día de San Valentín, Día de la Madre, Día de la Mujer, Primer Grito de la Independencia, Fiestas de Quito, 24 de mayo celebraciones relevantes para el público objetivo.

CAPÍTULO III

4. ESTUDIO TÉCNICO – OPERATIVO

El estudio técnico de un proyecto de inversión se enfoca en analizar la factibilidad de llevar a cabo las actividades propuestas en el proyecto desde un punto de vista técnico y operativo. Se evalúa si es posible realizar el proyecto con los recursos disponibles y si las tecnologías y procesos propuestos son adecuados y eficientes (Oscar, 2024)

Además, el plan operativo abarca todas las etapas clave dentro de la cadena de valor, incluyendo tanto las actividades primarias (como producción, logística, ventas y servicio al cliente) como las actividades de soporte (recursos humanos, tecnología, infraestructura, entre otros), garantizando una ejecución integral y alineada con los objetivos estratégicos del negocio.

4.1. Localización Óptima de la Planta

El proyecto propone una localización estratégica en la ciudad de Quito, específicamente en el sector del Centro histórico de Quito, como se muestra en el gráfico N.º 15 del presente documento.

Tabla 25. Matriz de decisión de la Ubicación

MATRIZ DE DECISIÓN DE LA UBICACIÓN

Factores de evaluación	Peso	Cumbayá		Centro Histórico		Shyris	
		Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación	Calificación	Ponderación
Proximidad al público objetivo	15%	1	0,15	5	0,75	3	0,45
Competencia cercana	15%	1	0,15	1	0,15	1	0,15
Seguridad de la zona	20%	4	0,80	3	0,60	3	0,60
Atractivo de la zona	15%	5	0,75	5	0,75	3	0,45
Horarios de actividad comercial	15%	5	0,75	3	0,45	5	0,75
Proximidad a centros de atracción	20%	1	0,20	5	1,00	3	0,60
TOTAL	100%		2,80		3,70		3,00
PORCENTAJES		17%		22%		18%	

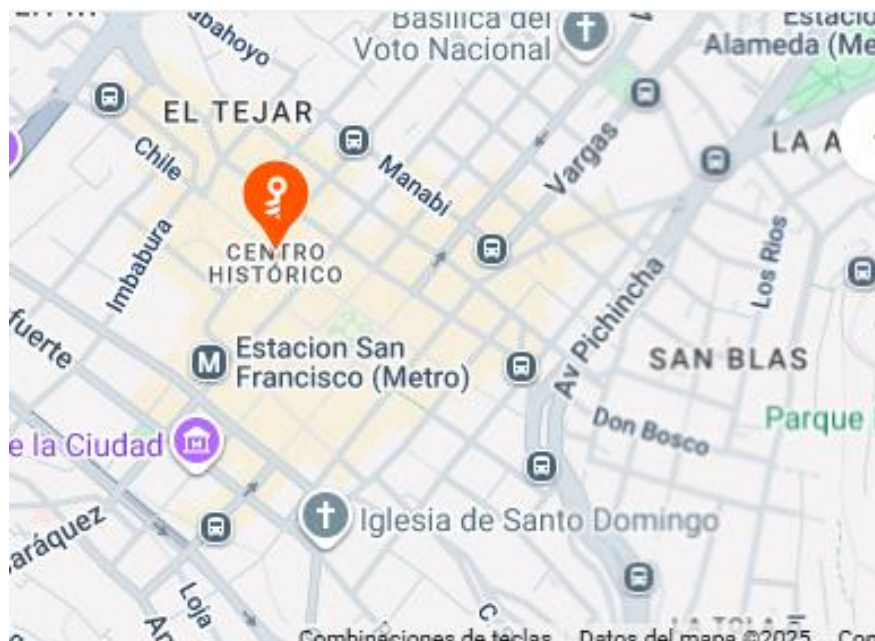
Elaborado por: Las Autoras

La elección de esta ubicación responde, en primer lugar, al hecho de que los propietarios del proyecto residen en Quito, lo cual facilita la gestión operativa y administrativa del negocio y segundo porque es una de las atracciones más visitadas de la capital por turistas extranjeros que permitirán posicionar y exponer la gastronomía y cultura del Ecuador a nivel internacional. Siendo la elección del Centro histórico la opción más conveniente, ya que presenta altos niveles de concurrencia turística y local, una consolidada

oferta cultural y gastronómica, así como una infraestructura adecuada para el tipo de establecimiento planteado, lo cual se alinea perfectamente con el concepto de Restobar con gastronomía y shows culturales en vivo. Además, la elección del Centro histórico de Quito como zona específica se fundamenta en un análisis comparativo detallado de los criterios importantes para la viabilidad y el éxito del proyecto mediante una matriz de decisión de ubicación del Restobar, en la cual se evaluaron distintas alternativas de localización dentro de la ciudad, tales como Cumbayá y la Av. De los Shyris.

En base a la encuesta realizada refleja una aceptación de la ubicación del Restobar de los 70 encuestados 60 prefieren en el Centro histórico y 10 prefieren otra ubicación.

Gráfico 15. Localización Óptima de la Planta



Fuente: Google maps

4.2. Descripción de los productos a ofrecer

Arutam presenta una propuesta gastronómica compuesta por una cuidada selección de platos típicos ecuatorianos, preparados con ingredientes autóctonos provenientes de la Sierra, la Costa y la Amazonía:

- Molleja Asana: Molleja asadas acompañadas con papas asadas, mayonesa verde, ensalada de rúcula, ají hecho en piedra y chimichurri casero.
- Caldo Ukuta Aycha: Menudo de res cocinadas a presión, con fondo de res aromatizado con un refrito de cebolla roja, cebolla blanca, ajo, comino, orégano y

cilantro. Acompañado de limón, maíz tostado y un picadillo de cebolla blanca y cilantro.

- Fritukunata: Carne de cerdo cocida en su propia grasa, acompañada de mote, maduro, frito, habas, choclo cocinado, papa, ají hecho en piedra y encurtido.
- Asana chunchulli: Tripa de res asada, acompañada con mote o papa, ají de maní y encurtido.
- Wankara Mikuy: Caldo de gallina criolla, con un caldo acompañado de yuca, verde, choclo, limón, picadillo de cebolla blanca y cilantro.
- Maito: Tilapia cocida en hojas de bijao, acompañada de yuca cocinada, verde cocinado y encurtido.
- Tamal Lojano: cocción de maíz amarillo pelado, con manteca de chanco, manteca de color, trozos de pollo, zanahoria, arveja y pimienta cocidos en hoja de achira.
- Humita: cocción de choclo tierno, nata, huevos y queso, cocidos en hojas de maíz.
- Quimbolito: cocción de harina de maíz, mantequilla, huevos, leche y pasas, cocidos en hojas de achira.
- Emborrajado: mezcla homogénea de harina, polvo de hornear, huevos, leche y sal, que envuelven guineos cortados en rebanadas, cocidos en fritura profunda.
- Tigrillo: Plátano verde triturado, con cebolla blanca, cebolla perla, cilantro picado, huevos, leche y queso manaba desmenuzado, acompañados de chicharrón de cerdo.
- Bolón: plátano verde triturado, con pimienta, comino, agua, manteca de cerdo y queso fresco y trozos de chicharrón de cerdo.
- Empanadas de Morocho: Morocho molido amasado rellenas de carne molida con refrito de zanahoria, alverja cocida y cebolla perla, cocidas en fritura profunda.
- Empanadas de Verde: Plátano verde amasado con tres tipos de relleno (queso, pollo y camarón).
- Empanada de Viento: empanadas fritas rellenas de queso fresco espolvoreadas con azúcar.
- Morocho: bebida tradicional dulce de maíz blanco partido cocido con leche y especias.
- Café de Zaruma: bebida caliente de café tradicional ecuatoriano.
- Chocolate Ambateño: bebida caliente de chocolate tradicional ecuatoriano.

- Coctel Canelazo: bebida tradicional andina a base de canela, naranjilla, aguardiente, clavo de olor, anís, hierba luisa y azúcar.
- Coctel Pata de Vaca: bebida a base de aguardiente de pata de vaca, canela, clavo de olor, nuez moscada, naranja y azúcar.
- Coctel Pájaro Azul: bebida típica a base de aguardiente de caña y hierbas naturales, azúcar y limón.
- Mocktail de Guayusa: infusión de guayusa, jugo de maracuyá, miel de abeja, limon, menta, rodajas de pepino y hielo.
- Mocktail Chicha de Jora: chica de jora joven, jugo de piña, limón, miel, hierba buena, canela molida y azúcar.

Dentro de los servicios de entretenimiento que ofrece Arutam se incluyen la presentación de artistas de música instrumental andina y espectáculos de danza folclórica ecuatoriana que forman parte de la experiencia para los clientes nacionales y extranjeros (viernes y sábados) y una presentación de artistas ecuatorianos románticos (jueves).

4.3. Materia Prima

La materia prima requerida para cada uno de los platos del menú de Arutam serán adquiridos a los comerciantes locales del Mercado de San Roque que ofrecen productos frescos y de calidad, al comprar directamente a comerciantes locales se fortalece la economía de la comunidad, promoviendo el desarrollo sostenible. Además, que el abastecimiento de ingredientes autóctonos no será complejo porque se acorta la cadena de suministro y contribuye a prácticas más sostenibles y responsables.

Los costos indudablemente serán competitivos al obtener productos de calidad a buen costo. La materia prima se compone de los siguientes productos:

Tabla 26. Insumos

Insumos			
Aceite de Oliva	Guayusa	Mostaza	Vinagre Balsámico
Aceite Vegetal	Guineo	Mote	Vinagre blanco
Achiote	Habas	Naranja	Yuca
Agua Mineral con gas	Harina de Jora	Naranjilla	Zanahoria
Aguardiente	Harina flor	Nuez Moscada	Rúcula
Aguardiente de pata de vaca	Hielo	Orégano	Sal
Ají	Hierba Buena	Panela molida	Tilapia
Ajo	Hoja de albahaca	Papas chola	Tomate cherry
Anís estrellado	Hojas de Atchera	Pasas	Tomate riñon
Apio	Hojas de Bijao	Pepinillo	Tripa de res
Arveja tierna	Huevos	Perejil	Vinagre Balsámico
Azúcar	Ishpingo	Pimienta dulce	Vinagre blanco
Café de Zaruma	Leche	Pimienta molida	Yuca
Camarón	Leche Condensada	Pimiento	Zanahoria
Canela rama	Leche evaporada	Piña	Mayonesa
Carne de cerdo	Licor de café	Plátano verde	Menta
Carne molida	Limón	Pollo de campo	Menudo de res
Cebolla blanca	Maduro	Pollo de encubadora	Miel de abeja
Cebolla morada	Maíz amarillo	Polvo de hornear	Mollejas
Cebolla perla	Maíz para tostado	Queso fresco	Morocho molido
Cerveza	Manteca de cerdo	Queso manaba	Chocolate de Ambato
Chicharrón de cerdo	Mantequilla	Queso parmesano	Cilantro
Choclo tierno	Maracuyá	Royal	Clavo de olor
Comino molido	Crema de leche	Esencia de vainilla	

Elaborado por los autores

La materia prima se obtendrá de los siguientes proveedores:

Tabla 27. Proveedores

Proveedores Materia Prima
Corporación La Favorita
Pronaca
Pasteurizadora Quito
Mercado San Roque
Tesalia BBC
Freeze Ocean
Proveedores Maquinaria
Mercado Mayorista

Elaborado por los autores

4.4. Equipamiento

El equipamiento necesario para la operación eficiente del restobar. Comprende los bienes tangibles necesarios para el proceso de producción, almacenamiento y servicio del restobar. Para este plan de negocio, el equipamiento incluye lo siguiente:

Equipos de cocina

- Cocina a leña: de cuatro estaciones debidamente adecuadas cumpliendo las normas de seguridad.
- Sistema de extracción: Instalación adecuada para evacuar humo generado por la combustión de la leña.
- Contenedores de leña: Espacio ordenado y de fácil acceso para almacenar leña.
- Cocina industrial: con cuatro quemadores de acero inoxidable y lamina pintada. Dimensiones 0,93 de largo, 0,85 de alto y 0,93 de ancho.
- Parrilla: en acero inoxidable A304, con sistema de levantamiento de parrilla que ayude a controlar la temperatura y proporcione flexibilidad para acomodar el carbón, sistema recolector de grasa saturada en la parrilla, con tapa para un toque ahumado, carbonera y bandeja soporte de ceniza. Dimensiones 0,8 m de ancho, 1m de largo y 0,85 m de alto.
- Utensilios resistentes al calor: Pinzas, bandejas, ollas, sartenes de hierro fundido.
- Licuadoras industriales: de medio galón en acero inoxidable.
- Equipo complementario: Mesas de trabajo resistentes para la preparación y emplatado. Dimensiones 1,6m de largo, 0,85m de alto y 0,76 de ancho.
- Campanas extractoras de olores: en acero inoxidable con filtros tipo baffle para retener la grasa removible para lavado. Dimensiones 2,3 de largo, 0,53 de alto y 1,2 de ancho.
- Refrigerador y congelador.
- Utensilios especializados como cuchillos, tablas, cucharones, juegos de cubiertos, pinzas para ensalada y carnes, ollas industriales, platos, servilletas, tazones, vasos, copas.

Equipo de bar

- Licuadoras, cocteleras, dispensadores, hieleras, vitrinas y refrigeradores para bebidas.

Mobiliario

- Mesas, sillas, barras, taburetes, sistemas de iluminación, amplificación y video.

Sistemas tecnológicos

Cajas registradoras

- Software contable Venture

Equipos de limpieza y mantenimiento

- Sistema de tratamiento de residuos.

Los proveedores del equipo es Fritega, mobiliario en madera Alberto Cuásquer, proveedores de utensilios de cocina es INDUMAQ Equipos Industriales de Gastronomía y los proveedores del software contable es la empresa Venture.

4.5. Determinación de la Capacidad Instalada Óptima de Planta

El proyecto se desarrollará en un local estratégicamente ubicado en las calles de Centro histórico, en una zona de alta afluencia comercial y turística. El espacio cuenta con una superficie de 280 metros cuadrados, adecuada para implementar el modelo de negocio propuesto.

La capacidad instalada ha sido definida en función de la demanda potencial estimada, la disponibilidad de capital para la puesta en marcha y la tecnología actualmente disponible en el mercado. Se prevé que la demanda pueda incrementarse progresivamente, considerando que los productos ofrecidos presentan un valor diferenciador, lo cual podría influir en las preferencias de consumo del público objetivo, reemplazando hábitos actuales por opciones más culturales.

El área de atención al cliente estará equipada de la siguiente manera:

- **5 mesas redondas** con capacidad para 2 personas cada una.
- **12 mesas redondas**, también con capacidad para 4 personas cada una.
- **3 mesas redondas**, también con capacidad para 5 personas cada una.
- **3 mesas redondas**, también con capacidad para 6 personas cada una.
- **1 bar** con espacio para personas.

Esto permitirá una capacidad instalada total de 91 personas, distribuidas eficientemente en el área del local para garantizar comodidad, fluidez de circulación y una experiencia de cliente óptima.

En cuanto al equipamiento, se adquirirán maquinarias y equipos con capacidad suficiente para cubrir tanto la demanda inicial como la proyectada a mediano plazo, evitando así la necesidad de realizar nuevas inversiones en el corto plazo.

Finalmente, el abastecimiento de insumos se considera ágil y accesible, por lo que no representa una limitación para la operación del negocio ni implica la necesidad de grandes espacios de almacenamiento. Esto permite una operación eficiente y adaptable a variaciones en la demanda sin comprometer la calidad del servicio.

4.6. Distribución de la planta

Para una adecuada distribución de la planta que proporcione y garantice condiciones de trabajo aceptables, un proceso operativo más económico y a la vez mantenga las condiciones óptimas de seguridad y bienestar para los trabajadores.

Baca Urbina (2023), establece que la distribución está determinada en gran medida por:

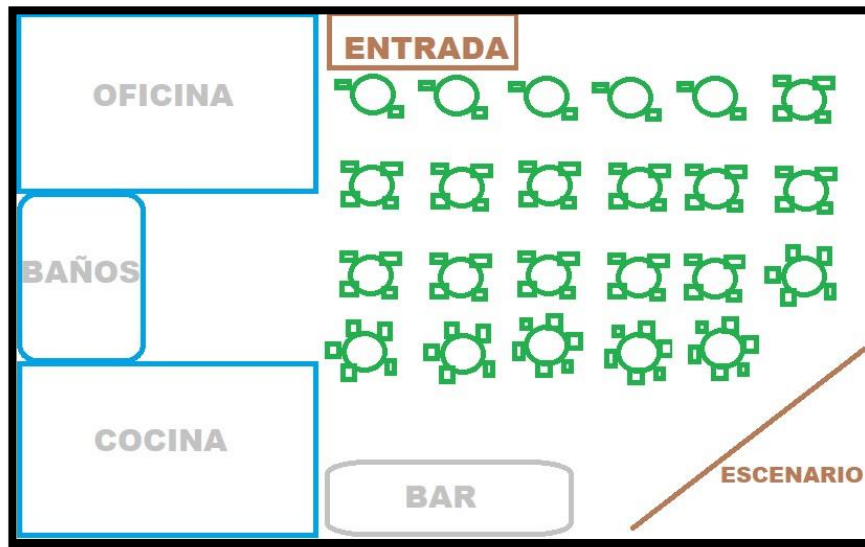
- El tipo de producto
- El tipo de proceso productivo
- El volumen de producción

Baca Urbina (2023), determina que existen tres tipos básicos de distribución:

- Distribución por proceso
- Distribución por producto
- Distribución por componente fijo

Para el enfoque de negocio de Arutam desde una perspectiva financiera y operativa, se ha escogido la distribución por proceso ya que agrupa los recursos por función o actividad, por ejemplo: parrilla, cocina, bar, lavado y atención al cliente. Considerando que facilita la eficiencia operativa y ayuda al control de costos por área, permite además optimizar el uso del equipo, reducir tiempos muertos y especialización del personal.

Gráfico 16. Distribución Planta



Elaborado por: Las Autoras

Descripción del proceso productivo

El enfoque en la gestión de procesos del negocio es de vital importancia para incrementar la eficiencia operativa, la competitividad y la rentabilidad del restobar. Una adecuada estructuración permite identificar los cuellos de botella, eliminar actividades redundantes y optimizar los recursos disponibles. A continuación, se detallan los principales procesos que conforman la operación del negocio:

- **Compras y Gestión de Almacén:** Su objetivo es asegurar el abastecimiento eficiente y oportuno de insumos, garantizando bajos costos.

El proceso incluye la selección estratégica de proveedores, negociación de precios, condiciones de pago y plazos de entrega. Comprende la emisión de órdenes de compra, recepción y control de calidad de los insumos. Asimismo, contempla el almacenamiento adecuado de productos, gestión de inventarios y planificación de compras de la mano del chef de partida en base a la proyección de la demanda, lo cual permite minimizar el desperdicio y asegurar la continuidad y correcta operatividad.

El proceso inicia con la identificación de las necesidades semanales, proyectando el consumo en función de la demanda esperada. Luego selecciona y evalúa a los proveedores, analiza sus precios, calidad y condiciones de pago. Para la negociación

y cierre de acuerdos se establecen contratos o convenios de suministro, con cláusulas de volumen, plazos y descuentos. Emitirá las órdenes de compra respectivas para formalizar los pedidos a los proveedores. Receptará y revisará los insumos controlando la calidad, cantidad, vigencia y condiciones de almacenamiento. Registrará y etiquetará los productos para el ingreso en el inventario del sistema. Almacenará los productos según los métodos de valoración de inventario y de acuerdo con las normas sanitarias. Realizará un inventario periódico mensual y analizará su rotación. Planificará las compras futuras en base al consumo real y entregará al chef de partida para la aprobación.

- **Preparación de alimentos:** Su objetivo es elaborar platos con estándares de calidad, cuidando de la presentación, sabor y el desperdicio de los productos.

Se encarga de la planificación del menú, la gestión del inventario y preparación de los platos, cuidando la presentación y calidad. Incluye los procedimientos de limpieza, desinfección del área de trabajo y utensilios, garantizando el cumplimiento de las normas de salubridad. Este proceso es clave para mantener la propuesta gastronómica diferenciadora del restobar.

El proceso comienza con el diseño del menú basado en identidad cultural y márgenes de rentabilidad, siguiendo con el costo de las recetas calculando el costo unitario de cada plato. Como siguiente subproceso tiene mise en place que es la preparación de alimentos, alistar los ingredientes, proporcionar insumos y organizar las estaciones de trabajo. En el subproceso de la preparación del pedido realizado por cliente, deben seguir las recetas estandarizadas, respetando tiempos y calidad. Realizará el control de calidad antes del despacho, revisando la presentación y temperatura. Continuará con el despacho de los platos al personal de servicio al cliente para que se realiza la entrega en las mesas. Al finalizar deberán limpiar y desinfectar las áreas de trabajo, utensilios y equipos. Adicional llevará un control de mermas para el posterior análisis.

- **Preparación de bebidas:** Tiene como objetivo ofrecer bebidas atractivas y rentables, acorde a la propuesta cultural y gastronómica local.

Creación y elaboración de bebidas alcohólicas, incluyendo cocteles de autor. El mantenimiento de la barra, asegurando el cumplimiento de los estándares de higiene, presentación y atención al cliente, así como el control de las existencias y reposición de insumos específicos del área.

El proceso inicia con el diseño de la carta de bebidas con identidad cultural, revisión y solicitud de reposición de productos, preparación del mise en place de barra, toma de pedidos y preparación siguiendo las recetas y porciones estandarizadas. Decoración y entrega de las bebidas buscando una presentación estética y auténtica acorde a la marca del restobar. Limpieza de la barra garantizando el orden, higiene y eficiencia. Control diario del stock de bebidas, análisis del consumo y aprobación de las órdenes de compra preparadas por el departamento de abastecimiento.

- **Servicio al cliente:** Su objetivo es brindar una experiencia memorable, personalizada y coherente con el enfoque cultural.

Responsable de la ambientación y orden de las mesas, la bienvenida a los clientes, explicación del menú, toma de pedidos, el servicio en mesa, facturación y cobro. Personal capacitado en atención personalizada, en transmitir la experiencia cultural que define al restobar, generando un vínculo emocional con el cliente.

Como inicio del proceso se encargará de la ambientación del salón, orden y limpieza de mesas, recibirá a los clientes, asignación de mesas y presentación del concepto cultural del lugar. Presentación del menú y sugerencia de platos resaltando el valor cultural y gastronómico. Toma del pedido, seguimiento de las necesidades y satisfacción del cliente durante la comida, entrega de cuenta, cobro y emisión de la factura. Despedida del cliente con agradecimiento y retroalimentación. Comunicación de quejas y sugerencias.

- **Gestión Financiera:** Su objetivo es asegurar la sostenibilidad y rentabilidad económica del negocio a través de una adecuada planificación, control y análisis de resultados.

Garantiza la sostenibilidad y rentabilidad del negocio mediante una adecuada administración de los recursos financieros. Incluye la elaboración del presupuesto general, planificación financiera, control de costos, flujo de caja, análisis de Estados Financieros e informe contables. Este proceso es fundamental para la toma de decisiones estratégicas y la atracción de inversionistas.

El proceso inicia con la elaboración y control del presupuesto mensual y anual, el registro contable y financiero diario, gestión de pagos y control de ingresos, cálculo de indicadores financieros periódicos, análisis y toma de decisiones, relación con inversionistas, entidades financieras y organismos de control.

- **Marketing:** Tiene como objetivo generar el posicionamiento del negocio, atraer nuevos clientes y fidelizar al público objetivo mediante herramientas digitales y tradicionales.

Posicionar el restobar en el mercado mediante campañas promocionales, gestión de redes sociales, presencia en medios digitales y diseño del sitio web. Se centra en atraer y fidelizar al cliente, alineando la estrategia de marketing con la propuesta cultural del negocio, promoviendo tanto la oferta gastronómica como la artística.

Iniciará con el diseño visual y narrativa de la marca, gestionará las redes sociales creando y publicando contenido, interactuando con el cliente. Diseño y actualización del sitio web, campañas de promoción y publicidad, gestión de base de datos y programas de fidelización. Se encargará de las relaciones públicas y alianzas con artistas y medios. Realizará un análisis de resultados de las campañas.

- **Producción de eventos:** Su objetivo es ofrecer espectáculos en vivo de música y danza que aporten valor cultural y atractivo diferenciador al restobar.

Encargado de la planificación, coordinación y ejecución de los espectáculos de música y danza en vivo. Involucra la contratación de artistas, gestión logística, de sonido, iluminación y proyección audiovisual. Este proceso es esencial para fortalecer la identidad cultural del restobar y brindar una experiencia diferenciadora que fidelice al público objetivo.

Planificará la programación mensual, seleccionará y contratará los artistas, se encargará de la coordinación logística, montaje y supervisión técnica del audio, iluminación, video y escenografía. Llevará a cabo los eventos y los evaluará, además se encargará de la difusión de la programación, posterior a la realización del evento realizará el análisis de rentabilidad de cada evento.

4.7. Equipo de Trabajo

El proyecto de Arutam tiene como objetivo incorporar a jóvenes estudiantes de nivel secundario y superior con excelencia académica, actitud de servicio, vocación por el aprendizaje continuo y profundo amor por la identidad cultural del país, con enfoque en brindarles una oportunidad laboral. Se busca conformar un equipo comprometido, con excelentes habilidades interpersonales, presencia profesional y conocimiento del país que les permita transmitir al cliente una experiencia gastronómica y artística auténtica.

