



# **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

## **PLAN DE TRABAJO DE GRADO**

**TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN  
COMPLEJO RECREACIONAL Y DE EVENTOS SOCIALES EN  
LA PARROQUIA DE ANDRADE MARÍN, CANTÓN ANTONIO  
ANTE”**

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

**AUTOR: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo**

**DIRECTOR: Ing. Com. Marcelo Vallejo**

**Ibarra – Ecuador**

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El presente proyecto ha sido elaborado con la finalidad de conocer la factibilidad que tiene, al crear un Complejo Recreacional y de Eventos Sociales en la parroquia de Andrade Marín, conociendo de esta manera sus ventajas y desventajas por parte de los pobladores. Para ello se realizó siete capítulos, en los cuales se detalla el proceso que se hizo para determinar la perspectiva de esta empresa, seguido de las conclusiones y recomendaciones. En el diagnóstico se pudo analizar la ubicación geográfica del lugar en donde se pretende instalar el Complejo, para esto se consideró los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos. En el estudio de mercado se comprobó que los pobladores del cantón Antonio Ante, apoyan la creación de un centro de distracción y de relajación. En el estudio técnico se pudo identificar el lugar apropiado con su respectiva distribución de las instalaciones, esto se puede observar por medio de un plano arquitectónico, además, se halla las inversiones requeridas para el Complejo, teniendo a favor un terreno propio y un financiamiento a realizar de \$230.000,00. En la parte financiera se realizó la proyección de precios de los distintos servicios que se ofertan, los gastos administrativos y de ventas, los mismos que se proyectaron en el flujo de caja, donde arrojó buenas rentabilidades y se procedió a evaluar mediante los indicadores financieros. Ante todo lo anterior expuesto se demuestra que el proyecto si es positivo para su creación.

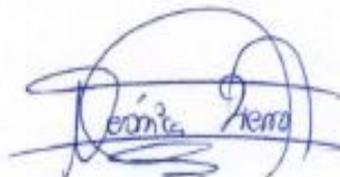
## **ABSTRACT**

This project has been developed with the purpose of knowing the feasibility that you have, when creating a complex of recreational and social events in the parish of Andrade Marin, knowing this way their advantages and disadvantages by the settlers. This was achieved by seven chapters which detail the process that was done to determine the perspective of the company, followed by the conclusions and recommendations. The diagnosis could analyze the geographic location where you want to install the complex, for this was considered allies, opponents, opportunities and risks. In the market study found that residents of Canton Antonio Ante, support the creation of a center of distraction and relaxation. The technical study could be identified with their respective appropriate facility layout, this can be seen through an architectural blueprint also find the investment required for the complex, with its own grounds for funding and make of \$ 230,000.00. On the financial side was the price projection of the different services offered, administrative expenses and sales, the same as projected in the cash flow, which yielded good returns and were assessed using the financial indicators. Given all the above shows that the project if it is good for its creation.

## INFORME DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO AUTORÍA

Las ideas y contenidos expuestos en el presente informe de trabajo de fin de carrera, son de exclusiva responsabilidad de su autora, el mismo que no ha sido presentado para ningún grado, ni calificación profesional; en los contenidos tomados de diferentes fuentes de consulta, se ha hecho constar sus respectivas citas bibliográficas.

En la ciudad de Ibarra, a los 15 días del mes de Agosto del 2013.



**Nombre: Verónica Fierro**

**C.I.: 100243350-4**

*Miguel Vallejos*

C.I. 1001813021

## INFORME DEL DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

### CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado, presentado por la egresada ALEXANDRA VERÓNICA FIERRO IMBAQUINGO, para optar por el Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA, cuyo tema es: ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO RECREACIONAL Y DE EVENTOS SOCIALES EN LA PARROQUIA DE ANDRADE MARÍN, CANTÓN ANTONIO ANTE. 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 la ciudad de Ibarra, a los 15 días del mes de Agosto del 2013.



Ing. Marcelo Vallejos.

C.I.1001813821



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

Yo, **ALEXANDRA VERÓNICA FIERRO IMBAQUINGO**, con cédula de ciudadanía N° **100243350-4**, manifiesto mi 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 autor (es) del trabajo de grado denominado: **"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO RECREACIONAL Y DE EVENTOS SOCIALES EN LA PARROQUIA DE ANDRADE MARÍN, CANTÓN ANTONIO ANTE"**, que ha sido desarrollado para optar por el título de **INGENIERO EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA CPA** en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

APELLIDOS Y

**Nombre:** Verónica Fierro

**Cédula:** 100243350-4



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS

## BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

### 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 dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100243350-4		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Fierro Imbaquingo Alexandra Verónica		
DIRECCIÓN:	General Enríquez y Dalmau esquina		
EMAIL:	vero_vafi@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062906011	TELÉFONO MÓVIL:	0980444932

DATOS DE LA OBRA	
<b>TÍTULO:</b>	"Estudio de factibilidad para la creación de un Complejo Recreacional y de Eventos Sociales en la Parroquia de Andrade Marín, Cantón Antonio Ante"
<b>AUTOR (ES):</b>	Alexandra Verónica Fierro Imbaquingo
<b>FECHA: AAAAMMDD</b>	2014-04-14
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
<b>PROGRAMA:</b>	<input checked="" type="checkbox"/> <b>PREGRADO</b> <input type="checkbox"/> <b>POSGRADO</b>
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	Ing. En Contabilidad y Auditoría
<b>ASESOR /DIRECTOR:</b>	Ing. Marcelo Vallejos

## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **ALEXANDRA VERÓNICA FIERRO IMBAQUINGO**, con cédula de ciudadanía Nro. **100243350-4**, en calidad de autor (a) (es) y titular (es) de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago 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

### DEDICATORIA

El (La) autor (a) (es) manifiesta (n) 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 es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá (n) en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 14 días del mes de Abril del 2014.

EL AUTOR:

ACEPTACIÓN:



Nombre: Verónica Fierro  
C.C.: 100243350-4



Nombre: Lic. Ximena Vallejos  
Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

## DEDICATORIA

*Este trabajo lo dedico de manera especial a mi familia, a mi novio Javier Benavides y a nuestro hijo Alan Josue, quienes con su ayuda, comprensión y paciencia me han enseñado a ser una persona de bien y me han motivado a seguir adelante en mi carrera profesional.*

*Verónica Alexandra Fierro I.*

## AGRADECIMIENTO

*Quiero expresar mis más sinceros sentimientos de gratitud a mis padres, hermanos y abuelita que con esfuerzo, cariño y paciencia supieron brindarme el apoyo necesario para seguir triunfando por el camino educativo, personal y profesional; a mi pequeña familia - mi novio y nuestro hijo - quienes me han motivado con mucho amor y cariño, a culminar con esta meta propuesta y a quienes yo demuestro mi ejemplo, valentía y coraje de seguir adelante sin impedimentos ni obstáculos.*

*También agradezco a mis ingenieros que con paciencia y sabiduría, supieron guiarme por el camino del éxito profesional, y en este trabajo les demuestro que en cada pedacito está la enseñanza de cada uno de ellos.*

*Verónica Alexandra Fierro I.*

## **PRESENTACIÓN**

El presente trabajo de investigación denominado Estudio de Factibilidad para la Creación de un Complejo Recreacional y de Eventos Sociales en la Parroquia de Andrade Marín, Cantón Antonio Ante, consta de 7 capítulos que serán resumidos de la siguiente manera:

En el primer capítulo está el diagnóstico situacional, en donde se ubica de forma geográfica el lugar en donde va estar situado el proyecto, en este caso en la Parroquia de Andrade Marín.

En el segundo capítulo está el marco teórico, aquí se encuentra toda información relacionada con la realización de los capítulos del proyecto como contabilidad, administración, marketing, es decir, conceptos, clasificaciones, tipos, entre otros, con una clara explicación.

En el tercer capítulo encontramos el estudio de mercado, en donde fue necesario realizar encuestas para saber el grado de aceptación que tienen las personas, al crear un Complejo Recreacional y de Eventos Sociales en la Parroquia de Andrade Marín, lo cual resultó satisfactoriamente, de la misma manera se realizó entrevistas a la competencia directa, para conocer la oferta histórica y actual de ellos; con esta información se pudo realizar la proyección de demanda y oferta y la determinación de los precios.

En el cuarto capítulo está el estudio técnico, en donde se determina el tamaño del proyecto, la distribución de los diferentes servicios a ofertar, el presupuesto, las inversiones y el financiamiento que se requiere para la creación del proyecto.

En el quinto capítulo está el estudio económico y financiero, donde se presentan los estados financieros, la proyección de ingresos y egresos, la

depreciación de los activos fijos, los flujos de efectivo, los cálculos del VAN, TIR, TRM y el período de recuperación.

En el sexto capítulo se encuentra la estructura organizativa, donde se da a conocer el nombre de la entidad a crear, la misión, visión, políticas y valores de esta entidad, el organigrama del personal y el manual de funciones.

Por último tenemos el séptimo capítulo, en donde se analizan los impactos que tuvo el proyecto, se procede a realizar las debidas conclusiones y recomendaciones del proyecto.

# ÍNDICE

## **Pág.**

PORTADA	i
RESÚMEN EJECUTIVO	ii
ABSTRACT	iii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN	v
CESIÓN DE DERECHOS	vi
AUTORIZACIÓN	vii
DEDICATORIA	x
AGRADECIMIENTO	xi
PRESENTACIÓN	xii
ÍNDICE GENERAL	xiv
ÍNDICE DE CUADROS	xxi
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xxiii
ÍNDICE DE SIGLAS	xxiv
JUSTIFICACIÓN	xxv
OBJETIVOS	xxv
METODOLOGÍA	xxvi

## **CAPÍTULO I**

### **DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

Antecedentes	28
Objetivos	29
Objetivo General	
Objetivos Específicos	
Matriz de Relación Diagnóstico	30
Andrade Marín	32
Historia	
Ubicación Geográfica	33
Población	34
Atractivos Turísticos	36
Población Económicamente Activa	40
Tasa de Crecimiento	42
Tasa de Desempleo	43
Turismo en el Cantón Antonio Ante	44
Construcción de la Matriz AOOD	45
Determinación de Oportunidad de la Inversión	47

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO**

Empresa	48
Objetivos de la Empresa	
Complejo Recreacional	49
Definición Complejo	
Definición Recreación	
Características del Complejo Recreacional	51
Importancia del Complejo Recreacional	52

Piscinas	53
Restaurante	54
Eventos Sociales	56
Importancia de los Eventos Sociales	57
Estudio de Mercado	58
Mercado Meta	
Segmento de Mercado	
Demanda	
Demanda Insatisfecha	59
Oferta	
Producto/Servicio	60
Distribución – Plaza	
Precio	
Publicidad	61
Población Económicamente Activa	
Desempleados	62
Subempleados	
Ocupados Plenos	
Ocupados no Clasificados	63
Tasa de Desempleo	
Tasa de Subempleo Bruta	
Tasa de Ocupación Plena	
Estudio Técnico	
Macro-localización	64
Micro-localización	
Inversión Fija	
Inversión Diferida	
Capital de Trabajo Inicial	65
Inversión Total	
Planos Arquitectónicos	
Flujo gramas	
Estudio Administrativo	66

Misión	
Visión	
Políticas de la Empresa	
Organigrama Estructural	
Contabilidad	67
Tributo	
Estudio Económico – Financiero	
Presupuesto de Ingresos y Egresos	
Proyección de los Ingresos	68
Proyección de los Egresos	
Presupuesto de Ventas	
Presupuesto de Producción	
Presupuesto de Materiales	69
Presupuesto de Mano de Obra	
Presupuesto de CIF	
Presupuesto de Gastos Administrativos y Ventas	
Presupuesto de Gastos Financieros	70
Balance de Situación Financiera Inicial	
Estado de Resultados Proyectado	
Flujo de Caja Proyectado	
Costo de Capital	71
Período de Recuperación de la Inversión	
Relación Costo – Beneficio	
Tasa Interna de Rendimiento	
Valor Actual Neto	72
Punto de Equilibrio	

### **CAPÍTULO III**

#### **ESTUDIO DE MERCADO**

Identificación del Servicio	73
Mercado Meta	74

Objetivos	75
Objetivo General	
Objetivos Específicos	
Matriz de Mercado	76
Identificación de la Población	77
Técnicas e Instrumentos	79
Tabulación y Análisis de la Información	80
Competencia	97
Análisis de la Demanda	99
Demanda Histórica	
Demanda Actual	100
Proyección de la Demanda	101
Análisis de la Oferta	103
Oferta Histórica	
Oferta Actual	104
Balance Oferta – Demanda	105
Proyección de Precios	106
Análisis de la Comercialización	110
Estrategias de Marketing	111
Conclusiones del Estudio de Merado	

## **CAPÍTULO IV**

### **ESTUDIO TÉCNICO**

Tamaño del Proyecto	112
Localización del Proyecto	
Macro-localización	
Micro-localización	114
Identificación de Factores	115
Valuación de Factores	117
Selección de Lugares	
Matriz de Factores	118

Matriz de Factores Ponderados	119
Ingeniería del Proyecto	121
Proceso del Servicio	
Tecnología	122
Maquinaria y Equipo	
Obras Civiles	127
Presupuesto Técnico	129
Inversiones Fijas	130
Inversiones Diferidas	133
Capital de Trabajo	134
Financiamiento	136
Talento Humano	
Operación del Proyecto	138
Flujo gramas de Bloques	
Flujo gramas de Procesos	

## **CAPÍTULO V**

### **ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO**

Estado de Situación Financiera Inicial	140
Determinación de Ingresos Proyectados	141
Determinación de Egresos Proyectados	144
Gastos Administrativos	
Gastos de Venta	148
Tabla de Amortización	
Tabla de Depreciación	151
Estado de Resultados Proyectados	153
Flujo de Efectivo Financiero	156
Evaluación Financiera	157
Costo de Oportunidad	
Cálculo del VAN	158
Cálculo de la TIR	159

Recuperación de Dinero en el Tiempo	160
-------------------------------------	-----

## **CAPÍTULO VI**

### **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

La Empresa	162
Nombre o Razón Social	
Conformación Jurídica	
Permisos Legales	163
Tipo de Empresa	167
Misión	
Visión	
Políticas de la Empresa	
Valores	168
Estructura Organizacional	169
Manual de Funciones	
Orgánico Funcional	172

## **CAPÍTULO VII**

### **ANÁLISIS DE IMPACTOS**

Impacto Económico	177
Impacto Social	178
Impacto Comercial	179
Impacto Ambiental	180
Impacto General	181

CONCLUSIONES	182
--------------	-----

RECOMENDACIONES	184
-----------------	-----

BIBLIOGRAFÍA	185
--------------	-----

ANEXOS	187
--------	-----

## ÍNDICE DE CUADROS

<b>Nº</b>		<b>Pág.</b>
1	Matriz Diagnóstico	30
2	Población del Cantón Antonio Ante	34
3	Población del Cantón Antonio Ante por Área	35
4	Población Económicamente Activa	41
5	Población y Tasa de Crecimiento	42
6	Población Económicamente Activa – Proyectada	43
7	Tasa de Desempleo	
8	Eventos en el Cantón Antonio Ante	44
9	Turismo del Cantón Antonio Ante	
10	Matriz AOOD	45
11	Matriz de Mercado	76
12	Competencia Directa	98
13	Proyección de la Población Histórica	99
14	Proyección de la Población del Cantón A. A.	100
15	Proyección de la Población del Cantón A. A.	102
16	Proyección de la Oferta Histórica	103
17	Proyección de la Oferta	104
18	Balance Oferta – Demanda	105
19	Estimación de Mercado – Cancha Sintética	106
20	Estimación de Mercado – Salón de Eventos	107
21	Estimación de Mercado – Restaurante	108
22	Estimación de Mercado – Piscina	109
23	Valuación de Factores	117
24	Matriz de Factores	118
25	Asignación de Porcentajes de Ponderación	119
26	Matriz Ponderada	120
27	Maquinaria y Equipo para Oficina	123
28	Maquinaria y Equipo para Salón de Eventos	124
29	Maquinaria y Equipo para Restaurante	125

30 Maquinaria y Equipo para Piscina	126
31 Maquinaria y Equipo para Cancha Sintética	127
32 Maquinaria y Equipo de Juegos para niños	
33 Inversión Total	129
34 Inversión Fija	130
35 Inversión Diferida	133
36 Capital de Trabajo	134
37 Financiamiento	136
38 Personal del Complejo	137
39 Estado de Situación Financiera Inicial	140
40 Proyección de Ingresos – Cancha Sintética	141
41 Proyección de Ingresos – Salón de Eventos	
42 Proyección de Ingresos – Restaurante	142
43 Proyección de Ingresos – Juegos Recreativos	
44 Proyección de Ingresos – Piscina	143
45 Total de Proyecciones de Ingresos	
46 Servicios Básicos	144
47 Sueldo Mensual con Beneficios de Ley	145
48 Sueldo Anual con Beneficios de Ley	146
49 Anualidades con Beneficios de Ley	147
50 Publicidad	148
51 Tabla de Amortización	149
52 Pago Anual de Interés	150
53 Pago Anual de Capital	
54 Pago Anual de Capital	151
55 Valor de Salvamento	152
56 Estado de Resultados Proyectados	153
57 Tabla del Impuesto a la Renta año 2013	155
58 Flujo de Caja Financiero	156
59 Costo de Oportunidad	157
60 Recuperación del Dinero en el Tiempo	160
61 Recuperación del Dinero Descontado	161

62 Matriz Competencias Laborales	172
63 Matriz de Impactos	176
64 Impacto Económico	177
65 Impacto Social	178
66 Impacto Comercial	179
67 Impacto Ambiental	180
68 Impacto General	181

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Nº	Pág.
1 Ubicación Geográfica del Cantón A.A	33
2 Fábrica Imbabura	36
3 Santuario de Nuestra Señora de Lourdes	37
4 Volcán Imbabura	38
5 Fiestas de Inti Raymi	
6 Cementerio en las Tolas	39
7 División de la PEA	40
8 Proyección de la Población del Cantón A. A	100
9 Proyección de la Población del Cantón A. A	102
10 Proyección de la Oferta Actual	104
11 Mapa de la Provincia de Imbabura	113
12 Mapa del Cantón Antonio Ante	114
13 Ubicación del Complejo	115

## ÍNDICE DE SIGLAS

SRI - Servicio de Rentas Internas

PEA – Población Económicamente Activa

INEC – Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

ENEMDU – Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo

RUC – Registro Único de Contribuyente

IR – Impuesto a la Renta

TIR – Tasa Interna de Rendimiento

TRM – Tasa de Rendimiento Medio

VAN – Valor Actual Neto

BNF – Banco Nacional de Fomento

## **JUSTIFICACIÓN**

El proyecto es importante porque de esta manera incentivo a las personas a practicar deportes sanos como es el fútbol, la natación y en los juegos recreativos, también a disfrutar en un lugar ameno en donde se puede celebrar o festejar diversos eventos sociales junto a una exquisita comida.

El Complejo cuenta con personal capacitado y experto en las diferentes áreas requeridas, para de esta manera brindar un excelente servicio al cliente, y a su vez que ellos estén satisfechos con el servicio adquirido y se propague la publicidad boca/boca para que exista más turismo nacional e internacional.

Este proyecto es de gran interés por parte de la población y de las autoridades de Andrade Marín ya que de esta forma realza el prestigio por tener un lugar adecuado para la recepción de turistas nacionales y extranjeros y para la recreación de ellos mismos.

## **OBJETIVOS DEL PROYECTO**

### **Objetivo General**

Realizar el estudio de factibilidad para la creación de un Complejo Recreacional y de Eventos Sociales en la Parroquia de Andrade Marín, Cantón Antonio Ante.

### **Objetivos Específicos**

- Realizar un diagnóstico para detectar las amenazas, oportunidades, oponentes y riesgos que afectar al proyecto.
- Establecer las bases teóricas científicas que sustenten el proyecto utilizando bibliografía y documentación actualizada.

- Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta, demanda, precios y canales de distribución del proyecto
- Identificar el estudio técnico apropiado para la ubicación del proyecto.
- Realizar un plan de inversión, evaluación económica financiera mediante la utilización de diferentes técnicas y herramientas que permitan establecer la factibilidad del proyecto.
- Diseñar la estructura organizacional del complejo recreacional para brindar una atención eficiente a los usuarios.
- Conocer la influencia de los posibles impactos que generará el presente proyecto

## **METODOLOGÍA UTILIZADA**

Para el planteamiento metodológico, en este proyecto se aplicó: el *método inductivo* - que por medio de la observación y experimentación se realizó las debidas encuestas y entrevistas a los pobladores y a la competencia, con la que se llegó a la conclusión de que es factible el proyecto; *el método deductivo* - que mediante reglas, leyes y procedimientos se conoce paso a paso lo que una empresa debe hacer para arrancar de manera legal sus funciones; *técnicas* como la entrevista y encuesta que se aplicó a la población y a la competencia, respectivamente; e *instrumentos* como mapa para ubicar el lugar en donde se pretende realizar este proyecto, planos donde se indica la distribución de los diferentes servicios, cuestionarios para realizar las encuestas y entrevistas.

Todos estos sirvieron para poder recabar información indispensable y adecuada, la misma que fue procesada, analizada y evaluada para finalmente dar las respectivas conclusiones del proyecto.

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1 ANTECEDENTES**

El Cantón Antonio Ante tiene una población de 43.518, cuya cabecera principal es Atuntaqui, más conocida como zona Industrial o Textil, ya que sus habitantes se han dedicado de lleno a lo que es confecciones de ropa, siguiendo el ejemplo de nuestro Patrimonio Cultural como es la Ex Fábrica Imbabura, promotora de que las personas sigan este tipo de producción y emprendimiento.

Andrade Marín es considerado como una Parroquia singular por su valor histórico ya que aquí encontramos la Ex Fábrica Imbabura que es el único Patrimonio Cultural Industrial del Ecuador la base para el desarrollo textil y cultural de la ciudad. Tiene una riqueza cultural muy importante ya que en este sector se asientan Las Tolas como es la Orozcotola y Pupotola donde están sepulcros del Rey Cacha y su hija Pacha. Además, rica en su cultura religiosa ya que se construyó el gran Santuario de Nuestra Señora de Lourdes del cual los fieles de la parroquia poseen una leyenda muy importante. También encontramos la Vertiente de Agua Subterránea, el Ferrocarril, entre otros.

El cantón por su mayor afluencia de turistas, necesitan la creación de empresas nuevas con gran iniciativa, modernas construcciones, cosas novedosas para que las personas tanto internas como turistas les llame la atención y disfruten de lo nuestro; esa es la razón por la cual se proyecta construir un Complejo Recreacional donde encontraremos piscinas, turco, hidromasaje, cancha sintética de fútbol, restaurante de comidas típicas del cantón, juegos para niños y un salón de eventos sociales, cabe recalcar que esta sería una empresa pionera dentro del cantón, donde podamos adquirir varios servicios a la vez, en un solo lugar.

## **1.2 OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Realizar un diagnóstico para detectar las amenazas, oportunidades, oponentes y riesgos que afectan al proyecto, mediante la matriz AOOD

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- ♣ Conocer los Aspectos Socio-Demográficos de la Parroquia de Andrade Marín.
  
- ♣ Analizar la situación Socio-Económica de los habitantes de la Parroquia de Andrade Marín.

### 1.3. MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICO

**CUADRO N°1  
MATRIZ DIAGNÓSTICO**

OBJETIVOS	VARIABLE	INDICADORES	FUENTE	TÉCNICAS	FUENTE DE ESTUDIO
<b>O.1. Conocer los Aspectos Socio-Demográficos de la Parroquia de Andrade Marín.</b>	Aspecto Socio-Demográfico	♣ Historia de la Parroquia	♣ Secundaria ♣ Secundaria	♣ Investigación Lincográfica ♣ Investigación Bibliográfica	♣ Departamento de Cultura y Turismo de Antonio Ante ♣ Libro "Imbabura Tierra Preciosa"
		♣ Ubicación Geográfica	♣ Secundaria ♣ Secundaria	♣ Investigación Lincográfica ♣ Investigación Lincográfica	♣ INEC ♣ Gobierno Municipal de Antonio Ante
		♣ Población del Cantón Antonio Ante y sus Parroquias	♣ Secundaria ♣ Secundaria	♣ Investigación Lincográfica ♣ Investigación Lincográfica	♣ INEC ♣ Gobierno Municipal de Antonio Ante
		♣ Tasa de Crecimiento	♣ Secundaria	♣ Investigación Lincográfica	♣ INEC
		♣ Atractivos Turísticos	♣ Secundaria ♣ Secundaria ♣ Secundaria	♣ Investigación Lincográfica ♣ Investigación Bibliográfica ♣ Investigación Lincográfica	♣ Departamento de Cultura y Turismo de Antonio Ante ♣ Libro "Imbabura Tierra Preciosa" ♣ INEC
		♣ Vías e Infraestructura	♣ Secundaria	♣ Investigación Lincográfica	♣ Departamento de Cultura y Turismo de Antonio Ante
<b>O.2. Analizar la situación socio-económica de los habitantes de la Parroquia de Andrade Marín</b>	Aspecto Socio-Económica	♣ Población Económicamente Activa	♣ Secundaria	♣ Investigación Lincográfica	♣ INEC
		♣ Tasa de Desempleo	♣ Secundaria	♣ Investigación Lincográfica	♣ INEC

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

### **1.3 ANDRADE MARÍN**

#### **HISTORIA**

Su nombre Antonio Ante, se imprimió en la historia en homenaje al destacado prócer de la independencia, quien nació en una de las haciendas de Atuntaqui.

Antes pertenecíamos a otros cantones, pero como su población fue incrementando poco a poco igual que sus actividades económicas, decidieron que si era factible incrementar un nuevo cantón llamado Antonio Ante, la cual se dividía de la siguiente manera: 2 Parroquias Urbanas: Atuntaqui que sería la cabecera cantonal y Andrade Marín; y 4 Parroquias Rurales: San Roque, Chaltura, Natabuela e Imbaya.

Con la creación del nuevo Cantón, en su interior se amplió el espectro de la organización geopolítica y social. Las parroquias urbanas y rurales que pasaron a formar parte de la nueva jurisdicción, fueron adoptando características propias, en base a la actividad productiva y socio-económico de sus habitantes.

