



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO RECREACIONAL Y DE ENTRENAMIENTO DIRIGIDO A NIÑOS Y ADOLESCENTES EN BASE AL DESARROLLO DE LA CREATIVIDAD, MOTIVACIÓN E INNOVACIÓN EN LA CIUDAD DE IBARRA

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERAS
COMERCIALES**

AUTORAS:

**FARINANGO MONTALUISA VERÓNICA
FERNANDA**

RODRÍGUEZ PANTOJA KETHY MARICRUZ

DIRECTOR:

DR. FAUSTO LIMA

Ibarra, Marzo 2013

RESUMEN EJECUTIVO

El presente es un estudio de factibilidad el cual brinda directrices para la implementación del Centro recreacional y de entrenamiento en el sector de Caranquí con un enfoque a la enseñanza artística y así ofrecer una formación integradora a través de la experimentación, elaboración y reflexión en los distintos lenguajes artísticos, cuyo objetivo es el desarrollo armónico de la personalidad de la niñez y juventud de la ciudad de Ibarra.

Este estudio propone crear un centro recreacional para niños y adolescentes en base al desarrollo de la creatividad, innovación y motivación, garantizando a los interesados de los talleres de arte, música teatro, danza y deportes, satisfacción y beneficio personal ya que se cuenta con instructores capacitados y confiables para el aprendizaje.

En esta investigación se ha realizado un diagnóstico situacional, de acuerdo al análisis externo e interno de la situación vigente del mercado, determinando así oportunidades significativas con riesgos mínimos. Confirmando que hay aceptación para brindar los servicios que se pretende ofertar y asegurando la factibilidad de obtener éxito en nuestro proyecto.

En el estudio técnico el objetivo principal será el plantear, estructurar la formación y el funcionamiento en cuanto a la infraestructura, y el personal capacitado, especialmente seleccionar el lugar apropiado para el centro y así poder brindar un buen servicio de calidad.

Según el estudio financiero demuestra que el proyecto es viable y factible de realizar. Para el efecto se han analizado algunos de los impactos como el socio-económico, socio-cultural, educativo y empresarial que demuestra la factibilidad para la puesta en marcha del centro.

A continuación presentamos toda información necesaria para el desarrollo del mismo.

EXECUTIVE SUMMARY

The present is an Investigation about feasibility that show ground rules to implementation of a recreational and training Center in Caranqui with an Artistic conception in order to give an integrate training through the experimentation, elaboration and reflection about the different artistic languages, which objective is the harmonic development in childhood personality and young of the Ibarra city.

This investigation propose to create a Children and Teenager Recreational Center based in the creativity, innovation and motivation development, giving to participants of these art workshops, music, theater, dance, sports satisfaction and personal benefits since this workshops have with training teachers for the learning.

In this Project has been realized a Situational diagnostic, within to external and internal analysis of the market determining mains opportunities with less risks. Confirming that there is acceptance to give all the services the offer and ensuring the success in our project.

The main objective in the technical study will be to put forward and structure the formation and operation regard to the infrastructure, training personal and specialty select the suitable place for the center, so can give a quality service

According to the financier report show that the Project is viable and feasible of realize. For this, we have been analyzed some impacts as socioeconomic, sociocultural, educative and business that show the feasibility for put in course the Center.

Upon this, we present tall necessary information for the development of it.

AUTORÍA

Nosotras; Verónica Fernanda Farinango Montaluisa y Kethy Maricruz Rodríguez Pantoja, portadoras de las cédulas de ciudadanía números: 100279698-3 y 100259985-8, declaramos bajo juramento que la presente investigación es total responsabilidad de las autoras y que se ha respetado las diferentes fuentes de información realizando las citas del autor correspondiente.

Verónica Fernanda Farinango
C.C.Nº 100279698-3

Kethy Maricruz Rodríguez
C. C.Nº 100259985-8



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Nosotras, Verónica Fernanda Farinango Montaluisa y Kethy Maricruz Rodríguez, con cédulas de ciudadanía Nro. 100279698-3 y 100259985-8, manifestamos nuestra voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autoras del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO RECREACIONAL Y DE ENTRENAMIENTO DIRIGIDO A NIÑOS Y ADOLESCENTES EN BASE AL DESARROLLO DE LA CREATIVIDAD, MOTIVACIÓN E INNOVACIÓN EN LA CIUDAD DE IBARRA”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de **INGENIERAS COMERCIALES**, en la **Universidad Técnica del Norte**, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En nuestra condición de autoras nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

.....
Verónica Fernanda Farinango
C.C.Nº 100279698-3

.....
Kethy Maricruz Rodríguez Pantoja
C.C.Nº 1002599858-8

Ibarra, a los _____ días del mes de _____ de 20....



CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por las egresadas: Verónica Fernanda Farinango Montaluisa y Kethy Maricruz Rodríguez Pantoja, para optar por el Título de Ingeniería Comercial cuyo tema es: "**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO RECREACIONAL Y DE ENTRENAMIENTO DIRIGIDO A NIÑOS Y ADOLESCENTES EN BASE AL DESARROLLO DE LA CREATIVIDAD, MOTIVACIÓN E INNOVACIÓN EN LA CIUDAD DE IBARRA**". Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En Ibarra a siete días de noviembre de 2012

Dr. Fausto Lima
DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad.

Por medio del presente documento dejamos sentada nuestra voluntad de participar en este proyecto, para lo cual ponemos a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO 1			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100279698-3		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Farinango Montaluisa Verónica Fernanda		
DIRECCIÓN:	Caranqui, Avenida Atahualpa		
EMAIL:	verifer@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062957454	TELÉFONO MÓVIL:	0993536879

DATOS DE CONTACTO 2			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100259985-8		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Rodríguez Pantoja Kethy Maricruz		
DIRECCIÓN:	San Antonio-Pucahuayco		
EMAIL:	marys_d2207@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	2550-881	TELÉFONO MÓVIL:	0988137487

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO RECREACIONAL Y DE ENTRENAMIENTO DIRIGIDO A NIÑOS Y ADOLESCENTES EN BASE AL DESARROLLO DE LA CREATIVIDAD, MOTIVACIÓN E INNOVACIÓN EN LA CIUDAD DE IBARRA”
AUTORAS:	Verónica Fernanda Farinango Montaluisa Kethy Maricruz Rodríguez Pantoja
FECHA:	07 noviembre de 2012
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniería Comercial
ASESOR /DIRECTOR:	Dr. Fausto Lima

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Verónica Fernanda Farinango Montaluisa y Kethy Maricruz Rodríguez, con cédulas de ciudadanía Nro. 100279698-3 y 100259985-8, en calidad de autoras y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

Las autoras manifiestan que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que son las titulares de los derechos patrimoniales, por lo que asumen la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los..... días del mes de..... de 20.....

AUTORAS:

.....
Verónica Fernanda Farinango
C.C.Nº 100279698-3

.....
Kethy Maricruz Rodríguez Pantoja
C.C.Nº 1002599858-8

ACEPTACIÓN:

.....
Nombre: Lic. Ximena Vallejos
Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución del Consejo Universitario

DEDICATORIA

Dedico este trabajo con todo el amor del mundo a mi hija Denyse Alejandra quien es la razón de mi vida y que con su dulce sonrisa y tierna mirada me motivaba diariamente a seguir adelante.

Kethy Maricruz Rodríguez

A mi familia, por el apoyo incondicional que me ha otorgado tanto en la vida estudiantil como personal, quien no dejo que desmaye en momentos difíciles y que supo guiarme para poder cumplir mis metas y sueños.

Verónica Farinango

AGRADECIMIENTO

Nuestro más profundo agradecimiento primero a Dios por darnos amor, sabiduría, fortaleza y constancia y así lograr que culminemos con éxito este anhelado sueño, a nuestros padres y hermanos por estar siempre a nuestro lado brindándonos su apoyo, amor y sobre todo su comprensión, a nuestra Universidad y especialmente a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, que mediante sus autoridades y docentes nos brindaron una sólida formación universitaria.

Al Doctor Fausto Lima, Director de Tesis, por la entrega de sus sabios conocimientos y asesoramiento en este proyecto que sella y da cuenta de un testimonio de trabajo, entrega y voluntad; deseamos dejar constancia de nuestros sinceros sentimientos de gratitud y amistad.

Verónica Fernanda Farinango
Kethy Maricruz Rodríguez

PRESENTACIÓN

El presente trabajo se ha desarrollado en base a una investigación descriptiva de campo que ha permitido justificar la viabilidad y la factibilidad de la creación de un Centro Recreacional y de entrenamiento, el mismo que consta de siete capítulos que resumen a continuación:

El Primer Capítulo, se plantea el estudio Diagnóstico Situacional, en el cual se efectuó el análisis real de las condiciones en que se encuentra el entorno donde se efectuará el proyecto, en cuanto al aspecto demográfico, social, económico, poblacional y político; obteniendo como resultado la identificación del problema.

El Segundo Capítulo, se expone el Marco Teórico, fundamentos teóricos y científicos relacionados al proyecto en donde también se realizara citas bibliográficas como fuente de información y análisis de las mismas.

En el Tercer Capítulo, se desarrolló el estudio de mercado, el cual nos permitió avizorar, la aceptación o no del servicio que ofrece nuestro proyecto, mediante el estudio de la demanda insatisfecha con relación a la oferta existente. Además, se analiza la competencia y se plantean las estrategias de comercialización que deben realizarse para la introducción del servicio y de la empresa al mercado.

En el Cuarto Capítulo, el estudio técnico o ingeniería del proyecto, cual se establece la ubicación del centro recreacional y de entrenamiento, los servicios que ofrecerá el centro, la distribución de las diferentes áreas, además del requerimiento de infraestructura, todo esto para el correcto funcionamiento de la empresa.

En el siguiente capítulo se describe la Estructura Organizacional de la empresa, como se va a Constituir la Empresa, su misión, visión, objetivo,

políticas y demás requerimientos administrativos para el funcionamiento del proyecto. Estos aspectos fueron considerados como elementos importantes para el diseño de la propuesta.

En el Capítulo Sexto, tenemos estudio financiero, que se analizó la estructura de la inversión y del financiamiento, así también los costos, los gastos que se requiere para su ejecución, con esto se logró establecer el Estado de Resultados y el Flujo de Efectivo necesarios para determinar la rentabilidad, además del análisis de los indicadores de evaluación, como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Costo Beneficio y Período de Recuperación de la Inversión y así determinar desde el punto de vista financiero, la factibilidad del mismo.

Además, se establece los posibles impactos que provocará la realización de este proyecto en el aspecto económico, cultural, educativo y empresarial.

En la parte final del Trabajo de Grado se presenta las conclusiones y recomendaciones que se originaron del desarrollo de la presente investigación con el fin de tener herramientas adecuadas para su gestión y logre desarrollarse eficientemente.

ÍNDICE GENERAL

PORTADA	i
RESUMEN EJECUTIVO.....	ii
EXECUTIVE SUMMARY.....	iii
AUTORÍA.....	iv
CESIÓN DE DERECHOS A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	v
CERTIFICACIÓN DEL ASESOR.....	vi
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN.....	vii
DEDICATORIA.....	x
AGRADECIMIENTO.....	xi
PRESENTACIÓN.....	xii
ÍNDICE GENERAL	xiv
ÍNDICE DE CUADROS	xxi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxiv
INTRODUCCIÓN	xxv

CAPÍTULO I

Diagnóstico Situacional.....	1
Antecedentes del Diagnóstico.....	1
Objetivos.....	2
General.....	2
Específicos.....	2
Variables del Diagnóstico Externo.....	3
Análisis Externo.....	3
Análisis Interno.....	3
Análisis de la Situación Vigente del Mercado.....	3
Análisis de la Situación Proyectada.....	4
Variables Diagnósticas.....	4
Indicadores.....	5
Diagnóstico del Entorno.....	5
Bases Conceptuales.....	5
Mercado.....	5

Tamaño del Proyecto.....	5
Organización.....	6
Índices Financieros.....	6
Impactos.....	6
Matriz Relación Diagnóstico.....	7
Aspectos Geográficos.....	8
Ubicación Geográfica.....	8
Entorno Físico o Natural.....	8
Organización Territorial.....	8
Aspectos Demográficos.....	10
Población Urbana y Rural del Cantón.....	10
Género.....	11
Población Económicamente Activa.....	12
Situación Social.....	13
Educación del Cantón.....	13
Aspectos Económicos.....	13
Sector Agropecuario.....	14
Sector Industrial.....	14
Sector Servicios.....	15
Construcción de la Matriz AOR.....	16
Cruces Estratégicos.....	18
Conclusión del Diagnóstico Situacional.....	20

CAPÍTULO II

Marco Teórico.....	22
Microempresa.....	22
Importancia.....	22
Características de la Microempresa.....	23
Empresa.....	23
Compañía.....	23
Tipos de Empresas.....	24
Industriales.....	24

Comerciales.....	25
De Servicio.....	26
La Administración.....	26
Características de la Administración.....	26
Proceso Administrativo.....	27
Definición de Centro.....	31
Tipos de Centro.....	31
Centro Educativo.....	31
Centro Cultural.....	31
Centro de Salud.....	31
Centro Comercial.....	32
Centro Industrial.....	32
Centro Recreacional y de Entrenamiento.....	32
Diagnóstico Situacional.....	34
Estudio de Mercado.....	34
Mercado.....	34
Servicio.....	35
Precio.....	35
Oferta.....	35
Demanda.....	36
Comercialización.....	36
Estrategias de Comercialización.....	36
Promoción y Publicidad.....	37
Estudio Técnico.....	37
Tamaño del Proyecto.....	38
Localización.....	38
Ingeniería del Proyecto.....	38
Propuesta Estratégica.....	38
Estudio Financiero.....	41
Ingresos.....	42
Egresos.....	42
Costos.....	42

Gastos Administrativos.....	42
Gastos Financieros.....	43
Gastos de Ventas.....	43
Depreciaciones.....	43
Costos de Producción.....	43
Estados Financieros.....	45
Técnicas de Evaluación Financiera.....	46
Impactos.....	49

CAPÍTULO III

Estudio de Mercado.....	50
Presentación.....	50
Objetivos del Estudio de Mercado.....	50
Objetivo General.....	51
Objetivos Específicos.....	51
Identificación de la Población.....	51
Calculo de la muestra.....	53
Metodología de la Investigación de Campo.....	55
Evaluación de la Información.....	55
Evaluación de la Información.....	56
Tabulación de las Encuestas Aplicadas a los posibles Consumidores	56
Identificación del Servicio.....	73
Características.....	73
Análisis de la Demanda y Oferta.....	74
Demanda.....	74
Proyección de la Demanda.....	75
Análisis de la Oferta.....	76
Proyección de lo Oferta.....	77
Balance Oferta / Demanda.....	77
Análisis de la Competencia.....	79
Estrategias de Comercialización.....	80
Producto.....	80

Precio.....	81
Plaza.....	81
Promoción.....	81
Conclusiones del Estudio.....	82

CAPÍTULO IV

Estudio Técnico.....	83
Tamaño del Proyecto.....	83
Factores que Afecta el Tamaño.....	84
El Mercado.....	84
Disponibilidad de Recursos Financieros.....	85
Economía de Escala.....	85
Disponibilidad Tecnológica.....	86
Disponibilidad de Insumos, Insumos Materiales y Materias Primas.....	87
Optimización del Tamaño del Proyecto.....	87
Localización del Proyecto.....	88
Macro Localización.....	88
Provincia.....	89
Cantón.....	89
Micro Localización.....	89
Matriz Locacional.....	92
Selección de la alternativa óptima.....	93
Plano de Microlocalización.....	93
Ingeniería del Proyecto.....	94
Procesos de Producción y/o Prestación del Servicio.....	94
Distribución de la Planta (layout).....	103
Instalaciones Físicas.....	105
Sistema de Control.....	106
Factores de Control.....	107
Técnicas de Control.....	108

CAPÍTULO V

Propuesta Estratégica.....	111
La Empresa.....	111
Nombre o Razón Social.....	111
Titularidad de Propiedad de la Empresa.....	112
Tipo de Empresa (Sector Actividad).....	116
Base Filosófica.....	117
Misión.....	117
Visión.....	118
Principios y Valores.....	118
La Organización.....	119
Organigrama Estructural.....	119
Descripción de Funciones.....	120
Estrategias Empresariales.....	131
Estrategias mercadológicas de posicionamiento.....	131
Estrategias operativas.....	131
Estrategias Financieras.....	132

CAPÍTULO VI

Estudio Financiero.....	133
Estructura de la Inversión.....	133
Costo de Oportunidad y Tasa de Rendimiento Medio.....	134
Inversiones.....	135
Inversión en Activos Fijos.....	135
Inversión Diferida.....	136
Capital de Trabajo.....	136
Ingresos.....	137
Ingresos Proyectados.....	137
Egresos.....	138
Costos Operativos.....	138
Gastos Administrativos.....	139
Gastos de Venta.....	141

Gastos Financieros.....	142
Depreciación y Amortización.....	145
Depreciación.....	145
Estados Financieros Proyectados.....	147
Balance de Arranque.....	147
Estado de Resultados Proyectados.....	148
Flujo de Caja Proyectada con Protección.....	149
Evaluación Financiera.....	149
Valor Actual Neto.....	150
Tasa Interna de Retorno (TIR).....	151
Período de Recuperación de la Inversión.....	152
Relación Beneficio-Costo.....	153
Punto de Equilibrio.....	154

CAPÍTULO VII

Impactos.....	157
Estructura de Impactos.....	157
Impacto Socio-Económico.....	158
Análisis.....	158
Impacto Socio-Cultural.....	159
Análisis.....	160
Impacto Educativo.....	161
Análisis.....	161
Impacto Empresarial.....	162
Análisis.....	162
Impactos Generales.....	163
Análisis.....	163
Conclusiones.....	164
Recomendaciones.....	166
Bibliografía.....	167
Lincografía.....	168
Anexos.....	169

ÍNDICE DE CUADROS

	Páginas
Cuadro Nro. 1: Matriz Relación Diagnóstico.....	7
Cuadro Nro. 2: Organización Territorial.....	10
Cuadro Nro. 3: Población Urbana y Rural.....	11
Cuadro Nro. 4: Género.....	11
Cuadro Nro. 5: Población Económicamente Activa.....	12
Cuadro Nro. 6: Nivel de Educación.....	13
Cuadro Nro. 7: matriz Aoor.....	17
Cuadro Nro. 8: Tabulación pregunta 1.....	56
Cuadro Nro. 9: Tabulación pregunta 2.....	57
Cuadro Nro.10: Tabulación pregunta 3.....	58
Cuadro Nro.11: Tabulación pregunta 4.....	59
Cuadro Nro. 12 Tabulación pregunta 5.....	60
Cuadro Nro. 13: Tabulación pregunta 6.....	61
Cuadro Nro. 14: Tabulación pregunta 7.....	62
Cuadro Nro. 15: Tabulación pregunta 8.....	63
Cuadro Nro. 16: Tabulación pregunta 9.....	64
Cuadro Nro. 17: Tabulación pregunta 10.....	65
Cuadro Nro.18: Tabulación pregunta 1.....	66
Cuadro Nro.19: Tabulación pregunta 2.....	67
Cuadro Nro.20: Tabulación pregunta 3.....	68
Cuadro Nro.21: Tabulación pregunta 4.....	69
Cuadro Nro.22: Tabulación pregunta 5.....	70
Cuadro Nro.23: Tabulación pregunta 6.....	71
Cuadro Nro.24: Tabulación pregunta 7.....	72
Cuadro Nro. 25: Demanda de la Comunidad.....	74
Cuadro Nro. 26: Demanda de los Niños y Adolescentes.....	75
Cuadro Nro. 27: Proyección de la Demanda.....	75
Cuadro Nro. 28: Oferta actual por servicios recreacionales para niños y adolescentes.....	76
Cuadro Nro. 29: Proyección de la Oferta.....	77

Cuadro Nro. 30: Demanda Insatisfecha.....	78
Cuadro Nro. 31 Demanda Potencial del Proyecto.....	78
Cuadro Nro. 32 Capacidad del Proyecto.....	84
Cuadro Nro. 33: Macrolocalización.....	88
Cuadro Nro. 34: Matriz de Locacional.....	92
Cuadro Nro. 35 Simbología del Diagrama.....	95
Cuadro Nro. 36: Sueldo y Salario Gerente.....	97
Cuadro Nro. 37: Sueldo Secretaria.....	98
Cuadro Nro. 38: Sueldo Contador.....	98
Cuadro Nro. 39: Instructores del Proyecto.....	98
Cuadro Nro. 40: Instructores del Proyecto.....	98
Cuadro Nro. 41: Instructores del Proyecto.....	99
Cuadro Nro. 42: Instructores del Proyecto.....	99
Cuadro Nro. 43: Instructores del Proyecto.....	99
Cuadro Nro. 44: Sueldo y Salario Personal de Aseo.....	99
Cuadro Nro. 45: Sueldo y Salario Guardia.....	99
Cuadro Nro. 46: Sueldo y Salario Personal del Centro.....	100
Cuadro Nro. 47: Equipos de Computación.....	100
Cuadro Nro. 48: Equipos y de Oficina.....	101
Cuadro Nro. 49: Equipos de Audio y Sonido.....	101
Cuadro Nro. 50: Equipos y Muebles Área Recreativa.....	101
Cuadro Nro. 51: Insumos, materias primas y materiales.....	102
Cuadro Nro. 52: Capacidad de Áreas.....	105
Cuadro Nro. 53: Distribución de Área de Construcción.....	106
Cuadro Nro. 54: Sistema Utilizado en los Factores de Control.....	107
Cuadro Nro. 55: Tipo de Empresa (Sector Actividad).....	117
Cuadro Nro. 56: Requerimiento del Personal para Junta General de Accionistas.....	121
Cuadro Nro. 57: Requerimiento del Personal para Gerencia General..	122
Cuadro Nro. 58: Requerimiento del Personal de Secretaria.....	123
Cuadro Nro. 59: Requerimiento del Personal de Contabilidad.....	124
Cuadro Nro. 60: Requerimiento del Maestro(a) de Música y Canto....	125

Cuadro Nro. 61: Requerimiento del Maestro(a) de Teatro.....	126
Cuadro Nro. 62: Requerimiento del Maestro(a) de Arte y Pintura.....	127
Cuadro Nro. 63: Requerimiento del Instructor de Deportes.....	128
Cuadro Nro. 64: Requerimiento del Instructor de Danza y Baile.....	129
Cuadro Nro. 65: Requerimiento del Personal para Guardia.....	130
Cuadro Nro. 66: Requerimiento del Personal para Mantenimiento y Aseo.....	130
Cuadro Nro. 67: Estructura de la Inversión.....	133
Cuadro Nro. 68: Costo de Oportunidad.....	134
Cuadro Nro. 69: Activos Fijos.....	135
Cuadro Nro. 70: Resumen Inversión Diferida.....	136
Cuadro Nro. 71: Capital de Trabajo.....	136
Cuadro Nro. 72: Resumen de Inversiones.....	137
Cuadro Nro. 73: Proyección de Ingresos.....	137
Cuadro Nro. 74: Sueldos Personal Operativo.....	138
Cuadro Nro. 75: Resumen de Sueldos Operativos.....	138
Cuadro Nro. 76: Sueldos Personal Administrativo.....	139
Cuadro Nro. 77: Proyección Anual Personal.....	139
Cuadro Nro. 78: Gastos de Limpieza.....	140
Cuadro Nro. 79: Suministros y Materiales.....	140
Cuadro Nro. 80: Servicios Básicos.....	140
Cuadro Nro. 81: Resumen de Gastos Administrativos.....	141
Cuadro Nro. 82: Publicidad.....	141
Cuadro Nro. 83: Gasto de Ventas.....	142
Cuadro Nro. 84: Inversión	142
Cuadro Nro. 85: Interés Anual al Crédito Financiero.....	143
Cuadro Nro. 86: Tabla de Amortización.....	144
Cuadro Nro. 87: Depreciación.....	146
Cuadro Nro. 88: Amortización.....	146
Cuadro Nro. 89: Estado de Situación Inicial.....	147
Cuadro Nro. 90: Estado de Resultados.....	148
Cuadro Nro. 91: Flujo de Caja.....	149

Cuadro Nro. 92: Anexo Recuperación Inversión.....	149
Cuadro Nro. 93: Flujos Netos Actualizados VAN.....	150
Cuadro Nro. 94: Flujos Netos Actualizados TIR.....	151
Cuadro Nro. 95: Flujos Netos Actualizados R I.....	152
Cuadro Nro. 96: Presupuesto de Egresos.....	153
Cuadro Nro. 97: Beneficio Costo.....	153
Cuadro Nro. 98: Cálculo Costo Beneficio.....	154
Cuadro Nro. 99: Proyección para el Punto de Equilibrio.....	155
Cuadro Nro. 100: Valoración Cualitativa y Cuantitativa.....	157
Cuadro Nro. 101: Matriz de Impacto Socio-Económico.....	158
Cuadro Nro. 102: Matriz de Impacto Socio-Cultural.....	159
Cuadro Nro. 103: Matriz de Impacto Educativo.....	161
Cuadro Nro. 104: Matriz de Impacto Empresarial.....	162
Cuadro Nro. 105: Matriz de Impactos Generales.....	163

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico Nro. 1 Mapa de Ibarra.....	9
Gráfico Nro. 2 Mapa de la Provincia.....	88
Grafico Nro. 3 Plano de Micro localización.....	93
Grafico Nro. 4 Diagrama de flujo para el Proceso de Servicio.....	96
Grafico Nro. 5 Distribución de la planta	104
Grafico Nro. 6 Diagrama Estructural del centro recreacional y de entrenamiento	120

TABLAS

Tabla 1. Población comprendida entre rangos de edad de 5 a 19 años de edad.....	53
Tabla 2. Número de familias en la Ciudad de Ibarra.....	53

INTRODUCCIÓN

ANTECEDENTES

Ibarra, es la Capital de Imbabura o Provincia Azul, cuya belleza escénica de lagunas en su entorno natural y cultural producen en el visitante la sensación de la presencia divina, diseñando y dibujando armoniosamente los espectaculares parajes de la Ciudad Blanca y de su ámbito cantonal.

Un atractivo turístico de la ciudad de Ibarra es La Laguna de Yahuarcocha, cuenta con la belleza natural del paisaje, es muy conocida por su exquisita gastronomía ya que los pobladores preparan exquisitos platos con tilapia que se ofrece diariamente a los visitantes, además cuenta con amplios espacios verdes, se ofrece servicio de paseos en lanchas y motos acuáticas, hoteles de primera calidad, juegos infantiles, pista alrededor de la laguna que permite recorrer en su totalidad la laguna, en donde se puede realizar caminatas, ciclismo y competencias automovilísticas en el conocido Autódromo Internacional; por todo esto se convierte en un lugar muy visitado por turistas.

La riqueza cultural, expresada a través de las diferentes manifestaciones de sus habitantes, la hace inconfundible, dentro de una provincia rica en identidad.

JUSTIFICACIÓN

Las condiciones actuales de supervivencia en la gran mayoría de ciudadanos y el crecimiento constante de la población, influenciado por la situación económica de las familias, ha provocado que los miembros de su hogar salgan en búsqueda de trabajo, desencadenando que sus hijos queden solos en sus hogares o con familiares sin el debido control.

El presente proyecto, es importante a razón de un creciente mejoramiento de las actuales condiciones de vida que mantienen las familias a través

de la creación de un centro recreacional y de entrenamiento dirigido a niños y adolescentes, proponiendo buena formación y crecimiento en su desarrollo, además que con la realización de este generará plazas de trabajo para las personas que habitan en el cantón de Ibarra.

La formulación de este trabajo de grado se enfocará a la mejora, difusión e innovación de los servicios de calidad, lo que ayudará a notables ventajas, directamente a la población en mención que para el efecto contará con lineamientos y parámetros para emprender procesos de promoción, permitiendo demostrar la calidad de servicios dispuestos a competir, capaces de responder a la demanda logrando ser competitivos en el mercado.

Con la ejecución de este proyecto se beneficiará positivamente en primera instancia a la comunidad pues contará con nuevas estrategias para brindar un servicio de calidad y también dando mayor oportunidad para la creación de fuentes de trabajo.

Además este proyecto se enmarca en la enseñanza artística: una política educativa que se aplica atendiendo a la perspectiva teórica y pedagógica de la “Educación por el Arte”: una singular herramienta para garantizar el desarrollo personal de cada niño y de cada niña, más allá de los resultados.

El proyecto específicamente pretende crear un centro de entrenamiento que contará con área administrativa, área deportiva, juegos infantiles, aulas de arte, teatro, música, y danza, sala múltiple, amplias zonas verdes, servicios de bar el mismo que se construiría tomando en cuenta que en nuestra Ciudad no existe este tipo de establecimientos.

Además el consumidor se beneficiará del proyecto por la ubicación geográfica, ya que se encuentra ubicada en Caranquí a quince minutos

del centro de la ciudad, tomando en cuenta que en la actualidad es el lugar de mayor atracción turística en Ibarra.

A la vez le permitirá permanecer en un sitio con poca contaminación ambiental y de fácil acceso al contar con vías de primer y tercer orden.

OBJETIVOS

OBJETIVOS GENERAL

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro recreacional y de entrenamiento dirigido a niños y adolescentes en base al desarrollo de la creatividad, motivación e innovación en la ciudad de Ibarra.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Realizar un diagnóstico estratégico situacional para determinar las fortalezas y debilidades de los centros de recreación y de entrenamientos existentes en la ciudad de Ibarra.
- Establecer las bases Teórico - Científicas que sustenten la propuesta.
- Realizar un estudio de mercado para establecer las condiciones del producto en los planos de la demanda, oferta potencial y real.
- Desarrollar el estudio técnico que contenga los siguientes propósitos: estudio técnico, la administración y organización del centro recreacional.

- Desarrollar una propuesta Administrativa para el Centro Recreacional y de Entrenamiento.
- Realizar un estudio financiero que generara este proyecto.
- Establecer los principales impactos que se originarán con la implementación del proyecto en los ámbitos: Económico, Cultural, Educativo y Empresarial.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 ANTECEDENTES DEL DIAGNÓSTICO

La ciudad de Ibarra gracias a su ubicación geográfica situada en la región andina al norte del Ecuador, es la capital de la provincia de Imbabura. Además se ha caracterizado por su alta productividad destacando su actividad económica como del comercio, artesanías y agricultura.

Una de las principales actividades de los habitantes de esta ciudad es el comercio por ende se ve afectada indirectamente las familias ya que por la crisis existente en el Ecuador se ven obligados a trabajar los dos miembros principales de un hogar, por este motivo envían a sus hijos a guarderías y centro de recreación para que los cuiden y ayuden en sus tareas escolares.

Además actualmente la crisis social, cultural y económica por la cual atraviesa el Ecuador, se ha trasladado a todas y cada una de las familias; es por ello que en los últimos años no se ha encontrado un mercado laboral permanente.

El desarrollo del presente trabajo ha sido escogido debido a la gran crisis económica que hoy en día vivimos y más aun por la gran cantidad de desempleados que existen en nuestro país, es por eso que este proyecto fomentara plazas de trabajo en donde se beneficiaran muchas familias.

Razón por la cual con este proyecto se estima reactivar el nivel de creatividad empresarial, mejoramiento de la competitividad y por ende la

productividad; además de iniciarnos como pequeños empresarios y entrar a los negocios a ganar experiencia, conociendo y creciendo dentro de la materia en mención.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 GENERAL

Realizar un diagnóstico situacional en la ciudad de Ibarra que permita conocer las aliados, oponentes, oportunidades y riesgos para la creación de un centro recreacional y de entrenamiento dirigido a niños y adolescentes en base al desarrollo de la creatividad, motivación e innovación en la ciudad de Ibarra.

1.2.2. ESPECÍFICOS

- Determinar los factores fundamentales a considerar en el otorgamiento del servicio en el centro de recreación y de entrenamientos.
- Establecer los servicios que puedan ser administrados por el centro.
- Observar si el centro recreacional y de entrenamiento, que se está planteando constituye una nueva alternativa dentro de la educación y un servicio de calidad en beneficio de la población Ibarreña.
- Implantar, gustos y preferencias de la población juvenil en el momento de acceder a un centro recreacional.
- Identificar si las opciones de servicio que brindará el centro se encuentran enfocadas a los gustos de los niños y jóvenes

- Fortalecer el perfil de la demanda potencial del centro recreacional y de entrenamiento, la capacidad que tendría para operar.

1.3 VARIABLES DEL DIAGNÓSTICO EXTERNO

1.3.1 ANÁLISIS EXTERNO

El análisis externo se refiere básicamente a todo tipo de variables que presenta el país y que afectan directa o indirectamente al sector comercial e industrial del país, como sus consumidores y potenciales clientes.

1.3.2 ANÁLISIS INTERNO

En las últimas décadas se han visto diversos e interesantes cambios en la forma como se dan los procesos de enseñanza y aprendizaje. Los propósitos pedagógicos están más orientados hacia el desarrollo de las potencialidades de pensamiento, comunicación, y creatividad de los niños, y hacia el desarrollo de seres autónomos.

1.3.3 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN VIGENTE DEL MERCADO

En la actualidad en el cantón de Ibarra los Centros y Escuelas vacacionales existentes brindan servicios de cuidado y distracción a los niños y adolescentes los cuales son el pilar fundamental para el funcionamiento de estos tipos de centros de cuidado, por lo que no existe un lugar idóneo en donde se piense en las necesidades que tienen las familias de dejar a sus hijos e hijas en un lugar seguro y controlado, ampliando su oferta lúdica y de tiempo libre a través de talleres continuos en donde puedan descargar su energía en un ambiente saludable, cómodo, agradable, estimulador y, sobre todo, seguro.

La propuesta pedagógica en nuestro centro está basada en los aprendizajes significativos a partir de la ampliación del marco de experiencias cotidianas de los niños, niñas y adolescentes, enriquecida con la integración contextualizada en cuando a la psicomotricidad, teatro, cocina creativa, taller de creatividad musical, taller lúdico-educativo donde se estimula la creatividad de los pequeños, sus capacidades afectivas y de interacción con el mundo que les rodea a través de la música y un sinnúmero de actividades que completan la oferta lúdica y educativa.

Es parte de nuestro proyecto educativo el ofrecer a nuestros niños y niñas experiencias motivadoras y enriquecedoras que generen diferentes aprendizajes significativos para los pequeños.

1.3.4 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN PROYECTADA

El Centro Recreacional y de Entrenamiento, tendrán una proyección para un período de largo plazo comprendido para 5 años, tiempo prudente para ejecutar el proyecto, evaluar la ejecución del mismo y consecuentemente lograr recuperar la inversión realizada.

El incremento de los posibles demandantes está en función del crecimiento de la población.

1.4 VARIABLES DIAGNÓSTICAS

- Diagnóstico del Entorno.
- Bases conceptuales.
- Mercado.
- Tamaño del proyecto.
- Organización.

- Índices financieros.
- Impactos.

1.5 INDICADORES

1.5.1 Diagnóstico del Entorno

- Causas.
- Efectos.
- Problema.
- Solución.

1.5.2 Bases conceptuales

- Administración
- Organización
- Centros Recreacionales y de entrenamiento
- Creatividad, motivación e innovación
- Competencia
- Comercialización
- El Cliente

1.5.3 Mercado

- Lugar a ofertarse
- Servicio
- Beneficio esperado
- Medios de difusión
- Competencia

1.5.4 Tamaño del Proyecto

- Infraestructura.
- Equipamiento.
- Macro localización.
- Micro localización.

- Tecnología.
- Capacidad financiera.

1.5.5 Organización

- Organigrama.
- Funciones.
- Gestión Administrativa
- Delegación.
- Desarrollo Organizacional.

1.5.6 Índices Financieros

- VAN
- TIR
- Rentabilidad.
- Costo-beneficio.
- Solvencia.