Como requisitos generales para la contratación de personal se manejarán los siguientes:

- Ser estudiante activo de colegio o universidad, con excelente rendimiento académico.
- Demostrar vocación de servicio y habilidades de trabajo en equipo.
- Poseer conocimientos básicos de la cultura ecuatoriana, su gastronomía y geografía.
- Excelente presentación personal y habilidades de comunicación.
- Disposición para aprender y adaptarse a un entorno de innovación y creatividad.

Se realizarán controles periódicos para asegurar el cumplimiento de estos estándares de calidad y desempeño.

Este proyecto generará un total de 19 plazas de trabajo, distribuidas de la siguiente manera:

Gráfico 17. Equipo de Trabajo

Área	Cargo	# Personas	Sueldo
Preparación de alimentos	Chef de Partida	1	\$ 1,200.00
	Ayudante de Cocina	4	\$ 480.00
Preparación de bebidas	Bartender	2	\$ 580.00
Atención al cliente	Mesero/Cajero	2	\$ 480.00
Gestión Financiera	Asistente Contable	1	\$ 600.00
	Jefe Financiero	1	\$ 2,000.00
	Contador	1	\$ 1,200.00
Compras y gestión de almacén	Analista de compras	1	\$ 700.00
Marketing	Analista de MKT	1	\$ 1,100.00
Eventos	Organizador de eventos	1	\$ 1,800.00

Elaborado por: Los autores

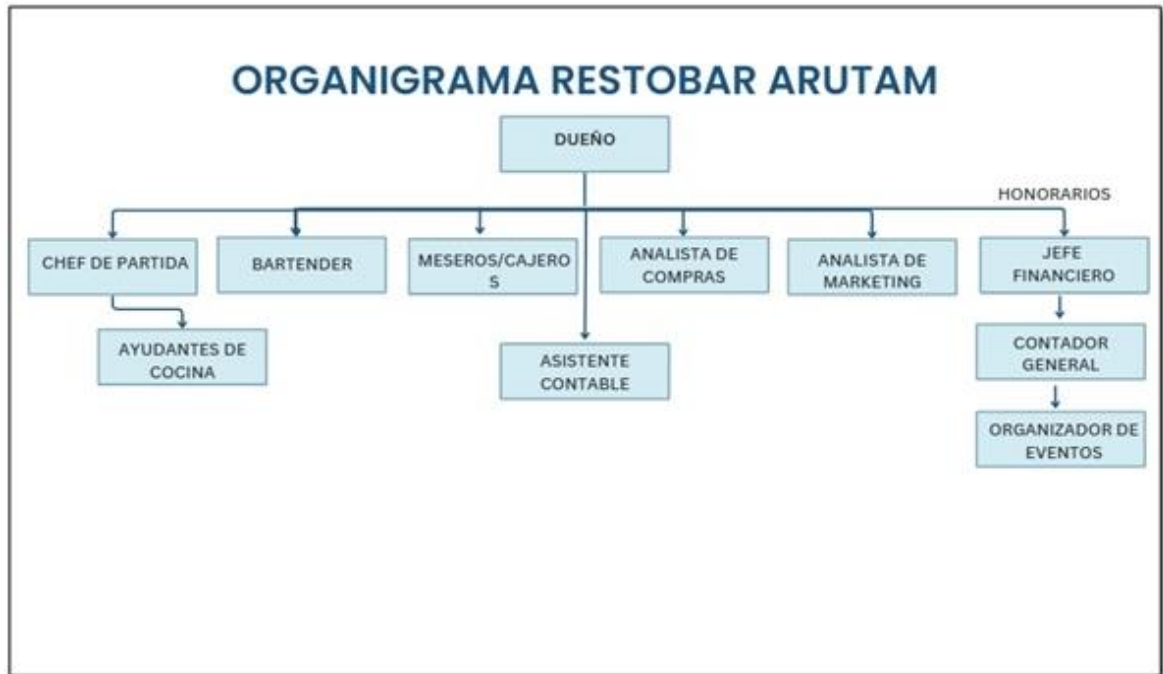
Distribución del personal operativo por turno de 8 horas:

- 1 analista de Compras: es asegurar que el local tenga todos los productos e insumos necesarios para operar, al mejor precio y con la mejor calidad posible.
- 1 chef de partida: Chef de Partida se especializa en una de estas áreas y se encarga de toda su producción.

- 4 ayudantes de cocina: cumple un rol fundamental de apoyo en la operación diaria de la cocina, manteniendo el orden, la limpieza y ayudando en la preparación de alimentos.
- 2 bartender: profesional encargado de preparar y servir bebidas alcohólicas y no alcohólicas, crear una buena experiencia para los clientes en la barra, y mantener el área de trabajo organizada y limpia.
- 2 meseros(as): Responsables de recibir a los clientes, asistirlos durante su visita, tomar pedidos, coordinar con la cocina, servir los platos, limpiar las mesas y colaborar con la limpieza general al final del turno.
- 2 cajeros: encargado de gestionar los cobros, facturación y arqueo de caja, siendo una figura clave para el cierre correcto de cada venta.
- 1 jefe Financiero: se encarga de planificar, controlar y supervisar todas las operaciones económicas del negocio. Su objetivo principal es asegurar la salud financiera, maximizar la rentabilidad y tomar decisiones basadas en datos contables y financieros.
- 1 contador General: Gestionara la parte contable considerando variables específicas como el costo de alimentos y bebidas, altas rotaciones de inventario, manejo de caja diaria, y control fiscal preciso.
- 1 asistente contable: se encarga de apoyar al contador o jefe administrativo en la gestión diaria de las tareas contables, fiscales y administrativas.
- 1 analista de Marketing: e encarga de planificar, ejecutar y analizar estrategias para atraer más clientes, aumentar ventas y posicionar la marca del local en un mercado muy competitivo.
- 1 organizador de eventos: encargado de planificar, coordinar y ejecutar todo tipo de eventos, asegurándose de que cada detalle se cumpla según lo previsto, dentro del presupuesto y con un alto nivel de calidad.

4.8. Organigrama

Gráfico 18. Organigrama



Elaborado por: Las Autoras

4.9. Aspectos Legales

La empresa no presenta impedimentos legales para su instalación ni para su adecuado funcionamiento. No obstante, al ser una empresa del sector alimenticio, deberá cumplir estrictamente con las normas sanitarias vigentes, especialmente aquellas relacionadas con las condiciones higiénico-bacteriológicas de los alimentos y bebidas ofrecidos al público.

1. Constitución Legal de la Empresa

Para su formalización, la empresa será constituida como una Sociedad Anónima (S.A.), conforme a la legislación ecuatoriana. Este proceso requiere:

- La inscripción de la empresa en el Registro Mercantil.
- La elaboración de la escritura pública de constitución.
- La creación y pago de una cuenta de integración de capital, con un monto mínimo exigido de USD 800.

Una vez completados estos pasos, la empresa procederá a obtener los permisos y registros requeridos para operar legalmente:

2. Permisos y Registros Obligatorios

- Registro Único del Contribuyente (RUC):

Documento emitido por el Servicio de Rentas Internas (SRI) que identifica a la empresa como contribuyente ante la administración tributaria.

- Patente Municipal:

Impuesto obligatorio para personas naturales o jurídicas que realicen actividades económicas en el Distrito Metropolitano de Quito. Para su obtención se requiere:

- Escritura de constitución (original y copia).
- Resolución de la Superintendencia de Compañías.
- Copia de cédula y papeleta de votación del representante legal.
- Dirección del establecimiento.
- Permiso Sanitario de Funcionamiento: Otorgado por el Municipio de Quito para autorizar el funcionamiento de establecimientos comerciales sujetos a control sanitario. Se debe presentar:
 - Certificado de uso de suelo (Gestión Urbana).
 - Categorización por parte de Control Sanitario.
 - Comprobante de pago de la patente.
 - Certificado de salud.
 - Certificado del Cuerpo de Bomberos.
 - Informe de cumplimiento de normas sanitarias.

3. Afiliación a las Cámaras de Comercio:

Requisito indispensable para obtener la matrícula de comercio, que acredita a la empresa como entidad formalmente registrada.

4. Permiso del Ministerio de Turismo:

Necesario al ser una empresa de servicios turísticos-gastronómicos que atenderá al público en general.

5. Permiso Anual de Funcionamiento:

6. Registro de Marca:

Otorgado por el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (IEPI), protege legalmente el nombre comercial y la imagen del Restobar, garantizando su identidad ante terceros.

7. Cumplimiento Normativo

El cumplimiento de todos estos requisitos garantizará que el Restobar opere dentro del marco legal vigente, cumpliendo con las normativas comerciales, sanitarias, turísticas y de seguridad, lo cual es esencial para la sostenibilidad del negocio y la confianza del cliente.

CAPÍTULO IV

5. ESTUDIO Y EVALUACIÓN ECONÓMICA

El objetivo de este capítulo es comprobar la factibilidad financiera del proyecto. Para ello, se presenta un análisis detallado que contempla la proyección de los resultados del negocio a cinco años de operación, con el fin de evaluar su rentabilidad, sostenibilidad y viabilidad económica en el mediano plazo.

5.1. Determinación de la Inversión Requerida

La inversión inicial del proyecto está compuesta por la adquisición de activos fijos, según lo determinado en el estudio técnico, un gasto de US\$ 7,000.00 para adecuaciones del local, específicamente para la instalación del sistema eléctrico necesario para el funcionamiento del negocio y ambientación del salón, cocina, bar, tarima y baños.

También se incluyen en la inversión inicial los gastos de constitución de la empresa, el pago de 1 mes de arriendo como garantía del local comercial, gastos para el desarrollo de pruebas de sabor de los platos del menú, definir la presentación, pruebas con comensales, pruebas de eficiencia con el chef de partida y bartender.

Se proyecta que, en el año 2028, será necesario realizar un reemplazo de los equipos que han llegado al final de su vida útil y se encuentre totalmente depreciada al final de ese año.

En conjunto, la inversión total requerida para poner en marcha el negocio incluyendo activos fijos, adecuaciones e instalación asciende a US\$ 58,481.59. Adicionalmente, se prevé una reinversión de US\$ 2,550.00 en 2028 para la renovación de activos.

El detalle completo de la inversión se presenta a continuación en el tabla N ° 28.

Tabla 28. Inversión

INVERSIÓN				
Artículo	Tipo	Cantidad	Costo Unitario	Total
Cocina de Leña/Contenedores de leña	Equipos	1	\$ 5,605.00	\$ 5,605.00
Sistema de extracción	Instalación	1	\$ 800.00	\$ 800.00
Cocina industrial	Equipos	1	\$ 600.00	\$ 600.00
Parrilla	Equipos	1	\$ 875.00	\$ 875.00
Cuchillos	Capital de Trabajo	2	\$ 130.00	\$ 260.00
Sarten	Capital de Trabajo	3	\$ 37.98	\$ 113.94
Botellas comprimibles	Capital de Trabajo	4	\$ 3.50	\$ 14.00
Juego de bowl	Capital de Trabajo	1	\$ 102.00	\$ 102.00
Batidora	Equipos	1	\$ 850.00	\$ 850.00
Bandeja gastronómica	Capital de Trabajo	2	\$ 28.00	\$ 56.00
Cepillo para grill	Capital de Trabajo	1	\$ 38.00	\$ 38.00
Cepillo para horno	Capital de Trabajo	1	\$ 65.00	\$ 65.00
Cuchara de bar	Capital de Trabajo	2	\$ 10.00	\$ 20.00
Set cucharas medidoras	Capital de Trabajo	1	\$ 8.00	\$ 8.00
Cucharones	Capital de Trabajo	2	\$ 6.00	\$ 12.00
Escurreidor de acero	Capital de Trabajo	1	\$ 26.00	\$ 26.00
Espatula de calor	Capital de Trabajo	1	\$ 14.00	\$ 14.00
Exprimidor	Capital de Trabajo	1	\$ 5.00	\$ 5.00
Licadoras industriales	Equipos	4	\$ 130.00	\$ 520.00
Guantes para temperatura	Capital de Trabajo	4	\$ 16.00	\$ 64.00
Medidor de cocteles	Capital de Trabajo	2	\$ 4.80	\$ 9.60
Imán para cuchillo	Capital de Trabajo	1	\$ 28.00	\$ 28.00
Mesas de trabajo cocina	Muebles y Enseres	1	\$ 350.00	\$ 350.00
Piedra de afilar	Capital de Trabajo	1	\$ 28.00	\$ 28.00
Pinza de decoracion	Capital de Trabajo	2	\$ 28.00	\$ 56.00
Pinza para alta temperatura	Capital de Trabajo	2	\$ 14.00	\$ 28.00
Pinza para hielo	Capital de Trabajo	2	\$ 4.50	\$ 9.00
Porta comandas	Capital de Trabajo	1	\$ 58.00	\$ 58.00
Rallador	Capital de Trabajo	1	\$ 28.00	\$ 28.00
Rallador de queso	Capital de Trabajo	1	\$ 28.00	\$ 28.00
Raspador de masa	Capital de Trabajo	1	\$ 12.00	\$ 12.00
Recipientes para salsa	Capital de Trabajo	46	\$ 1.50	\$ 69.00
Rodillo de madera	Capital de Trabajo	1	\$ 15.00	\$ 15.00
Salero de acero inoxidable	Capital de Trabajo	1	\$ 8.00	\$ 8.00
Shaker	Capital de Trabajo	2	\$ 18.00	\$ 36.00
Tijeras para aves	Capital de Trabajo	2	\$ 38.00	\$ 76.00
Extractor de jugo	Capital de Trabajo	1	\$ 60.00	\$ 60.00

Colador de café	Capital de Trabajo	1	\$	12.98	\$	12.98
Refractario	Capital de Trabajo	4	\$	8.92	\$	35.68
Tabla de picar	Capital de Trabajo	3	\$	5.00	\$	15.00
Pelador de papas	Capital de Trabajo	1	\$	2.59	\$	2.59
Mezclador de trago	Capital de Trabajo	2	\$	0.98	\$	1.96
Piedra de moler	Capital de Trabajo	1	\$	7.00	\$	7.00
Molino manual de grano	Capital de Trabajo	1	\$	40.70	\$	40.70
Espumadera	Capital de Trabajo	1	\$	22.14	\$	22.14
Refrigerador	Equipos	1	\$	785.00	\$	785.00
Refrigerador industrial	Equipos	1	\$	3,250.00	\$	3,250.00
Congelador	Equipos	1	\$	819.00	\$	819.00
Olla industrial	Capital de Trabajo	3	\$	91.89	\$	275.67
Lavaderos 2 pozos	Equipos	1	\$	336.24	\$	336.24
Constitución	Gastos Constitución	1	\$	1,700.00	\$	1,700.00
Capital Mínimo	Capital	1	\$	800.00	\$	800.00
Adecuaciones	Instalación	1	\$	7,000.00	\$	7,000.00
Arriendo	Capital de Trabajo	1	\$	1,500.00	\$	1,500.00
Garantía	Capital de Trabajo	1	\$	1,500.00	\$	1,500.00
Honorarios Chef Partida	Capital de Trabajo	1	\$	1,200.00	\$	1,200.00
Honorarios Bartender	Capital de Trabajo	1	\$	600.00	\$	600.00
Honorario Servicios Publicidad	Capital de Trabajo	1	\$	1,200.00	\$	1,200.00
MPD (Pruebas)	Capital de Trabajo	1	\$	3,231.90	\$	3,231.90
CIF (Pruebas)	Capital de Trabajo	1	\$	500.00	\$	500.00
Hieleras	Capital de Trabajo	2	\$	42.00	\$	84.00
Estanterías	Muebles y Enseres	2	\$	105.00	\$	210.00
Mesas	Muebles y Enseres	23	\$	376.00	\$	8,648.00
Sillas	Muebles y Enseres	91	\$	65.00	\$	5,915.00
Barra	Muebles y Enseres	1	\$	1,200.00	\$	1,200.00
Taburetes	Muebles y Enseres	6	\$	75.00	\$	450.00
Sistema de amplificación y video	Equipos	1	\$	1,799.00	\$	1,799.00
Caja registradora	Equipos	1	\$	69.60	\$	69.60
Computador	Equipo de computación	1	\$	657.99	\$	657.99
Software contable	Software	1	\$	165.60	\$	165.60
Sistema de tratamiento de residuos	Equipos	1	\$	3,500.00	\$	3,500.00
Total				\$	58,481.59	

Elaborado por: Las Autoras

5.2. Financiamiento de la Inversión

La inversión del proyecto será financiada parcialmente con capital propio aportado por los accionistas, por un monto de US\$ 18,481.59, y US\$ 40,000.00 serán cubiertos mediante financiamiento del Banco del Pacífico con interés anual del 12,13%.

Esta entidad ofrece créditos directos con condiciones favorables, tales como:

- 3 períodos de gracia ajustados a la generación de flujos de efectivo del negocio
- Financiamiento de capital de trabajo
- Plazo de hasta 4 años
- Tasa de interés del 12.13% anual

5.3. Determinación del Nivel de Ventas

El presupuesto de ventas se elaboró en función de la demanda potencial estimada para el escenario base definido en el análisis de mercado (ver Tabla N.º 29). A partir de este análisis, se estableció la estructura de las ventas por producto para cada uno de los años proyectados, y dicha información se ajustó con los precios unitarios estimados para cada producto (ver Tabla N.º 30).

Tabla 29. Participación del Proyecto en la Demanda de comida y entretenimiento

PARTICIPACIÓN DEL PROYECTO EN LA DEMANDA DE COMIDA Y ENTRETENIMIENTO				
Porcentaje de participación		7.30%	7.00%	6.70%
Consumo Potencial de				
Años	Comida y entretenimiento	OPTIMISTA	NORMAL	PESIMISTA
2026	33172	2422	2322	2223
2027	33604	2453	2352	2251
2028	34040	2485	2383	2281
2029	34483	2517	2414	2310
2030	34931	2550	2445	2340

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 30. Precios del mercado

Producto	Máximo	Mínimo	Promedio
Molleja Asana	\$ 17.00	\$ 10.00	\$ 13.50
Caldo Ukuta Aycha	\$ 17.00	\$ 8.00	\$ 12.50
Fritukunata	\$ 21.00	\$ 12.00	\$ 16.50
Asana chunchulli	\$ 17.00	\$ 12.00	\$ 14.50
Wankara Mikuy	\$ 17.00	\$ 12.00	\$ 14.50
Maito	\$ 21.00	\$ 15.00	\$ 18.00
Tamal Lojano	\$ 7.00	\$ 3.00	\$ 5.00
Humita	\$ 7.00	\$ 3.00	\$ 5.00
Quimbolito	\$ 7.00	\$ 3.00	\$ 5.00
Emborrajado	\$ 7.00	\$ 6.30	\$ 6.65
Tigrillo	\$ 8.50	\$ 7.50	\$ 8.00
Bolón	\$ 7.00	\$ 4.00	\$ 5.50
Empanadas de Morocho	\$ 6.00	\$ 3.00	\$ 4.50
Empanadas de Verde	\$ 6.00	\$ 3.00	\$ 4.50
Empanada de Viento	\$ 6.00	\$ 3.00	\$ 4.50
Morocho	\$ 8.50	\$ 4.00	\$ 6.25
Café de Zaruma	\$ 7.50	\$ 4.00	\$ 5.75
Chocolate Ambateño	\$ 7.50	\$ 4.00	\$ 5.75
Bebida de Guayusa	\$ 5.50	\$ 4.50	\$ 5.00
Coctel Canelazo	\$ 10.50	\$ 7.00	\$ 8.75
Coctel Pata de Vaca	\$ 10.50	\$ 7.00	\$ 8.75
Coctel Pájaro Azul	\$ 10.50	\$ 7.00	\$ 8.75
Mocktail de Guayusa	\$ 10.50	\$ 7.00	\$ 8.75
Mocktail Chicha de Jora	\$ 10.50	\$ 7.00	\$ 8.75

Elaborado por: Las Autoras

Con esta información se obtuvo las proyecciones anuales de ventas, expresadas tanto en unidades físicas como en valores monetarios. El detalle completo de estas proyecciones puede consultarse en las tablas N.º 31 y N.º 32.

Tabla 31. Presupuesto de Ventas Anual (En Unidades)

PRESUPUESTO DE VENTAS ANUAL (EN UNIDADES)					
% crecimiento en ventas	5%	5%	5%	5%	5%
AÑOS					
Producto	2026	2027	2028	2029	2030
Molleja Asana	2229	2258	2288	2417	2417
Caldo Ukuta Aycha	1393	1411	1430	1510	1510
Fritukunata	2229	2258	2288	2417	2417
Asana chunchulli	2229	2258	2288	2417	2417
Wankara Mikuy	2229	2258	2288	2417	2417
Maito	2229	2258	2288	2417	2417
Tamal Lojano	380	385	390	412	412
Humita	380	385	390	412	412
Quimbolito	380	385	390	412	412
Emborrajado	380	385	390	412	412
Tigrillo	380	385	390	412	412
Bolón	380	385	390	412	412
Empanadas de Morocho	380	385	390	412	412
Empanada de verde (Pollo)	380	385	390	412	412
Empanada de verde (Carne)	380	385	390	412	412
Empanada de verde (camote)	380	385	390	412	412
Empanada de Viento	380	385	390	412	412
Morocho	929	941	953	1007	1007
Café de Zaruma	929	941	953	1007	1007
Chocolate Ambateño	929	941	953	1007	1007
Bebida de Guayusa	2786	2823	2859	3021	3021
Coctel Canelazo	1393	1411	1430	1510	1510
Coctel Pata de Vaca	1393	1411	1430	1510	1510
Coctel Pájaro Azul	1393	1411	1430	1510	1510
Mocktail de Guayusa	697	706	715	755	755
Mocktail Chicha de Jora	697	706	715	755	755
Total	27865	28227	28594	30207	30207

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 32. Presupuesto de Ventas Anual (En Unidades Monetarias)

PRESUPUESTO DE VENTAS ANUAL (EN UNIDADES MONETARIAS)						
Producto	AÑOS					
	2026	2027	2028	2029	2030	
Molleja Asana	\$ 31,598.61	\$ 33,609.86	\$ 35,749.13	\$ 39,654.19	\$ 41,636.90	
Caldo Ukuta Aycha	\$ 18,286.23	\$ 19,450.15	\$ 20,688.16	\$ 22,948.03	\$ 24,095.43	
Fritukunata	\$ 36,781.45	\$ 39,122.59	\$ 41,612.75	\$ 46,158.32	\$ 48,466.23	
Asana chunchulli	\$ 32,323.10	\$ 34,380.46	\$ 36,568.78	\$ 40,563.37	\$ 42,591.54	
Wankara Mikuy	\$ 32,323.10	\$ 34,380.46	\$ 36,568.78	\$ 40,563.37	\$ 42,591.54	
Maito	\$ 40,125.22	\$ 42,679.19	\$ 45,395.72	\$ 50,354.53	\$ 52,872.25	
Tamal Lojano	\$ 1,899.87	\$ 2,020.80	\$ 2,149.42	\$ 2,384.21	\$ 2,503.42	
Humita	\$ 1,899.87	\$ 2,020.80	\$ 2,149.42	\$ 2,384.21	\$ 2,503.42	
Quimbolito	\$ 1,899.87	\$ 2,020.80	\$ 2,149.42	\$ 2,384.21	\$ 2,503.42	
Emborrajado	\$ 2,526.83	\$ 2,687.66	\$ 2,858.73	\$ 3,171.00	\$ 3,329.55	
Tigrillo	\$ 3,039.79	\$ 3,233.27	\$ 3,439.07	\$ 3,814.74	\$ 4,005.47	
Bolón	\$ 2,089.86	\$ 2,222.87	\$ 2,364.36	\$ 2,622.63	\$ 2,753.76	
Empanadas de Morocho	\$ 1,709.88	\$ 1,818.72	\$ 1,934.48	\$ 2,145.79	\$ 2,253.08	
Empanada de verde (Poll)	\$ 1,709.88	\$ 1,818.72	\$ 1,934.48	\$ 2,145.79	\$ 2,253.08	
Empanada de verde (Car)	\$ 1,709.88	\$ 1,818.72	\$ 1,934.48	\$ 2,145.79	\$ 2,253.08	
Empanada de verde (cam)	\$ 2,374.84	\$ 2,525.99	\$ 2,686.77	\$ 2,980.26	\$ 3,129.28	
Empanada de Viento	\$ 1,709.88	\$ 1,818.72	\$ 1,934.48	\$ 2,145.79	\$ 2,253.08	
Morocho	\$ 5,805.15	\$ 6,174.65	\$ 6,567.67	\$ 7,285.09	\$ 7,649.34	
Café de Zaruma	\$ 5,340.74	\$ 5,680.68	\$ 6,042.25	\$ 6,702.28	\$ 7,037.39	
Chocolate Ambateño	\$ 5,340.74	\$ 5,680.68	\$ 6,042.25	\$ 6,702.28	\$ 7,037.39	
Bebida de Guayusa	\$ 13,932.37	\$ 14,819.16	\$ 15,762.40	\$ 17,484.21	\$ 18,358.42	
Coctel Canelazo	\$ 12,190.82	\$ 12,966.77	\$ 13,792.10	\$ 15,298.68	\$ 16,063.62	
Coctel Pata de Vaca	\$ 12,190.82	\$ 12,966.77	\$ 13,792.10	\$ 15,298.68	\$ 16,063.62	
Coctel Pájaro Azul	\$ 12,190.82	\$ 12,966.77	\$ 13,792.10	\$ 15,298.68	\$ 16,063.62	
Mocktail de Guayusa	\$ 6,095.41	\$ 6,483.38	\$ 6,896.05	\$ 7,649.34	\$ 8,031.81	
Mocktail Chicha de Jora	\$ 6,095.41	\$ 6,483.38	\$ 6,896.05	\$ 7,649.34	\$ 8,031.81	
Total Ventas	\$ 293,190.45	\$ 311,852.03	\$ 331,701.41	\$ 367,934.81	\$ 386,331.55	

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 33. Presupuesto de venta anual

PRESUPUESTO DE VENTAS ANUAL (EN UNIDADES MONETARIAS)

Año	2026	2027	2028	2029	2030
Total Ventas \$	\$ 293.190,45	\$ 311.852,03	\$ 331.701,41	\$ 367.934,81	\$ 386.331,55

Elaborado por: Las Autoras

5.4. Determinación de Costos de Producción

El costo de producción es un aspecto esencial en cualquier negocio que se dedique a la fabricación de bienes o a la prestación de servicios. Comprender los diferentes elementos

que conforman este costo es fundamental para tomar decisiones estratégicas, fijar precios adecuados y maximizar la rentabilidad (Structuralia, 2023).