Hasta 1935 fue un barrio más de Atuntaqui conocido con los nombres de Acequia Alta y San Miguel de Lourdes. En ese año el Municipio de Ibarra atentó al progreso material alcanzado con la Fábrica Imbabura, elevó al caserío de Lourdes a la categoría de parroquia civil.

La parroquia de Andrade Marín cuenta con una organización de productores de ganado, lo que permite la comercialización de carne, creando así fuentes de trabajo y junto a la artesanía, forman las principales actividades de esta parroquia.

## 1.5. UBICACIÓN GEOGRÁFICA

### GRÁFICO # 1

#### UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL CANTÓN ANTONIO ANTE



Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Gobierno Municipal de Antonio Ante

Año: 2013

En la Provincia de Imbabura encontramos el Cantón Antonio Ante, cuya cabecera cantonal es la ciudad de Atuntaqui la cual está ubicada al Noroeste de Imbabura; limita al Norte con Ibarra, al Sur con Otavalo, al Este con el Volcán Imbabura y al Oeste con Cotacachi y Urcuquí; su superficie es de 79 km<sup>2</sup>; altitud media de 2,360 msnm; clima templado; Relieve de larga llanura en la base occidental del Volcán Imbabura; posee dos idiomas como el español y el kichwa; sus grupos étnicos son el mestizo e indígena; su población es de 43.518 habitantes y utiliza la moneda dólar americano.

En el Cantón Antonio Ante tenemos dos Parroquias Urbanas como: Atuntaqui, Andrade Marín, y 4 Parroquias Rurales como: San Roque, Chaltura, Natabuela e Imbaya. La ubicación geográfica de la Parroquia de Andrade Marín es: al Norte con Natabuela, al Sur con San Roque, al Este con el Volcán Imbabura y al Oeste con Atuntaqui y su población urbana es de 23.299

## 1.6 POBLACIÓN DEL CANTÓN ANTONIO ANTE

**CUADRO # 2**  
**POBLACIÓN DEL CANTÓN ANTONIO ANTE**

www.inec.gob.ec		www.ecuadorencifras.com		ECUADOR CUENTA CON EL INEC		
Código	Nombre de provincia	Nombre de Cantón	Nombre de parroquia	Población	Superficie de la parroquia (km2)	Densidad Poblacional
100250	Imbabura	Antonio Ante	Atuntaqui	23.299	26,22	888,60
100251	Imbabura	Antonio Ante	Imbaya	1.279	12,01	106,49
100252	Imbabura	Antonio Ante	San Francisco De Natabuela	5.651	13,30	424,89
100253	Imbabura	Antonio Ante	San José De Chaltura	3.147	13,91	226,24
100254	Imbabura	Antonio Ante	San Roque	10.142	16,79	604,05
				<b>43.518</b>		

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Año: 2013

**CUADRO # 3**  
**POBLACIÓN DEL CANTÓN ANTONIO ANTE POR ÁREA**



Provincia	Nombre del Cantón	Nombre de la Parroquia	ÁREA		
			URBANO	RURAL	Total
Imbabura	ANTONIO ANTE		21.286	2.013	23.299
		ATUNTAQUI	21.286	2.013	23.299
		IMBAYA	-	1.279	1.279
		SAN FRANCISCO DE NATABUELA	-	5.651	5.651
		SAN JOSE DE CHALTURA	-	3.147	3.147
		SAN ROQUE	-	10.142	10.142
		Total	21.286	22.232	<b>43.518</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Año: 2013

Gracias a la información brindada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, podemos conocer que en el Cantón Antonio Ante existen 43.518 habitantes, distribuidos en las diferentes parroquias como podemos observar en los cuadros anteriores. El lugar en donde va estar situado el proyecto cuenta con una población de 23.299 habitantes pero esta es una cifra del último censo realizado en el año 2010, para lo cual se aplicará la tasa de crecimiento para conocer con cuanta población contamos en el año 2013 al total de la población del cantón Antonio Ante.

## 1.7 TASA DE CRECIMIENTO

En el año 2010 donde se realizó el último censo nacional se tiene un crecimiento poblacional del 1.52%, cifra que brinda el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

De esta forma se proyectará de mejor manera la nueva población, para esto se realizará una operación donde arroje cifras acordes al año 2013, tomando el dato no de la población total del cantón, solo de la Población Económicamente Activa.

**CUADRO # 4**  
**POBLACIÓN Y TASAS DE CRECIMIENTO**

					
Código	Nombre de Parroquia	Tasa de crecimiento anual del 2001 al 2010			Tasa de crecimiento 2010
		Hombre	Mujer	Total	Total
100250	Atuntaqui	2.13%	2.15%	2.14%	1.52%

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Año: 2013

## 1.8 TURISMO EN EL CANTÓN ANTONIO ANTE

Una desventaja encontrada en el Cantón Antonio Ante es precisamente conocer el número de turistas que visitan el cantón, pero por medio de la ayuda del Ing. Mauricio Ayala Andrade – Jefe del Departamento de Turismo

y Cultura del Municipio de Antonio Ante, brindó la información requerida pero de manera proyectada, con un crecimiento del 5% anual, así:

**CUADRO # 5**  
**EVENTOS EN EL CANTÓN ANTONIO ANTE**

EVENTOS DEL AÑO	TURISTAS
Feriado de Carnaval	70.000
Fiestas fin de año	50.000
Semana Santa	5.000
Visitas regulares al cantón	15.000
Fábrica Imbabura	1.080
<b>TOTAL</b>	<b>141.080</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Departamento de Turismo y Cultura del Cantón Antonio Ante

Año: 2013

**CUADRO # 6**  
**TURISMO DEL CANTÓN ANTONIO ANTE**

AÑO	INCREMENTO	TOTAL TURISTAS
2012	5%	141.080
2013	5%	<b>148.134</b>
2014	5%	155.541
2015	5%	163.318
2016	5%	171.484
2017	5%	180.058

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Departamento de Turismo y Cultura del Cantón Antonio Ante

Año: 2013

## 1.9 ATRACTIVOS TURÍSTICOS

### GRÁFICO # 2 FÁBRICA IMBABURA



Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Gobierno Municipal de Antonio Ante

Año: 2013

El 06 de mayo de 1924 es una fecha importante para el Cantón Antonio Ante y para la Provincia de Imbabura, porque fue cuando se colocó y bendijo la primera piedra, donde se construyó la Fábrica Textil Imbabura, la que fue el eje económico del cantón y del norte del país.

La maquinaria inglesa y alemana fue trasladada por vía marítima y luego por vía terrestre, fue la base para el funcionamiento de la fábrica en sus diferentes secciones: cardas, batanes, hilatura, telares, tintorería.

Por el importante funcionamiento de esta fábrica, fue declarada como “Patrimonio Cultural de la Nación”, y por gestiones del Gobierno Municipal de Antonio Ante, en este lugar se tiene planificado construir un Centro de Promoción Integral del Desarrollo.

### GRÁFICO # 3

#### SANTUARIO DE NUESTRA SEÑORA DE LOURDES



Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Fotografías del Sr. Edwin Fierro

Año: 2013

La Virgen de Lourdes fue encontrada en Santa Bernardita por un niño, ella se encontraba impregnada su figura e imagen en una piedra inmensa, al principio nadie le creía ni sus padres, pero luego fueron al lugar y vieron su rostro; esto ocasionó emoción por parte de los pobladores lo que conllevó a la visita de muchas personas y a oídos de los sacerdotes, quienes hicieron varias averiguaciones y estudios a la piedra, y sin duda es la imagen de Nuestra Señora de Lourdes.

En el Santuario de Nuestra Señora de Lourdes, podemos encontrar muchos turistas, que por su fe, devoción y milagros adquiridos, lo visitan con gran frecuencia; más aún en el mes de febrero cuando estamos de fiesta, realizando la caminata desde otras parroquias, comunidades o ciudades al Santuario, donde tenemos la presencia alrededor de 8.000 romeriantes y devotos de la Virgen de Lourdes.

**GRÁFICO # 4**  
**VOLCÁN IMBABURA**



Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Fotografías del Sr. Edwin Fierro

Año: 2013

Esta imagen nos muestra el Volcán Imbabura, esta es una foto tomada desde la Parroquia de Andrade Marín. El Municipio de Antonio Ante, para incentivar el turismo, ha proyectado rutas para que entre familias, amigos, entre otros puedan ascender poco a poco el Volcán.

**GRÁFICO # 5**  
**FIESTAS DE INTI RAYMI**



Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Fotografías del Sr. Edwin Fierro

Año: 2013

En Antonio Ante todavía se sigue la costumbre y tradición al celebrar las fiestas del Inti Raymi, para de esta manera agradecer a la tierra por las cosechas obtenidas durante todo el año.

La población en especial la indígena se prepara en estas fiestas con rituales, comida y bailes, los cuales son apreciados en las diferentes calles de la ciudad, reuniéndose al final en el Parque de San Luis junto a la Tola Pailatola.

### **GRÁFICO # 6**

#### **CEMENTERIO EN LAS TOLAS**



Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Fotografías del Sr. Edwin Fierro

Año: 2013

En Andrade Marín encontramos dos Tolas prestigiosas y recordadas históricamente como es la Tola Orozcotola donde se asentó el cementerio de la misma parroquia, aquí se encuentra sepultado el cuerpo del guerrero Shyri Cacha y la Tola Pupotola, junto a la anterior, es el sepulcro de la Reina Pacha, hija del Rey Cacha.

En este lugar todo el pueblo se reúne cada primero y segundo día del mes de noviembre, para dar afecto a sus seres queridos que ya han fallecido.

#### **1.10 VÍAS E INFRAESTRUCTURA**

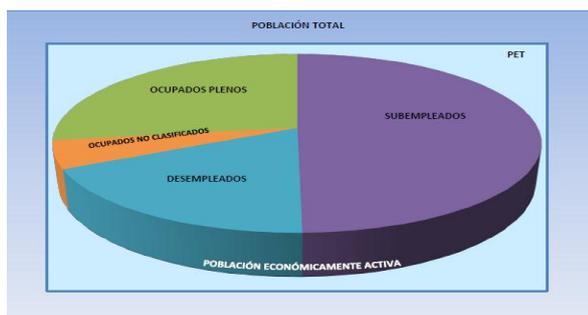
Las vías del Cantón Antonio Ante en su gran mayoría han sido adecuadas, unas son asfaltadas, adoquinadas, de tierra y otras empedradas. Para trasladarse al lugar en donde está ubicado el proyecto a realizarse, cuenta con vías estables y con el nombre de las calles, pero aun así falta señalética o logística para poder ubicarse, empezando desde la Panamericana donde no está ni un rotulo en donde se mencione al Santuario Santa María de Lourdes, el parque central, la Fábrica Imbabura, el coliseo, estadio, UPC, el ferrocarril, entre otros.

En lo que se refiere a infraestructura, el cantón Antonio Ante posee construcciones antiguas en la zonas rurales, pero por la atracción de turismo y por la existencia de una mejor situación socio-económica en las zonas que se acercan a la ciudad de Atuntaqui, la construcción ha cambiado al modernismo, realizando de esta manera mejoras a los sitios de venta en la producción textil, construyendo enormes edificios y perdiéndose de esta manera el centro histórico de la ciudad.

### **1.11 POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA**

En este gráfico se encuentra la división de la población económicamente activa, en el proyecto se aplicará la nueva proyección del PEA al año 2013, a esto se restará la tasa de desempleo para proyectar de mejor manera, quedando así solo los ocupados plenos, quienes si están en posibilidades de adquirir los servicios.

#### **GRÁFICO # 7 DIVISIÓN DE LA PEA**



Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Año: 2013

En el cuadro siguiente se puede observar que la Población Económicamente Activa en la ciudad de Atuntaqui es de 10.864, esta cifra es proporcionada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, está basada desde los habitantes de 10 años de edad.

**CUADRO # 7**  
**POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA**

			PEA	PEI
<b>ANTONIO ANTE</b>	ATUNTAQUI	Hombre	6.011	2.887
		Mujer	4.853	4.926
		<b>Total</b>	10.864	7.813
			PEA	PEI
	IMBAYA	Hombre	373	146
		Mujer	182	316
		<b>Total</b>	555	462
			PEA	PEI
	SAN FRANCISCO DE NATABUELA	Hombre	1.507	650
		Mujer	1.029	1.330
		<b>Total</b>	2.536	1.980
			PEA	PEI
	SAN JOSE DE CHALTURA	Hombre	789	423
		Mujer	542	799
		<b>Total</b>	1.331	1.222
			PEA	PEI
	SAN ROQUE	Hombre	2.300	1.485
		Mujer	1.388	2.637
		<b>Total</b>	3.688	4.122
			PEA	PEI
	<b>TOTAL:</b>	Hombre	10.980	5.591
		Mujer	7.994	10.008
		<b>Total</b>	<b>18.974</b>	15.599

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Año: 2013

El PEA para el año 2013 será de 19.852 habitantes, dato que se calculó con la tasa de crecimiento del 1.52%, este dato lo tomaremos en cuenta para realizar las debidas encuestas en el capítulo III estudio de mercado

**CUADRO # 8**  
**POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA – PROYECTADA**

AÑOS	PEA PROYECTADA $Pp = Po ( 1 + i )^n$
2010	18.974
2011	19.262
2012	19.555
2013	<b>19.852</b>
2014	20.154
2015	20.461

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos  
Año: 2013

### 1.12 TASA DE DESEMPLEO

Esta tasa de desempleo brindada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos, se aplicará a la población económicamente activa de la ciudad de Atuntaqui, de manera que disminuya la población, dando un total de 915 habitantes que son los desempleados en el año 2013.

**CUADRO # 9**  
**TASA DE DESEMPLEO**

<a href="http://www.inec.gob.ec">www.inec.gob.ec</a> <a href="http://www.ecuadorencifras.com">www.ecuadorencifras.com</a> <small>ECUADOR CUENTA CON EL INEC</small> 				
AÑOS	PEA PROYECTADA	TASA DE DESEMPLEO	PEA	POBLACIÓN DESEMPLEADA
2012	19.555	4,61%	18654	901
2013	19.852	4,61%	<b>18937</b>	<b>915</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) - Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU)

### 1.13 CONSTRUCCIÓN DE LA MATRIZ AOR

**CUADRO # 10  
MATRIZ AOR**

<b>ALIADOS</b>	<b>OPONENTES</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>	<b>RIESGOS</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ La ubicación geográfica donde está situado el proyecto, es ideal ya que es zona central de Andrade Marín.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ La falta de experiencia en este proyecto, puede causar inestabilidad al momento de empezar sus actividades.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ El nuevo museo adaptado en la Fábrica Imbabura, incrementa el turismo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ El nuevo Auditorio construido en la Fábrica Imbabura, disminuye el servicio en el Salón de Eventos.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Se cuenta con terreno propio, para bajar el financiamiento del proyecto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Costos altos al momento de contratar el debido talento humano que se necesita en el proyecto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Cuenta con diseño apropiado para poder acceder al lugar en donde está ubicado el proyecto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Para el financiamiento del proyecto, un problema sería las altas tasas de interés por parte de las entidades bancarias.</li> </ul>

<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ El Departamento de Cultura y Turismo dentro del Cantón Antonio Ante, apoya este tipo de emprendimiento, para incrementar el número de turismo en el Cantón.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Hábito cultural de las personas, ya que se niegan o temen la innovación.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Se puede generar nuevas plazas de trabajo, si se logra ejecutar el proyecto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Altos costos en la compra de insumos para la adecuación y arreglo de la empresa.</li> </ul>
<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Las vías y la infraestructura del Cantón son adecuadas y amplias, para poder brindar un buen servicio a las personas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ El ingreso de nuevos competidores, provocaría que este emprendimiento tenga menor cobertura en el mercado.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Ser pioneros en la Parroquia de Andrade Marín, ya que es algo novedoso.</li> </ul>	

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

#### **1.14 DETERMINACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE LA INVERSIÓN EN EL PROYECTO**

Luego de haber investigado y realizado el diagnóstico en la ciudad de Atuntaqui, la cual tiene una gran acogida de turistas nacionales o extranjeros, por su actividad textil y en un futuro muy cercano incrementará su número con la apertura del nuevo museo en la Fábrica Imbabura y por la rehabilitación del ferrocarril en la ciudad de Andrade Marín, por este y otros atractivos turísticos, puedo determinar que los habitantes necesitan la creación de una empresa innovadora, donde se pueda ofertar servicios como: un salón de eventos sociales, una cancha sintética de fútbol, piscinas, restaurante y juegos recreativo para los niños; los mismos que contarán con una infraestructura adecuada y amplia, de esta manera las personas gozarán de todo lo que ofrecemos en Antonio Ante sin buscar o migrar a otros cantones.

Propongo realizar el estudio de factibilidad para la creación del Complejo Recreacional y de Eventos Sociales en La Parroquia de Andrade Marín.

## CAPITULO II

### 2. MARCO TEÓRICO

#### 2.1. EMPRESA

(BRAVO VALDIVIESO, 2011) Testifica: *“empresa es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad”*.

Este concepto explica claramente lo que es empresa. Es una entidad u organización que se dedica a realizar actividades económicas con el fin de satisfacer las necesidades de las personas y por medio de esta obtener un beneficio, puede haber empresas creadas con fines de lucro y otras sin fines de lucro, todo depende del por qué fueron creadas y para qué.

#### **OBJETIVOS DE LA EMPRESA**

Después de revisar las bibliografías de los diferentes autores, el objetivo de una empresa es obtener de forma satisfactoria resultados positivos de una visión predeterminada o planificada que se desea alcanzar, los cuales son plasmados en fines específicos como pueden ser:

- ♣ Desarrollo de metas,
- ♣ Obtener mayor rentabilidad dentro de la empresa,
- ♣ Prestación de servicios a la comunidad,
- ♣ Generar coordinación, organización y control dentro de la empresa,
- ♣ Ser líder en el mercado,
- ♣ Incrementar las ventas,
- ♣ Crecer
- ♣ Entre otros.

#### 2.2 COMPLEJO RECREACIONAL

## **DEFINICIÓN COMPLEJO**

(WordPress, 2013) menciona: *“Se denomina Complejo a la unión de dos o más cosas, al conjunto de fábricas que se ubican una cerca de otra y que se encuentra bajo una misma dirección técnica y financiera y al conjunto de instalaciones o edificios que se agrupan para desarrollar una actividad en común”.*

## **DEFINICIÓN RECREACIÓN**

(CLAUDEY, 2007) dice: *“la Recreación es la actitud positiva del individuo hacia la vida del desarrollo de actividades para el tiempo, que le permitan trascender los límites de la conciencia y el logro del equilibrio biológico y social, que dan como resultado una buena salud y una mejor calidad de vida”*

Luego de haber analizado diferentes definiciones sobre Complejo y Recreación, donde los autores nos manifiestan que es un lugar de distracción unido dos o más actividades en un mismo lugar; para un mejor entendimiento doy conocer mi propia definición: Complejo Recreacional es la creación de un lugar donde se brinde dos o más servicios, aquí donde podrán distraerse y des - estresarse de la rutina diaria.

El Complejo Recreacional comprende una cancha sintética de fútbol y un mini parque de juegos para los niños.

## **CARACTERÍSTICAS DEL COMPLEJO RECREACIONAL**

El Complejo Recreacional cuenta con varias características debido a los servicios que los dueños desean implementar u ofrecer; según las variedades de actividades que posea y que se pueda desarrollar en un

mismo medio para esto también depende de la infraestructura y el diseño que los propietarios escojan, aquí podemos destacar lo siguiente:

- ♣ Servicio de bar,
- ♣ Juegos infantiles,
- ♣ Canchas múltiples,
- ♣ Adecuada infraestructura,
- ♣ Produce satisfacción y agrado,
- ♣ Ofrece la oportunidad de distracción y descanso,
- ♣ Genera actividades auto-motivadas y voluntarias,
- ♣ Expresión creativa,
- ♣ Proporciona beneficios económicos,
- ♣ Entre otros.

### ***IMPORTANCIA DEL COMPLEJO RECREACIONAL***

Inmediatamente al sondeo de varios autores, nos revelan que es muy importante construir un Complejo Recreacional debido a que se mantiene el equilibrio entre la rutina diaria y las actividades placenteras, de la misma manera enriquece la vida de la gente y contribuye en el desarrollo y en el bienestar físico de las personas.

También nos expresan que el hombre cumple adecuadamente su recreación cuando la actividad que elija crea en él un espíritu de juego y encuentra constantemente placer en todos los acontecimientos de su vida. Un lugar donde la gente pueda distraerse de manera sana.

### **2.3 EVENTOS SOCIALES**

(BANQUETES, 2010) Indica: *“Eventos Sociales son sucesos importantes y programados que puede abarcar cualquier área social, artística, deportiva y los mismos pueden presentarse como*

*seminarios, talleres, conferencias, inauguraciones, exposiciones, entre otros”.*

Par una mejor comprensión los Eventos Sociales son diferentes celebridades que realizan las personas ya sea por costumbre o tradición, esto se lo hace de forma familiar y en compañía de sus amistades.

En la parroquia de Andrade Marín tienen esa costumbre, realizar varias fiestas sociales, más aún eclesiásticas; primero visitando y recibiendo las bendiciones en el Santuario de Nuestra Señora de Lourdes y luego dar las gracias a los invitados con una comida y un baile en un salón de eventos. En nuestro medio existen muchos eventos sociales, entre ellos encontramos los siguientes:

- ♣ Cumpleaños,
- ♣ Fiestas infantiles,
- ♣ Bautizos,
- ♣ Matrimonios,
- ♣ Graduaciones,
- ♣ Despedidas de soltero (a),
- ♣ Cenas Navideñas,
- ♣ Fiestas temáticas,
- ♣ Capacitaciones,
- ♣ Reuniones sociales,
- ♣ Primeras comuniones,
- ♣ Confirmaciones,

### ***IMPORTANCIA DE LOS EVENTOS SOCIALES***

La creación de un Centro de Eventos Sociales es interesante ya que de esta manera las familias y amigos se reúnen para disfrutar, distraerse y relacionarse entre sí de una manera amena en algún tipo de compromiso social.

Hoy en día este tipo de servicio es muy demandado por las personas ya que de una u otra forma hay cualquier evento dentro de la familia y como muchos lo hacen de una manera grande la fiesta, hacen uso del Salón de Eventos Sociales, por su amplitud, elegancia y fácil realización del evento.

## **2.4 ESTUDIO DE MERCADO**

En este capítulo encontraremos los ofertantes y demandantes de un bien o servicio, para llegar acuerdos en relación con la calidad, cantidad y precio.

### **MERCADO META**

(KLOTER & ARMSTRONG, 2007) Certifican: *“El mercado meta es un conjunto de compradores que tienen necesidades y características comunes a los que la empresa u organización decide servir.”*

### **SEGMENTO DE MERCADO**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) Propone: *“El objetivo de la segmentación de mercados consiste en lograr mercados diferentes a los que es posible dirigir una oferta de productos específicos, de tal forma, que exista un producto que ocupe en cada segmento una posición privilegiada, al adaptarse en mayor medida a las necesidades de los consumidores, con lo que se obtendrá mayores beneficios”.*

### **DEMANDA**

(KLBot2, 2013) Señala: *“la Demanda se define como la cantidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores, en un momento determinado”.*

Después de haber analizado y para mejor comprensión expongo mi propia definición: la Demanda es el número de personas que adquieren productos o servicios al precio que se encuentre en el mercado. Depende de los oferentes para que los demandantes consuman los productos o adquieran los diferentes servicios.

### **DEMANDA POTENCIAL INSATISFECHA**

(URBINA, 2006) Manifiesta: *“Se llama demanda potencial insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre la cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo”.*

Esto se refiere a que muchas de las personas cada vez necesitan de más servicios o productos, lo cual se convierte en la creación o implementación de proyectos para complacer y satisfacer a las personas.

### **OFERTA**

(URBINA, 2006) Explica: *“Oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de oferentes (productores) está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado”.*

Para mejor comprensión expongo mi propia definición: la Oferta es el número de personas que venden los productos o servicios, al precio que ellos coloquen o de acuerdo al precio de mercado. Depende de los demandantes para que los oferentes produzcan más productos o brinden más servicios para de esta manera poder satisfacer las necesidades de las personas.

## **PRODUCTO / SERVICIO**

(KLOTTER & ARMSTRONG, 2007) Cita; *“Es algo que puede ser ofrecido a un mercado con la finalidad de que se le preste atención, sea adquirido, utilizado o consumido, con objeto de satisfacer un deseo o una necesidad”*

## **DISTRIBUCIÓN – PLAZA**

(TALAYA) manifiesta: *“La Distribución es el conjunto de actividades interrelacionadas llevadas a cabo por una organización o por la integración de varias necesidades para la gestión eficiente del flujo de productos desde el almacén o la fábrica hasta el usuario, desarrollando para ello un sistema de comunicaciones que posibilite su entrega en el momento oportuno, en la forma y lugar adecuados”.*

La Distribución es la forma y el lugar a donde se van a repartir los diferentes productos, estos canales de distribución lo realizan los productores o dueños del nuevo bien para de esta manera poder cubrir el mercado y así también poder satisfacer las necesidades de los consumidores.

## **PRECIO**

(RIVERA CAMINO) Expresa: *“El precio es aquella cantidad de dinero que hay que pagar por la compra o alquiler de un determinado producto o servicio”.*

El Precio es el valor que se le asigna a un determinado producto o servicio dependiendo del costo que en este incurra durante su fabricación, para ello los propietarios a más del costo de producción determinan un porcentaje de utilidad lo que conlleva al precio definitivo de venta al público.

## **PUBLICIDAD**

(KLOTER & ARMSTRONG, 2007) Enuncia: *“La Publicidad es cualquier forma pagada de presentación y promoción no personal de ideas, bienes o servicios por un patrocinador identificado”.*

La Publicidad es el medio de comunicación por el cual una empresa ofrece y promociona su producto, también da a conocer a las personas los beneficios, características, el empaque y su precio.

Existen diversos tipos de comunicación como por ejemplo:

- Radio,
- Televisión,
- Volantes,
- Vallas,
- Boca/boca,
- Afiches,
- Trípticos,
- Entre otros.