1.5.7 Impactos

- Socio-Económico
- Socio-Cultural
- Educativo
- Empresaria

1.6 MATRIZ RELACIÓN DIAGNÓSTICO

Cuadro Nro. 1

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	FUENTE	TÉCNICA	PÚBLICO META
Realizar un diagnóstico estratégico situacional para determinar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos de los centros de recreación y de entrenamientos existentes en la ciudad de Ibarra.	Entorno Geográfico	-Causas. -Efectos -Problemas -Solución	Secundarias	<ul style="list-style-type: none"> • Documentales • Observación • Estadísticos 	Población de Ibarra
Establecer las bases Teórico- Científicas que sustenten la propuesta.	-Bases conceptuales.	- Administración -Organización -Centros Recreacionales y de entrenamiento -Creatividad, motivación e innovación -Comercialización	Secundaria	Bibliográfica Bibliográfica Bibliográfica Bibliográfica Bibliográfica	
Realizar un estudio de mercado para establecer las condiciones del servicio en los planos de la demanda y oferta potencial y real.	-Mercado	-Lugar a ofertarse -Servicio -Beneficio esperado -Medios de difusión -Competencia	Primaria	Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta Entrevista	Personas económicamente activas
Desarrollar el proyecto en base a una propuesta que contenga los siguientes propósitos: estudio técnico, la administración y organización del centro recreacional	-Estudio Técnico	-Macro localización -Micro localización -Infraestructura -Diseño -Distribución de la planta -Flujo grama	Primaria	Documentos Documentos Documentos Documentos Bibliográfica Bibliográfica	
Realizar un estudio económico financiero que generará este proyecto	-Índices financieros	VAN TIR Rentabilidad. Costo-beneficio. Solvencia.	Secundaria Secundaria Secundaria Secundaria	Documentos Documentos Documentos Bibliográficas Bibliográficas	Directores de Centros Infantiles
Establecer los principales impactos que se originarán con la implementación del proyecto en los ámbitos: Económico, Social, Educativo y Empresarial.	-Impactos	- Económico - Social -Educativo -Empresarial	Primaria Primaria Secundaria Secundaria	Encuesta Encuesta Bibliográficas Bibliográficas	Familias del cantón

Elaborado por: Las Autoras

1.7 ASPECTOS GEOGRÁFICOS

1.7.1 UBICACIÓN GEOGRÁFICA

En la provincia de Imbabura encontramos dos grandes cuencas que son las de los Ríos Mira y Esmeraldas. En el cantón Ibarra se identifican dos subcuencas, las de Chorlaví y del Río Tahuando, las micro cuencas que corresponden al río Tahuando son: La Rinconada, Cucho de Torres, Curiacu, Pungu Huayco y algunos drenajes menores, las correspondientes al Río Chorlaví son drenajes menores de quebradas.

1.7.2 ENTORNO FÍSICO O NATURAL

LÍMITES

Ibarra está en la zona norte del Ecuador. Se ubica a 115 km al Noreste de Quito y 125 km al sur de Tulcán.

Altitud: 2.192 m sobre el nivel del mar

Latitud: 00° 21'N

Longitud: 078° 07' O

SUPERFICIE

El cantón Ibarra, cuya capital es San Miguel de Ibarra, está constituido por cinco parroquias urbanas y siete rurales, con una superficie total de 1662,2 Km², con una densidad de 131,87 hab/km² en el cantón, 2.604 hab/km² en el área urbana y 39,1 hab/km² en el área rural. La zona urbana del cantón cubre la superficie de 41,68 km², la zona rural incluida la periferia de la cabecera cantonal cubre la superficie de 1.120,53 km².

1.7.3 ORGANIZACIÓN TERRITORIAL

El Cantón Ibarra está constituido por cinco parroquias urbanas: El Sagrario, San Francisco, Caranqui, Alpachaca y La Dolorosa del Priorato;

y las siete parroquias rurales: Ambuquí, Angochagua, La Carolina, La Esperanza, Lita, Salinas, San Antonio; con una superficie total de 1.162,22 km², divididas en la siguiente forma:

GRÁFICO Nº 1 MAPA DE IBARRA



Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Municipio de Ibarra

La organización territorial de la ciudad de Ibarra, según el último censo de población y vivienda realizado en el año 2010, es la siguiente, en el mismo se muestra la población de cada una de las Parroquias del Cantón:

CUADRO N° 2 ORGANIZACIÓN TERRITORIAL

DESCRIPCIÓN	POBLACIÓN
AMBUQUI	5.477
ANGOCHAGUA	3.263
CAROLINA	2.739
IBARRA	139.721
SAN ANTONIO	17.522
SALINAS	1.741
LA ESPERANZA	7.363
LITA	3.349
Total	181.175

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Censo 2010

1.8 ASPECTOS DEMOGRÁFICOS

1.8.1 POBLACIÓN URBANA Y RURAL DEL CANTÓN

Del total de la población el 72.78% corresponde al área urbana y la diferencia es decir el 27.22% es rural, lo que significa que el mayor número de personas se acentúan en esta parte del Cantón; es decir que en Ibarra el mayor porcentaje de su población tiene todos los servicios básicos, infraestructura, transporte, vías de acceso en buen estado y demás beneficios que tienen las personas que viven dentro de una ciudad.

La población urbana y rural del Cantón Ibarra, según el censo de población y vivienda realizado en el año 2010, es la siguiente

CUADRO N° 3 POBLACIÓN URBANA Y RURAL

DESCRIPCIÓN	URBANO	RURAL	Total
AMBUQUI		5,477	5477
ANGOCHAGUA		3,263	3263
CAROLINA		2,739	2739
IBARRA	131,856	7,865	139721
SAN ANTONIO		17,522	17522
SALINAS		1,741	1741
LA ESPERANZA		7,363	7363
LITA		3,349	3349
Total	131856	49319	181175

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Censo 2010

1.8.2 GÉNERO

En el Cantón Ibarra son 139.721 habitantes de los cuales en su mayor porcentaje son mujeres con un 51.55% y un 48.45% son hombres, a continuación se muestra el cuadro con los datos exactos obtenidos en el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del año 2010.

CUADRO N° 4 GÉNERO

Descripción	Hombre	Mujer	Total
AMBUQUI	2,707	2,770	5,477
ANGOCHAGUA	1,510	1,753	3,263
CAROLINA	1,448	1,291	2,739
IBARRA	67,165	72,556	139,721
SAN ANTONIO	8,595	8,927	17,522
SALINAS	887	854	1,741
LA ESPERANZA	3,686	3,677	7,363
LITA	1,788	1,561	3,349
Total	87,786	93,389	181,175

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Censo 2010

1.8.3 POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA

La Población Económicamente Activa PEA, es aquella que interviene en la producción de bienes y servicios, éstos se agrupan en los siguientes: actividades agropecuarias, industrias y de servicios.

CUADRO Nº 5 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA

CANTÓN	PARROQUIA		PEA
IBARRA	AMBUQUI		PEA
		Hombre	1,385
		Mujer	841
		Total	2,226
	ANGOCHAGUA		PEA
		Hombre	723
		Mujer	438
		Total	1,161
	CAROLINA		PEA
		Hombre	806
		Mujer	252
		Total	1,058
	IBARRA		PEA
		Hombre	35,910
		Mujer	27,960
		Total	63,870
	LA ESPERANZA		PEA
		Hombre	1,892
		Mujer	853
		Total	2,745
	LITA		PEA
		Hombre	893
		Mujer	306
		Total	1,199
	SALINAS		PEA
		Hombre	464
		Mujer	250
Total		714	
SAN ANTONIO		PEA	
	Hombre	4,622	
	Mujer	2,887	
	Total	7,509	
Total		PEA	
	Hombre	46,695	
	Mujer	33,787	
	Total	80,482	

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Censo 2010

1.9 SITUACIÓN SOCIAL

1.9.1 EDUCACIÓN EN EL CANTÓN

El nivel de instrucción más alto que tiene el Cantón Ibarra es el de Primaria con un 32%, esto es lamentable en la época en la que vivimos que la mayoría de los habitantes del Cantón tengan tan solo la educación primaria; sin embargo en los últimos años se ha estado incentivando a estudiar, es por esta razón que un 24% tiene la educación secundaria y un 17% tienen instrucción superior.

CUADRO Nº 6 NIVEL DE EDUCACIÓN

Nivel de instrucción más alto al que asiste o asistió		%
	Total	
Centro de Alfabetización/(EBA)	515	0.84
Preescolar	1,323	2.16
Primario	19,525	31.85
Secundario	14,614	23.84
Educación Básica	9,820	16.02
Bachillerato - Educación Media	3,768	6.15
Ciclo Postbachillerato	540	0.88
Superior	10,163	16.58
Postgrado	676	1.10
Se ignora	362	0.59
Total	61,306	100

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Censo 2010

1.10 ASPECTOS ECONÓMICOS

Comercio interno de productos agrícolas, alimentos y bebidas. Las tierras templadas que permiten cultivos de cereales como avena, cebada, trigo, maíz, además de patatas y explotación forestal, y tierras más cálidas que se dedican al café, caña y frutales. Se puede establecer que la ciudad de Ibarra posee la siguiente clasificación de las actividades económicas y empresariales:

1.10.1 Sector Agropecuario

Agricultura

Comprende todos los pobladores que siembran y cosechan productos agrícolas para ofrecer en los diferentes mercados de la ciudad, es considerada como una de las actividades económicas más relevantes de la ciudad.

Pecuario

En el cantón ésta actividad comprende a la cría del ganado vacuno, equino, porcino y bovino.

1.10.2 Sector Industrial

Artesanales

Comprende las actividades permanentes de diversos grupos de artesanos que individualmente orientan su trabajo hacia la producción de artesanías manuales, tradicionales y folclóricas de cada sector de la Provincia y de la ciudad.

Metalmecánica

Este importante sector de la microempresa en la Provincia de Imbabura y la ciudad de Ibarra está constituido por los talleres donde se transforma el hierro en productos terminados como puertas, ventanas, pasamanos, escritorios, papeleras, sillas, etc. Cabe señalar que este sector desarrolla su actividad paralelamente a la actividad de la construcción en forma complementaria.

Textiles y Confecciones

Caracterizadas por la elaboración de ropa con productos de tela y lana para toda clase de personas tanto en el mercado nacional como internacional.

De la construcción

A este sector se lo considera desde el punto de vista de la producción y comercialización de materiales necesarios para la construcción como por ejemplo la fabricación de ladrillos, bloques, adoquines, tubos que son necesarios en la construcción.

1.10.3 Sector Servicios

Alimenticio

Este sector está constituido por restaurantes, cafeterías, hoteles, actividades que se dedican a la elaboración y preparación de desayunos, almuerzos, meriendas y platos típicos. Las Culturas indígenas y mestizas, han creado en conjunto, múltiples recetas y se han prestado durante siglos sus saberes. Desde entonces Ibarra cuenta con una múltiple gama de sabores y colores en su gastronomía, de los cuales, se presentan algunas de las variedades gastronómicas de la Ciudad Blanca:

- a) Helados de Paila.-** Los deliciosos helados de paila ya son una tradición, ubicados principalmente en el centro de la ciudad.
- b) El Alpargate.-** Este sector está lleno de casas de adobe, además aquí están restaurantes que ofrecen comida típica.
- c) Nogadas y Arrope de mora.-** Estas tradicionales golosinas están ubicadas en la Merced.

d) Empanadas de morocho, humitas, quimbolitos, caldo de patas, tortillas con caucára, papas con cuero, fritada, hornado, entre otras delicias que se ofrece en la ciudad.

Servicios Turísticos

Su belleza escénica natural y cultural se pone de manifiesto en sus lagos, lagunas, montañas, ríos, artesanía, grupos étnicos, música, danza y gastronomía, todo esto conjugado con la amabilidad de su gente y el mejor clima del Ecuador. La iniciativa de varias personas ha permitido el desarrollo de nuevas alternativas de servicios turísticos y forma de realizar el turismo, es así que el turismo comunitario, el turismo de hacienda, el turismo ecológico, el turismo de aventura, el turismo cultural, el turismo gastronómico, son productos que siempre existieron y que invitamos a disfrutar y explotar detalladamente. En Ibarra sus residentes han desarrollado actividades industriales, comerciales, empresariales y culturales vinculadas con el turismo, llegando a posicionarla como una de las “ciudades turísticas” del Ecuador.

1.11 CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AOOD

La matriz AOOD, se la realiza con la finalidad de determinar los aliados, oportunidades, oponentes y los riesgos existentes al momento de poner en ejecución el proyecto en mención. De existir muchos riesgos o amenazas se tomará las debidas precauciones para contrarrestar y mejor mediante la aplicación de políticas correctivas necesarias.

CUADRO Nº 7 MATRIZ AOR

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> • Infraestructura adecuada para el desarrollo de las actividades que se realizarán el centro. • Debida preparación del personal administrador y el entrenamiento de un grupo de instructores profesionales que apoyen al desarrollo de la actividad del centro. • Disponibilidad de áreas de entrenamiento como son: salas adecuadas para el desarrollo intelectual, áreas deportivas en donde los niños y adolescente tengan un desarrollo integral en los campos cognitivos, motriz, psicológico y de valores. • El horario de atención esta establecido de acuerdo a la facilidad de nuestros clientes 	<ul style="list-style-type: none"> • Existe competencia a nivel provincial aunque no son permanentes. • En el cantón este tipo de centros dedicados al arte no tiene mucha acogida ya que las población no tiene conocimiento de ellos. • La ubicacion del centro esta distante de la ciudad de Ibarra, por lo que tenemos invertir mucho en publicidad para hacer conocer al centro recreacional y de entrenamiento.

OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> • Los servicios innovadores y diferentes a los habituales. • Las actividades vocacionales gusta mucho los niños y adolescentes. • Un servicio innovador ayudará al buen desarrollo de sus hijos e hijas • Ibarra es un Cantón netamente de alto nivel educativo por ende existe muchas niños y jóvenes talento para estas areas a las cuales se dedicara nuestro centro. 	<ul style="list-style-type: none"> • No disponer de financiamiento total para la inversión que se requiere para la implantación del proyecto. • Crisis financiera y económica en el país afecta toda la sociedad. • El bajo nivel de ingreso económico se convierte en un limitante para que los Padres de Familia puedan acceder a la diversidad de servicios que puede ofrecer el Centro. • Aparición de competencia en el mercado.

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Diagnóstico Situacional

1.12 CRUCE ESTRATÉGICO

Aliados vs. Oportunidades

- Fomentar el uso apropiado de las instalaciones para las actividades que se desarrollaran en los talleres que ofrece nuestro centro.
- Aprovechar en forma creativa el aprendizaje y la capacidad de los niños, niñas y adolescentes en la ciudad de Ibarra que es el área más potencial del proyecto.

- Ampliación de áreas recreacionales para un uso sustentable y sostenible de los clientes potenciales por tanto un mejoramiento al desarrollo y mejor rendimiento del tiempo libre de los niños y adolescentes en términos, económico, social, tecnológico.
- Fomentar a través de la creación del centro recreacional y de entrenamiento dirigido a niños y adolescentes en base al desarrollo de la Creatividad, Motivación e Innovación, desarrollando actitudes y aptitudes con un valor agregado al servicio que ofertamos.

Oponentes vs. Oportunidades

- Elaborar proyectos que determinen factores claves de desarrollo comercial, económico y social con la finalidad de que se promueva nuevas actividades generadoras de empleo e ingreso para la población de la ciudad.
- Generar acciones de desarrollo local para buscar ventajas comparativas a favor de nuestro centro, porque la actividad generara empleo, mejorando la calidad de vida.

Aliados vs. Riesgos

- Estructurar acciones, procesos de socialización con los maestros del área artística para un ambiente laboral bueno y encontrar nuevos incentivos para los clientes del servicio.
- Por ser un centro de alta competencia con instituciones del sector público y privado que ofertan cursos gratuitos en temporadas de vacaciones presentan algún riesgo pero solo es momentáneo.

Oponentes y Riesgos

- Aplicar acciones de capacitación técnica para el desarrollo del centro con la finalidad de que no se disminuya las áreas de recreación sino por lo contrario que se aumenten y se promueva en las áreas que tienen poca acogida.
- Desarrollar políticas que determinen una integración de las labores recreacionales con los maestros, empleados y socios a través de incentivos al desarrollo de nuevas implantaciones en el centro.

1.13 CONCLUSIÓN DEL DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

Una vez analizada toda la información recopilada y elaborada la matriz AOOD se puede concluir que en la actualidad, debido al alto costo de la vida que existe en nuestro país, los padres de familia se ven en la obligación de dejar a sus hijos, en la mayoría de casos a los adolescentes con un familiar o solos y a los más pequeños acuden a guarderías que no cubren todas las expectativas y necesidades que requieren para su desarrollo integral en los campos cognitivos, motrices, psicológicos y de valores .

La educación de los hijos es uno de los temas que preocupan más a los padres. El momento de escoger un centro educativo donde serán cuidados y educados es, quizá, donde se revela más esta preocupación, analizan aspectos como insuficiencia de material didáctico para dar una formación actualizada; y tal vez a la inexistencia de profesionales especializados en el cuidado y educación de sus hijos.

Dentro del cuidado diario que cada niño y adolescente necesita, se ha identificado como falencia los aspectos referentes a la infraestructura y a lo educativo, misma que generalmente han sido adaptadas para el funcionamiento de estos centros dejando de utilizar de manera eficiente el

espacio físico y aún menos ayudan al desarrollo intelectual y físico de los mismos.

Por ende, es imperiosa y factible la creación de un Centro Recreacional y de Entrenamiento dirigido a niños y adolescentes, el cual, definitivamente solucionara una serie de problemas encontrados y se desempeñara acorde a las exigencias que la posible demanda requiere, de esta manera se podrá contribuir al desarrollo en sus diferentes etapas.

Un Centro Recreacional y de Entrenamiento influye de modo positivo en el niño y adolescente, le proporciona las bases necesarias, tanto de aprendizaje como de relación social, para que pueda adaptarse de manera satisfactoria a posteriores exigencias de cada una de sus etapas.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. MICROEMPRESA

CANTOS, Enriqueta “DISEÑO Y GESTIÓN DE MICROEMPRESAS”, (2006), Pág. 26. Dice: “Entiéndase por microempresa la unidad económica operada por personas naturales o jurídicas”

Una microempresa es una fuente generadora de empleo. Tomando en cuenta que no tienen un gran número de trabajadores; por lo general las pequeñas empresas hoy en día se dedican a la venta al detalle, su ámbito es muy competitivo, y su margen de utilidad no es altamente rentable, la mayor parte de las pequeñas empresas se dedican a la prestación de servicios.

2.1.1. IMPORTANCIA

El sociólogo chileno Oscar Mac-Clure. “Las microempresas abarcan una parte importante del empleo. Sea que representen un cambio en la estructura del empleo o más bien una nueva manera de visualizarla, se les otorga una creciente atención. Las microempresas son vistas como una nueva y potente alternativa para enfrentar problemas de empleo, desigualdad y pobreza, a escala nacional y mundial”

La importancia del sector micro empresarial de un país, lo constituye su contribución al desarrollo como medio para adelantar procesos eficientes de distribución del ingreso y generación de empleo.

2.1.2. CARACTERÍSTICAS DE LA MICROEMPRESA

Estas iniciativas denominadas Microempresas han sido generadas por emprendedores, quienes se han encontrado motivados por la situación de desempleo, para complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar las habilidades y destrezas con las que se cuentan.

En cuanto al estrato social de origen cada vez es más difícil precisarlo, bien porque aquellos denominados "clase media" se han fusionado con estratos inferiores en una movilización social vertical descendente, o porque en prevención de ello sus integrantes están optando por formas alternativas y complementarias para generar ingresos, en un esfuerzo por enfrentar la merma de la calidad de vida hasta ahora disfrutada.

2.2 EMPRESA

PAEZ Robert N. (2008) en su obra Desarrollo de la Mentalidad Empresarial manifiesta: "Es una entidad formada por capital y que se dedica a la actividad de `producción, comercialización y presentación de servicios y bienes a la colectividad". Pág. 3

Se puede decir que una empresa es la actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes, o para la prestación de servicios.

2.2.1 COMPAÑIA

MARCELO NARANJO - JOSELITO N. 2005 contabilidad de costos, bancaria y gubernamental "Es la empresa que está formado por su capital, mediante la aportación de varias personas"

- **COMPAÑIA PERSONAL**

a. Compañía en comandita simple.- Existe bajo una razón social y se contrae entre uno o varios socios solidarios e ilimitadamente responsables

y otros suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes.

b. Compañía en nombre colectivo.- Este tipo de compañía se contrae entre dos o más personas que hacen del comercio bajo una razón social, solo los nombres de los socios pueden formar parte de la razón social.

- **COMPAÑÍAS DE CAPITAL**

a. Compañía o sociedad anónima.- Es una sociedad cuyo capital está dividido en acciones negociables, está formado por las aportaciones de los accionistas que responden únicamente por el monto de sus acciones.

b. Compañía de responsabilidad limitada.- Es la que se contrae entre 3 o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen del comercio bajo una razón social o denominación objetiva.

c. Compañía de economía mixta.- En este tipo de compañía podrán participar, el Estado, las Municipalidades, los Gobiernos Provinciales y las Entidades u Organismos del Sector Público, conjuntamente con el capital privado, en el capital y en la gestión social de esta compañía.

2.2.2 TIPOS DE EMPRESAS

2.2.2.1 INDUSTRIALES

Son aquellas en las cuales la actividad esencial es la producción de productos o bienes, mediante la extracción de materias primas.

- **PRIMARIAS**

Son todas aquellas que explotan los recursos naturales renovables como no renovables, en este tipo tienen como único fin explotar los diversos recursos naturales, como las mineras, pesqueras, madereras, petroleras, etc.

- **SECUNDARIAS**

a. Las Manufactureras.- Dice de todas aquellas que tienen como fin elaborar o convertir materias primas, productos semi-elaborados y productos terminados, con la finalidad de trazarlos en el mercado nacional o internacional.

b. De Construcción.- Son todas aquellas que realizan obras públicas y privadas, como la construcción de calles, carreteras, casas, edificios, etc.

2.2.2.2 COMERCIALES

Dícese de todas aquellas que se dedican o realizan el acto propio de comercio y su función principal es la compra-venta de productos terminados en la cual interfieren dos intermediarios que son el productor y el consumidor, dentro de las que podemos señalar:

- La compra y permuta de cosas muebles, hechas como ánimo de venderlas, permutarlas o arrendarlas.
- La compra de un establecimiento comercial.
- Las empresas de fábricas, distribuidoras, almacenes, tiendas, bazares.
- Las empresas de transporte por tierra, mar, ríos o vías navegables.
- Las empresas de depósitos de mercadería, provisiones o suministros, las agencias de negocios.
- Las empresas de espectáculos públicos, etc.

También dentro de este sector podemos determinar tipos de empresas según la cantidad en el monto de las ventas, por ello tenemos:

Empresas mayoristas: Que son aquellas que venden a empresas minoristas y también a otras mayoristas a gran escala.

Empresas Minoristas: Son aquellas que venden sus productos al consumidor al detalle.

2.2.2.3. DE SERVICIO

Son todas aquellas que realizan una actividad comercial, productiva y prestadora de servicios con fines de lucro.

Así tenemos empresas que prestan servicios a la comunidad con el fin de recopilar dineros, como agua, luz y gas.

2.3 LA ADMINISTRACIÓN

La administración consiste en el desarrollo de las actividades que se emprenden para coordinar el esfuerzo de un grupo, es decir: la manera como se alcanzan las metas u objetivos con la ayuda de las personas y de los recursos, mediante el desempeño de ciertas funciones.

2.3.1 CARACTERÍSTICAS DE LA ADMINISTRACIÓN UNIVERSALIDAD

El fenómeno de la administración se da dondequiera que hay un organismo social.

ESPECIFICIDAD

El proceso administrativo es específico a las tareas que acompaña

UNIDAD TEMPORAL

El proceso administrativo es único y se da en la empresa en uno o menor grado en todas las áreas

UNIDAD JERÁRQUICA

Se forma un cuerpo administrativo con todos los elementos de la empresa quienes participan en un tiempo determinado del proceso administrativo.

2.3.2 PROCESO ADMINISTRATIVO

Este proceso constituye una herramienta que permite al administrador o empresario manejar eficazmente cualquier organización, ya que le ofrecen los fundamentos para aplicar diferentes estilos de gestión.

El Proceso Administrativo se compone de cuatro procesos claramente definidos e identificables

1. **LA PLANEACIÓN** para determinar los objetivos en los cursos de acción que van a seguirse.
2. **LA ORGANIZACIÓN** para distribuir el trabajo entre los miembros del grupo y para establecer y reconocer las relaciones necesarias.
3. **LA EJECUCIÓN** por los miembros del grupo para que lleven a cabo las tareas prescritas con voluntad y entusiasmo.
4. **EL CONTROL** de las actividades para que se conformen con los planes.

PLANEACIÓN.-

Para un gerente y para un grupo de empleados es importante decidir o estar identificado con los objetivos que se van a alcanzar. El siguiente paso es alcanzarlos. Esto origina las preguntas de que trabajo necesita

hacerse? ¿Cuándo y cómo se hará? Cuáles serán los necesarios componentes del trabajo, las contribuciones y como lograrlos. En esencia, se formula un plan o un patrón integrando predeterminando de las futuras actividades, esto requiere la facultad de prever, de visualizar, del propósito de ver hacia delante.

ACTIVIDADES IMPORTANTES DE PLANEACIÓN

- a. Aclarar, amplificar y determinar los objetivos.
- b. Pronosticar.
- c. Establecer las condiciones y suposiciones bajo las cuales se hará el trabajo.
- d. Seleccionar y declarar las tareas para lograr los objetivos.
- e. Establecer un plan general de logros enfatizando la creatividad para encontrar medios nuevos y mejores de desempeñar el trabajo.
- f. Establecer políticas, procedimientos y métodos de desempeño.
- g. Anticipar los posibles problemas futuros.
- h. Modificar los planes a la luz de los resultados del control.

ORGANIZACIÓN.-

Después de que la dirección y formato de las acciones futuras ya hayan sido determinadas, el paso siguiente para cumplir con el trabajo, será distribuir o señalar las necesarias actividades de trabajo entre los miembros del grupo e indicar la participación de cada miembro del grupo. Esta distribución del trabajo esta guiado por la consideración de cosas tales como la naturaleza de las actividades componentes, las personas del grupo y las instalaciones físicas disponibles.

Estas actividades componentes están agrupadas y asignadas de manera que un mínimo de gastos o un máximo de satisfacción de los empleados se logre o que se alcance algún objetivo similar, si el grupo es deficiente ya sea en él numero o en la calidad de los miembros administrativos se procuraran tales miembros. Cada uno de los miembros asignados a una

actividad componente se enfrenta a su propia relación con el grupo y la del grupo con otros grupos de la empresa.

ACTIVIDADES IMPORTANTES DE ORGANIZACIÓN.

- a. Subdividir el trabajo en unidades operativas
- b. Agrupar las obligaciones operativas en puestos
- c. Reunir los puestos operativos en unidades manejables y relacionadas.
- d. Aclarar los requisitos del puesto.
- e. Seleccionar y colocar a los individuos en el puesto adecuado.
- f. Utilizar y acordar la autoridad adecuada para cada miembro de la admón.
- g. Proporcionar facilidades personales y otros recursos.
- h. Ajustar la organización a la luz de los resultados del control.

EJECUCIÓN.-

Para llevar a cabo físicamente las actividades que resulten de los pasos de planeación y organización, es necesario que el gerente tome medidas que inicien y continúen las acciones requeridas para que los miembros del grupo ejecuten la tarea. Entre las medidas comunes utilizadas por el gerente para poner el grupo en acción está dirigir, desarrollar a los gerentes, instruir, ayudar a los miembros a mejorarse lo mismo que su trabajo mediante su propia creatividad y la compensación a esto se le llama ejecución.

ACTIVIDADES IMPORTANTES DE LA EJECUCIÓN.

- a. Poner en práctica la filosofía de participación por todos los afectados por la decisión.
- b. Conducir y retar a otros para que hagan su mejor esfuerzo.
- c. Motivar a los miembros.
- d. Comunicar con efectividad.

- e. Desarrollar a los miembros para que realicen todo su potencial.
- f. Recompensar con reconocimiento y buena paga por un trabajo bien hecho.
- g. Satisfacer las necesidades de los empleados a través de esfuerzos en el trabajo.
- h. Revisar los esfuerzos de la ejecución a la luz de los resultados del control.

CONTROL.-

Los gerentes siempre han encontrado conveniente comprobar o vigilar lo que sé está haciendo para asegurar que el trabajo de otros está progresando en forma satisfactoria hacia el objetivo predeterminado.

Establecer un buen plan, distribuir las actividades componentes requeridas para ese plan y la ejecución exitosa de cada miembro no asegura que la empresa será un éxito. Pueden presentarse discrepancias, malas interpretaciones y obstáculos inesperados y habrán de ser comunicados con rapidez al gerente para que se emprenda una acción correctiva.

ACTIVIDADES IMPORTANTES DE CONTROL

- a. Comparar los resultados con los planes generales.
- b. Evaluar los resultados contra los estándares de desempeño.
- c. Idear los medios efectivos para medir las operaciones.
- d. Comunicar cuales son los medios de medición.
- e. Transferir datos detallados de manera que muestren las comparaciones y las variaciones.
- f. Sugerir las acciones correctivas cuando sean necesarias.
- g. Informar a los miembros responsables de las interpretaciones.
- h. Ajustar el control a la luz de los resultados del control.

2.4. DEFINICIÓN DE CENTRO

Según <http://www.wordreference.com/definición/de>. "Lugar donde se reúnen los miembros de una institución o personas de interés afines. Lugar de donde parten o donde convergen acciones coordinadas del individuo. Punto o calles más concurridos de una ciudad. Lugar en donde se desarrolla más intensamente una actividad. Es un espacio físico que permite la reunión y que ofrecen determinados servicios o prestaciones".

2.4.1. TIPOS DE CENTRO

2.4.1.1 CENTRO EDUCATIVO

Un centro educativo es el proceso de socialización de los individuos, en un establecimiento destinado a la enseñanza; es posible encontrar centros de distinto tipo y con diferentes características, desde una escuela hasta una institución que se dedica a enseñar oficios pasando por un complejo cultural.

2.4.1.2 CENTRO CULTURAL

Un centro cultural es lo perteneciente o relativo a la cultura, espacio que permite participar de actividades culturales; que tienen el objetivo de promover la cultura entre los habitantes de una comunidad.

Estos centros suelen ser puntos de encuentros en lugares pequeños, donde la gente se reúne para conservar tradiciones y desarrollar actividades culturales que incluyen la participación de toda la familia.

2.4.1.3 CENTRO DE SALUD

Es un edificio destinado a la atención sanitaria de la población. El tipo de actividad asistencial y la calificación del personal pueden variar según el centro y la región.

Lo habitual es que el centro de salud cuente con la labor de médicos clínicos, pediatras enfermeros y personal administrativo. También es posible que actúen otro tipo de profesionales, como trabajadores sociales y psicólogos, lo que permiten ampliar la cantidad de servicios.

2.4.1.4 CENTRO COMERCIAL

La noción de centro comercial, por lo tanto está vinculada a la construcción que alberga tiendas locales comerciales. Su objetivo es reunir, en un mismo espacio, diversas propuestas para que los potenciales clientes puedan realizar sus compras con mayor comodidad.

2.4.1.5 CENTRO INDUSTRIAL

La industria es la actividad económica encargada de transformar los productos extraídos de la naturaleza en material elaborado. En dicho proceso productivo se combinan los distintos factores de producción y se generan residuos.

2.4.1.6 CENTRO RECREACIONAL Y ENTRENAMIENTO

Centro recreacional es la empresa dedicada por excelencia a atender y satisfacer las necesidades de recreación de niños y adolescentes asociando a nuestras acciones a la posibilidad de un desarrollo integral y armónico de las personas, como así también a una intersección social que este caracterizada por el predominio de acciones creativo-productivas darán paso a que jugar es reinventarse a sí mismo, en el convencimiento que “el tiempo libre“ de grandes y pequeños no se “ocupa” sino que se “disfruta“.

Centros recreativos y grupos dedicados a la realización de actividades de pasatiempo, organizadas por el mismo grupo o por alguna entidad, cuya atención va orientada específicamente a niños y jóvenes.

Centros que están diseñados para el entrenamiento y capacitación integrales de actividades múltiples escenarios para destrezas combinadas y simulación de atención y control de los niños, niñas y adolescentes tales como: destrezas en arte, cultura, deporte en espacios destinados para cumplir con estos fines.

Entendemos la recreación no como un simple fin, sino como el medio más eficaz para promover procesos de desarrollo y mejoramiento de la calidad de vida de la comunidad.

La recreación es una necesidad básica para vivir en una sociedad democrática. Ella puede ser: una actividad espontánea u organizada, bajo los auspicios privados o gubernamentales para el individuo será representada por cualquier ocupación que lo deleite en sus horas de placer. En ellos están incluidos los juegos y los deportes, las excursiones, los campamentos, los bailes, los grupos de discusiones parlamentarias, el drama, la música, los trabajos manuales y las artes plásticas.

La sola disposición de un espacio físico no es suficiente para garantizar su correcta utilización. Por esta razón los parques se dotan de una completa infraestructura y equipamiento que incluye:

- Piscina recreativa para niños (con juegos arquitectónicos)
- Canchas múltiples
- Pista de trote con estaciones de gimnasia
- Cancha de fútbol
- Juegos Infantiles
- Guardería
- Aula múltiple con servicio de cafetería
- Amplias Zonas Verdes
- Presencia de árboles y Vegetación
- Jardines que deben ser atendidos por la gente como actividad de integración.

2.5. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

El diagnóstico es una herramienta básica para proveer y adelantarse a acontecimientos futuros porque ayuda a identificar aspectos geográficos y poblacionales, para que estos sean evaluados y valorados en su real dimensión en bien de la organización.

El principal objetivo del Diagnóstico Situacional es la de proporcionar información específica y fidedigna para así poder aplicar las medidas preventivas o correctivas, según sea el caso.

2.6. ESTUDIO DE MERCADO

Recolección y evaluación de todos los factores que influyen directamente en la oferta y demanda del producto. Dentro de sus objetivos está determinar el segmento del mercado al que se enfocará, y la cantidad de producto/servicio que se desea vender o brindar.

Cuando hablamos de Estudios de Mercado estamos hablando de una investigación en toda regla. Es precisamente para que sea de utilidad a aquellos emprendedores que estén alimentando la idea de iniciar un negocio al que le suponen unas buenas perspectivas económicas y de futuro.

2.6.1 MERCADO

Baca Gabriel, (2006) describe que mercado es el área en que confluyen las fuerzas de la oferta y la demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados.

Los mercados son los consumidores reales y potenciales de nuestro producto. Los mercados son creaciones humanas y, por lo tanto,

perfectibles. En consecuencia, se pueden modificar en función de sus fuerzas interiores.

2.6.2 SERVICIO

Según <http://www.mitecnologico.com/Main/DefinicionConceptoServicios>
En economía y en marketing (mercadotecnia) un servicio es un conjunto de actividades que buscan responder a una o más necesidades de un cliente. Se define un marco en donde las actividades se desarrollarán con la idea de fijar una expectativa en el resultado de éstas. Es el equivalente no material de un bien. La presentación de un servicio no resulta en posesión, y así es como un servicio se diferencia de proveer un bien físico.

2.6.3. PRECIO

Baca Gabriel, (2006) dice: “Es la cantidad monetaria a lo que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o un servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.”

Cantidad de dinero o de otros objetos con utilidad necesaria para satisfacer una necesidad que se requiere para adquirir un producto/servicio.

2.6.4. OFERTA

Capacidad que se tenga para satisfacer la demanda. Cuando se habla de capacidad se refiere al manejo de los recursos y a la capacidad instalada de la competencia.