Para la determinación de la totalidad de los costos de producción se tomaron en cuenta los precios en el mercado de los insumos necesarios proyectados con la inflación prevista para los diferentes años (Ver Tabla N°34). La sumatoria de estos costos por producto multiplicado por la cantidad de productos vendidos da como resultado el total de costo de ventas para cada uno de los años proyectados. La información del costo de producción por año y por producto se encuentra en el Anexo N°2.

Tabla 34. Precio por unidad de compra

PRECIO POR UNIDAD DE COMPRA									
Inflación				5%	5%	5%	5%	5%	
Insumos	Precio Unidad Compra	Unidad de medida		2026	2027	2028	2029	2030	
Aceite de Oliva	\$ 70.40	gl	\$	73.92	\$ 77.62	\$ 81.50	\$ 85.57	\$ 89.85	
Aceite Vegetal	\$ 4.45	lt	\$	4.67	\$ 4.91	\$ 5.15	\$ 5.41	\$ 5.68	
Achiote	\$ 3.39	lt	\$	3.56	\$ 3.74	\$ 3.92	\$ 4.12	\$ 4.33	
Agua Mineral con gas	\$ 1.40	lt	\$	1.47	\$ 1.54	\$ 1.62	\$ 1.70	\$ 1.79	
Aguardiente	\$ 14.24	botella	\$	14.95	\$ 15.70	\$ 16.48	\$ 17.31	\$ 18.17	
Aguardiente de pata de vaca	\$ 18.00	botella	\$	18.90	\$ 19.85	\$ 20.84	\$ 21.88	\$ 22.97	
Aji	\$ 0.65	lb	\$	0.68	\$ 0.72	\$ 0.75	\$ 0.79	\$ 0.83	
Ajo	\$ 1.29	atado	\$	1.35	\$ 1.42	\$ 1.49	\$ 1.57	\$ 1.65	
Anís estrellado	\$ 6.50	lb	\$	6.83	\$ 7.17	\$ 7.52	\$ 7.90	\$ 8.30	
Apio	\$ 0.69	atado	\$	0.72	\$ 0.76	\$ 0.80	\$ 0.84	\$ 0.88	
Arveja tierna	\$ 1.10	lb	\$	1.16	\$ 1.21	\$ 1.27	\$ 1.34	\$ 1.40	
Azúcar	\$ 45.00	kg	\$	47.25	\$ 49.61	\$ 52.09	\$ 54.70	\$ 57.43	
Café de Zaruma	\$ 14.80	kg	\$	15.54	\$ 16.32	\$ 17.13	\$ 17.99	\$ 18.89	
Camarón	\$ 6.90	kg	\$	7.25	\$ 7.61	\$ 7.99	\$ 8.39	\$ 8.81	
Canela rama	\$ 10.00	lb	\$	10.50	\$ 11.03	\$ 11.58	\$ 12.16	\$ 12.76	
Carne de cerdo	\$ 5.93	kg	\$	6.23	\$ 6.54	\$ 6.86	\$ 7.21	\$ 7.57	
Carne molida	\$ 4.65	kg	\$	4.88	\$ 5.13	\$ 5.38	\$ 5.65	\$ 5.93	
Cebolla blanca	\$ 1.44	atado	\$	1.51	\$ 1.59	\$ 1.67	\$ 1.75	\$ 1.84	
Cebolla morada	\$ 1.00	kg	\$	1.05	\$ 1.10	\$ 1.16	\$ 1.22	\$ 1.28	
Cebolla perla	\$ 1.00	kg	\$	1.05	\$ 1.10	\$ 1.16	\$ 1.22	\$ 1.28	
Cerveza	\$ 17.00	unidad	\$	17.85	\$ 18.74	\$ 19.68	\$ 20.66	\$ 21.70	
Chicharrón de cerdo	\$ 3.75	kg	\$	3.94	\$ 4.13	\$ 4.34	\$ 4.56	\$ 4.79	
Chocolo tierno	\$ 15.00	quintal	\$	15.75	\$ 16.54	\$ 17.36	\$ 18.23	\$ 19.14	
Chocolate de Ambato	\$ 2.54	barra	\$	2.67	\$ 2.80	\$ 2.94	\$ 3.09	\$ 3.24	
Cilantro	\$ 0.70	atado	\$	0.74	\$ 0.77	\$ 0.81	\$ 0.85	\$ 0.89	
Clavo de olor	\$ 10.00	lb	\$	10.50	\$ 11.03	\$ 11.58	\$ 12.16	\$ 12.76	
Comino molido	\$ 4.50	lb	\$	4.73	\$ 4.96	\$ 5.21	\$ 5.47	\$ 5.74	
Crema de leche	\$ 4.14	lt	\$	4.35	\$ 4.56	\$ 4.79	\$ 5.03	\$ 5.28	
Esencia de vainilla	\$ 0.45	frasco	\$	0.47	\$ 0.50	\$ 0.52	\$ 0.55	\$ 0.57	
Guayusa	\$ 1.20	bolsa	\$	1.26	\$ 1.32	\$ 1.39	\$ 1.46	\$ 1.53	
Guineo	\$ 1.50	mano	\$	1.58	\$ 1.65	\$ 1.74	\$ 1.82	\$ 1.91	
Habas	\$ 5.00	1/2 quintal	\$	5.25	\$ 5.51	\$ 5.79	\$ 6.08	\$ 6.38	

Harina de Jora	\$	4.50	kg	\$	4.73	\$	4.96	\$	5.21	\$	5.47	\$	5.74
Harina flor	\$	2.50	kg	\$	2.63	\$	2.76	\$	2.89	\$	3.04	\$	3.19
Hielo	\$	1.45	kg	\$	1.52	\$	1.60	\$	1.68	\$	1.76	\$	1.85
Hierba Buena	\$	0.39	atado	\$	0.41	\$	0.43	\$	0.45	\$	0.47	\$	0.50
Hoja de albahaca	\$	0.78	paquete	\$	0.82	\$	0.86	\$	0.90	\$	0.95	\$	1.00
Hojas de Atchera	\$	0.56	atado	\$	0.59	\$	0.62	\$	0.65	\$	0.68	\$	0.71
Hojas de Bijao	\$	8.17	paquete	\$	8.58	\$	9.01	\$	9.46	\$	9.93	\$	10.43
Huevos	\$	3.75	cubeta	\$	3.94	\$	4.13	\$	4.34	\$	4.56	\$	4.79
Ishpingo	\$	20.00	lb	\$	21.00	\$	22.05	\$	23.15	\$	24.31	\$	25.53
Leche	\$	0.75	lt	\$	0.79	\$	0.83	\$	0.87	\$	0.91	\$	0.96
Leche Condensada	\$	1.85	lata	\$	1.94	\$	2.04	\$	2.14	\$	2.25	\$	2.36
Leche evaporada	\$	1.70	lata	\$	1.79	\$	1.87	\$	1.97	\$	2.07	\$	2.17
Licor de café	\$	28.31	botella	\$	29.73	\$	31.21	\$	32.77	\$	34.41	\$	36.13
Limón	\$	1.00	kg	\$	1.05	\$	1.10	\$	1.16	\$	1.22	\$	1.28
Maduro	\$	7.00	racimo	\$	7.35	\$	7.72	\$	8.10	\$	8.51	\$	8.93
Maíz amarillo	\$	18.00	quintal	\$	18.90	\$	19.85	\$	20.84	\$	21.88	\$	22.97
Maíz para tostado	\$	2.25	kg	\$	2.36	\$	2.48	\$	2.60	\$	2.73	\$	2.87
Manteca de cerdo	\$	6.88	balde	\$	7.22	\$	7.59	\$	7.96	\$	8.36	\$	8.78
Mantequilla	\$	25.88	balde	\$	27.17	\$	28.53	\$	29.96	\$	31.46	\$	33.03
Maracuyá	\$	1.50	kg	\$	1.58	\$	1.65	\$	1.74	\$	1.82	\$	1.91
Mayonesa	\$	10.24	balde	\$	10.75	\$	11.29	\$	11.85	\$	12.45	\$	13.07
Menta	\$	1.00	kg	\$	1.05	\$	1.10	\$	1.16	\$	1.22	\$	1.28
Menudo de res	\$	3.04	kilo	\$	3.19	\$	3.35	\$	3.52	\$	3.70	\$	3.88
Miel de abeja	\$	10.80	lt	\$	11.34	\$	11.91	\$	12.50	\$	13.13	\$	13.78
Mollejas	\$	4.39	kg	\$	4.61	\$	4.84	\$	5.08	\$	5.34	\$	5.60
Morocho molido	\$	1.81	kg	\$	1.90	\$	2.00	\$	2.10	\$	2.20	\$	2.31
Mostaza	\$	14.16	balde	\$	14.87	\$	15.61	\$	16.39	\$	17.21	\$	18.07
Mote	\$	35.00	quintal	\$	36.75	\$	38.59	\$	40.52	\$	42.54	\$	44.67
Naranja	\$	15.00	quintal	\$	15.75	\$	16.54	\$	17.36	\$	18.23	\$	19.14
Naranjilla	\$	1.00	kg	\$	1.05	\$	1.10	\$	1.16	\$	1.22	\$	1.28
Nuez Moscada	\$	18.00	lb	\$	18.90	\$	19.85	\$	20.84	\$	21.88	\$	22.97
Orégano	\$	4.00	lb	\$	4.20	\$	4.41	\$	4.63	\$	4.86	\$	5.11
Panela molida	\$	1.00	lb	\$	1.05	\$	1.10	\$	1.16	\$	1.22	\$	1.28
Papas chola	\$	25.00	quintal	\$	26.25	\$	27.56	\$	28.94	\$	30.39	\$	31.91
Pasas	\$	2.00	lb	\$	2.10	\$	2.21	\$	2.32	\$	2.43	\$	2.55
Pepinillo	\$	0.60	lb	\$	0.63	\$	0.66	\$	0.69	\$	0.73	\$	0.77
Perejil	\$	0.63	atado	\$	0.66	\$	0.69	\$	0.73	\$	0.77	\$	0.80
Pimienta dulce	\$	7.50	lb	\$	7.88	\$	8.27	\$	8.68	\$	9.12	\$	9.57
Pimienta molida	\$	5.50	lb	\$	5.78	\$	6.06	\$	6.37	\$	6.69	\$	7.02
Pimiento	\$	1.08	kg	\$	1.14	\$	1.19	\$	1.25	\$	1.32	\$	1.38
Piña	\$	1.00	unidad	\$	1.05	\$	1.10	\$	1.16	\$	1.22	\$	1.28
Plátano verde	\$	9.00	cabeza	\$	9.45	\$	9.92	\$	10.42	\$	10.94	\$	11.49
Pollo de campo	\$	5.50	unidad	\$	5.78	\$	6.06	\$	6.37	\$	6.69	\$	7.02
Pollo de encubadora	\$	4.50	unidad	\$	4.73	\$	4.96	\$	5.21	\$	5.47	\$	5.74
Polvo de hornear	\$	2.42	funda	\$	2.54	\$	2.67	\$	2.80	\$	2.94	\$	3.09
Queso fresco	\$	3.03	unidad	\$	3.18	\$	3.34	\$	3.51	\$	3.68	\$	3.87
Queso manaba	\$	4.50	kg	\$	4.73	\$	4.96	\$	5.21	\$	5.47	\$	5.74
Queso parmesano	\$	6.55	unidad	\$	6.88	\$	7.22	\$	7.58	\$	7.96	\$	8.36
Royal	\$	1.55	frasco	\$	1.63	\$	1.71	\$	1.79	\$	1.88	\$	1.98
Rúcula	\$	1.81	funda	\$	1.90	\$	2.00	\$	2.10	\$	2.20	\$	2.31
Sal	\$	0.85	funda	\$	0.89	\$	0.94	\$	0.98	\$	1.03	\$	1.08
Tilapia	\$	4.50	unidad	\$	4.73	\$	4.96	\$	5.21	\$	5.47	\$	5.74
Tomate cherry	\$	2.00	kg	\$	2.10	\$	2.21	\$	2.32	\$	2.43	\$	2.55
Tomate riñon	\$	1.00	kg	\$	1.05	\$	1.10	\$	1.16	\$	1.22	\$	1.28
Tripa de res	\$	2.00	kg	\$	2.10	\$	2.21	\$	2.32	\$	2.43	\$	2.55
Vinagre Balsámico	\$	37.72	gl	\$	39.61	\$	41.59	\$	43.67	\$	45.85	\$	48.14
Vinagre blanco	\$	2.17	gl	\$	2.28	\$	2.39	\$	2.51	\$	2.64	\$	2.77
Yuca	\$	15.00	quintal	\$	15.75	\$	16.54	\$	17.36	\$	18.23	\$	19.14
Zanahoria	\$	0.50	kg	\$	0.53	\$	0.55	\$	0.58	\$	0.61	\$	0.64

Elaborado por: Las Autoras

5.5. Presupuesto de Compras de Materia Prima Directa

El presupuesto de compras de materia prima se elaboró a partir de los datos del presupuesto de ventas en unidades y los presupuestos de producción de cada producto, lo que permitió determinar la cantidad de insumos necesarios para cubrir la demanda proyectada.

El presupuesto consolidado de compras por producto, en unidades físicas, se detalla en la Tabla N.º 35.

Tabla 35. Presupuesto consolidado de compras (unidades) sin inventarios

PRESUPUESTO CONSOLIDADO DE COMPRAS (EN UNIDADES) SIN INVENTARIOS					
% Crecimiento en Ventas	5%	5%	5%	5%	5%
Insumos	2026	2027	2028	2029	2030
Aceite de Oliva	93	98	103	108	114
Aceite Vegetal	163	171	180	189	198
Achiote	50	53	55	58	61
Agua Mineral con gas	279	293	307	323	339
Aguardiente	316	332	348	366	384
Aguardiente de pata de vaca	111	117	123	129	135
Ají	94	99	104	109	115
Ajo	552	579	608	639	671
Anís estrellado	6	6	7	7	7
Apio	111	117	123	129	135
Arveja tierna	26	27	29	30	32
Azúcar	5	6	6	6	6
Café de Zaruma	28	29	31	32	34
Camarón	13	14	15	15	16
Canela rama	176	185	194	204	214
Carne de cerdo	506	531	558	586	615
Carne molida	85	90	94	99	104
Cebolla blanca	1777	1866	1959	2057	2160
Cebolla morada	929	975	1024	1075	1129
Cebolla perla	43	46	48	50	53
Cerveza	56	59	61	65	68
Chicharrón de cerdo	38	40	42	44	46
Choclo tierno	9	10	10	11	11
Chocolate de Ambato	279	293	307	323	339
Cilantro	576	605	635	667	700
Clavo de olor	62	65	69	72	76
Comino molido	68	72	75	79	83

Crema de leche	46	48	50	53	55
Esencia de vainilla	1	1	1	1	1
Guayusa	1045	1097	1152	1210	1270
Guineo	91	96	101	106	111
Habas	3344	3511	3687	3871	4064
Harina de Jora	104	110	115	121	127
Harina flor	144	151	158	166	175
Hielo	130	137	143	151	158
Hierba Buena	1115	1170	1229	1290	1355
Hoja de albahaca	10	11	11	12	12
Hojas de Atchera	95	100	105	110	115
Hojas de Bijao	159	167	176	184	194
Huevos	76	80	84	88	92
Ishpingo	15	16	17	18	19
Leche	1049	1101	1156	1214	1275
Leche Condensada	142	149	156	164	172
Leche evaporada	136	143	150	157	165
Licor de café	111	117	123	129	135
Limón	983	1032	1084	1138	1195
Maduro	28	29	31	32	34
Maíz amarillo	1	1	1	1	1
Maíz para tostado	84	88	92	97	102
Manteca de cerdo	6	7	7	7	8
Mantequilla	30	31	33	35	36
Maracuyá	669	702	737	774	813
Mayonesa	100	105	110	115	121
Menta	42	44	46	48	51
Menudo de res	348	366	384	403	423
Miel de abeja	185	194	204	214	225
Mollejas	506	531	558	586	615
Morocho molido	312	327	344	361	379
Mostaza	39	41	43	45	48
Mote	7	7	7	8	8
Naranja	1	1	1	1	1
Naranjilla	613	644	676	710	745
Nuez Moscada	46	48	51	53	56
Orégano	45	47	50	52	55
Panela molida	584	613	643	676	709
Papas chola	14	15	16	17	18
Pasas	17	18	18	19	20

Pepinillo	184	194	203	213	224
Perejil	400	420	441	463	486
Pimienta dulce	4	4	4	4	4
Pimienta molida	93	98	103	108	113
Pimiento	138	145	152	160	168
Piña	35	37	38	40	42
Plátano verde	26	28	29	30	32
Pollo de campo	307	323	339	356	373
Pollo de incubadora	49	52	54	57	60
Polvo de hornear	34	36	38	40	42
Queso fresco	177	186	195	205	216
Queso manaba	103	108	113	119	125
Queso parmesano	796	836	878	922	968
Royal	3	3	3	4	4
Rúcula	2389	2508	2634	2765	2904
Sal	482	506	531	558	586
Tilapia	2229	2341	2458	2581	2710
Tomate cherry	637	669	702	737	774
Tomate riñon	133	139	146	154	161
Tripa de res	506	531	558	586	615
Vinagre Balsámico	12	13	13	14	15
Vinagre blanco	173	182	191	201	211
Yuca	10	11	11	12	12
Zanahoria	79	83	88	92	97

Elaborado por: Las Autoras

A partir de esta información y mediante la multiplicación por el precio estimado por unidad de insumo para cada año, se obtiene el valor total de compras anual.

Con base en estos criterios, se ha determinado el presupuesto consolidado de compras anual, el cual se presenta en el cuadro siguiente:

Tabla 36.Presupuesto Consolidado de Compras

PRESUPUESTO CONSOLIDADO DE COMPRAS (EN \$)					
% crecimiento en ventas	5%	5%	5%	5%	5%
Insumos	2026	2027	2028	2029	2030
Aceite de Oliva	\$ 6.578,69	\$ 6.907,62	\$ 7.253,00	\$ 7.615,65	\$ 7.996,43
Aceite Vegetal	\$ 724,62	\$ 760,85	\$ 798,89	\$ 838,83	\$ 880,78
Achiote	\$ 170,31	\$ 178,83	\$ 187,77	\$ 197,16	\$ 207,02
Agua Mineral con gas	\$ 390,11	\$ 409,61	\$ 430,09	\$ 451,60	\$ 474,18
Aguardiente	\$ 4.497,00	\$ 4.721,85	\$ 4.957,94	\$ 5.205,84	\$ 5.466,13
Aguardiente de pata de vaca	\$ 2.006,26	\$ 2.106,57	\$ 2.211,90	\$ 2.322,50	\$ 2.438,62
Ají	\$ 61,26	\$ 64,33	\$ 67,54	\$ 70,92	\$ 74,46
Ajo	\$ 711,95	\$ 747,55	\$ 784,93	\$ 824,17	\$ 865,38
Anís estrellado	\$ 39,93	\$ 41,93	\$ 44,02	\$ 46,22	\$ 48,54
Apio	\$ 76,91	\$ 80,75	\$ 84,79	\$ 89,03	\$ 93,48
Arveja tierna	\$ 28,57	\$ 29,99	\$ 31,49	\$ 33,07	\$ 34,72
Azúcar	\$ 239,95	\$ 251,95	\$ 264,55	\$ 277,78	\$ 291,66
Café de Zaruma	\$ 412,40	\$ 433,02	\$ 454,67	\$ 477,40	\$ 501,27
Camarón	\$ 91,76	\$ 96,35	\$ 101,17	\$ 106,23	\$ 111,54
Canela rama	\$ 1.761,04	\$ 1.849,09	\$ 1.941,54	\$ 2.038,62	\$ 2.140,55
Carne de cerdo	\$ 3.000,72	\$ 3.150,76	\$ 3.308,29	\$ 3.473,71	\$ 3.647,39
Carne molida	\$ 397,55	\$ 417,42	\$ 438,30	\$ 460,21	\$ 483,22
Cebolla blanca	\$ 2.559,25	\$ 2.687,21	\$ 2.821,58	\$ 2.962,65	\$ 3.110,79
Cebolla morada	\$ 928,86	\$ 975,31	\$ 1.024,07	\$ 1.075,28	\$ 1.129,04
Cebolla perla	\$ 43,36	\$ 45,52	\$ 47,80	\$ 50,19	\$ 52,70
Cerveza	\$ 947,40	\$ 994,77	\$ 1.044,51	\$ 1.096,74	\$ 1.151,57
Chicharrón de cerdo	\$ 142,49	\$ 149,61	\$ 157,10	\$ 164,95	\$ 173,20
Choclo tierno	\$ 139,64	\$ 146,62	\$ 153,95	\$ 161,65	\$ 169,73
Chocolate de Ambato	\$ 707,76	\$ 743,15	\$ 780,31	\$ 819,33	\$ 860,29
Cilantro	\$ 403,16	\$ 423,31	\$ 444,48	\$ 466,70	\$ 490,04
Clavo de olor	\$ 621,99	\$ 653,09	\$ 685,75	\$ 720,04	\$ 756,04
Comino molido	\$ 306,69	\$ 322,02	\$ 338,12	\$ 355,03	\$ 372,78
Crema de leche	\$ 188,77	\$ 198,21	\$ 208,12	\$ 218,53	\$ 229,45
Esencia de vainilla	\$ 0,43	\$ 0,45	\$ 0,47	\$ 0,49	\$ 0,52
Guayusa	\$ 1.253,91	\$ 1.316,61	\$ 1.382,44	\$ 1.451,56	\$ 1.524,14
Guineo	\$ 136,79	\$ 143,63	\$ 150,81	\$ 158,35	\$ 166,27
Habas	\$ 16.718,84	\$ 17.554,79	\$ 18.432,52	\$ 19.354,15	\$ 20.321,86
Harina de Jora	\$ 470,22	\$ 493,73	\$ 518,41	\$ 544,34	\$ 571,55
Harina flor	\$ 359,08	\$ 377,03	\$ 395,88	\$ 415,67	\$ 436,46
Hielo	\$ 188,55	\$ 197,98	\$ 207,88	\$ 218,27	\$ 229,19
Hierba Buena	\$ 434,69	\$ 456,42	\$ 479,25	\$ 503,21	\$ 528,37
Hoja de albahaca	\$ 7,93	\$ 8,33	\$ 8,75	\$ 9,18	\$ 9,64
Hojas de Atchera	\$ 53,20	\$ 55,86	\$ 58,65	\$ 61,58	\$ 64,66
Hojas de Bijao	\$ 1.300,89	\$ 1.365,93	\$ 1.434,23	\$ 1.505,94	\$ 1.581,23
Huevos	\$ 284,98	\$ 299,23	\$ 314,19	\$ 329,90	\$ 346,40
Ishpingo	\$ 307,16	\$ 322,52	\$ 338,64	\$ 355,57	\$ 373,35
Leche	\$ 786,55	\$ 825,87	\$ 867,17	\$ 910,52	\$ 956,05