### ***POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA***

Personas de 15 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia o aunque no trabajaron, tuvieron trabajo (ocupados); o bien aquellas personas que no tenían empleo pero estaban disponibles para trabajar y buscan empleo (desocupados).

### ***DESEMPLEADOS***

Personas de 15 años y más que, en el período de referencia, presentan simultáneamente las siguientes características:

- ♣ Sin empleo, no estuvo ocupado la semana pasada y están disponibles para trabajar.

- ♣ Buscaron trabajo o realizaron gestiones concretas para conseguir empleo o para establecer algún negocio en las cuatro semanas anteriores.

### ***SUBEMPLEADOS***

Personas que trabajaron o tuvieron un empleo durante el período de referencia considerado, pero estaban dispuestas y disponibles para modificar situación laboral a fin de aumentar la duración o la productividad de su trabajo, cumpliendo las siguientes condiciones:

- ♣ Haber trabajado menos de 40 horas.
- ♣ Desean trabajar más horas, es decir, tener otro empleo además de su empleo(s) actual(es).
- ♣ Estar disponibles para trabajar más horas. Incluyen adicionalmente otras formas de subempleo.

### ***OCUPADOS PLENOS***

Población constituida por personas ocupadas de 15 años y más que trabajan, como mínimo, la jornada legal de trabajo y tienen ingresos superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas (no realizaron gestiones), o bien que trabajan menos de 40 horas y sus ingresos son superiores al salario unificado legal y no desean trabajar más horas (no realizaron gestiones).

### ***OCUPADOS NO CLASIFICADOS***

Son aquellas personas ocupadas que no se pueden clasificar en ocupados plenos u otras formas de subempleo, por falta de datos en los ingresos.

### ***TASA DE DESEMPLEO***

Es el porcentaje que resulta del cociente entre el número de desocupados y la PEA.

## **2.5 ESTUDIO TÉCNICO**

En este estudio nos permite analizar la localización del proyecto, lo podemos hacer por medio de un análisis de macro-localización que es la visión holística o general de un conjunto de aspectos o por medio de un análisis de micro-localización que son los aspectos específicos.

### **MACRO-LOCALIZACIÓN**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) *Dice: “La ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto. Ésta tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente.”*

### **MICRO-LOCALIZACIÓN**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) *Afirma: “La mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operará.”*

### **INVERSIÓN FIJA**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) *Dice: “La inversión fija son los activos tangibles, están referidos al terreno, edificaciones, maquinaria y equipo, mobiliaria, vehículos, herramientas etc.”*

### **INVERSIÓN DIFERIDA**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) Define: *“La inversión diferida son los activos intangibles están referidos al conjunto de bienes propiedad de la empresa, necesarios para su funcionamiento, e incluyen investigaciones preliminares, gastos de estudio, adquisición de derechos, patentes de invención, instalaciones, puestas en marcha, estructura organizativa, etc.”*

### **CAPITAL DE TRABAJO INICIAL**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) Indica: *“El capital de trabajo inicial es la diferencia entre el activo circulante y pasivo circulante, está representado por el capital adicional necesarios para que funcione una empresa, es decir los medios financieros necesarios para la primera producción mientras se perciben ingresos: materias primas, sueldos y salarios, cuentas por cobrar, almacén de productos terminados y un efectivo mínimo necesario para sufragar los gastos diarios de la empresa.”*

### **INVERSIÓN TOTAL**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) Especifica: *“La inversión total es la realización de una adecuada presentación de la información financiera teniendo en cuenta la realización de los costos correspondientes a la inversión fija, la inversión diferida y el capital de trabajo necesario para la instalación y operación del proyecto.”*

### **PLANOS ARQUITECTÓNICOS**

(CHOCHOS) Comenta: *“El plano arquitectónico es el documento que refleja el estado actual del territorio, las características geográficas y usos genéricos del medio natural, las infraestructuras y servicios existentes, la edificación consolidada y las obras en curso”.*

### **FLUJOGRAMAS**

(ALBORNOZ TORRES) Revela: *“El flujograma consiste en representar gráficamente hechos, situaciones, movimientos o relaciones de todo tipo, por medio de símbolos”.*

## **2.6 ESTUDIO ADMINISTRATIVO – ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA**

Aquí se determinará como va a funcionar la parte interna de este proyecto.

### **MISIÓN**

(MANDO, 2010) Menciona: *“La misión de una empresa es el conjunto de objetivos generales y principios de operación de una organización. Es la razón de ser de la empresa, el motivo por el cual existe”.*

### **VISIÓN**

(MANDO, 2010) Señala: *“La visión es una imagen del futuro, no probable sino posible, que deseamos de forma realista y atractiva alcanzar”.*

### **POLÍTICAS DE LA EMPRESA**

(ENCINAS, 2009) Comenta: *“La política empresarial es una de las vías para hacer operativa la estrategia. Suponen un compromiso de la empresa; al desplegarla a través de los niveles jerárquicos de la empresa, se refuerza el compromiso y la participación del personal”.*

### **ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL**

(ROMERO SÁNCHEZ) Explica: *“El organigrama puede describirse como un instrumento utilizado por las ciencias administrativas para análisis teórico y la acción práctica. Henry Fayol define, una carta de organización es un cuadro sintético que indica los aspectos importantes de una estructura de organización, incluyendo las principales funciones y sus relaciones, los canales de supervisión y la autoridad relativa de cada empleado encargado de su función respectiva”.*

## **CONTABILIDAD**

(ZAPATA SÁNCHEZ, 2008) Comenta: *“Contabilidad es el arte de recoger, resumir, analizar e interpretar datos financieros, para obtener así las informaciones necesarias relacionadas con las operaciones de una empresa”.*

## **TRIBUTO**

(SRI, 2012) Menciona: *“Tributar es contribuir al Estado, como un compromiso y una obligación ciudadana, con el pago de impuestos en dinero, especies o servicios que servirán para financiar la satisfacción de necesidades sociales, es decir, para ayudar a la economía nacional”.*

## **2.7 ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO**

En este capítulo se determina la necesidad de capital y de mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto. Tamaño óptimo, localización, equipos e instalación

## **PRESUPUESTO DE INGRESOS Y EGRESOS**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) Expresa: *“Es el análisis descriptivo de los ingresos y gastos presupuestados en el tiempo, de tal forma que le facilite el establecimiento del flujo de caja proyectándolo durante la vida útil del proyecto. En la elaboración de los presupuestos se tiene en cuenta la información recolectada en los estudios de mercado, estudio técnico y la organización del proyecto, ya que unos originan los ingresos y otros los gastos e inversiones.”*

### **PROYECCIÓN DE LOS INGRESOS**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) Menciona: *“Las estimaciones de ingresos para el periodo de vida previsto a precios constantes y corrientes del producto resultante al finalizar el respectivo proyecto. Este periodo de vida puede ser distinto del ciclo de vida del proyecto y generalmente éste último es más corto que el primero.”*

### **PROYECCIÓN DE LOS EGRESOS**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) Cita: *“La secuencia de los egresos previstos a partir de la fase de ejecución del proyecto. Para ello se toma como base el calendario de la inversiones contempladas y las previsiones para la vida útil del proyecto, donde los egresos de operación y los otros egresos se comportan de modo aproximadamente constante.”*

### **PRESUPUESTO DE VENTA**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) Expresa: *“Es la determinación de la cantidad de artículos que desea vender y que el consumidor estaría en capacidad de adquirir a un precio determinado.”*

### **PRESUPUESTO DE MATERIALES**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) Indica: *“El número de unidades de materiales que será necesaria para la producción de una cantidad de bienes o prestación de servicios.”*

### **PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) Expresa: *“La determinación de los requerimientos del personal por el tiempo necesario para la producción de los bienes o servicios requeridos, a partir del proceso de producción con sus movimientos y tiempos, definidos en la ingeniería del proyecto.”*

### **PRESUPUESTO DE GASTOS ADMINISTRATIVOS Y VENTAS**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) Manifiesta: *“ Los diferentes elementos que conforman estos gastos, los cuales son de distinta naturaleza y entre los que se encuentran sueldos y prestaciones del personal administrativo, depreciación de activos, comisiones, servicios públicos, arrendamiento, provisiones entre otros”.*

### **PRESUPUESTO DE GASTOS FINANCIEROS**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) Revela: *“Aquellos intereses que se originan en la financiación en las inversiones de la empresa y los resultados deficitarios durante la vida útil del proyecto, esta información se obtiene de la tablas de amortización de los crédito”.*

### **BALANCE DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL**

(FIERRO, 2011) Señala: *“Es el primer estado financiero y está compuesto por siete clases de cuentas las cuales son: Activos, Pasivos, Patrimonio, Cuentas de orden deudoras, Cuentas de orden acreedoras, Cuentas de orden deudoras por contra y cuentas de orden acreedoras por contra.”*

## **ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) Declara: *“Las utilidades de la unidad de producción o de prestación de servicios durante el periodo proyectado. Como ingresos usualmente se toman en cuenta las ventas realizadas y como costos lo concerniente al costo de producción, gastos de administración y ventas e intereses por concepto de préstamos; igualmente se deduce la cuota por depreciación y amortización de activos”.*

## **FLUJO DE CAJA PROYECTADO**

(CÓRDOVA PADILLA, 2011) Formula: *“El flujo de caja reviste de gran importancia en la evaluación de un proyecto, por lo tanto se debe dedicar la mayor atención en su elaboración. Es un estado financiero que mide los movimientos de efectivo, excluyendo aquellas operaciones que como la depreciación y amortización, constituyen una salida de dinero”.*

## **COSTO DE CAPITAL**

(SAPAG, 2011) Expone: *“El costo de capital representa la tasa de retorno exigida a la inversión realizada en un proyecto, para compensar el costo de oportunidad de los recursos destinados a él y el riesgo que deberá asumir. Con ella se descontarán los flujos futuros proyectados para calcular su valor actual neto”.*

## **PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE LA INVERSIÓN**

(SAPAG, 2011) Dicta: *“El período de recuperación de la inversión (PRI) es el tercer criterio más usado para evaluar un proyecto y tiene por objeto medir en cuanto tiempo se recupera la inversión, incluyendo el costo de capital involucrado”.*

### **TASA INTERNA DE RENDIMIENTO (TIR)**

(BRAVO VALDIVIESO, 2011) Aclara: *“Es la tasa de descuento por la cual el VPN es igual a cero. Es la tasa que iguala la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”.*

### **VALOR ACTUAL NETO (VAN)**

(BRAVO VALDIVIESO, 2011) Certifica: *“Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial”.*

## CAPÍTULO III

### 3. ESTUDIO DE MERCADO

#### 3.1. IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO

El Complejo Recreacional y de Eventos Sociales está creado para brindar varios servicios en un mismo lugar, servicios que a más de proporcionar diversión también relajará a los visitantes, ayudando de esta forma a salir de la rutina diaria y del estrés al cual están sometidas las personas que realizan un trabajo.

Este proyecto no fue diseñado para un solo segmento de mercado, por lo que se encontrará servicios para niños, jóvenes y adultos, los mismos que son los siguientes: juegos recreativo para los niños, restaurante de comidas típicas y piscinas para todas las personas, una cancha sintética de fútbol para quienes les gusta este tipo de deporte y un salón de eventos sociales que puede ser utilizado para festejar matrimonios, bautizos, conferencias, cumpleaños, capacitaciones, conformaciones, entre otros.

Dentro del cantón Antonio Ante se ha obtenido éxito en el crecimiento empresarial como es la zona textil, pero no hay que dejar de lado a la nueva inversión que se está dando en el ámbito turístico, con la apertura de los nuevos proyectos públicos del sector como es la Fábrica Imbabura y la readecuación de la estación del ferrocarril en Andrade Marín, esto fortalece en forma positiva este emprendimiento, más aun, ya que es un proyecto pionero dentro del cantón.

Los servicios que se ofertarán son los siguientes:

- ♣ Restaurante donde se brindará comidas típicas del cantón, dando a conocer la variedad de comidas según el gusto de las personas.

- ♣ Cancha sintética de fútbol en el que puedan disfrutar y divertirse sanamente realizando este tipo de deportes, este servicio puede ser brindado tanto a las mujeres como a los hombres de todas las edades.
- ♣ Juegos para niños en el cual todos los angelitos puedan divertirse sin preocupaciones, un área donde solo los niños puedan entrar a divertirse sin la presencia de los adultos.
- ♣ Piscinas, sauna, turco e hidromasaje donde podrán relajarse y divertirse, también se encontrarán satisfechos por la magnífica infraestructura física.
- ♣ Salón de eventos sociales en donde las personas tanto turistas como nacionales puedan alquilar para cualquier tipo de eventos sociales como matrimonios, conferencias, confirmaciones, entre otros; lugar asombroso por su decoración y diseño.

### **3.2. MERCADO META**

El Complejo Recreacional y de Eventos Sociales se enfoca a las personas de un nivel socio-económico medio y medio-alto, es decir, aquellas personas que tengan ingresos.

Pero hay que tomar en cuenta que como tiene varios servicios, satisface a los habitantes y turistas de todas las edades, empezando por los niños hasta los adultos mayores.

### **3.3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO**

## **GENERAL**

Realizar un estudio de mercado para determinar la oferta, demanda, precios y canales de distribución del proyecto.

## **ESPECÍFICOS**

- ♣ Conocer el grado de aceptación o la demanda al crear un Complejo Recreacional y de Eventos Sociales.
- ♣ Determinar la competencia o la oferta relacionada con el proyecto.
- ♣ Definir los servicios y precios para el proyecto.
- ♣ Utilizar medios de comunicación y comercialización adecuados.

### 3.4 MATRIZ DE MERCADO

**CUADRO N° 11  
MATRIZ DE MERCADO**

OBJETIVOS	VARIABLE	INDICADORES	FUENTE	TÉCNICAS	FUENTE DE ESTUDIO
<b>O.1. Conocer el grado de aceptación al crear un Complejo Recreacional y de Eventos Sociales.</b>	Demanda	♣ Identificación de la población y análisis de la demanda	♣ Secundaria ♣ Secundaria ♣ Primaria	♣ Investigación Lincográfica ♣ Investigación Lincográfica ♣ Encuesta	♣ INEC ♣ Departamento de Cultura y Turismo de Antonio Ante. ♣ Habitantes del cantón Antonio Ante y turistas.
<b>O.2 Determinar la competencia relacionada con el proyecto</b>	Oferta	♣ Identificación de la competencia y análisis de la oferta	♣ Primaria	♣ Entrevista	♣ Dueños de empresas similares al proyecto, dentro del cantón Antonio Ante
<b>O.3. Definir los servicios y precios para el proyecto</b>	Servicios y Precios	♣ Proyección de Precios de los diversos servicios.	♣ Primaria	♣ Investigación de Campo	♣ Precio de competencia, o precio del mercado
<b>O.4. Utilizar medios de comunicación y comercialización adecuados</b>	Comercialización	♣ Análisis de la Comercialización	♣ Primaria	♣ Investigación de Campo	♣ Agencias de publicidad y la competencia
		♣ Estrategias de Marketing	♣ Primaria	♣ Investigación de Campo	♣ Competencia

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

### 3.5. IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN

Para saber con certeza el número de habitantes del cantón Antonio Ante a quienes se aplicará la encuesta, hay que seguir los siguientes pasos:

- ♣ En el *cuadro # 7 “Población Económicamente Activa”*, se informa que la PEA en el año 2010 es de 18.974 habitantes,
- ♣ Como estas cifras son del año 2010 del último censo, se deberá proyectar el nuevo número de habitantes para el año 2013, aplicando la tasa de crecimiento que es del 1,52%, eso se encuentra en el *cuadro # 4 “Población y Tasa de Crecimiento”*, y se obtiene la nueva proyección en el *cuadro # 8 “Población Económicamente Activa – Proyectada”*, donde se muestra que son 19.852 habitantes,
- ♣ A esta población proyectada se le restará la Tasa de Desempleo del país, la misma que es el 4.61% hasta marzo del 2013, esto se ve en el *cuadro # 9 “Tasa de Desempleo”* con un valor de 915 habitantes desempleados. a este valor se sumará el número proyectado de turistas que visitan el cantón Antonio Ante de forma anual, se mira en el *cuadro # 6 “Turismo del Cantón Antonio Ante”* con un total de 148.134 turistas en el año 2013.
- ♣ De esta manera queda como resultado final 167.071 habitantes, a esta población se aplicará la fórmula siguiente:

$$n = \frac{Z^2 * \sigma * N}{E^2(N - 1) + Z^2 * \sigma}$$

Simbología:

N = Tamaño de la Población

n = Tamaño de la muestra

E = Error máximo admisible del tamaño de la muestra (0.05)

$\sigma$  = Varianza (0.25)

Z = Nivel de confianza

Datos:

N = 167.071

n = ?

E = 5% = 0.05

$\sigma$  = 0.25

Z = 95% = 1.96

Reemplazo en la fórmula:

$$n = \frac{Z^2 * \sigma * N}{E^2(N - 1) + Z^2 * \sigma}$$

$$n = \frac{1.96^2 * 0.25 * 167.071}{0.05^2(167.071 - 1) + 1.96^2 * 0.25}$$

$$n = \frac{160454.9884}{418.6354}$$

*n = 383 habitantes a encuestar*

## TÉCNICAS E INSTRUMENTOS

Para el estudio de mercado se aplicó:

- ♣ **Encuestas** dirigidas a los pobladores del cantón Antonio Ante y a los turistas.

## TABULACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN - ENCUESTAS

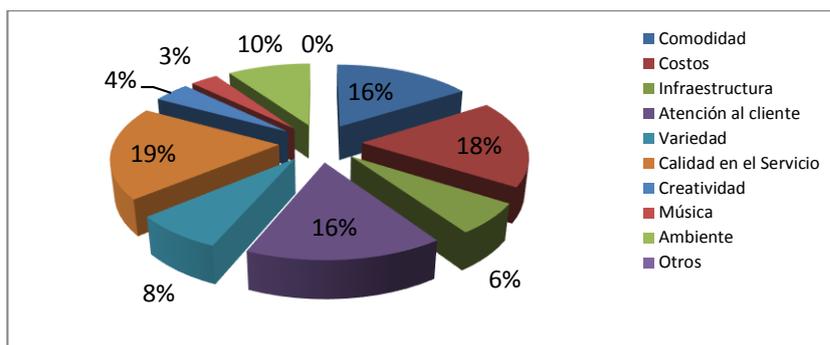
**Pregunta 1:** ¿Qué aspectos considera importante, al momento de adquirir un servicio de distracción?

Comodidad	( )	Calidad en el Servicio	( )
Costos	( )	Creatividad	( )
Infraestructura	( )	Música	( )
Atención al cliente	( )	Ambiente	( )
Variedad	( )	Otros	( )

### TABLA DE RESULTADOS

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Comodidad	180	16%
Costos	204	18%
Infraestructura	72	6%
Atención al cliente	180	16%
Variedad	84	8%
Calidad en el Servicio	216	19%
Creatividad	48	4%
Música	36	3%
Ambiente	108	10%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>1128</b>	<b>100%</b>

## GRÁFICO



## ANÁLISIS

Los aspectos que más toman en cuenta los clientes al momento de adquirir un servicio son: calidad en el servicio, costos, comodidad y atención al cliente, sin menospreciar las demás alternativas.

Esto ayuda para que al crear el Complejo Recreacional y de Eventos Sociales, mejoremos y podamos brindar servicios de calidad a los usuarios o clientes.

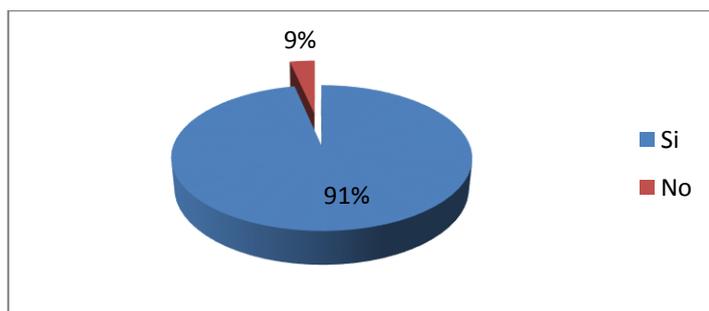
**Pregunta 2:** *¿Le gustaría que en la Parroquia de Andrade Marín se construya un Complejo Recreacional y de Eventos Sociales?*

Si ( )  
No ( )

## TABLA DE RESULTADOS

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	348	91%
No	35	9%
<b>TOTAL</b>	<b>383</b>	<b>100%</b>

## GRÁFICO



## ANÁLISIS

Se puede observar que la mayoría de las personas encuestadas, aceptan que se realice este proyecto en la Parroquia de Andrade Marín, debido a que es algo novedoso y nuevo. Con la realización de este proyecto no solo beneficiaría a los dueños, más bien ayudarían a elevar el desarrollo parroquial de Andrade Marín.

En el caso de que su respuesta sea SI, seguir respondiendo las siguientes preguntas.

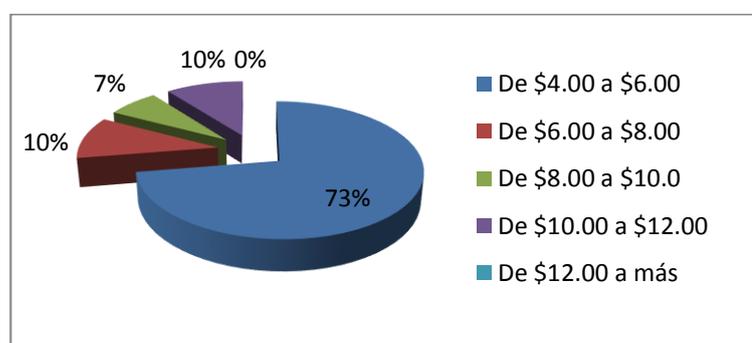
**Pregunta 3:** *¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por estos servicios?*

	<i>De \$4.00 a \$6.00</i>	<i>De \$6.00 a \$8.00</i>	<i>De \$8.00 a \$10.00</i>	<i>De \$10.00 a \$12.00</i>	<i>De \$12.00 a más</i>
<i>Por hora –Cancha Sintética</i>					
<i>Por plato – Salón de Eventos Sociales</i>					
<i>Comidas Típicas – Restaurante</i>					
<i>Entradas - Piscinas</i>					

**TABLA DE RESULTADOS**  
**Por hora – Cancha Sintética**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De \$4.00 a \$6.00	252	73%
De \$6.00 a \$8.00	36	10%
De \$8.00 a \$10.0	24	7%
De \$10.00 a \$12.00	36	10%
De \$12.00 a más	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO**



**ANÁLISIS**

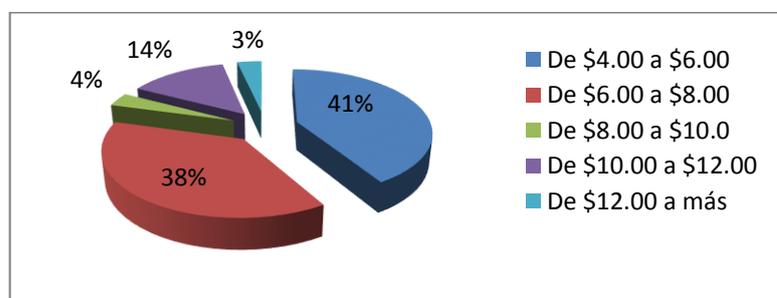
Los clientes por medio de la encuesta, sugieren que el precio ideal para el alquiler de la cancha sintética por hora sería de \$4.00 a \$6.00, tomando en cuenta que el precio es inferior al de la competencia.

Al poner este precio que por cierto es muy inferior al de la competencia, arrojaría un peligro económico dentro de esta empresa, ya que nos daría pérdidas y ni siquiera se podría recuperar la inversión en menos de 5 años, como se lo ha proyectado.

**TABLA DE RESULTADOS**  
**Por plato – Salón de Eventos Sociales**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De \$4.00 a \$6.00	144	41%
De \$6.00 a \$8.00	132	38%
De \$8.00 a \$10.0	12	4%
De \$10.00 a \$12.00	48	14%
De \$12.00 a más	12	3%
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO**



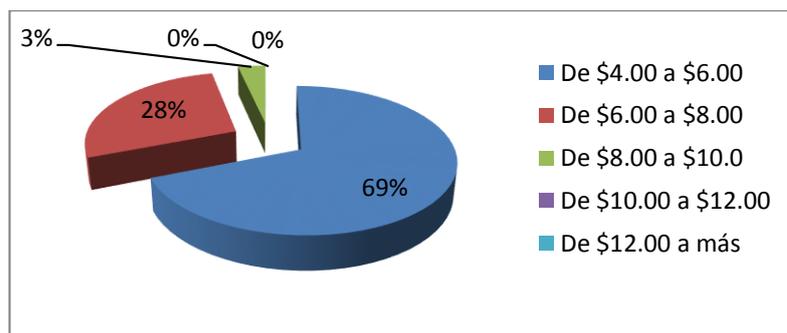
**ANÁLISIS**

En esta pregunta muchas de las personas deciden que el valor del plato para un evento social debería ser de \$4.00 a \$8.00, lo toman en cuenta como un plato de restaurante, lo ideal debería ser que el costo sea igual que el de la competencia, es decir, varía entre los \$10.00 a más.

**TABLA DE RESULTADOS**  
**Comidas Típicas - Restaurante**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De \$4.00 a \$6.00	240	69%
De \$6.00 a \$8.00	96	28%
De \$8.00 a \$10.0	12	3%
De \$10.00 a \$12.00	0	0%
De \$12.00 a más	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

### GRÁFICO



### ANÁLISIS

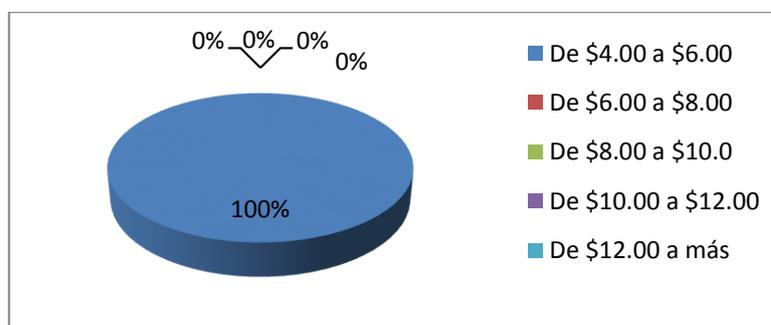
La mayoría de las personas encuestadas concuerdan en que el plato de comida típica, que sería brindado en el restaurante, tenga el precio de \$4.00 a \$8.00, semejante al de la competencia.