2.6.5. DEMANDA

Simón Andrade, autor del libro "Diccionario de Economía", proporciona la siguiente definición de demanda: "Es la cantidad de bienes o servicios que el comprador o consumidor está dispuesto a adquirir a un precio dado y en un lugar establecido, con cuyo uso pueda satisfacer parcial o totalmente sus necesidades particulares o pueda tener acceso a su utilidad intrínseca"

Cantidad del bien o del servicio que es solicitado por el cliente. Depende de la demanda la cantidad de bien o servicio a producir o brindar.

2.6.6 COMERCIALIZACIÓN

El concepto de comercialización significa que una organización encamina todos sus esfuerzos a satisfacer a sus clientes por una ganancia.

Si bien la producción es una actividad económica necesaria, algunas personas exageran su importancia con respecto a la comercialización.

Creen que con solo tener un buen producto los negocios serán un éxito.

El caso es que la producción y la comercialización son partes importantes de todo un sistema comercial destinado a suministrar a los consumidores los bienes y servicios que satisfacen sus necesidades.

2.6.7. ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

Uno de los aspectos de gran trascendencia en el análisis del mercado es sin lugar a duda el de los canales de comercialización, debido a que son factores primordiales dentro de la distribución del producto, permitiendo llegar al lugar adecuado y en el momento oportuno.

2.6.7.1. Promoción y Publicidad

PHILIP, Gary; (1998), Pág. 126. Establece: “Promoción.- Parte del proceso de marketing utilizado para incentivar al comprador potencial, la promoción de venta se suele realizar mediante contacto directo entre comprador y vendedor”. “Publicidad.- Esta dirigida a grandes grupos humanos y suele recurrirse a ella cuando la venta es directa de vendedor a comprador es ineficaz”.

Haciendo un análisis de la población beneficiaria de un proyecto se hace necesario desarrollar una estrategia de publicidad y promoción a fin de incentivar la aceptación de un producto por parte de los consumidores, tratando de lograr un posicionamiento en la mente del consumidor, la misma que se lo puede realizar a través de medios como televisión, radio, prensa, trípticos, revistas, vallas, hojas volantes, perifoneos, telecomunicaciones, conversaciones con los clientes, degustaciones, apoyos de carácter social, entre otros.

2.7 ESTUDIO TÉCNICO

ARBOLEDA, Germán (2001) sostiene: “Estudio técnico se refiere, a aquella parte del estudio del proyecto que se relaciona con la ingeniería; es decir: con la participación de los ingenieros que describen las actividades de estudio de instalación, equipamiento y de requerimientos de recursos materiales para la puesta en marcha y funcionamiento del proyecto”

Este estudio consiste en diseñar la función de producción óptima, que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto/servicio deseado. Al análisis y para determinar el tamaño óptimo, la localización óptima, los equipos y las instalaciones requeridas para realizar la producción o la prestación de servicios.

2.7.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

Es aquel que asegure la más alta rentabilidad desde el punto de vista privado o la mayor diferencia entre beneficios o costos sociales. El tamaño de un proyecto es la capacidad instalada y se expresa en unidades de producción por año.

2.7.2. LOCALIZACIÓN

La localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de determinar el lugar donde se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada, o el mínimo costo unitario si se trata de un proyecto desde el punto de vista social.

2.7.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Consiste en definir y especificar técnicamente los factores fijos (edificios, equipos, etc.) y los variables (mano de obra, materias primas, etc.) que componen el sistema. En la ingeniería básica es necesario conocer.

2.8. PROPUESTA ESTRATÉGICA.-

GOODSTEIN, Leonard, Pág. 386, (1998); "Se define como el manejo de una organización con base en un plan estratégico explícito".
"PLANEACIÓN ESTRATÉGICA APLICADA"

Las compañías de hoy en día se enfrentan más que nunca al reto de asimilar fuertes y continuos cambios, no sólo del entorno, sino también sociales, medios tecnológicos, nuevas regularizaciones y legislaciones, recursos de capital. Es necesario, pues, tomar decisiones dentro del

ámbito empresarial para poder adaptarse a este cambiante y complejo mundo. Este proceso recibe la denominación de dirección estratégica, que podemos definirla como el arte y la ciencia de poner en práctica y desarrollar todos los potenciales de una empresa, que le aseguren una supervivencia a largo plazo y a ser posible beneficiosa.

➤ **PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.-**

STEINER, George, "PLANEACIÓN ESTRATÉGICA UNA GUÍA PASO A PASO", (1997); Pág. 20. Expresa: "La planeación trata con el porvenir de las decisiones actuales, también observa las posibles alternativas de los cursos de acción en el futuro.

Toda empresa diseña planes estratégicos para el logro de sus objetivos y metas planteadas, estos planes pueden ser a corto, mediano y largo plazo, según la amplitud y magnitud de la empresa. Es decir, su tamaño, ya que esto implica que cantidad de planes y actividades debe ejecutar cada unidad operativa, ya sea de niveles superiores o niveles inferiores.

Cabe mencionar que el presupuesto refleja el resultado obtenido de la aplicación de los planes estratégicos, es de considerarse que es fundamental conocer y ejecutar correctamente los objetivos para poder lograr las metas trazadas por las empresas. También es importante señalar que la institución debe precisar con exactitud y cuidado la misión que se va regir en la empresa; ya que esta representa las funciones operativas que va a ejecutar en el mercado y va a suministrar a los consumidores.

a. VISIÓN.-

BETEMAN, Thomas, "ADMINISTRACIÓN UN NUEVO PANORAMA COMPETITIVO" (2004); Pág. 112. Menciona: "Dirección e intención estratégica a largo plazo de una compañía".

Son los sueños de la organización que se piensan concretar en un período determinado. Nos preguntamos: ¿Para dónde queremos ir? ¿Hacia dónde debe dirigirse la organización?. Es conveniente utilizar la imaginación, pues los grandes cambios históricos han comenzado con un sueño. La visión ayuda a ver el futuro de una manera más clara, esto quiere decir que el futuro se puede programar dentro de un proceso de cambio hacia la continua mejoría. La visión se proyecta, respondiendo con claridad a la pregunta: ¿Hacia dónde queremos llegar?

b. MISIÓN.-

Aut. Cit., “ADMINISTRACIÓN UN NUEVO PANORAMA COMPETITIVO”, (2004); Pág. 112. Expresa: “Propósito básico y alcance de operaciones de una organización”.

Enunciado corto que establece el objetivo general y la razón de existir de una dependencia, entidad o unidad administrativa; define el beneficio que pretende dar y las fronteras de responsabilidad, así como su campo de especialización.

➤ EL RECURSO HUMANO.-

DOLAN, Simón, “LA GESTIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS”, (2003); Pág. 3, Expresa: “Los factores de competitividad organizativa son, en gran medida, factores vinculados a los recursos humanos, a sus habilidades, destrezas, competencias. La planificación de los RRHH trata de determinar, por una parte, las necesidades, tanto cualitativas como cuantitativas, de personal partiendo de los objetivos y la estrategia que tiene establecida la organización”

Administrar el recurso humano eficaz y eficientemente, aprovechando la potencia de Internet para crear nuevas oportunidades es uno de los

factores de éxito en las empresas y los gobiernos modernos. La responsabilidad de dirigir, administrar y controlar los aspectos relativos a la fuerza de trabajo es parte de las responsabilidades de la Administración del Recurso Humano, convirtiéndola a la administración de este capital, en una ventaja estratégica.

En los gobiernos y los organismos no gubernamentales el costo del recurso humano es, por mucho, el mayor en el que se incurre para mantenerlos operando y garantizar así un servicio de calidad al ciudadano.

Los recursos humanos bien administrados mejoran la operación de los gobiernos y las instituciones en forma directa contribuyendo a establecer diferencias en los niveles de servicio ofrecidos a los ciudadanos, a las empresas y a otros gobiernos. La habilidad para contratar, motivar, y retener a los servidores públicos más capaces es una de las características de una administración estratégica del recurso humano con valor agregado. Por ello la organización, para lograr sus objetivos requiere de una serie de recursos, estos son elementos que, administrados correctamente, le permitirán o le facilitarán alcanzar sus objetivos.

2.9. ESTUDIO FINANCIERO

Pretende determinar cuál es el monto de los recursos económicos necesarios para la realización del proyecto. Cuál será el costo total 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, la que es muy importante para la toma de decisiones sobre la vida del proyecto.

En este estudio se empieza a jugar con los números, los egresos e ingresos que se proyectan, en un período dado, arrojando un resultado sobre el cual el inversionista fundamentará su decisión.

2.9.1 Ingresos

ZAPATA, Pedro (2008). Pág. 25. “Los ingresos constituyen los beneficios o ganancias de una empresa”.

Los ingresos de una empresa son los que se obtienen por la venta de un bien o servicio, que se calcula multiplicando la cantidad de productos o servicios por su precio vendido.

2.9.2. Egresos

RALPLT, Polimeni (2004). “Se define como el valor sacrificado por adquirir bienes o servicios”.

Los egresos son todos los gastos necesarios para el desarrollo de un proyecto mediante la adquisición de un bien o la prestación del servicio, al contrario de los ingresos.

2.9.3. Costos

ZAPATA, Pedro (2008). Pág. 25. Afirma: “Costos son valores pagados para cubrir actividades indispensables para generar un ingreso operativo; estos valores se recuperan con la venta de un bien o servicio”.

Los costos proporcionan información para ejercer el control administrativo los cuales sirven de base a la gerencia para la planeación y toma de decisiones.

2.9.4 GASTOS ADMINISTRATIVOS

BACA, Gabriel. (2006) Pág. 172. Afirma: “son los costos que provienen por realizar la función de Administración de la Empresa”

Los gastos administrativos son todos los que se realizan en el área administrativa, necesarios para poner en funcionamiento la empresa, como por ejemplo servicios básicos, remuneraciones, etc.

2.9.5 GASTOS FINANCIEROS

BACA, Gabriel. (2006). Pág. 172. Dice: “Son los intereses que se deben pagar en relación con capitales obtenidos en préstamo”.

Los gastos financieros, son los ocasionados por concepto de préstamos bancarios, que son necesarios para poner en marcha un proyecto, como por ejemplo los intereses que se generan o algún servicio bancario.

2.9.6 GASTOS DE VENTAS

BRAVO, Mercedes (2007) Pág. 191. Dice: “los gastos de ventas son todos los desembolsos o pagos que se realizan en el departamento de ventas como: sueldos a vendedores, comisiones, publicidad entre otros”.

Los gastos de ventas son todos los gastos ocasionados dentro del departamento de venta, que son indispensables para el desarrollo de las actividades de la empresa, para hacer llegar el producto o servicio al cliente o consumidor.

2.9.7. DEPRECIACIONES

La depreciación es el desgaste físico de un bien que sufre por el uso por el transcurso del tiempo ya por ello los activos fijos valen menos

2.9.8 COSTOS DE PRODUCCIÓN

CHILQUINGA Manuel (2001), “Son todos los costos necesarios para transformar de forma o de fondo materiales en productos terminados o semielaborados utilizando fuerza de trabajo, maquinaria, equipos y otros.”

Los costos de producción son la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Incluye el costo de los

materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso.

Los elementos que le conforman son los siguientes:

- Materia prima directa
- Mano de obra directa
- Gastos generales de fabricación

a) MATERIA PRIMA DIRECTA

CHILQUINGA Manuel (2001), “Constituye el elemento básico sometido a un proceso de transformación de forma o de fondo con el propósito de obtener un producto terminado o semielaborado”.

La materia prima son todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto. La materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final.

b) MANO DE OBRA DIRECTA

CHILQUINGA Manuel (2001), “Fuerza de trabajo que participa directamente en la transformación de los materiales en productos acabados ya sea que intervenga manualmente o accionando máquinas”

La mano de obra es el costo total que representa el total de trabajadores que tenga la empresa incluyendo los salarios y todo tipo de impuestos que van ligados a cada trabajador. La mano de obra es un elemento muy importante, por lo tanto su correcta administración y control determinará de forma significativa el costo final del producto o servicio.

c) GASTOS GENERALES DE FABRACIÓN

CHILQUINGA Manuel (2001), “Llamados también carga fabril y engloba aquellos egresos realizados con el fin de beneficiar al conjunto de los diferentes artículos que se fabrican”.

Son todos los costos que no están clasificados como mano de obra directa ni como materiales directos. Aunque los gastos de venta, generales y de administración también se consideran frecuentemente como costos indirectos, no forman parte de los costos indirectos de fabricación, ni son costos del producto.

2.10 ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros permiten examinar y evaluar la situación económica de la empresa y tomar decisiones adecuadas con el fin de lograr propósitos y metas establecidas en un plazo determinado.

a) BALANCE GENERAL

ZAPATA, Pedro (2008). Pág. 62. “el balance general es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de activos, pasivos y patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado”.

El Balance General es un documento que muestra la situación financiera de una entidad económica a una fecha fija. El balance proporciona información sobre los activos, pasivos y el patrimonio neto de la empresa en un periodo determinado.

b) ESTADO DE RESULTADOS

La página www.mitecnologico.com, (2007); describe: “Es el estado financiero que muestra la situación financiera en que se encuentra la empresa en una fecha determinada mediante la descripción de los conceptos de activo, pasivo y de capital contable, identificados y valuados. Precisamente, a la fecha a que corresponde el balance”.

El estado de resultados se indica los resultados de las actividades de una empresa dirigidas al logro de utilidades durante un periodo determinado. Indica los ingresos, gastos, ganancias, pérdidas y la utilidad (o pérdida) neta resultante.

c) FLUJO DE CAJA

PADILLA, Marcial (2006). Pág. 335. Afirma: “Se define como el número esperado de periodos que se requieren para que se recupere una inversión original. El proceso es sencillo se suman los flujos futuros de efectivo de cada año hasta que el costo inicial del proyecto quede por lo menos cubierto”.

El flujo de caja o efectivo identifica las necesidades de efectivo que necesita la empresa para su operación, financiamiento e inversión, ya que pueden ser positivos o negativos y es la base para la evaluación financiera.

Mediante el flujo de caja se ofrece información en relación a los movimientos que se han realizado en un determinado periodo de dinero o cualquiera de sus equivalentes.

2.7.9 TÉCNICAS DE EVALUACIÓN FINANCIERA

Para realizar esta evaluación existen algunas técnicas tales como: el Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de retorno (TIR), Periodo de recuperación del capital, costo beneficio, punto de equilibrio.

a) VALOR ACTUAL NETO (VAN)

PADILLA, Marcial (2006). Pág. 364. Dice: “El valor Actual Neto (VAN) es la diferencia entre los ingresos y egresos incluida la inversión a valores actualizados o la diferencia entre los ingresos netos y la inversión inicial”.

Es un método de evaluación de proyectos de inversión que consiste en determinar el valor presente de los flujos futuros de un negocio, usando la tasa de descuento acorde al rendimiento mínimo esperado, Para que un proyecto el valor del VAN debe ser positivo lo que significa que se logra recuperar la inversión en el tiempo determinado.

Para su cálculo se usa la siguiente fórmula:

De donde:

I = Inversión inicial
FE= Flujo de efectivo
r= Tasa de descuento

b) TASA INTERNA DE RETORNO (TIR)

PADILLA, Marcial (2006). Pág. 364. Dice: “La tasa Interna de Retorno o Tasa Interna de Rendimiento (TIR) refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará periodo a periodo durante toda su vida útil”.

Es aquella Tasa de Descuento que al utilizarla para actualizar los flujos Futuros de Ingresos netos de un proyecto de Inversión, hace que su Valor Presente Neto sea igual a cero.

Es decir, la Tasa Interna de Retorno (TIR) es una medida de la Rentabilidad de una inversión, mostrando cuál sería la tasa de Interés más alta a la que el proyecto no genera ni pérdidas ni Ganancias.

La fórmula para calcular la TIR es la que se muestra a continuación:

$$TIR = TRI + \left[(TRS - TRI) \left(\frac{VANI}{VANI - VANS} \right) \right]$$

De donde:

TRI= Tasa de redescuento inferior

TRS= Tasa de redescuento superior

VANI= Valor actual neto inferior

VANS= Valor actual neto superior

c) PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

ARBOLEDA, German (2001) Pág. 343 afirma: “El periodo de recuperación de la inversión se define como el tiempo requerido para que la suma de los flujos de efectivo neto positivos, producidos por una inversión sea igual a la suma de los flujos de efectivo neto negativos requeridos por la misma inversión”.

Este método de Evaluación de Proyectos indica el Plazo en que la Inversión original se recupera con las Utilidades futuras. El principio en que se basa este método es que, en tanto más corto sea el plazo de recuperación y mayor la duración del proyecto, mayor será el Beneficio que se obtenga.

d) COSTO-BENEFICIO

PADILLA, Marcial (2006). Pág. 369. Dice: “El Costo Beneficio es la razón presente de los flujos netos a la inversión inicial”.

La relación Costo - Beneficio, es la existente entre los ingresos y los gastos generados en un proyecto, para que un proyecto sea rentable es necesario que dicha relación sea mayor que uno, siendo de esta manera atractivo para los inversionistas.

Una vez obtenido tanto los ingresos y gastos actualizados con la tasa de redescuento es necesario aplicar siguiente fórmula:

$$\text{BENEFICIO - COSTO} = \frac{\text{Ingresos actualizados}}{\text{Gastos actualizados}}$$

e) PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es aquel nivel de operaciones en el que los ingresos son iguales en importe a sus correspondientes en gastos y costos.

También se puede decir que es el volumen mínimo de ventas que debe lograrse para comenzar a obtener utilidades.

Existen muchas fórmulas para su cálculo; sin embargo se ha tomado en cuenta la siguiente:

$$PE = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

De donde:

PE: Punto de Equilibrio

CF: Costos Fijos

CV: Costos Variables

V: Ventas

2.11. IMPACTOS

JÁCOME, Walter (2005); dice “Los impactos son posibles consecuencias que puedan presentarse cuando se implante el proyecto, por lo tanto es importante analizar su efecto cualificado y cuantificado, porque permite establecer las posibles bondades o los posibles defectos que tiene el proyecto”.

Los impactos buscan determinar las situaciones que a futuro se pueden presentar; si se ejecuta el proyecto, tomando en cuenta que el proyecto aún no se ejecuta, pero los impactos reales se determinan cuando el proyecto está en funcionamiento, siendo positivos o negativos.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 PRESENTACIÓN

El estudio de mercado es un elemento fundamental para la creación de cualquier tipo de proyecto, determinando claramente el espacio que ocupa un servicio por lo que es necesario el estudio de la oferta, demanda, el precio, la competencia, las estrategias de comercialización, entre los mas importantes.

Este estudio debe tener en cuenta que es el crecimiento más determinante en la gestión de mercadeo y además permite el desarrollo de estrategias efectivas dentro del posicionamiento en el mercado, para que logre sustentar y apoyar en definitiva la factibilidad del centro, nos dará puntos clave de nuestros consumidores, características comunes, gustos y necesidades para aprovechar al máximo nuestras fortalezas y derrotar a posibles competidores que se puedan presentar a futuro. Esta es una inversión que ayuda como guía para la toma correcta de decisiones.

En último término, el estudio de mercado sirve como antecedente para la realización de los estudios técnicos, de ingeniería, financiera y económica para determinar la viabilidad del negocio.

3.2. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

Con el fin de alcanzar resultados precisos se plantea los siguientes objetivos para desarrollar el estudio de mercado del servicio que prestará la nueva empresa.

3.2.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de mercado, para determinar si existe un mercado insatisfecho que demande la creación de un centro de recreación y de entrenamiento.

3.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Determinar el conocimiento e interés del consumidor en cuanto a los servicios que prestará el centro recreacional.
- ✓ Determinar la demanda que tiene el servicio de terminados gráficos en la ciudad de Ibarra.
- ✓ Conocer cuantas empresas brindan el servicio recreacional y de entrenamiento a niños y adolescentes en la ciudad de Ibarra.
- ✓ Analizar la aceptación de los servicios y establecer las estrategias de comercialización adecuadas.

3.3 IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos Ecuatoriano INEC censo 2010, la población total del cantón de Ibarra es de 181.175 personas, repartidos en un 72.78% en el área urbana y un 27.22% en el área rural. La población de la ciudad de Ibarra según el Censo 2010 es de 139.721, con una tasa de crecimiento del 2.02%, tomando en cuenta que queremos datos del 2013 partiremos con la fórmula de la Población Proyectada.

FÓRMULA DE PROYECCIÓN

$$P_p = P_b (1+i)^n$$

De donde:

P= población a proyectarse

P_b= población base o inicio

1= constante

i = tasa de crecimiento anual%

n= tiempo

$$P_p = P_b (1+i)^2$$

$$P_p = 139721(1+0.0202)^2$$

$$P_p = 139721(1, 0202)^2$$

$$P_p = 139721(1.04080804)$$

$$P_p = 145423$$

Además que las población comprendida entre los rangos de edad de 5 a 19 años que habitan en la ciudad de Ibarra es de 29.588, el promedio de personas por familia es de cuatro miembros por tanto se pueden estimar un total de 36.356 familias en el cantón.

Por tanto, El universo de la muestra objeto de estudio está compuesta por dos grupos de población:

1. Las personas en edades comprendidas entre 5 y 19 años.
2. Las familias del cantón.

Debido a que tanto la población de edades comprendidas entre 5 y 19 años, así como el número de familias del constituyen un número mayor a 1.000 lo que determina una población infinita es necesario tomar una muestra estadística para efectuar un diagnóstico adecuado.

Tabla 1: Población comprendida entre rangos de edad de 5 a 19 años

POBLACIÓN DESDE	CIUDAD DE IBARRA	Porcentaje de 05 – 19 años	% sobre el total poblacional
05 a 09	9818	33.18%	6.75%
10 a 14	10070	34.03%	6.92%
15 a 19	9700	32.78%	6.67%
TOTAL	29588	100.00%	20.35%
TOTAL POBL.	145423		

Fuente: INEC censo 2010
Elaborado por: Las Autoras

Tabla 2: Número de familias en la ciudad de Ibarra

Cantón	Población	Promedio integrantes	N° familias
IBARRA	145423	4	36356

Fuente: INEC, censo 2010 y población proyectada al 2012
Elaborado por: Las Autoras

De manera que el mercado meta lo conforma la población urbana del cantón, de edades comprendidas entre los 5 a 19 años y cuyas familias cuentan con los recursos financieros necesarios para acceder a estos servicios.

3.3.1. CÁLCULO DE LA MUESTRA

Para determinar el tamaño de la muestra, se aplica la siguiente fórmula estadística:

$$n = \frac{Z^2 \delta^2 N}{\varepsilon^2 (N - 1) + Z^2 \delta^2}$$

Dónde:

n = tamaño de la muestra

N = Población

ε = Error Muestral, que en este caso por tratarse de población finita, se trabajará con el 5% de margen aceptable.

δ^2 = Desviación de la población al cuadrado o varianza: 0.25 porque se trabaja en el centro, es decir: 05 de éxito y 0.5 de fracaso.

Z Valor tipificado que corresponde a 1.96 doble cola

Nivel de confianza 95%

(N-1) = Corrección geométrica, para muestras grandes > 50¹

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.25)(36356)}{(0.05)^2 (36356 - 1) + (1.96)^2 (0.25)}$$

$$n = \frac{(3.84)(9.089)}{(0.0025)(36355) + (3.84)(0.25)}$$

$$n = \frac{34916.3024}{90.8875 + 0.96}$$

$$n = \frac{34916.3024}{91.8475}$$

$$n = 380.15$$

$$n = 380$$

El tamaño de la muestra de las familias del cantón es de 380, a quienes se les aplicará la encuesta correspondiente.

$$n = \frac{(1.96)^2 (0.25)(19770)}{(0.05)^2 (19770 - 1) + (1.96)^2 (0.25)}$$

$$n = \frac{(3.84)(4942.50)}{(0.0025)(19769) + (3.84)(0.25)}$$

$$n = \frac{18987.108}{49.4225 + 0.9604}$$

$$n = \frac{18987.108}{50.3829}$$

$$n = 376.86$$

$$n = 377$$

El tamaño de la muestra de niños y jóvenes de edades comprendidas entre los 10 y 19 años es de 377 (se excluyen los niños menores a 10 años por el motivo que no nos podrían ayudar a llenar las encuestas),

3.4 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN DE CAMPO

Para la presente investigación se utilizará la metodología del estudio descriptivo, por lo que se tomarán en cuenta factores sociales, económicos, demográficos, estilos de vida, hábitos y costumbres que se consideran para segmentar al mercado que se desea atacar.

En el presente estudio se realizarán encuestas las que nos ayudaran a recopilar la información necesaria en preferencias, precios, servicios adicionales y a determinar la demanda esperada por el centro

Como último se realizarán entrevistas a directivos de centros públicos y privados de la ciudad, personas que conocen sobre algunas inquietudes que nos servirán de apoyo para profundizar en opiniones y sugerencias que el mercado busca, para poder proporcionar un buen servicio que se desea ofertar.

3.5. EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN

El instrumento de investigación a utilizarse es la encuesta que consta de 10 preguntas importantes, claras y rápidas, para no perturbar al encuestado ni incomodarlo, tratando de que las respuestas sean lo más certeras posibles. Con el objeto de obtener todas las preferencias que motivan a los posibles consumidores a elegir nuestro tipo de servicio.

Se realizaron 380 encuestas tal como indica la fórmula que se realizó para calcular el tamaño de la muestra que deben realizarse para el estudio y una encuesta de siete pregunta a niños y adolescentes desde los 5 a los 19 años. Y otra de diez preguntas a los padres de familia de la ciudad de Ibarra.

3.6 EVALUACIÓN DE LA INFORMACIÓN

3.6.1 TABULACIÓN DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A LOS POSIBLES CONSUMIDORES

ENCUESTA DIRIGIDA PADRES DE FAMILIA

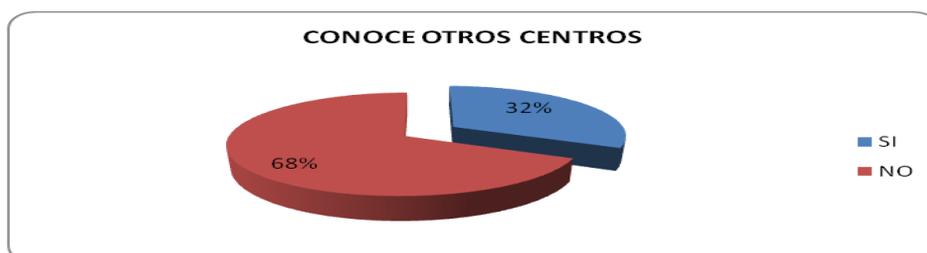
La presente encuesta fue dirigida a miembros de familia de la ciudad y sus alrededores debido a que es un centro recreacional y de entrenamiento dirigido a niños y adolescente por lo que son nuestro mercado meta (Anexo N° 1)

1.- ¿Conoce usted centros recreacionales y de entrenamiento para niños y adolescentes en la ciudad de Ibarra?

Cuadro Nro. 8

RESPUESTA	Frecuencia	Porcentaje %
SI	121	32%
NO	259	68%
TOTAL	380	100%

Elaboración: Las Autoras.



Fuente: Cuadro Nro. 8

Elaborado por: Las Autoras

1.1. Interpretación:

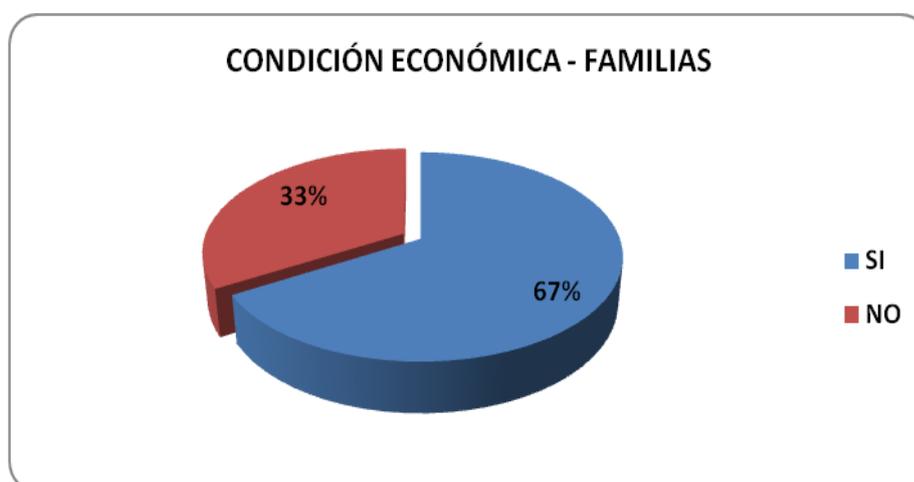
De acuerdo a la población encuestada el 32% conocen Centros recreacionales en la ciudad de Ibarra donde prestan servicios dirigidos a niños y adolescentes y el 68% no saben de la existencia de este tipo de centros.

2.- ¿Estaría en condiciones económicas de enviar a sus hijos menores y adolescentes a un centro recreacional dentro de la ciudad donde tengan actividades acordes a su edad?

Cuadro Nro. 9

RESPUESTA	Frecuencia	Porcentaje %
SI	254	67%
NO	126	33%
TOTAL	380	100%

Elaboración: Las Autoras



Fuente: Cuadro Nro. 9

Elaborado por: Las Autoras

2.1. Interpretación:

En base a la información obtenida, el 67 % considera que si tiene las condiciones económicas para enviar a sus hijos a centros recreacionales siempre y cuando los precios no sean altos y tan solo un 33% considera que no tiene las condiciones económicas porque opina que estas clases de centros son muy costosos.

3.- ¿A qué actividades recreacionales dedican más tiempo sus hijos?

Cuadro Nro. 10

RESPUESTA	Frecuencia	Porcentaje %
Practica deporte	129	34%
Vida Social	105	28%
Estudios Tecnológicos	79	21%
Visita Balnearios	46	12%
Realiza caminatas hacia bosques	15	3%
Otras	6	2%
TOTAL	380	100%

Elaboración por: Las Autoras



Fuente: Cuadro Nro. 10

Elaborado por: Las Autoras

3.1. Interpretación:

El 34% de las personas encuestadas opinan que sus hijos practican a menudo el deporte, seguido de un 28% que considera que ellos dedican un buen tiempo a compartir con sus amigos o amistades, un 21% considera que los estudios tecnológicos es importante ya que realizan tareas escolares, el 12% visita balnearios aunque no sean todos los días sino en los momento libres, solo un 4% realiza caminatas hacia boques y tan solo un 2% considera que dedican su tiempo a trabajar luego de estar en el colegio y a otras actividades.

4.- ¿Considera usted, que con la creación de un centro recreacional y de entrenamiento beneficiará al desarrollo de las habilidades y destrezas de sus hijos?

Cuadro Nro. 11

RESPUESTA	Frecuencia	Porcentaje %
SI	201	53%
NO	119	31%
TAL VEZ	60	16%
TOTAL	380	100%

Fuente: Las Autoras



Fuente: Cuadro Nro. 11

Elaborado por: Las Autoras

4.1. Interpretación:

En lo referente a las habilidades y destrezas que desarrollaran sus hijos en este centro, el 53% menciona que la creación de dicho centro ayudara al desarrollo de la creatividad e innovación de sus niños y adolescentes, al contrario del 31% considera que no le será que beneficio estos centros y tan solo un 16% opina que tal vez les sea útil estos centros pero no están seguros del beneficio que les vaya a brindar.

5.- ¿Estaría de acuerdo que se cree un centro recreacional y de entrenamiento dirigido a niños y adolescentes en base al desarrollo de la creatividad, motivación e innovación en la ciudad de Ibarra?

Cuadro Nro. 12

RESPUESTA	Frecuencia	Porcentaje %
SI	224	59%
NO	121	32%
ME ES INDIFERENTE	35	9%
TOTAL	380	100%

Fuente: Las Autoras



Fuente: Cuadro Nro. 12

Elaborado por: Las Autoras

5.1. Interpretación:

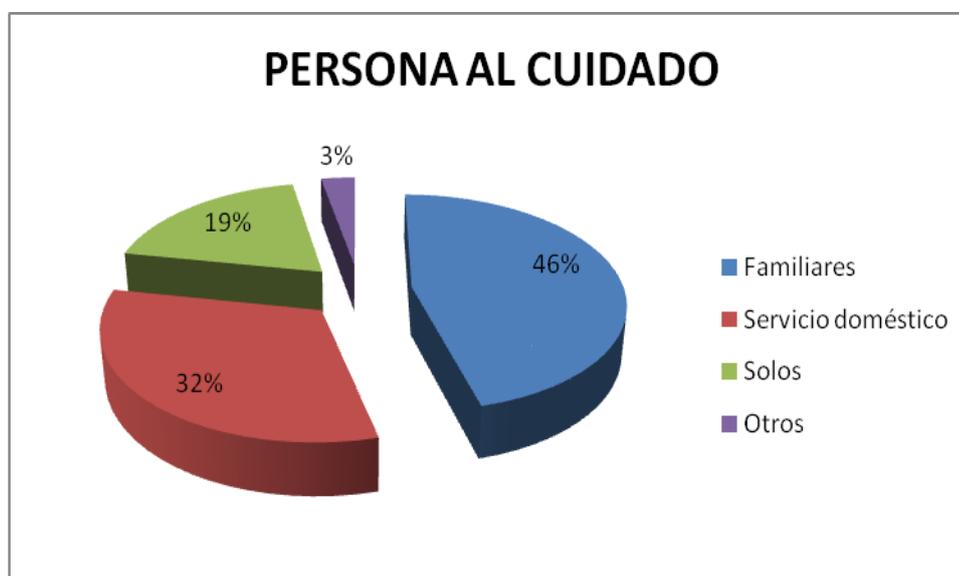
Se determinó que un 59% siendo un porcentaje alto considera que sería de gran apoyo la creación de un centro recreacional y de entrenamiento dirigido a niños y adolescentes en la ciudad porque creen que esto ayudara a los niños y adolescentes a tener un mejor nivel educativo y humano para su futuro, seguido de un 32% manifiesta que no ayudaría a sus hijos en ningún nivel ya que ellos asisten a escuelas y colegios y tan solo un 9% nos dice que les es indiferente la creación de un centros recreacionales.

6.- ¿Con qué persona deja al cuidado de sus hijos en su ausencia?

Cuadro Nro. 13

CUIDADO DE SUS HIJOS	Frecuencia	Porcentaje %
Familiares	175	46%
Servicio doméstico	121	32%
Solos	72	19%
Otros	12	3%
TOTAL	380	100%

Fuente: Las Autoras



Fuente: Cuadro Nro. 13

Elaborado por: Las Autoras

6.1. Interpretación:

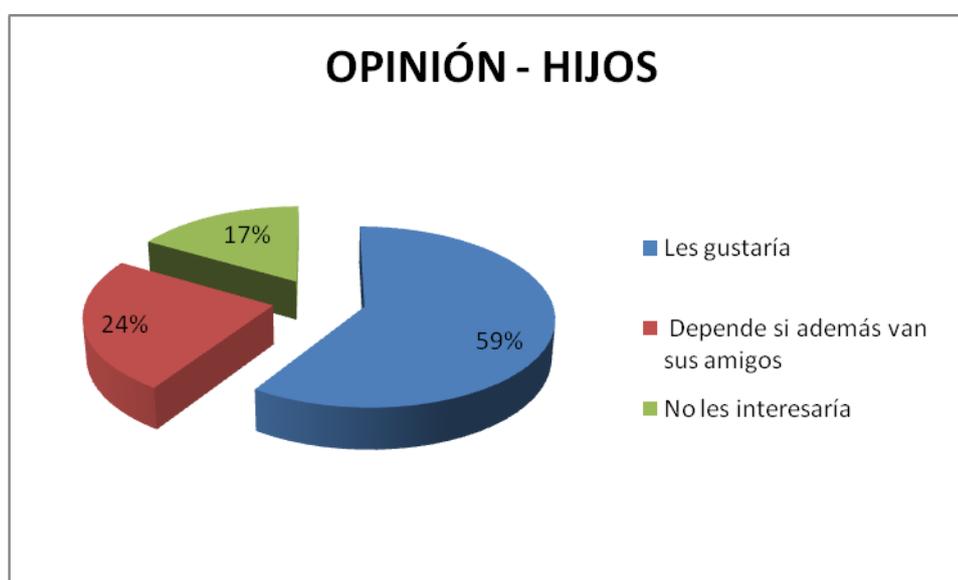
En cuanto al cuidado de los hijos en ausencia de sus padres no dicen que, el 46% los dejan con sus familiares, seguido de un 32% manifiestan que los dejan al cuidado del servicio doméstico, un 19% los dejan solo en sus hogares y por último el 3% los dejan al cuidado de otras personas como amigos o vecinos.