Leche Condensada	\$ 262,34	\$ 275,46	\$ 289,23	\$ 303,69	\$ 318,88
Leche evaporada	\$ 231,07	\$ 242,63	\$ 254,76	\$ 267,50	\$ 280,87
Licor de café	\$ 3.155,40	\$ 3.313,17	\$ 3.478,83	\$ 3.652,77	\$ 3.835,41
Limón	\$ 983,21	\$ 1.032,37	\$ 1.083,99	\$ 1.138,19	\$ 1.195,10
Maduro	\$ 195,05	\$ 204,81	\$ 215,05	\$ 225,80	\$ 237,09
Maíz amarillo	\$ 17,10	\$ 17,95	\$ 18,85	\$ 19,79	\$ 20,78
Maíz para tostado	\$ 188,09	\$ 197,49	\$ 207,37	\$ 217,73	\$ 228,62
Manteca de cerdo	\$ 43,57	\$ 45,75	\$ 48,04	\$ 50,44	\$ 52,96
Mantequilla	\$ 772,60	\$ 811,23	\$ 851,79	\$ 894,38	\$ 939,10
Maracuyá	\$ 1.003,13	\$ 1.053,29	\$ 1.105,95	\$ 1.161,25	\$ 1.219,31
Mayonesa	\$ 1.019,14	\$ 1.070,10	\$ 1.123,61	\$ 1.179,79	\$ 1.238,77
Menta	\$ 41,80	\$ 43,89	\$ 46,08	\$ 48,39	\$ 50,80
Menudo de res	\$ 1.058,86	\$ 1.111,80	\$ 1.167,39	\$ 1.225,76	\$ 1.287,05
Miel de abeja	\$ 1.999,20	\$ 2.099,16	\$ 2.204,12	\$ 2.314,33	\$ 2.430,04
Mollesas	\$ 2.221,44	\$ 2.332,52	\$ 2.449,14	\$ 2.571,60	\$ 2.700,18
Morocho molido	\$ 563,96	\$ 592,15	\$ 621,76	\$ 652,85	\$ 685,49
Mostaza	\$ 555,76	\$ 583,55	\$ 612,72	\$ 643,36	\$ 675,53
Mote	\$ 234,06	\$ 245,77	\$ 258,06	\$ 270,96	\$ 284,51
Naranja	\$ 16,53	\$ 17,36	\$ 18,22	\$ 19,13	\$ 20,09
Naranjilla	\$ 613,02	\$ 643,68	\$ 675,86	\$ 709,65	\$ 745,13
Nuez Moscada	\$ 829,33	\$ 870,79	\$ 914,33	\$ 960,05	\$ 1.008,05
Orégano	\$ 247,47	\$ 259,84	\$ 272,84	\$ 286,48	\$ 300,80
Panela molida	\$ 583,60	\$ 612,78	\$ 643,42	\$ 675,59	\$ 709,37
Papas chola	\$ 362,24	\$ 380,35	\$ 399,37	\$ 419,34	\$ 440,31
Pasas	\$ 33,51	\$ 35,18	\$ 36,94	\$ 38,79	\$ 40,73
Pepinillo	\$ 110,58	\$ 116,11	\$ 121,91	\$ 128,01	\$ 134,41
Perejil	\$ 251,97	\$ 264,57	\$ 277,79	\$ 291,68	\$ 306,27
Pimienta dulce	\$ 27,64	\$ 29,03	\$ 30,48	\$ 32,00	\$ 33,60
Pimienta molida	\$ 513,06	\$ 538,72	\$ 565,65	\$ 593,94	\$ 623,63
Pimiento	\$ 149,47	\$ 156,95	\$ 164,80	\$ 173,03	\$ 181,69
Piña	\$ 34,83	\$ 36,57	\$ 38,40	\$ 40,32	\$ 42,34
Plátano verde	\$ 237,10	\$ 248,96	\$ 261,41	\$ 274,48	\$ 288,20
Pollo de campo	\$ 1.689,37	\$ 1.773,84	\$ 1.862,53	\$ 1.955,65	\$ 2.053,44
Pollo de incubadora	\$ 221,47	\$ 232,54	\$ 244,17	\$ 256,38	\$ 269,20
Polvo de hornear	\$ 82,76	\$ 86,90	\$ 91,24	\$ 95,80	\$ 100,59
Queso fresco	\$ 537,28	\$ 564,15	\$ 592,35	\$ 621,97	\$ 653,07
Queso manaba	\$ 461,67	\$ 484,75	\$ 508,99	\$ 534,44	\$ 561,16
Queso parmesano	\$ 5.215,55	\$ 5.476,33	\$ 5.750,15	\$ 6.037,65	\$ 6.339,54
Royal	\$ 4,71	\$ 4,95	\$ 5,19	\$ 5,45	\$ 5,73
Rúcula	\$ 4.323,73	\$ 4.539,92	\$ 4.766,91	\$ 5.005,26	\$ 5.255,52
Sal	\$ 409,52	\$ 430,00	\$ 451,50	\$ 474,07	\$ 497,78
Tilapia	\$ 10.031,31	\$ 10.532,87	\$ 11.059,51	\$ 11.612,49	\$ 12.193,11
Tomate cherry	\$ 1.274,03	\$ 1.337,73	\$ 1.404,62	\$ 1.474,85	\$ 1.548,59
Tomate riñon	\$ 132,71	\$ 139,35	\$ 146,31	\$ 153,63	\$ 161,31
Tripa de res	\$ 1.012,05	\$ 1.062,65	\$ 1.115,78	\$ 1.171,57	\$ 1.230,15
Vinagre Balsámico	\$ 450,53	\$ 473,05	\$ 496,71	\$ 521,54	\$ 547,62
Vinagre blanco	\$ 375,94	\$ 394,74	\$ 414,47	\$ 435,20	\$ 456,96
Yuca	\$ 151,81	\$ 159,40	\$ 167,37	\$ 175,74	\$ 184,52
Zanahoria	\$ 39,71	\$ 41,69	\$ 43,78	\$ 45,97	\$ 48,26
Total	\$95.451,90	\$100.224,49	\$105.235,71	\$110.497,50	\$116.022,38

Elaborado por: Las Autoras

5.6. Determinación de los Costos de Mano de Obra Directa

El análisis financiero examina la contratación fija de personal, según lo establecido en el análisis técnico-operativo del proyecto. Se prevé la incorporación en nómina de 9 personas de MOD a tiempo completo (2 meseros, 1 chef de partida y 4 ayudantes de cocina, 2 bartender), así como 3 personas bajo honorarios profesionales de los cuales 2 son financieros y 1 del área de ventas, con el fin de cubrir adecuadamente los turnos respectivos.

Para cada puesto se ha considerado el pago de un sueldo mensual, al cual se suman las obligaciones laborales establecidas por la normativa vigente, incluyendo:

- Décimo tercer sueldo
- Décimo cuarto sueldo
- Aportes al IESS
- Fondos de reserva
- Bono vacacional anual, calculado como un salario adicional por año trabajado

Los turnos de trabajo han sido diseñados en cumplimiento con el Código de Trabajo, el cual establece que un empleado no puede exceder las 40 horas laborales semanales, permitiendo un máximo de 12 horas extras remuneradas por semana y asegurando dos días consecutivos de descanso.

Se proyecta que este gasto aumente en función de la tasa anual de inflación estimada para cada período.

Con base en estas consideraciones, el presupuesto proyectado por sueldos y salarios para los años contemplados se presenta a continuación en las Tablas N.º 37 y 38.

Tabla 37. Presupuesto Mano de Obra Directa

PRESUPUESTO MANO DE OBRA DIRECTA						
	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Incremento Salarial		5%	5%	5%	5%	5%
Chef de Partida	\$ 19,619.55	\$ 20,600.53	\$ 21,630.56	\$ 22,712.08	\$ 23,847.69	\$ 25,040.07
Ayudante de Cocina	\$ 32,519.28	\$ 34,145.25	\$ 35,852.51	\$ 37,645.14	\$ 39,527.39	\$ 41,503.76
Bartender	\$ 19,451.23	\$ 20,423.80	\$ 21,444.99	\$ 22,517.23	\$ 23,643.10	\$ 24,825.25
Mesero/Cajero	\$ 16,259.64	\$ 17,072.62	\$ 17,926.25	\$ 18,822.57	\$ 19,763.70	\$ 20,751.88
Gasto Anual Sueldos	\$ 87,849.71	\$ 92,242.20	\$ 96,854.31	\$ 101,697.02	\$ 106,781.87	\$ 112,120.97

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 38. Calculo Mano de Obra Directa

CÁLCULO MANO DE OBRA DIRECTA									
	CHEF PARTIDA		AYUDANTE DE COCINA		BARTENDER		MESEROS/CAJERO		
	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	Mensual	Anual	
Sueldo básico	\$ 1,200.00	\$ 14,400.00	\$ 480.00	\$ 5,760.00	\$ 580.00	\$ 6,960.00	\$ 480.00	\$ 5,760.00	
IESS Patronal 12,15%	\$ 145.80	\$ 1,749.60	\$ 58.32	\$ 699.84	\$ 70.47	\$ 845.64	\$ 58.32	\$ 699.84	
Décimo Tercero	\$ 100.00	\$ 1,200.00	\$ 40.00	\$ 480.00	\$ 48.33	\$ 580.00	\$ 40.00	\$ 480.00	
Décimo Cuarto	\$ 39.17	\$ 470.00	\$ 39.17	\$ 470.00	\$ 39.17	\$ 470.00	\$ 39.17	\$ 470.00	
Vacaciones	\$ 50.00	\$ 600.00	\$ 20.00	\$ 240.00	\$ 24.17	\$ 290.00	\$ 20.00	\$ 240.00	
Fondos de reserva	\$ 100.00	\$ 1,199.95	\$ 40.00	\$ 479.98	\$ 48.33	\$ 579.98	\$ 40.00	\$ 479.98	
Total por cargo	\$ 1,634.96	\$ 19,619.55	\$ 677.49	\$ 8,129.82	\$ 810.47	\$ 9,725.62	\$ 677.49	\$ 8,129.82	
Valor por hora	\$	6.81	\$	2.82	\$	3.38	\$	2.82	
# trabajadores	1		4		2		2		
TOTAL GASTO SUELDOS	\$ 1,634.96	\$ 19,619.55	\$ 2,709.94	\$ 32,519.28	\$ 1,620.94	\$ 19,451.23	\$ 1,354.97	\$ 16,259.64	

Elaborado por: Las Autoras

5.7. Determinación de los Costos Indirectos de Fabricación

Los costos indirectos de fabricación examinan diversos rubros que no están directamente relacionados con el proceso productivo, pero que son indispensables para el funcionamiento operativo del negocio. Estos incluyen:

- Materia prima indirecta
- Servicios básicos (agua, energía eléctrica, gas e internet)
- Mantenimiento de maquinaria y limpieza
- Arriendo del local
- Amortización y depreciación de activos

El detalle completo de estos rubros se presenta a continuación:

Tabla 39. Costos Indirectos de Fabricación (Materia Prima)

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN									
MATERIA PRIMA INDIRECTA									
Inflación				5%	5%	5%	5%	5%	
Insumos	Cantidad anual	Costo unitario	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
Delantales	16	\$ 13.40	\$ 214.40	\$ 225.12	\$ 236.38	\$ 248.19	\$ 260.60	\$ 273.63	
Malla Sanitaria	83	\$ 9.99	\$ 829.17	\$ 870.63	\$ 914.16	\$ 959.87	\$ 1,007.86	\$ 1,058.25	
Guantes térmicos	12	\$ 6.99	\$ 83.88	\$ 88.07	\$ 92.48	\$ 97.10	\$ 101.96	\$ 107.05	
Guantes anticorte	12	\$ 7.80	\$ 93.60	\$ 98.28	\$ 103.19	\$ 108.35	\$ 113.77	\$ 119.46	
Guantes de limpieza	48	\$ 1.81	\$ 86.88	\$ 91.22	\$ 95.79	\$ 100.57	\$ 105.60	\$ 110.88	
Tapabocas	6	\$ 0.51	\$ 3.06	\$ 3.21	\$ 3.37	\$ 3.54	\$ 3.72	\$ 3.91	
Servilletas	332	\$ 1.01	\$ 335.32	\$ 352.09	\$ 369.69	\$ 388.17	\$ 407.58	\$ 427.96	
Papel Aluminio	21	\$ 3.67	\$ 77.07	\$ 80.92	\$ 84.97	\$ 89.22	\$ 93.68	\$ 98.36	
Carbón	487	\$ 3.51	\$ 1,709.37	\$ 1,794.84	\$ 1,884.58	\$ 1,978.81	\$ 2,077.75	\$ 2,181.64	
Leña (1700 gr)	889	\$ 1.94	\$ 1,724.66	\$ 1,810.89	\$ 1,901.44	\$ 1,996.51	\$ 2,096.34	\$ 2,201.15	
Total			\$ 5,157.41	\$ 5,415.28	\$ 5,686.04	\$ 5,970.35	\$ 6,268.86	\$ 6,582.31	

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 40. . Costos Indirectos de Fabricación (Servicios Básicos)

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN									
SERVICIOS BÁSICOS									
Inflación		5%		5%		5%		5%	
Servicio	Cantidad	Costos mes	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
Agua	12	\$ 400,00	\$ 4.800,00	\$ 5.040,00	\$ 5.292,00	\$ 5.556,60	\$ 5.834,43	\$ 6.126,15	
Energía Eléctrica	12	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 7.560,00	\$ 7.938,00	\$ 8.334,90	\$ 8.751,65	\$ 9.189,23	
Gas	12	\$ 300,00	\$ 3.600,00	\$ 3.780,00	\$ 3.969,00	\$ 4.167,45	\$ 4.375,82	\$ 4.594,61	
Telefonía	12	\$ 15,00	\$ 180,00	\$ 189,00	\$ 198,45	\$ 208,37	\$ 218,79	\$ 229,73	
Internet	12	\$ 56,00	\$ 672,00	\$ 705,60	\$ 740,88	\$ 777,92	\$ 816,82	\$ 857,66	
Total		\$ 1.371,00	\$ 16.452,00	\$ 17.274,60	\$ 18.138,33	\$ 19.045,25	\$ 19.997,51	\$ 20.997,38	

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 41.Costos Indirectos de Fabricación (Mantenimiento)

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN									
MANTENIMIENTO									
Inflación		5%		5%		5%		5%	
Servicio	Cantidad anual	Costo unitario	2025	2026	2027	2028	2029	2030	
Desengrasante (litro)	48	\$ 3,93	\$ 188,64	\$ 198,07	\$ 207,98	\$ 218,37	\$ 229,29	\$ 240,76	
Desinfectante (galon)	48	\$ 8,17	\$ 392,16	\$ 411,77	\$ 432,36	\$ 453,97	\$ 476,67	\$ 500,51	
Paños (3 u)	12	\$ 2,25	\$ 27,00	\$ 28,35	\$ 29,77	\$ 31,26	\$ 32,82	\$ 34,46	
Detergente	12	\$ 11,35	\$ 136,20	\$ 143,01	\$ 150,16	\$ 157,67	\$ 165,55	\$ 173,83	
Esponjas de lavar platos	48	\$ 0,89	\$ 42,72	\$ 44,86	\$ 47,10	\$ 49,45	\$ 51,93	\$ 54,52	
Trapeador de microfibra	48	\$ 2,53	\$ 121,44	\$ 127,51	\$ 133,89	\$ 140,58	\$ 147,61	\$ 154,99	
Bolsa de basura (10 u)	730	\$ 1,58	\$ 1.153,40	\$ 1.211,07	\$ 1.271,62	\$ 1.335,20	\$ 1.401,96	\$ 1.472,06	
Toallas de papel	48	\$ 0,99	\$ 47,52	\$ 49,90	\$ 52,39	\$ 55,01	\$ 57,76	\$ 60,65	
Lava vajillas 400 gr	48	\$ 1,72	\$ 82,56	\$ 86,69	\$ 91,02	\$ 95,57	\$ 100,35	\$ 105,37	
Escobas	48	\$ 3,55	\$ 170,40	\$ 178,92	\$ 187,87	\$ 197,26	\$ 207,12	\$ 217,48	
Recogedor	24	\$ 1,99	\$ 47,76	\$ 50,15	\$ 52,66	\$ 55,29	\$ 58,05	\$ 60,96	
Papel higiénico industrial	36	\$ 1,60	\$ 57,60	\$ 60,48	\$ 63,50	\$ 66,68	\$ 70,01	\$ 73,51	
Jabon Liquido galón 3785 ml	12	\$ 3,12	\$ 37,44	\$ 39,31	\$ 41,28	\$ 43,34	\$ 45,51	\$ 47,78	
Gel antibacterial galón 1893 ml	12	\$ 12,32	\$ 147,84	\$ 155,23	\$ 162,99	\$ 171,14	\$ 179,70	\$ 188,69	
Limpiador de ventanas 500 ml	24	\$ 2,42	\$ 58,08	\$ 60,98	\$ 64,03	\$ 67,23	\$ 70,60	\$ 74,13	
Mantenimiento de equipos	16	\$ 120,00	\$ 1.920,00	\$ 2.016,00	\$ 2.116,80	\$ 2.222,64	\$ 2.333,77	\$ 2.450,46	
Rollo papel térmico Datafast	72	\$ 1,30	\$ 93,60	\$ 98,28	\$ 103,19	\$ 108,35	\$ 113,77	\$ 119,46	
Rollo papel térmico registradora	72	\$ 1,42	\$ 102,24	\$ 107,35	\$ 112,72	\$ 118,36	\$ 124,27	\$ 130,49	
Total			\$ 4.826,60	\$ 5.067,93	\$ 5.321,33	\$ 5.587,39	\$ 5.866,76	\$ 6.160,10	

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 42. Costos Indirectos de Fabricación (Arrendamiento)

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN						
ARRENDAMIENTO						
Inflación		5%	5%	5%	5%	
Valor mensual		2026	2027	2028	2029	2030
Canon mensual	\$ 1.500,00	\$ 18.000,00	\$ 18.900,00	\$ 19.845,00	\$ 20.837,25	\$ 21.879,11
Total		\$ 18.000,00	\$ 18.900,00	\$ 19.845,00	\$ 20.837,25	\$ 21.879,11

Elaborado por: Las Autoras

En cuanto a la materia prima indirecta, se han considerado insumos utilizados en el proceso de preparación de los productos, y que no forman parte directa del producto final.

El rubro de mantenimiento contiene todos los implementos necesarios para la limpieza diaria del local, utensilios y equipo.

El canon de arriendo del local comercial asciende a US\$ 1,500.00 mensuales, y se ajustará anualmente de acuerdo con la tasa de inflación oficial publicada por el Banco Central del Ecuador.

En lo que atañe a los activos, se ha considerado la depreciación de los equipos a tasas del 10% y 33,33% anual, dependiendo del tipo de equipo. Adicionalmente, se proyecta el reemplazo de parte de los activos al final del año 2028, por deterioro debido al uso. Los gastos legales y de adecuación serán amortizados al 5%.

El cálculo detallado de la depreciación y amortización se encuentra en el Anexo N.º 3, a continuación, se presenta el presupuesto consolidado de costos indirectos de fabricación:

Tabla 43. Presupuesto de Costos Indirectos de Fabricación

PRESUPUESTO DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION					
	2026	2027	2028	2029	2030
COSTO INDIRECTOS DE FABRICACION	\$ 50,475.52	\$ 52,763.41	\$ 55,165.70	\$ 57,788.57	\$ 60,437.09
Materia Prima Indirecta	\$ 5,415.28	\$ 5,686.04	\$ 5,970.35	\$ 6,268.86	\$ 6,582.31
Servicio Basicos	\$ 17,274.60	\$ 18,138.33	\$ 19,045.25	\$ 19,997.51	\$ 20,997.38
Mantenimiento	\$ 5,067.93	\$ 5,321.33	\$ 5,587.39	\$ 5,866.76	\$ 6,160.10
Depreciación	\$ 4,632.71	\$ 4,632.71	\$ 4,632.71	\$ 4,733.18	\$ 4,733.18
Amortización	\$ 85.00	\$ 85.00	\$ 85.00	\$ 85.00	\$ 85.00
Arriendo	\$ 18,000.00	\$ 18,900.00	\$ 19,845.00	\$ 20,837.25	\$ 21,879.11

Elaborado por: Las Autoras

5.8. Presupuesto de Gastos

5.8.1. . Presupuesto de Gastos de Administración y Ventas

Dentro de este rubro se incluyen los honorarios profesionales correspondientes al contador general, jefe financiero y organizador de eventos de la empresa, y a los músicos encargados de los shows en vivo.

El total estimado para estos gastos en el primer año de operación asciende a US\$ 32,281.96.

El detalle desglosado de estos costos se presenta a continuación:

Tabla 44. Cálculo Sueldos Administración

CÁLCULO SUELDOS ADMINISTRACIÓN		
	ANALISTA CONTABLE	
	Mensual	Anual
Sueldo básico	\$ 600.00	\$ 7,200.00
IESS Patronal 12,15%	\$ 72.90	\$ 874.80
Décimo Tercero	\$ 50.00	\$ 600.00
Décimo Cuarto	\$ 39.17	\$ 470.00
Vacaciones	\$ 25.00	\$ 300.00
Fondos de reserva	\$ 50.00	\$ 599.98
Total por cargo	\$ 837.06	\$ 10,044.78
Valor por hora	\$	3.49
# trabajadores	1	
Total Gasto Sueldos	\$ 837.06	\$ 10,044.78

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 45. Presupuesto Sueldos Administración

PRESUPUESTO SUELDOS ADMINISTRACIÓN						
	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Incremento Salarial		5%	5%	5%	5%	5%
Analista contable	\$ 10,044.78	\$ 10,547.01	\$ 11,074.37	\$ 11,628.08	\$ 12,209.49	\$ 12,819.96
Gasto Anual Sueldos	\$ 10,044.78	\$ 10,547.01	\$ 11,074.37	\$ 11,628.08	\$ 12,209.49	\$ 12,819.96

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 46. Gastos de Administración

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN						
	Incremento Anu:	5%	5%	5%	5%	5%
Honorarios	Valor mensual	2026	2027	2028	2029	2030
Jefe Financiero	\$ 2,000.00	\$ 2,100.00	\$ 2,205.00	\$ 2,315.25	\$ 2,431.01	\$ 2,552.56
Contador	\$ 1,200.00	\$ 1,260.00	\$ 1,323.00	\$ 1,389.15	\$ 1,458.61	\$ 1,531.54
Total gastos de venta	\$ 3,200.00	\$ 3,360.00	\$ 3,528.00	\$ 3,704.40	\$ 3,889.62	\$ 4,084.10

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 47. Cálculo Sueldos Ventas

CÁLCULO SUELDOS VENTAS			
ANALISTA DE MARKETING			
		Mensual	Anual
Sueldo básico	\$	1,100.00	\$ 13,200.00
IESS Patronal 12,15%	\$	133.65	\$ 1,603.80
Décimo Tercero	\$	91.67	\$ 1,100.00
Décimo Cuarto	\$	39.17	\$ 470.00
Vacaciones	\$	45.83	\$ 550.00
Fondos de reserva	\$	91.66	\$ 1,099.96
Total por cargo	\$	1,501.98	\$ 18,023.76
Valor por hora	\$		6.26
# trabajadores		1	
Total gasto sueldos		1,501.98	18,023.76

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 48. Presupuesto Sueldos de Ventas

PRESUPUESTO SUELDOS DE VENTAS						
	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Incremento Salarial		5%	5%	5%	5%	5%
Analista de MKT	\$ 18,023.76	\$ 18,924.94	\$ 19,871.19	\$ 20,864.75	\$ 21,907.99	\$ 23,003.39
Gasto Anual Sueldos	\$ 18,023.76	\$ 18,924.94	\$ 19,871.19	\$ 20,864.75	\$ 21,907.99	\$ 23,003.39

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 49. Gastos de Ventas

GASTOS DE VENTAS						
	Incremento Anual	5%	5%	5%	5%	5%
Honorarios	Valor mensual	2026	2027	2028	2029	2030
Organizador de eventos	\$ 1.800,00	\$ 1.890,00	\$ 1.984,50	\$ 2.083,73	\$ 2.187,91	\$ 2.297,31
Musicos	\$ 10.000,00	\$ 10.500,00	\$ 11.025,00	\$ 11.576,25	\$ 12.155,06	\$ 12.762,82
Grupos de danza	\$ 7.200,00	\$ 7.560,00	\$ 7.938,00	\$ 8.334,90	\$ 8.751,65	\$ 9.189,23
Redes Sociales/ Auspicios	\$ 2.160,00	\$ 2.268,00	\$ 2.381,40	\$ 2.500,47	\$ 2.625,49	\$ 2.756,77
Total gastos de venta	\$ 21.160,00	\$ 22.218,00	\$ 23.328,90	\$ 24.495,35	\$ 25.720,11	\$ 27.006,12

Elaborado por: Las Autoras

5.8.2. Cálculo del Lote Económico de Compra – LEC

Considerando que existen costos como el costo de almacenamiento, que aumentan a medida que los inventarios son mayores y otros que disminuyen como el costo por interrupciones en producción por falta de materia prima; se estableció el lote económico de cada insumo, el mismo que encuentra el equilibrio entre los costos que aumentan y disminuyen con el fin de optimizar económicamente el manejo de inventarios, es decir, el Lote Económico de Compra es la cantidad ideal de materia prima que deberá ser adquirida.

$$LEC = \{(2 * F * U) / (C * P)\}^{1/2}$$

En dónde:

F: Costos fijos de colocar y recibir una orden de compra. Para este caso es el valor monetario del tiempo utilizado por cada empleado en recibir la mercadería, considerando que este tiempo es una hora diaria para todos los insumos.

U: Consumo anual en unidades de materia prima. Cantidad necesaria de insumos.

C: Costo para mantener el inventario. Debido a que no existe un costo adicional por mantener el inventario, se consideró como costo de oportunidad la tasa mínima exigida por el inversionista.

P: Precio de Compra Unitario por insumo.