### TABLA DE RESULTADOS

#### Entradas - Piscinas

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
De \$4.00 a \$6.00	348	100%
De \$6.00 a \$8.00	0	0%
De \$8.00 a \$10.0	0	0%
De \$10.00 a \$12.00	0	0%
De \$12.00 a más	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

### GRÁFICO



## ANÁLISIS

Todos los encuestados al igual que la competencia, piden que los precios para ingresar a la piscina, turco, sauna e hidromasaje sean de \$4.00 a \$6.00.

La mayoría de los encuestados, en esta pregunta prefieren los precios más bajos en los diferentes servicios, precios que ni siquiera se asemejan a los de la competencia, para esto se debería socializar con las personas donde se de a conocer los precios reales hasta incluso de la competencia y demostrar de esta manera que ciertos servicios a brindar en este Complejo son diferentes.

Por otro lado creo que esta pregunta se lo debió hacer por separado, detallando cada servicio y poniendo los precios reales a escoger.

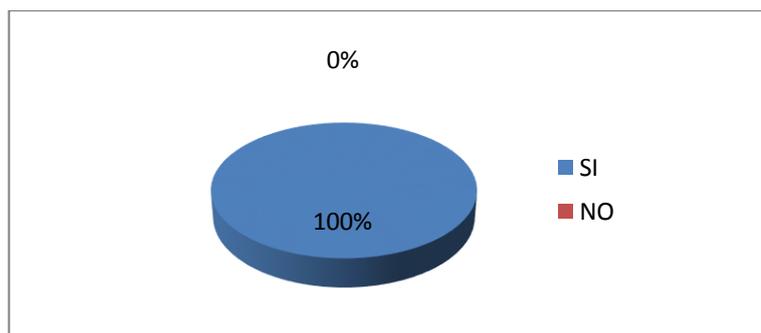
**Pregunta 4:** *¿Le gustaría que, mientras esté disfrutando de un partido de fútbol, de un evento social o cuando esté comiendo, sus hijos puedan estar bajo seguridad y divirtiéndose en el área de juegos recreativos para niños, por tan solo \$1.00?*

Si                    ( )  
No                    ( )

### TABLA DE RESULTADOS

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	348	100%
No	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

## GRÁFICO



## ANÁLISIS

Las personas que aceptan que se realice este proyecto, igual aceptan que se cobre \$1.00, para que sus hijos disfruten de los juegos recreativos y que se encuentren bajo vigilancia.

Esto ayuda a que dentro del Complejo exista un vínculo directo y la confianza necesaria con los clientes, divirtiéndose por un lado las personas adultas y mayores en los servicios que ellos decidan y por otro los niños que sin ninguna preocupación de sus padres o familiares se diviertan en el área de juegos.

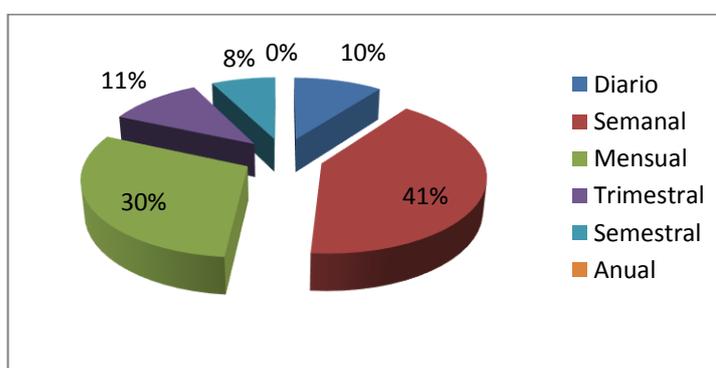
**Pregunta 5:** *¿Con qué frecuencia contrataría estos servicios?*

	<i>Diario</i>	<i>Semanal</i>	<i>Mensual</i>	<i>Trimestral</i>	<i>Semestral</i>	<i>Anual</i>
<i>Cancha Sintética de Fútbol</i>						
<i>Salón de Eventos Sociales</i>						
<i>Restaurante</i>						
<i>Juegos Recreativos para Niños</i>						
<i>Piscinas</i>						

**TABLA DE RESULTADOS**  
**Cancha Sintética de Fútbol**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diario	36	10%
Semanal	143	41%
Mensual	105	30%
Trimestral	38	11%
Semestral	26	8%
Anual	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

**GRÁFICO**



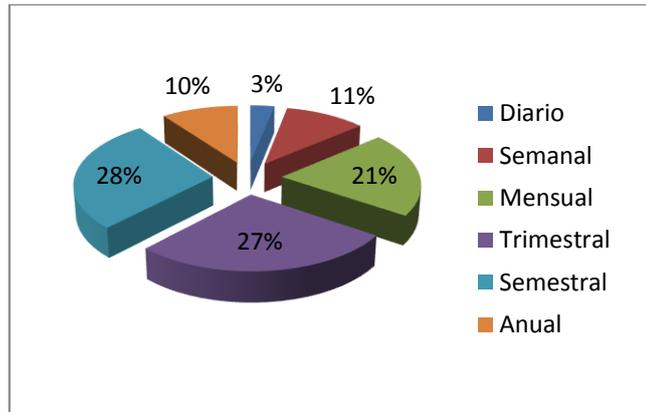
**ANÁLISIS**

La mayoría de las personas encuestadas manifiestan que alquilarían la cancha sintética de fútbol de forma semanal y mensual.

**TABLA DE RESULTADOS**  
**Salón de Eventos Sociales**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diario	11	3%
Semanal	37	11%
Mensual	72	21%
Trimestral	96	27%
Semestral	97	28%
Anual	35	10%
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

## GRÁFICO



## ANÁLISIS

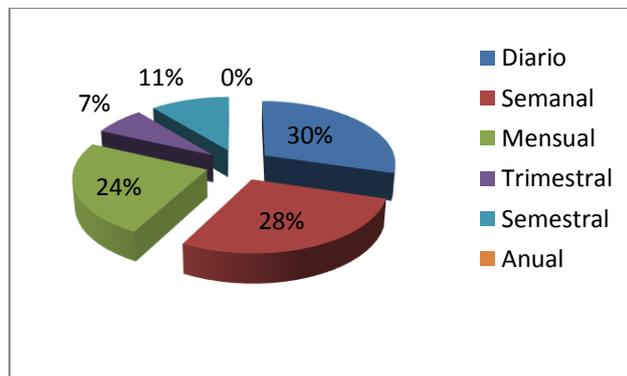
El salón de eventos sería contratado en fechas especiales y cuando se lo amerite, esto más o menos sería cada trimestre.

## TABLA DE RESULTADOS

### Restaurante

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diario	103	30%
Semanal	98	28%
Mensual	84	24%
Trimestral	25	7%
Semestral	38	11%
Anual	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

## GRÁFICO



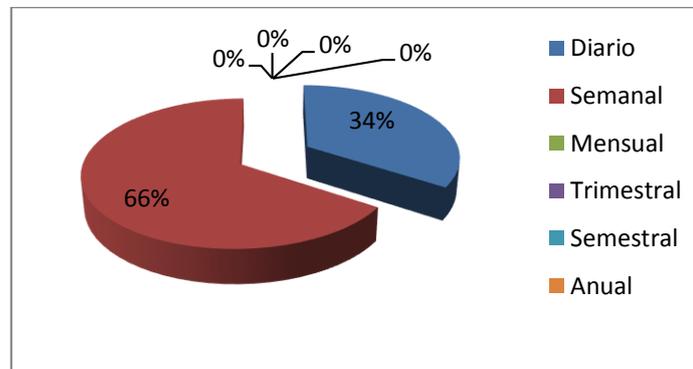
## ANÁLISIS

La acogida del servicio de restaurante es favorable, ya que las personas demandarían de manera diaria, semanal y mensual.

**TABLA DE RESULTADOS**  
**Juegos Recreativos para Niños**

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diario	119	34%
Semanal	229	66%
Mensual	0	0%
Trimestral	0	0%
Semestral	0	0%
Anual	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

## GRÁFICO



## ANÁLISIS

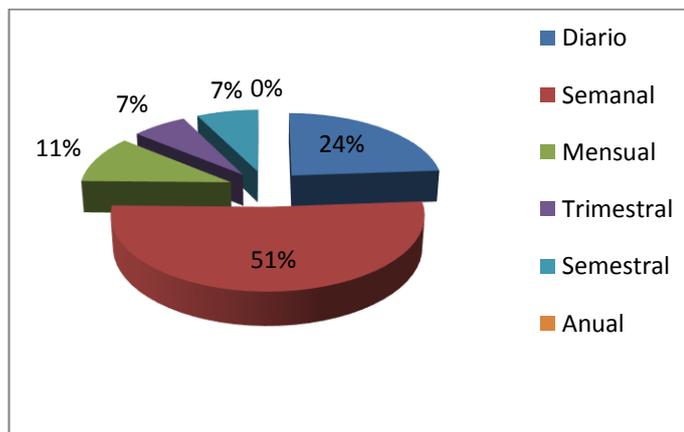
Los juegos recreativos para los niños tienen una gran aceptación por parte de los encuestados, de la misma manera lo demandarían diario y semanalmente.

## TABLA DE RESULTADOS

### Piscinas

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Diario	83	24%
Semanal	179	51%
Mensual	37	11%
Trimestral	23	7%
Semestral	26	7%
Anual	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>348</b>	<b>100%</b>

### GRÁFICO



### ANÁLISIS

Los encuestados prefieren visitar las piscinas de forma semanal.

En sí las personas estarían dispuestas a visitarnos y hacer uso de los diferentes servicios del Complejo de forma semanal, feriados o cuando se amerite. Esto influye mucho ya que se puede proyectar el tiempo en que se recuperaría la inversión.

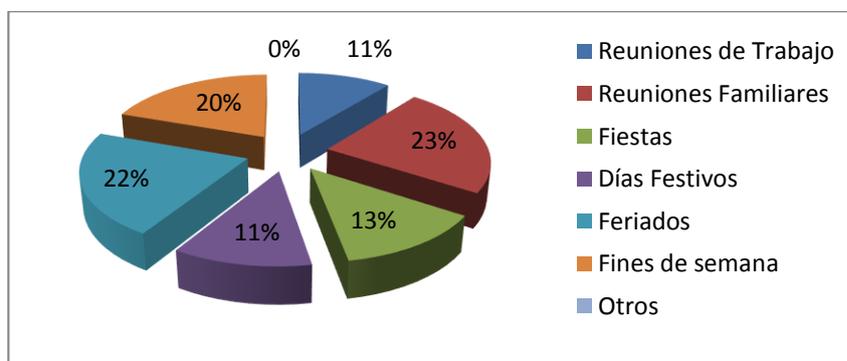
**Pregunta 6:** ¿En qué ocasiones cree usted que demandaría de los servicios antes mencionados?

Reuniones de Trabajo ( )	Feriados ( )
Reuniones Familiares ( )	Fines de semana ( )
Fiestas ( )	Otros ( )
Días Festivos ( )	

### TABLA DE RESULTADOS

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Reuniones de Trabajo	101	11%
Reuniones Familiares	219	23%
Fiestas	122	13%
Días Festivos	108	11%
Feriados	203	22%
Fines de semana	183	20%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>936</b>	<b>100%</b>

### GRÁFICO



### ANÁLISIS

Las personas encuestadas demandarían de estos servicios en reuniones familiares, por feriados y los fines de semana.

Con esta aclaración de los encuestados, me ayudan para estar pendiente esas fechas en las que se debe contar con todo el personal de la empresa.

**Pregunta 7:** ¿Qué características o cualidades cree que debería tener este tipo de establecimiento, para mantener a los clientes satisfechos?

---



---

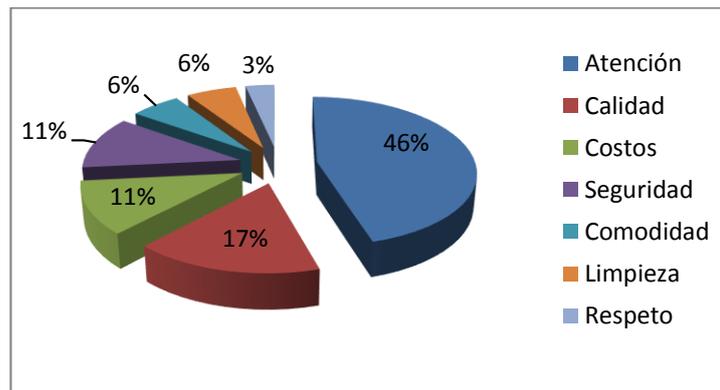


---

### TABLA DE RESULTADOS

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Atención	200	46%
Calidad	73	17%
Costos	50	11%
Seguridad	50	11%
Comodidad	26	6%
Limpieza	26	6%
Respeto	15	3%
<b>TOTAL</b>	<b>440</b>	<b>100%</b>

### GRÁFICO



### ANÁLISIS

Para mantener a los clientes satisfechos, las personas encuestadas manifiestan que la atención sería lo mejor sin menospreciar los demás ítems, todos estos son los más importantes.

**Pregunta 8:** ¿Qué clase de publicidad llamaría su atención, para motivarlo a asistir al Complejo?

Publicidad boca/boca ( )

Eventos Especiales ( )

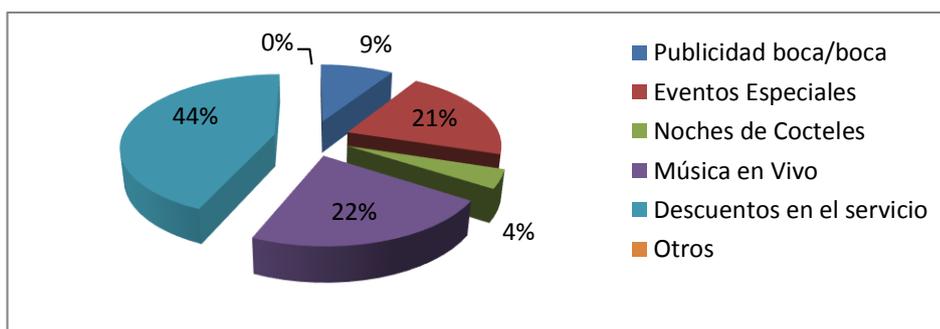
Noches de Cocteles ( )  
 Música en Vivo ( )

Descuentos en el servicio ( )  
 Otros ( )

### TABLA DE RESULTADOS

OPCIONES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Publicidad boca/boca	48	9%
Eventos Especiales	110	21%
Noches de Cocteles	22	4%
Música en Vivo	118	22%
Descuentos en el servicio	230	44%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>528</b>	<b>100%</b>

### GRÁFICO



### ANÁLISIS

La publicidad que más llegaría a las personas es los descuentos previos a los servicios brindar en el Complejo.

Dentro del Complejo se puede analizar y buscar varias alternativas para que los clientes nos visiten con más frecuencia.

**Pregunta 9:** ¿Al alquilar la cancha sintética de fútbol, qué promoción adicional quisiera?

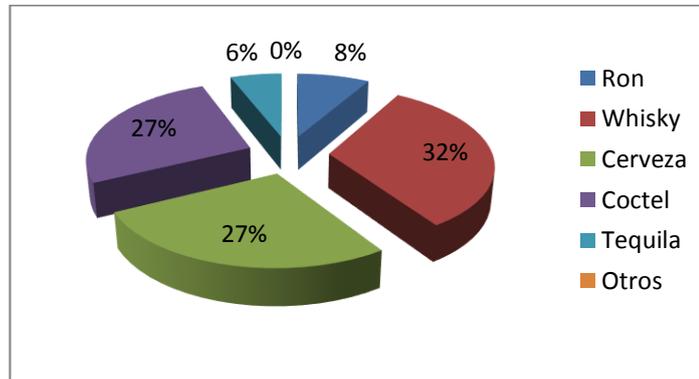
Aguas ( )  
 Colas ( )

Cervezas ( )  
 Limonadas ( )



Tequila	24	6%
Otros	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>408</b>	<b>100%</b>

### GRÁFICO



### ANÁLISIS

Las personas al contratar o asistir a un evento social, prefieren como licor consumir whisky, cerveza y cóctel.

Estas apreciaciones por parte de los encuestados, son buenas noticias para tener pendiente este tipo de licores y brindar u ofrecer en el Complejo.

### 3.6. ANÁLISIS DE LA DEMANDA

Debido a la carencia de Complejos recreacionales en el cantón Antonio Ante, ha provocado que tanto los habitantes de la ciudad como turistas, busquen este tipo de servicios en otros cantones, por este motivo se plantea crear un lugar adecuado y accesible para todas las personas y así poder incrementar el turismo en la ciudad de Atuntaqui, además, con la creación del nuevo museo en la Fábrica Imbabura y con la restauración del ferrocarril, ayudaría más a fortalecer dicho proyecto.

### DEMANDA HISTÓRICA

La población estimada e histórica para el año 2010 en el cantón de Antonio Ante es de 43.518 habitantes, con una tasa de crecimiento del 1.52%, estas cifras proporciona el Instituto Ecuatoriano de Estadísticas y Censos (INEC). En este caso se tomará en cuenta la Población Económicamente Activa que es de 18.974 habitantes.

**CUADRO # 12**  
**PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN HISTÓRICA DEL CANTÓN ANTONIO ANTE**

AÑOS	TASA DE CRECIMIENTO	POBLACIÓN ESTIMADA
2010	1,52%	18.974
2011	1,52%	19.262
2012	1,52%	19.555

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Año: 2013

## DEMANDA ACTUAL

Por medio de la tasa de crecimiento se puede proyectar la población de los siguientes años, en este proyecto se necesita la población del año 2013 y aplicando la tasa de crecimiento que es del 1.52% (*Cuadro # 4 “Población y Tasa de Crecimiento”*), da como resultado 19.852 habitantes en el cantón Antonio Ante.

**CUADRO # 13**  
**PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN ANTONIO ANTE**

AÑOS	TASA DE CRECIMIENTO	POBLACIÓN ACTUAL
2013	1,52%	<b>19.852</b>
2014	1,52%	20.154
2015	1,52%	20.461

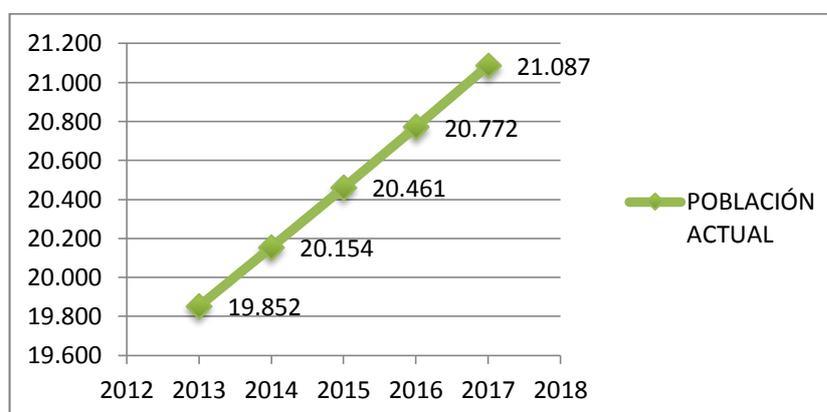
<b>2016</b>	1,52%	20.772
<b>2017</b>	1,52%	21.087

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Año: 2013

**GRÁFICO # 8**  
**PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN DEL CANTÓN ANTONIO ANTE**



Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Instituto Nacional de Estadísticas y Censos

Año: 2013

## PROYECCIÓN DE LA DEMANDA

Como demanda se tomará en cuenta los datos proporcionados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC). Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU) del mes de marzo del 2013. Para la proyección de la Demanda tomamos los valores del PEA Proyectado que está en el *Cuadro # 8 "PEA Proyectada"*, considerando que este PEA está evaluado desde los 10 años de edad, por lo tanto en este proyecto se restará la tasa de desempleo que es del 4.61% (*Cuadro # 9 "Tasa de Desempleo"*) y se sumará el turismo aproximado que tiene el cantón, dato obtenido por medio del Departamento de Turismo y Cultura

del Municipio de Antonio Ante (Cuadro # 6 “Turismo del Cantón Antonio Ante”).

**CUADRO # 14**  
**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DEL CANTÓN ANTONIO ANTE**

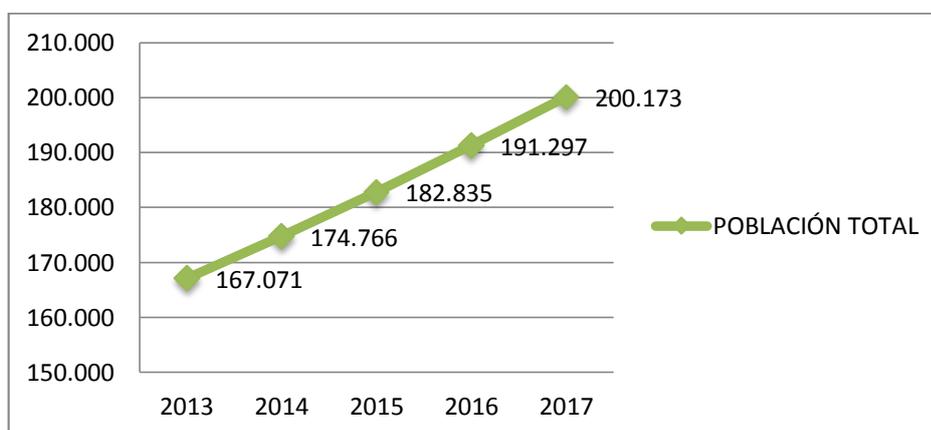
AÑOS	PEA	Menos DESEMPLEO	Más TURISMO	DEMANDA TOTAL
2013	19.852	915	148.134	167.071
2014	20.154	929	155.541	174.766
2015	20.460	943	163.318	182.835
2016	20.771	958	171.484	191.297
2017	21.087	972	180.058	200.173

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: INEC - Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo (ENEMDU), Dto. de Turismo y Cultura de Antonio Ante.

Año: 2013

**GRÁFICO #9**  
**PROYECCIÓN DE LA DEMANDA DEL CANTÓN ANTONIO ANTE**



Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

### 3.7. COMPETENCIA

Se ha tomado en cuenta como competencia directa del Complejo Recreacional y de Eventos Sociales, a todas las empresas que brindan los servicios como: cancha sintética de fútbol, restaurante, salón de eventos

sociales, juegos recreativos para niños, piscina, sauna, turco e hidromasaje, muchos de ellos solo ofertan uno o dos de estos servicios,

Para la obtención de la oferta histórica y actual del cantón Antonio Ante, se realizó entrevistas a tres empresas que brindan la mayoría de los servicios, los mismos que se plantea en el proyecto, con esta información se sabrá el número de clientes a satisfacer.

**CUADRO # 15**  
**COMPETENCIA DIRECTA**

EMPRESAS	UBICACIÓN	SERVICIOS QUE OFRECEN
Paila Tola	Panamericana, ciudad de Atuntaqui	♣ Restaurante ♣ Salón de Eventos Sociales ♣ Juegos para niños
Hotel Panamericano	Panamericana, ciudad de Atuntaqui	♣ Restaurante ♣ Piscinas ♣ Salón de Eventos Sociales ♣ Hospedaje
Complejo Recreacional Rummi Sissa	Barrio la Dolorosa de la ciudad de Andrade Marín	♣ Restaurante ♣ Piscinas ♣ Salón de Eventos Sociales ♣ Juegos para niños ♣ Cabañas para hospedaje

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Investigación de campo

Año: 2013

**Entrevistas** dirigidas a:

- **Paila Tola**, ubicada en la panamericana de la ciudad de Atuntaqui, entrevista realizada a la Srta. Jessica Gonzales – Cajera el 26 de junio del 2013 a las 14h31, funciona esta

empresa hace 17 años atrás, ofreciendo servicios de restaurante, salón de eventos sociales y juegos para niños, de año a año su crecimiento porcentual de clientes es del 20%.

- **Hotel Panamericano**, ubicado en la panamericana de la ciudad de Atuntaqui, entrevista realizada a la Sra. María de Fernández – Cajera el 26 de junio del 2013 a las 14h38, funciona esta empresa hace 5 años atrás, ofreciendo servicios de restaurante, piscinas, salón de eventos sociales y hospedaje, de año a año su crecimiento porcentual de clientes es del 30%.
- **Complejo Recreacional Rummi Sissa**, ubicado en la ciudad de Andrade Marín, entrevista realizada a la Srta. Susan Vinuesa -Administradora el 26 de junio del 2013 a las 14h56, funciona esta empresa hace 15 años atrás, ofreciendo servicios como: restaurante, piscinas, salón de eventos sociales, juegos para niños y cabañas para hospedaje, de año a año su crecimiento porcentual de clientes es del 10%.
- **Municipio de Antonio Ante**, ubicado en Atuntaqui, entrevista realizada al Ingeniero Mauricio Ayala Andrade - Jefe del Departamento de Turismo y Cultura del Municipio de Antonio Ante el 27 de junio del 2013 a las 14h35, quien ayudó con la información sobre el turismo dentro del cantón y con los trámites legales para obtener la Licencia Anual de Funcionamiento como servicio de turismo.

### **3.8. ANÁLISIS DE LA OFERTA**

La oferta de los servicios que se planea brindar en este proyecto, se encuentran posesionados en el mercado pero de manera individual unos y muy pocos de forma grupal.

Para esto se realizó una entrevista a las empresas más conocidas que brindan más de un servicio en el mismo lugar, por medio de la ayuda de la competencia se pudo obtener la siguiente información:

## **OFERTA HISTÓRICA**

La competencia directa del Complejo, ayudó por medio de la información brindada para de esta manera poder proyectar el número de clientes que satisfacen los de la competencia.

La tasa del 15% de incremento de un año a otro, se debe a que las personas entrevistadas, facilitaron el porcentaje de incremento de su empresa como: Paila Tola 10%, Hotel Panamericano 25%, Complejo Recreacional Rummi Sissa 10%, a estas cifras se les sumó y se dividió para tres empresas, quedando como resultado de incremento del 15%.