7.- ¿Cuál cree que será la opinión de sus hijos ante la posibilidad de la creación de un Centro Recreacional en la Ciudad?

Cuadro Nro. 14

OPINION DE SUS HIJOS	Frecuencia	Porcentaje %
Les gustaría	225	59%
Depende si además van sus amigos	92	24%
No les interesaría	63	17%
TOTAL	380	100%

Fuente: Las Autoras



Fuente: Cuadro Nro. 14

Elaborado por: Las Autoras.

7.1. Interpretación:

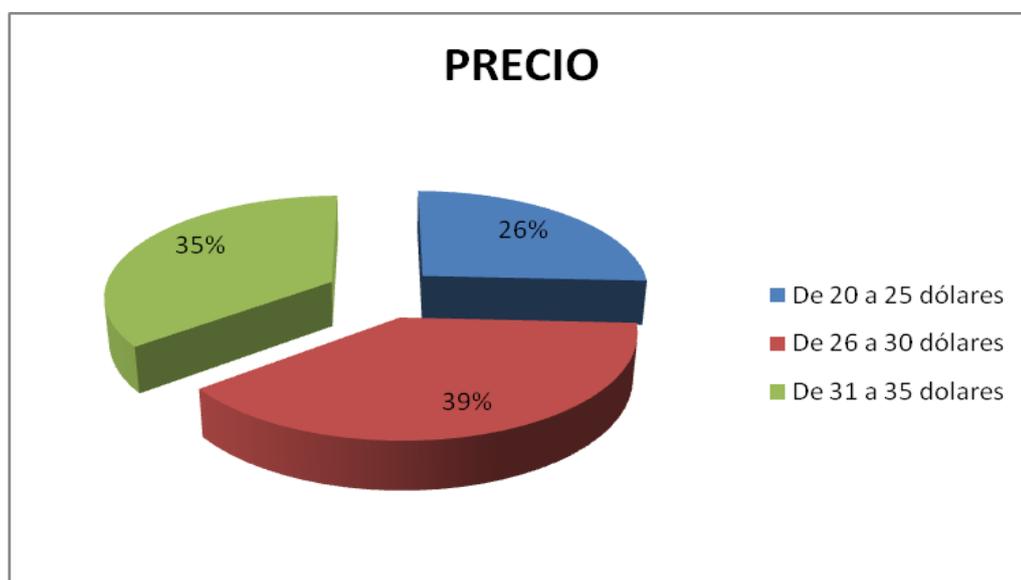
El 59% de las personas encuestadas consideran que a sus hijos les gustaría ir a un Centro Recreacional, el 24% opina que depende si además de ellos van sus amigos, y el 17% menciona que no les interesaría.

8-. ¿De sus ingresos mensuales, cuanto estaría en posibilidad de disponer para asistir a este tipo de centro?

Cuadro Nro. 15

PRECIO	Frecuencia	Porcentaje %
De 20 a 25 dólares	98	26%
De 26 a 30 dólares	147	39%
De 31 a 35 dólares	135	36%
TOTAL	380	100%

Fuente: Las Autoras



Fuente: Cuadro Nro.15

Elaborado por: Las Autoras.

8.1. Interpretación:

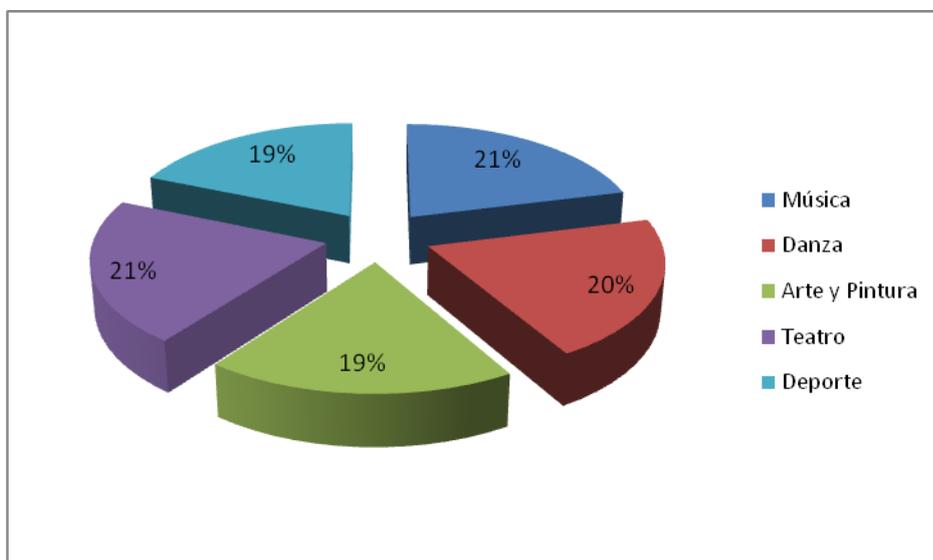
El 39% opina que los precios deben ser en los 26 y 30 dólares ya que consideran que esta acorde de lo que les alcanzaría pagar, en cambio el 35% si manifiesta que estaría bien entre los 31 a 35 dólares y el 26% manifiesta que están en posibilidad de pagar entre 20 a 25 dólares.

9.- ¿Qué talleres le gustaría a usted implementar en el centro recreacional y de entrenamiento?

Cuadro Nro. 16

RESPUESTA	Frecuencia	Porcentaje %
Música	80	21%
Danza	78	21%
Arte y Pintura	71	19%
Teatro	80	21%
Deporte	71	19%
TOTAL	380	100%

Fuente: Las Autoras



Fuente: Cuadro Nro. 16

Elaborado por: Las Autoras.

9.1. Interpretación:

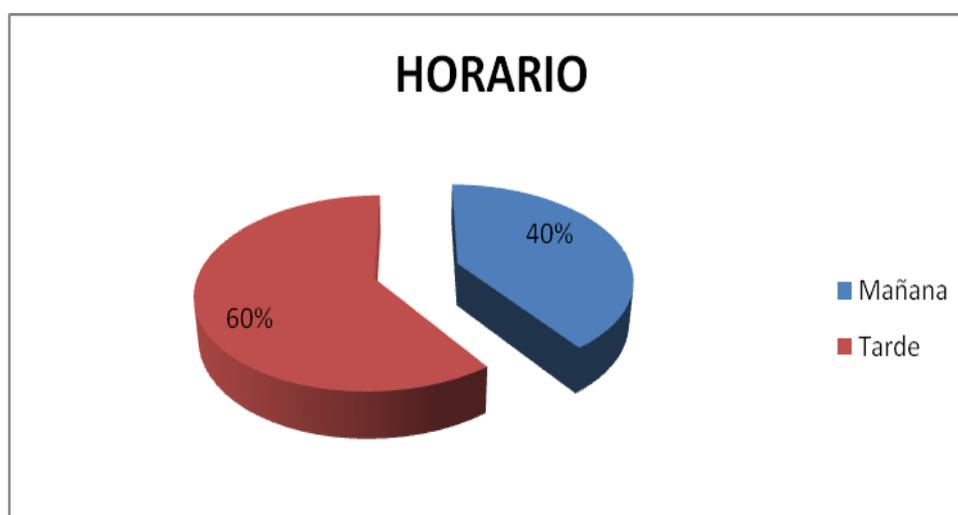
El 35% manifiestan que les gustaría que nuestro centro pudiese tener un área de deportes, el otro 28% opina que la música se debería implementar en nuestro centro, con un 23% el área del arte, el 14% menciona que las manualidades.

10.- ¿En qué horario cree usted que sus hijos podrían asistir al centro recreacional y de entrenamiento para niños y adolescentes?

Cuadro Nro. 17

HORARIO	Frecuencia	Porcentaje %
Mañana	151	40%
Tarde	229	60%
TOTAL	380	100%

Fuente: Las Autoras



Fuente: Cuadro Nro. 17
Elaborado por: Las Autoras

10.1. Interpretación:

En las tardes dicen de las personas encuestadas con un 60% consideran que puede ser el horario más conveniente para sus hijos motivo que algunos estudian en la mañana; en cambio con un 40% consideran que el horario de la mañana debido a que tienen tiempo libre o estudian en la tarde.

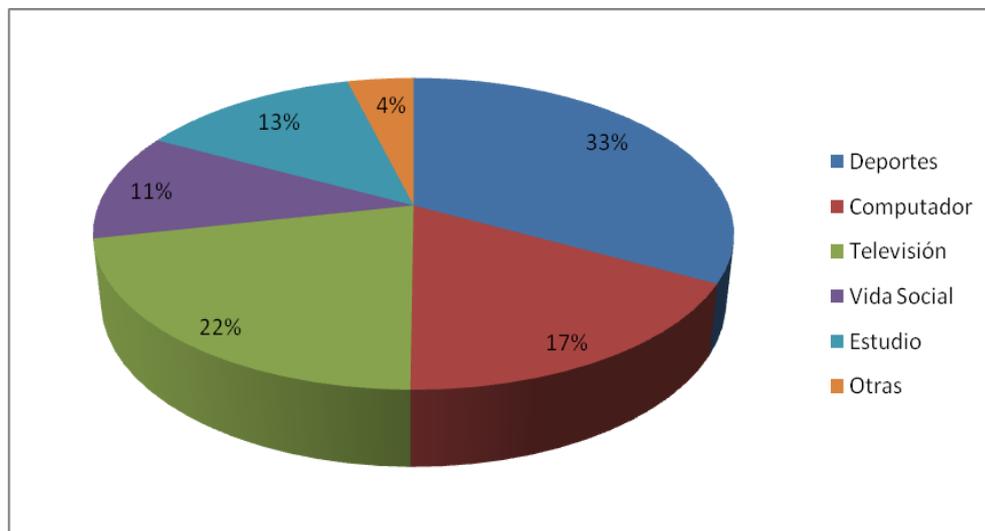
ENCUESTA DIRIGIDA A NIÑAS, NIÑOS Y ADOLESCENTES

1. ¿A qué actividad recreacional dedica más tiempo durante el día?

Cuadro Nro. 18

ACTIVIDAD RECREACIONAL	Frecuencia	Porcentaje %
Deportes	124	33%
Computador	65	17%
Televisión	81	21%
Vida Social	42	11%
Estudio	50	13%
Otras	15	4%
TOTAL	377	100%

Elaboración: Las Autoras.



Fuente: Cuadro 18

Elaborado por: Las Autoras

1.1. Interpretación.-

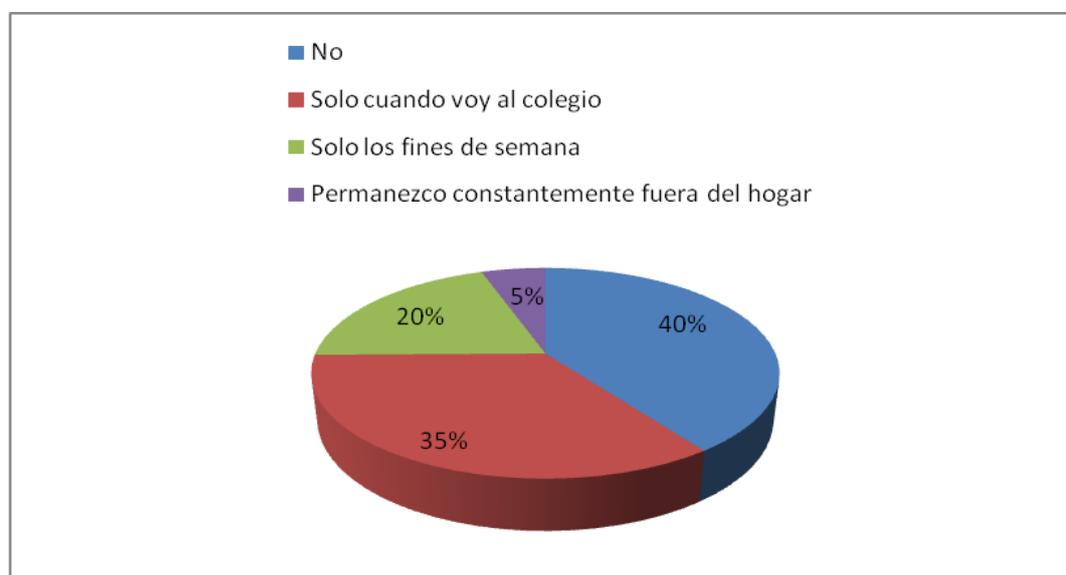
De acuerdo a la población encuestada el 33% manifiesta que la actividad a la que más tiempo le dedica son los deportes, el 22% dicen que la televisión, el 17% de las personas dicen que a la computadora, 13% nos dicen que a los estudios, 11% a la vida social y tan solo el 4% se dedica a otras actividades como ayudar a sus padres en el trabajo o en otras actividades similares.

2. ¿Permanece mucho tiempo fuera del hogar durante la semana?

Cuadro Nro. 19

TIEMPO	Frecuencia	Porcentaje
		%
No	151	40%
Solo cuando voy al colegio	131	35%
Solo los fines de semana	75	20%
Permanezco constantemente fuera del hogar	20	5%
TOTAL	377	100%

Elaboración: Las Autoras.



Fuente: Cuadro 19

Elaborado por: Las Autoras

1.2. Interpretación.-

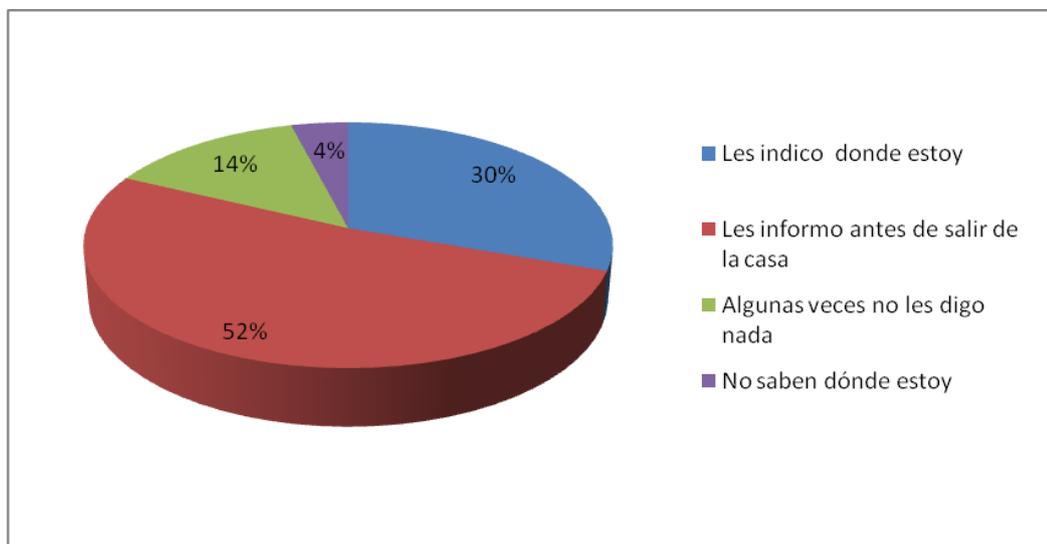
El 40% nos dice que No sale de sus hogar, el 35% permanecen fuera de sus casas solo cuando van al colegio, un 20% que solo los fines de semana estas fuera por motivo de viajes y otros y un 5% manifiesta que constantemente están fuera de casa por viajes o trabajo de sus padres.

3. ¿Informas a tus padres tu paradero cuando estas fuera del hogar?

Cuadro Nro. 20

Fuera del Hogar	Frecuencia	Porcentaje %
Les indico donde estoy	115	31%
Les informo antes de salir de la casa	195	52%
Algunas veces no les digo nada	52	14%
No saben dónde estoy	15	4%
TOTAL	377	100%

Elaboración: Las Autoras.



Fuente: Cuadro Nro. 20

Elaborado por: Las Autoras

1.3. Interpretación.-

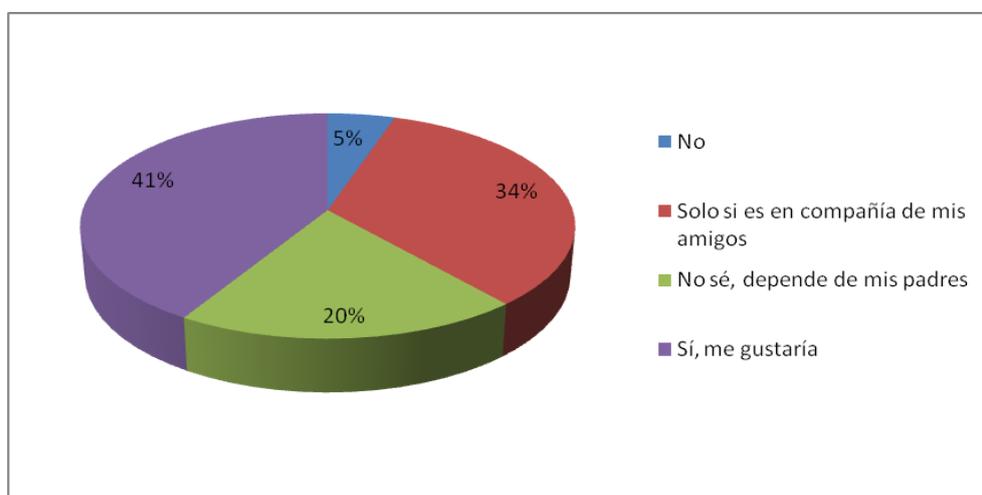
El 52% manifiesta que siempre les informa antes de salir de sus casas, un 30% de los encuestados dicen que les avisan donde estas, el 14% dice que algunas veces no les dice nada, y un 4% dicen que sus padres no saben donde están por que ellos trabajan todo el día o porque no les interesa avisarles a sus padres.

4. ¿Le gustaría ir a un centro recreacional, después del colegio, donde puedas realizar actividades nuevas?

Cuadro Nro. 21

centro recreacional	Frecuencia	Porcentaje %
No	19	5%
Solo si es en compañía de mis amigos	127	34%
No sé, depende de mis padres	75	20%
Sí, me gustaría	156	41%
TOTAL	377	100%

Elaboración: Las Autoras.



Fuente: Cuadro Nro. 21

Elaborado por: Las Autoras

1.4. Interpretación.-

El 41% de los niños y jóvenes encuestados dice que si les gustaría asistir a un centro recreacional, con el 34% si quisieran ir pero en compañía de sus amigos o algún conocido, 20% dicen que todo depende de sus padres y tan solo el 5% dice que no les interesa asistir.

5. ¿Cuál cree que será la opinión de tus padres ante esta posibilidad?

Cuadro Nro. 22

OPINION	Frecuencia	Porcentaje %
Lo tomarán con agrado	132	35%
No les interesaría	50	13%
No sé	195	52%
TOTAL	377	100%

Elaboración: Las Autoras.



Fuente: Cuadro Nro. 22

Elaborado por: Las Autoras

1.5. Interpretación.-

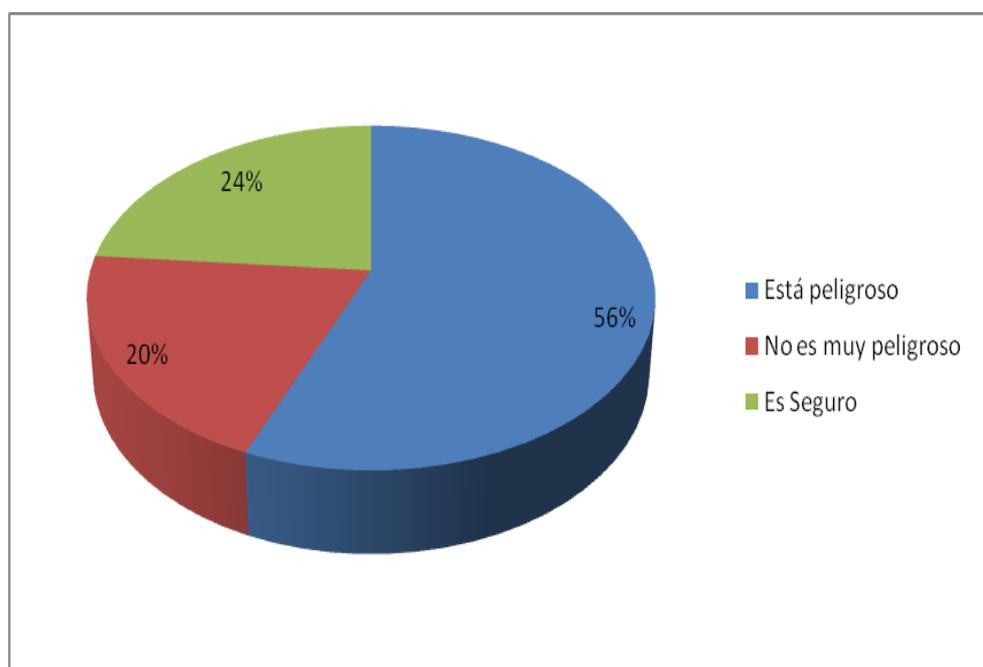
El 52% de las personas encuestados manifiestan que no saben qué dirían sus padres que tendrán que platicar con ellos, el 35% creen que lo tomarían con agrado porque ocuparían su tiempo en actividades productivas y no en el ocio y el 13% dicen que no les interesaría a sus padres.

6. ¿Qué opinas del nivel de seguridad ciudadano en Ibarra?

Cuadro Nro. 23

NIVEL DE SEGURIDAD	Frecuencia	Porcentaje %
Está peligroso	212	56%
No es muy peligroso	76	20%
Es Seguro	89	24%
TOTAL	377	100%

Elaboración: Las Autoras.



Fuente: Cuadro Nro. 23

Elaborado por: Las Autoras

1.6. Interpretación.-

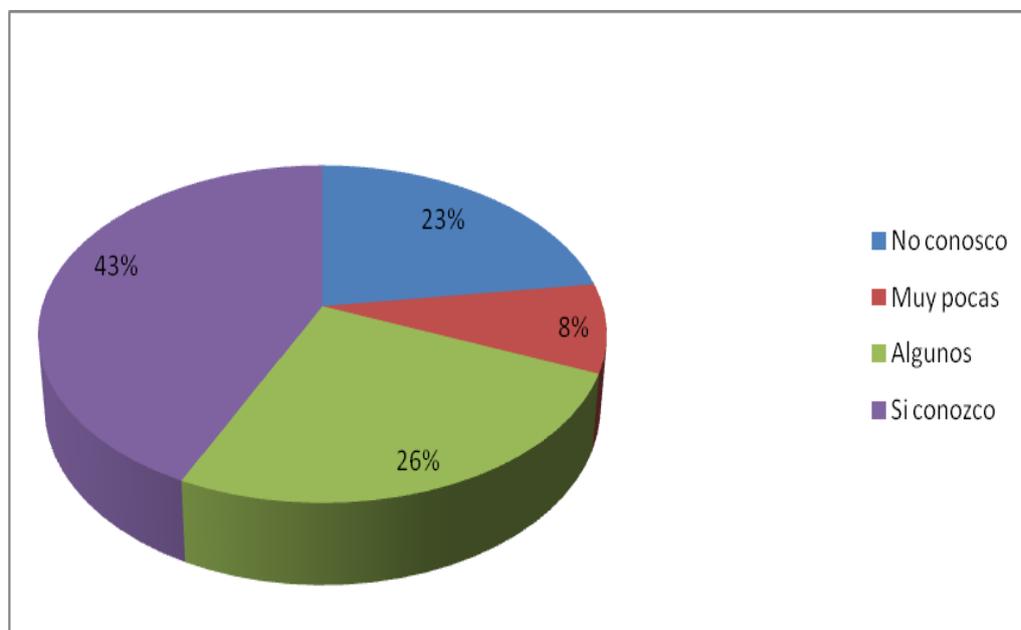
El 56% manifiesta que en la actualidad la ciudad de Ibarra es muy peligrosa, el 20% nos dice que para ellos no es muy peligroso y el 24% dice que la ciudad si es segura.

7. ¿Conoces dentro de la ciudad lugares seguros donde puedas realizar tus actividades sociales?

Cuadro Nro. 24

actividades sociales seguras	Frecuencia	Porcentaje %
No conozco	86	23%
Muy pocas	32	8%
Algunos	97	26%
Si conozco	162	43%
TOTAL	377	100%

Elaboración: Las Autoras.



Fuente: Cuadro Nro. 24

Elaborado por: Las Autoras

1.7. Interpretación.-

El 43% dice que si conocen lugares seguros para pasar con sus amigos, el 26% manifiesta que hay algunos lugares seguros, el 23% nos cuenta que no conocen lugares seguros dentro de la ciudad y un 8% nos cuenta que existen muy pocos lugares seguros.

3.7. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

El centro se dedicará a prestar los servicios de recreación y de entrenamiento en las áreas educativas vocacional dirigido a niños y adolescentes. Según las encuestas realizadas, los posibles consumidores les agradecerían que el centro de entrenamiento cuente con los siguientes servicios:

- Capacitaciones en el área música: guitarra, piano, batería y canto.
- Capacitaciones de teatro: dramatizaciones, mimos, y otros
- Capacitaciones en Artes y Pintura como son las artes plásticas, arte grafico y escultura.
- Capacitaciones en Danza y Bailes: diversos estilos
- Entrenamiento en deportes ya se futbol, basquetbol y atletismo

3.7.1. CARACTERÍSTICAS

El servicio al que se dedicará el centro es a la capacitación vocacional para niños y adolescentes la misma que dictará cursos; en este sentido, se configura como "espacio" físico, organizativo y pedagógico especialmente diseñado y planificado por y para la educación de los niños y adolescentes con el ánimo de "*superar*" lo que puede ser considerado como la representación de modelos básicamente centrados en la optimización y favorecimiento de las posibilidades futuras de los pequeños y adolescentes, desde este conjunto de reflexiones se respalda la definición de un modelo de educación infantil.

Principalmente el centro se dedicará a prestar los servicios de recreación y de entrenamiento en áreas educativas, culturales y físicas para los niños y adolescentes con horarios a elección en la mañana de 9 am hasta la 1 pm en la tarde de 3pm hasta 7pm; los días Martes a Sábado.

En este lugar habrá un ambiente agradable donde desarrollaran actitudes y aptitudes con personal altamente calificado y comprometido para velar por el bienestar de la niñez y la juventud.

3.8 ANÁLISIS DE LA DEMANDA Y OFERTA

3.8.1 DEMANDA

Para determinar la demanda de los posibles participante a los talleres que se dictará en el centro recreacional y de entrenamiento se realizó las encuestas respectiva dirigidas a los Padres de Familia, los niños y adolescentes de la ciudad de Ibarra.

En estas encuestas se les pregunto a los posibles consumidores si estaría en condiciones de enviar a sus hijos a un centro recreacional dentro de la ciudad(pregunta 2), esta información nos ayudó para determinar la demanda de los posibles participante al centro recreacional y de entrenamiento.

A continuación se muestra la demanda encontrada según las encuestas realizadas:

CUADRO N°25 DEMANDA DE LA COMUNIDAD

Población Cantón de Ibarra	% de preferencia aceptada	Demanda Objetiva
145423	67%	97.433

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas

Los datos del cuadro anterior son los obtenidos mediante encuestas aplicada a los habitantes del Cantón Ibarra. En el cuadro siguiente se muestra la demanda que se obtuvo de las encuestas dirigidas a los niños y adolescentes del sector. Para el cálculo de la demanda se tomo como

base la población comprendida desde los 05 a 19 años que según el censo del año 2010 es de 29.588 niños y adolescentes.

CUADRO N° 26 DEMANDA DE LOS NIÑOS Y ADOLESCENTES

Población niños y adolescente 05 - 19	% de preferencia aceptada	Demanda Objetiva
29588	41%	12.131

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Encuestas

El porcentaje de referencia se obtuvo mediante la pregunta N° 4 de la encuesta dirigidas a los niños y adolescentes del Cantón Ibarra, que el 41% de los encuestados dicen que si les gustaría asistir a un centro recreacional con actividad extra en su educación y en su desarrollo de la vida diaria, por lo que se le tomo este dato como el porcentaje de aceptación de los posibles consumidores.

3.8.1.1 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

De acuerdo al último censo de población y vivienda efectuado durante el año 2011, la tasa promedio de crecimiento de la población de nuestro país para el año 2011 fue del 1.82% según el Banco Central del Ecuador, tomando como base esa información se procedió a proyectar la población para cinco años:

CUADRO N° 27 PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Detalle	Año 1	Años 2	Año 3	Años 4	Año 5
Demanda Comunidad	97,433	99,206	101,012	102,850	104,722
Demanda niños y adolescentes	12,131	12,352	12,577	12,805	13,039
TOTAL	109,564	111,558	113,588	115,656	117,761

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Estudio de mercado

3.9. ANÁLISIS DE LA OFERTA

Actualmente existen varios sitios que ofrecen servicios parecidos o similares, que cuentan con diversos talleres, ocasionales o vacacionales, dentro del mercado al que se desea atacar. Pero algunos de estos sitios mantienen costos elevados es por eso los padres no envían a sus hijos a estos lugares y no cubren con las expectativas de los niños y adolescentes en sus tiempos libres.

CUADRO Nro. 28
OFERTA ACTUAL POR SERVICIOS RECREACIONALES PARA NIÑOS Y ADOLESCENTES

INSTITUCIÓN	PARTICIPANTES AL EPOCAS DE VACACIONES
Colegio Diocesano bilingüe	1800
Colegio Ibarra	1800
Colegio Teodoro Gómez de la Torre	2400
Escuela Angélica Hidrobo	1500
Federación deportiva Imbabura	1800
Municipio de Ibarra	4100
U. Técnica del Norte	3300
CIARTE	720
Total	17420

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: Las autoras

Como se aprecia, existen actualmente 17420 niños y adolescentes que participan en actividades recreativas de niños y adolescentes en la ciudad de Ibarra y que cuentan con los servicios demandados descritos en la investigación de campo. Hay que tomar en cuenta que estos curso no son permanentes ya que solo se dictan por temporadas el Centro CIARTE es el único que dicta talleres permanentes dentro de la ciudad.

3.9.1 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

La proyección de la oferta se realizará en base a la tasa de crecimiento poblacional que según el Banco Central del Ecuador para el año 2011 fue del 1.82%, que es el mismo dato de la demanda y será para cinco años.

CUADRO N° 29 PROYECCIÓN DE LA OFERTA

INSTITUCIÓN	Años 1	Años 2	Años 3	Años 4	Años 5
Colegio Diocesano bilingüe	1,800	1,833	1,866	1,900	1,935
Colegio Ibarra	1,800	1,833	1,866	1,900	1,935
Colegio Teodoro Gómez de la Torre	2,400	2,444	2,488	2,533	2,580
Escuela Angélica Hidrobo	1,500	1,527	1,555	1,583	1,612
Federación deportiva Imbabura	1,800	1,833	1,866	1,900	1,935
Municipio de Ibarra	4,100	4,175	4,251	4,328	4,407
U. Técnica del Norte	3,300	3,360	3,421	3,483	3,547
CIARTE	720	733	746	760	774
Total	17420	17737	18060	18389	18723

Como se observa y ya se mencionó antes en el Cantón si tiene algunos centros e instituciones que dictan cursos vocacionales, y se ve notablemente que los mismos no avanzan a cubrir la necesidad de los posibles consumidores que ven este tipo de actividad muy novedosa y sobre todo educativa.

3.10. BALANCE OFERTA/ DEMANDA

Tomando en cuenta los datos obtenidos tanto de la oferta como de la demanda, es necesario verificar si existe una brecha entre la cantidad demandada y ofertada, ya que estos centros e instituciones no logran cubrir toda la demanda requerida por los consumidores para ello debemos determinar la demanda insatisfecha:

Cuadro Nro. 30
DEMANDA INSATISFECHA

Año	Oferta	Demanda	Demanda
			Insatisfecha
1	17,420	109,564	-92,144
2	17,737	111,558	-93,821
3	18,060	113,588	-95,529
4	18,389	115,656	-97,267
5	18,723	117,761	-99,037
TOTAL	90,329	568,127	-477,798

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Estudio de mercado

Como se puede apreciar en el cuadro anterior si existe una demanda insatisfecha, la misma que será cubierta en un 46%, se ha tomado en cuenta este porcentaje ya que las instalaciones del Centro Recreacional abastece el número de personas, equivalentes a ese porcentaje, como mostramos en el cuadro siguiente sobre la demanda potencial a satisfacer del proyecto:

CUADRO N° 31 DEMANDA POTENCIAL DEL PROYECTO

Detalle	Demanda Potencial del Proyecto
Demanda Comunidad	37693,00
Demanda niños y adolescentes	4693,00
TOTAL	42386,00

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Estudio de mercado

La demanda potencial de proyecto es de 4.693,00 niños y adolescentes que participarán en los taller que dicte el centro recreacional un año calendario, en cuanto a la demanda de la comunidad sería tan solo un informativo de la aceptación y acogida hacia el centro ya que no serian los que participarían en los talleres.

3.11 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

En la ciudad de Ibarra existe un número limitado de centros e instituciones que dictan cursos y talleres vocacionales en temporada de vacaciones, tan solo uno de la oferta brinda un servicio permanente pero que la infraestructura no es adecuada para dictar estos talleres.

Estas instituciones y centros que brindan talleres vocacionales no ofrecen un aprendizaje continuo solo se dedican a la enseñanza básica pues son temporales y se abren solo en vacaciones además que se dictan en lugares no adecuados para esta clase de enseñanza, los costo a veces son mínimos puesto que son auspiciados por las mismas instituciones o por empresas públicas.

Sin embargo a pesar de todo lo dicho anteriormente es necesario tomar las medidas necesarias como son: estrategias de marketing muy agresivas, las cuales serán expresadas en los siguientes puntos estrategias de comercialización, para que los participantes estén conformes con la enseñanza.

A continuación se indica las Instituciones y Centro más conocidos existentes en la Cuidad de Ibarra, que serían nuestra competencia directa a los cuales se debería contrarrestar:

- Colegio Diocesano Bilingüe
- Colegio Ibarra
- Colegio Teodoro Gómez de la Torre
- Escuela Angélica Hidrobo
- Federación deportiva Imbabura
 - Municipio de Ibarra
 - Universidad Técnica del Norte
 - CIARTE

3.11 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

Para desarrollar la propuesta de comercialización del servicio de aprendizaje vocacional que se ofertarán en el mercado se implementará estratégicamente combinaciones de diferentes medios e instrumentos de marketing, seleccionando las herramientas más adecuadas para cada área concreta y en función de alcanzar posicionamiento, competitividad y eficiencia.

Las decisiones operativas para este proceso se han estructurado teniendo en cuenta los recursos humanos y financieros de los que realmente se dispondrá para aplicar la propuesta de tal manera que resulte viable.

La estrategia a ejecutarse es Marketing Mix, las principales áreas con las que trabaja esta estrategia son: Producto, Precio, Plaza y Promoción, denominadas las “4P”

3.11.1. PRODUCTO

En este caso se refiere a los servicios que el Centro Recreacional y de Entrenamiento va a ofrecer a sus clientes. Los principales servicios existentes son: talleres y cursos permanentes de música, arte y pintura, danza, baile, teatro y deportes etc.; además planificar recitales tales como recitales de música, teatro, danza, cine, baile, entre otros con lo aprendido en los talleres.

A demás se brindará un servicio profesional para promover la fidelidad del cliente, mediante una atención personalizada y con talento humano motivado a través de capacitaciones continuas en las distintas áreas que deben desenvolverse. Se mantendrá una comunicación directa con el usuario para obtener el conocimiento de las necesidades, y el comportamiento del mercado a través de un buzón de sugerencias.