El cálculo del Lote Económico de compra de cada insumo en los diferentes años y su consolidado se encuentra a continuación:

Tabla 50. Lote Económico Año 2026

LOTE ECONÓMICO AÑO 2026

Insumos	U=Consumo anual Unidades	F=Costos Fijos	C=Costo por mantener inventario	P=Precio compra unitario	LE=Lote Económico
Aceite de Oliva	93	4,04	0,2000	\$ 70,40	7
Aceite Vegetal	163	4,04	0,2000	\$ 4,45	38
Achiote	50	4,04	0,2000	\$ 3,39	24
Agua Mineral con gas	279	4,04	0,2000	\$ 1,40	90
Aguardiente	316	4,04	0,2000	\$ 14,24	30
Aguardiente de pata de vaca	111	4,04	0,2000	\$ 18,00	16
Ají	94	4,04	0,2000	\$ 0,65	77
Ajo	552	4,04	0,2000	\$ 1,29	132
Anís estrellado	6	4,04	0,2000	\$ 6,50	6
Apio	111	4,04	0,2000	\$ 0,69	81
Arveja tierna	26	4,04	0,2000	\$ 1,10	31
Azúcar	5	4,04	0,2000	\$ 45,00	2
Café de Zaruma	28	4,04	0,2000	\$ 14,80	9
Camarón	13	4,04	0,2000	\$ 6,90	9
Canela rama	176	4,04	0,2000	\$ 10,00	27
Carne de cerdo	506	4,04	0,2000	\$ 5,93	59
Carne molida	85	4,04	0,2000	\$ 4,65	27
Cebolla blanca	1777	4,04	0,2000	\$ 1,44	223
Cebolla morada	929	4,04	0,2000	\$ 1,00	194
Cebolla perla	43	4,04	0,2000	\$ 1,00	42
Cerveza	56	4,04	0,2000	\$ 17,00	12
Chicharrón de cerdo	38	4,04	0,2000	\$ 3,75	20
Choclo tierno	9	4,04	0,2000	\$ 15,00	5
Chocolate de Ambato	279	4,04	0,2000	\$ 2,54	67
Cilantro	576	4,04	0,2000	\$ 0,70	182
Clavo de olor	62	4,04	0,2000	\$ 10,00	16
Comino molido	68	4,04	0,2000	\$ 4,50	25
Crema de leche	46	4,04	0,2000	\$ 4,14	21
Esencia de vainilla	1	4,04	0,2000	\$ 0,45	9
Guayusa	1045	4,04	0,2000	\$ 1,20	188
Guineo	91	4,04	0,2000	\$ 1,50	50
Habas	3344	4,04	0,2000	\$ 5,00	164
Harina de Jora	104	4,04	0,2000	\$ 4,50	31
Harina flor	144	4,04	0,2000	\$ 2,50	48
Hielo	130	4,04	0,2000	\$ 1,45	60
Hierba Buena	1115	4,04	0,2000	\$ 0,39	340
Hoja de albahaca	10	4,04	0,2000	\$ 0,78	23
Hojas de Atchera	95	4,04	0,2000	\$ 0,56	83
Hojas de Bijao	159	4,04	0,2000	\$ 8,17	28
Huevos	76	4,04	0,2000	\$ 3,75	29
Ishpingo	15	4,04	0,2000	\$ 20,00	6
Leche	1049	4,04	0,2000	\$ 0,75	238

Leche Condensada	142	4,04	0,2000 \$	1,85	56
Leche evaporada	136	4,04	0,2000 \$	1,70	57
Licor de café	111	4,04	0,2000 \$	28,31	13
Limón	983	4,04	0,2000 \$	1,00	199
Maduro	28	4,04	0,2000 \$	7,00	13
Maíz amarillo	1	4,04	0,2000 \$	18,00	1
Maíz para tostado	84	4,04	0,2000 \$	2,25	39
Manteca de cerdo	6	4,04	0,2000 \$	6,88	6
Mantequilla	30	4,04	0,2000 \$	25,88	7
Maracuyá	669	4,04	0,2000 \$	1,50	134
Mayonesa	100	4,04	0,2000 \$	10,24	20
Menta	42	4,04	0,2000 \$	1,00	41
Menudo de res	348	4,04	0,2000 \$	3,04	68
Miel de abeja	185	4,04	0,2000 \$	10,80	26
Mollejas	506	4,04	0,2000 \$	4,39	68
Morocho molido	312	4,04	0,2000 \$	1,81	83
Mostaza	39	4,04	0,2000 \$	14,16	11
Mote	7	4,04	0,2000 \$	35,00	3
Naranja	1	4,04	0,2000 \$	15,00	2
Naranjilla	613	4,04	0,2000 \$	1,00	157
Nuez Moscada	46	4,04	0,2000 \$	18,00	10
Orégano	45	4,04	0,2000 \$	4,00	21
Panela molida	584	4,04	0,2000 \$	1,00	154
Papas chola	14	4,04	0,2000 \$	25,00	5
Pasas	17	4,04	0,2000 \$	2,00	18
Pepinillo	184	4,04	0,2000 \$	0,60	111
Perejil	400	4,04	0,2000 \$	0,63	160
Pimienta dulce	4	4,04	0,2000 \$	7,50	4
Pimienta molida	93	4,04	0,2000 \$	5,50	26
Pimiento	138	4,04	0,2000 \$	1,08	72
Piña	35	4,04	0,2000 \$	1,00	38
Plátano verde	26	4,04	0,2000 \$	9,00	11
Pollo de campo	307	4,04	0,2000 \$	5,50	48
Pollo de encubadora	49	4,04	0,2000 \$	4,50	21
Polvo de hornear	34	4,04	0,2000 \$	2,42	24
Queso fresco	177	4,04	0,2000 \$	3,03	49
Queso manaba	103	4,04	0,2000 \$	4,50	30
Queso parmesano	796	4,04	0,2000 \$	6,55	70
Royal	3	4,04	0,2000 \$	1,55	9
Rúcula	2389	4,04	0,2000 \$	1,81	231
Sal	482	4,04	0,2000 \$	0,85	151
Tilapia	2229	4,04	0,2000 \$	4,50	142
Tomate cherry	637	4,04	0,2000 \$	2,00	113
Tomate riñon	133	4,04	0,2000 \$	1,00	73
Tripa de res	506	4,04	0,2000 \$	2,00	101
Vinagre Balsámico	12	4,04	0,2000 \$	37,72	4
Vinagre blanco	173	4,04	0,2000 \$	2,17	57
Yuca	10	4,04	0,2000 \$	15,00	5
Zanahoria	79	4,04	0,2000 \$	0,50	80

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 51. Lote Económico Año 2027

LOTE ECONÓMICO AÑO 2027

Insumos	U=Consumo	C=Costo por		P=Precio	LE=Lote Económico
	anual Unidades	F=Costos Fijos	mantener inventario	compra unitario	
Aceite de Oliva	98	4,04	0,2000	\$ 70,40	8
Aceite Vegetal	171	4,04	0,2000	\$ 4,45	39
Achiote	53	4,04	0,2000	\$ 3,39	25
Agua Mineral con gas	293	4,04	0,2000	\$ 1,40	92
Aguardiente	332	4,04	0,2000	\$ 14,24	31
Aguardiente de pata de vaca	117	4,04	0,2000	\$ 18,00	16
Ají	99	4,04	0,2000	\$ 0,65	78
Ajo	579	4,04	0,2000	\$ 1,29	135
Anís estrellado	6	4,04	0,2000	\$ 6,50	6
Apio	117	4,04	0,2000	\$ 0,69	83
Arveja tierna	27	4,04	0,2000	\$ 1,10	32
Azúcar	6	4,04	0,2000	\$ 45,00	2
Café de Zaruma	29	4,04	0,2000	\$ 14,80	9
Camarón	14	4,04	0,2000	\$ 6,90	9
Canela rama	185	4,04	0,2000	\$ 10,00	27
Carne de cerdo	531	4,04	0,2000	\$ 5,93	60
Carne molida	90	4,04	0,2000	\$ 4,65	28
Cebolla blanca	1866	4,04	0,2000	\$ 1,44	229
Cebolla morada	975	4,04	0,2000	\$ 1,00	199
Cebolla perla	46	4,04	0,2000	\$ 1,00	43
Cerveza	59	4,04	0,2000	\$ 17,00	12
Chicharrón de cerdo	40	4,04	0,2000	\$ 3,75	21
Choclo tierno	10	4,04	0,2000	\$ 15,00	5
Chocolate de Ambato	293	4,04	0,2000	\$ 2,54	68
Cilantro	605	4,04	0,2000	\$ 0,70	187
Clavo de olor	65	4,04	0,2000	\$ 10,00	16
Comino molido	72	4,04	0,2000	\$ 4,50	25
Crema de leche	48	4,04	0,2000	\$ 4,14	22
Esencia de vainilla	1	4,04	0,2000	\$ 0,45	9
Guayusa	1097	4,04	0,2000	\$ 1,20	192
Guineo	96	4,04	0,2000	\$ 1,50	51
Habas	3511	4,04	0,2000	\$ 5,00	168
Harina de Jora	110	4,04	0,2000	\$ 4,50	31
Harina flor	151	4,04	0,2000	\$ 2,50	49
Hielo	137	4,04	0,2000	\$ 1,45	62
Hierba Buena	1170	4,04	0,2000	\$ 0,39	348
Hoja de albahaca	11	4,04	0,2000	\$ 0,78	24
Hojas de Atchera	100	4,04	0,2000	\$ 0,56	85
Hojas de Bijao	167	4,04	0,2000	\$ 8,17	29
Huevos	80	4,04	0,2000	\$ 3,75	29
Ishpingo	16	4,04	0,2000	\$ 20,00	6
Leche	1101	4,04	0,2000	\$ 0,75	244

Leche Condensada	149	4,04	0,2000 \$	1,85	57
Leche evaporada	143	4,04	0,2000 \$	1,70	58
Licor de café	117	4,04	0,2000 \$	28,31	13
Limón	1032	4,04	0,2000 \$	1,00	204
Maduro	29	4,04	0,2000 \$	7,00	13
Maíz amarillo	1	4,04	0,2000 \$	18,00	1
Maíz para tostado	88	4,04	0,2000 \$	2,25	40
Manteca de cerdo	7	4,04	0,2000 \$	6,88	6
Mantequilla	31	4,04	0,2000 \$	25,88	7
Maracuyá	702	4,04	0,2000 \$	1,50	138
Mayonesa	105	4,04	0,2000 \$	10,24	20
Menta	44	4,04	0,2000 \$	1,00	42
Menudo de res	366	4,04	0,2000 \$	3,04	70
Miel de abeja	194	4,04	0,2000 \$	10,80	27
Mollejas	531	4,04	0,2000 \$	4,39	70
Morocho molido	327	4,04	0,2000 \$	1,81	85
Mostaza	41	4,04	0,2000 \$	14,16	11
Mote	7	4,04	0,2000 \$	35,00	3
Naranja	1	4,04	0,2000 \$	15,00	2
Naranjilla	644	4,04	0,2000 \$	1,00	161
Nuez Moscada	48	4,04	0,2000 \$	18,00	10
Orégano	47	4,04	0,2000 \$	4,00	22
Panela molida	613	4,04	0,2000 \$	1,00	157
Papas chola	15	4,04	0,2000 \$	25,00	5
Pasas	18	4,04	0,2000 \$	2,00	19
Pepinillo	194	4,04	0,2000 \$	0,60	114
Perejil	420	4,04	0,2000 \$	0,63	164
Pimienta dulce	4	4,04	0,2000 \$	7,50	5
Pimienta molida	98	4,04	0,2000 \$	5,50	27
Pimiento	145	4,04	0,2000 \$	1,08	74
Piña	37	4,04	0,2000 \$	1,00	38
Plátano verde	28	4,04	0,2000 \$	9,00	11
Pollo de campo	323	4,04	0,2000 \$	5,50	49
Pollo de encubadora	52	4,04	0,2000 \$	4,50	22
Polvo de hornear	36	4,04	0,2000 \$	2,42	24
Queso fresco	186	4,04	0,2000 \$	3,03	50
Queso manaba	108	4,04	0,2000 \$	4,50	31
Queso parmesano	836	4,04	0,2000 \$	6,55	72
Royal	3	4,04	0,2000 \$	1,55	9
Rúcula	2508	4,04	0,2000 \$	1,81	237
Sal	506	4,04	0,2000 \$	0,85	155
Tilapia	2341	4,04	0,2000 \$	4,50	145
Tomate cherry	669	4,04	0,2000 \$	2,00	116
Tomate riñon	139	4,04	0,2000 \$	1,00	75
Tripa de res	531	4,04	0,2000 \$	2,00	104
Vinagre Balsámico	13	4,04	0,2000 \$	37,72	4
Vinagre blanco	182	4,04	0,2000 \$	2,17	58
Yuca	11	4,04	0,2000 \$	15,00	5
Zanahoria	83	4,04	0,2000 \$	0,50	82

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 52. Lote Económico Año 2028

LOTE ECONÓMICO AÑO 2028

Insumos	U=Consumo	F=Costos Fijos	C=Costo por	P=Precio	LE=Lote Económico
	anual Unidades		mantener inventario	compra unitario	
Aceite de Oliva	103	4,04	0,2000	\$ 70,40	8
Aceite Vegetal	180	4,04	0,2000	\$ 4,45	40
Achiote	55	4,04	0,2000	\$ 3,39	26
Agua Mineral con gas	307	4,04	0,2000	\$ 1,40	94
Aguardiente	348	4,04	0,2000	\$ 14,24	31
Aguardiente de pata de vaca	123	4,04	0,2000	\$ 18,00	17
Ají	104	4,04	0,2000	\$ 0,65	80
Ajo	608	4,04	0,2000	\$ 1,29	138
Anís estrellado	7	4,04	0,2000	\$ 6,50	6
Apio	123	4,04	0,2000	\$ 0,69	85
Arveja tierna	29	4,04	0,2000	\$ 1,10	32
Azúcar	6	4,04	0,2000	\$ 45,00	2
Café de Zaruma	31	4,04	0,2000	\$ 14,80	9
Camarón	15	4,04	0,2000	\$ 6,90	9
Canela rama	194	4,04	0,2000	\$ 10,00	28
Carne de cerdo	558	4,04	0,2000	\$ 5,93	62
Carne molida	94	4,04	0,2000	\$ 4,65	29
Cebolla blanca	1959	4,04	0,2000	\$ 1,44	235
Cebolla morada	1024	4,04	0,2000	\$ 1,00	203
Cebolla perla	48	4,04	0,2000	\$ 1,00	44
Cerveza	61	4,04	0,2000	\$ 17,00	12
Chicharrón de cerdo	42	4,04	0,2000	\$ 3,75	21
Choclo tierno	10	4,04	0,2000	\$ 15,00	5
Chocolate de Ambato	307	4,04	0,2000	\$ 2,54	70
Cilantro	635	4,04	0,2000	\$ 0,70	191
Clavo de olor	69	4,04	0,2000	\$ 10,00	17
Comino molido	75	4,04	0,2000	\$ 4,50	26
Crema de leche	50	4,04	0,2000	\$ 4,14	22
Esencia de vainilla	1	4,04	0,2000	\$ 0,45	10
Guayusa	1152	4,04	0,2000	\$ 1,20	197
Guineo	101	4,04	0,2000	\$ 1,50	52
Habas	3687	4,04	0,2000	\$ 5,00	173
Harina de Jora	115	4,04	0,2000	\$ 4,50	32
Harina flor	158	4,04	0,2000	\$ 2,50	51
Hielo	143	4,04	0,2000	\$ 1,45	63
Hierba Buena	1229	4,04	0,2000	\$ 0,39	357
Hoja de albahaca	11	4,04	0,2000	\$ 0,78	24
Hojas de Atchera	105	4,04	0,2000	\$ 0,56	87
Hojas de Bijao	176	4,04	0,2000	\$ 8,17	29
Huevos	84	4,04	0,2000	\$ 3,75	30
Ishpingo	17	4,04	0,2000	\$ 20,00	6
Leche	1156	4,04	0,2000	\$ 0,75	250

Leche Condensada	156	4,04	0,2000 \$	1,85	58
Leche evaporada	150	4,04	0,2000 \$	1,70	60
Licor de café	123	4,04	0,2000 \$	28,31	13
Limón	1084	4,04	0,2000 \$	1,00	209
Maduro	31	4,04	0,2000 \$	7,00	13
Maíz amarillo	1	4,04	0,2000 \$	18,00	2
Maíz para tostado	92	4,04	0,2000 \$	2,25	41
Manteca de cerdo	7	4,04	0,2000 \$	6,88	6
Mantequilla	33	4,04	0,2000 \$	25,88	7
Maracuyá	737	4,04	0,2000 \$	1,50	141
Mayonesa	110	4,04	0,2000 \$	10,24	21
Menta	46	4,04	0,2000 \$	1,00	43
Menudo de res	384	4,04	0,2000 \$	3,04	71
Miel de abeja	204	4,04	0,2000 \$	10,80	28
Mollejas	558	4,04	0,2000 \$	4,39	72
Morocho molido	344	4,04	0,2000 \$	1,81	88
Mostaza	43	4,04	0,2000 \$	14,16	11
Mote	7	4,04	0,2000 \$	35,00	3
Naranja	1	4,04	0,2000 \$	15,00	2
Naranjilla	676	4,04	0,2000 \$	1,00	165
Nuez Moscada	51	4,04	0,2000 \$	18,00	11
Orégano	50	4,04	0,2000 \$	4,00	22
Panela molida	643	4,04	0,2000 \$	1,00	161
Papas chola	16	4,04	0,2000 \$	25,00	5
Pasas	18	4,04	0,2000 \$	2,00	19
Pepinillo	203	4,04	0,2000 \$	0,60	117
Perejil	441	4,04	0,2000 \$	0,63	168
Pimienta dulce	4	4,04	0,2000 \$	7,50	5
Pimienta molida	103	4,04	0,2000 \$	5,50	27
Pimiento	152	4,04	0,2000 \$	1,08	75
Piña	38	4,04	0,2000 \$	1,00	39
Plátano verde	29	4,04	0,2000 \$	9,00	11
Pollo de campo	339	4,04	0,2000 \$	5,50	50
Pollo de encubadora	54	4,04	0,2000 \$	4,50	22
Polvo de hornear	38	4,04	0,2000 \$	2,42	25
Queso fresco	195	4,04	0,2000 \$	3,03	51
Queso manaba	113	4,04	0,2000 \$	4,50	32
Queso parmesano	878	4,04	0,2000 \$	6,55	74
Royal	3	4,04	0,2000 \$	1,55	9
Rúcula	2634	4,04	0,2000 \$	1,81	243
Sal	531	4,04	0,2000 \$	0,85	159
Tilapia	2458	4,04	0,2000 \$	4,50	149
Tomate cherry	702	4,04	0,2000 \$	2,00	119
Tomate riñon	146	4,04	0,2000 \$	1,00	77
Tripa de res	558	4,04	0,2000 \$	2,00	106
Vinagre Balsámico	13	4,04	0,2000 \$	37,72	4
Vinagre blanco	191	4,04	0,2000 \$	2,17	60
Yuca	11	4,04	0,2000 \$	15,00	5
Zanahoria	88	4,04	0,2000 \$	0,50	84

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 53. Lote Económico Año 2029

LOTE ECONÓMICO AÑO 2029

Insumos	U=Consumo	F=Costos Fijos	C=Costo por	P=Precio	LE=Lote Económico
	anual Unidades		mantener inventario	compra unitario	
Aceite de Oliva	108	4,04	0,2000	\$ 70,40	8
Aceite Vegetal	189	4,04	0,2000	\$ 4,45	41
Achiote	58	4,04	0,2000	\$ 3,39	26
Agua Mineral con gas	323	4,04	0,2000	\$ 1,40	97
Aguardiente	366	4,04	0,2000	\$ 14,24	32
Aguardiente de pata de vaca	129	4,04	0,2000	\$ 18,00	17
Ají	109	4,04	0,2000	\$ 0,65	82
Ajo	639	4,04	0,2000	\$ 1,29	141
Anís estrellado	7	4,04	0,2000	\$ 6,50	7
Apio	129	4,04	0,2000	\$ 0,69	87
Arveja tierna	30	4,04	0,2000	\$ 1,10	33
Azúcar	6	4,04	0,2000	\$ 45,00	2
Café de Zaruma	32	4,04	0,2000	\$ 14,80	9
Camarón	15	4,04	0,2000	\$ 6,90	9
Canela rama	204	4,04	0,2000	\$ 10,00	29
Carne de cerdo	586	4,04	0,2000	\$ 5,93	63
Carne molida	99	4,04	0,2000	\$ 4,65	29
Cebolla blanca	2057	4,04	0,2000	\$ 1,44	240
Cebolla morada	1075	4,04	0,2000	\$ 1,00	208
Cebolla perla	50	4,04	0,2000	\$ 1,00	45
Cerveza	65	4,04	0,2000	\$ 17,00	12
Chicharrón de cerdo	44	4,04	0,2000	\$ 3,75	22
Choclo tierno	11	4,04	0,2000	\$ 15,00	5
Chocolate de Ambato	323	4,04	0,2000	\$ 2,54	72
Cilantro	667	4,04	0,2000	\$ 0,70	196
Clavo de olor	72	4,04	0,2000	\$ 10,00	17
Comino molido	79	4,04	0,2000	\$ 4,50	27
Crema de leche	53	4,04	0,2000	\$ 4,14	23
Esencia de vainilla	1	4,04	0,2000	\$ 0,45	10
Guayusa	1210	4,04	0,2000	\$ 1,20	202
Guineo	106	4,04	0,2000	\$ 1,50	53
Habas	3871	4,04	0,2000	\$ 5,00	177
Harina de Jora	121	4,04	0,2000	\$ 4,50	33
Harina flor	166	4,04	0,2000	\$ 2,50	52
Hielo	151	4,04	0,2000	\$ 1,45	65
Hierba Buena	1290	4,04	0,2000	\$ 0,39	366
Hoja de albahaca	12	4,04	0,2000	\$ 0,78	25
Hojas de Atchera	110	4,04	0,2000	\$ 0,56	89
Hojas de Bijao	184	4,04	0,2000	\$ 8,17	30
Huevos	88	4,04	0,2000	\$ 3,75	31
Ishpingo	18	4,04	0,2000	\$ 20,00	6
Leche	1214	4,04	0,2000	\$ 0,75	256

Leche Condensada	164	4,04	0,2000 \$	1,85	60
Leche evaporada	157	4,04	0,2000 \$	1,70	61
Licor de café	129	4,04	0,2000 \$	28,31	14
Limón	1138	4,04	0,2000 \$	1,00	214
Maduro	32	4,04	0,2000 \$	7,00	14
Maíz amarillo	1	4,04	0,2000 \$	18,00	2
Maíz para tostado	97	4,04	0,2000 \$	2,25	42
Manteca de cerdo	7	4,04	0,2000 \$	6,88	7
Mantequilla	35	4,04	0,2000 \$	25,88	7
Maracuyá	774	4,04	0,2000 \$	1,50	144
Mayonesa	115	4,04	0,2000 \$	10,24	21
Menta	48	4,04	0,2000 \$	1,00	44
Menudo de res	403	4,04	0,2000 \$	3,04	73
Miel de abeja	214	4,04	0,2000 \$	10,80	28
Mollejas	586	4,04	0,2000 \$	4,39	73
Morocho molido	361	4,04	0,2000 \$	1,81	90
Mostaza	45	4,04	0,2000 \$	14,16	11
Mote	8	4,04	0,2000 \$	35,00	3
Naranja	1	4,04	0,2000 \$	15,00	2
Naranjailla	710	4,04	0,2000 \$	1,00	169
Nuez Moscada	53	4,04	0,2000 \$	18,00	11
Orégano	52	4,04	0,2000 \$	4,00	23
Panela molida	676	4,04	0,2000 \$	1,00	165
Papas chola	17	4,04	0,2000 \$	25,00	5
Pasas	19	4,04	0,2000 \$	2,00	20
Pepinillo	213	4,04	0,2000 \$	0,60	120
Perejil	463	4,04	0,2000 \$	0,63	172
Pimienta dulce	4	4,04	0,2000 \$	7,50	5
Pimienta molida	108	4,04	0,2000 \$	5,50	28
Pimiento	160	4,04	0,2000 \$	1,08	77
Piña	40	4,04	0,2000 \$	1,00	40
Plátano verde	30	4,04	0,2000 \$	9,00	12
Pollo de campo	356	4,04	0,2000 \$	5,50	51
Pollo de encubadora	57	4,04	0,2000 \$	4,50	23
Polvo de hornear	40	4,04	0,2000 \$	2,42	26
Queso fresco	205	4,04	0,2000 \$	3,03	52
Queso manaba	119	4,04	0,2000 \$	4,50	33
Queso parmesano	922	4,04	0,2000 \$	6,55	75
Royal	4	4,04	0,2000 \$	1,55	10
Rúcula	2765	4,04	0,2000 \$	1,81	248
Sal	558	4,04	0,2000 \$	0,85	163
Tilapia	2581	4,04	0,2000 \$	4,50	152
Tomate cherry	737	4,04	0,2000 \$	2,00	122
Tomate riñon	154	4,04	0,2000 \$	1,00	79
Tripa de res	586	4,04	0,2000 \$	2,00	109
Vinagre Balsámico	14	4,04	0,2000 \$	37,72	4
Vinagre blanco	201	4,04	0,2000 \$	2,17	61
Yuca	12	4,04	0,2000 \$	15,00	6
Zanahoria	92	4,04	0,2000 \$	0,50	86

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 54. Lote Económico Año 2030

LOTE ECONÓMICO AÑO 2030

Insumos	U=Consumo	F=Costos Fijos	C=Costo	P=Precio	LE=Lote Económico
	anual Unidades		por mantener	compra unitario	
Aceite de Oliva	114	4,04	0,2000	\$ 70,40	8
Aceite Vegetal	198	4,04	0,2000	\$ 4,45	42
Achiote	61	4,04	0,2000	\$ 3,39	27
Agua Mineral con gas	339	4,04	0,2000	\$ 1,40	99
Aguardiente	384	4,04	0,2000	\$ 14,24	33
Aguardiente de pata de vaca	135	4,04	0,2000	\$ 18,00	17
Ají	115	4,04	0,2000	\$ 0,65	84
Ajo	671	4,04	0,2000	\$ 1,29	145
Anís estrellado	7	4,04	0,2000	\$ 6,50	7
Apio	135	4,04	0,2000	\$ 0,69	89
Arveja tierna	32	4,04	0,2000	\$ 1,10	34
Azúcar	6	4,04	0,2000	\$ 45,00	2
Café de Zaruma	34	4,04	0,2000	\$ 14,80	10
Camarón	16	4,04	0,2000	\$ 6,90	10
Canela rama	214	4,04	0,2000	\$ 10,00	29
Carne de cerdo	615	4,04	0,2000	\$ 5,93	65
Carne molida	104	4,04	0,2000	\$ 4,65	30
Cebolla blanca	2160	4,04	0,2000	\$ 1,44	246
Cebolla morada	1129	4,04	0,2000	\$ 1,00	214
Cebolla perla	53	4,04	0,2000	\$ 1,00	46
Cerveza	68	4,04	0,2000	\$ 17,00	13
Chicharrón de cerdo	46	4,04	0,2000	\$ 3,75	22
Choclo tierno	11	4,04	0,2000	\$ 15,00	6
Chocolate de Ambato	339	4,04	0,2000	\$ 2,54	73
Cilantro	700	4,04	0,2000	\$ 0,70	201
Clavo de olor	76	4,04	0,2000	\$ 10,00	17
Comino molido	83	4,04	0,2000	\$ 4,50	27
Crema de leche	55	4,04	0,2000	\$ 4,14	23
Esencia de vainilla	1	4,04	0,2000	\$ 0,45	10
Guayusa	1270	4,04	0,2000	\$ 1,20	207
Guíneo	111	4,04	0,2000	\$ 1,50	55
Habas	4064	4,04	0,2000	\$ 5,00	181
Harina de Jora	127	4,04	0,2000	\$ 4,50	34
Harina flor	175	4,04	0,2000	\$ 2,50	53
Hielo	158	4,04	0,2000	\$ 1,45	66
Hierba Buena	1355	4,04	0,2000	\$ 0,39	375
Hoja de albahaca	12	4,04	0,2000	\$ 0,78	25
Hojas de Atchera	115	4,04	0,2000	\$ 0,56	91
Hojas de Bijao	194	4,04	0,2000	\$ 8,17	31
Huevos	92	4,04	0,2000	\$ 3,75	32
Ishpingo	19	4,04	0,2000	\$ 20,00	6
Leche	1275	4,04	0,2000	\$ 0,75	262