**CUADRO # 16**  
**PROYECCIÓN DE LA OFERTA HISTÓRICA**

<b>AÑOS</b>	<b>TASA</b>	<b>OFERTA HISTÓRICA</b>
<b>2010</b>	15%	29.100
<b>2011</b>	15%	33.465
<b>2012</b>	15%	38.485

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Investigación de campo

Año: 2013

## **OFERTA ACTUAL**

Entre las empresas entrevistadas, se pudo pronosticar la tasa de crecimiento de clientes año a año.

**CUADRO # 17**

### PROYECCIÓN DE LA OFERTA

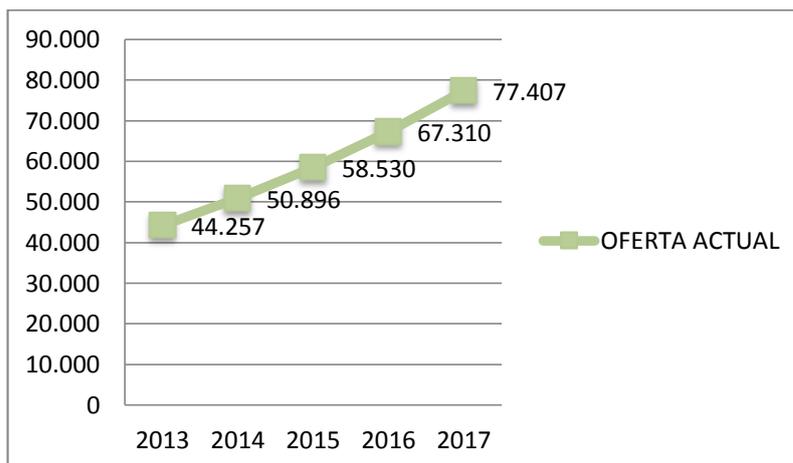
AÑOS	TASA	OFERTA ACTUAL
2013	15%	44.257
2014	15%	50.896
2015	15%	58.530
2016	15%	67.310
2017	15%	77.407

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Investigación de campo

Año: 2013

**GRÁFICO # 10**  
**PROYECCIÓN DE LA OFERTA ACTUAL**



Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Investigación de campo

Año: 2013

### BALANCE OFERTA – DEMANDA

Una vez obtenido los datos de la demanda y de la oferta, se procede a restar para saber cuál es la demanda a satisfacer.

De esta demanda a satisfacer, se proyectará diferentes tasas porcentuales dependiendo del servicio a brindarse, quedando de esta manera: para la cancha sintética de fútbol el 5%, salón de eventos sociales el 20%, restaurante el 8%, piscinas el 5% y para el área de los niños el 4%. Esto se lo verá en el capítulo v – estudio económico financiero, en la parte de la determinación de ingresos proyectados.

**CUADRO # 18**  
**BALANCE OFERTA-DEMANDA**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA A SATISFACER POTENCIAL</b>
<b>2013</b>	167.071	44.257	122.814
<b>2014</b>	174.766	50.896	123.870
<b>2015</b>	182.835	58.530	124.305
<b>2016</b>	191.297	67.310	123.987
<b>2017</b>	200.173	77.407	122.766

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

### **3.9. PROYECCIÓN DE PRECIOS**

- ♣ *CANCHA SINTÉTICA DE FÚTBOL.*- al aplicar las encuestas a la población manifestaron que ellos pagarían un valor de \$4.00 a \$6.00, precio que es demasiado bajo, por eso en el siguiente cuadro se observa los costos reales de la competencia, con esto se proyectaría el precio para el Complejo. Para ganar más clientela y claro con la excelente atención en el servicio, sería bueno poner el precio de \$20.00.

**CUADRO # 19**  
**ESTIMACIÓN BASADA EN EL MERCADO – CANCHA SINTÉTICA DE FÚTBOL**  
**POR HORA**

EMPRESA	UBICACIÓN	PRECIO POR HORA
Los Pinos (7 jugadores)	Atuntaqui	\$22,00
La Canchita (9 jugadores)	San José	\$27,00

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Investigación de campo

Año: 2013

- ♣ **SALÓN DE EVENTOS SOCIALES.**- en el Complejo se alquilará el salón de eventos sociales ya sea solo el lugar o con comida, viendo los precios de la competencia el arriendo solo del local será de \$200.00, pero si desean la otra opción sería el precio por persona o plato, eso dependerá del tipo de comida que escojan el precio iría de \$10.00 a \$15.00.

#### CUADRO # 20

##### ESTIMACIÓN BASADA EN EL MERCADO – SALÓN DE EVENTOS SOCIALES

EMPRESA	UBICACIÓN	PRECIO
Complejo Recreacional Rummi Sissa	Andrade Marín	Solo arriendo de local \$200,00 Por plato o persona \$15,00
Hotel Panamericano	Atuntaqui	Solo arriendo de local \$250,00 Por plato o persona \$12,00
Paila Tola	Atuntaqui	Solo arriendo de local \$200,00 Por plato o persona \$10,00

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Investigación de campo

Año: 2013

- ♣ **RESTAURANTE.**- como en todo restaurante existe comida variada, a lo que pida la clientela, por eso, en el Complejo se brindará almuerzos de lunes a viernes a \$2,50 y los fines de semana a \$3,50, lo que son platos típicos o a la carta van desde los \$5,00.

#### CUADRO # 21

##### ESTIMACIÓN BASADA EN EL MERCADO – RESTAURANTE

EMPRESA	UBICACIÓN	PRECIO
Complejo Recreacional Rummi Sissa	Andrade Marín	Solo a los huéspedes
Hotel Panamericano	Atuntaqui	Almuerzos \$3,00 y platos a la carta desde \$5,00
Paila Tola	Atuntaqui	Almuerzos a \$2,50 y platos a la carta desde \$4,00
Añoranzas	Atuntaqui	Almuerzos de lunes a sábado \$2,50 y los domingos \$3,00
La Casa de Marín	Andrade Marín	Almuerzos de lunes a viernes \$3,00 y los fines de semana \$4,00

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Investigación de campo

- ♣ *PISCINA, TURCO, SAUNA, HIDROMASAJE.*- sabiendo que la competencia tiene el mismo precio de entrada para la piscina, sería lógico que en el Complejo también se cobre lo mismo, adultos \$5,00 y niños \$3,00.

**CUADRO # 22**  
**ESTIMACIÓN BASADA EN EL MERCADO – PISCINA, TURCO, SAUNA,**  
**HIDROMASAJE**

EMPRESA	UBICACIÓN	PRECIO
Complejo Recreacional Rummi Sissa	Andrade Marín	Adultos \$5,00 y niños \$3,00
Hotel Panamericano	Atuntaqui	Adultos \$5,00 y niños \$3,00

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Investigación de campo

- ♣ *JUEGOS RECREATIVOS PARA NIÑOS.*- en este caso no existe ningún tipo de competencia, debido a que en todos los lugares claro que tienen un área para niños, pero en el caso del Complejo, plantea realizar un área cerrada con juegos nuevos como: toboganes, túneles que caigan a una piscina llena de pelotas y más juegos divertidos, hasta incluso existiría una persona encargada del cuidado

de los niños, y por brindar este servicio se cobrará \$1,00 por niño, sin límite de tiempo.

### **3.10. ANÁLISIS DE LA COMERCIALIZACIÓN**

Para lograr posesionar este proyecto al mercado y para dar a conocer a los habitantes del cantón Antonio Ante, turistas y demás personas acerca de los servicios que se ofertarán en el Complejo, es necesario realizar lo siguiente:

- ♣ Realizar publicidades al comienzo mediante:
  - Volantes y afiches donde se dé a conocer los diferentes servicios que se brinda en el Complejo,
  - Publicidad boca/boca,
  - Prensa escrita en los periódicos más destacados de la Provincia de Imbabura, en este caso en Diario El Norte,
  - Creación de un blog en internet,
  - Publicidad por medio del Departamento de Cultura y Turismo del cantón Antonio Ante
  - Redes sociales como twitter y facebook

Recuperándose poco a poco de la inversión, se realizará otro tipo de gastos para publicidades como:

- Cuñas en la radio más sintonizada de la provincia como EXA
- Spot publicitario por televisión

- ♣ Realizar promociones y descuentos por apertura del Complejo

### **3.11. ESTRATEGIAS DE MARKETING**

Para captar la atención y demanda de los habitantes del cantón Antonio Ante y de los turistas, se aplicará ciertas estrategias de marketing, así:

- ♣ Precios accesibles al demandar los diferentes servicios que se brindan en el Complejo.
- ♣ Descuentos y promociones por apertura del nuevo Complejo y en días festivos,
- ♣ Ofrecer servicios de calidad,
- ♣ Innovar mediante la implementación de un valor agregado en los diferentes servicios,
- ♣ Garantizar que la viabilidad al Complejo sea segura y cuente con una infraestructura adecuada,

### **3.12. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO**

- ♣ En el Cantón Antonio Ante debido a la afluencia de turismo que posee, existe una demanda potencial a satisfacer atractiva, lo que impulsa de manera positiva a la creación del Complejo Recreacional.
- ♣ Se observó que la competencia no satisface las expectativas de los clientes, debido a que no existe infraestructura y las instalaciones adecuadas para brindar varios servicios de distracción en un mismo lugar.
- ♣ Los precios que se toma en cuenta para los diversos servicios a brindar, son los de mercado, debido a que, en los resultados de las encuestas arrojó precios erróneos e inferiores a los del mercado.

## **CAPÍTULO IV**

### **3. ESTUDIO TÉCNICO**

#### **3.1. TAMAÑO DEL PROYECTO**

El Complejo Recreacional y de Eventos Sociales está enfocado en personas de todas las edades, ya que todos necesitan distraer la mente y divertirse sanamente, por este motivo en esta empresa se brindará 5 diferentes servicios para complacer a sus clientes, fomentando de alguna manera el turismo nacional y extranjero en el cantón Antonio Ante.

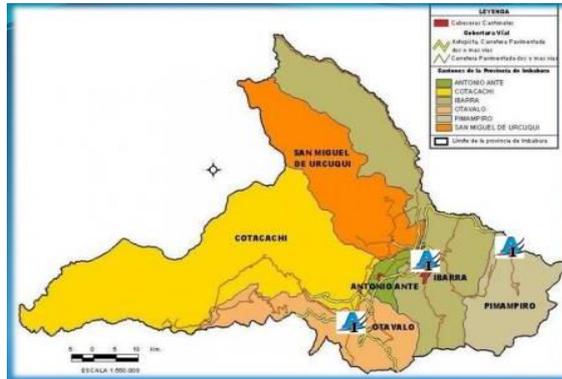
#### **3.2. LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO**

##### **MACRO LOCALIZACIÓN**

El proyecto se encuentra ubicado en la Provincia de Imbabura, Cantón Antonio Ante, cuya cabecera cantonal es la ciudad de Atuntaqui la cual está ubicada al Noroeste de Imbabura; la Provincia de Imbabura limita al Norte con Ibarra, al Sur con Otavalo, al Este con el Volcán Imbabura y al Oeste con Cotacachi y Urcuquí; su superficie es de 79 km<sup>2</sup>; altitud media de 2,360 msnm; clima templado; relieve de larga llanura en la base occidental del volcán Imbabura; posee dos idiomas como el español y el kichwa; sus grupos étnicos son el mestizo e indígena; su población es de 43.518 habitantes y utiliza la moneda dólar americano.

## GRÁFICO # 11

### MAPA DE LA PROVINCIA DE IMBABURA



Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Internet

Se escogió este cantón porque posee variedad de atractivos turísticos lo que atrae a muchos de los habitantes y al turismo nacional e internacional, entre ellos se puede destacar a la Fábrica Imbabura, Las Tolas, el Santuario de Nuestra Señora de Lourdes, el ferrocarril, el volcán Imbabura, las vertientes de agua, entre otros, también se encuentra la zona industrial textilera en la ciudad de Atuntaqui, las comidas típicas como el cuy en Chaltura, las fritadas de Atuntaqui, Andrade Marín y Natabuela.

## GRÁFICO # 12

### MAPA DEL CANTÓN ANTONIO ANTE



Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Internet

## MICRO - LOCALIZACIÓN

Se escogió realizar en la Parroquia de Andrade Marín, debido a que en este lugar se encuentra una diversidad de atractivos turísticos, mitos, leyendas, tradiciones y costumbres, más ahora con la creación del museo en la Fábrica Imbabura y con la restructuración del ferrocarril, lo cual beneficia en gran parte al crear este proyecto, también porque en este lugar está ubicado el terreno en la cual se construiría este Complejo, siendo este un lugar céntrico.

### GRÁFICO # 13 UBICACIÓN DEL COMPLEJO



Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Fuente: Mapa Satelital del Municipio de Antonio Ante  
Año: 2013

### 3.3. IDENTIFICACIÓN DE FACTORES

#### ♣ **Factores Físicos**

- Estudio Orográfico
- Estudio Climático
- Tipo de suelo para la construcción
- Riesgos Naturales

#### ♣ **Factores Ambientales**

- Manejo de Desechos
- Aguas Residuales
- Contaminación de Ruido
- Contaminación de Olor
- Contaminación Visual

♣ **Factores Comerciales**

- Posición Estratégica
- Flujos de Personas
- Seguridad
- Disponibilidad de Espacio Físico
- Accesibilidad
- Vías de Comunicación
- Servicios Básicos
- Servicio de Apoyo
- Servicio de Transporte
- Disponibilidad de Materia Prima
- Disponibilidad de Mano de Obra Cualificada

♣ **Factores Sociales**

- Apoyo de la Comunidad
- Generación de Empleo Directo e Indirecto

♣ **Factores Legales**

- Ordenanza Municipal
- Patente municipal
- Patente comercial
- RUC

## VALUACIÓN DE FACTORES

**CUADRO # 23**  
**VALUACIÓN DE FACTORES**

<b>NIVEL</b>	<b>VALOR NUMÉRICO</b>
<b>Excelente</b>	10
<b>Muy Bueno</b>	
Alto	9
Bajo	8
<b>Bueno</b>	
Alto	7
Bajo	6
<b>Regular</b>	
Alto	5
Bajo	4
<b>Malo</b>	
Alto	3
Bajo	2
<b>Pésimo</b>	1

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

### **SELECCIÓN DE LUGARES**

- ♣ Ciudad de Atuntaqui
- ♣ Ciudad de Andrade Marín
- ♣ Ciudad de Chaltura

## MATRIZ DE FACTORES – VALORES PROMEDIO DE CONSENSO

CUADRO # 24  
MATRIZ DE FACTORES

FACTORES	Atuntaqui	Andrade Marín	Chaltura
<b>♣ Factores Físicos</b>			
○ Estudio Orográfico	8	9	7
○ Estudio Climático	8	8	8
○ Tipo de suelo para la construcción	8	8	8
○ Riesgos Naturales	7	5	7
<b>TOTAL:</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>30</b>
<b>♣ Factores Ambientales</b>			
○ Manejo de Desechos	9	9	9
○ Aguas Residuales	6	8	8
○ Contaminación del Ruido	6	8	8
○ Contaminación por Olor	8	8	8
○ Contaminación Visual	6	8	8
<b>TOTAL:</b>	<b>35</b>	<b>41</b>	<b>41</b>
<b>♣ Factores Comerciales</b>			
○ Posición Estratégica	9	10	6
○ Flujo de Personas	10	8	6
○ Seguridad	9	9	9
○ Disponibilidad de Espacio Físico	5	10	7
○ Accesibilidad	8	8	8
○ Vías de Comunicación	8	8	8
○ Servicios Básicos	9	9	9
○ Servicio de Apoyo	9	8	8
○ Servicio de Transporte	8	8	8
○ Disponibilidad de MP	8	8	6
○ Disponibilidad de MO Cualificada	8	8	6
<b>TOTAL:</b>	<b>91</b>	<b>94</b>	<b>81</b>
<b>♣ Factores Sociales</b>			
○ Apoyo de la Comunidad	9	9	8
○ Generación de Empleo Directo o Indirecto	9	7	6
<b>TOTAL:</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	<b>14</b>
<b>♣ Factores Legales</b>			
○ Ordenanzas Municipales	8	8	8
○ Patente Municipal	8	8	8
○ Patente Comercial	8	8	8
○ RUC	9	9	9
<b>TOTAL:</b>	<b>33</b>	<b>33</b>	<b>33</b>
<b>TOTAL FACTORES:</b>	<b>208</b>	<b>214</b>	<b>199</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

## MATRIZ DE FACTORES PONDERADOS

Los porcentajes que se les asigna a los factores son de acuerdo a las dificultades y los puntos importantes para la realización del proyecto, esta explicación está en el siguiente cuadro:

**CUADRO # 25**  
**ASIGNACIÓN DE PORCENTAJES DE PONDERACIÓN**

<b>FACTOR</b>	<b>PORCENTAJE</b>
<i>Factores Físicos</i>	30%
<i>Factores Ambientales</i>	20%
<i>Factores Comerciales</i>	35%
<i>Factores Sociales</i>	10%
<i>Factores Legales</i>	5%
<b>TOTAL:</b>	100%

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

**CUADRO # 26**  
**MATRIZ PONDERADA**

<b>FACTORES</b>	<b>PONDERACIÓN</b>	<b>Atuntaqui</b>	<b>Andrade Marín</b>	<b>Chaltura</b>
<b>♣ Factores Físicos</b>	<b>30%</b>			
○ Estudio Orográfico	10%	0.80	0.90	0.70
○ Estudio Climático	5%	0.40	0.40	0.40
○ Tipo de suelo para la construcción	10%	0.80	0.80	0.80
○ Riesgos Naturales	5%	0.35	0.25	0.35
<b>TOTAL:</b>		<b>2.35</b>	<b>2.35</b>	<b>2.25</b>
<b>♣ Factores Ambientales</b>	<b>20%</b>			
○ Manejo de Desechos	6%	0.54	0.54	0.54
○ Aguas Residuales	3%	0.18	0.24	0.24
○ Contaminación del Ruido	4%	0.24	0.32	0.32
○ Contaminación por Olor	4%	0.32	0.32	0.32
○ Contaminación Visual	3%	0.18	0.24	0.24
<b>TOTAL:</b>		<b>1.46</b>	<b>1.66</b>	<b>1.66</b>
<b>♣ Factores Comerciales</b>	<b>35%</b>			
○ Posición Estratégica	6%	0.54	0.60	0.36
○ Flujo de Personas	2%	0.20	0.16	0.12
○ Seguridad	3%	0.27	0.27	0.27
○ Disponibilidad de Espacio Físico	3%	0.15	0.30	0.21
○ Accesibilidad	2%	0.16	0.16	0.16
○ Vías de Comunicación	2%	0.16	0.16	0.16
○ Servicios Básicos	4%	0.36	0.36	0.36
○ Servicio de Apoyo	3%	0.27	0.24	0.24
○ Servicio de Transporte	2%	0.16	0.16	0.16
○ Disponibilidad de MP	4%	0.32	0.32	0.24
○ Disponibilidad de MO Cualificada	4%	0.32	0.32	0.24
<b>TOTAL:</b>		<b>2.91</b>	<b>3.05</b>	<b>2.52</b>
<b>♣ Factores Sociales</b>	<b>10%</b>			
○ Apoyo de la Comunidad	7%	0.63	0.63	0.56
○ Generación de Empleo Directo o Indirecto	3%	0.27	0.21	0.18
<b>TOTAL:</b>		<b>0.90</b>	<b>0.84</b>	<b>0.74</b>
<b>♣ Factores Legales</b>	<b>5%</b>			
○ Ordenanzas Municipales	1%	0.08	0.08	0.08
○ Patente Municipal	1%	0.08	0.08	0.08
○ Patente Comercial	2%	0.16	0.16	0.16
○ RUC	1%	0.09	0.09	0.09
<b>TOTAL:</b>		<b>0.41</b>	<b>0.41</b>	<b>0.41</b>
<b>TOTAL FACTORES:</b>		<b>8.03</b>	<b>8.31</b>	<b>7.58</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

Según la macro localización y luego de que se realice los respectivos cálculos en la matriz de factores y en la ponderada, se ha determinado que el lugar factible para la ubicación del Complejo Recreacional y de Eventos Sociales es en la ciudad de Andrade Marín

Como inversionista he decidido aceptar y construir dicho Complejo en el mismo lugar, ubicado en la calle Ignacio Peñaherrera entre las calles General Enríquez y Cristóbal Colón, este sector es beneficioso ya que cuenta con acceso de transporte, vías de rápido acceso y cuenta con distintos centros de apoyo cercanos.

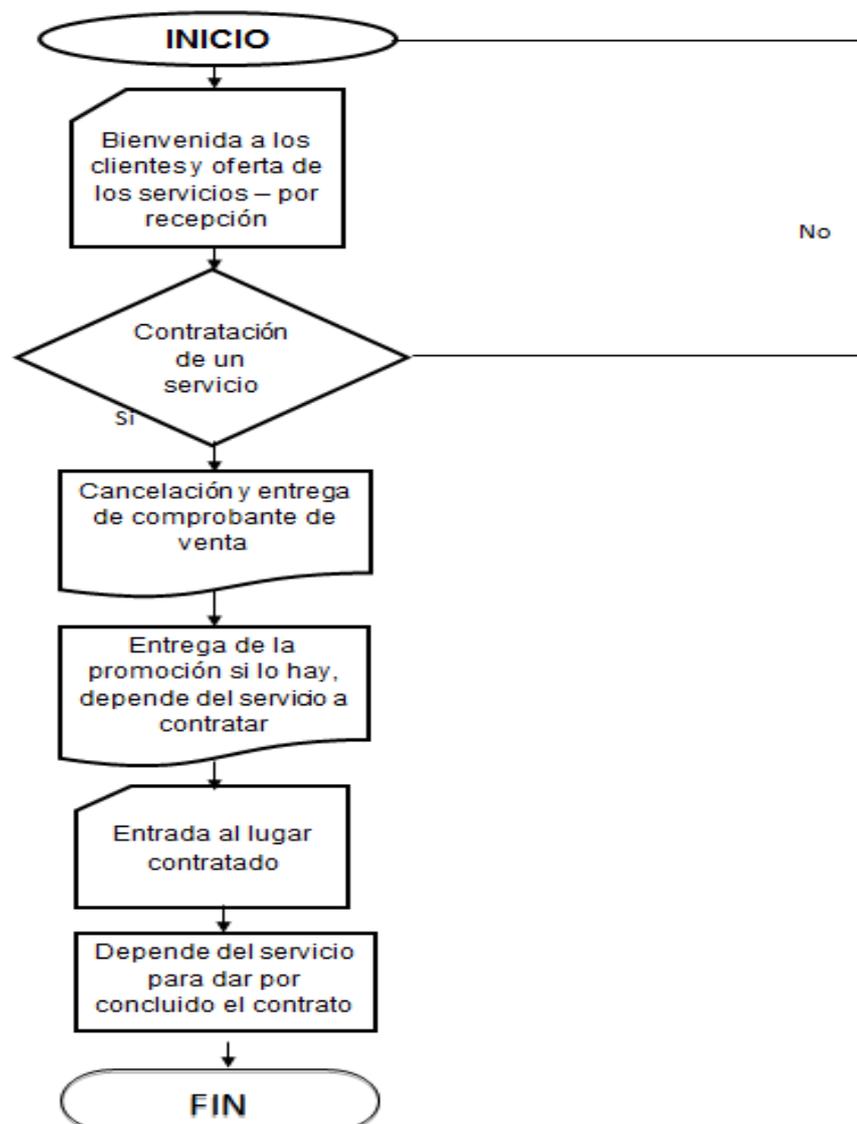
### **3.4. INGENIERÍA DEL PROYECTO**

Para determinar la ingeniería del proyecto se utilizará el respectivo proceso en el servicio, la tecnología a implementar en el Complejo, la maquinaria y el equipo que se destinará para el proyecto y las obras civiles o áreas que se tiene proyectado en el Complejo.

### **PROCESO DEL SERVICIO - OPERACIÓN DEL PROYECTO**

- ♣ Las personas que lleguen al Complejo serán recibidos por un recepcionista, quien les indicará los servicios que prestan y el lugar en donde se encuentra ubicado, aquí se receptorá la cancelación por el alquiler de la cancha sintética, la piscina y por los juegos recreativos para los niños, y se le entregará su respectivo comprobante de venta,
  
- ♣ Para lo que se refiere al salón de eventos sociales se realizará con anterioridad un contrato y para el restaurante se cancelará en el mismo lugar,

- ♣ En el lugar del servicio a brindar se encontrará un guardia a quien se le entregará el comprobante de venta para poder utilizar las instalaciones,
- ♣ Una vez ya satisfecho por el servicio brindado, el cliente saldrá de las instalaciones.



## FLUJOGRAMA DE BLOQUES DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO

En este caso solo se proyectará uno de los servicios a brindar dentro del Complejo Recreacional y de Eventos Sociales, como es el alquiler de la cancha sintética de fútbol.



## FLUJOGRAMA DE PROCESOS

ACTIVIDADES	TIEMPO PREVISTO
Entrada de los clientes al Complejo	5 minutos
Bienvenida y oferta de los servicios por recepción	5 minutos
Contratación de un servicio	5 minutos
Cancelación y entrega de comprobante de venta	10 minutos
Entrega de la promoción si lo hay, depende del servicio a contratar	5 minutos
Entrada al lugar contratado	10 minutos
Depende del servicio para dar por concluido el contrato	5 minutos

## TECNOLOGÍA

El Complejo contará con una tecnología mejorada en sus instalaciones como el acceso a internet Wi Fi para aquellas personas que les gusta estar en contacto con sus amigos.