3.11.2 PRECIO

En el Centro de Recreación y de Entrenamiento, el precio no solo es el generador de un margen económico para el negocio, sino también es la estimación cuantitativa que se efectúa sobre un servicio y que es traducido a unidades monetarias.

Expresa la aceptación o no del consumidor hacia el conjunto de atributos de dicho servicio, en la mente de los clientes potenciales, el precio puede determinar si el servicio del centro que se les brindará tiene un mayor y mejor valor relativo que el que brinda cualquiera de los competidores.

Una vez realizado las encuestas respectivas se puede determinar que el precio para el servicio que vamos a ofrecer será de 30 dólares por participante y cada año se iría incrementado de acuerdo a la tasa de inflación.

3.11.3 PLAZA

El objetivo principal de esta estrategia permitirá que los participantes consideren como primera opción nuestro servicio por lo que es indispensable un proceso de selección influya positivamente en el cliente

El Centro de Entrenamiento y Recreación estará ubicada en la Parroquia de Caranqui de la ciudad de Ibarra calle Avenida Atahualpa n/s Via San Clemente, es un sector estratégico ya que contamos con un espacio amplio y acorde a las necesidades que se tiene para el buen desarrollo de las actividades que realizará el centro.

3.11.4 PROMOCIÓN

La propuesta de promoción y publicidad que se incluirá en este proyecto es tratar de dar a conocer a los clientes las características de los

servicios, las ventajas que ofrecen, los beneficios que los clientes obtendrán de su uso y finalmente crear una relación que permita ir ganando su confianza para lograr el posicionamiento en la mente de los futuros clientes potenciales, además de conseguir una publicidad de mayor impacto.

3.12. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO

- El estudio de mercado realizado en nuestra investigación permite obtener información acerca de las expectativas de los padres sobre la educación de sus hijos, las actividades que estos realizan fuera del horario de clases y el nivel de aceptación para tomar los talleres.
- Para determinar la situación del mercado realizó una encuesta en la que se observa las preferencias del consumidor del servicio que deseamos ofrecer. Ya que nos permitirá enfocarnos en las necesidades y emplear las estrategias necesarias para satisfacer sus exigencias.
- Mediante este estudio se demostró que existe una demanda insatisfecha del servicio lo cual se debe al acelerado aumento de la población en general.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

Una vez concluido el análisis del estudio de mercado, procederemos a realizar el estudio técnico el cual tendrá como objetivo principal el plantear y estructurar la formación del centro recreacional y de entrenamiento, en cuanto: infraestructura, mobiliario y servicio que ofertará a los habitantes de la ciudad de Ibarra.

4.1. TAMAÑO DEL PROYECTO

Para determinar el tamaño del proyecto de forma óptima y racional se toma en cuenta algunos factores que determinan el mismo, como: volumen de demanda, volumen de oferta efectiva, capacidad instalada, ubicación, inversión y posibles contingencias.

El estudio de mercado permite establecer el tamaño del proyecto, en el, se estableció la proyección de la demanda insatisfecha, en lo referente a las necesidades habitacionales y del número de personas que desean ser parte del centro recreacional. Para ello se toma en cuenta algunos factores que afectan el tamaño del proyecto, los cuales se especifican a continuación.

El tamaño del proyecto está tomado en cuenta en base a la capacidad del proyecto el mismo que mediante un exhaustivo análisis se ha tomado en cuenta el 46% de la demanda total encontrada en el Estudio de mercado, la cual está dividida en consumidores de la Comunidad y estudiantes, en el cuadro siguiente se muestra la capacidad del proyecto:

CUADRO N° 32

CAPACIDAD DEL PROYECTO

Detalle	% requerido por tipo de consumidores	Demanda Potencial del Proyecto
Demanda comunidad	88.93%	37693,00
Demanda niños y adolescentes	11.07%	4693,00
TOTAL	100,00%	42386,00

Elaborado por: Las Autoras

Fuente: Estudio de mercado

4.1.1. FACTORES QUE AFECTAN EL TAMAÑO

El análisis de estos factores permite determinar un panorama claro con respecto a cuan viable o riesgoso resulta la implementación del proyecto. Las perspectivas en este sentido dan la pauta de ser atractivo o no, además de tomar en cuenta variables como: demanda, oferta, desarrollo futuro de la empresa, la disponibilidad de recursos humanos, insumos y financieros, tecnología, entre otras.

➤ EL MERCADO

“El mercado en economía es cualquier conjunto de transacciones, acuerdos o intercambios de bienes y servicios entre compradores y vendedores. En contraposición con una simple venta, el mercado implica el comercio regular y regulado, donde existe cierta competencia entre los participantes²”

² <http://es.wikipedia.org/wiki/Mercado>

La demanda insatisfecha de habitantes para el año 1 es de 4.693,00 se espera una captación del 46%, para el centro recreacional y de entrenamiento y de 391 participantes mensuales distribuidos en cada taller que ofrezca el centro. Esta relación cuantitativa permitirá implementar el proyecto, considerando la capacidad que alcanzaría cubrir el proyecto.

➤ **DISPONIBILIDAD DE RECURSOS FINANCIEROS**

La disponibilidad de recursos financieros se refieren específicamente a las alternativas de financiamiento que se tiene, para cubrir las inversiones que demanda un proyecto.

En el entorno existen varias instituciones públicas y privadas que otorgan fondos al microempresario para el financiamiento de sus proyectos. En el caso de las instituciones públicas por ejemplo, se encuentra la Corporación Financiera Nacional, cuya misión consiste en canalizar productos financieros y no financieros alineados al Plan Nacional de Desarrollo para servir a los sectores productivos del país.

Por otro lado, el Banco Pichincha, es una de las entidades financieras privadas, conocida por otorgar créditos hipotecarios empresariales, con tasas de interés que oscilan entre el 12% y el 17% reajustables trimestralmente y a un plazo de 1 a 5 años.

➤ **ECONOMÍA DE ESCALA**

“La Economía de Escala se refiere al poder que tiene una empresa cuando alcanza un nivel óptimo de producción para ir produciendo más a menor coste, es decir, a medida que la producción en una empresa, sus costes por unidad producida se reducen. Cuando más produce, menos le cuesta producir cada unidad.³”

³ http://es.wikipedia.org/wiki/Econom%C3%ADa_de_escala

En relación a este proyecto que otorga servicios, podemos aplicar esta teoría, que, entre mayor número de participantes reciba el Centro, se podrá aprovechar al máximo el espacio físico, las infraestructura en general brindando a nuestro cliente un servicio óptimo y de calidad como todos los recursos necesarios para cumplir como nuestras metas establecidas y así llegar a implementar más talleres y actividades que nos permita obtener muchos más beneficios económicos.

➤ **DISPONIBILIDAD TECNOLÓGICA**

Para la creación de este centro recreacional y de entrenamiento, es necesario disponer de varios equipos electrónicos de diagnóstico.

En nuestro mercado nacional hay una gran variedad de oferta, que a la vez, conforme la tecnología, estas empresas disponen servicios de capacitación y actualización de software para los equipos musicales, de oficina que lo requieran y para las personas que lo utilizan. Además que en nuestro centro es necesario trabajar con instrumentos e insumos diferentes y creativos que nos sirvan para el buen aprendizaje de nuestros participantes.

En estas empresas se cotizarán los equipos necesarios para empezar el centro recreacional, las cuales serán analizadas en base al precio, el tipo de servicio tanto en instalación como en capacitación según el avance de la tecnología que se requiera.

Adicionalmente, para el área administrativa del centro recreacional, se contará con el equipamiento de oficina necesario que facilite las labores del personal.

➤ **DISPONIBILIDAD DE INSUMOS, MATERIALES Y MATERIAS PRIMAS**

La disponibilidad de insumos, materiales, materias primas y necesidades generales deben ser perfectamente identificables y medibles, para poder determinar el costo final del servicio. Además, la provisión de materias primas o insumos, deberán ser suficientes en cantidad y calidad para cubrir las necesidades del proyecto durante los años de vida del mismo.

Es recomendable entonces, levantar un listado de todos los proveedores así como las cotizaciones de los productos requeridos para la producción del servicio.

Para el caso del presente proyecto, los insumos, materiales, materias primas y necesidades generales es amplia, pero en el centro recreacional y de entrenamiento que se propone, se considerarán únicamente los más importantes y necesarios.

4.1.2. OPTIMIZACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO

La optimización del tamaño del proyecto tiene como objetivo determinar los costos y beneficios de las diferentes alternativas posibles de implementar el proyecto, teniendo en cuenta dos consideraciones de carácter cambiante, las cuales son relación precio-volumen y la relación costo volumen.

Se estima que la capacidad física del centro recreacional y de entrenamiento, permitirá cubrir parte de la demanda insatisfecha en el mercado y por ende asegurar un buen rendimiento en la cuota de ingresos por el servicio.

El tamaño del negocio será relativamente mediano dentro de sector cultural-educativo en el que actúa, por cuanto, su capacidad de número de participantes anuales es igual a 4.693, este valor estimamos captar para el centro.

➤ **PROVINCIA**

El Centro recreacional y de entrenamiento dirigido a niños y adolescentes que se pretende ejecutar estará situada en la Provincia de Imbabura, más conocida como la provincia azul por sus cinco hermosos lagos, está habitada por etnias mestiza e indígena colindan al norte con la Provincia de Pichincha y al sur con la provincia del Carchi, la Provincia de Imbabura tiene aproximadamente una extensión de 4353 Km.

➤ **CANTÓN**

El presente estudio se lo ha realizado en el cantón Ibarra, es muy visitada por los turistas nacionales y extranjeros como sitio de descanso, paisajismo, cultura e historia por ende existe una gran producción turística y hotelera por lo que es el centro desarrollo económico, educativo y científico de la zona norte del Ecuador.

4.2.2. MICRO LOCALIZACIÓN

La Micro localización se ha considerado como una segunda etapa dentro del proceso de localización. Es así que se resume en elegir la mejor alternativa de ubicación para la empresa dentro de la Macro zona elegida.

En el punto anterior se define como macro zona a la Cantón Ibarra, para el efecto de elegir el punto preciso donde se ubicará el centro recreacional definitivamente se ha considerado conveniente analizar tan solo las parroquias rurales ya que estará libre de la contaminación y congestión de la ciudad, con las facilidades para acceder a servicios básicos, necesarios para el funcionamiento del proyecto y son las más adecuadas: Ambuquí, Angochagua, Carolina, La Esperanza, Lita, salinas, San Antonio, Ibarra.

Se elegirá a la parroquia que posea ventajas que ayudaran al proyecto a su mejor ejecución, entre estos podemos mencionar:

- Mejores sistemas de transporte, tanto para materiales, empleados y clientes para este servicio.

- Mejor mercado laboral
- Cercanía de empresas de apoyo, por ejemplo para mantenimiento de equipos, entidades financieras, servicios básicos, entre otras.

➤ *COSTOS DE TRANSPORTE, COMUNICACIONES Y CERCANÍA AL MERCADO*

Analizamos estos tres factores en forma conjunta ya que podemos decir que el análisis de la localización considerando la ubicación del mercado de consumo y las vías de comunicación pueden reducirse a un estudio de costo de transporte. Se considerará las distancias entre las alternativas de localización con las fuentes de abastecimiento de material, equipos y otras fuentes de consumo. Aplicando las tarifas correspondientes, la ubicación ideal sería aquella que minimiza el costo de transporte.

Para brindar un servicio de calidad a los clientes, se requiere vías de acceso en buen estado y que su conexión sea en el menor tiempo posible para cumplir con un importante concepto estratégico: “la respuesta inmediata”. También se debe considerar vías alternativas en caso de que la principal tenga problemas de reparación o tráfico.

En el caso de las comunicaciones, estas constituirán un factor trascendental para la efectividad del servicio y la conexión inmediata entre el Centro y otras entidades que sean de apoyo.

➤ *CERCANÍA A LAS FUENTES DE ABASTECIMIENTO*

La ciudad de Ibarra representa para el Centro una de las fuentes principales de abastecimiento de suministros, materiales de oficina, equipos musicales y otros necesario para realizar las actividades. Por tal motivo la distancia que exista entre las parroquias y la ciudad de Ibarra es relevante en la respectiva evaluación de localización.

➤ *DISPONIBILIDAD DE MANO DE OBRA*

En lo relacionado al personal que aplica a un puesto no ejecutivo se lo puede ubicar en un mayor grado de concentración en la zona donde se

pondrá en marcha el proyecto; mientras que el nivel gerencial y el personal administrativo en su mayoría pertenecerán a la ciudad de Ibarra, por tal motivo el costo de transporte seguirá siendo un factor importante.

➤ *DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS BÁSICOS*

La provisión de servicios básicos como: agua, luz, teléfono, alcantarillado, son indispensables para el perfecto funcionamiento del proyecto, y se presentan de manera uniforme en los sectores que se analizan, teniendo en cuenta que a veces ocurren cortes de los servicios básicos por distintas razones, se procederá a analizar en base a la atención que se presta a cada sector; evitando que el servicio a ofrecer no se detenga, logrando cumplir con lo programado.

Estos factores son los más relevantes que determinan la elección de la mejor ubicación del Centro, otros factores como ambientales, estructura impositiva, legal y eliminación de desechos entre los más importantes, se mantienen iguales en todos los sectores por lo que se les considera como factores decisivos para seleccionar la mejor alternativa de la ubicación del centro.

➤ *INFRAESTRUCTURA*

Para ubicar el Centro este factor es muy importante ya que en los distintos sectores que se puede ubicar el proyecto, estos presentan variaciones en los precios de los terrenos, así como también en arrendamiento de sitios donde sea posible ubicar el Centro.

La infraestructura física además se refiere a los requerimientos de infraestructura civil, recursos materiales y recursos humanos que el proyecto requiere para su puesta en ejecución. Representan las instalaciones físicas, que son los espacios necesarios en donde funcionará el centro recreativo, sus oficinas administrativas y demás requerimientos.

4.2.3. MATRIZ LOCACIONAL

La ubicación exacta del Centro Recreacional y de Entrenamiento será definida a través de la ponderación de varios factores que califiquen las diversas alternativas. Cabe indicar que de acuerdo a la infraestructura y amplitud se toma en cuenta las Parroquias Rurales del cantón Ibarra.

A continuación se presenta la matriz locacional que instrumenta la selección de la mejor opción para la ubicación del centro. En la tabla que a continuación se presenta realizaremos la evaluación de los distintos factores seleccionados para determinar la micro localización, por método cualitativo por puntos.

Cuadro Nro. 34

MATRIZ DE DECISION DE LA UBICACIÓN DEL CENTRO																	
FACTORES	PESO	AMBUQUI		NGOCHAGU		CAROLINA		IBARRA		SAN ANTONIO		SALINAS		LA ESPERANZA		LITA	
		CALI	POND.	CALI	POND.	CALI	POND.	CALIF.	POND.	CALI	POND.	CALI	POND.	CALI	POND.	CALI	POND.
Transporte y Comunicaciones	20%	4	0.8	2	0.4	2	0.4	10	2	9	1.8	6	1.2	6	1.2	4	0.8
Cercanía Fuente de Abastecimiento	10%	3	0.3	3	0.3	3	0.3	10	1	8	0.8	3	0.3	6	0.6	4	0.4
Cercanía del Mercado Meta	20%	3	0.6	2	0.4	2	0.4	10	2	9	1.8	4	0.8	5	1	4	0.8
Costo y disponibilidad de Terreno	10%	2	0.2	2	0.2	2	0.2	6	0.6	8	0.8	7	0.7	8	0.8	2	0.2
Disponibilidad de servicios basicos	15%	8	1.2	8	1.2	8	1.2	10	1.5	8	1.2	8	1.2	8	1.2	5	0.75
Disponibilidad, costo MO	10%	3	0.3	3	0.3	3	0.3	10	1	9	0.9	3	0.3	6	0.6	3	0.3
Seguridad	15%	7	1.05	3	0.45	3	0.45	9	1.35	8	1.2	5	0.75	5	0.75	5	0.75
TOTALES	100%		4.45		3.25		3.25		9.45		8.50		5.25		6.15		4.00

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Las Autoras

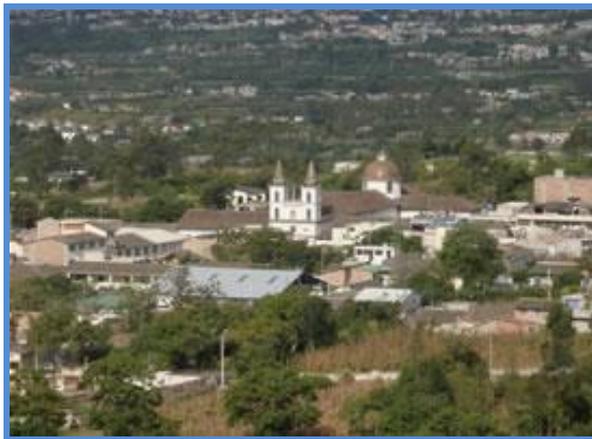
➤ SELECCIÓN DE LA ALTERNATIVA ÓPTIMA

Por la disponibilidad del área para los requerimientos actuales y futuras ampliaciones del taller y de acuerdo a la ponderación de la matriz locacional, la zona de la ciudad de Ibarra es la alternativa óptima para la localización del centro recreacional y de entrenamiento.

De acuerdo a la matriz de localización se seleccionó este sector, debido a su mayor cercanía a las fuentes de abastecimiento, transportación, comunicación así como también a los servicios que permiten tener una mayor agilidad. Además de que en la ciudad de Ibarra Parroquia de Caranquí contamos con un terrero propio para sacar adelante este proyecto, con un área de 2850m.

4.2.3.2. PLANO DE MICROLOCALIZACIÓN

Gráfico Nro. 3



Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Las Autoras

Aquí se puede ver tomado desde arriba la vista en donde exactamente se va a ubicar el centro, las calles que se encuentran alrededor, y la fácil accesibilidad de transporte.

4.3. INGENIERÍA DEL PROYECTO

Esta es la etapa donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto, el mismo que permitirá el manejo óptimo de los mismos.

4.3.1. PROCESOS DE PRODUCCIÓN Y/O PRESTACIÓN DEL SERVICIO

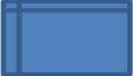
Al momento de prestar un servicio al mercado, es necesario utilizar herramientas que ayuden a describir la forma en la que funciona y como opera un servicio desde la empresa hasta que llega al cliente, así mismo las necesidades de personal, máquinas y equipos e insumos.

➤ DIAGRAMA DE FLUJO

Los diagramas de flujo (o flujo gramas) son diagramas que emplean símbolos gráficos para representar los pasos o etapas de un proceso. También permiten describir la secuencia de los distintos pasos o etapas y su interacción.

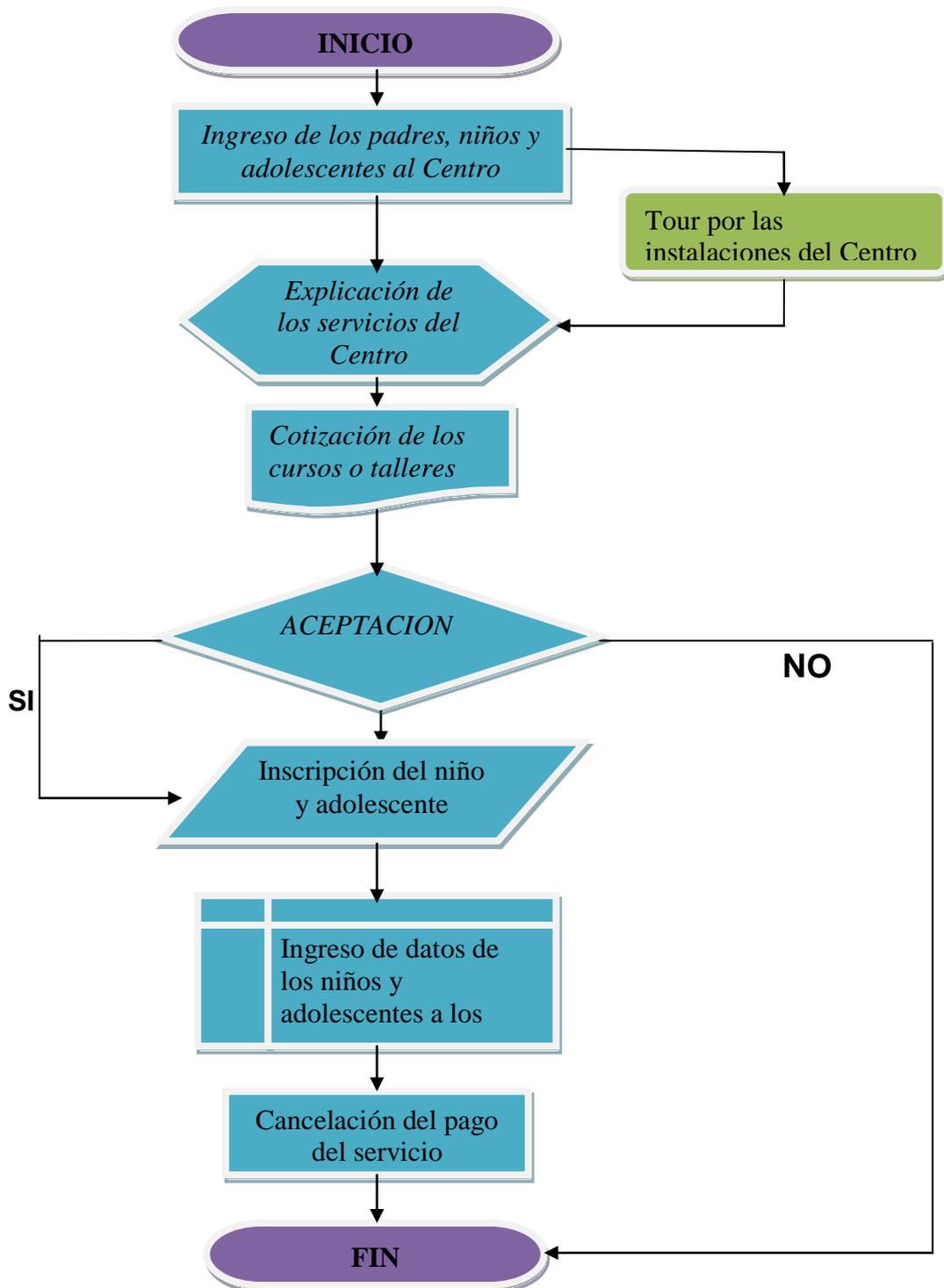
Los símbolos y significados de cada uno de los diagramas se encuentran en el siguiente cuadro:

CUADRO No. 35

SIMBOLOGÍA DEL DIAGRAMA	
ICONO	SIGNIFICADO
	INICIO – FIN
	PROCESO
	PROCESO ALTERNO
	ALMACENAMIENTO INTERNO
	ARCHIVO
	DECISION
	DATOS
	PROCESO PREDEFINIDO
	PREPARACION
	EXTRACTOR
	FUNSION

Fuente: A. Martínez, Diagrama de Flujo
 Elaborado por: Las Autoras

GRÁFICO No. 4
Diagrama de Flujo para el Proceso de Servicio



Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Las Autoras.

➤ REQUERIMIENTOS DE MANO DE OBRA

En este punto se ha considerado la estructura organizacional que se propone en el proyecto, es decir se toma en cuenta:

- 1 Gerente General
- 1 Secretario-Contador(a)
- 1 Maestro de Música y Canto
- 1 Instructor de Deportes(básquet, indor-futbol, gimnasia rítmica)
- 1 Instructor de Danza y Baile
- 1 Maestro de Teatro
- 1 Maestro de Arte y Pintura
- 1 Mantenimiento de Limpieza
- 1 Guardia de Seguridad

En los cuadros a continuación se detallará el salario de cada trabajador incluyendo todos los beneficios de orden remunerativo que dicta la ley como son: el sueldo, décimo tercero y décimo cuarto, vacaciones respectivas y los aportes patronales al IESS.

GERENTE GENERAL	MENSUAL	ANUAL
SUELDO	600.00	7200
DECIMO TERCERO	50.00	600
DECIMO CUARTO	26.50	318
FONDO DE RESERVA	50.00	600
IESS PATRONAL	72.90	874.8
TOTAL	799.40	9592.8

Cuadro No.36: Sueldo y Salario Gerente.

Elaborado por: Las Autoras

SECRETARIA	MENSUAL	ANUAL
SUELDO	420.00	5040
DECIMO TERCERO	35.00	420
DECIMO CUARTO	26.50	318
FONDO DE RESERVA	35.00	420
IESS PATRONAL	51.03	612.36
TOTAL	567.53	6810.36

Cuadro No.37: Sueldo y Salario Secretaria
Elaborado por: Las Autoras

CONTADOR(A)	MENSUAL	ANUAL
SUELDO	420.00	5040
DECIMO TERCERO	35.00	420
DECIMO CUARTO	26.50	318
FONDO DE RESERVA	35.00	420
IESS PATRONAL	51.03	612.36
TOTAL	567.53	6810.36

Cuadro No.38: Sueldo y Salario Instructores del Proyecto.
Elaborado por: Las Autoras

MAESTRO DE MUSICA Y CANTO	MENSUAL	ANUAL
SUELDO	400.00	4800
DECIMO TERCERO	33.33	400
DECIMO CUARTO	26.50	318
FONDO DE RESERVA	33.33	400
IESS PATRONAL	48.60	583.2
TOTAL	541.77	6501.2

Cuadro No.39: Sueldos y Salarios Instructores del Proyecto.
Elaborado por: Las Autoras

INSTRUCTOR DE DEPORTES	MENSUAL	ANUAL
SUELDO	400.00	4800
DECIMO TERCERO	33.33	400
DECIMO CUARTO	26.50	318
FONDO DE RESERVA	33.33	400
IESS PATRONAL	48.60	583.2
TOTAL	541.77	6501.2

Cuadro No. 40: Sueldos y Salarios Instructores del Proyecto.
Elaborado por: Las Autoras

MAESTRO DE TEATRO	MENSUAL	ANUAL
SUELDO	400.00	4800
DECIMO TERCERO	33.33	400
DECIMO CUARTO	26.50	318
FONDO DE RESERVA	33.33	400
IESS PATRONAL	48.60	583.2
TOTAL	541.77	6501.2

Cuadro No.41: Sueldos y Salarios Instructores del Proyecto.
Elaborado por: Las Autoras

MAESTRO DE ARTE Y PINTURA	MENSUAL	ANUAL
SUELDO	400.00	4800
DECIMO TERCERO	33.33	400
DECIMO CUARTO	26.50	318
FONDO DE RESERVA	33.33	400
IESS PATRONAL	48.60	583.2
TOTAL	541.77	6501.2

Cuadro No. 42: Sueldos y Salarios Instructores del Proyecto.
Elaborado por: Las Autoras

MANTENIMIENTO Y ASEO	MENSUAL	ANUAL
SUELDO	330.00	3960
DECIMO TERCERO	27.50	330
DECIMO CUARTO	26.50	318
FONDO DE RESERVA	27.50	330
IESS PATRONAL	40.10	481.14
TOTAL	451.60	5419.14

Cuadro No. 44: Sueldos y Salarios Mantenimiento y Aseo.
Elaborado por: Las Autoras

GUARDIA	MENSUAL	ANUAL
SUELDO	330.00	3960
DECIMO TERCERO	27.50	330
DECIMO CUARTO	26.50	318
FONDO DE RESERVA	27.50	330
IESS PATRONAL	40.10	481.14
TOTAL	451.60	5419.14

Cuadro No. 45: Sueldos y Salarios Guardia
Elaborado por: Las Autoras

De la información expuesta, los sueldos y salarios del personal del Centro se resumen en el cuadro detallado a continuación:

SUELDOS Y SALARIOS DEL PERSONAL DE LA PLANTA			
NECESIDAD DE PERSONAL.	CANTIDAD	SALARIO MENSUAL	SALARIO ANUAL
GERENTE GENERAL	1	799.40	9592.80
SECRETARIA	1	567.53	6810.36
CONTADOR(A)	1	567.53	6810.36
INSTRUCTOR DE MUSICA	1	541.77	6501.20
INSTRUCTOR DE DEPORTES	1	541.77	6501.20
INSTRUCTOR DE DANZA Y BAILE	1	541.77	6501.20
MAESTRO DE TEATRO	1	541.77	6501.20
MAESTRO DE ARTE Y PINTURA	1	541.77	6501.20
MANTENIMIENTO Y ASEO	1	451.60	5419.14
GUARDIA	1	451.60	5419.14
TOTAL	10	5546.48	66557.80

Cuadro No.46: Sueldo y Salario Personal del Centro.
Elaborado por: Las Autoras.

La estructura organizacional a plantearse dentro del proyecto nos genera un costo mensual de 5546.48 dólares y anualmente de 66557.80 dólares.

➤ REQUERIMIENTOS DE EQUIPOS Y MUEBLES

Se han considerado los equipos y muebles mínimos indispensables para poder iniciar las actividades, llegando a una inversión total de 14.552,41 la cual deberá ser considerada dentro de los activos fijos, para el estudio financiero del proyecto.

EQUIPO DE COMPUTACIÓN			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Equipo de Computación con impresora	2	800	1600
Computador Portátil	1	1600	1600
TOTAL:			3200.00

Cuadro No.47: Equipos de Computación.
Elaborado por: Las Autoras

EQUIPO DE OFICINA			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Teléfono y fax Inalámbrico	1	150	150
LCD 32 pulgadas para sala múltiple	1	1500	1500
DVD	1	45	45
Mini componente	1	180	180
Grabadoras	2	160	320
Soporte para televisor y DVD	1	25	25
TOTAL:			2220.00

Cuadro No. 48: Equipos de Oficina.
Elaborado por: Las Autoras

EQUIPOS DE AUDIO Y SONIDO			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Guitarras	2	500	1000
Guitarras eléctricas	2	800	1600
Sintetizador	2	790	1580
Batería	1	700	700
Acordeón	1	560	560
Micrófonos	4	35	140
Amplificaciones	1	2035	2035
TOTAL:			7615.00

Cuadro No. 49: Equipos de Audio y Sonido.
Elaborado por: Las Autoras

JUEGO RECREACIONAL			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Juegos recreativos infantiles	1	1517.41	1517.41
TOTAL:			1517.41

Cuadro No. 50: Área Recreativa.
Elaborado Por: Las Autoras

➤ REQUERIMIENTOS DE INSUMOS, MATERIAS PRIMAS Y MATERIALES

En este punto se tomará en cuenta aquellas necesidades de índole administrativas y operativas que son importantes para el funcionamiento de la empresa, las mismas que se detallan a continuación:

- Suministros y materiales de oficina, que son las provisiones de útiles de oficina y limpieza de uso básico y permanente.
- Mantenimiento a equipos de computación y sistema.
- Suministros y materiales para cada área.

MUEBLES Y ENSERES			
DESCRIPCION	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Estaciones de trabajo(Gerente y secretaria-contadora)	2	130	260
Oficina personalizada(gerente)	1	180	180
Sillas estaciones de trabajo y oficina personalizada	5	12	60
Sillas adicionales	10	12	120
Mesa redonda 10 personas	1	150	150
Archivadores	4	60	240
Sillas	42	5	210
Archivador	4	80	320
Espejos grandes de pared	4	5	20
Mueble para minicomponente	1	80	80
Armario para vestuario	1	120	120
Espejos grandes	1	5	5
Mueble para maquillajes y artículos necesario para esta área	1	100	100
Titiritero grande	1	80	80
Titiritero pequeño	1	50	50
Escenario	1	100	100
Muebles para pinturas	1	100	100
Mesa	1	50	50
Muebles para los lienzos	20	6	120
Balones de indor	20	15	300
Balones de Básquet	20	20	400
muebles para gimnasia rítmica	20	5	100
Muebles para guardar los balones	2	10	20
Sillas metálicas para espacio verde	6	40	240
TOTAL:			3425.00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

Cuadro Nro. 51: Insumos, Materias Primas y Materiales

4.4. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA (LAYOUT)

Es la disposición física de los puestos de trabajo, de sus componentes materiales y a la ubicación de las instalaciones para la atención y servicios para los clientes.

Se encuentra representado en el siguiente gráfico, el mismo que podrá ser modificado de acuerdo a la disposición física del lugar y a las necesidades del servicio.

Es importante que las instalaciones se mantenga como objetivo brindar comodidad y un ambiente agradable, que permita al participante su máximo bienestar para el buen desempeño de las actividades a realizarse en el centro, es por eso que es necesario indicar los componentes que van a tener las diferentes áreas con las que está conformada la empresa, para tener claro los espacios y la distribución de los mismos, a continuación se indica su composición.

a) Área Administrativa

- Sala Múltiple
- Sección gerencias
- Sección Secretaria - Contabilidad
- Sección de Coordinación Vocacional

b) Área Artística

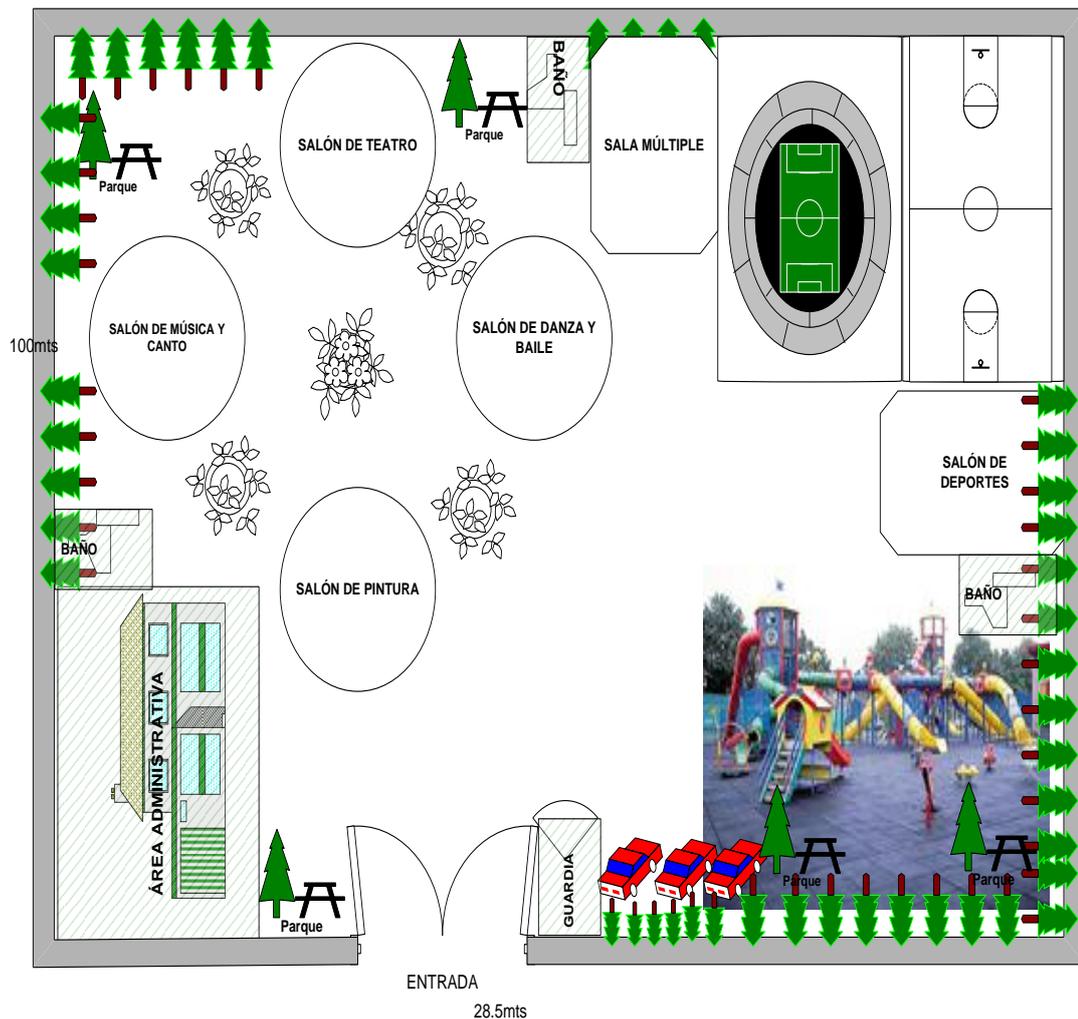
- Salón de Música y Canto
- Salón de Danza
- Salón de Teatro
- Salón de Pintura

c) Área de Deporte

- Cancha Múltiple

d) Área Recreativa

- Juegos recreativos infantiles
- Espacio Verde
- Servicio de Bar



Fuente: Microsoft Visio (2007)
Elaborado por: Las Autoras
Grafico Nro. 5

De igual manera una vez definido cuantas personas visitaran el centro recreacional, las mismas que serán distribuidas por áreas, es decir dependiendo de la presencia, dato que se obtuvo de las encuestas aplicadas, en el cuadro siguiente se muestra los datos obtenidos:

**CUADRO N° 52
CAPACIDAD POR ÁREAS**

Detalle de Niños y Adolescentes por Taller	% requerido por los consumidores	Demanda potencial del proyecto
Canto	21%	985
Danza y Baile	20%	939
Arte y Pintura	19%	892
Teatro	21%	985
Deportes	19%	892
TOTAL	100%	4.693

Elaborado por: Las Autoras
Fuente: Estudio de mercado

Como se mencionó anteriormente el porcentaje de preferencia de los consumidores, se obtuvo de las mismas encuestas, por lo que los mismos consumidores aportaron para establecer cuál de los servicios a ofertarse en el centro recreacional es más llamativo y sobre todo será el más visitado. La preferencia es casi común, en todas no existe mucha diferencia, lo que significa que a las personas les interesa que se instale un centro recreacional de este tipo, esto es muy positivo para el proyecto, ya que tiene acogida el mismo. (Preg. 9)

4.5. INSTALACIONES FÍSICAS

El presente proyecto considera acondicionar los siguientes espacios: Área administrativa, Salón de Teatro, Salón de Canto, Salón de Arte y Pintura, Salón de Danza y Baile, y Deportes; es decir que el centro recreacional tendrá cinco áreas, las mismas que serán distribuidas de tal manera que se pueda cumplir con las expectativas de los participantes. Cada una de las áreas contará con el suficiente personal, los mismos que atenderán a los participantes de manera que se sientan satisfechos, y sobre todo recomiende a las demás personas para que vaya creciendo el centro.