Leche Condensada	172	4,04	0,2000 \$	1,85	61
Leche evaporada	165	4,04	0,2000 \$	1,70	63
Licor de café	135	4,04	0,2000 \$	28,31	14
Limón	1195	4,04	0,2000 \$	1,00	220
Maduro	34	4,04	0,2000 \$	7,00	14
Maíz amarillo	1	4,04	0,2000 \$	18,00	2
Maíz para tostado	102	4,04	0,2000 \$	2,25	43
Manteca de cerdo	8	4,04	0,2000 \$	6,88	7
Mantequilla	36	4,04	0,2000 \$	25,88	8
Maracuyá	813	4,04	0,2000 \$	1,50	148
Mayonesa	121	4,04	0,2000 \$	10,24	22
Menta	51	4,04	0,2000 \$	1,00	45
Menudo de res	423	4,04	0,2000 \$	3,04	75
Miel de abeja	225	4,04	0,2000 \$	10,80	29
Mollejas	615	4,04	0,2000 \$	4,39	75
Morocho molido	379	4,04	0,2000 \$	1,81	92
Mostaza	48	4,04	0,2000 \$	14,16	12
Mote	8	4,04	0,2000 \$	35,00	3
Naranja	1	4,04	0,2000 \$	15,00	2
Naranjilla	745	4,04	0,2000 \$	1,00	174
Nuez Moscada	56	4,04	0,2000 \$	18,00	11
Orégano	55	4,04	0,2000 \$	4,00	24
Panela molida	709	4,04	0,2000 \$	1,00	169
Papas chola	18	4,04	0,2000 \$	25,00	5
Pasas	20	4,04	0,2000 \$	2,00	20
Pepinillo	224	4,04	0,2000 \$	0,60	123
Perejil	486	4,04	0,2000 \$	0,63	177
Pimienta dulce	4	4,04	0,2000 \$	7,50	5
Pimienta molida	113	4,04	0,2000 \$	5,50	29
Pimiento	168	4,04	0,2000 \$	1,08	79
Piña	42	4,04	0,2000 \$	1,00	41
Plátano verde	32	4,04	0,2000 \$	9,00	12
Pollo de campo	373	4,04	0,2000 \$	5,50	52
Pollo de encubadora	60	4,04	0,2000 \$	4,50	23
Polvo de hornear	42	4,04	0,2000 \$	2,42	26
Queso fresco	216	4,04	0,2000 \$	3,03	54
Queso manaba	125	4,04	0,2000 \$	4,50	33
Queso parmesano	968	4,04	0,2000 \$	6,55	77
Royal	4	4,04	0,2000 \$	1,55	10
Rúcula	2904	4,04	0,2000 \$	1,81	255
Sal	586	4,04	0,2000 \$	0,85	167
Tilapia	2710	4,04	0,2000 \$	4,50	156
Tomate cherry	774	4,04	0,2000 \$	2,00	125
Tomate riñon	161	4,04	0,2000 \$	1,00	81
Tripa de res	615	4,04	0,2000 \$	2,00	111
Vinagre Balsámico	15	4,04	0,2000 \$	37,72	4
Vinagre blanco	211	4,04	0,2000 \$	2,17	63
Yuca	12	4,04	0,2000 \$	15,00	6
Zanahoria	97	4,04	0,2000 \$	0,50	88

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 55. Lote Económico de Compra Consolidado

LOTE ECONÓMICO DE COMPRA CONSOLIDADO

Insumos	2026	2027	2028	2029	2030
Aceite de Oliva	7	8	8	8	8
Aceite Vegetal	38	39	40	41	42
Achiote	24	25	26	26	27
Agua Mineral con gas	90	92	94	97	99
Aguardiente	30	31	31	32	33
Aguardiente de pata de vaca	16	16	17	17	17
Ají	77	78	80	82	84
Ajo	132	135	138	141	145
Anís estrellado	6	6	6	7	7
Apio	81	83	85	87	89
Arveja tierna	31	32	32	33	34
Azúcar	2	2	2	2	2
Café de Zaruma	9	9	9	9	10
Camarón	9	9	9	9	10
Canela rama	27	27	28	29	29
Carne de cerdo	59	60	62	63	65
Carne molida	27	28	29	29	30
Cebolla blanca	223	229	235	240	246
Cebolla morada	194	199	203	208	214
Cebolla perla	42	43	44	45	46
Cerveza	12	12	12	12	13
Chicharrón de cerdo	20	21	21	22	22
Choclo tierno	5	5	5	5	6
Chocolate de Ambato	67	68	70	72	73
Cilantro	182	187	191	196	201
Clavo de olor	16	16	17	17	17
Comino molido	25	25	26	27	27
Crema de leche	21	22	22	23	23
Esencia de vainilla	9	9	10	10	10
Guayusa	188	192	197	202	207
Guineo	50	51	52	53	55
Habas	164	168	173	177	181
Harina de Jora	31	31	32	33	34
Harina flor	48	49	51	52	53
Hielo	60	62	63	65	66
Hierba Buena	340	348	357	366	375
Hoja de albahaca	23	24	24	25	25
Hojas de Atchera	83	85	87	89	91
Hojas de Bijao	28	29	29	30	31
Huevos	29	29	30	31	32
Ishpingo	6	6	6	6	6
Leche	238	244	250	256	262

Leche Condensada	56	57	58	60	61
Leche evaporada	57	58	60	61	63
Licor de café	13	13	13	14	14
Limón	199	204	209	214	220
Maduro	13	13	13	14	14
Maíz amarillo	1	1	2	2	2
Maíz para tostado	39	40	41	42	43
Manteca de cerdo	6	6	6	7	7
Mantequilla	7	7	7	7	8
Maracuyá	134	138	141	144	148
Mayonesa	20	20	21	21	22
Menta	41	42	43	44	45
Menudo de res	68	70	71	73	75
Miel de abeja	26	27	28	28	29
Mollejas	68	70	72	73	75
Morocho molido	83	85	88	90	92
Mostaza	11	11	11	11	12
Mote	3	3	3	3	3
Naranja	2	2	2	2	2
Naranjilla	157	161	165	169	174
Nuez Moscada	10	10	11	11	11
Orégano	21	22	22	23	24
Panela molida	154	157	161	165	169
Papas chola	5	5	5	5	5
Pasas	18	19	19	20	20
Pepinillo	111	114	117	120	123
Perejil	160	164	168	172	177
Pimienta dulce	4	5	5	5	5
Pimienta molida	26	27	27	28	29
Pimienta	72	74	75	77	79
Piña	38	38	39	40	41
Plátano verde	11	11	11	12	12
Pollo de campo	48	49	50	51	52
Pollo de encubadora	21	22	22	23	23
Polvo de hornear	24	24	25	26	26
Queso fresco	49	50	51	52	54
Queso manaba	30	31	32	33	33
Queso parmesano	70	72	74	75	77
Royal	9	9	9	10	10
Rúcula	231	237	243	248	255
Sal	151	155	159	163	167
Tilapia	142	145	149	152	156
Tomate cherry	113	116	119	122	125
Tomate riñon	73	75	77	79	81
Tripa de res	101	104	106	109	111
Vinagre Balsámico	4	4	4	4	4
Vinagre blanco	57	58	60	61	63
Yuca	5	5	5	6	6
Zanahoria	80	82	84	86	88

Elaborado por: Las Autoras

5.8.3. Proyecciones Financieras

El objetivo de este apartado es presentar las proyecciones financieras del negocio con el fin de evaluar las implicaciones futuras de las decisiones estratégicas y operativas adoptadas.

Las proyecciones incluyen los siguientes estados financieros clave:

- Estado de resultados proyectado, que resume los ingresos calculados en base a las unidades de ventas proyectadas tomando como base el año 2025 en un escenario normal con una participación en el mercado del 7%, con un crecimiento del 5% en el nivel de ventas para cada año del proyecto, el costo de MPD ha sido calculado con la investigación de los precios de mercado en el 2025 de cada uno de los insumos utilizados para la preparación de los platos y para cada año del proyecto se ha proyectado un incremento del 5% considerando la inflación, una vez obtenido el precio unitario de cada insumo por año fueron multiplicados por la cantidad necesaria de insumo por plato, y por los platos proyectados en unidades a vender por año. El costo de MOD ha sido calculado con los sueldos establecidos por puesto de trabajo, incluyendo los beneficios por ley multiplicados por el número de personas necesarias para el proceso productivo al mes y estos determinados al año, el mismo proceso fue aplicado para el cálculo de la MOI. Los CIF fueron considerados los insumos necesarios para la prestación del servicio distintos a MPD en su valor unitario al 2025 por la cantidad necesaria al año, para determinar sus valores por año del proyecto se consideró un incremento en sus precios del 5% por concepto de inflación. Para los servicios básicos se consideraron los valores mensuales por cada servicio proyectados al año con incremento del 5% por la inflación. El arriendo fue calculado de manera proyectada al año con un incremento del 5% por concepto de la inflación.
- Balance general proyectado, muestra la posición financiera de la empresa en cada año proyectado, detallando el valor de efectivo y equivalentes al final de cada año, el valor de activos fijos e intangibles con sus valores de depreciación respectivos. Los pasivos detallan el valor de pasivos financieros, ya que no tendrá obligaciones con proveedores porque los pagos serán realizados en efectivo al momento de la compra, constan también los valores de participación a trabajadores e Impuesto a la Renta del 25%, el valor que se adeuda a accionistas de \$18,481.59. En el patrimonio se encuentran detallados los valores por concepto de Reserva Legal que se realizó

únicamente en el primer año ya que al constituirse como una Sociedad Anónima su Reserva Legal debe ser del 10% y no sobrepasar el 50% de su capital, los resultados acumulados constituyen el resultado de año anterior que ha sido acumulado y como Resultado del Ejercicio se trasladaron los valores del P&G de cada año.

- Flujo de caja del Inversionista Proyectado, refleja la entrada y salida de recursos financieros generados por la operación, inversión y financiamiento del negocio durante los periodos de análisis, permitiendo analizar el flujo disponible del inversionista deducidos los pagos de financiamiento.

Estas herramientas son fundamentales para anticipar el desempeño económico de la empresa y tomar decisiones informadas sobre su viabilidad y sostenibilidad a mediano y largo plazo.

5.8.4. Estado de Resultados y Balance General

Considerando las ventas, costos y gastos antes analizados, se conformó el estado de resultados para los cinco años en estudio. Con esta información y la desprendida del presupuesto de inversiones, se conformó el balance general anual del proyecto. El balance general de la empresa se encuentra detallado en la tabla N°56 y el Estado de Resultado en la Tabla N°57.

Tabla 56. Balance General Proyectado

Arutam					
Balance General Proyectado					
	2026	2027	2028	2029	2030
Activos	\$ 58,944.69	\$ 58,594.67	\$ 60,961.29	\$ 82,984.37	\$ 108,462.11
Corrientes	\$ 17,556.98	\$ 21,924.67	\$ 29,884.00	\$ 54,175.26	\$ 84,471.19
Bancos	\$ 17,556.98	\$ 21,924.67	\$ 29,884.00	\$ 54,175.26	\$ 84,471.19
No Corrientes	\$ 39,772.72	\$ 35,140.00	\$ 29,632.29	\$ 27,449.10	\$ 22,715.92
Equipo de computación	\$ 657.99	\$ 657.99	\$ -	\$ 800.00	\$ 800.00
(-) Dep. Equipo de computación	\$ -219.33	\$ -438.66	\$ -	\$ -266.67	\$ -533.33
Equipos	\$ 19,008.84	\$ 19,008.84	\$ 19,008.84	\$ 19,008.84	\$ 19,008.84
(-) Dep. Equipos	\$ -1,900.88	\$ -3,801.77	\$ -4,652.65	\$ -7,603.54	\$ -9,504.42
Instalación	\$ 7,800.00	\$ 7,800.00	\$ 7,000.00	\$ 7,950.00	\$ 7,950.00
(-) Dep. Instalación	\$ -780.00	\$ -1,560.00	\$ -2,100.00	\$ -2,895.00	\$ -3,690.00
Maquinaria	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
(-) Dep. Maquinaria	\$ -	\$ -	\$ -1,050.00	\$ -	\$ -
Muebles y Enseres	\$ 16,773.00	\$ 16,773.00	\$ 16,323.00	\$ 16,873.00	\$ 16,873.00
(-) Dep. Muebles y Enseres	\$ -1,677.30	\$ -3,354.60	\$ -4,896.90	\$ -6,584.20	\$ -8,271.50
Software	\$ 165.60	\$ 165.60	\$ -	\$ 250.00	\$ 250.00
(-) Dep. Software	\$ -55.20	\$ -110.40	\$ -	\$ -83.33	\$ -166.67
Otros Activos	\$ 1,615.00	\$ 1,530.00	\$ 1,445.00	\$ 1,360.00	\$ 1,275.00
Gastos de Constitución	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00	\$ 1,700.00
Amortización Acumulada	\$ -85.00	\$ -170.00	\$ -255.00	\$ -340.00	\$ -425.00
Pasivo	\$ 53,956.28	\$ 46,540.47	\$ 38,326.16	\$ 35,127.89	\$ 33,241.56
Corriente	\$ 11,433.61	\$ 14,230.92	\$ 17,539.82	\$ 17,446.30	\$ 15,559.97
Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Obligaciones Financieras CP	\$ 9,051.96	\$ 10,213.11	\$ 11,523.21	\$ 3,104.75	\$ -
Impuesto a la Renta por Pagar	\$ 1,396.14	\$ 2,355.26	\$ 3,526.98	\$ 8,407.12	\$ 9,121.36
15% Participación Trabajadores	\$ 985.51	\$ 1,662.54	\$ 2,489.63	\$ 5,934.43	\$ 6,438.61
No Corriente	\$ 42,522.67	\$ 32,309.55	\$ 20,786.34	\$ 17,681.59	\$ 17,681.59
Obligaciones Financieras LP	\$ 24,841.08	\$ 14,627.96	\$ 3,104.75	\$ -	\$ -
Cuentas por pagar Accionistas	\$ 17,681.59	\$ 17,681.59	\$ 17,681.59	\$ 17,681.59	\$ 17,681.59
Patrimonio	\$ 4,988.42	\$ 12,054.20	\$ 22,635.13	\$ 47,856.48	\$ 75,220.56
Capital Social	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 800.00
Reserva Legal	\$ 418.84	\$ 418.84	\$ 418.84	\$ 418.84	\$ 418.84
Resultados Acumulados	\$ -	\$ 3,769.57	\$ 10,835.36	\$ 21,416.29	\$ 46,637.64
Resultado del Ejercicio	\$ 3,769.57	\$ 7,065.79	\$ 10,580.93	\$ 25,221.35	\$ 27,364.08
Total Pasivo y Patrimonio	\$ 58,944.69	\$ 58,594.67	\$ 60,961.29	\$ 82,984.37	\$ 108,462.11

Elaborado por: Las Autoras

Tabla 57. Estado de Resultado Proyectado

Arutam						
Estado de Resultados Proyectado						
	2026	2027	2028	2029	2030	
(+) Ingresos Operacionales	\$ 293,190.45	\$ 311,852.03	\$ 331,701.41	\$ 367,934.81	\$ 386,331.55	
Ventas	\$ 293,190.45	\$ 311,852.03	\$ 331,701.41	\$ 367,934.81	\$ 386,331.55	
(-) Costo de Ventas	\$ -250,392.22	\$ -262,675.94	\$ -276,133.85	\$ -289,217.13	\$ -303,437.08	
MPD	\$ -95,451.90	\$ -100,224.49	\$ -105,235.71	\$ -110,497.50	\$ -116,022.38	
MOD	\$ -92,242.20	\$ -96,854.31	\$ -101,697.02	\$ -106,781.87	\$ -112,120.97	
MOI	\$ -12,222.60	\$ -12,833.73	\$ -13,475.42	\$ -14,149.19	\$ -14,856.65	
CIF	\$ -50,475.52	\$ -52,763.41	\$ -55,165.70	\$ -57,788.57	\$ -60,437.09	
Pérdida por deterioro AF	\$ -	\$ -	\$ -560.00	\$ -	\$ -	
(=) Utilidad Marginal	\$ 42,798.24	\$ 49,176.08	\$ 55,567.55	\$ 78,717.68	\$ 82,894.47	
Gastos Administrativos	\$ -13,907.01	\$ -14,602.37	\$ -15,332.48	\$ -16,099.11	\$ -16,904.06	
Gastos de Venta	\$ -18,924.94	\$ -19,871.19	\$ -20,864.75	\$ -21,907.99	\$ -23,003.39	
Pérdida por deterioro AF			\$ -315.00			
(=) Utilidad Operacional	\$ 9,966.28	\$ 14,702.53	\$ 19,055.32	\$ 40,710.58	\$ 42,987.02	
Intereses Financieros	\$ -3,396.21	\$ -3,618.94	\$ -2,457.79	\$ -1,147.69	\$ -62.98	
(=) Utilidad Ant. Imp. Y Part. Trab	\$ 6,570.06	\$ 11,083.59	\$ 16,597.53	\$ 39,562.90	\$ 42,924.04	
(-) 15% PT	\$ -985.51	\$ -1,662.54	\$ -2,489.63	\$ -5,934.43	\$ -6,438.61	
(=) Utilidad Antes de IR	\$ 5,584.55	\$ 9,421.05	\$ 14,107.90	\$ 33,628.46	\$ 36,485.44	
(-) 25% IR	\$ -1,396.14	\$ -2,355.26	\$ -3,526.98	\$ -8,407.12	\$ -9,121.36	
(=) Utilidad Neta	\$ 4,188.42	\$ 7,065.79	\$ 10,580.93	\$ 25,221.35	\$ 27,364.08	

Elaborado por: Las Autoras

5.8.5. Flujo de Caja

De acuerdo con el estado de resultados y considerando las necesidades de fondos en el ejercicio, se logró establecer el requerimiento de financiamiento. Para la elaboración del flujo de caja proyectado se tomaron en cuenta los siguientes aspectos: (Ver Tabla N° 58)

La política de pago a proveedores de materia prima directa serán al contado. La materia prima indirecta y los gastos se cancelan al contado.

Tabla 58. Flujo de Caja (Inversionista)

Arutam						
Fujo de Caja (Inversionista) Proyectado						
	2025	2026	2027	2028	2029	2030
(+) Ingresos Operacionales		\$ 293.190,45	\$ 311.852,03	\$ 331.701,41	\$ 367.934,81	\$ 386.331,55
Ventas		\$ 293.190,45	\$ 311.852,03	\$ 331.701,41	\$ 367.934,81	\$ 386.331,55
(-) Costo de Ventas		\$ -250.392,22	\$ -262.675,94	\$ -276.133,85	\$ -289.217,13	\$ -303.437,08
MPD		\$ -95.451,90	\$ -100.224,49	\$ -105.235,71	\$ -110.497,50	\$ -116.022,38
MOD		\$ -92.242,20	\$ -96.854,31	\$ -101.697,02	\$ -106.781,87	\$ -112.120,97
MOI		\$ -12.222,60	\$ -12.833,73	\$ -13.475,42	\$ -14.149,19	\$ -14.856,65
CIF		\$ -50.475,52	\$ -52.763,41	\$ -55.165,70	\$ -57.788,57	\$ -60.437,09
Valor el libros		\$ -	\$ -	\$ -560,00	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Marginal		\$ 42.798,24	\$ 49.176,08	\$ 55.567,55	\$ 78.717,68	\$ 82.894,47
Gastos Administrativos		\$ -13.907,01	\$ -14.602,37	\$ -15.332,48	\$ -16.099,11	\$ -16.904,06
Gastos de Venta		\$ -18.924,94	\$ -19.871,19	\$ -20.864,75	\$ -21.907,99	\$ -23.003,39
Pérdida por deterioro AF		\$ -	\$ -	\$ -315,00	\$ -	\$ -
(=) Utilidad Operacional		\$ 9.966,28	\$ 14.702,53	\$ 19.055,32	\$ 40.710,58	\$ 42.987,02
Intereses Financieros		\$ -3.396,21	\$ -3.618,94	\$ -2.457,79	\$ -1.147,69	\$ -62,98
(=) Utilidad Ant. Imp. Y Part. Trab		\$ 6.570,06	\$ 11.083,59	\$ 16.597,53	\$ 39.562,90	\$ 42.924,04
(-) 15% PT		\$ -985,51	\$ -1.662,54	\$ -2.489,63	\$ -5.934,43	\$ -6.438,61
(=) Utilidad Antes de IR		\$ 5.584,55	\$ 9.421,05	\$ 14.107,90	\$ 33.628,46	\$ 36.485,44
(-) 25% IR		\$ -1.396,14	\$ -2.355,26	\$ -3.526,98	\$ -8.407,12	\$ -9.121,36
(=) Utilidad Neta		\$ 4.188,42	\$ 7.065,79	\$ 10.580,93	\$ 25.221,35	\$ 27.364,08
(+) Depreciación y amortización		\$ 4.717,71	\$ 4.717,71	\$ 4.717,71	\$ 4.818,18	\$ 4.818,18
Inversión	\$ -58.481,59			\$ -2.550,00		
Préstamo	\$ 40.000,00					
Amortización del préstamo		\$ -6.106,96	\$ -9.051,96	\$ -10.213,11	\$ -11.523,21	\$ -3.104,75
(=) Flujo de Caja Inversionista	\$ -18.481,59	\$ 2.799,17	\$ 2.731,54	\$ 2.535,53	\$ 18.516,32	\$ 29.077,52

Elaborado por: Las Autoras

El 70% de las ventas se realiza al contado y la diferencia a través de tarjetas de crédito, cartera que se recupera en 7 días por lo que no se determina una cartera de clientes.

Para el financiamiento de la inversión, los accionistas invierten US\$ 18,481.59 y la diferencia por medio de un préstamo bancario a través del Banco del Pacifico. Dicho préstamo tiene un costo del 12.13% anual con tres meses de gracia y un plazo de 4 años. La tabla de amortización del préstamo se encuentra en la Tabla N° 59, la misma que fue

calculada con amortizaciones mensuales. A finales del año 2028 se realizó el reemplazo de la maquinaria que se encontraba totalmente depreciada.