## MAQUINARIA Y EQUIPO

Se dará a conocer en forma detallada cuantos implementos o maquinarias se empleará en cada servicio a brindar, dentro del Complejo Recreacional y de Eventos Sociales

### ♣ RECEPCIÓN

**CUADRO # 27**  
**MAQUINARIA Y EQUIPO PARA OFICINA**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>	
Computador	1
Impresora multifuncional	1
<b>MATERIALES Y SUMINISTROS DE OFICINA</b>	
Fax	1
Cámaras de seguridad	1
Máquina registradora	1
Papel	1 resma
Carpetas	5
Lápiz	2
Esferos	3
Resaltadores	2
Clips	1 caja
Grapas	1 caja
Perforadora	1
Tinta para la impresora negro	1
Tinta para la impresora color	1
Hojas perforadas	50
Bombonera	1
Florero	1
Basurero	1
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	
Televisión	1

Radio	1
Teléfono	1
Archivador	2
Escritorio metálico	1
Sillas giratorias	1
Sillas	10
Extintor de incendios	1

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Internet – compras públicas

Año: 2013

## ♣ SALÓN DE EVENTOS

### CUADRO # 28

#### MAQUINARIA Y EQUIPO PARA SALÓN DE EVENTOS

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>	
Laptop	1
Proyector	1
<b>MATERIALES Y SUMINISTROS</b>	
Cámaras de seguridad	1
Basurero	2
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	
Mesas redondas para 10 personas	25
Mesa larga rectangular	5
Mesa de postre o pastel	2
Lámparas	5
Sillas	250
Cortinas	3
Manteles para mesas	32
Extintor de incendios	1
Mini componente	1
Plasma	1
Teléfono	1
<b>EQUIPO DE BAÑO</b>	
Baños	2
Toallas	4
Espejo	3
Basurero	2
Kit de baño	2
<b>MATERIALES Y SUMINISTROS DE LIMPIEZA</b>	
Trapeador	1
Escoba	1

Cepillo de baño	2
Desinfectantes	4
Balde	1

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Internet – compras públicas

Año: 2013

♣ RESTAURANTE

**CUADRO # 29**

**MAQUINARIA Y EQUIPO PARA RESTAURANTE**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>
<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>	
Computador	1
Impresora multifuncional	1
<b>MATERIALES Y SUMINISTROS</b>	
Cámaras de seguridad	1
Máquina registradora	1
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	
Juego de booths para restaurante	30
Juego de Vajilla de 8 puestos	15
Juego de Cubiertos (12 personas)	10
Juego de 6 vasos y jarra de vidrio	20
Juego 6 copas	20
Self service mesas restaurante	1
Juego de 14 cuchillos	2
Cocina Industrial 4 quemadores	2
Refrigeradora	1
Licuadora	1
Juego de 5 recipientes plásticos	2
Juego de 7 piezas de ollas	3
Olla industrial	4
Batidora	1
Microondas	1
Horno	1
Extintor de incendios	1
Plasma	1
Mini componente	1
DVD	1
<b>EQUIPO DE BAÑO</b>	
Baños	2
Toallas	4
Espejo	3
Basurero	2
Kit de baño	2
<b>MATERIALES Y SUMINISTROS DE LIMPIEZA</b>	
Trapeador	1
Escoba	1
Cepillo de baño	2

Desinfectantes	4
Balde	1

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Internet – compras públicas

Año: 2013

♣ PISCINAS, SAUNA, TURCO, HIDROMASAJE

**CUADRO # 30**  
**MAQUINARIA Y EQUIPO PARA PISCINAS**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
<b>MATERIALES Y SUMINISTROS</b>	
Cámaras de seguridad	1
Basureros	2
Adornos	10
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>	
Juego de sillas y mesa para piscinas	6
Sombrillas	6
Equipo de sauna	1
Equipo de hidromasaje	1
Equipo de turco	1
<b>EQUIPO DE BAÑO</b>	
Baños	2
Toallas	4
Espejo	3
Basurero	2
Kit de baño	2
<b>MATERIALES Y SUMINISTROS DE LIMPIEZA</b>	
Trapeador	1
Escoba	1
Cepillo de baño	2
Desinfectantes	4
Balde	1

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Internet – compras públicas

Año: 2013

♣ CANCHA SINTÉTICA DE FÚTBOL

**CUADRO # 31**

**MAQUINARIA Y EQUIPO DE CANCHA SINTÉTICA**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
<b>MATERIALES Y SUMINISTROS</b>	
Cámaras de seguridad	1
Césped sintético	1

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Internet – compras públicas

Año: 2013

♣ JUEGOS RECREATIVOS PARA NIÑOS

**CUADRO # 32**

**MAQUINARIA Y EQUIPO DE JUEGOS PARA NIÑOS**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
<b>MATERIALES Y SUMINISTROS</b>	
Cámaras de seguridad	1
Juegos recreativos	5

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Internet – compras públicas

Año: 2013

## OBRAS CIVILES

El Complejo Recreacional y de Eventos Sociales adapta una infraestructura adecuada, con espacios verdes para que los turistas tanto nacionales como extranjeros, obtengan ese confort que tanto esperan; también se ha tomado en cuenta que las personas de todas las edades ya sean niños, adultos o mayores, necesitan distraerse y divertirse por lo cual se brindará 5 servicios los mismos que contarán con cámaras de seguridad.

♣ ÁREA ADMINISTRATIVA

Esta área estará ubicada en la entrada del Complejo, contará con una recepcionista - cajera quien se encargará de dar la bienvenida a las personas y de recaudar las entradas para los servicios de piscina y cancha sintética de fútbol, a continuación estarán dos oficinas en forma de cubículos que serán ocupados por el Administrador(a) - Gerente y Contador(a) quienes con su audacia, profesionalismo y experiencia, conseguirán mejores beneficios para el Complejo.

#### ♣ SALÓN DE EVENTOS

Este salón poseerá el espacio necesario para cualquier tipo de eventos sociales, su capacidad será de 250 personas, cuenta con un plasma, un proyector y un mini componente; para este tipo de servicio se deberá contratar con anticipación.

#### ♣ PISCINA, SAUNA, TURCO E HIDROMASAJE

Tendrá una piscina de agua fría y otra de agua caliente con diseños exclusivos, al centro de las dos piscinas estará ubicado un bar donde se expenderá comida chatarra, jugos, batidos y cocteles, a un lado estará lo que es el sauna, turco y el hidromasaje, al otro lado estarán ubicados los baños y vestidores públicos; sus alrededores serán espacios verdes donde habrá mesas con sombrilla y sillas para su descanso y relajación.

#### ♣ RESTAURANTE

El diseño del restaurante será elegante, aquí se brindará comidas típicas de la región y a la carta; habrá un chef a cargo de la cocina con 2 ayudantes y un cajero(a), habrá un plasma, mini componente y DVD para entretenimiento de los clientes.

#### ♣ CANCHA SINTÉTICA DE FÚTBOL

Las medidas para la construcción de la cancha sintética de fútbol será de 20 metros de ancho por 40 metros de largo, tendrá su respectivo alumbrado y lineamientos.

#### ♣ JUEGOS RECREATIVOS PARA NIÑOS

El diseño a implementarse será como una casita llena de juguetes, en donde tendrán túneles que caerán a una piscina llena de pelotitas, pasamanos, sube y baja, un espacio de pintura y juegos didácticos, todo nuevo para los niños.

### 3.5. PRESUPUESTO TÉCNICO

A continuación se presente las inversiones que se realizará para la construcción de dicho proyecto:

**CUADRO # 33**  
**INVERSIÓN TOTAL**

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Inversión Fija	\$ 475.282,50	87,05%
Capital de Trabajo	\$ 70.711,80	12,95%
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$ 545.994,30</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

A continuación se detalla los rubros en los que han sido incurridos para la Inversión Fija y para el Capital de Trabajo

#### INVERSIONES FIJAS

Para la realización de este Complejo Recreacional y de Eventos Sociales cuenta con un terreno propio de 3000 m<sup>2</sup>, en lo que sí se invertiría es la construcción y decoración del Complejo así:

**CUADRO # 34**  
**INVERSIÓN FIJA**

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>TERRENO Y CONSTRUCCIÓN</b>			
Terreno	3000	\$ 40,00	\$ 120.000,00
Infraestructura	1	\$ 300.000,00	\$ 300.000,00
<b>TOTAL:</b>			<b>\$ 420.000,00</b>
<b>EQUIPO DE COMPUTACIÓN</b>			
Computador	2	\$ 1.800,00	\$ 3.600,00
Laptop	1	\$ 800,00	\$ 800,00
Proyector	1	\$ 1.500,00	\$ 1.500,00
Cámaras de seguridad	5	\$ 700,00	\$ 3.500,00
<b>TOTAL:</b>			<b>\$ 9.400,00</b>
<b>EQUIPO DE OFICINA</b>			
Fax	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Máquina registradora	2	\$ 650,00	\$ 1.300,00
<b>TOTAL:</b>			<b>\$ 1.450,00</b>
<b>MUEBLES Y ENSERES</b>			
Plasma	2	\$ 1.250,00	\$ 2.500,00
Mini componente	2	\$ 1.750,00	\$ 3.500,00
Teléfono	4	\$ 100,00	\$ 400,00
DVD	1	\$ 120,00	\$ 120,00
Dispensador de agua	2	\$ 69,00	\$ 138,00
Extintor de incendios	5	\$ 80,00	\$ 400,00
Archivador metálico	2	\$ 160,00	\$ 320,00

Escritorio recepcionista	1	\$ 320,00	\$ 320,00
Escritorio metálico	3	\$ 165,00	\$ 495,00
Sillas giratorias	6	\$ 70,00	\$ 420,00
Sillas	250	\$ 20,00	\$ 5.000,00
Sillas para niños	20	\$ 15,00	\$ 300,00
Mesas redondas para 10 personas	25	\$ 230,00	\$ 5.750,00
Mesa de postre o pastel	2	\$ 70,00	\$ 140,00
Mesas largas rectangulares	5	\$ 250,00	\$ 1.250,00
Self service mesas restaurante	1	\$ 450,00	\$ 450,00
Juego de sillas y mesa para piscinas	6	\$ 100,00	\$ 600,00
Juego de booths para restaurante	30	\$ 130,00	\$ 3.900,00
Lámparas	10	\$ 58,00	\$ 580,00
Cortinas	6	\$ 80,00	\$ 480,00
Manteles para mesas	32	\$ 25,00	\$ 800,00
Juego de Vajilla de 8 puestos	40	\$ 60,00	\$ 2.400,00
Juego de Cubiertos (12 personas)	25	\$ 115,00	\$ 2.875,00
Juego de 6 vasos y jarra de vidrio	50	\$ 15,00	\$ 750,00
Juego 6 copas	50	\$ 15,00	\$ 750,00
Juego de 14 cuchillos	2	\$ 44,00	\$ 88,00
Cocina Industrial 4 quemadores	2	\$ 350,00	\$ 700,00
Refrigeradora	1	\$ 1.100,00	\$ 1.100,00
Licuada	1	\$ 89,00	\$ 89,00
Juego de 7 piezas de ollas	3	\$ 64,50	\$ 193,50
Olla industrial	4	\$ 105,00	\$ 420,00
Batidora	1	\$ 40,00	\$ 40,00
Microondas	1	\$ 150,00	\$ 150,00
Horno	1	\$ 180,00	\$ 180,00
Juego de 5 recipientes plásticos	2	\$ 42,00	\$ 84,00
Equipo de sauna	1	\$ 1.000,00	\$ 1.000,00

Equipo de hidromasaje	1	\$ 750,00	\$ 750,00
Equipo de turco	1	\$ 700,00	\$ 700,00
Juegos recreativos para los niños	5	\$ 600,00	\$ 3.000,00
<b>TOTAL:</b>			<b>\$ 43.132,50</b>
<b>EQUIPO DE BAÑO</b>			
Baños	6	\$ 150,00	\$ 900,00
Juego de 4 toallas	3	\$ 30,00	\$ 90,00
Espejo	9	\$ 25,00	\$ 225,00
Kit de baño	6	\$ 10,00	\$ 60,00
<b>TOTAL:</b>			<b>\$ 1.275,00</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
Internet	1	\$ 25,00	\$ 25,00
<b>TOTAL:</b>			<b>\$ 25,00</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN FIJA</b>			<b>\$ 475.282,50</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

## CAPITAL DE TRABAJO

Aquí se tiene los suministros de oficina y de limpieza, el talento humano que laborará en las diferentes áreas del Complejo, es decir, todos los gastos que sean variables dentro de la empresa, en este caso se pronosticará para tres meses, los cuales no se recibirá ningún tipo de rentabilidad.

**CUADRO # 35**  
**CAPITAL DE TRABAJO**

DESCRIPCIÓN	UNIDADES (3 meses)	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>MATERIALES Y SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
Papel (resma)	1	\$ 4,50	\$ 4,50
Carpetas	5	\$ 0,50	\$ 2,50
Lápiz	2	\$ 0,25	\$ 0,50
Esferos	3	\$ 0,35	\$ 1,05
Resaltadores	2	\$ 0,80	\$ 1,60
Clips (caja)	1	\$ 0,30	\$ 0,30
Grapadora	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Perforadora	1	\$ 4,00	\$ 4,00
Tinta para la impresora negro	1	\$ 25,00	\$ 25,00
Tinta para la impresora color	1	\$ 30,00	\$ 30,00
Hojas perforadas	1	\$ 0,50	\$ 0,50
Bombonera	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Florero	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Basurero	4	\$ 6,50	\$ 26,00
Juegos de Candelabros	10	\$ 80,00	\$ 800,00
<b>TOTAL:</b>			<b>\$ 910,95</b>
<b>MATERIALES Y SUMINISTROS DE LIMPIEZA</b>			
Trapeador	3	\$ 1,50	\$ 4,50
Escoba	3	\$ 2,00	\$ 6,00
Cepillo de baño	3	\$ 1,50	\$ 4,50
Desinfectantes	6	\$ 3,00	\$ 18,00
Ambientales	12	\$ 3,00	\$ 36,00
Balde	3	\$ 1,00	\$ 3,00
<b>TOTAL:</b>			<b>\$ 72,00</b>
<b>GASTOS DE ADMINISTRACIÓN</b>			
Agua	3	\$ 35,00	\$ 105,00

Luz	3	\$ 90,00	\$ 270,00
Teléfono	3	\$ 40,00	\$ 120,00
<b>TOTAL:</b>			<b>\$ 495,00</b>
<b>ALIMENTOS DE PREPARACIÓN</b>			
Legumbres	3	\$ 150,00	\$ 450,00
Hortalizas	3	\$ 150,00	\$ 450,00
Carnes	3	\$ 380,00	\$ 1.140,00
Condimentos	3	\$ 60,00	\$ 180,00
<b>TOTAL:</b>			<b>\$ 2.220,00</b>
<b>TALENTO HUMANO</b>			
<b>ADMINISTRATIVO</b>			
Gerente/Administrador	3	\$ 800,00	\$ 2.400,00
Contador	3	\$ 600,00	\$ 1.800,00
Secretaria	3	\$ 350,00	\$ 1.050,00
<b>OPERATIVO</b>			
Chef	3	\$ 500,00	\$ 1.500,00
Ayudantes de Cocina	3	\$ 340,00	\$ 1.020,00
Servicio de Limpieza y Mantenimiento	3	\$ 340,00	\$ 1.020,00
Meseros	3	\$ 340,00	\$ 1.020,00
<b>APOYO</b>			
Guardias de Seguridad (matutino)	3	\$ 350,00	\$ 1.050,00
Guardias de Seguridad (nocturno)	3	\$ 350,00	\$ 1.050,00
Cajero(a)	3	\$ 350,00	\$ 1.050,00
Encargado del cuidado de los niños	3	\$ 340,00	\$ 1.020,00
<b>TOTAL:</b>			<b>\$ 13.980,00</b>
<b>TOTAL CAPITAL DE TRABAJO</b>			
			<b>\$ 17.677,95</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

## FINANCIAMIENTO

El mecanismo a implementar para el financiamiento del proyecto es el 40% propio y el 60% restante será financiado por el Banco Nacional de Fomento.

**CUADRO # 36**  
**FINANCIAMIENTO**

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE
Inversión financiada	\$ 325.000,00	60%
Inversión propia	\$ 219.519,30	40%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 544.519,30</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

El financiamiento respectivo se realizará en el Banco Nacional de Fomento, con una tasa de interés activa del 15% como crédito comercial y servicios, a un plazo de 5 años y con una tasa de interés pasiva del 6.50% por un monto mayor a \$100.000,00.

Para poder establecernos dentro del medio, como es un proyecto grande el Banco Nacional de Fomento otorgará 6 meses de gracia para el pago de capital, solo se cobrará los intereses, es decir, como se paga de forma trimestral quedarían 2 cuotas de gracia.

## INVERSIONES DIFERIDAS

Como inversión diferida se encuentran los gastos de constitución, es decir, los gastos que se incurren para el funcionamiento legal de la empresa, como estos gastos representan menos del 1%, se lo tomará en cuenta como gastos de constitución.

Los costos siguientes fueron brindados por los funcionarios del Municipio de Antonio Ante, Bomberos, Ministerio de Salud Pública.

**CUADRO # 37**  
**INVERSIÓN DIFERIDA**

DESCRIPCIÓN	UNIDADES	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b>			
Patente	1	\$ 368,60	\$ 368,60
Permiso de los Bomberos	1	\$ 5,00	\$ 5,00
Permiso del Ministerio de Salud	1	\$ 10,00	\$ 5,00
Permiso de Funcionamiento	1	\$ 15,00	\$ 15,00
Imprevistos		\$ 385,00	\$ 385,00
Certificado de Turismo	1	\$ 10,00	\$ 10,00
<i>TOTAL:</i>			<b>\$ 788,60</b>
<b>TOTAL INVERSIÓN DIFERIDA</b>			<b>\$ 788,60</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

## CAPÍTULO V

### 4. ESTUDIO ECONÓMICO – FINANCIERO

#### 4.1. ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL

El estado de situación inicial del complejo es:

**CUADRO # 38**  
**ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL**

ACTIVOS		PASIVOS	
<b>INVERSIÓN FIJA</b>			
Terreno	\$ 120.000,00		
Infraestructura	\$ 300.000,00	Deuda a Largo Plazo	\$325.000,00
Equipo de Computación	\$ 9.400,00	<b>Total</b>	<b>\$325.000,00</b>
Muebles y Enseres	\$ 44.407,50		
<b>Total</b>	<b>\$ 473.807,50</b>	<b>PATRIMONIO</b>	
		Inversión Propia	\$219.519,30
<b>INVERSIÓN VARIABLE</b>		<b>Total</b>	<b>\$219.519,30</b>
Capital de Trabajo	\$70.711,80		
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$544.519,30</b>	<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>\$544.519,30</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

#### 5.2. DETERMINACIÓN DE INGRESOS PROYECTADOS

Para realizar la proyección de ingresos, el Complejo tomó diferentes tasas porcentuales según el servicio a brindar, este porcentaje se calcula de la demanda a satisfacer, que fue proyectada anteriormente.

Los porcentajes a proyectar fueron tomados según la afluencia de la competencia y a la capacidad de poder satisfacer estos servicios a las personas.

Para la cancha sintética de fútbol se tomó el 5% de la demanda a satisfacer, para el salón de eventos el 20%, restaurante el 8%, para la piscina, turco, sauna, hidromasaje el 3% para adultos y el 2% para niños, por último para los juegos recreativos para los niños se proyecta el 4%.

**CUADRO # 39**  
**PROYECCIÓN DE INGRESOS – CANCHA SINTÉTICA DE FÚTBOL**

<b>AÑO</b>	<b>PARTICIPANTES</b>	<b>DEMANDA 5%</b>	<b>DEMANDA DIVIDIDO PARA 7 JUGADORES</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2013</b>	122.814	6.141	877	\$ 20,00	\$ 17.544,86
<b>2014</b>	123.870	6.194	885	\$ 20,76	\$ 18.371,69
<b>2015</b>	124.304	6.215	888	\$ 21,56	\$ 19.140,32
<b>2016</b>	123.987	6.199	886	\$ 22,38	\$ 19.820,80
<b>2017</b>	122.766	6.138	877	\$ 23,24	\$ 20.375,31

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

**CUADRO # 40**  
**PROYECCIÓN DE INGRESOS – SALÓN DE EVENTOS SOCIALES**

<b>AÑO</b>	<b>PARTICIPANTES</b>	<b>DEMANDA 20%</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2013</b>	122.814	24563	\$ 13,00	\$ 319.316,40
<b>2014</b>	123.870	24774	\$ 13,50	\$ 334.364,77
<b>2015</b>	124.304	24861	\$ 14,01	\$ 348.353,76
<b>2016</b>	123.987	24797	\$ 14,55	\$ 360.790,69
<b>2017</b>	122.766	24553	\$ 15,10	\$ 370.830,59

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

**CUADRO # 41**  
**PROYECCIÓN DE INGRESOS – RESTAURANTE**

<b>AÑO</b>	<b>PARTICIPANTES</b>	<b>DEMANDA 8%</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2013</b>	122.814	9.825,12	\$ 4,00	\$ 39.300,48
<b>2014</b>	123.870	9.909,60	\$ 4,15	\$ 41.152,59
<b>2015</b>	124.304	9.944,32	\$ 4,31	\$ 42.874,31
<b>2016</b>	123.987	9.918,96	\$ 4,48	\$ 44.405,01
<b>2017</b>	122.766	9.821,28	\$ 4,65	\$ 45.640,69

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

**CUADRO # 42**  
**PROYECCIÓN DE INGRESOS – JUEGOS RECREATIVOS PARA NIÑOS**

<b>AÑO</b>	<b>PARTICIPANTES</b>	<b>DEMANDA 4%</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2013</b>	122.814	4.913	\$ 1,00	\$ 4.913
<b>2014</b>	123.870	4.955	\$ 1,04	\$ 5.144
<b>2015</b>	124.304	4.972	\$ 1,08	\$ 5.359
<b>2016</b>	123.987	4.959	\$ 1,12	\$ 5.551
<b>2017</b>	122.766	4.911	\$ 1,16	\$ 5.705

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

**CUADRO # 43**  
**PROYECCIÓN DE INGRESOS – PISCINAS**

<b>AÑO</b>	<b>PARTICIPANTES</b>	<b>DEMANDA ADULTOS 3%</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>	<b>DEMANDA NIÑOS 2%</b>	<b>PRECIO</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2013</b>	122.814	3.684	\$ 5,00	\$18.422,10	2.456	\$ 3,00	\$7.368,84
<b>2014</b>	123.870	3.716	\$ 5,19	\$19.290,28	2.477	\$ 3,11	\$7.716,11
<b>2015</b>	124.304	3.729	\$ 5,39	\$20.097,33	2.486	\$ 3,23	\$8.038,93
<b>2016</b>	123.987	3.720	\$ 5,60	\$20.814,85	2.480	\$ 3,36	\$8.325,94
<b>2017</b>	122.766	3.683	\$ 5,81	\$21.394,07	2.455	\$ 3,49	\$8.557,63

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

**CUADRO # 44**  
**TOTAL DE PROYECCIÓN DE INGRESOS**

<b>AÑO</b>	<b>CANCHA SINTÈTICA</b>	<b>SALÓN DE EVENTOS</b>	<b>RESTAURANTE</b>	<b>PISCINA</b>	<b>JUEGOS</b>	<b>TOTAL</b>
<b>2013</b>	\$ 17.544,86	\$ 319.316,40	\$ 39.300,48	\$ 25.790,94	\$ 4.912,56	\$ 406.865,24
<b>2014</b>	\$ 18.371,69	\$ 334.364,77	\$ 41.152,59	\$ 27.006,39	\$ 5.144,07	\$ 426.039,51
<b>2015</b>	\$ 19.140,32	\$ 348.353,76	\$ 42.874,31	\$ 28.136,27	\$ 5.359,29	\$ 443.863,95
<b>2016</b>	\$ 19.820,80	\$ 360.790,69	\$ 44.405,01	\$ 29.140,79	\$ 5.550,63	\$ 459.707,92
<b>2017</b>	\$ 20.375,31	\$ 370.830,59	\$ 45.640,69	\$ 29.951,70	\$ 5.705,09	\$ 472.503,38

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

### 5.3. DETERMINACIÓN DE EGRESOS PROYECTADOS

Los egresos del Complejo son los gastos administrativos, los mismos que son los servicios básicos y los sueldos - salarios del personal, además, hay los gastos de venta que es la publicidad donde se promociona o se da a conocer la empresa.

Los valores obtenidos de forma anual, serán proyectados para los próximos 5 años con el incremento de la inflación que es del 3.82%.

En el caso de los sueldos el primer año no poseerán el valor de los fondos de reserva ni vacaciones, debido a que estos rubros según la ley se cancelarán a partir del segundo año de trabajo.