CUADRO N° 53

DISTRIBUCIÓN DEL ÁREA DE CONSTRUCCIÓN

ÁREAS	METROS/CONSTRUCCIÓN
ADMINISTRATIVA	120
SALÓN DE TEATRO	50
SALÓN DE BAILE	70
SALÓN DE CANTO	50
SALÓN DE PINTURA	70
SALA MÚLTIPLE	70
SALÓN DE DEPORTES	100
CANCHA 1	400
GUARDIA	5
BAÑOS	90
ÁREAS VERDES	400
ÁREAS DE ACCESO	105
ESPACIO LIBRE	1170
TOTAL	2850

FUENTE: Investigación Directa
ELABORADO POR: Las Autoras

4.6. SISTEMA DE CONTROL

Proceso para asegurar que las actividades reales se ajusten a las actividades planificadas. Permite mantener a la organización o sistema en buen camino.

Constituye la etapa del proceso administrativo, este tiende a asegurar que las cosas se hagan de acuerdo con las expectativas o conforme fue planeado, organizado y dirigido, señalando las fallas y errores con el fin de repararlos y evitar que se repitan.

En el caso del centro aún no sabemos los errores que se puedan cometer dentro de los procesos, pero si se puede más o menos impedir que sucedan problemas dentro de la operatividad, problemas en la calidad del servicio entre otros.

4.6.1. FACTORES DE CONTROL

Para llevar un proceso de control adecuado se deben considerar cuatro factores: cantidad, tiempo, costo y calidad.

Los tres primeros son de carácter cuantitativo y el último es eminentemente cualitativo.

El factor cantidad se aplica a actividades en la que el volumen es importante, en cambio el tiempo sirve para controlar las fechas programadas, el costo es utilizado como un indicador de la eficiencia administrativa y por último el factor calidad se refiere a las especificaciones que deben reunir el servicio del centro y el grado de satisfacción del cliente.

Cuadro Nro. 54

Sistema Utilizado en los Factores de Control

CANTIDAD	TIEMPO	COSTO	CALIDAD
Presupuestos	Fechas límites	Presupuestos	Evaluación atención cliente
Estimación	Programas	Costo por participante	Evaluación al personal
Niños y Adolescentes que asistan al centro	Medición de tiempo de trabajo	Costo estándar	Observación al personal
Pronósticos de compras materiales	Procedimientos	Productividad	Rendimiento del personal
		Rendimiento sobre la inversión	Calificación de méritos

Fuente: Sistemas y factores de Control, [www. geocity.com](http://www.geocity.com)

Elaborado por: Las Autoras

Con este tipo de controles se puede mejorar, cambiar y retroalimentar las actividades que se realizaran en el centro, las mediciones se realizarán mensualmente para evaluar el desempeño y desarrollo de los mismos.

Cada uno de los controles será evaluado por el Gerente en conjunto con los accionistas, los mismos que tomaran cualquier tipo de medida, todo en búsqueda de mejorar en el servicio.

4.6.2. TÉCNICAS DE CONTROL

La calidad en los procedimientos utilizados que dan origen al servicio que se presta, debe obtenerse a través de controles de los elementos o tareas que conducen el procedimiento.

Controles administrativos:

Estos controles están diseñados para medir la eficiencia operacional, como se los indican en los siguientes puntos:

- Para iniciar el sistema de control se planteará como parámetro las metas en ventas que, como empresa se ha determinado con el fin de cumplir con el desempeño planificado por la administración. Aquí están incluidos también el volumen de servicios, los requisitos de calidad, el desempeño de cada maestro e instructor, entre otros.
- Cada empleado conocerá sus funciones; por lo tanto, son responsables por cada una de ellas, por cada asignación impuesta por la administración y por cada acción que conlleve consecuencias directas o indirectas con la empresa. De igual forma, solo están autorizados a manejarse dentro de las funciones atribuidas a cada empleado, de lo contrario todo se operará previa autorización y conocimiento de la administración.
- La medición de los resultados, es medir los niveles de desempeño. El control también es un proceso de retroalimentación y de ajuste, es así que, de acuerdo con el primer punto expuesto anteriormente, los empleados emitirán reportes mensuales en el que deben incluir los logros, dificultades o reacciones en el desarrollo de las operaciones.
- El administrador analizará y evaluará de acuerdo a los informes reportados y al resultado del desempeño considerado dentro de los niveles a medirse. Antecedentes que le permitirán realizar la retroalimentación de los procesos y la adopción de medidas

correctivas. Este paso garantiza que las operaciones se ajusten donde sea necesario con el fin de alcanzar las metas planteadas por la administración.

Controles Contables y Financieros

Estas medidas se relacionan directamente con la protección de los recursos tanto materiales como financieros, asegurando la exactitud de los registros y la confiabilidad de la información contable.

- Cada período será monitoreado comparando los resultados, con las proyecciones presupuestadas.
- Se llevará un continuo control de la facturación de los servicios. Por normativa no se brindará ningún servicio sin previa facturación propia de la empresa. De esta forma se emitirán informes semanales de los cursos que se estén impartiendo cuantos participantes estén inscritos. De igual forma se llevará un control de documentos anulados, tales como facturas y proformas.
- Mensualmente el administrador realizará un análisis de los estados financieros junto con el contador o a su vez, con reportes que el mismo emita, con el fin de revisar periódicamente los movimientos de la empresa y mantener al día los impuestos y las cuentas pendientes de la empresa.
- Por parte de la administración se exigirá a los instructores y maestros mantener al día sus informes detallados y razonables de acuerdo al desempeño, su planificación al inicio del taller y sus resultados al final.
- El contador tendrá que proveer la información financiera útil en el tiempo acordado, para los análisis respectivos, con el fin de mantener al centro operando de acuerdo con los planes previstos por la administración.

- Todos los documentos que emita la empresa serán pres numerados, con el fin de seguir la secuencia y evitar documentos faltantes.
- Después del análisis contable mensual, se emitirán de igual forma las correcciones pertinentes si el caso lo amerita.

Controles operativos

Los controles operativos, se establecen con el fin de asegurar el cumplimiento de estándares de tiempo, fijados para cada taller a dictarse; y, de este modo, garantizar la evolución de cada participante.

- La contratación de personal idóneo, capacitado en su área, lo cual le permitirá realizar sus tareas con juicio y poniendo en práctica sus competencias oportunamente.
- Se contará con todos los equipos, muebles y materiales necesarios para el eficiente desarrollo de funciones de cada maestro e instructor; los mismos que serán responsables del correcto uso de los mismos.
- Se controlará que cada maestro realice su trabajo de acuerdo a las necesidades de los participantes y a lo establecido en las reuniones con la gerencia en cuanto a la planificación de actividades en cada clase.
- Los maestros e instructores serán conocedores de todo lo planificado en cuanto al tiempo establecidos para cada taller. De igual manera conocerán su horario de trabajo, lo cual les sujeta al cumplimiento del mismo.

Estos procedimientos irán tomando forma dentro del período operativo de la empresa, los mismos que pueden reestructurarse, eliminarse o aumentarse de acuerdo a las necesidades de control del centro.

CAPÍTULO V

5. PROPUESTA ESTRATÉGICA

5.1. LA EMPRESA

“La empresa es una unidad económica que mediante la combinación de los factores de la producción actúa como un elemento dinámico en la fabricación, rotación o prestación de servicios con el fin de obtener un beneficio económico social⁴”

En este presente capítulo se va hablar sobre el tipo de empresa y el servicio al que se dedica el Centro Recreación y de Entrenamiento, como se encuentra conformado, cual es su normativa legal, su filosofía; que se quiere conseguir con el proyecto y cómo hacerlo; cuales son los objetivos estratégicos y en qué principios y valores se fundamenta la empresa.

5.1.1. Nombre o Razón Social

La elección de la razón social de una empresa es una decisión importante para su buen funcionamiento, credibilidad al cliente y cumplir con el marco legal que obliga las leyes del Ecuador. Por ello, es importante considerar aspectos como la originalidad, claridad, simpleza y atractivo; para ser aprobado por la Secretaria General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías.

El Centro Recreacional y Entretenimiento llevará el nombre de “**Arte y Armonía**”, se constituye como una empresa de servicios. El aporte de capital se realizará de fondos propios, mediante aportaciones de accionistas y financiación bancaria esto conlleva a que será una empresa privada.

⁴ MENESES, Edilberto, "Preparación y Evaluación de Proyecto" Tercera Edición



5.1.2. Titularidad de Propiedad de la Empresa

Para la formación de una sociedad anónima pueden comparecer dos o más personas naturales; igualmente para la escritura pública de fundación concurrirían dos de los accionistas.

El Centro Recreacional y de Entrenamiento " Arte y Armonía " estará conformado por tres accionistas que aportaran con el Terreno para la Construcción del Centro, además de préstamos bancarios, para la constitución del centro se debe realizar el siguiente trámite conforme se establece en el régimen de compañías y sociedades:

1. "Aprobación del Nombre y razón social de la empresa, en la superintendencia de compañías;
2. Apertura de la cuenta de integración de capital en cualquier banco de la ciudad si el aporte es en numerario;
3. Elevar a escritura pública la minuta de constitución de la Empresa, en cualquier notaria;

4. Presentación de tres escrituras de constitución, con oficio firmado por un abogado, en la superintendencia de compañías o en las ventanillas únicas con copia de cédula y papeleta de votación de quien suscribe el documento.
5. La Superintendencia de compañías, en el transcurso de 48 horas, como máximo, puede responder así:

Con oficio

- Cuando hay algún error en la escritura
- Cuando por su objeto social debe obtener permisos previos tales como: de la Agencia Nacional de Transito, Ministerio de Gobierno, etc.

Se debe rectificar y cumplir con todas las observaciones hechas mediante el oficio para continuar con el proceso de constitución y así obtener la resolución.

Con resolución

- Cuando el tramite ha sido aprobado y se puede seguir con el proceso de constitución.
6. Debe publicar el extracto en un periódico de amplia circulación en el domicilio de la empresa, por un solo día, (se recomienda comprar tres ejemplares del mismo: 1 para el registro mercantil, otro para la superintendencia de compañías y otro para la empresa);
 7. Debe sentar razón de la resolución de constitución en las escrituras, en la misma notaria donde reposa la escritura matriz de constitución;
 8. Debe obtener la patente municipal (Escritura de constitución de la compañía y resolución de la Superintendencia de Compañías en

original y copias de cedula de ciudadanía y papeleta de votación actualizada del Representante Legal, dirección donde funcionara la misma);

9. Debe inscribir las escrituras en el Registro Mercantil, para ello debe presentar:

- 3 escrituras con la respectiva resolución de la superintendencia de compañías y razón de la notaria,
- Un ejemplar de la publicación del extracto,
- Copias de cédulas de ciudadanía y certificado de votación del compareciente,
- Certificado de inscripción en el registro de la Dirección Financiera Tributaria.

10. Debe inscribir en el registro mercantil los nombramientos del representante legal y administrador de la empresa, para ello presentará el acta de la Junta General en donde se nombran a los administradores y nombramientos originales de cada uno.

11. Documentos que debe presentar en la superintendencia de compañías para finalizar el trámite de constitución:

- Escritura con la respectiva resolución de la superintendencia de compañías inscrita en el registro mercantil.
- Un ejemplar del periódico, en el cual se publicó el extracto
- Original o copias certificadas de los nombramientos de representante legal y administradores inscritos en el registro mercantil.
- Copia legible de la cédula de ciudadanía o pasaporte del representante legal y administrador de la compañía.

- Formulario del RUC (01- A) original, lleno y firmado por el representante legal.
 - Copia simple de pago de agua, luz o teléfono, del domicilio de la compañía.
12. La Superintendencia de Compañías después de registrar el acto jurídico, le entrega al usuario.
- Formulario del RUC
 - Datos Generales
 - Cumplimiento de Obligaciones y existencia legal
 - Nomina de Socios
 - Datos de Constitución
13. Obtención del RUC en el servicio de rentas internas, para ello debe presentar:
- Formulario RUC 01-A y 01-B llenos, suscritos por el Representante Legal
 - Original y copia, o copia certificada de la escritura de constitución, inscrita en el registro mercantil,
 - Original y copia, o copia certificada del nombramiento de representante legal inscrito en el registro mercantil.
 - Original y copia de la planilla de agua, luz o teléfono.
14. A fin de obtener el oficio para la liberación de fondos de la cuenta de integración de capital, debe presentar en la superintendencia de compañías copia simple de RUC⁵.

⁵ www.supercia.gov.ec

5.1.3. Tipo de Empresa (Sector Actividad)

El Centro es constituido como una sociedad Anónima que tiene como característica principal, ser una sociedad cuyo capital, es dividido en acciones negociables, y sus accionistas responden únicamente por el monto de sus aportaciones. Esta especie de compañías se administra por mandatarios amovibles socios o no.

➤ **Requisitos:**

La sociedad deberá constituirse con dos o más accionistas, según lo dispuesto en el Artículo 147 de la Ley de Compañías, sustituido por el Artículo 68 de la Ley de Empresas Unipersonales de Responsabilidad Limitada. La compañía anónima no podrá subsistir con menos de dos accionistas, salvo las compañías cuyo capital total o mayoritario pertenezcan a una entidad del sector público.

➤ **Solicitud de aprobación**

La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.

➤ **Socios**

La compañía se constituirá con un mínimo de dos socios, sin tener un máximo de socios.

➤ **Capital**

El capital mínimo con que ha de constituirse la Sociedad Anónima, es de ochocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 25% del capital total. Las aportaciones pueden consistir en dinero o en bienes muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en

dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder al género de comercio de la compañía. La actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, los bienes serán valuados por los socios. La compañía podrá establecerse con el capital autorizado, el mismo que no podrá ser mayor al doble del capital suscrito.

El tipo de la empresa según actividad que va a realizar el centro es prestación de servicios, porque se va a ofrecer cursos y talleres de tipo artístico a los niños y jóvenes, como empresa se debe velar por el bienestar y satisfacción tanto de los padres como de los participantes directos de este servicio; buscando siempre como la mayoría de negocios una ganancia beneficiosa para el funcionamiento de la empresa, las personas que van a laborar en el centro y para los accionistas que aportaron para su implementación inicial.

Nivel	<i>Empresarial</i>
Sector	<i>Arte, recreación y entrenamiento</i>
Actividad	<i>Prestación de Servicios</i>

Cuadro No. 55: Tipo de Empresa (Sector Actividad).
Elaborado por las autoras.

5.2. Base Filosófica

5.2.1. Misión

" Somos un Centro que otorga servicios de formación y capacitación integral en el sector artístico abriendo un espacio donde los niños y jóvenes ocupen su tiempo libre en actividades productivas y entretenidas pero que aporten conocimientos y destrezas para su desarrollo educativo, creativo, emocional y social; formando también su espíritu y orientando su carácter hacia altos valores éticos y morales".

5.2.2. Visión

"Ser un Centro Líder, solido, confiable e innovador en la Formación Artística, que por su excelencia en la enseñanza sirva a la mayor cantidad de niños y jóvenes de la ciudad y la provincia"

5.2.3. Principios y Valores

Son características fundamentales para la elaboración de una cultura organizacional, con la que la empresa deberá realizar sus actividades diarias.

Los siguientes valores y principios son un marco de referencia para promover buenas prácticas éticas y evitar entornos irregulares dentro y fuera de la institución, por lo tanto serán orientadores de la conducta y de todas las acciones y decisiones de la Empresa:

➤ **Apoyo a los clientes**

Una permanente actitud de respeto y preocupación ante los requerimientos de los clientes; así como una constante investigación de sus necesidades.

➤ **Aprovechamiento de los recursos**

Utilizando eficientemente los recursos disponibles y actuando de manera productiva con Actitud de compromiso y responsabilidad con las labores encomendadas, visualizando las mismas como parte de un engranaje mayor y como elementos claves para el éxito total de la Empresa.

➤ **Trabajo en equipo**

Disposición de esfuerzos en procura de la realización de los objetivos estratégicos de la Empresa, compatibilizando los objetivos individuales y grupales con los de la organización.

➤ **Transparencia Interna y Frente a la Opinión Pública**

Actuación empresarial y de sus funcionarios en apego a la legalidad, criterios técnicos y principios éticos; así como una adecuada información a las instituciones interesadas y a la ciudadanía.

➤ **Responsabilidad**

Cumplir con los compromisos y obligaciones adquiridas con una persona, empresa o institución, grupo o sociedad, dando respuestas adecuadas a lo que se espera, yendo más allá de la obligación estricta y asumiendo las consecuencias de los actos, resultado de las decisiones que toma o acepta y estar dispuesto a rendir cuenta de estos.

➤ **Respeto y Buen Trato**

Es la actitud de comprensión de uno hacia los demás, lo cual nos permite entender su actuación y comportarnos con cordura y tolerancia frente a ellos. De este valor dependerá en gran parte el incremento de clientela.

➤ **Compromiso**

Cumplir cabalmente con lo ofrecido, se relaciona más bien con la obligación moral que impone el honor. El compromiso dirá mucho de la seriedad como empresa e irá de la mano con la responsabilidad.

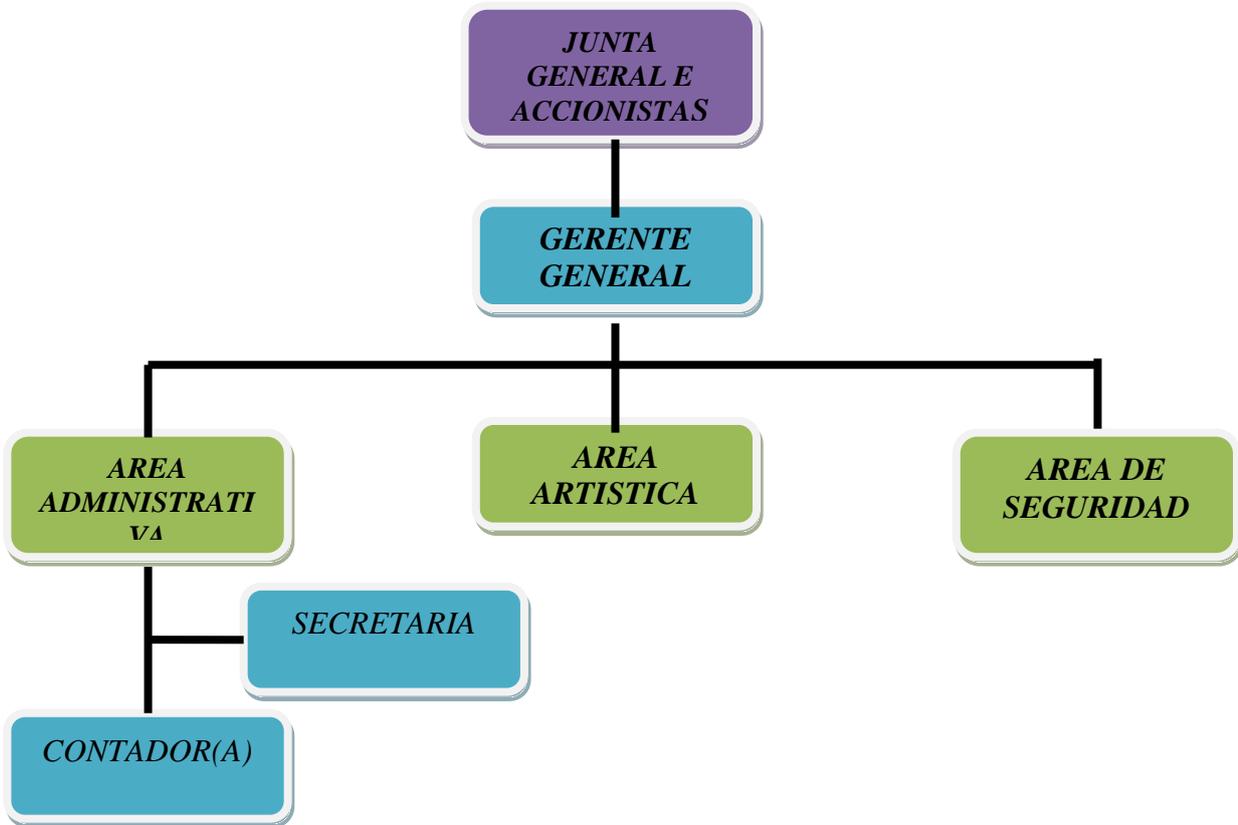
5.3. La Organización

Como empresa, se debe delegar funciones y obligaciones a cada uno de los miembros que trabajan en el centro, además de sus responsabilidades en el manejo de su área de trabajo.

5.3.1. Organigrama Estructural

El Centro Recreacional y de Entrenamiento "ARTES Y ARMONIA", contará con una organización estructural sencilla, establecida en diversos niveles, para que sus trabajadores conozcan sus tareas y funciones, así como su relación de mando.

Gráfico No. 6
DIAGRAMA ESTRUCTURAL DEL CENTRO DE RECREACIÓN Y DE ENTRENAMIENTO



Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las Autoras

5.3.2. Descripción de Funciones

Se realizará la contratación de personal para que ejecute las funciones administrativas; a continuación el personal que se contratará con sus respectivas funciones y descripciones de cada cargo:

Requerimiento del Personal para Junta General de Accionistas

Cuadro No. 56

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Junta General de Accionistas	Título del puesto: Presidente
Nombre del jefe inmediato: Directorio	Cargo del jefe: Directorio
Área de trabajo: Gerencia	Lugar de trabajo: Caranqui, Vía a San Clemente
<u>Objetivo del Puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dirigir, revisar y aprobar cualquier trámite de la empresa 	
<u>Detalle de funciones</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Designar a los consejeros principales y suplentes del Consejo de Administración y fijar sus retribuciones. ➤ Conocer y aprobar el balance general, que irá acompañado del estado de pérdidas y ganancias y de los informes sobre los negocios sociales que sean presentados por el Gerente General y los auditores externos en caso de existir. ➤ Determinar la forma de reparto de los beneficios sociales, tomando a consideración la propuesta realizada por el Consejo de Administración. ➤ Determinar la amortización de acciones, siempre y cuando se cuente con utilidades líquidas disponibles para el pago de dividendos. ➤ Toma de decisiones en cuanto a prórroga del contrato social, de la disolución anticipada, del aumento o disminución de capital suscrito o autorizado, y de reforma de los estatutos 	
<u>Responsabilidades que implica el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Revisión y Aprobación ➤ Éxito o fracaso en la consecución de objetivos ➤ Control y evaluación del cumplimiento de los objetivos ➤ Buena utilización de los recursos de la organización. ➤ Cuidar el prestigio y el buen nombre de la empresa. 	
<u>Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Educación formal: Superior ➤ Especialidad y título: Administración, Ingeniero Comercial o afines. ➤ Tiempo y experiencia previa requerida: Cinco años en la dirección de una empresa. ➤ Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, Liderazgo, trabajo bajo presión, negociación, principalmente que sea parte de la Junta de accionistas 	

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

Requerimiento del Personal para Gerencia General

Cuadro No. 57

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Gerencia General	Título del puesto: Gerente
Nombre del jefe inmediato: Junta General de Accionistas	Cargo del jefe: Presidente
Area de trabajo: Gerencia	Lugar de trabajo: Caranqui, Vía a San Clemente
<u>Objetivo del Puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar las operaciones principales de la organización a corto, mediano y largo plazo, a través de sus jefes de área, con la finalidad de alcanzar las metas y objetivos empresariales, definido en la misión y visión. 	
<u>Detalle de funciones</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Coordinar la formulación del plan estratégico de la empresa con la participación del personal. ➤ Formular las políticas de la organización en su gestión. ➤ Modificar la estructura orgánica de la organización. ➤ Supervisar el cumplimiento de los planes y programas. ➤ Cumplir y hacer cumplir las políticas determinadas. ➤ Efectuar el seguimiento y control de los objetivos planteados. ➤ Orientar y aprobar la reformulación de los planes. ➤ Preparar informes sobre asuntos de interés para los accionistas 	
<u>Responsabilidades que implica el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conducción general de la empresa ➤ Éxito o fracaso en la consecución de objetivos ➤ Control y evaluación del cumplimiento de los objetivos ➤ Buena utilización de los recursos de la organización. ➤ Cuidar el prestigio y el buen nombre de la empresa. 	
<u>Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sólidos conocimientos en planificación estratégica y Gestión de proyecto ➤ Conocimiento de tendencias macroeconómicas ➤ Gestión orientada a resultados ➤ Análisis Financiero ➤ Costos Industriales ➤ Legislación y análisis tributario 	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Requerimiento del Personal de Secretaria

Cuadro No. 58

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Secretaria	Título del puesto: Secretaria
Jefe inmediato: Gerente General	Cargo del jefe: Gerente
Área de trabajo: Secretaria/Recepción	Lugar de trabajo: Caranqui, Vía a San Clemente
<u>Objetivo del Puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Servicio al cliente de la empresa 	
<u>Detalle de funciones</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Encargada de la atención al cliente, contestar llamadas tanto de los clientes como de proveedores o personas que necesiten saber acerca del servicio ➤ Receptar la información necesaria de los participantes en el momento de entrar al centro, así como la información precisa de los padres en caso de emergencia y también para crear una propia base de datos del centro ➤ Mano derecha y soporte de las actividades del Gerente General, se encarga de digitar y redactar todo tipo de documentos y ayudar en todo lo que le solicite o demande el mismo ➤ Proporcionar todos los materiales e insumos que necesite cada taller que se dicte y que solicite los instructores previa autorización del Gerente. 	
<u>Responsabilidades que implica el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Apoyo del Gerente en la planificación operativa. ➤ Aplicación eficiente del sistema de base de datos de los participantes. ➤ Organizar y apoyar en el cumplir los presupuestos programados. ➤ Mantener actualizadas las carteleras de información y contactos; y todas aquellas inherencias al cargo 	
<u>Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Educación formal: Superior y Secretariado Ejecutivo o afines ➤ Tiempo y experiencia previa requerida: Dos años en el área de secretaria ➤ Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, Liderazgo, trabajo bajo presión, capacidad de negociación. 	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Requerimiento del Personal de Contabilidad

Cuadro No. 59

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Contabilidad	Título del puesto: Contador
Jefe inmediato: Gerente General	Cargo del jefe: Gerente
Área de trabajo: Contabilidad	Lugar de trabajo: Caranqui, Vía a San Clemente
<u>Objetivo del Puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dirigir el área financiera de la empresa 	
<u>Detalle de funciones</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Participar y coordinar en la elaboración de estados financieros. ➤ Dirigir la elaboración de la contabilidad de la organización. ➤ Preparar información financiera de la organización con el visto bueno del gerente. ➤ Revisar las conciliaciones bancarias. ➤ Llevar el control contable del patrimonio de los accionistas. ➤ Mantenerse al día en las obligaciones fiscales y de organismos de regulación de la organización. ➤ Planificar las auditorías en coordinación con el auditor. ➤ Preparar informes sobre asuntos de interés para los accionistas. 	
<u>Responsabilidades que implica el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Planificación operativa en el área de contabilidad. ➤ Administrar con eficiencia las cobranzas. ➤ Aplicación eficiente del sistema contable. ➤ Cumplir los presupuestos programados. 	
<u>Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Educación formal: Superior y CPA ➤ Tiempo y experiencia previa requerida: Cinco años en el área contable financiera. ➤ Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, Liderazgo, trabajo bajo presión, capacidad de negociación. 	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Requerimiento del Maestro(a) de Música y Canto

Cuadro No. 60

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Maestro de Música y Canto	Título del puesto: Música y Canto
Jefe inmediato: Gerente General	Cargo del jefe: Gerente
Área de trabajo: Área Artística	Lugar de trabajo: Caranqui, Vía a San Clemente
<u>Objetivo del Puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dirigir los cursos en cada una de las áreas de trabajo; deberán colaborar con la planificación de horarios; y llevar un control de uso y requerimientos de los materiales de trabajo. 	
<u>Detalle de funciones</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Conoce y maneja técnicas básicas de emisión en voz hablada y cantada. ➤ Conoce y maneja técnicas básicas de ejecución en el piano, flauta dulce y guitarra, batería y otros instrumentos musicales, que le permiten un dominio adecuado del instrumento. ➤ Fomentar mediante proyectos, el estudio de los valores culturales de la región, sobre el folklore, la danza, música, teatro etc. para su conocimiento y difusión. ➤ Organizar y dirigir a los diferentes grupos artísticos en teatro, danzas, música, etc. del centro, prestándoles el apoyo y asesoramiento para el desarrollo de sus actividades. 	
<u>Responsabilidades que implica el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Estudiar y ejecutar partituras de piezas musicales sencillas ➤ Llevar el control material de enseñanza y de instrumentación. ➤ Hacer instrumentación y arreglos musicales sencillos ➤ Puede corresponderle impartir enseñanzas en el área de su especialidad. 	
<u>Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Participa en trabajos de conjunto, mostrando actitudes de colaboración, disciplina, respeto y responsabilidad. ➤ Título profesional en la especialidad en un instituto de formación superior. ➤ Capacitación en el campo requerido. ➤ Experiencia en labores artísticas variadas de creación e interpretación. 	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Requerimiento del Maestro(a) de Teatro

Cuadro No. 61

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Maestro de Teatro	Título del puesto: Teatro
Jefe inmediato: Gerente General	Cargo del jefe: Gerente
Área de trabajo: Área Artística	Lugar de trabajo: Caranqui, Vía a San Clemente
<u>Objetivo del Puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dirigir los cursos en cada una de las áreas de trabajo; deberán colaborar con la planificación de horarios; y llevar un control de uso y requerimientos de los materiales de trabajo. ➤ Impartir clases de baile, aplicando la técnica correspondiente a cada ritmo, el objetivo fundamental desarrollar y fortalecer expresión Artística. 	
<u>Detalle de funciones</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Organizar eventos científicos y culturales para la difusión y promoción de la Ciencia, técnica y el arte a la comunidad en general. ➤ Fomentar mediante proyectos, el estudio de los valores culturales de la región, sobre el folklore, la danza, música, teatro etc. para su conocimiento y difusión. ➤ Organizar y dirigir a los diferentes grupos artísticos en teatro, danzas, música, etc. del centro, prestándoles el apoyo y asesoramiento para el desarrollo de sus actividades. ➤ Formular el programa de actividades teatrales anual, a ejecutarse en los Diferentes eventos de carácter oficial. ➤ Participar en el proceso de selección y evaluación del rendimiento de los participantes de los grupos teatrales. ➤ Programar, ejecutar y dirigir los ensayos parciales de grupos teatrales. ➤ Puede corresponderle formar parte del jurado para concursos relativos al teatro y la actuación. 	
<u>Responsabilidades que implica el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Participar y/o dirigir la puesta en escena de obras teatrales y/o actuaciones Similares. ➤ Participar y/o dirigir representaciones escénicas de títeres. ➤ Organizar agrupaciones para promover representaciones, así como elaborar y adaptar libretos. ➤ Puede corresponderle impartir enseñanzas en el área de su especialidad. 	
<u>Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Título profesional en la especialidad en un instituto de formación superior. ➤ Capacitación en el campo requerido. ➤ Experiencia en labores artísticas variadas de creación e interpretación. ➤ Profesor de Teatro. 	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Requerimiento del Maestro(a) de Arte y Pintura

Cuadro No. 62

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Maestro de Arte y Pintura	Título del puesto: Arte
Jefe inmediato: Gerente General	Cargo del jefe: Gerente
Área de trabajo: Área Artística	Lugar de trabajo: Caranqui, Vía a San Clemente
<u>Objetivo del Puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dirigir los cursos en cada una de las áreas de trabajo; deberán colaborar con la planificación de horarios; y llevar un control de uso y requerimientos de los materiales de trabajo. 	
<u>Detalle de funciones</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Planificar, conducir y evaluar procesos de enseñanza-aprendizaje, en el área de la educación plástica para todos los niveles del sistema educativo. ➤ Asesorar en lo concerniente al proceso de enseñanza y aprendizaje en lo relacionado con el área de conocimiento científico. Habilidad crítica y creatividad y supuestos que sustenten sus prácticas. ➤ Reconocer distintas líneas teóricas que explican el funcionamiento educativo. ➤ Asumir su pertenencia institucional. ➤ Desarrollar habilidades para integrar equipos de trabajos -integrar teoría y práctica. ➤ Asumir conductas de educación permanente. ➤ Establecer vínculos de aprendizajes constantes. ➤ Habilidad para involucrarse en trabajos interdisciplinarios. 	
<u>Responsabilidades que implica el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Desarrollar acciones que promuevan el reconocimiento del valor el arte en la comunidad. ➤ Elaborar y evaluar proyectos educativos de alcance escolar y comunitario. ➤ Reconocer al sujeto de aprendizaje como portador de cultura. ➤ Proponer prácticas educativas que respeten esa condición. ➤ Capacidad para entender la problemática educativa contextualizada en proyectos políticos, económicos, culturales, propuestos para el país, la región y la provincia 	
<u>Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Profesionales docentes capacitados para planificar, conducir y evaluar procesos de enseñanza y aprendizaje, en el área de Educación Plástica, desde el nivel inicial al Polimodal. ➤ Título profesional en la especialidad en un instituto de formación superior. ➤ Capacitación en el campo requerido. ➤ Experiencia en labores artísticas variadas de creación e interpretación. 	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Requerimiento del Instructor de Deportes

Cuadro No. 63

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Instructor de Deportes	Título del puesto: Deportes
Jefe inmediato: Gerente General	Cargo del jefe: Gerente
Área de trabajo: Área Artística	Lugar de trabajo: Caranqui, Vía a San Clemente
<u>Objetivo del Puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dirigir los cursos en cada una de las áreas de trabajo; deberán colaborar con la planificación de horarios; y llevar un control de uso y requerimientos de los materiales de trabajo. ➤ Supervisar y guiar las actividades deportivas de los clientes 	
<u>Detalle de funciones</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Planificar, conducir y evaluar procesos de enseñanza-aprendizaje, en el área del deporte para todas las disciplinas deportivas. ➤ Crear nuevas actividades recreacionales y deportivas ➤ Cuidar y mantener en buen estado los equipos de deportes recreativos. ➤ Ser cuidadoso con la seguridad de los participantes. ➤ Realizar otras tareas relacionadas con el puesto y que no hayan sido listadas en este documento 	
<u>Responsabilidades que implica el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Mantener los equipos en buen estado ➤ Ordenar implementación de equipos. ➤ Trabajo en los centros deportivos recreacional. 	
<u>Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Profesional o Tecnólogo en Deporte, Cultura Física Recreación y Deportes, Ciencias del Deporte , Licenciado en Deporte, Licenciado en Educación Física ➤ Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, trabajo bajo presión. 	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Requerimiento del Instructor de Danza y Baile

Cuadro No. 64

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Instructor de Danza y Baile	Título del puesto: Danza
Jefe inmediato: Gerente General	Cargo del jefe: Gerente
Área de trabajo: Área Artística	Lugar de trabajo: Caranqui, Vía a San Clemente
<u>Objetivo del Puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Dirigir los cursos en cada una de las áreas de trabajo; deberán colaborar con la planificación de horarios; y llevar un control de uso y requerimientos de los materiales de trabajo. ➤ Promover y organizar los grupos de folklore de la región, danzas, bailes y similares típicos. 	
<u>Detalle de funciones</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Participar en el proceso de selección y evaluación del rendimiento de los Participantes de los grupos. ➤ Programar, ejecutar y dirigir los ensayos parciales de grupos de folklore ➤ Puede corresponderle formar parte del jurado para concursos grupos o Instituciones que cultivan el folklore regional y nacional. ➤ Participar y/o dirigir la puesta en escena de danzas, bailes y similares. ➤ Organizar agrupaciones para promover representaciones, así como de la Investigación y/o adaptación de danzas y similares del folklore de la región. ➤ Puede corresponderle impartir enseñanzas en el área de su especialidad. 	
<u>Responsabilidades que implica el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Promover y organizar los grupos de danzas, bailes y similares. ➤ Participar en el proceso de selección y evaluación del rendimiento de los Participantes de los grupos de danzas. ➤ Programar, ejecutar y dirigir los ensayos parciales de grupos de danzas 	
<u>Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Título profesional en la especialidad en un instituto de formación superior. ➤ Capacitación en el campo requerido. ➤ Experiencia en labores artísticas variadas de creación e interpretación. ➤ Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, Liderazgo, trabajo bajo presión, capacidad de negociación. 	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Requerimiento del Personal para Guardianía

Cuadro No. 65

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Guardianía	Título del puesto: Guardia de Seguridad
Jefe inmediato: Gerente General	Cargo del jefe: Gerente
Área de trabajo: Puertas de Ingreso	Lugar de trabajo: Caranqui, Vía a San Clemente
<u>Objetivo del Puesto</u>	
➤ Brindar seguridad a los clientes	
<u>Detalle de funciones</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Verificar el acceso de las personas a las instalaciones ➤ Solicitar identificación a los clientes. ➤ Informar sobre lugares de riesgo. ➤ Controlar al público a través de cámaras de seguridad. 	
<u>Responsabilidades que implica el desempeño del puesto</u>	
➤ Evitar el robo e ingreso de malos elementos a la empresa.	
<u>requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Educación formal: Estudios secundarios cualquier mención ➤ Tiempo y experiencia previa requerida: Dos años en el área de guardianía ➤ Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 26 años; edad máxima 45 años. ➤ Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, manejo de armas, dinámico, proactivo, trabajo bajo presión. 	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

Requerimiento del Personal para Mantenimiento y Aseo

Cuadro No. 66

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Mantenimiento y aseo	Título del puesto: Mantenimiento
Jefe inmediato: Gerente	Cargo del jefe: Gerente
Área de trabajo: Centro Recreacional y de Entrenamiento "ARTES Y ARMONIA"	Lugar de trabajo: Caranqui, Vía a San Clemente
<u>Objetivo del Puesto</u>	
➤ Vigilar el desarrollo adecuado de las instalaciones del Centro	
<u>Detalle de funciones</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Supervisar en forma diaria el estado físico de las oficinas, aulas y funcionamiento del sistema de reciclaje. ➤ Ejecutar las demás funciones que en el ámbito de su competencia le asigne el gerente. ➤ Mantener diariamente aseado todo el centro 	
<u>Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto</u>	
<ul style="list-style-type: none"> ➤ Educación formal: Estudios secundarios cualquier mención ➤ Tiempo y experiencia previa requerida: Dos años en el área de aseo de instalaciones grandes ➤ Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 26 años; edad máxima 45 años. ➤ Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, manejo de armas, dinámico, proactivo, trabajo bajo presión. 	