Tabla 59. Tabla de Amortización

Inversión inicial	40,000.00			
Tasa de deuda	1.01% Anual 12,13%			
Plazo de deuda	48			
Período	Pago	Capital	Intereses	Saldo
0				\$ 40,000.00
1	\$ 1,055.91	\$ 651.58	\$ 404.33	\$ 39,348.42
2	\$ 1,055.91	\$ 658.16	\$ 397.75	\$ 38,690.26
3	\$ 1,055.91	\$ 664.81	\$ 391.09	\$ 38,025.45
4	\$ 1,055.91	\$ 671.53	\$ 384.37	\$ 37,353.91
5	\$ 1,055.91	\$ 678.32	\$ 377.59	\$ 36,675.59
6	\$ 1,055.91	\$ 685.18	\$ 370.73	\$ 35,990.41
7	\$ 1,055.91	\$ 692.11	\$ 363.80	\$ 35,298.31
8	\$ 1,055.91	\$ 699.10	\$ 356.81	\$ 34,599.21
9	\$ 1,055.91	\$ 706.17	\$ 349.74	\$ 33,893.04
10	\$ 1,055.91	\$ 713.31	\$ 342.60	\$ 33,179.73
11	\$ 1,055.91	\$ 720.52	\$ 335.39	\$ 32,459.22
12	\$ 1,055.91	\$ 727.80	\$ 328.11	\$ 31,731.42
13	\$ 1,055.91	\$ 735.16	\$ 320.75	\$ 30,996.26
14	\$ 1,055.91	\$ 742.59	\$ 313.32	\$ 30,253.67
15	\$ 1,055.91	\$ 750.09	\$ 305.81	\$ 29,503.58
16	\$ 1,055.91	\$ 757.68	\$ 298.23	\$ 28,745.90
17	\$ 1,055.91	\$ 765.34	\$ 290.57	\$ 27,980.57
18	\$ 1,055.91	\$ 773.07	\$ 282.84	\$ 27,207.49
19	\$ 1,055.91	\$ 780.89	\$ 275.02	\$ 26,426.61
20	\$ 1,055.91	\$ 788.78	\$ 267.13	\$ 25,637.83
21	\$ 1,055.91	\$ 796.75	\$ 259.16	\$ 24,841.08
22	\$ 1,055.91	\$ 804.81	\$ 251.10	\$ 24,036.27
23	\$ 1,055.91	\$ 812.94	\$ 242.97	\$ 23,223.33
24	\$ 1,055.91	\$ 821.16	\$ 234.75	\$ 22,402.17
25	\$ 1,055.91	\$ 829.46	\$ 226.45	\$ 21,572.71
26	\$ 1,055.91	\$ 837.84	\$ 218.06	\$ 20,734.86
27	\$ 1,055.91	\$ 846.31	\$ 209.59	\$ 19,888.55
28	\$ 1,055.91	\$ 854.87	\$ 201.04	\$ 19,033.68
29	\$ 1,055.91	\$ 863.51	\$ 192.40	\$ 18,170.17
30	\$ 1,055.91	\$ 872.24	\$ 183.67	\$ 17,297.93
31	\$ 1,055.91	\$ 881.06	\$ 174.85	\$ 16,416.88
32	\$ 1,055.91	\$ 889.96	\$ 165.95	\$ 15,526.92
33	\$ 1,055.91	\$ 898.96	\$ 156.95	\$ 14,627.96
34	\$ 1,055.91	\$ 908.04	\$ 147.86	\$ 13,719.92
35	\$ 1,055.91	\$ 917.22	\$ 138.69	\$ 12,802.69
36	\$ 1,055.91	\$ 926.49	\$ 129.41	\$ 11,876.20
37	\$ 1,055.91	\$ 935.86	\$ 120.05	\$ 10,940.34
38	\$ 1,055.91	\$ 945.32	\$ 110.59	\$ 9,995.02
39	\$ 1,055.91	\$ 954.88	\$ 101.03	\$ 9,040.15
40	\$ 1,055.91	\$ 964.53	\$ 91.38	\$ 8,075.62
41	\$ 1,055.91	\$ 974.28	\$ 81.63	\$ 7,101.34
42	\$ 1,055.91	\$ 984.13	\$ 71.78	\$ 6,117.21
43	\$ 1,055.91	\$ 994.07	\$ 61.83	\$ 5,123.14
44	\$ 1,055.91	\$ 1,004.12	\$ 51.79	\$ 4,119.02
45	\$ 1,055.91	\$ 1,014.27	\$ 41.64	\$ 3,104.75
46	\$ 1,055.91	\$ 1,024.52	\$ 31.38	\$ 2,080.22
47	\$ 1,055.91	\$ 1,034.88	\$ 21.03	\$ 1,045.34
48	\$ 1,055.91	\$ 1,045.34	\$ 10.57	\$ -0.00
Total		\$ 40,000.00	\$ 10,683.60	

Elaborado por: Las Autoras

5.8.6. Evaluación Financiera

Una vez definidas las inversiones fijas y de capital de trabajo necesarias para la implementación del proyecto, es fundamental realizar una evaluación financiera que permita determinar la rentabilidad esperada del negocio.

Existen dos enfoques principales para este análisis:

- Métodos estáticos o aproximados, que no consideran el momento en que se generan los flujos de caja, tratándolos como si fueran percibidos en un mismo punto en el tiempo.
- Métodos dinámicos o clásicos, que incorporan el valor temporal del dinero mediante técnicas de actualización o descuento, permitiendo una evaluación más precisa del rendimiento real de la inversión.

Desde el punto de vista económico-financiero, toda inversión de capital debe cumplir con tres condiciones clave:

- Rentabilidad, asegurando un retorno adecuado sobre la inversión realizada.
- Seguridad, en cuanto a la capacidad del proyecto de generar flujos suficientes para cubrir tanto la inversión inicial como los costos operativos.
- Liquidez, es decir, la facilidad con la que el negocio podrá generar efectivo para cumplir con sus obligaciones en el corto plazo.

El análisis de estos tres aspectos se desarrollará en el presente capítulo, con el objetivo de determinar la viabilidad financiera del proyecto.

5.9. Métodos de Evaluación que Toman en Cuenta el Valor del Dinero en el Tiempo

5.9.1. Valor Actual Neto - VAN

Es el mejor método conocido y utilizado por los evaluadores de proyectos. Nos permite medir la rentabilidad del proyecto en valores monetarios que excede a la rentabilidad deseada después de recuperar toda la inversión. Para ello, calcula el valor actual de todos los flujos de caja proyectados a partir del primer período de operación y le resta la inversión total expresada en el momento cero.

Si el resultado es mayor que cero, mostrará cuanto se gana con el proyecto; si el resultado es igual a cero indica que el proyecto reporta exactamente la tasa de interés que se

quería obtener y si el resultado es negativo muestra el monto que falta para ganar la tasa que se deseaba obtener después de recuperar la inversión.

Tabla 60. Tasa aceptable de Rendimiento Global Mixta

TASA MINIMA ACEPTABLE DE RENDIMIENTO GLOBAL MI

Fuente	Capital	%	TMAR	Ponderación
Accionistas	\$ 18,481.59	32%	20.00%	6.32%
Deuda	\$ 40,000.00	68%	7.73%	5.29%
Total	\$ 58,481.59	100%		11.61%

Elaborado por: Las Autoras

Por la naturaleza del negocio al ser un emprendimiento se consideró necesario calcular únicamente la TMAR del inversionista y para este proyecto se estableció que es del 20% que es una tasa razonable que cubre la tasa que cobra el banco por concepto del préstamo financiero y está acorde a las condiciones del mercado. La TMAR de la deuda fue obtenida una vez deducida la carga impositiva ($12.13\% \cdot (1 - 0.3625)$) y determinar así el cargo de la deuda final.

Para el cálculo del VAN del flujo del inversionista se ha tomado en cuenta la TMAR del inversionista que es del 20%. Con todos estos datos se logró determinar el valor del VAN en: US\$ 7,830.42 lo que demuestra que el proyecto en estudio es viable.

Tabla 61. Valor Actual Neto

		Arutam					
		Estado de Resultados Proyectado					
		2025	2026	2027	2028	2029	2030
(=)	Flujo de Caja Accionista	\$ -18,481.59	\$ 2,799.17	\$ 2,731.54	\$ 2,535.53	\$ 18,516.32	\$ 29,077.52
VAN		\$7,830.42					

Elaborado por: Las Autoras

5.9.2. Tasa Interna de Retorno – TIR

La Tasa Interna de Retorno (TIR) es un indicador financiero que permite evaluar la rentabilidad de una inversión como, por ejemplo, la compra de un inmueble o el lanzamiento de un nuevo producto o servicio por parte de una empresa. En concreto, se trata de la tasa de descuento que hace que el valor presente neto (VAN) de los flujos de caja futuros de una

inversión sea igual a su coste inicial, es decir, es la tasa de rendimiento que iguala los flujos de caja descontados de una inversión con su coste inicial.

Por tanto, al calcular la TIR, es posible determinar la viabilidad de una inversión, ya que considera el importe inicial invertido y los beneficios obtenidos, así como los gastos asociados en cada periodo de tiempo (Universidades, 2024).

Tabla 62. Tasa Interna de Retorno

		Arutam					
		Estado de Resultados Proyectado					
		2025	2026	2027	2028	2029	2030
(=)	Flujo de Caja Accionista	\$ -18,481.59	\$ 2,799.17	\$ 2,731.54	\$ 2,535.53	\$ 18,516.32	\$ 29,077.52
VAN		\$7,830.42					
TIR		31.37%					

Elaborado por: Las Autoras

La TIR del proyecto es de 31.37%, lo que quiere decir que es mayor a la TMAR del inversionista, por lo tanto, el proyecto es rentable.

5.9.3. Índices de Liquidez

Los índices de liquidez nos permiten valorar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones de corto plazo, utilizando para ello sus activos corrientes disponibles. Estos indicadores sirven para analizar la solvencia operativa del negocio y su habilidad para mantener un ejercicio financiero saludable frente a compromisos inmediatos.

Tabla 63. Índice de Liquidez Corriente

Años	2026	2027	2028	2029	2030
Activos Corrientes	\$ 17,556.98	\$ 21,924.67	\$ 29,884.00	\$ 54,175.26	\$ 84,471.19
Pasivos Corrientes	\$ 11,433.61	\$ 14,230.92	\$ 17,539.82	\$ 17,446.30	\$ 15,559.97
Liquidez Corriente	1.54	1.54	1.70	3.11	5.43

Elaborado por: Las Autoras

Con respecto al capital de trabajo, se puede observar que la empresa cubre totalmente su necesidad de fondos con sus activos corrientes durante los cinco años de operación, a la vez se determinó el indicador liquidez corriente de los 5 periodos aplicando la siguiente fórmula:

$$\text{Liquidez Corriente} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

La razón liquidez corriente promedio de la empresa fue aproximadamente de \$ 2.66, significa que en promedio tiene \$2.66 en activos corrientes por cada dólar invertido en sus pasivos corriente. Además, presentó tendencia de crecimiento en 2029 del 3.11 a 5.43 en relación con el año anterior, la capacidad de pago es moderada para cumplir sus obligaciones a corto plazo.

6. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

- Mediante el análisis de mercado y encuestas realizadas se identificó que el perfil del consumidor ideal para nuestro restobar se enfoca más a personas entre 19 y 60 años, con un estilo de vida activo y social, ya que el consumidor actual no solo busca alimentarse, sino que buscan experiencias completas que combine sabor, cultura y ambiente.
- El modelo de negocio se adapta a una combinación de restaurante y bar (restobar) con un enfoque en experiencias sociales diurna y nocturnas, donde su propuesta de valor es ofrecer una experiencia integral: comida de calidad, coctelería de autor, música en vivo y un ambiente cultural que responde a las necesidades del consumidor y una propuesta distinta frente a la competencia de la zona.
- A través del estudio de mercado que se realizó se puede determinar el nivel de aceptación que tendría el Restobar Arutam, dado que, en el Centro histórico de Quito, es un establecimiento con este concepto; debido a que el lugar es de desarrollo y se convierte en una plaza de oportunidades para la ejecución de inversiones.
- Se determinó que las características del producto/servicio ofrecido y la innovación que representa introducir al mercado una alternativa de entretenimiento diferente, que combina gastronomía cultural con espectáculos en vivo, se identifica una clara oportunidad de posicionamiento. sin embargo, se debe considerar la posibilidad de implantar el proyecto en un lugar que financieramente no requiera un gasto de arrendamiento tan elevado, así como que brinde facilidades de acceso y seguridad sin descuidar el factor importante de encontrarse cercano a los grupos y actividades de interés
- Desde el punto de vista del mercado, no se refleja problemas en cuanto a la fijación de precios ni en la estrategia de comercialización, lo cual refuerza la viabilidad del proyecto en permite la aceptación y demanda del producto.

- Para lograr un posicionamiento macizo en la mente del consumidor, se concluye que es fundamental implementar estrategias publicitarias efectivas, complementadas con la realización de espectáculos en vivo como parte de la experiencia del cliente. Esta combinación permitirá generar fidelidad, al satisfacer sus expectativas y ofrecer un valor diferencial, al tiempo que se estimula el boca a boca positivo como herramienta de promoción orgánica. Asimismo, estas acciones contribuirán a fortalecer la confianza del público en el servicio, favoreciendo la consolidación de una imagen de marca coherente y atractiva.
- En cuanto a la parte financiera podemos destacar que el proyecto resulta viable, ya que se estima una VAN de \$ 7,830.42 y una TIR de 31,37% sin embargo en los 5 años aun no recuperamos la inversión inicial del proyecto.

6.2. Recomendaciones

- Se sugiere la puesta en marcha del proyecto de la implementación de un Restobar en el Centro histórico de Quito.
- Se propone realizar capacitaciones al personal sobre todo en relaciones humanas y cultural para brindar una excelente atención al cliente, y así incrementar la demanda e incentivarlos para que eleven su nivel de desempeño.
- Buscar y establecer alianzas con proveedores mayoristas de materia prima para la preparación de alimentos y bebidas, para poder optimizar costos de adquisición y lograr una reducción razonable de los gastos operativos a largo plazo.
- Es fundamental contar con la materia prima necesaria de manera oportuna y suficiente para garantizar la continuidad y eficiencia en el servicio al cliente y así evitar inconvenientes durante la operación.
- Se recomienda implementar un control riguroso de inventario, mediante registros diarios de insumos, que permitan anticipar necesidades de reposición y mantener un flujo adecuado de abastecimiento.

7. Bibliografía

- Baca Urbina, G. (2023). *Evaluación de Proyectos*. McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES S.A. DE C.V. <https://doi.org/978-607-15-0260-5>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria S.A. (2025). *BBVA*. BBVA: <https://www.bbva.es/finanzas-vistazo/ae/cuentas/como-elegir-el-nombre-de-una-empresa.html>
- Banco Central del Ecuador. (2025). *Informe de evolución de la economía ecuatoriana en 2024 y perspectivas 2025*.
- Caicedo Bastidas, J. A. (2022). La cultura gastronómica del centro histórico de la ciudad de Quito como patrimonio alimentario. *Revista ECA Sinergia*, 13(2), 118-128. https://doi.org/https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v13i2.3514
- DeForest, S. (26 de 11 de 2024). *Door Dash*. Door Dash: <https://merchants.doordash.com/es-us/blog/local-economy-impact>
- ESERP. (03 de 09 de 2024). *ESERP Digital Business & Law School*. ESERP Digital Business & Law School : <https://es.eserp.com/articulos/analisis-entorno-empresa/#que-es-el-analisis-del-entorno-de-una-empresa>
- Florez Uribe, J. A. (2015). *Plan de Negocios para Pequeñas Empresas*. Ediciones de la U. <https://doi.org/978-958-762-384-0>
- Grupo Rodizio. (23 de 10 de 2023). *Grupo Rodizio*. Grupo Rodizio: https://www.linkedin.com/pulse/el-crecimiento-exponencial-del-mercado-global-de-restaurantes-f0pie?utm_source=share&utm_medium=member_android&utm_campaign=share_via
- Harvard Business Press. (2009). *Crear un plan de negocios*. Harvard Business Press. <https://doi.org/9789568827113>, 9568827110
- Harvard Business School Publishing Corporation. (2021). *Cómo crear un plan de negocios*. Reverté S. A. <https://doi.org/978-84-291-9608-5>
- Law Depot. (01 de 04 de 2024). *Law Depot*. <https://www.lawdepot.com/es/negocios/plan-de-negocio/>: <https://www.lawdepot.com/es/negocios/plan-de-negocio/>
- Martínez Pedrós, D., & Milla Gutiérrez, A. (2012). *La elaboración del plan estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral*. Ediciones Díaz de Santos S. A.
- Ministerio de Turismo. (02 de 06 de 2023). *Ministerio de Turismo*. Ministerio de Turismo: <https://www.turismo.gob.ec/61442-2/>
- Ministerio de Turismo. (15 de 02 de 2025). *Servicios Turismo*. Servicios Turismo: <https://servicios.turismo.gob.ec/catastro-turistico/>
- Miranda Miranda, J. J. (2005). *Gestión de Proyectos: evaluación financiera-económica-social-ambiental*. MM Editores. <https://doi.org/958-96227-2-0>

- Open Park Financial. (01 de 2022). *Open Park Financial*. Open Park Financial:
<https://www.oneparkfinanciam.com/es/articulos/plan-de-negocios-como-crear-el-tuyo>
- Oscar, C. (2 de marzo de 2024). *OSCAR CAITA*. <https://www.oscarcaita.com/estudio-tecnico-en-los-proyectos-de-inversion/>
- Quiroz, G. (21 de 04 de 2024). *EL COMERCIO*. EL COMERCIO:
<https://www.elcomercio.com/actualidad/quito/el-centro-historico-se-puso-de-moda-pero-su-reactivacion-es-parcial.html>
- Quito Turismo. (20 de 05 de 2024). *Quito Turismo*. Quito Turismo: https://quito-turismo.gob.ec/descargas/2024/Informe_Analitico_Trimestral_QuitoCifras_20240520_final.pdf
- Rubio, E. (29 de 01 de 2023). *PRIMICIAS*. PRIMICIAS:
<https://www.primicias.ec/noticias/sociedad/ronda-atencion-turismo-quito-centro-historico/>
- Structuralia. (27 de julio de 2023). *Structuralia*. https://blog.structuralia.com/elementos-del-coste-de-produccion#elementor-toc__heading-anchor-0
- UNAM . (06 de 09 de 2016). *Coordinación de Universidad Abierta y Educación a Distancia de la UNAM*. Coordinación de Universidad Abierta y Educación a Distancia de la UNAM: https://repositorio-uapa.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/1508/mod_resource/content/1/contenido/index.html#:~:text=adquirir%20el%20producto.-,Estudio%20t%C3%A9cnico%20operativo,producci%C3%B3n%20espec%C3%ADficamente%20materiales%20y%20tr
- Universidades, S. (19 de 08 de 2024). *Santander Universidades*.
<https://www.santanderopenacademy.com/es/blog/calcular-la-tir.html>
- Weinberger Villarán, K. (2009). Plan de Negocios. Perú: Nathan Associates Inc.
- Zorita Lloreda, E. (2015). *Plan de Negocio*. ESIC. <https://doi.org/9788415986720>, 8415986726

ANEXOS

ENCUESTA AL CONSUMIDOR

Encuesta de Preferencias para la implementación de un Restobar Cultural en el Centro Histórico de Quito

EDAD:

OCUPACION:

GENERO: Masculino Femenino

¡Hola! Gracias por participar en esta encuesta. Queremos conocer tus gustos y preferencias para implementar un restobar en el Centro Histórico de Quito que brinde experiencias culturales únicas, como shows en vivo y gastronomía ecuatoriana.

La encuesta tarda aproximadamente 5 minutos. Tus respuestas serán completamente confidenciales y se usarán con fines de investigación.

¡Gracias por tu colaboración!

1.- ¿Cuáles de las siguientes actividades realizas con mayor frecuencia para entretenerte?

- a) Visitar bares o lugares de entretenimiento
- b) Restaurantes
- c) Ir al cine y eventos artísticos
- d) Otras actividades

2.- ¿Qué tipo de establecimientos o lugares de entretenimiento prefieres?

- a) Bares
- b) Restaurants
- c) Cafeterias
- d) Restobar
- e) Discotecas

3.- ¿Con qué frecuencia visitas Bares, Restaurants y Restobar?

- a) Frecuentemente (más de 4 veces al mes)
- b) Regularmente (3-4 veces al mes)
- c) Ocasionalmente (1-2 veces al mes)

4.- ¿Qué productos sueles consumir cuando visitas Bares y Restobares?

- a) Bebidas alcohólicas
- b) Bebidas no alcohólicas
- c) Aperitivos
- d) Platos Principales o Comida Gourmet
- e) Otros (especificar) _____

5.- ¿Qué tipo de experiencias culturales te gustaría disfrutar en un Restobar?

- a) Música en Vivo
- b) Presentaciones artísticas de bailes
- c) Otros (especificar) _____

6.- ¿Estaría dispuesto a pagar un poco más por acceder a un Restobar que combine gastronomía y cultura con shows de música y baile en vivo?

- a) Si
- b) No

7.- ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por la experiencia completa de gastronomía, cultura y shows de música y baile en vivo?

- a) \$20 - 35
- b) \$35 – 50
- c) \$60 ó más

8.- ¿Cuál es tu preferencia en cuanto al ambiente de un Restobar?

- a) Animado y bailable
- b) Moderno y elegante
- c) Relajado y tranquilo

9.- ¿Te gustaría que el Restobar se encuentre ubicado en el Centro Histórico de Quito?

- a) Si
- b) No

10.- ¿En qué horarios sueles visitar Restobares o lugares de entretenimiento?

- a) Entre Semana de 18:00 - 22:00

- b) Jueves o Viernes 20:00 - 23:00
- c) Sabados 20:00 - 00:00
- d) Domingos (Brunch o almuerzo cultural)

11.- ¿A través de que medio te gustaría enterarte de las promociones y eventos del Restobar?

- a) Radio
- b) TikTok
- c) Instagram
- d) WhatsApp

12.- ¿Qué aspectos valoras más al momento de elegir un Restobar que brinde experiencias gastronómicas y culturales combinados con shows de música y bailes en vivo en lugar de otros espacios de entretenimiento?

Gracias por tu tiempo y por ayudarnos a crear un espacio cultural y gastronómico ecuatoriano.

Elaboración: Los Autores

ANEXO 2. Presupuesto de Producción por productos

Presupuesto de Producción Molleja Asana					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Mollejas	227	gr	\$ 0,0044	\$	0,9965
Leche	250	ml	\$ 0,0008	\$	0,1875
Limón	80	gr	\$ 0,0010	\$	0,0800
Sal	45	gr	\$ 0,0009	\$	0,0383
Papas chola	350	gr	\$ 0,0003	\$	0,0875
Ajo	15	gr	\$ 0,0052	\$	0,0774
Cebolla blanca	15	gr	\$ 0,0024	\$	0,0360
Cilantro	3	gr	\$ 0,0023	\$	0,0070
Comino molido	3	gr	\$ 0,0099	\$	0,0298
Cerveza	60	ml	\$ 0,0024	\$	0,1417
Mostaza	10	gr	\$ 0,0035	\$	0,0354
Mantequilla	28	gr	\$ 0,0065	\$	0,1812
Costo/ plato				\$	1,90

Presupuesto de Producción Caldo Ukuta Aycha					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Menudo de res	250	gr	\$ 0,0030	\$	0,7600
Apio	60	gr	\$ 0,0009	\$	0,0552
Cebolla morada	100	gr	\$ 0,0010	\$	0,1000
Cebolla blanca	227	gr	\$ 0,0024	\$	0,5448
Ajo	15	gr	\$ 0,0052	\$	0,0774
Comino molido	3	gr	\$ 0,0099	\$	0,0298
Orégano	3	gr	\$ 0,0088	\$	0,0265
Sal	15	gr	\$ 0,0009	\$	0,0128
Cilantro	6	gr	\$ 0,0023	\$	0,0140
Limón	80	gr	\$ 0,0010	\$	0,0800
Maíz para tostado	60	gr	\$ 0,0023	\$	0,1350
Pimiento	30	gr	\$ 0,0011	\$	0,0325
Costo/ plato				\$	1,87

Presupuesto de Producción Asana chunchulli				
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total
Tripa de res	227	gr	\$ 0,0020	\$ 0,4540
Comino molido	3	gr	\$ 0,0099	\$ 0,0298
Orégano	3	gr	\$ 0,0088	\$ 0,0265
Vinagre blanco	240	ml	\$ 0,0005	\$ 0,1302
Sal	15	gr	\$ 0,0009	\$ 0,0128
Achiote	15	ml	\$ 0,0034	\$ 0,0509
Mote	200	gr	\$ 0,0004	\$ 0,0700
Papas chola	150	gr	\$ 0,0003	\$ 0,0375
Costo/ plato				\$ 0,81

Presupuesto de Producción Fritukunata				
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total
Carne de cerdo	227	gr	\$ 0,0059	\$ 1,3461
Sal	40	gr	\$ 0,0009	\$ 0,0340
Pimienta Molida	3	gr	\$ 0,0121	\$ 0,0364
Comino Molido	3	gr	\$ 0,0099	\$ 0,0298
Cebolla morada	100	gr	\$ 0,0010	\$ 0,1000
Ajo	3	gr	\$ 0,0052	\$ 0,0155
Choclo Tierno	250	gr	\$ 0,0002	\$ 0,0375
Mote	100	gr	\$ 0,0004	\$ 0,0350
Maduro	75	gr	\$ 0,0012	\$ 0,0875
Habas	30	gr	\$ 0,2500	\$ 7,5000
Papas chola	150	gr	\$ 0,0003	\$ 0,0375
Cerveza	120	ml	\$ 0,0024	\$ 0,2833
Costo/ plato				\$ 9,54

Presupuesto de Producción Wankara Mikuy				
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total
Pollo de campo	250	gr	\$ 0,0030	\$ 0,7578
Yuca	227	gr	\$ 0,0002	\$ 0,0341
Plátano verde	75	gr	\$ 0,0003	\$ 0,0003
Choclo tierno	125	gr	\$ 0,0002	\$ 0,0002
Cebolla blanca	227	gr	\$ 0,0024	\$ 0,5448
Cilantro	3	gr	\$ 0,0023	\$ 0,0070
Pimiento	30	gr	\$ 0,0011	\$ 0,0325
Zanahoria	30	gr	\$ 0,0005	\$ 0,0150
Sal	30	gr	\$ 0,0009	\$ 0,0255
Costo/ plato				\$ 1,42

Presupuesto de Producción Maito					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Tilapia	2	unidades	\$ 2,2500	\$	4,5000
Hojas de bijao	2	unidades	\$ 0,2918	\$	0,5836
Cebolla morada	150	gr	\$ 0,0010	\$	0,1500
Ajo	3	gr	\$ 0,0052	\$	0,0155
Pimiento	3	gr	\$ 0,0011	\$	0,0033
Sal	15	gr	\$ 0,0009	\$	0,0128
Pimienta molida	3	gr	\$ 0,0121	\$	0,0364
Yuca	227	gr	\$ 0,0002	\$	0,0341
Plátano verde	75	gr	\$ 0,0003	\$	0,0225
Vinagre blanco	15	ml	\$ 0,0005	\$	0,0081
Cilantro	30	gr	\$ 0,0023	\$	0,0700
Limón	80	gr	\$ 0,0010	\$	0,0800
Costo/ plato				\$	5,52