#### GASTOS ADMINISTRATIVOS

**CUADRO # 45**  
**SERVICIOS BÁSICOS**

SERVICIOS	MENSUAL	2013	2014	2015	2016	2017
Agua	\$ 35,00	\$ 420,00	\$ 436,04	\$ 452,70	\$ 469,99	\$ 487,95
Luz	\$ 90,00	\$ 1.080,00	\$ 1.121,26	\$ 1.164,09	\$ 1.208,56	\$ 1.254,72
Teléfono	\$ 40,00	\$ 480,00	\$ 498,34	\$ 517,37	\$ 537,14	\$ 557,65
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 165,00</b>	<b>\$ 1.980,00</b>	<b>\$ 2.055,64</b>	<b>\$ 2.134,16</b>	<b>\$ 2.215,69</b>	<b>\$ 2.300,33</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

**CUADRO # 46**  
**SUELDO MENSUAL CON BENEFICIOS DE LEY**

PERSONAL	NÚMERO	MENSUAL	A. PATRONAL	13er SUELDO	14to SUELDO	TOTAL	MENSUALIDAD TOTAL
<b>ADMINISTRATIVO</b>							
Gerente/Administrador	1	\$ 800,00	\$ 97,20	\$ 66,67	\$ 26,50	\$ 990,37	\$ 990,37
Contador	1	\$ 600,00	\$ 72,90	\$ 50,00	\$ 26,50	\$ 749,40	\$ 749,40
Secretaria	1	\$ 350,00	\$ 42,53	\$ 29,17	\$ 26,50	\$ 448,19	\$ 448,19
<b>OPERATIVO</b>							
Chef	1	\$ 500,00	\$ 60,75	\$ 41,67	\$ 26,50	\$ 628,92	\$ 628,92
Ayudante de Cocina	2	\$ 340,00	\$ 41,31	\$ 28,33	\$ 26,50	\$ 436,14	\$ 872,29
Servicio de Limpieza y Mantenimiento	2	\$ 340,00	\$ 41,31	\$ 28,33	\$ 26,50	\$ 436,14	\$ 872,29
Meseros	2	\$ 340,00	\$ 41,31	\$ 28,33	\$ 26,50	\$ 436,14	\$ 872,29
<b>APOYO</b>							
Guardia de Seguridad (matutino)	1	\$ 350,00	\$ 42,53	\$ 29,17	\$ 26,50	\$ 448,19	\$ 448,19
Guardia de Seguridad (nocturno)	1	\$ 350,00	\$ 42,53	\$ 29,17	\$ 26,50	\$ 448,19	\$ 448,19
Cajero(a)	1	\$ 350,00	\$ 42,53	\$ 29,17	\$ 26,50	\$ 448,19	\$ 448,19
Encargado del cuidado de los niños	1	\$ 340,00	\$ 41,31	\$ 28,33	\$ 26,50	\$ 436,14	\$ 436,14
<b>TOTAL:</b>		<b>\$ 4.660,00</b>	<b>\$ 566,19</b>	<b>\$ 388,33</b>	<b>\$ 291,50</b>	<b>\$ 5.906,02</b>	<b>\$ 7.214,45</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

**CUADRO # 47**  
**SUELDO ANUAL CON BENEFICIOS DE LEY**

PERSONAL	NÚMERO	MENSUAL	ANUAL	A. PATRONAL	13er SUELDO	14to SUELDO	TOTAL	ANUALIDAD TOTAL
<b>ADMINISTRATIVO</b>								
Gerente/Administrador	1	\$ 800,00	\$ 9.600,00	\$ 1.166,40	\$ 800,00	\$ 318,00	\$ 11.884,40	\$ 11.884,40
Contador	1	\$ 600,00	\$ 7.200,00	\$ 874,80	\$ 600,00	\$ 318,00	\$ 8.992,80	\$ 8.992,80
Secretaria	1	\$ 350,00	\$ 4.200,00	\$ 510,30	\$ 350,00	\$ 318,00	\$ 5.378,30	\$ 5.378,30
<b>OPERATIVO</b>								
Chef	1	\$ 500,00	\$ 6.000,00	\$ 729,00	\$ 500,00	\$ 318,00	\$ 7.547,00	\$ 7.547,00
Ayudantes de Cocina	2	\$ 340,00	\$ 4.080,00	\$ 495,72	\$ 340,00	\$ 318,00	\$ 5.233,72	\$ 10.467,44
Servicio de Limpieza y Mantenimiento	2	\$ 340,00	\$ 4.080,00	\$ 495,72	\$ 340,00	\$ 318,00	\$ 5.233,72	\$ 10.467,44
Meseros	2	\$ 340,00	\$ 4.080,00	\$ 495,72	\$ 340,00	\$ 318,00	\$ 5.233,72	\$ 10.467,44
<b>APOYO</b>								
Guardias de Seguridad (matutino)	1	\$ 350,00	\$ 4.200,00	\$ 510,30	\$ 350,00	\$ 318,00	\$ 5.378,30	\$ 5.378,30
Guardias de Seguridad (nocturno)	1	\$ 350,00	\$ 4.200,00	\$ 510,30	\$ 350,00	\$ 318,00	\$ 5.378,30	\$ 5.378,30
Cajero(a)	1	\$ 350,00	\$ 4.200,00	\$ 510,30	\$ 350,00	\$ 318,00	\$ 5.378,30	\$ 5.378,30
Encargado del cuidado de los niños	1	\$ 340,00	\$ 4.080,00	\$ 495,72	\$ 340,00	\$ 318,00	\$ 5.233,72	\$ 5.233,72
<b>TOTAL:</b>		<b>\$ 4.660,00</b>	<b>\$ 55.920,00</b>	<b>\$ 6.794,28</b>	<b>\$ 4.660,00</b>	<b>\$ 3.498,00</b>	<b>\$ 70.872,28</b>	<b>\$ 81.339,72</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2014

**CUADRO # 48**  
**ANUALIDADES CON BENEFICIOS DE LEY**

PERSONAL	MENSUAL	2013	FONDOS DE RESERVA	VACACIONES	2014	2015	2016	2017
<b>ADMINISTRATIVO</b>								
Gerente/Administrador	\$ 800,00	\$ 11.884,40	\$ 800,00	32,88	\$ 13.171,26	\$ 13.642,59	\$ 14.131,92	\$ 14.639,94
Contador	\$ 600,00	\$ 8.992,80	\$ 600,00	24,66	\$ 9.960,98	\$ 10.317,63	\$ 10.687,90	\$ 11.072,32
Secretaria	\$ 350,00	\$ 5.378,30	\$ 350,00	14,38	\$ 5.948,13	\$ 6.161,43	\$ 6.382,88	\$ 6.612,79
<b>OPERATIVO</b>								
Chef	\$ 500,00	\$ 7.547,00	\$ 500,00	20,55	\$ 8.355,84	\$ 8.655,15	\$ 8.965,89	\$ 9.288,51
Ayudantes de Cocina	\$ 340,00	\$ 10.467,44	\$ 340,00	13,97	\$ 11.221,27	\$ 11.636,40	\$ 12.067,39	\$ 12.514,84
Servicio de Limpieza y Mantenimiento	\$ 340,00	\$ 10.467,44	\$ 340,00	13,97	\$ 11.221,27	\$ 11.636,40	\$ 12.067,39	\$ 12.514,84
Meseros	\$ 340,00	\$ 10.467,44	\$ 340,00	13,97	\$ 11.221,27	\$ 11.636,40	\$ 12.067,39	\$ 12.514,84
<b>APOYO</b>								
Guardias de Seguridad (matutino)	\$ 350,00	\$ 5.378,30	\$ 350,00	14,38	\$ 5.948,13	\$ 6.161,43	\$ 6.382,88	\$ 6.612,79
Guardias de Seguridad (nocturno)	\$ 350,00	\$ 5.378,30	\$ 350,00	14,38	\$ 5.948,13	\$ 6.161,43	\$ 6.382,88	\$ 6.612,79
Cajero(a)	\$ 350,00	\$ 5.378,30	\$ 350,00	14,38	\$ 5.948,13	\$ 6.161,43	\$ 6.382,88	\$ 6.612,79
Encargado del cuidado de los niños	\$ 340,00	\$ 5.233,72	\$ 340,00	13,97	\$ 5.787,62	\$ 5.995,19	\$ 6.210,68	\$ 6.434,41
<b>TOTAL:</b>	<b>\$ 4.660,00</b>	<b>\$ 81.339,72</b>	<b>\$ 4.660,00</b>	<b>\$ 191,51</b>	<b>\$ 89.298,40</b>	<b>\$ 92.524,28</b>	<b>\$ 95.873,38</b>	<b>\$ 99.350,41</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

## GASTOS DE VENTA

Como gasto de venta está la publicidad como volantes, afiches, publicidad radial, publicidad televisiva y la prensa escrita, esto se encuentra en el capítulo III estudio de mercado,

**CUADRO # 49**  
**PUBLICIDAD**

<b>PUBLICIDAD</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Radial	\$ 800,00	\$ 830,56	\$ 862,29	\$ 895,23	\$ 929,42
Escrita	\$ 600,00	\$ 622,92	\$ 646,72	\$ 671,42	\$ 697,07
Televisiva	\$1.000,00	\$1.038,20	\$1.077,86	\$1.119,03	\$1.161,78
<b>TOTAL</b>	<b>\$2.400,00</b>	<b>\$2.491,68</b>	<b>\$2.586,86</b>	<b>\$2.685,68</b>	<b>\$2.788,27</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

### 5.4. TABLA DE AMORTIZACIÓN

El financiamiento que se realizará en el Banco Nacional de Fomento, representa el 60% de la inversión total que es \$ 544.519,30, quedando como resultado para financiar \$325.000,00, esto servirá para poder completar la inversión requerida.

El tipo de crédito a realizarse es el hipotecario, es decir, el terreno quedará hipotecado para poder obtener el crédito de \$325.000.00. Para créditos de servicio la tasa es del 15% pero en este caso como es un Complejo que brinda servicios de turismo la tasa es del 11%; estos datos fueron brindados por el Ing. Andrés Martínez – Asesor de Crédito del Banco Nacional de Fomento, sucursal Atuntaqui.

**CUADRO # 50**  
**TABLA DE AMORTIZACIÓN**

<b>BENEFICIARIO</b>		Verónica Fierro			
<b>INSTIT. FINANCIERA</b>		Banco Nacional De Fomento			
<b>MONTO EN USD</b>		\$325.000,00			
<b>TASA DE INTERES</b>		11,00%	<b>TASA EFECTIVA</b>		11,4621%
<b>PLAZO</b>		5 años			
<b>GRACIA</b>		0,4 años – 6 meses			
<b>FECHA DE INICIO</b>		22/02/2014			
<b>MONEDA</b>		DOLARES			
<b>AMORTIZACION CADA</b>		90 días			
<b>NÚMERO DE PERÍODOS</b>		20 para amortizar el capital			
<b>No.</b>	<b>VENCIMIENTO</b>	<b>SALDO</b>	<b>INTERES</b>	<b>PRINCIPAL</b>	<b>DIVIDENDO</b>
0		325.000,00			
1	23-May-2014	325.000,00	8.937,50		8.937,50
2	21-Ago-2014	325.000,00	8.937,50		8.937,50
3	19-Nov-2014	311.193,70	8.937,50	13.806,30	22.743,80
4	17-Feb-2015	297.007,72	8.557,83	14.185,98	22.743,80
5	18-May-2015	282.431,63	8.167,71	14.576,09	22.743,80
6	16-Ago-2015	267.454,70	7.766,87	14.976,93	22.743,80
7	14-Nov-2015	252.065,90	7.355,00	15.388,80	22.743,80
8	12-Feb-2016	236.253,91	6.931,81	15.811,99	22.743,80
9	12-May-2016	220.007,09	6.496,98	16.246,82	22.743,80
10	10-Ago-2016	203.313,48	6.050,19	16.693,61	22.743,80
11	08-Nov-2016	186.160,79	5.591,12	17.152,68	22.743,80
12	06-Feb-2017	168.536,41	5.119,42	17.624,38	22.743,80
13	07-May-2017	150.427,36	4.634,75	18.109,05	22.743,80
14	05-Ago-2017	131.820,31	4.136,75	18.607,05	22.743,80
15	03-Nov-2017	112.701,57	3.625,06	19.118,74	22.743,80
16	01-Feb-2018	93.057,06	3.099,29	19.644,51	22.743,80
17	02-May-2018	72.872,32	2.559,07	20.184,73	22.743,80
18	31-Jul-2018	52.132,51	2.003,99	20.739,81	22.743,80
19	29-Oct-2018	30.822,35	1.433,64	21.310,16	22.743,80
20	27-Ene-2019	8.926,16	847,61	21.896,19	22.743,80
			111.189,62	316.073,84	427.263,46

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Internet – Banco Nacional de Fomento

Año: 2013

El valor que cada año se debe cancelar por los intereses es:

**CUADRO # 51**  
**PAGO ANUAL DE INTERÉS**

DESCRIPCIÓN	INTERESES
1	35.370,33
2	30.221,39
3	23.257,71
4	15.495,85
5	6.844,31

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

El valor que cada año se debe cancelar por el capital es:

**CUADRO # 52**  
**PAGO ANUAL DE CAPITAL**

DESCRIPCIÓN	PAGO DE CAPITAL
1	27.992,28
2	60.753,81
3	67.717,49
4	75.479,35
5	84.130,89

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

## 5.5. TABLA DE DEPRECIACIÓN

La depreciación se realiza acorde a la vida útil del bien mueble o inmueble.

La empresa al cuarto año, actualizará su sistema informático en lo que se refiere a equipo de computación, por lo que se dispondrá de un valor de \$3.000,00 para los siguientes 3 años.

**CUADRO # 53**  
**TABLA DE DEPRECIACIÓN**

ACTIVO FIJO	VALOR	VIDA ÚTIL	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	TOTAL
Infraestructura	\$ 300.000,00	20	\$15.000,00	\$ 15.000,00	\$ 15.000,00	\$15.000,00	\$15.000,00	\$ 75.000,00
Muebles y enseres	\$ 44.407,50	10	\$ 4.440,75	\$ 4.440,75	\$ 4.440,75	\$ 4.440,75	\$ 4.440,75	\$ 22.203,75
Equipo de computación	\$ 9.400,00	3	\$ 3.133,33	\$ 3.133,33	\$ 3.133,33	\$1.000,00	\$1.000,00	\$ 11.400,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$353.807,50</b>		<b>\$22.574,08</b>	<b>\$ 22.574,08</b>	<b>\$ 22.574,08</b>	<b>\$20.440,75</b>	<b>\$20.440,75</b>	<b>\$108.603,75</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

El valor de salvamento se hace en relación al precio de mercado, se cotiza tomando en cuenta el desgate o la utilización del activo durante sus años de vida útil como es la depreciación, en este caso solo se ha tomado en cuenta los 5 años de proyección.

Para esto se realiza lo siguiente: se resta el valor real del activo con la depreciación incurrida en los 5 años proyectados, se fija un porcentaje considerado por el uso del activo, tomando en cuenta, que al momento de vender estos activos se deberá contratar a un perito, quien será el encargado de estimar el precio de venta según el mercado.

**CUADRO # 54**  
**VALOR DE SALVAMENTO**

<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>VALOR</b>	<b>TOTAL DEPRECIACIÓN</b>	<b>VALOR DEL ACTIVO DEPRECIADO EN 5 AÑOS</b>	<b>VALOR DE SALVAMENTO</b>
Infraestructura	\$ 300.000,00	\$ (75.000,00)	\$225.000,00	\$157.500,00
Muebles y enseres	\$ 44.407,50	\$ (22.203,75)	\$ 22.203,75	\$15.542,63
Equipo de computación	\$12.400,00	\$ (11.400,00)	\$ 1.000,00	\$ -
<b>TOTAL</b>	<b>\$356.807,50</b>	<b>\$108.603,75</b>	<b>\$248.203,75</b>	<b>\$173.042,63</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

## 5.6. ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS

**CUADRO # 55**  
**ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADOS**

DESCRIPCION	2013	2014	2015	2016	2017
Ingresos Proyectados					
Ventas	\$ 406.865,24	\$ 426.039,50	\$ 443.863,94	\$ 459.707,91	\$ 472.503,37
<b>Total Ingresos Proyectados</b>	<b>\$ 406.865,24</b>	<b>\$ 426.039,50</b>	<b>\$ 443.863,94</b>	<b>\$ 459.707,91</b>	<b>\$ 472.503,37</b>
(-) Costos Operativos					
Insumos	\$ 8.880,00	\$ 9.219,22	\$ 9.571,39	\$ 9.937,02	\$ 10.316,61
Mano de Obra	\$ 33.715,60	\$ 36.586,00	\$ 37.923,14	\$ 39.311,35	\$ 40.752,59
<b>Total Costos Operativos</b>	<b>\$ 42.595,60</b>	<b>\$ 45.805,22</b>	<b>\$ 47.494,53</b>	<b>\$ 49.248,37</b>	<b>\$ 51.069,20</b>
<b>Utilidad Bruta Proyectado</b>	<b>\$ 364.269,64</b>	<b>\$ 380.234,29</b>	<b>\$ 396.369,41</b>	<b>\$ 410.459,54</b>	<b>\$ 421.434,17</b>
(-) Costos Fijos y Gastos					
Sueldos Administrativos	\$ 26.255,50	\$ 29.080,38	\$ 30.121,65	\$ 31.202,70	\$ 32.325,05
Sueldos de Apoyo	\$ 21.368,62	\$ 23.632,02	\$ 24.479,49	\$ 25.359,32	\$ 26.272,77
Imprevistos	\$ 500,00	\$ 519,10	\$ 538,93	\$ 559,52	\$ 580,89
Gastos de Ventas	\$ 2.400,00	\$ 2.491,68	\$ 2.586,86	\$ 2.685,68	\$ 2.788,27
Depreciación	\$ 22.574,08	\$ 22.574,08	\$ 22.574,08	\$ 20.440,75	\$ 20.440,75
Gastos de Constitución	\$ 964,52				
<b>Total Gastos</b>	<b>\$ 74.062,72</b>	<b>\$ 78.297,27</b>	<b>\$ 80.301,01</b>	<b>\$ 80.247,97</b>	<b>\$ 82.407,73</b>
<b>Utilidad Operativa Proyectada</b>	<b>\$ 290.206,91</b>	<b>\$ 301.937,02</b>	<b>\$ 316.068,40</b>	<b>\$ 330.211,57</b>	<b>\$ 339.026,44</b>
(-) Gastos Financieros, Pago de Interés	\$ 35.370,33	\$ 30.221,39	\$ 23.257,71	\$ 15.495,85	\$ 6.844,31
<b>Utilidad Antes de Obligaciones</b>	<b>\$ 254.836,58</b>	<b>\$ 271.715,63</b>	<b>\$ 292.810,69</b>	<b>\$ 314.715,72</b>	<b>\$ 332.182,13</b>
15% Trabajadores	\$ 38.225,49	\$ 40.757,34	\$ 43.921,60	\$ 47.207,36	\$ 49.827,32
<b>Utilidad Antes de Impuesto a la Renta</b>	<b>\$ 216.611,10</b>	<b>\$ 230.958,29</b>	<b>\$ 248.889,08</b>	<b>\$ 267.508,36</b>	<b>\$ 282.354,81</b>
Restar la Utilidad antes de I.R. con la Fracción Básica de \$103.810,00	\$ 112.801,10	\$ 117.110,10	\$ 121.583,70	\$ 126.228,20	\$ 131.050,12
Multiplicar 35% Impuesto Fracción Excedente	\$ 39.480,38	\$ 40.988,53	\$ 42.554,30	\$ 44.179,87	\$ 45.867,54
Sumar \$20.318,00 Impuesto Fracción Básica – IMPUESTO A LA RENTA 2013	<b>(\$ 59.798,38)</b>	<b>(\$ 62.082,68)</b>	<b>(\$ 64.454,24)</b>	<b>(\$ 66.916,39)</b>	<b>(\$ 69.472,60)</b>
<b>UTILIDAD NETA PROYECTADA</b>	<b>\$ 156.812,71</b>	<b>\$ 168.875,60</b>	<b>\$ 184.434,84</b>	<b>\$ 200.591,97</b>	<b>\$ 212.882,21</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Se utiliza la siguiente tabla del impuesto a la renta, para poder proyectar la utilidad neta, y que se trata de personas naturales obligadas a llevar contabilidad. Además para los próximos años se proyectará, aumentando con la inflación que es del 3,82%.

**CUADRO # 56**  
**TABLA DEL IMPUESTO A LA RENTA AÑO 2013**

Fracción Básica	Exceso Hasta	Impuesto Fracción Básica	Impuesto Fracción Excedente
-	10.180	-	0%
<b>10.180</b>	12.970	-	5%
<b>12.970</b>	16.220	140	10%
<b>16.220</b>	19.470	465	12%
<b>19.470</b>	38.930	855	15%
<b>38.930</b>	58.390	3.774	20%
<b>58.390</b>	77.870	7.666	25%
<b>77.870</b>	103.810	12.536	30%
103.810	<b>En adelante</b>	<b>20.318</b>	<b>35%</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Año: 2013

## 5.7. FLUJO DE CAJA FINANCIERO

**CUADRO # 57**  
**FLUJO DE CAJA FINANCIERO**

DESCRIPCION	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>INGRESOS:</b>						
<b>UTILIDAD PROYECTADA</b>	\$ (544.519,30)	\$ 156.812,71	\$ 168.875,60	\$ 184.434,84	\$ 200.591,97	\$ 213.882,21
<b>VALOR DE SALVAMENTO</b>						\$ 173.042,63
<b>DEPRECIACION</b>		\$ 22.574,08	\$ 22.574,08	\$ 22.574,08	\$ 20.440,75	\$ 20.440,75
<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>\$ 179.386,80</b>	<b>\$191.449,69</b>	<b>\$207.008,93</b>	<b>\$ 221.032,72</b>	<b>\$ 406.365,58</b>
<b>EGRESOS:</b>						
<b>PAGO DEL CAPITAL</b>		\$ 27.992,28	\$ 60.753,81	\$ 67.717,49	\$ 75.479,35	\$ 84.130,89
<b>TOTAL EGRESOS</b>		<b>\$ 27.992,28</b>	<b>\$ 60.753,81</b>	<b>\$ 67.717,49</b>	<b>\$ 75.479,35</b>	<b>\$ 84.130,89</b>
<b>FLUJO NETO</b>	\$ (544.519,30)	<b>\$ 151.394,52</b>	<b>\$130.695,88</b>	<b>\$139.291,44</b>	<b>\$ 145.553,37</b>	<b>\$ 322.234,69</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

## 5.8. EVALUACIÓN FINANCIERA

### COSTO DE OPORTUNIDAD

**CUADRO # 58**  
**COSTO DE OPORTUNIDAD**

DESCRIPCIÓN	VALOR	PORCENTAJE	TASA DE PONDERACIÓN	VALOR PONDERADO
<b>Inversión propia</b>	\$ 219.519,30	40%	6,50%	262
<b>Inversión Financiada</b>	\$ 325.000,00	60%	15,00%	895
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 544.519,30</b>			<b>1.157</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Fuente: Banco Nacional de Fomento

Año: 2013

$$CK = \frac{1.157}{100}$$

$$CK = 11,57\%$$

#### ♣ **DETERMINACIÓN DE LA TASA DE RENDIMIENTO MEDIO**

$$TRM = (1 + CK)(1 + INFLACIÓN) - 1$$

$$TRM = (1 + 11,57\%)(1 + 3,82\%) - 1$$

$$TRM = 15.83\%$$

## CÁLCULO DEL VAN

En la suma de los flujos netos arrojó una cantidad superior a la de la inversión, por lo tanto, el proyecto es factible ya que se recuperaría en torno al movimiento del proyecto en los 5 años, contando con una diferencia de \$8.640,12.

$$VAN = -II + \frac{\sum FEF}{(1 + TRM)^n}$$

**Dónde:**

VAN = Valor Actual Neto

II = Inversión Inicial (Capital Inicial o propio)

$\Sigma$ FEF = Sumatoria de las Entradas de Efectivo

TRM = Tasa de Rendimiento Medio

n = Horizonte de la inversión

$$VAN = -544.519,30 + \frac{151.394,52}{(1.1583)^1} + \frac{130.695,88}{(1.1583)^2} + \frac{139.291,44}{(1.1583)^3} + \frac{145.553,37}{(1.1583)^4} + \frac{322.234,69}{(1.1583)^5}$$

$$VAN = 553.159,42$$

## CÁLCULO DE LA TIR

El proyecto es viable ya que el 27.79% le corresponde a la TIR, valor superior al de la tasa de rendimiento medio que es 15,83%.

$$TIR = -II + \sum FEF (1 + tir)^{-n}$$

**Dónde:**

II = Inversión Inicial (Capital Inicial o propio)

$\Sigma FEF$  = Sumatoria de las Entradas de Efectivo

n = Horizonte de la inversión

$$\begin{aligned} TIR = & -544.519,30 + 151.394,52 (1 + tir)^{-1} + 130.695,88(1 + tir)^{-2} \\ & + 139.291,44(1 + tir)^{-3} + 145.553,37(1 + tir)^{-4} \\ & + 322.234,69 (1 + tir)^{-5} \end{aligned}$$

$$TIR = 27,79\%$$

## RECUPERACIÓN DE DINERO EN EL TIEMPO

Para recuperar la inversión inicial será en dos años, por lo que el proyecto es factible en utilidades.

**CUADRO # 59**  
**RECUPERACIÓN DEL DINERO EN EL TIEMPO**

AÑO	FLUJO DE CAJA NETO	VALOR DEFLACATADO	RECUPERACION
0			\$ 544.519,30
1	151.394,52	0,96	145.824,04
2	130.695,88	0,93	121.255,05
3	139.291,44	0,89	124.474,77
4	145.553,37	0,86	125.284,74
5	322.234,69	0,83	267.157,38

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

## FÓRMULA AÑOS

$$AÑOS = \frac{(544.519,30 * 5 \text{ años})}{783.995,98}$$

$$AÑOS = 3,47$$

## RECUPERACIÓN DE DINERO DESCONTADO

CUADRO # 60  
RECUPERACIÓN DEL DINERO DESCONTADO

AÑO	FLUJO DE CAJA NETO	RECUPERACION	
0		\$ 544.519,30	
1	151.394,52	393.124,78	
2	130.695,88	262.428,91	
3	139.291,44	123.137,47	
4	145.553,37	-22.415,90	EXCEDENTE
5	322.234,69	-344.650,59	

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

### FÓRMULA AÑOS

$$AÑOS = \frac{(544.519,30 * 5 \text{ años})}{889.169,89}$$

$$AÑOS = 3.06$$

## CAPÍTULO VI

### 5. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

#### 5.1. LA EMPRESA

El Complejo Recreacional y de Eventos Sociales es una empresa de servicios, dedicada a brindar varios entretenimientos de distracción y diversión para turistas nacionales y extranjeros.

#### NOMBRE O RAZÓN SOCIAL

Para seleccionar el nombre o razón social de la empresa se tomó en cuenta la ubicación geográfica y los atractivos turísticos como el volcán Imbabura y la Fábrica Imbabura, por tal razón el nombre es **“COMPLEJO IMBABURA”**



#### CONFORMACIÓN JURÍDICA

El Complejo Recreacional y de Eventos Sociales está bajo la administración de personas naturales los cuales están realizando una actividad económica en la Parroquia de Andrade Marín.