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

5.4. Estrategias Empresariales

Las estrategias empresariales son acciones que permiten a la empresa, en este caso el centro tomar la delantera en el mercado para evitar que se presente la competencia de una manera agresiva y nos deje sin ningún lugar en nuestro nicho y con nuestros clientes.

5.4.1. Estrategias mercadológicas de posicionamiento

Publicidad: Se manejarán todos aquellos que lleguen a la mayor cantidad de clientes y que al mismo tiempo estén dentro del presupuesto como: televisión, radio, volantes informativos, dípticos, tríptico, publicidad estática, etc.

Promociones: Ocasionalmente se ofrecerán algunos beneficios como descuentos o promociones a los clientes, según la evolución de la demanda.

5.4.2. Estrategias operativas

Comunicación interna.- La comunicación interna entre la dirección de la compañía y sus empleados es una herramienta fundamental para el funcionamiento de la misma. Esto permitirá conocer dificultades en el desarrollo de las actividades y corregirlas.

Permanente control de cada proceso.- Seguimiento del cliente antes y después de ocupar los servicios del centro recreacional y de entrenamiento. De esta forma se tendrá un control de los mismos y se apuntará al mejoramiento continuo, a través de la retroalimentación.

Mejora en controles.- A medida que transcurra el tiempo se mejorarán los controles de cada taller dictado, basados en la experiencia de cada

trabajo realizado; lo cual permitirá asegurar la satisfacción de las necesidades de cada cliente.

5.4.3. Estrategias Financieras

El Centro Recreacional y de Entrenamiento "ARTE Y ARMONIA", será una empresa nueva en el mercado, por lo tanto se considerarán las siguientes estrategias:

- Mantener supervisión constante de los costos y gastos de la compañía, para manejar los recursos de la empresa eficientemente y mantener una competencia en precios.
- Minimizar gasto en materiales e instrumentos musicales y de arte ya que los participantes del centro pueden apoyar con sus instrumentos personales y materiales para los demás talleres.
- A los clientes frecuentes se les puede ofrecer ciertos beneficios, a demás por buenas referencias en el servicio pueden atraer a nuevos clientes.

CAPÍTULO VI

6. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio financiero es la parte básica de cualquier proyecto, ya que permite conocer tanto el monto de los recursos económicos necesarios para la implementación del proyecto como los costos en las operaciones y de igual forma la rentabilidad que puede dar dicho proyecto. Este estudio constituye la clasificación contable y financiera de los estudios realizados anteriormente y que permiten evaluar si la compañía es viable o no.

6.1. ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN

La inversión representa un punto importante dentro de la elaboración y puesta en marcha del presente proyecto identificando su clasificación de acuerdo a su naturaleza en Activos Fijos, Activos Intangibles y Capital de trabajo.

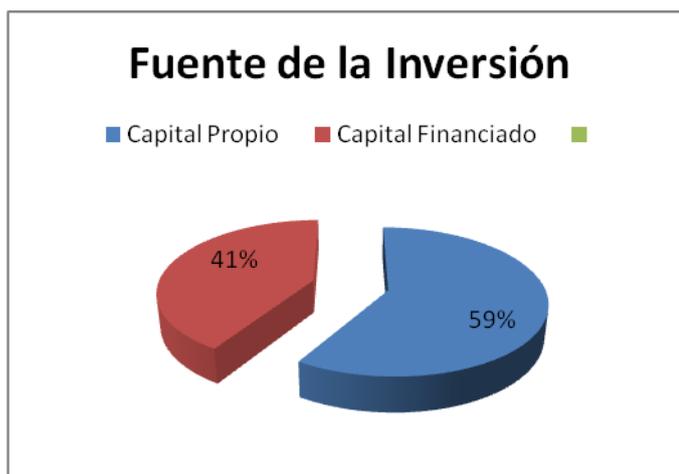
CUADRO Nro. 67
ESTRUCTURA DE LA INVERSIÓN

<i>DESCRIPCION</i>	<i>VALOR</i>	<i>%</i>
Capital Propio	85500.00	59%
Capital Financiado	59850.00	41%
TOTAL	145350.00	100%

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

FUENTE DE LA INVERSIÓN



Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Las Autoras

6.2. Coste de Oportunidad y Tasa de Rendimiento Medio

El costo de oportunidad consiste en dar a conocer el rendimiento que va obteniendo la inversión que está representada por el 58.82% que en la actualidad genera un rendimiento financiero del 7% y el crédito corresponde al 41.18% que genera el 12% de interés anual.

CUADRO Nro. 68
COSTE DE OPORTUNIDAD

CALCULO DEL COSTO CAPITAL Y TASA DE RENDIMIENTO MEDIO						
DESCRIPCION	VALOR	%	TASA PONDERADA	VALOR PROMEDIO		
Capital Propio	85500.00	58.82	7.00	411.76		
Capital Financiado	59850.00	41.18	12.00	494.12		
TOTAL	145350.00	100.00	19.00	905.88	9.06	0.0906
TRM= (1+IF)(1+CK)-1						
TRM=(1+0.0410)(1+0.0906)-1		0.1353		13.53		BASE INFLACION

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Las Autoras

- **Cálculo de la tasa de redescuento o de rendimiento medio**

Datos:

Coste de capital = 9.06, Rendimiento en condiciones ideales

El ajuste que se hace al Costo de Capital es la inflación que tiene un promedio de 4.10

Inflación = 4.10%

$$TRM = (1+CK) (1+IF)-1$$

$$TRM = (1+0.0410)(1+0.906)-1$$

$$TRM = 13.53\%$$

6.3. INVERSIONES

Las inversiones efectuadas antes de la puesta en marcha del proyecto se agrupan en tres tipos: activos fijos, capital de trabajo y activos diferidos.

6.3.1. Inversión en Activos Fijos

Para el desarrollo del proyecto es necesaria la compra de maquinaria, equipos y otros activos que son muy importantes para la ejecución del proyecto.

CUADRO Nro. 69: Activos Fijos

RESUMEN ACTIVOS FIJOS	
DETALLE	Valor Total
Terreno	85500.00
Infraestructura	22625.00
Equipo de Computación	3200.00
Equipo de Oficina	2220.00
Equipo de Audio y Sonido	7615.00
Muebles y enseres	3425.00
Juegos Recreacionales	1517.41
TOTAL	126102.41

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

6.3.2. Inversión Diferida

Estos gastos son al inicio del proyecto en donde se obtienen los permisos de funcionamiento del centro.

CUADRO Nro. 70

RESUMEN INVERSIÓN DIFERIDA			
DETALLE	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Gastos de Constitución	1	300	300
Permiso de funcionamiento	1	100	100
TOTAL			400.00

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Las Autora

6.3.3. Capital del Trabajo

El capital de trabajo está calculado para un año y trimestralmente, es decir en los tres primeros meses se necesitara dinero en efectivo para el normal funcionamiento del centro, mientras inicia el proyecto.

CUADRO Nro. 71

CAPITAL DE TRABAJO		
DESCRIPCIÓN	ANUAL	TRIMESTRAL
Resumen Costos Operativos	43344.28	10836.07
Resumen Gastos Administrativos	24394.37	6098.59
Resumen Gastos Ventas	969.85	242.46
Resumen Gasto Financiero	6681.84	1670.46
TOTAL	75390.34	18847.59

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Las Autoras

El capital de trabajo que se necesita anualmente es de Usd. 75.390,34 y para operar normalmente y asegurar el proyecto se determina en tres meses, tiempo en el cual ingresarán el efectivo por venta de servicio que es de Usd. 18.847,59

Se ha calculado para tres meses para evitar dificultades mientras arranca el proyecto ya que los tres primeros meses son los más difíciles.

CUADRO Nro. 72

RESUMEN DE INVERSIONES		
DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Activos Fijos	126102.41	86.76%
Cargos Diferidos	400.00	0.28%
Capital de Trabajo	18847.59	12.97%
TOTAL	145350.00	100%

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Las Autoras

6.4. INGRESOS

6.4.1 Ingresos Proyectados

Para determinar los ingresos que tendrá el Centro de Recreación se tomo como base el estudio de mercado y técnico. El precio promedio de los servicios es de 30 dólares que se afectará a futuro con el comportamiento de la inflación anual (4.10%).

Referente al volumen se toma como base el crecimiento exponencial asumiendo una tasa anual promedio del 5%.

CUADRO Nro. 73

PROYECCIÓN DE INGRESOS

DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Volumen Proyectado	4693	4928	5174	5433	5704
Valor Unitario Proyectado	30	31	33	34	35
Ingreso Total Proyectado	140791	153891.6	168211.2	183863.3	200971.7

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Las Autoras

6.5 EGRESOS

Son todos los costos y gastos que el Centro debe realizar para efectuar sus operaciones. La proyección de los egresos está basado en el 4.10% de la inflación. A continuación se detalla:

6.5.1 Costos Operativos

El Centro de Recreacional y de entrenamiento requiere de profesionales en el área educativa, por lo que percibirán un sueldo en base a contrato.

CUADRO Nro. 74

SUELDOS PERSONAL OPERATIVO							
DESCRIPCIÓN	CANT.	SUELDO BÁSICO UNIFICADO	IESS PATRONAL	FONDO DE RESERVA	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	TOTAL
PROFESORES							
MÚSICA Y CANTO	1	400.00	48.6	33.33	26.50	33.33	541.77
DEPORTES	1	400.00	48.6	33.33	26.50	33.33	541.77
DANZA Y BAILE	1	400.00	48.6	33.33	26.50	33.33	541.77
TEATRO	1	400.00	48.6	33.33	26.50	33.33	541.77
ARTE Y PINTURA	1	400.00	48.6	33.33	26.50	33.33	541.77
MANTENIMIENTO Y ASEO	1	330.00	40.095	27.50	26.50	27.50	451.60
GUARDIA	1	330.00	40.095	27.50	26.50	27.50	451.60
MENSUAL	7	2660.00	323.19	221.67	185.50	221.67	3612.02
ANUAL		31920.00	3878.28	2660.00	2226.00	2660.00	43344.28

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

CUADRO Nro. 75

Resumen de Sueldos Operativos

SUELDOS PERSONAL OPERATIVO DE PLANTA					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALARIO BASICO UNIFICADO	31920.00	33228.72	34591.10	36009.33	37485.72
APORTE PATRONAL	3878.28	4037.29	4202.82	4375.13	4554.51
FONDO DE RESERVA	2,660.00	2769.06	2882.59	3000.78	3123.81
DECIMO TERCERO	2660.00	2769.06	2882.59	3000.78	3123.81
DECIMO CUARTO	2226.00	2317.27	2412.27	2511.18	2614.14
TOTAL	43344.28	45121.40	46971.37	48897.20	50901.98

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

6.5.2 Gasto Administrativos

En los gastos administrativos se encuentran los sueldos del personal administrativos, honorarios por servicios, suministros de oficina, servicios básicos, mantenimiento de computación, para el primer año tendremos un incremento del 4.10% según la inflación, como se puede observar en los cuadros siguientes.

CUADRO Nro. 76

SUELDOS PERSONAL ADMINISTRATIVO							
DESCRIPCIÓN	CANT.	SUELDO BÁSICO UNIFICADO	IESS PATRONAL	FONDO DE RESERVA	DÉCIMO CUARTO	DÉCIMO TERCERO	TOTAL
GERENTE GENERAL	1	600.00	72.9	50.00	26.50	50.00	799.40
SECRETARIA	1	420.00	51.03	35.00	26.50	35.00	567.53
CONTADOR(A)	1	420.00	51.03	35.00	26.50	35.00	567.53
MENSUAL	3	1440.00	174.96	120.00	79.50	120.00	1934.46
ANUAL		17280.00	2099.52	1,440.00	954.00	1440.00	23213.52

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Las Autoras

CUADRO Nro. 77

Proyección Anual Personal

SUELDOS PERSONAL ADMINISTRATIVO DE PLANTA					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SALARIO BASICO UNIFICADO	17280.00	17988.48	18726.01	19493.77	20293.02
APORTE PATRONAL	2099.52	2185.60	2275.21	2368.49	2465.60
FONDO DE RESERVA	1440.00	1499.04	1560.50	1624.48	1691.08
DECIMO TERCERO	1440.00	1499.04	1560.50	1624.48	1691.08
DECIMO CUARTO	954.00	993.11	1033.83	1076.22	1120.34
TOTAL	23213.52	24165.27	25156.05	26187.45	27261.13

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Las Autoras

CUADRO Nro. 78

GASTOS DE LIMPIEZA				
DESCRIPCION	Tipo de medida	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escobas	unidad	5	3	15
Trapeadores	unidad	5	3	15
Tachos de basura	unidad	7	3	21
Desinfectantes	Galón	4	4	16
Cloros	unidad	1	0.9	0.9
Limpión de mano	unidad	12	1.2	14.4
Jabón Liquido	Galón	5	12	60
TOTAL:				142.30

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

CUADRO Nro. 79

SUMINISTROS Y MATERIALES				
DESCRIPCION	Tipo de medida	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Papel Bond	unidad	10	3.5	35
Grapadora	unidad	1	3	3
Carpetas	unidad	30	0.25	7.5
Perforadora	unidad	1	3	3
Esferos	caja	1	5.8	5.8
Sello	unidad	1	27	27
Lápices	caja	1	3.25	3.25
Facturas	libretin	1	18	18
TOTAL:				102.55

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

CUADRO Nro. 80

SERVICIOS BÁSICOS			
DESCRIPCION	TIPO DE MEDIDA	V. UNIT	V. TOTAL
Energía Eléctrica	kw/h	22	264
Agua Potable	M3	6	72
Teléfono	Mensual	25	300
Internet	Mensual	25	300
TOTAL			936.00

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

CUADRO Nro. 81**Resumen de Gastos Administrativos**

GASTOS ADMINISTRATIVOS					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SUELDOS	23213.52	24165.27	25156.05	26187.45	27261.13
GASTOS DE LIMPIEZA	142.30	148.13	154.21	160.53	167.11
SUMINISTROS Y MATERIALES	102.55	106.75	111.13	115.69	120.43
SERVICIOS BÁSICOS	936.00	974.38	1014.33	1055.91	1099.21
TOTAL	24394.37	25394.54	26435.72	27519.58	28647.88

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

6.5.3 Gastos de Venta

En la proyección de los gastos de venta, se da a conocer el gasto generado por la publicidad, este rubro se incrementa en un 4.10% cada año según la inflación.

CUADRO Nro. 82

PUBLICIDAD			
DESCRIPCION	UNIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Hojas Volantes	1500	0.1	150.00
Radio	135	5.31	716.85
Afiches	300	0.5	150.00
Tarjetas Personales	150	0.12	18.00
TOTAL			1034.85

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

CUADRO Nro. 83

GASTO DE VENTAS					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Hojas Volantes	150.00	156.15	162.55	169.22	176.15
Radio	651.85	678.58	706.40	735.36	765.51
Afiches	150.00	156.15	162.55	169.22	176.15
Tarjetas Personales	18.00	18.74	19.51	20.31	21.14
TOTAL	969.85	1009.61	1051.01	1094.10	1138.96

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

6.5.4 Gastos Financieros

El Centro recreacional y de entrenamiento dirigido a niños y adolescentes en base al desarrollo de la creatividad, motivación e innovación en la ciudad de Ibarra; para que entre en funcionamiento se requiere de un capital de \$ 145.350,00, de los cuales el 58.82% se financia con recursos propios esto es \$ 85.500,00 y el 41.18% se financiará con recursos externos mediante un crédito bancario de \$ 59850,00 a un plazo de cinco años con una tasa de interés activa para la cartera comercial del 12% anual, los pagos se los realizará mensualmente.

CUADRO Nro. 84

Inversión

DESCRIPCION	VALOR	%
Capital Propio	85500.00	58.82%
Capital Financiado	59850.00	41.18%
TOTAL	145350.00	100%

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

Crédito

MONTO: 59.850,00

INTERÉS: 12%

PLAZO: 5

Modalidad: Tarifa Fija pago mensual

Fórmula de cálculo

$$VP = \frac{VF \times i \times (i \times 1)^n}{[(1+i)^n - 1]}$$

$$VP = \frac{59.850,00 \times 0.01 \times (1+0.01)^{60}}{[(1+0.01)^{60} - 1]}$$

$$VP = \frac{1087.29297}{0.8166967}$$

DIVIDENDO= 1.331,33

CUADRO Nro. 85

Interés anual al crédito Financiero

TABLA DE INTERES ANUAL AL CREDITO FINANCIERO						
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Capital	9294.12	10472.85	11801.07	13297.74	14984.22	59850.00
Intereses	6681.84	5503.11	4174.89	2678.22	991.74	20029.81
TOTAL	15975.96	15975.96	15975.96	15975.96	15975.96	79879.81

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

CUADRO Nro. 86

Tabla de amortización al Crédito Financiero

Nro.	VALOR PRESENTE	INTERES	CAPITAL SOLUTO	CAPITAL INSOLUTO
1	1331.33	598.50	732.83	59117.17
2	1331.33	591.17	740.16	58377.01
3	1331.33	583.77	747.56	57629.45
4	1331.33	576.29	755.04	56874.42
5	1331.33	568.74	762.59	56111.83
6	1331.33	561.12	770.21	55341.62
7	1331.33	553.42	777.91	54563.70
8	1331.33	545.64	785.69	53778.01
9	1331.33	537.78	793.55	52984.46
10	1331.33	529.84	801.49	52182.97
11	1331.33	521.83	809.50	51373.47
12	1331.33	513.73	817.60	50555.88
13	1331.33	505.56	825.77	49730.11
14	1331.33	497.30	834.03	48896.08
15	1331.33	488.96	842.37	48053.71
16	1331.33	480.54	850.79	47202.92
17	1331.33	472.03	859.30	46343.61
18	1331.33	463.44	867.89	45475.72
19	1331.33	454.76	876.57	44599.15
20	1331.33	445.99	885.34	43713.81
21	1331.33	437.14	894.19	42819.62
22	1331.33	428.20	903.13	41916.48
23	1331.33	419.16	912.17	41004.32
24	1331.33	410.04	921.29	40083.03
25	1331.33	400.83	930.50	39152.53
26	1331.33	391.53	939.80	38212.73
27	1331.33	382.13	949.20	37263.52
28	1331.33	372.64	958.69	36304.83
29	1331.33	363.05	968.28	35336.55
30	1331.33	353.37	977.96	34358.58
31	1331.33	343.59	987.74	33370.84
32	1331.33	333.71	997.62	32373.21
33	1331.33	323.73	1007.60	31365.62
34	1331.33	313.66	1017.67	30347.94
35	1331.33	303.48	1027.85	29320.09
36	1331.33	293.20	1038.13	28281.96
37	1331.33	282.82	1048.51	27233.45
38	1331.33	272.33	1059.00	26174.46

39	1331.33	261.74	1069.59	25104.87
40	1331.33	251.05	1080.28	24024.59
41	1331.33	240.25	1091.08	22933.51
42	1331.33	229.34	1102.00	21831.51
43	1331.33	218.32	1113.02	20718.49
44	1331.33	207.18	1124.15	19594.35
45	1331.33	195.94	1135.39	18458.96
46	1331.33	184.59	1146.74	17312.22
47	1331.33	173.12	1158.21	16154.01
48	1331.33	161.54	1169.79	14984.22
49	1331.33	149.84	1181.49	13802.74
50	1331.33	138.03	1193.30	12609.43
51	1331.33	126.09	1205.24	11404.20
52	1331.33	114.04	1217.29	10186.91
53	1331.33	101.87	1229.46	8957.45
54	1331.33	89.57	1241.76	7715.69
55	1331.33	77.16	1254.17	6461.52
56	1331.33	64.62	1266.71	5194.80
57	1331.33	51.95	1279.38	3915.42
58	1331.33	39.15	1292.18	2623.25
59	1331.33	26.23	1305.10	1318.15
60	1331.33	13.18	1318.15	0.00
TOTALES	79879.81	20029.81	59850.00	

6.6 DEPRECIACIÓN Y AMORTIZACIÓN

6.6.1 Depreciación

La depreciación consiste en la pérdida del valor de los activos fijos, usados por la empresa y sobre los cuales tiene propiedad, la depreciación de los activos fijos se calculará de acuerdo a las leyes ecuatorianas así:

CUADRO Nro. 87
Depreciación

CUADRO DE DEPRECIACIÓN											
ACTIVO FIJO DEPRECIABLE	CANTIDAD	AÑOS DEPRECIACIÓN	%	CUOTA DEPRECIACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL	SALDO LIBROS
Infraestructura	22625.00	A 20 AÑOS	5%	1131.25	1131.25	1131.25	1131.25	1131.25	1131.25	5656.25	16968.75
Equipo de Computación	3200.00	A 3 AÑOS	33.33%	1066.67	1066.67	1066.67	1066.67			3200.00	-
Equipo de Oficina	2220.00	A 10 AÑOS	10%	222.00	222.00	222.00	222.00	222.00	222.00	1110.00	1110.00
Equipo de Audio y Sonido	7615.00	A 10 AÑOS	10%	761.50	761.50	761.50	761.50	761.50	761.50	3807.50	3807.50
Muebles y enseres	3425.00	A 10 AÑOS	10%	343	343	343	343	343	343	1712.50	1712.50
Juegos Recreacionales	1517.41	A 10 AÑOS	10%	151.74	151.74	151.74	151.74	151.74	151.74	758.71	758.71
TOTAL	40602.41			3675.66	3675.66	3675.66	3675.66	2608.99	2608.99	16244.96	24357.46

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

6.6.2 Amortización

La amortización de gasto pre-operativos tiene un valor constante de 80.00 dólares. En el siguiente cuadro se muestran los valores que corresponden a cada rubro de los activos fijos.

CUADRO Nro. 88

CUADRO DE AMORTIZACIÓN										
CARGOS DIFERIDOS	USD	AÑOS	%	CUOTA DEPRECIACIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Gastos de Constitución	300.00	A 5 AÑOS	20%	60	60	60	60	60	60	300
Permiso de funcionamiento	100.00	A 5 AÑOS	20%	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	20.00	100
TOTAL	400.00			80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	400.00

6.7 ESTADOS FINANCIEROS PROYECTADOS

6.7.1 Balance de Arranque

Estado financiero que muestra la situación económica y capacidad de pago de una empresa a una fecha determinada. Para el Balance General se consideró las cuentas de Activos así como las de Pasivos.

CUADRO Nro. 89
Estados de Situación Inicial

BALANCE GENERAL			
ACTIVOS		PASIVOS	
ACTIVOS CORRIENTES	18847.59	PASIVO LARGO PLAZO	59850.00
Activos Disponibles	<u>18847.59</u>	Documentos por pagar	<u>59850.00</u>
Caja - Banco	<u>18847.59</u>		
ACTIVO FIJO	126102.41	TOTAL PASIVO	
Terreno	85500.00		
Infraestructura	22625.00		
Equipo de Computación	3200.00		
Equipo de Oficina	2220.00		
Equipo de Audio y Sonido	7615.00		
Muebles y enseres	3425.00		
Juegos Recreacionales	<u>1517.41</u>		
ACTIVO DIFERIDO	400.00	PATRIMONIO	85500.00
Gastos de Constitución	300	Capital Propio	<u>85500.00</u>
Permiso de funcionamiento	<u>100</u>	TOTAL PATRIMONIO	
TOTAL ACTIVO	<u>145350.00</u>	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	<u>145350.00</u>

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

6.7.2 Estado de Resultados Proyectados

En el estado de resultado se describen todas las cuentas y sub cuentas proyectadas, obteniéndose por diferencia la pérdida o ganancia neta que el Centro generará en cada año de la vida útil del proyecto.

CUADRO Nro. 90

BALANCE DE PERDIDAS O GANANCIA PROYECTADO					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
VENTAS PROYECTADAS(anexos)	140790.99	153891.59	168211.21	183863.26	200971.74
(-) Devolución Ventas					
(-) Descuento en Ventas					
VENTAS NETAS	140790.99	153891.59	168211.21	183863.26	200971.74
(-) COSTO OPERACIONALES	43344.28	45121.40	46971.37	48897.20	50901.98
UTILIDAD (PÉRDIDA) VENTAS	97446.71	108770.20	121239.83	134966.06	150069.75
GASTOS ADMINISTRACIÓN	28150.03	29150.20	30191.37	30208.57	31336.87
Gasto de Sueldo	23213.52	24165.27	25156.05	26187.45	27261.13
Gastos de Limpieza	142.30	148.13	154.21	160.53	167.11
Suministros y Materiales	102.55	106.75	111.13	115.69	120.43
Servicios Básicos	936.00	974.38	1014.33	1055.91	1099.21
Gasto Depreciación	3675.66	3675.66	3675.66	2608.99	2608.99
Gastos Amortización	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
GASTOS VENTAS	969.85	1009.61	1051.01	1094.10	1138.96
Gastos Publicidad	969.85	1009.61	1051.01	1094.10	1138.96
UTILIDAD (PÉRDIDA) VENTAS	68326.84	78610.39	89997.45	103663.39	117593.92
(+/-) MOVIMIENTO FINANCIERO					
INGRESOS FINANCIEROS					
Intereses ganados					
Comisiones ganadas					
GASTOS FINANCIEROS	6681.84	5503.11	4174.89	2678.22	991.74
Intereses Pagados	6681.84	5503.11	4174.89	2678.22	991.74
Comisiones Pagadas					
OTROS GASTOS					
Pérdida de ventas en Activos Fijos					
Pérdida extraordinaria					
UTILIDAD O PÉRDIDA EJERCICIO	61644.99	73107.27	85822.56	100985.17	116602.18
Participación Trabajadores	9246.75	10966.09	12873.38	15147.78	17490.33
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS	52398.24	62141.18	72949.18	85837.39	99111.86
Impuesto a la Renta	12051.60	13671.06	16048.82	18884.23	21804.61
UTILIDAD O PERDIDA NETA PROYECTADA	40346.65	48470.12	56900.36	66953.17	77307.25

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Las Autoras

6.7.3 Flujo de Caja Proyectada con Protección

El flujo de fondos mide los ingresos y egresos en efectivo que se estima tendrá el Centro en un período determinado, permitiendo observar si realmente necesita financiamiento y obviamente va a contar con los recursos necesarios para pagar las diferentes obligaciones que mantiene.

CUADRO Nro. 91

FLUJO DE CAJA						
DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INVERSIÓN	(145350.00)					
Utilidad del Ejercicio		40346.65	48470.12	56900.36	66953.17	77307.25
(+) Depreciación		3675.66	3675.66	3675.66	2608.99	2608.99
(+) Amortización		80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Total de Ingresos		3755.66	3755.66	3755.66	2688.99	2688.99
EGRESOS						
Pago de deuda		9294.12	10472.85	11801.07	13297.74	14984.22
Otros						
(-) Total de Egresos		9294.12	10472.85	11801.07	13297.74	14984.22
(+) Recuperación Efectivo						18847.59
(+) Recuperación Activos Fijos (saldo en Libros)						24357.46
Flujo Neto	(145350.00)	34808.18	41752.93	48854.95	56344.42	108217.05

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

CUADRO Nro. 92

ANEXOS RECUPERACIÓN INVERSIÓN	
Saldo libros activos Fijos	24357.46
Capital de trabajo sobrante	18847.59
TOTAL	43205.04

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

6.8. EVALUACIÓN FINANCIERA

La Evaluación Financiera tiene como objetivos calcular, estimar los beneficios netos que esperan de la inversión que se realizará en la implementación del Centro Recreacional, para lo cual se usa y se maneja

técnicas de evaluación financiera como son: Valor Actual(VAN), Tasa Interna de retorno(TIR), Relación Beneficio/Costo y Periodo de recuperación.

6.8.1 Valor Actual Neto

CUADRO Nro. 93

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS			
Años Flujos	Flujos Netos	Fórmula	Fondo Caja Actualizados
1	34808.18	,=B7/1.1353	30659.90
2	41752.93	,=B8/(1.1353)^2	32394.08
3	48854.95	,=B9/(1.1353)^3	33386.94
4	56344.42	,=B10/(1.1353)^4	33916.29
5	108217.05	,=B11/(1.1353)^5	57377.62
	289977.54		187734.84

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

$$VAN = -Inversión + \sum \frac{FC}{(1+i)^n}$$

VAN= FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS - INVERSION

VAN= 187734.84- 145350

VAN= 42384.84

El valor actual obtenido del flujo de efectivo es de \$ 18.7734,84 dólares, superior a la inversión inicial de \$ 145.350,00; el Centro Recreacional y de Entrenamiento logrará cubrir la inversión inicial y generará una utilidad en torno al movimiento del proyecto en los 5 años de 42.384,84

6.8.2 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno evalúa el proyecto en función de una única tasa de rendimiento por período, con la cual la totalidad de los beneficios son exactamente iguales a los desembolsos iniciales.

La tasa interna de retorno deberá ser mayor que la tasa de descuento para que la inversión sea aceptable.

CUADRO Nro. 94

FLUJO NETO ACTUALIZADOS			
AÑOS	FLUJOS NETOS	POSITIVO 22%	NEGATIVO 23%
0	-145350.00	-145350.00	-145350.00
1	34808.18	28531.30	28299.34
2	41752.93	28052.23	27597.95
3	48854.95	26904.76	26253.86
4	56344.42	25433.82	24616.74
5	108217.05	40040.23	38438.83
	144627.54	3612.33	-143.28

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

VAN 22% 3612.33

VAN 23% -143.28

TIR=	$T.I. + (T_s - T_i) \frac{VAN T_i}{VAN T_i - VAN T_s}$
-------------	--

$$TIR = 23 + (23 - 22) \frac{3612.33}{3612.33 - (-143.28)}$$

$$TIR = 24 \frac{3612.33}{3755.62}$$

$$TIR = 24 \quad 0.961847902$$

$$TIR = 23,08\%$$

La TIR para el presente proyecto es de 23.08% tasa aceptable ya que supera la TRM que es de 13.53%, es decir se tiene 9.55 puntos de diferencia, lo que indica que existe rentabilidad en el proyecto.