Presupuesto de Producción Tamal Lojano					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Maíz amarillo	250	gr	\$ 0,0002	\$	0,0450
Manteca de cerdo	20	gr	\$ 0,0023	\$	0,0459
Pollo de encubadora	200	gr	\$ 0,0025	\$	0,4960
Cebolla blanca	30	gr	\$ 0,0024	\$	0,0720
Ajo	3	gr	\$ 0,0052	\$	0,0155
Achiote	15	ml	\$ 0,0034	\$	0,0509
Huevos	1	unidad	\$ 0,1250	\$	0,1250
Arveja tierna	25	gr	\$ 0,0024	\$	0,0606
Hojas de Atchera	25	gr	\$ 0,0028	\$	0,0700
Sal	30	gr	\$ 0,0009	\$	0,0255
Pimienta molida	3	gr	\$ 0,0121	\$	0,0364
Comino molido	3	gr	\$ 0,0099	\$	0,0298
Zanahoria	3	gr	\$ 0,0005	\$	0,0015
Pimiento	3	gr	\$ 0,0011	\$	0,0033
Costo/ plato				\$	1,08

Tigrillo					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Plátano verde	240	gr	\$ 0,0003	\$	0,0720
Cebolla perla	15	gr	\$ 0,0010	\$	0,0150
Mantequilla	60	r	\$ 0,0065	\$	0,3882
Queso manaba	60	gr	\$ 0,0045	\$	0,2700
Cilantro	15	gr	\$ 0,0023	\$	0,0350
Huevos	1	unidad	\$ 0,1250	\$	0,1250
Chicharrón de cerdo	50	gr	\$ 0,0038	\$	0,1875
Costo/ plato				\$	1,09

Quimbolito					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Harina flor	25	gr	\$ 0,0025	\$	0,0625
Huevos	1	unidad	\$ 0,1250	\$	0,1250
Mantequilla	30	gr	\$ 0,0065	\$	0,1941
Azúcar	30	gr	\$ 0,0009	\$	0,0270
Esencia de vainilla	0,25	ml	\$ 0,0045	\$	0,0011
Naranja	180	gr	\$ 0,0002	\$	0,0270
Leche	60	ml	\$ 0,0008	\$	0,0450
Royal	0,8	gr	\$ 0,0155	\$	0,0124
Pasas	20	gr	\$ 0,0044	\$	0,0882
Hojas de Atchera	25	gr	\$ 0,0028	\$	0,0700
Costo/ plato				\$	0,65

Humita					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Choclo tierno	250	gr	\$ 0,0002	\$	0,0375
Crema de leche	120	ml	\$ 0,0041	\$	0,4968
Huevos	1	unidad	\$ 0,1250	\$	0,1250
Queso fresco	60	gr	\$ 0,0067	\$	0,4040
Mantequilla	30	gr	\$ 0,0065	\$	0,1941
Costo/ plato				\$	1,26

Emborrajado

Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total
Harina Flor	240	gr	\$ 0,0025	\$ 0,6000
Polvo de hornear	15	gr	\$ 0,0048	\$ 0,0726
Huevos	2	unidades	\$ 0,1250	\$ 0,2500
Leche	60	ml	\$ 0,0008	\$ 0,0450
Sal	0,7	gr	\$ 0,0009	\$ 0,0006
Guineo	60	gr	\$ 0,0060	\$ 0,3600
Aceite Vegetal	120	ml	\$ 0,0022	\$ 0,2670
Costo/ plato				\$ 1,60

Bolón

Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total
Plátano verde	240	gr	\$ 0,0003	\$ 0,0720
Comino molido	3	gr	\$ 0,0099	\$ 0,0298
Pimienta molida	1	gr	\$ 0,0121	\$ 0,0121
Sal	20	gr	\$ 0,0009	\$ 0,0170
Manteca de cerdo	30	gr	\$ 0,0023	\$ 0,0688
Queso manaba	60	gr	\$ 0,0045	\$ 0,2700
Chicharrón de cerdo	50	gr	\$ 0,0038	\$ 0,1875
Costo/ plato				\$ 0,66

Empanada de Morocho					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo	Unitario	Costo total
Morocho molido	380	gr	\$	0,0018	\$ 0,6878
Sal	30	gr	\$	0,0009	\$ 0,0255
Aceite Vegetal	120	gr	\$	0,0022	\$ 0,2670
Carne molida	190	gr	\$	0,0047	\$ 0,8835
Cebolla perla	8	gr	\$	0,0010	\$ 0,0080
Zanahoria	6	gr	\$	0,0005	\$ 0,0030
Arveja tierna	6	gr	\$	0,0024	\$ 0,0146
Ajo	15	gr	\$	0,0052	\$ 0,0774
Pimienta molida	3	gr	\$	0,0121	\$ 0,0364
Comino molido	3	gr	\$	0,0099	\$ 0,0298
Achiote	5	ml	\$	0,0034	\$ 0,0170
Costo/ plato					\$ 2,05

Empanada de verde (Carne)					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo	Unitario	Costo total
Plátano verde	240	gr	\$	0,0003	\$ 0,0720
Sal	20	gr	\$	0,0009	\$ 0,0170
Queso manaba	50	gr	\$	0,0045	\$ 0,2250
Cilantro	15	gr	\$	0,0023	\$ 0,0350
Cebolla perla	15	gr	\$	0,0010	\$ 0,0150
Achiote	5	ml	\$	0,0034	\$ 0,0170
Pimienta molida	3	gr	\$	0,0121	\$ 0,0364
Carne molida	35	gr	\$	0,0047	\$ 0,1628
Zanahoria	8	gr	\$	0,0005	\$ 0,0040
Pimiento	7	gr	\$	0,0011	\$ 0,0076
Aceite Vegetal	120	ml	\$	0,0022	\$ 0,2670
Costo/ plato					\$ 0,86

Empanada de verde (Pollo)					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Plátano verde	240	gr	\$ 0,0003	\$	0,0720
Sal	20	gr	\$ 0,0009	\$	0,0170
Queso manaba	50	gr	\$ 0,0045	\$	0,2250
Cilantro	15	gr	\$ 0,0023	\$	0,0350
Cebolla perla	15	gr	\$ 0,0010	\$	0,0150
Achiote	5	ml	\$ 0,0034	\$	0,0170
Pimienta molida	3	gr	\$ 0,0121	\$	0,0364
Pollo de encubadora	35	gr	\$ 0,0025	\$	0,0868
Zanahoria	8	gr	\$ 0,0005	\$	0,0040
Pimiento	7	gr	\$ 0,0011	\$	0,0076
Aceite Vegetal	120	ml	\$ 0,0022	\$	0,2670
Costo/ plato				\$	0,78

Empanada de verde (camaron)					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Plátano verde	240	gr	\$ 0,0003	\$	0,0720
Sal	20	gr	\$ 0,0009	\$	0,0170
Queso manaba	50	gr	\$ 0,0045	\$	0,2250
Cilantro	15	gr	\$ 0,0023	\$	0,0350
Cebolla perla	15	gr	\$ 0,0010	\$	0,0150
Achiote	5	ml	\$ 0,0034	\$	0,0170
Pimienta molida	3	gr	\$ 0,0121	\$	0,0364
Camarón	35	gr	\$ 0,0069	\$	0,2415
Zanahoria	8	gr	\$ 0,0005	\$	0,0040
Pimiento	7	gr	\$ 0,0011	\$	0,0076
Aceite Vegetal	120	ml	\$ 0,0022	\$	0,2670
Costo/ plato				\$	0,94

Empanada de viento					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Harina flor	113	gr	\$ 0,0025	\$	0,2825
Sal	15	gr	\$ 0,0009	\$	0,0128
Mantequilla	30	gr	\$ 0,0065	\$	0,1941
Polvo de hornear	30	gr	\$ 0,0048	\$	0,1452
Queso fresco	150	gr	\$ 0,0067	\$	1,0100
Aceite Vegetal	120	ml	\$ 0,0022	\$	0,2670
Azúcar	30	gr	\$ 0,0009	\$	0,0270
Costo/ plato				\$	1,94

Morocho					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Canela rama	7	gr	\$ 0,0220	\$	0,1543
Clavo de Olor	5	gr	\$ 0,0220	\$	0,1102
Leche	240	ml	\$ 0,0008	\$	0,1800
Azúcar	45	gr	\$ 0,0009	\$	0,0405
Morocho molido	180	gr	\$ 0,0018	\$	0,3258
Costo/ plato				\$	0,81

Café de Zaruma					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Café de Zaruma	30	gr	\$ 0,0148	\$	0,4440
Azúcar	30	gr	\$ 0,0009	\$	0,0270
Costo/ plato				\$	0,47

Chocolate Ambateño					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Chocolate de Ambato	30	gr	\$ 0,0254	\$	0,7620
Leche	240	ml	\$ 0,0008	\$	0,1800
Canela rama	7	gr	\$ 0,0220	\$	0,1543
Azúcar	30	gr	\$ 0,0009	\$	0,0270
Sal	0,5	gr	\$ 0,0009	\$	0,0004
Clavo de Olor	7	gr	\$ 0,0220	\$	0,1543
Costo/ plato				\$	1,28

Bebida de Guayusa					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Guayusa	5	gr	\$ 0,0300	\$	0,1500
Panela molida	30	gr	\$ 0,0022	\$	0,0661
Limón	80	gr	\$ 0,0010	\$	0,0800
Canela rama	7	gr	\$ 0,0220	\$	0,1543
Costo/ plato				\$	0,45

Coctel Canelazo					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Canela rama	14	gr	\$ 0,0220	\$	0,3086
Panela molida	30	gr	\$ 0,0022	\$	0,0661
Aguardiente	50	ml	\$ 0,0190	\$	0,0190
Anís estrellado	2	gr	\$ 0,0143	\$	0,0143
Pimienta dulce	1	gr	\$ 0,0165	\$	0,0165
Naranja	240	gr	\$ 0,0010	\$	0,2400
Clavo de olor	5	gr	\$ 0,0220	\$	0,1102
Azúcar	30	gr	\$ 0,0009	\$	0,0270
Costo/ plato				\$	0,80

Coctel Pata de Vaca					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Leche condensada	40	gr	\$ 0,0047	\$	0,1883
Leche evaporada	40	gr	\$ 0,0041	\$	0,1659
Aguardiente de pata de vaca	60	ml	\$ 0,0240	\$	0,0240
Licor de Café	60	ml	\$ 0,0377	\$	0,0377
Nuez moscada	15	gr	\$ 0,0397	\$	0,5953
Clavo de olor	7	gr	\$ 0,0220	\$	0,1543
Naranja	30	gr	\$ 0,0002	\$	0,0045
Canela rama	14	gr	\$ 0,0220	\$	0,3086
Hielo	70	gr	\$ 0,0005	\$	0,0338
Azúcar	30	gr	\$ 0,0009	\$	0,0270
Costo/ plato					1,54

Coctel Pájaro Azul					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Aguardiente	120	ml	\$ 0,0190	\$	2,28
Hierba buena	30	gr	\$ 0,0078	\$	0,23
Azúcar	30	gr	\$ 0,0009	\$	0,03
Limón	80	gr	\$ 0,0010	\$	0,08
Naranja	120	gr	\$ 0,0010	\$	0,12
Agua Mineral con gas	200	gr	\$ 0,0005	\$	0,09
Hielo	70	gr	\$ 0,0005	\$	0,03
Costo/ plato				\$	2,87

Mocktail de Guayusa					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Guayusa	10	gr	\$ 0,0300	\$	0,3000
Maracuyá	240	gr	\$ 0,0015	\$	0,3600
Miel de abeja	30	ml	\$ 0,0108	\$	0,3240
Menta	15	gr	\$ 0,0010	\$	0,0150
Pepinillo	30	gr	\$ 0,0013	\$	0,0397
Agua Mineral con gas	200	gr	\$ 0,0005	\$	0,0933
Hielo	70	gr	\$ 0,0005	\$	0,0338
Costo/ plato				\$	1,17

Mocktail Chicha de Jora					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Harina de jora	150	gr	\$ 0,0045	\$	0,6750
Panela molida	200	gr	\$ 0,0022	\$	0,4409
Clavo de olor	0,5	gr	\$ 0,0220	\$	0,0110
Pimienta dulce	0,4	gr	\$ 0,0165	\$	0,0066
Canela rama	12	gr	\$ 0,0220	\$	0,2646
Ishpingo	10	gr	\$ 0,0441	\$	0,4409
Naranjilla	160	gr	\$ 0,0010	\$	0,1600
Piña	120	gr	\$ 0,0004	\$	0,0500
Limón	80	gr	\$ 0,0010	\$	0,0800
Miel de abeja	60	ml	\$ 0,0108	\$	0,6480
Hierba Buena	20	gr	\$ 0,0078	\$	0,1560
Azúcar	30	gr	\$ 0,0009	\$	0,0270
Costo/ plato					2,96

Mayonesa Verde (1 lt)					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Mayonesa	685	gr	\$ 0,0029	\$	2,0041
Perejil	60	gr	\$ 0,0050	\$	0,3024
Ajo	5	gr	\$ 0,0052	\$	0,0258
Cebolla blanca	30	gr	\$ 0,0024	\$	0,0720
Sal	15	gr	\$ 0,0009	\$	0,0128
Hoja de albahaca	1	gr	\$ 0,0156	\$	0,0156
Ají	5	gr	\$ 0,0014	\$	0,0072
Limón	100	gr	\$ 0,0010	\$	0,1000
Costo/ plato				\$	2,54

Ensalada de Rucula (bowl 4 porciones)					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Rúcula	120	gr	\$ 0,0181	\$	2,1720
Tomate cherry	320	gr	\$ 0,0020	\$	0,6400
Queso parmesano	60	gr	\$ 0,0437	\$	2,6200
Cebolla morada	50	gr	\$ 0,0010	\$	0,0500
Aceite de Oliva	60	ml	\$ 0,0180	\$	1,0776
Sal	15	gr	\$ 0,0009	\$	0,0128
Pimienta molida	1	gr	\$ 0,0121	\$	0,0121
Vinagre Balsámico	30	ml	\$ 0,0075	\$	0,2263
Mostaza	30	ml	\$ 0,0035	\$	0,1062
Miel de abeja	30	ml	\$ 0,0108	\$	0,3240
Costo/ plato				\$	7,24

Encurtido (bowl 4 porciones)					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo	Unitario	Costo total
Tomate riñon	200	gr	\$	0,0010	\$ 0,2000
Cebolla morada	200	gr	\$	0,0010	\$ 0,2000
Cilantro	30	gr	\$	0,0023	\$ 0,0700
Vinagre blanco	150	gr	\$	0,0005	\$ 0,0814
Sal	15	gr	\$	0,0009	\$ 0,0128
Pimienta molida	3	gr	\$	0,0121	\$ 0,0364
Costo/ plato					\$ 0,60

Aliño carne roja (1 lt)					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo	Unitario	Costo total
Mostaza	250	gr	\$	0,0035	\$ 0,8850
Ajo	45	gr	\$	0,0052	\$ 0,2322
Cebolla blanca	150	gr	\$	0,0024	\$ 0,3600
Pimiento	45	gr	\$	0,0011	\$ 0,0488
Comino molido	5	gr	\$	0,0099	\$ 0,0496
Orégano	5	gr	\$	0,0088	\$ 0,0441
Pimienta molida	3	gr	\$	0,0121	\$ 0,0364
Sal	30	gr	\$	0,0009	\$ 0,0255
Vinagre blanco	60	ml	\$	0,0005	\$ 0,0326
Aceite vegetal	125	ml	\$	0,0022	\$ 0,2781
Cilantro	30	gr	\$	0,0023	\$ 0,0700
Perejil	30	gr	\$	0,0050	\$ 0,1512
Costo/ plato					\$ 2,21

Chimichurri (1 lt)					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo	Unitario	Costo total
Perejil	50	gr	\$	0,0050	\$ 0,2520
Orégano	30	gr	\$	0,0088	\$ 0,2646
Ajo	60	gr	\$	0,0052	\$ 0,3096
Ají	15	gr	\$	0,0014	\$ 0,0215
Sal	20	gr	\$	0,0009	\$ 0,0170
Pimienta molida	15	gr	\$	0,0121	\$ 0,1819
Aceite de oliva	625	ml	\$	0,0180	\$ 11,2245
Costo/ plato					\$ 12,27

Aliño mariscos (1 lt)					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Ajo	60	gr	\$ 0,0052	\$	0,3096
Cebolla perla	150	gr	\$ 0,0010	\$	0,1500
Pimienta molida	120	gr	\$ 0,0121	\$	1,4551
Cilantro	40	gr	\$ 0,0023	\$	0,0933
Achiote	30	ml	\$ 0,0034	\$	0,1017
Comino molido	15	gr	\$ 0,0099	\$	0,1488
Pimienta molida	7	gr	\$ 0,0121	\$	0,0849
Sal	30	gr	\$ 0,0009	\$	0,0255
Vinagre blanco	60	ml	\$ 0,0005	\$	0,0326
Aceite vegetal	125	ml	\$ 0,0022	\$	0,2781
Orégano	15	gr	\$ 0,0088	\$	0,1323
Costo/ plato				\$	2,81

Ají (1 lt)					
Producto	Cantidad	Unidad medida	Costo Unitario	Costo total	
Ají	40	gr	\$ 0,0014	\$	0,0573
Cebolla blanca	150	gr	\$ 0,0024	\$	0,3600
Ajo	30	gr	\$ 0,0052	\$	0,1548
Cilantro	30	gr	\$ 0,0023	\$	0,0700
Sal	15	gr	\$ 0,0009	\$	0,0128
Limón	80	gr	\$ 0,0010	\$	0,0800
Aceite de oliva	125	ml	\$ 0,0180	\$	2,2449
Costo/ plato				\$	2,98

ANEXO 3. Depreciación y Amortización

DEPRECIACIÓN

					2026		2027		2028		Nueva Inversión		2029		2030	
Activo	Valor	Tipo	% Depreciación	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros	Depreciación Acumulada	Valor en Libros	Depreciación Acumulada	Valor en Libros	Valor	Depreciación Anual	Depreciación Acumulada	Valor en Libros	Depreciación Acumulada	Valor en Libros
Cocina de Leña/Conten	\$ 5.605,00	Equipos	10%	\$ 560,50	\$ 560,50	\$ 5.044,50	\$ 1.121,00	\$ 4.484,00	\$ 1.681,50	\$ 3.923,50	\$ -	\$ -	\$ 2.242,00	\$ 3.363,00	\$ 2.802,50	\$ 2.802,50
Sistema de extracción	\$ 800,00	Instalación	10%	\$ 80,00	\$ 80,00	\$ 720,00	\$ 160,00	\$ 640,00	\$ 240,00	\$ 560,00	\$ 950,00	\$ 95,00	\$ 95,00	\$ 855,00	\$ 190,00	\$ 760,00
Adecuaciones	\$ 5.000,00	Instalación	10%	\$ 500,00	\$ 500,00	\$ 4.500,00	\$ 1.000,00	\$ 4.000,00	\$ 1.500,00	\$ 3.500,00	\$ -	\$ -	\$ 2.000,00	\$ 3.000,00	\$ 2.500,00	\$ 2.500,00
Cocina industrial	\$ 600,00	Equipos	10%	\$ 60,00	\$ 60,00	\$ 540,00	\$ 120,00	\$ 480,00	\$ 180,00	\$ 420,00	\$ -	\$ -	\$ 240,00	\$ 360,00	\$ 300,00	\$ 300,00
Parrilla	\$ 875,00	Equipos	10%	\$ 87,50	\$ 87,50	\$ 787,50	\$ 175,00	\$ 700,00	\$ 262,50	\$ 612,50	\$ -	\$ -	\$ 350,00	\$ 525,00	\$ 437,50	\$ 437,50
Batidora	\$ 850,00	Equipos	10%	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 765,00	\$ 170,00	\$ 680,00	\$ 255,00	\$ 595,00	\$ -	\$ -	\$ 340,00	\$ 510,00	\$ 425,00	\$ 425,00
Licadoras industriales	\$ 520,00	Equipos	10%	\$ 52,00	\$ 52,00	\$ 468,00	\$ 104,00	\$ 416,00	\$ 156,00	\$ 364,00	\$ -	\$ -	\$ 208,00	\$ 312,00	\$ 260,00	\$ 260,00
Mesas de trabajo cocina	\$ 350,00	Muebles y Ensen	10%	\$ 35,00	\$ 35,00	\$ 315,00	\$ 70,00	\$ 280,00	\$ 105,00	\$ 245,00	\$ -	\$ -	\$ 140,00	\$ 210,00	\$ 175,00	\$ 175,00
Refrigerador	\$ 785,00	Equipos	10%	\$ 78,50	\$ 78,50	\$ 706,50	\$ 157,00	\$ 628,00	\$ 235,50	\$ 549,50	\$ -	\$ -	\$ 314,00	\$ 471,00	\$ 392,50	\$ 392,50
Refrigerador industrial	\$ 3.250,00	Equipos	10%	\$ 325,00	\$ 325,00	\$ 2.925,00	\$ 650,00	\$ 2.600,00	\$ 975,00	\$ 2.275,00	\$ -	\$ -	\$ 1.300,00	\$ 1.950,00	\$ 1.625,00	\$ 1.625,00
Congelador	\$ 819,00	Equipos	10%	\$ 81,90	\$ 81,90	\$ 737,10	\$ 163,80	\$ 655,20	\$ 245,70	\$ 573,30	\$ -	\$ -	\$ 327,60	\$ 491,40	\$ 409,50	\$ 409,50
Estanterías	\$ 210,00	Muebles y Ensen	10%	\$ 21,00	\$ 21,00	\$ 189,00	\$ 42,00	\$ 168,00	\$ 63,00	\$ 147,00	\$ -	\$ -	\$ 84,00	\$ 126,00	\$ 105,00	\$ 105,00
Mesas	\$ 8.648,00	Muebles y Ensen	10%	\$ 864,80	\$ 864,80	\$ 7.783,20	\$ 1.729,60	\$ 6.918,40	\$ 2.594,40	\$ 6.053,60	\$ -	\$ -	\$ 3.459,20	\$ 5.188,80	\$ 4.324,00	\$ 4.324,00
Sillas	\$ 5.915,00	Muebles y Ensen	10%	\$ 591,50	\$ 591,50	\$ 5.323,50	\$ 1.183,00	\$ 4.732,00	\$ 1.774,50	\$ 4.140,50	\$ -	\$ -	\$ 2.366,00	\$ 3.549,00	\$ 2.957,50	\$ 2.957,50
Barra	\$ 1.200,00	Muebles y Ensen	10%	\$ 120,00	\$ 120,00	\$ 1.080,00	\$ 240,00	\$ 960,00	\$ 360,00	\$ 840,00	\$ -	\$ -	\$ 480,00	\$ 720,00	\$ 600,00	\$ 600,00
Taburetes	\$ 450,00	Muebles y Ensen	10%	\$ 45,00	\$ 45,00	\$ 405,00	\$ 90,00	\$ 360,00	\$ 135,00	\$ 315,00	\$ 550,00	\$ 55,00	\$ 55,00	\$ 495,00	\$ 110,00	\$ 440,00
Sistema de amplificaci	\$ 1.799,00	Equipos	10%	\$ 179,90	\$ 179,90	\$ 1.619,10	\$ 359,80	\$ 1.439,20	\$ 539,70	\$ 1.259,30	\$ -	\$ -	\$ 719,60	\$ 1.079,40	\$ 899,50	\$ 899,50
Caja registradora	\$ 69,60	Equipos	10%	\$ 6,96	\$ 6,96	\$ 62,64	\$ 13,92	\$ 55,68	\$ 20,88	\$ 48,72	\$ -	\$ -	\$ 27,84	\$ 41,76	\$ 34,80	\$ 34,80
Computador	\$ 657,99	Equipo de compu	33%	\$ 219,33	\$ 219,33	\$ 438,66	\$ 438,66	\$ 219,33	\$ 657,99	\$ 0,00	\$ 800,00	\$ 266,67	\$ 266,67	\$ 533,33	\$ 533,33	\$ 266,67
Software contable	\$ 165,60	Software	33%	\$ 55,20	\$ 55,20	\$ 110,40	\$ 110,40	\$ 55,20	\$ 165,60	\$ 0,00	\$ 250,00	\$ 83,33	\$ 83,33	\$ 166,67	\$ 166,67	\$ 83,33
Lavaderos 2 pozos	\$ 336,24	Equipos	10%	\$ 33,62	\$ 33,62	\$ 302,62	\$ 67,25	\$ 268,99	\$ 100,87	\$ 235,37	\$ -	\$ -	\$ 134,50	\$ 201,74	\$ 168,12	\$ 168,12
Sistema de tratamiento c	\$ 3.500,00	Maquinaria	10%	\$ 350,00	\$ 350,00	\$ 3.150,00	\$ 700,00	\$ 2.800,00	\$ 1.050,00	\$ 2.450,00	\$ -	\$ -	\$ 1.400,00	\$ 2.100,00	\$ 1.750,00	\$ 1.750,00
TOTAL DEPRECIACI	\$ 42.405,43			\$ 4.432,71	\$ 4.432,71	\$ 37.972,72	\$ 8.865,43	\$ 33.540,00	\$ 13.298,14	\$ 29.107,29	\$ 2.550,00	\$ 500,00	\$ 16.632,74	\$ 26.249,10	\$ 21.165,92	\$ 21.715,92

AMORTIZACIÓN

					2026		2027		2028		2029		2030	
Concepto	Valor	Tipo	% Amortización	Amortización Anual	Amortización Acumulada	Valor en Libros	Amortización Acumulada	Valor en Libros	Amortización Acumulada	Valor en Libros	Amortización Acumulada	Valor en Libros	Amortización Acumulada	Valor en Libros
Constitución	\$ 1.700,00	Intangible	5%	\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 1.700,00	\$ 170,00	\$ 1.530,00	\$ 255,00	\$ 1.445,00	\$ 340,00	\$ 1.360,00	\$ 425,00	\$ 1.275,00
TOTAL AMORTIZACI	\$ 1.700,00			\$ 85,00	\$ 85,00	\$ 1.700,00	\$ 170,00	\$ 1.530,00	\$ 255,00	\$ 1.445,00	\$ 340,00	\$ 1.360,00	\$ 425,00	\$ 1.275,00