6.8.3 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN

Este indicador de evaluación permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión, tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados que recupera el proyecto.

$$\text{Recuperación Inversión} = \frac{\text{Inversión inicial} * \text{años de proyecto}}{\text{Flujo de caja total}}$$

CUADRO Nro. 95

FLUJOS NETOS ACTUALIZADOS				
Años Flujos	Flujos Netos	Fondo Caja Actualizados	CANTIDAD	Recuperación
1	34808.18	30659.90	30659.90	30659.90
2	41752.93	32394.08	32394.08	63053.98
3	48854.95	33386.94	33386.94	96440.93
4	56344.42	33916.29	33916.29	130357.22
5	108217.05	57377.62	14992.78	145350.00
	289977.54	187734.84	145350.00	

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Las Autoras

57377.62	100	
14992.78	x	26.13

12	100	
x	26.13	3.14

La probabilidad de recuperación del proyecto es en 4 años 3 meses y 4 días

6.8.4. RELACIÓN BENEFICIO - COSTO

CUADRO Nro. 96

PRESUPUESTO DE EGRESOS EMPRESA Dólares					
CONCEPTO/AÑOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
PERSONAL					
Personal Operativo	43344.28	45121.40	46971.37	48897.20	50901.98
Personal Administrativo	23213.52	24165.27	25156.05	26187.45	27261.13
Personal Ventas					
TOTAL PERSONAL	66557.80	69286.67	72127.42	75084.65	78163.12
Gastos Administrativos	1180.85	1229.26	1279.66	1332.13	1386.75
Gastos de Ventas	969.85	1009.61	1051.01	1094.10	1138.96
Gastos Financieros	6681.84	5503.11	4174.89	2678.22	991.74
TOTAL GASTOS	8832.54	7741.99	6505.57	5104.45	3517.44
Depreciaciones	3675.66	3675.66	3675.66	2608.99	2608.99
Amortizaciones	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Utilidades Trabajadores	9246.75	10966.09	12873.38	15147.78	17490.33
Impuesto Rentas	12051.60	13671.06	16048.82	18884.23	21804.61
TOTAL	100444.34	105421.47	111310.85	116910.09	123664.49

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Las Autoras

CUADRO Nro. 97
Beneficio Costo

Años	INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS 14.10%	EGRESOS ACTUALIZADOS 14.10%
1	140790.99	100444.34	123392.63	88031.85
2	153891.59	105421.47	118207.11	80976.27
3	168211.21	111310.85	113239.51	74934.29
4	183863.26	116910.09	108480.68	68977.81
5	200971.74	123664.49	103921.82	63946.50
	847728.79	557751.25	567241.76	376866.73

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: Las Autoras

- **COSTOS VARIABLES**

Son aquellos costos que se esperan que varíen en proporción directa a un indicador de volumen. Entre los costos variables se encuentran: mano de obra directa, suministros, servicios y otros gastos, materia prima y mantenimiento de equipos.

- **VENTAS TOTALES**

Son aquellos ingresos percibidos para la venta de los productos

La fórmula que se utilizó para el cálculo del punto de equilibrio es la siguiente:

$$PE \$ = 1 - \frac{CF}{Y} \cdot CV$$

CUADRO Nro. 99

PROYECCION PARA EL PUNTO DE EQUILIBRIO					
DESCRIPCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Ventas	140790.99	153891.59	168211.21	183863.26	200971.74
COSTOS FIJOS					
Mano de Obra Directa					
Sueldos Personal Adminis	23213.52	24165.27	25156.05	26187.45	27261.13
Sueldos de Ventas	43344.28	45121.40	46971.37	48897.20	50901.98
Gastos de Ventas	969.85	1009.61	1051.01	1094.10	1138.96
Gastos Administrativos	1180.85	1229.26	1279.66	1332.13	1386.75
Gasto amortización					
financieros intereses	6681.84	5503.11	4174.89	2678.22	991.74
Amortización Intangible	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00
Depreciación	3675.66	3675.66	3675.66	2608.99	2608.99
TOTAL COSTO FIJO	79146.00	80784.32	82388.65	82878.09	84369.55
COSTOS VARIABLES					
TOTAL COSTO VARIABLE					
PE DOLARES	79146.00	80784.32	82388.65	82878.09	84369.55

Fuente: Investigación Directa

Elaborado por: Las Autoras

- EXPLICACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

PE =	$\frac{\text{Costos fijos totales}}{1 - (\text{costos variable/ventas})}$
PE =	$\frac{79146.00}{1 - (0/7000)}$
PE =	79146.00

CAPITULO VII

7. IMPACTOS

7. 1. Estructura de Impactos

Para realizar el análisis de los datos se utilizará una valoración cuantitativa, que va desde cero a tres y una escala cualitativa desde lo indiferente hasta el alto, los mismos que se pueden apreciar en el siguiente cuadro.

Valoración Cualitativa y Cuantitativa
Cuadro No. 100

PUNTAJE	SIGNIFICADO
-3	Negativo en el nivel alto
-2	Negativo en el nivel medio
-1	Negativo en el nivel bajo
0	Ni negativo, ni positivo
1	Positivo en el nivel bajo
2	Positivo en el nivel medio
3	Positivo en el nivel alto

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

El indicador se constituye por cada uno de los criterios que se adoptan con la finalidad de realizar un análisis de un determinado impacto.

7.2. Impacto Socio-Económico

El Impacto Socio-Económico, se refiere a como el funcionamiento del proyecto afectará a la sociedad o a la comunidad donde se desarrollará el proyecto.

Matriz de Impacto Socio - Económico
Cuadro No. 101

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Diversidad en Servicios							X	3
Infraestructura adecuada							X	3
Seguridad Laboral					X			1
Calidad de vida						X		2
Generación de trabajo							X	3
Rentabilidad						X		2
Apoyo a la Comunidad					X			1
TOTAL								15

Nivel de Impacto Socio- Económico = $\frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de Indicadores}}$

Nivel de Impacto Socio-Económico = $\frac{15}{7}$

Nivel de Impacto Socio-Económico = 2

Nivel de Impacto Socio-Económico = Medio Positivo

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

7.2.1. Análisis

La Diversidad del servicio ocasionado por la implementación del Centro Recreacional y de Entrenamiento nos lleva a brindar a nuestros clientes sofisticado e innovador cursos, talleres y demás; con la finalidad de lograr un posicionamientos importante en el mercado ya que cuenta con una infraestructura apropiada para el desempeño eficientes de cada una de las metas que tiene este proyecto. Y así ofrecer una estabilidad laboral a todo el personal que labore en la empresa, consiguiendo dar una mejor calidad de vida tanto a ellos como a nuestros clientes por que se sentirán satisfechos del servicio recibido.

La puesta en marcha del Centro influye de manera positiva en la economía de la comunidad, pues se generará nuevas fuentes de trabajo ya que este tipo de empresas brinda la oportunidad a los profesionales en el área artística a prestar sus servicios para transmitir sus conocimientos a niños y jóvenes que estén interesados en estas disciplinas.

El obtener una rentabilidad al poner en marcha este proyecto ocasiona un impacto social considerable en especial al buen y eficiente funcionamiento de la organización pero también al apoyar al desarrollo de la comunidad ya que se trata de un Centro Recreacional innovador y original, que llamara la atención tanto a nivel local como nacional.

7.3. Impacto Socio-Cultural

Matriz de Impacto Socio – Cultural

Cuadro No. 102

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Mejoramiento del servicio al consumidor							X	3
Integración del sector empresarial						X		2
Creación de fuentes de trabajo							X	3
Integración empresa y sociedad						X		2
Proyección en la comunidad						X		2
Calidad de vida de la población						X		2
TOTAL								14

$$\text{Nivel de Impacto Socio - Cultural} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto Socio - Cultural} = \frac{14}{6}$$

$$\text{Nivel de Impacto Socio- Cultural} = 2$$

$$\text{Nivel de Impacto Socio - Cultural} = \text{Medio Positivo}$$

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

7.3.1. Análisis:

Con la creación de este proyecto se quiere lograr llegar a todas y cada una de las personas que les guste practicar el arte en sus diferentes áreas, llevando a ser una estilo de vida para cada participante, además está destinado a ser líder y único en este tipo de servicio en la ciudad, a través de actividades innovadoras ofreciendo un servicio de calidad para quienes demanden de este servicio.

Con la ejecución del proyecto se integrará a la empresa y sociedad a través de convenios de atención de servicios para eventos sociales, empresariales, familiares, entre otros, que incluyen atención en instituciones educativas se a nivel formal e informal.

El proyecto tiene una visión empresarial sin descuidar la atención a los indicadores socioeconómicos locales y del país, por lo que genera una proyección a la comunidad. Se espera un impacto medio positivo.

La calidad de vida que usualmente anhela todo emprendimiento empresarial debe ser el producto de una actitud crítica, frente al consumismo infiltrada en la cultura de modo de vivir de las empresas y la ciudad.

El portafolio de oferta de la empresa se proyecta a la atención del mercado de servicios deportivos recreativos y gastronómicos, con un afán de brindar un servicio de calidad al turismo en general, por lo que implementarán políticas de sana competencia y oferta del servicio. Se prevé generar un impacto alto positivo.

7.4. Impacto Educativo

Matriz de Impacto Educativo

Cuadro No. 103

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Capacitación personal						X		2
Optimización de recursos						X		2
Mejoramiento en la Educación							X	3
Niños y Jóvenes más creativos y desenvueltos para la vida							X	3
Estimulo a nuevos proyectos						X		2
TOTAL								12

Nivel de Impacto Educativo =	$\frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de Indicadores}}$
Nivel de Impacto Educativo =	$\frac{12}{5}$
Nivel de Impacto Educativo =	2
Nivel de Impacto Educativo =	Medio Positivo

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

7.4.1. Análisis:

El proyecto tiene un mediano impacto educativo positivo.

El Centro Recreacional y de Entrenamiento dirigido al arte como elemento de la educación artística tiene un rol importante en la formación del niño y joven, ya que motivándolo a ser tanto productor como espectador, le proporcionan un medio para reconocer y comprender el mundo actual, en la cual ha nacido y es parte, permitiéndole identificarse y comunicarse expresando sus pensamientos y sentimientos.

Este proyecto está destinado a la formación integral ya que puede ayudar a reparar las debilidades presentes en la educación formando individuos

preparados para los nuevos tiempos: críticos y analíticos; seguros y capaces de tomar decisiones, resolver problemas y liberar tensiones; imaginativos, y productores de soluciones creativas para los problemas de la vida cotidiana.

Es por eso que el impacto educativo de este proyecto provocará que los individuos sean cada vez más creadores, empleando su creatividad en cualquier campo que sea de su interés.

7.5. Impacto Empresarial

**Matriz de Impacto Empresarial
Cuadro No. 104**

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Creación de Valor de Empresa							X	3
Enfoque al Cliente							X	3
Participación del personal							X	3
Mejora continua de Procesos							X	3
Gerencia proactiva							X	3
TOTAL								15

$$\text{Nivel de Impacto Empresarial} = \frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de Indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto Empresarial} = \frac{15}{5}$$

$$\text{Nivel de Impacto Empresarial} = 3$$

$$\text{Nivel de Impacto Empresarial} = \text{Alto Positivo}$$

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: Las Autoras

7.5.1. Análisis

La creación de este proyecto que ofrece este nuevo tipo de servicios podrá brindar una visión más amplia para todo tipo de estratos y necesidades que presente la ciudad, a nivel de instituciones educativas o

cursos y talleres individuales que se dictan dentro de la ciudad. Esto conllevará además a desarrollar una empresa sólida encaminada hacia la excelencia mediante el liderazgo, la perseverancia, la mejora continua e innovación permanente para que así se extienda a nivel de todo el país este nuevo e innovador servicio.

La gerencia es de vital importancia ya que se toman decisiones en busca del beneficio del proyecto. Por ello si se tiene una gerencia proactiva habrá impactos positivos en el transcurso de vida útil del proyecto.

7.6. Impactos generales

Los impactos que genera el proyecto se reúnen en una sola matriz. A continuación está la matriz de impactos generales.

**Matriz de Impactos Generales
Cuadro No. 105**

NIVELES DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Socio – Económico						X		2
Socio – Cultural						X		2
Educativo						X		2
Empresarial							X	3
TOTAL								9
<p>Nivel de Impacto General = Sumatoria Número de Indicadores</p> <p>Nivel de Impacto General = 9 4</p> <p>Nivel de Impacto General = 2</p> <p>Nivel de Impacto General = Medio Positivo</p>								

7.6.1. Análisis

Una vez analizado los impactos que genera el proyecto, en las diferentes áreas, se puede concluir que tendrá un impacto medio positivo, lo cual beneficia la creación del Centro Recreacional y de Entrenamiento dirigido a los niños y adolescentes base al desarrollo de la creatividad, motivación e innovación en la ciudad de Ibarra.

CONCLUSIONES

- La creación de este proyecto tiene una acción positiva, ofrecer a la sociedad los servicios de recreación y de entrenamiento para niños y adolescente mediante destrezas y habilidades en un lugar acogedor.
- El estudio de mercado demostró que hay una considerable aceptación del servicio que proponemos brindar, puesto que es importante para que los niños y adolescentes ocupen bien su tiempo libre en actividades diferentes.

Se demostró que existe una demanda insatisfecha y creciente de este servicio.

- Se ha determinado como zona estratégica para desarrollar el proyecto, el sector sur de la ciudad de Ibarra, cuya dirección está situada en la Parroquia de Caranquí. Sabiendo que la misma es altamente importante y valiosa por su ubicación, se determina además que su infraestructura favorecerá el desarrollo eficiente de las actividades que el centro ofrecerá. Conjuntamente se cuenta con personal calificado y con un nivel de tecnología avanzado el cual nos permitirá obtener un servicio de alta calidad a un precio competitivo dentro del mercado.
- En la propuesta administrativa se logro definir realmente la creación de la empresa, cuál era su función dentro de la sociedad, su razón de ser y la forma en la que iba a operar dentro de sus actividades diarias.
- El Estudio Financiero presenta una inversión total de USD 145.350,00; misma que será financiada en un 59% por parte de los

socios de la empresa y en un 41% mediante un préstamo por USD 59.850,00 a cinco años plazo solicitado en una institución financiera. De acuerdo a esta información y a la estructura de los flujos de fondos proyectados con financiamiento, se demuestra que el proyecto tiene la suficiente liquidez necesaria para hacer frente a sus costos y gastos anuales. En cuanto a la capacidad de pago se refiere; se determina que el mismo será capaz de cubrir sus obligaciones con terceros. Adicional mediante el análisis de la Evaluación Financiera; se ha determinado que el proyecto es factible de llevarse a cabo. Se ha determinado que con una TMAR de 13.53% se obtiene a una tasa de 170.61%. La Relación Costo Beneficio arroja un valor positivo, que por cada dólar invertido recupera 1.51 es decir 0.51 es nuestra ganancia. La probabilidad de recuperación del proyecto es en 4 años 3 meses y 4 días.

- Por último en el estudio de impactos se logro determinar los efectos positivos y negativos que surgirán al implantar la empresa por lo que se encuentra en un margen medio positivo que es aceptable para su puesta en marcha.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda crear un centro de recreación y de entrenamiento, tomando en cuenta que los niños y jóvenes son importantes dentro de este negocio además para poder competir ante otros similares que se encuentran en el mercado.
- Para alcanzar un buen liderazgo en el mercado es necesario darse a conocer como una microempresa que cumple horarios y objetivos
- La ejecución del presente proyecto, puesto que se determinó su factibilidad a través del estudio de mercado técnico, organizacional y financiero.
- Se recomienda que la estrategia de diferenciación, se base en generar un servicio de alta calidad a través de los procedimientos descritos en el estudio técnico. Esta recomendación se la plantea porque ésta es una de las formas más eficientes de posicionarse en el mercado a través de una clara identificación de la empresa ante la competencia.
- Se recomienda controlar los procesos de organización y administración de la empresa mediante la aplicación de un modelo de gestión administrativo, ya que así se traduce el direccionamiento estratégico del modelo de forma eficiente y eficaz.
- Se deberá aprovechar la oportunidad de implementar la nueva empresa ya que los indicadores de evaluación financiera reflejaron un adecuado nivel de rentabilidad.
- Se recomienda realizar estudios más profundos sobre impactos ambientales los mismos que deberán estar acompañados de soluciones en el corto, mediano y largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- JÁCOME V, Walter, Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión, Editorial Universitaria, 2005.
- GARCIA, Julio y CASANUEVA Cristóbal, autores del libro "Prácticas de la Gestión Empresarial".
- BLANES PRIETO, Joaquín, Diccionario de Términos Contables: Edición Continental, S.A. México
- CHIAVENATTO, Adalberto, Administración: Proceso Administrativo Tercera Edición. Colombia: Makron Books Do Brasil Editora, LTDA.
- CHOLVIS, Francisco, Diccionario de Contabilidad: Edición El Ateneo, Buenos Aires Argentina.
- GARCÍA DEL JUNCO, Administración y Dirección Julio 2001 España: McGraw - Hill Interamericana de España, S.A.
- IVANCEVICH, John M, Gestión: Calidad y Competitividad 1997 España: McGraw - Hill Interamericana de España, S.A.
- PAEZ Robert N. (2008) en su obra Desarrollo de la Mentalidad Empresarial.
- POSSO YÉPEZ, Miguel Ángel, Metodología para el Trabajo de Grado, Tesis y Proyecto, Nina Comunicaciones Ibarra-Ecuador,2005

- BIBLIOTECA PRÁCTICA PARA PADRES Y EDUCADORES,(2002), "La Infancia" Tomo II Pedagogía y Psicología Infantil. Edit. Cultural S.A. Madrid-España
- MIES (2011), Unidad Territorial de Imbabura. Código de la Niñez y Adolescencia. Ibarra - Ecuador
- SANCHEZ, Gilberto (2012), "La Tablita Tributaria y Laboral". Ediciones Edype. Ecuador

LINCOGRAFIA

- www.grapkids.com/juegos-acuaticos.html
- www.losninosensucasa.org
- www.elcomercio.com
- www.mujeresenlaempresa.com
- www.ieep.org.ec
- www.wikipedia.com
- www.mrl.gob.ec
- www.ecuador.acambiode.com/producto
- www.gestiopolis.com/administracion
- www.crecenegocios.com/el-van-y-el-tir/
- www.inec.gob.ec
- www.economicas-online.com/ambienta.htm
- www.bce.fin.ec
- www.senplades.gob.ec
- www.alegsa.com.ar/Dic/factibilidad.php
- www.definicion.org/sistema
- www.es.wikipedia.org/wiki/Sistema_operativo
- www.es.wikipedia.org/wiki/Sistema_urbano
- www.derecho.com/c/Comunicación_comercial

ANEXOS

Anexo 1
ENCUESTA DIRIGIDA A NIÑOS Y ADOLESCENTE

La UTN, a través de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas se encuentra desarrollando el Proyecto “Creación de un Centro Recreacional y de Entrenamiento dirigido a Niños y Adolescentes en base al Desarrollo de la Creatividad, Motivación e Innovación” por lo tanto se solicitará comedidamente responder adecuadamente las siguientes preguntas, las mismas que serán de utilidad para mejorar los servicios a la ciudadanía. Favor marque con una X en la respuesta que usted crea conveniente.

1. ¿A qué actividad recreacional dedica más tiempo durante el día?

Deportes ()

Computador ()

Televisión ()

Vida social ()

Estudio ()

Otras ()

Especifique.....

2. ¿Permanece mucho tiempo fuera del hogar durante la semana?

No ()

Solo cuando voy al colegio ()

Solo los fines de semana ()

Permanezco constantemente fuera del hogar ()

3. ¿Informas a tus padres tu paradero cuando estas fuera del hogar?

Les indico donde estoy ()

Les informo antes de salir de la casa ()

Algunas veces no les digo nada ()

No saben dónde estoy ()

4. ¿Le gustaría ir a un centro recreacional, después del colegio, donde puedas realizar actividades nuevas?

No ()

Solo si es en compañía de mis amigos ()

No sé, depende de mis padres ()

Sí, me gustaría ()

5. ¿Cuál cree que será la opinión de tus padres ante esta posibilidad?

Lo tomarán con agrado ()

No les interesaría ()

No sé ()

6. ¿Qué opinas del nivel de seguridad ciudadano en Ibarra?

Está peligroso ()

No es muy peligroso ()

Es seguro ()

7. ¿Conoces dentro de la ciudad lugares seguros donde pueda realizar tus actividades sociales?

No conozco ()

Muy pocos ()

Algunos ()

Si conozco. ()

Gracias por su colaboración.

Anexo. 2

ENCUESTA DIRIGIDA A PADRES DE FAMILIA

La UTN, a través de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas se encuentra desarrollando el Proyecto “Creación de un Centro Recreacional y de Entrenamiento dirigido a Niños y Adolescentes en base al Desarrollo de la Creatividad, Motivación e Innovación” por lo tanto se solicitará comedidamente responder adecuadamente las siguientes preguntas, las mismas que serán de utilidad para mejorar los servicios a la ciudadanía. Favor marque con una X en la respuesta que usted crea conveniente.

1. ¿Conoce usted centros recreacionales y de entrenamiento para niños y adolescentes en la ciudad de Ibarra

Si ()

No ()

2. ¿Estaría en condiciones económicas de enviar a sus hijos menores y adolescentes a un centro recreacional dentro de la ciudad donde tengan actividades acordes a su edad mientras usted permanece fuera del hogar?

Si ()

No ()

3. ¿A qué actividad recreacional dedica más tiempo sus hijos durante el día?

Practica deporte ()

Vida social ()

Estudios ()

Vida Social ()

Visita Balnearios ()

Realiza caminatas hacia bosques ()

Otras ()

4. ¿Considera usted, que con la creación de un centro recreacional y de entrenamiento beneficiara al desarrollo de las habilidades y destrezas de sus hijos?

Si ()

No () tal vez ()

5. ¿Estaría de acuerdo que se cree un centro recreacional y de entrenamiento dirigido a niños y adolescentes en base al desarrollo de la creatividad, motivación e innovación en la ciudad de Ibarra?

Si ()

No ()

Me es Indiferente ()

6. ¿Con que persona deja al cuidado sus hijos en su ausencia?

Familiares ()

Servicio Doméstico ()

Solos ()

Otros ()

7. ¿Cuál cree que será la opinión de sus hijos ante la posibilidad de la creación de un centro recreacional en la ciudad?

Les gustaría ()

Tienen actividades que ocupan todo su tiempo ()

Depende si además van sus amigos ()

No les interesaría ()

8. ¿De sus ingresos mensuales cuánto estaría dispuesto a pagar por asistir a este tipo de centro?:

De 20 a 25 usd ()

De 25 a 30usd ()

De 30 o 35usd ()

9. ¿Qué talleres le gustaría a usted implementar en el centro recreacional y de entrenamiento?

Música ()

- Danza ()
- Arte y Pintura ()
- Teatro ()
- Deporte ()

10. ¿En qué horario cree usted que sus hijos podrían asistir al centro recreacional y de entrenamiento para niño y adolescentes?

Mañana ()

Tarde ()

Gracias por su colaboración.

**ANEXO. 3
INVERSIÓN**

TERRENO			
DESCRIPCION	<i>m</i>	<i>valor m</i>	VALOR TOTAL
TERRENO	2850	30	85500
TOTAL:			85500.00

INFRAESTRUCTURA			
ÁREAS	METROS/CONSTRUCCION	PRECIO CONSTRUCCION	TOTAL SOLO CONSTRUCCION
ADMINISTRATIVA	120	30.00	3600.00
SALÓN DE TEATRO	50	20.00	1000.00
SALÓN DE BAILE	70	20.00	1400.00
SALÓN DE CANTO	50	20.00	1000.00
SALÓN DE PINTURA	70	20.00	1400.00
SALA MÚLTIPLE	70	20.00	1400.00
SALÓN DE DEPORTES	100	20.00	2000.00
CANCHA	400	20.00	8000.00
GUARDIA	5	20.00	100.00
BAÑOS	90	20.00	1800.00
AREAS VERDES	400	1.00	400.00
AREAS DE ACCESO	105	5.00	525.00
ESPACIO LIBRE	1170		
TOTAL	2850		22625.00

ANEXOS 4

INFLACION ENERO 2013



La inflación es medida estadísticamente a través del Índice de Precios al Consumidor del Área Urbana (IPCU), a partir de una canasta de bienes y servicios demandados por los consumidores de estratos medios y bajos, establecida a través de una encuesta de hogares.

Es posible calcular las tasas de variación mensual, acumuladas y anuales; estas últimas pueden ser promedio o en deslizamiento.

Desde la perspectiva teórica, el origen del fenómeno inflacionario ha dado lugar a polémicas inconclusas entre las diferentes escuelas de pensamiento económico. La existencia de teorías monetarias-fiscales, en sus diversas variantes; la inflación de costos, que explica la formación de precios de los bienes a partir del costo de los factores; los esquemas de pugna distributiva, en los que los precios se establecen como resultado de un conflicto social (capital-trabajo); el enfoque estructural, según el cual la inflación depende de las características específicas de la economía, de su composición social y del modo en que se determina la política económica; la introducción de elementos analíticos relacionados con las modalidades con que los agentes forman sus expectativas (adaptativas, racionales, etc), constituyen el marco de la reflexión y debate sobre los determinantes del proceso inflacionario.

La evidencia empírica señala que inflaciones sostenidas han estado acompañadas por un rápido crecimiento de la cantidad de dinero, aunque también por elevados déficit fiscales, inconsistencia en la fijación de precios o elevaciones salariales, y resistencia a disminuir el ritmo de aumento de los precios (inercia). Una vez que la inflación se propaga, resulta difícil que se le pueda atribuir una causa bien definida.

FECHA	VALOR
Enero-31-2013	4.10 %
Diciembre-31-2012	4.16 %
Noviembre-30-2012	4.77 %
Octubre-31-2012	4.94 %
Septiembre-30-2012	5.22 %
Agosto-31-2012	4.88 %
Julio-31-2012	5.09 %
Junio-30-2012	5.00 %
Mayo-31-2012	4.85 %
Abril-30-2012	5.42 %
Marzo-31-2012	6.12 %
Febrero-29-2012	5.53 %
Enero-31-2012	5.29 %
Diciembre-31-2011	5.41 %
Noviembre-30-2011	5.53 %
Octubre-31-2011	5.50 %
Septiembre-30-2011	5.39 %
Agosto-31-2011	4.84 %
Julio-31-2011	4.44 %
Junio-30-2011	4.28 %
Mayo-31-2011	4.23 %
Abril-30-2011	3.88 %
Marzo-31-2011	3.57 %
Febrero-28-2011	3.39 %

Indicadores Relacionados	
% DE INFLACION MENSUAL	
INFLACION - ACUMULADO MENSUAL	
% Previsión de la inflación máxima anual	
% Previsión de la inflación mínima anual	

ANEXO 5 POBLACION POR CANTONES



www.ecuadorencifras.com

CPV 2001

AREA # 1001 IBARRA

Categorías	Casos	%	Acumula
Hombre	74,469	49. %	49. %
Mujer	78,787	51. %	100. %
Total	153,256	100. %	100. %

AREA # 1002 ANTONIO ANTE

Categorías	Casos	%	Acumula
Hombre	17,473	48. %	48. %
Mujer	18,580	52. %	100. %
Total	36,053	100. %	100. %

AREA # 1003 COTACACHI

Categorías	Casos	%	Acumula
Hombre	18,773	50. %	50. %
Mujer	18,442	50. %	100. %
Total	37,215	100. %	100. %

AREA # 1004 OTAVALO

Categorías	Casos	%	Acumula
Hombre	43,368	48. %	48. %
Mujer	46,820	52. %	100. %
Total	90,188	100. %	100. %

AREA # 1005 PIMAMPIRO

Categorías	Casos	%	Acumula
Hombre	6,494	50. %	50. %
Mujer	6,457	50. %	100. %
Total	12,951	100. %	100. %

AREA # 1006 SAN MIGUEL DE URCUQUI

Categorías	Casos	%	Acumula
Hombre	7,241	50. %	50. %
Mujer	7,140	50. %	100. %
Total	14,381	100. %	100. %

CPV 2010

AREA # 1001 IBARRA

Sexo	Casos	%	Acumula
1. Hombre	87,786	48.45 %	48.45 %
2. Mujer	93,389	51.55 %	100.00 %
Total	181,175	100.00 %	100.00 %

AREA # 1002 ANTONIO ANTE

Sexo	Casos	%	Acumula
1. Hombre	21,069	48.41 %	48.41 %
2. Mujer	22,449	51.59 %	100.00 %
Total	43,518	100.00 %	100.00 %

AREA # 1003 COTACACHI

Sexo	Casos	%	Acumula
1. Hombre	20,090	50.18 %	50.18 %
2. Mujer	19,946	49.82 %	100.00 %
Total	40,036	100.00 %	100.00 %

AREA # 1004 OTAVALO

Sexo	Casos	%	Acumula
1. Hombre	50,446	48.10 %	48.10 %
2. Mujer	54,428	51.90 %	100.00 %
Total	104,874	100.00 %	100.00 %

AREA # 1005 PIMAMPIRO

Sexo	Casos	%	Acumula
1. Hombre	6,448	49.71 %	49.71 %
2. Mujer	6,522	50.29 %	100.00 %
Total	12,970	100.00 %	100.00 %

AREA # 1006 SAN MIGUEL DE URCUQUI

Sexo	Casos	%	Acumula
1. Hombre	7,825	49.93 %	49.93 %
2. Mujer	7,846	50.07 %	100.00 %
Total	15,671	100.00 %	100.00 %

TASA DE CRECIMIENTO 2001 - 2010

Categorías	T.C.
Hombre	1.83%
Mujer	1.89%
Total	1.86%

Categorías	T.C.
Hombre	2.08%
Mujer	2.10%
Total	2.09%

Categorías	T.C.
Hombre	0.75%
Mujer	0.87%
Total	0.81%

Categorías	T.C.
Hombre	1.68%
Mujer	1.67%
Total	1.68%

Categorías	T.C.
Hombre	-0.08%
Mujer	0.11%
Total	0.02%

Categorías	T.C.
Hombre	0.86%
Mujer	1.05%
Total	0.95%

ANEXOS 6

POBLACION POR PARROQUIAS



www.ecuadorencifras.com

CPV 2001

100150 IBARRA

Categorías	Casos	%	Acumula
Hombre	56,071	48. %	48. %
Mujer	60,452	52. %	100. %
Total	116,523	100. %	100. %

100151 AMBUQUI

Categorías	Casos	%	Acumula
Hombre	2,693	51. %	51. %
Mujer	2,626	49. %	100. %
Total	5,319	100. %	100. %

100152 ANGOCHAGUA

Categorías	Casos	%	Acumula
Hombre	1,765	47. %	47. %
Mujer	2,003	53. %	100. %
Total	3,768	100. %	100. %

100153 CAROLINA

Categorías	Casos	%	Acumula
Hombre	1,507	52. %	52. %
Mujer	1,368	48. %	100. %
Total	2,875	100. %	100. %

100154 LA ESPERANZA

Categorías	Casos	%	Acumula
Hombre	3,325	50. %	50. %
Mujer	3,352	50. %	100. %
Total	6,677	100. %	100. %

100155 LITA

Categorías	Casos	%	Acumula
Hombre	1,306	54. %	54. %
Mujer	1,107	46. %	100. %
Total	2,413	100. %	100. %

100156 SALINAS

Categorías	Casos	%	Acumula
Hombre	885	52. %	52. %
Mujer	809	48. %	100. %
Total	1,694	100. %	100. %

100157 SAN ANTONIO

Categorías	Casos	%	Acumula
Hombre	6,917	49. %	49. %
Mujer	7,070	51. %	100. %
Total	13,987	100. %	100. %

CPV 2010

100150 IBARRA

Sexo	Casos	%	Acumula
1.	67,165	48.07 %	48.07 %
2. Mujer	72,556	51.93 %	100.00 %
Total	139,721	100.00 %	100.00 %

100151 AMBUQUI

Sexo	Casos	%	Acumula
1.	2,707	49.42 %	49.42 %
2. Mujer	2,770	50.58 %	100.00 %
Total	5,477	100.00 %	100.00 %

100152 ANGOCHAGUA

Sexo	Casos	%	Acumula
1.	1,510	46.28 %	46.28 %
2. Mujer	1,753	53.72 %	100.00 %
Total	3,263	100.00 %	100.00 %

100153 CAROLINA

Sexo	Casos	%	Acumula
1.	1,448	52.87 %	52.87 %
2. Mujer	1,291	47.13 %	100.00 %
Total	2,739	100.00 %	100.00 %

100154 LA ESPERANZA

Sexo	Casos	%	Acumula
1.	3,686	50.06 %	50.06 %
2. Mujer	3,677	49.94 %	100.00 %
Total	7,363	100.00 %	100.00 %

100155 LITA

Sexo	Casos	%	Acumula
1.	1,788	53.39 %	53.39 %
2. Mujer	1,561	46.61 %	100.00 %
Total	3,349	100.00 %	100.00 %

100156 SALINAS

Sexo	Casos	%	Acumula
1.	887	50.95 %	50.95 %
2. Mujer	854	49.05 %	100.00 %
Total	1,741	100.00 %	100.00 %

100157 SAN ANTONIO

Sexo	Casos	%	Acumula
1.	8,595	49.05 %	49.05 %
2. Mujer	8,927	50.95 %	100.00 %
Total	17,522	100.00 %	100.00 %

TASA DE CRECIMIENTO 2001 - 2010

Sexo	T.C.
1. Hombre	2.01%
2. Mujer	2.03%
Total	2.02%

Sexo	T.C.
1. Hombre	0.06%
2. Mujer	0.59%
Total	0.33%

Sexo	T.C.
1. Hombre	-1.73%
2. Mujer	-1.48%
Total	-1.60%

Sexo	T.C.
1. Hombre	-0.44%
2. Mujer	-0.64%
Total	-0.54%

Sexo	T.C.
1. Hombre	1.15%
2. Mujer	1.03%
Total	1.09%

Sexo	T.C.
1. Hombre	3.49%
2. Mujer	3.82%
Total	3.64%

Sexo	T.C.
1. Hombre	0.03%
2. Mujer	0.60%
Total	0.30%

Sexo	T.C.
1. Hombre	2.41%
2. Mujer	2.59%
Total	2.50%

ANEXOS 7

POBLACION ECONÓMICAMENTE ACTIVA E INACTIVA



POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA E INACTIVA (10 AÑOS Y MÁS) DEL CANTÓN IBARRA Y SUS PARROQUIAS - PROVINCIA DE IMBABURA

CANTÓN	PARROQUIA		PEA	PEI	Total	
IBARRA	AMBUQUI					
		Hombre	1,385	738	2,123	
		Mujer	841	1,382	2,223	
		Total	2,226	2,120	4,346	
	ANGOCHAGUA					
		Hombre	723	498	1,221	
		Mujer	438	992	1,430	
		Total	1,161	1,490	2,651	
	CAROLINA					
		Hombre	806	337	1,143	
		Mujer	252	773	1,025	
		Total	1,058	1,110	2,168	
	IBARRA					
		Hombre	35,910	17,923	53,833	
		Mujer	27,960	31,704	59,664	
		Total	63,870	49,627	113,497	
	LA ESPERANZA					
		Hombre	1,892	1,033	2,925	
		Mujer	853	2,046	2,899	
		Total	2,745	3,079	5,824	
	LITA					
		Hombre	893	369	1,262	
		Mujer	306	799	1,105	
		Total	1,199	1,168	2,367	
	SALINAS					
		Hombre	464	221	685	
		Mujer	250	439	689	
Total		714	660	1,374		
SAN ANTONIO						
	Hombre	4,622	2,296	6,918		
	Mujer	2,887	4,333	7,220		
	Total	7,509	6,629	14,138		
Total						
	Hombre	46,695	23,415	70,110		
	Mujer	33,787	42,468	76,255		
	Total	80,482	65,883	146,365		

FUENTE: CENSO DE POBLACIÓN Y VIVIENDA (CPV 2010). INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA Y CENS
ELABORADO POR UNIDAD DE PROCESAMIENTO (UP) DE DIRECCIÓN DE ESTUDIOS ANALÍTICOS ESTADÍSTICOS

ANEXOS 8

POBLACION RURAL Y URBANO



Título

POBLACIÓN POR ÁREA, SEGÚN PROVINCIA, CANTÓN Y PARROQUIA DE EMPADRONAMIENTO

Provincia	Nombre del Cantón	Nombre de la Parroquia	ÁREA		
			URBANO	RURAL	Total
	IBARRA		URBANO	RURAL	Total
		AMBUQUI	-	5,477	5,477
		ANGOCHAGUA	-	3,263	3,263
		CAROLINA	-	2,739	2,739
		IBARRA	131,856	7,865	139,721
		LA ESPERANZA	-	7,363	7,363
		LITA	-	3,349	3,349
		SALINAS	-	1,741	1,741
		SAN ANTONIO	-	17,522	17,522
		Total	131,856	49,319	181,175