Como esta empresa si supera estos valores: ingresos \$100.000.00, gastos \$80.000.00 y capital \$60.000.00, por lo tanto son personas obligadas a

llevar contabilidad, en este caso para acatar con las obligaciones tributación hay que seguir ciertos pasos:

- ♣ Acercarse a las instalaciones del Servicio de Rentas Internas (SRI) para obtener el Registro Único de Contribuyente (RUC),
- ♣ Impresión y emisión de los respectivos Comprobantes de Venta,
- ♣ Llevar un registro de ingresos y gastos,
- ♣ Presentar los respectivos formularios en este caso deberá ser:
  - Formulario 102 Declaración del Impuesto a la Renta
  - Formulario 104 Declaración del Impuesto al Valor Agregado,

## **PERMISOS LEGALES**

### **♣ REQUISITOS DEL RUC**

- Original y copia de la cédula de identidad del contribuyente
- Presentación de la papeleta de votación
- Original y copia de cualquier de los requisitos para determinar la dirección del domicilio y del local:
  - Original y copia de la planilla de cualquiera de los servicios básicos a nombre del sujeto pasivo de cualquiera de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción
  - Estados de cuenta bancario o de tarjetas de crédito de cualquiera de los tres últimos meses a nombre del sujeto pasivo
  - Original y copia del impuesto predial a nombre del sujeto pasivo, puede ser del año en el que realizan la inscripción o del inmediato anterior
  - Copia del contrato de arrendamiento inscrito en el respectivo juzgado de inquilinato o legalizado ante un notario

En caso de que se va actualizar como obligados a llevar contabilidad, deberán presentar una carta suscrita por el contador del sujeto pasivo con la copia de la cédula de identidad adjunta, certificando su labor o contractual con el contribuyente

♣ **REQUISITOS DE LA PATENTE MUNICIPAL DE ANTONIO ANTE, PERSONAS NATURALES OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD**

- Formulario de 1.5 activos totales
- Formulario de solicitud y declaración de la patente
- Certificado de no adeudar a la municipalidad
- Copia de la cédula y certificado de votación
- Copia del RUC
- Copia de la declaración del impuesto a la renta del año anterior
- Permiso medio ambiente
  - Llenar el formulario único de registro de establecimiento temporal, hasta que realicen la inspección, costo de \$6,00. La renovación se deberá hacer cada dos años.
- Permiso del cuerpo de bomberos
- Respaldo de pasivos corrientes: tabla de amortización y detalle de proveedores que adeuda
- Costo del 1\*1000 del capital invertido

♣ **REQUISITOS PARA EL CUERPO DE BOMBEROS**

- Copia de la cédula de identidad
- Inspección por parte de los bomberos para ver si tienen un extintor polvo químico seco
- El costo es de \$5.00

♣ **REQUISITOS PARA LA DIRECCIÓN DE SALUD (Ministerio de Salud)**

Para obtener el permiso de funcionamiento se sigue los siguientes pasos:

- Informe favorable de inscripción
- Permiso del año anterior
- Certificado de salud (original y copia)
- Copia de la cédula y papeleta de votación
- Costo de \$10.00

Como el Complejo Imbabura oferta servicios de turismo, es indispensable sacar el certificado de registro en el Ministerio de Turismo y licencia anual de funcionamiento.

♣ **REQUISITOS PARA CERTIFICADO DE TURISMO (Ministerio de Turismo)**

- Patente
- Permiso cuerpo de bomberos
- Copia del RUC
- Permiso de salud
- Pago del 1\*1000 de activos fijos de forma anual en el Ministerio de Turismo
- Permiso medio ambiente
- Lista de servicios ofertados

♣ **LICENCIA ANUAL DE FUNCIONAMIENTO**

- Certificado de turismo
- Se revisa la ordenanza en el municipio
- Tasa que paga anualmente, de acuerdo a la categorización en el municipio

Para poder realizar el proyecto se necesitará de una financiación, es decir, un crédito hipotecario en el Banco Nacional de Fomento, para el cual se necesitará los siguientes requisitos:

♣ **REQUISITOS PARA LA PRESTACIÓN DE SOLICITUD DE CRÉDITO (Banco Nacional de Fomento)**

- Abrir una cuenta corriente \$300,00 de Ahorro \$20,00
- Copias a color de cédulas de identidad y de votación del solicitante y esposa (gerente y esposa)
- Certificado del registro de la propiedad del bien a hipotecar o lugar de inversión del solicitante
- Escritura
- Contrato de arriendo legalizado del lugar donde funciona el taller o industria, o terreno para siembra
- Carta del impuesto predial
- Proforma de los bienes a adquirirse con el préstamo o contrato de obra
- Planilla de pago de agua, luz o teléfono (solicitante y garante)
- RUC o RISE – (última declaración del impuesto a la renta)
- Contrato de promesa de compra – venta de tierras
- Plan de inversión con flujo de caja para créditos menores a \$100.000,00
- Proyecto de factibilidad para créditos mayores a \$100.000,00
- Avalúo

**TIPO DE EMPRESA**

El Complejo es una empresa privada ya que su capital a invertir pertenece a personas particulares; como este tipo de empresas también beneficia al turismo del cantón, deberá registrarse en el Ministerio de Turismo.

**MISIÓN**

“COMPLEJO IMBABURA” es una empresa ecuatoriana de carácter privado que se creó con el fin de ofrecer a las personas de un nivel socio-económico medio y medio-alto, servicios de distracción y de sano esparcimiento.

## **VISIÓN**

“COMPLEJO IMBABURA” en 8 años tiene el propósito de implementar un nuevo servicio como es el hospedaje en cabañas rústicas para satisfacer de mejor manera a los turistas nacionales y extranjeros.

## **POLÍTICAS DE LA EMPRESA**

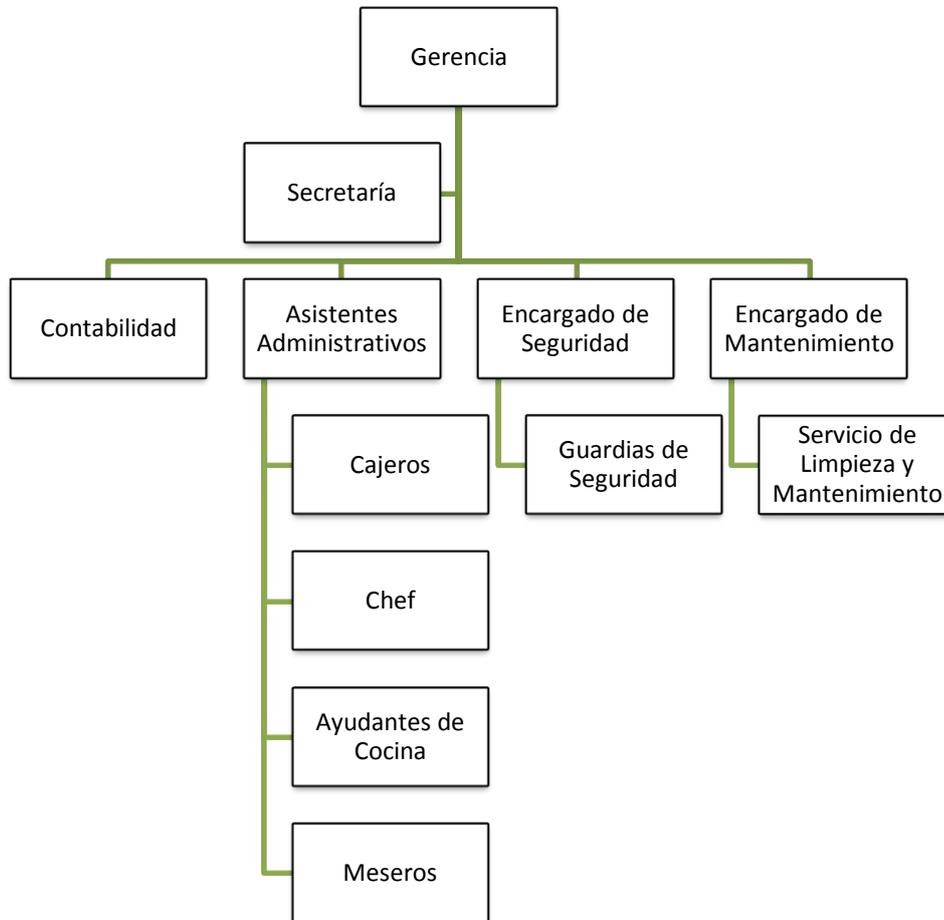
- ♣ Los clientes deberán cancelar por su servicio (cancha sintética de fútbol, juegos recreativos para niños y piscinas) antes de ingresar al Complejo.
- ♣ Proteger el medio ambiente, adaptando varios basureros en áreas del Complejo.
- ♣ No ingresar con comida a las piscinas.
- ♣ Brindar seguridad desde el momento en que ingresa al Complejo, para evitar riesgos en la estabilidad y bienestar de los clientes.

## **VALORES**

- ♣ Compromiso en los servicios que se brindará en el Complejo, ya que es obligación de la empresa comprometerse a satisfacer a los clientes,
- ♣ Lealtad en valores, principios y servicios, ya que sin lealtad no existiría el respeto,

- ♣ Calidad en la atención del personal y en los servicios que se brindarán en el Complejo,
- ♣ Trabajo en Equipo para lograr con éxito las metas y objetivos trazados, también para conseguir la satisfacción de los clientes,
- ♣ Calidez en la atención al público, para que de esta manera se sientan a gustos en el Complejo,
- ♣ Respeto entre empleados, clientes y competidores, los mismos que estarán dispuestos al diálogo, la comprensión y la tolerancia,
- ♣ Responsabilidad en el desempeño de las funciones de cada empleado

## 5.2. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL



## 5.3. MANUAL DE FUNCIONES

El personal administrativo, operativo y de ayuda, que serán contratados en el Complejo Imbabura, deberá cumplir ciertas reglas y actividades asignadas dentro de la entidad, de acuerdo al puesto y a las actividades que desempeñen.

### **GERENTE/ADMINISTRADOR**

- ♣ Representará de forma legal a la entidad,
- ♣ Dirige, controla y evalúa las actividades de la empresa,

- ♣ Gestiona planes y programas de alto nivel, especialmente ventas y sus estrategias
- ♣ Tomar decisiones.

### **CONTADOR**

- ♣ Llevar un registro contable de las operaciones realizadas dentro del complejo,
- ♣ Acatar las leyes y reglamentos sobre los pagos de impuestos – SRI,
- ♣ Presentar informes y análisis financieros,
- ♣ Puede usar la información para la toma de decisiones.

### **SECRETARIA/RECEPCIONISTA**

- ♣ Recibir cordialmente a los clientes e indicar los diferentes servicios que se ofertan,
- ♣ Cobrar y entregar los respectivos comprobantes de venta por los siguientes servicios: Cancha sintética de fútbol, piscinas y juegos recreativos para niños,
- ♣ Realizar las reservaciones para el salón de eventos,

### **CAJERO(A)**

- ♣ Recaudar por los alimentos que se sirvan en el restaurante,
- ♣ Realizar cierres de caja de forma diaria,
- ♣ Buena atención al cliente,
- ♣ Verificar los billetes si son falsos o no.

### **CHEF**

- ♣ Realizar exquisitos y variedad de platos a la carta,
- ♣ Saber dirigir a las personas que le ayuden,
- ♣ Toma de decisiones, en caso que lo amerite,
- ♣ Tener buena sazón
- ♣ Ser aseados con los alimento y con el material de cocina,

### **AYUDANTES DE COCINA**

- ♣ Escuchar lo que el chef le ordena,
- ♣ Ser aseados con los alimentos y con el material de cocina,
- ♣ Estar sometidos bajo presión, en caso de que se llene el restaurante y se necesite realizar rápido con los pedidos.

### ***SERVICIO DE LIMPIEZA***

- ♣ Mantener limpio y organizado el Complejo,

### ***MESEROS***

- ♣ Servir los pedidos de manera cordial a los clientes,
- ♣ Tener limpio el uniforme,
- ♣ Respetar reglas de protocolo.

### ***GUARDIAS DE SEGURIDAD***

- ♣ Estar pendientes de cualquier anomalía que se presente dentro del Complejo

### ***CUIDADOR EN EL ÁREA DE NIÑOS***

- ♣ Vigilar que los niños no dañen los juguetes, ni tampoco que se peleen entre ellos,
- ♣ Verificar que los niños no se lleven los juguetes.

#### 5.4. ORGÁNICO FUNCIONAL

**CUADRO # 61  
MATRIZ COMPETENCIAS LABORALES**

<b>N°</b>	<b>PUESTOS</b>	<b>PERFIL</b>	<b>COMPETENCIAS</b>	<b>REQUISITOS</b>
<b>1</b>	<b>GERENTE ADMINISTRADOR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Estabilidad emocional</li> <li>♣ Liderazgo</li> <li>♣ Trabajo a presión</li> <li>♣ Responsabilidad</li> <li>♣ Honestidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Habilidad para negociar</li> <li>♣ Capacidad analítica</li> <li>♣ Toma de decisiones</li> <li>♣ Facilidad para interrelacionarse</li> <li>♣ Creatividad</li> <li>♣ Emprendedor</li> <li>♣ Análisis crítico</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Experiencia</li> <li>♣ Formación académica</li> <li>♣ Disponibilidad de tiempo</li> <li>♣ Residencia</li> <li>♣ Manejo de Idiomas</li> <li>♣ Integridad moral y ética</li> <li>♣ Manejo de paquetes informáticos</li> </ul>
<b>2</b>	<b>CONTADOR</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Estabilidad emocional</li> <li>♣ Trabajo a presión</li> <li>♣ Responsabilidad</li> <li>♣ Honestidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Creatividad</li> <li>♣ Liderazgo</li> <li>♣ Conocimientos de tributación</li> <li>♣ Habilidad para negociar</li> <li>♣ Facilidad para interrelacionarse</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Experiencia</li> <li>♣ Formación académica</li> <li>♣ Disponibilidad de tiempo</li> <li>♣ Manejo de paquetes contables</li> <li>♣ Integridad moral y ética</li> <li>♣ Manejo de paquetes informáticos</li> </ul>

3	SECRETARIA	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Estabilidad emocional</li> <li>♣ Trabajo a presión</li> <li>♣ Responsabilidad</li> <li>♣ Honestidad</li> <li>♣ Puntualidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Atención al cliente</li> <li>♣ Facilidad para interrelacionarse</li> <li>♣ Capacidad analítica</li> <li>♣ Facilidad de palabra</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Manejo de paquetes informáticos</li> <li>♣ Formación académica</li> <li>♣ Experiencia (no indispensable)</li> <li>♣ Disponibilidad de tiempo</li> </ul>
4	CAJERO(A)	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Estabilidad emocional</li> <li>♣ Responsabilidad</li> <li>♣ Trabajo a presión</li> <li>♣ Honestidad</li> <li>♣ Empatía</li> <li>♣ Puntualidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Agilidad para atender</li> <li>♣ Capacidad analítica</li> <li>♣ Amabilidad con los clientes</li> <li>♣ Facilidad de palabra</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Experiencia</li> <li>♣ Formación académica</li> <li>♣ Disponibilidad de tiempo</li> <li>♣ Residencia</li> <li>♣ Conocimientos tributarios</li> <li>♣ Manejo de paquetes informáticos</li> <li>♣ Manejo de idiomas</li> <li>♣ Presencia física</li> </ul>

5	CHEF	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Estabilidad emocional</li> <li>♣ Liderazgo</li> <li>♣ Trabajo a Presión</li> <li>♣ Honestidad</li> <li>♣ Responsabilidad</li> <li>♣ Puntualidad</li> <li>♣ Empatía</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Capacidad Numérica</li> <li>♣ Capacidad analítica</li> <li>♣ Creatividad</li> <li>♣ Facilidad para interrelacionarse</li> <li>♣ Agilidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Experiencia</li> <li>♣ Formación académica</li> <li>♣ Disponibilidad de tiempo</li> <li>♣ Residencia</li> <li>♣ Manejo de Idiomas</li> <li>♣ Presentación</li> </ul>
6	AYUDANTE DE COCINA	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Estabilidad emocional</li> <li>♣ Trabajo a Presión</li> <li>♣ Responsabilidad</li> <li>♣ Honestidad</li> <li>♣ Empatía</li> <li>♣ Puntualidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Agilidad</li> <li>♣ Capacidad analítica</li> <li>♣ Capacidad Numérica</li> <li>♣ Trabajo en grupo</li> <li>♣ Creatividad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Experiencia</li> <li>♣ Formación académica</li> <li>♣ Disponibilidad de tiempo</li> <li>♣ Residencia</li> <li>♣ Manejo de Idiomas</li> <li>♣ Presentación</li> </ul>
7	SERVICIO DE LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Estabilidad emocional</li> <li>♣ Responsabilidad</li> <li>♣ Ética</li> <li>♣ Puntualidad</li> <li>♣ Trabajo a Presión</li> <li>♣ Empatía</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Agilidad</li> <li>♣ Capacidad analítica</li> <li>♣ Trabajo en equipo</li> <li>♣ Amabilidad</li> <li>♣ Astucia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Experiencia</li> <li>♣ Capacitaciones actualizadas s. i</li> <li>♣ Disponibilidad de tiempo</li> <li>♣ Residencia</li> </ul>

8	MESEROS	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Estabilidad emocional</li> <li>♣ Trabajo a presión</li> <li>♣ Puntualidad</li> <li>♣ Honestidad</li> <li>♣ Empatía</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Amabilidad con los clientes</li> <li>♣ Agilidad</li> <li>♣ Capacidad Numérica</li> <li>♣ Capacidad analítica</li> <li>♣ Habilidad para negociar</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Experiencia</li> <li>♣ Formación Académica</li> <li>♣ Disponibilidad de tiempo</li> <li>♣ Residencia</li> <li>♣ Manejo de Idiomas</li> <li>♣ Presentación</li> </ul>
9	GUARDIAS DE SEGURIDAD	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Estabilidad emocional</li> <li>♣ Trabajo a presión</li> <li>♣ Puntualidad</li> <li>♣ Honestidad</li> <li>♣ Responsabilidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Amabilidad con los clientes</li> <li>♣ Facilidad de palabra</li> <li>♣ Agilidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Experiencia</li> <li>♣ Disponibilidad de tiempo</li> <li>♣ Residencia</li> </ul>
10	CUIDADOR EN EL ÁREA DE NIÑOS	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Estabilidad emocional</li> <li>♣ Trabajo a presión</li> <li>♣ Puntualidad</li> <li>♣ Responsabilidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Amabilidad con los niños</li> <li>♣ Paciencia</li> <li>♣ Agilidad</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>♣ Experiencia</li> <li>♣ Disponibilidad de tiempo</li> <li>♣ Formación académica</li> </ul>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

## CAPÍTULO VII

### 6. ANÁLISIS DE IMPACTOS

En este capítulo se realizará un análisis a los posibles impactos que presenten en el desarrollo del proyecto como: económico, social, comercial, ambiental y general.

A continuación se presenta la matriz de impactos:

**CUADRO # 62**  
**MATRIZ DE IMPACTOS**

IMPACTO	IMPACTO	IMPACTO	INDIFERENTE	IMPACTO	IMPACTO	IMPACTO
(-3)	(-2)	(-1)	0	1	2	3
Alto	Medio	Bajo	Indiferente	Bajo	Medio	Alto
NEGATIVO				POSITIVO		

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

Fórmula a aplicarse:

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum \text{de asignación numérica}}{\text{Número de indicadores}}$$

A continuación se detallará los niveles positivos y negativos de cada impacto:

## 6.1. IMPACTO ECONÓMICO

En el Impacto Económico se ha tomado en cuenta 3 indicadores importantes como:

- ♣ Fuentes de Trabajo.- para saber si se cuenta con personal capacitado que ocupe las diferentes áreas en el Complejo.
- ♣ Costos Accesibles.- para conocer la afluencia o la acogida que tiene el Complejo dentro del mercado, hay que conocer los precios de la competencia
- ♣ Incremento en Ventas.- dar un valor agregado a cada servicio que se va a brindar, para así con la ayuda de los mismos clientes, por la publicidad boca/boca se podrá contar con mayor afluencia de personas.

En este impacto arroja una respuesta de 1.7, lo cual quiere decir que está en el rango medio positivo, lo que determina que si no existe un buen incremento por la venta de los diferentes servicios que se oferta en el Complejo, pues simplemente no se estaría ejecutando bien y se tomaría cartas en el asunto, introduciendo estrategias de venta.

**CUADRO # 63**  
**IMPACTO ECONÓMICO**

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
Fuentes de trabajo						X	
Costos accesibles						X	
Incremento en ventas					X		
<b>TOTAL:</b>					<b>1</b>	<b>4</b>	

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum \text{de asignación numérica}}{\text{Número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{5}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 1,7$$

## 6.2. IMPACTO SOCIAL

En el Impacto Social se ha tomado en cuenta 3 indicadores importantes como:

- ♣ Calidad de Vida.- para de esta forma ayudar a todas las personas que tienen una vida sedentaria, brindando servicios de calidad y de distracción.
- ♣ Generación de Empleo.- al crear este Complejo, ayudaría en parte a los habitantes del cantón, ofreciéndoles un empleo.
- ♣ Apoyo de la Comunidad.- al realizar las encuestas, se pudo observar que la población acepta la construcción del Complejo en la Parroquia de Andrade Marín.

Este impacto se ubica en el rango medio positivo, lo que demuestra que es indispensable el apoyo de la población, más aun de los habitantes del lugar, incentivando el deporte y la recreación; para de esta manera fortalecer la calidad en la atención al cliente.

**CUADRO # 64**  
**IMPACTO SOCIAL**

<b>NIVEL DE IMPACTO</b>	<b>-3</b>	<b>-2</b>	<b>-1</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Calidad de vida						X	
Generación de empleo						X	
Apoyo de la comunidad						X	
<b>TOTAL:</b>						<b>6</b>	

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

$$Nivel\ de\ Impacto = \frac{\sum\ de\ asignación\ numérica}{Número\ de\ indicadores}$$

$$Nivel\ de\ Impacto = \frac{6}{3}$$

$$Nivel\ de\ Impacto = 2$$

### **6.3. IMPACTO COMERCIAL**

En el Impacto Comercial se ha tomado en cuenta 3 indicadores importantes como:

- ♣ Atención al Cliente.- este es un factor muy importante porque si dentro del Complejo se brinda una excelente atención al cliente y de calidad, sin duda, existirá la acogida de más personas que deseen disfrutar de todos los servicios que hay en esta empresa.
- ♣ Calidad en el Servicio.- al igual que la atención al cliente, la calidad en el servicio es un factor complementario; ofertando y brindando todos los servicios del Complejo dentro de un espacio limpio.

- ♣ Lugar Estratégico.- sin duda el lugar en donde estará ubicado el Complejo, es central y turístico por la renovación del Ferrocarril y la remodelación de la Fábrica Imbabura.

El impacto comercial se encuentra en el nivel alto positivo, tomando en cuenta que a los clientes les atrae lo que es la ubicación y la infraestructura para este tipo de empresas, valoran demasiado la atención al cliente y la calidad del servicio.

**CUADRO # 65**  
**IMPACTO COMERCIAL**

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
Atención al cliente							X
Calidad en el servicio							X
Lugar estratégico						X	
<b>TOTAL:</b>						<b>2</b>	<b>6</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo  
Año: 2013

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum \text{de asignación numérica}}{\text{Número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{8}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 2,7$$

## 6.4. IMPACTO AMBIENTAL

En el Impacto Ambiental se ha tomado en cuenta 3 indicadores importantes como:

- ♣ Manejo de los Desechos.- ayudando con el ornato del cantón y el prestigio que el Complejo debe tener, se utilizará basureros de colores y clasificados con su debida logística, para saber en donde se debe color la basura.
- ♣ Contaminación de Ruido.- para esto en el salón de eventos se colocará materiales aptos para que no exista ruido y no moleste a la vecindad.
- ♣ Conservación de la Naturaleza.- dentro del Complejo existirán espacios verdes, donde las personas no tendrán el disgusto de respirar aire contaminado.

El impacto ambiental arroja un nivel alto positivo, tomando en cuenta que para minimizar el ruido por el sonido en el Complejo, se utilizará el debido equipamiento.

**CUADRO # 66**  
**IMPACTO AMBIENTAL**

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
Manejo de los desechos							X
Contaminación de Ruido						X	
Conservación de la naturaleza							X
<b>TOTAL:</b>						<b>2</b>	<b>6</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum \text{de asignación numérica}}{\text{Número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{8}{3}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 2,7$$

## 6.5. IMPACTO GENERAL

Analizando de forma general los impactos que se desarrollan en el proyecto, no hay problemas con ninguno de ellos ya que todos son positivos, lo que conlleva a tener mejoras en la calidad del servicio, en beneficios económicos y en la factibilidad para la creación de dicha empresa.

**CUADRO # 67**  
**IMPACTOS GENERALES**

NIVEL DE IMPACTO	-3	-2	-1	0	1	2	3
Económico						X	
Social						X	
Comercial							X
Ambiental							X
<b>TOTAL:</b>						<b>4</b>	<b>6</b>

Elaborado por: Verónica Alexandra Fierro Imbaquingo

Año: 2013

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{\sum \text{de asignación numérica}}{\text{Número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = \frac{10}{4}$$

$$\text{Nivel de Impacto} = 2,5$$

## CONCLUSIONES

- ♣ Por medio del diagnóstico, permite enfocar de mejor manera la ubicación en donde se quiere construir el Complejo, y a la vez resulta beneficioso por la afluencia de turismo al cantón.
- ♣ En el marco teórico se puede encontrar toda la información recopilada de los capítulos, como aspectos esenciales que permitirá la creación de esta nueva empresa.
- ♣ Al crear el Complejo Imbabura, resultaría una buena opción para la ciudadanía del cantón Antonio Ante en lo que se refiere lugares de relajación y de esparcimiento, ofertando los servicios a precios cómodos, además sería un referente en la organización de eventos populares, privados y otros tipos de eventos como charlas y conferencias.
- ♣ En el estudio de mercado se pudo determinar, que por medio de las encuestas realizadas, el proyecto es aceptado por los ciudadanos del Cantón Antonio Ante, por lo tanto es factible su creación.
- ♣ Este proyecto complementa el realce y mejoramiento de obras como la remodelación de la Fábrica Imbabura y la rehabilitación del ferrocarril, atrayendo de esta manera al turismo en general.
- ♣ El estudio técnico permite visualizar cabalmente el lugar o sitio en donde sería mejor su ubicación, proyectando de igual manera sus instalaciones por medio de un plano arquitectónico.
- ♣ En la inversión del proyecto por contar con un terreno propio será del 40%, y la diferencia que es el 60% lo cual corresponde a

\$325.000,00, será financiado por medio del Banco Nacional de Fomento.

- ♣ El Complejo Imbabura contará con personal capacitado y experto conforme al área requerida, quienes serán afiliados conforme lo dicta la ley.

## RECOMENDACIONES

- ♣ Por medio del Departamento de Turismo y de Cultura del Cantón Antonio Ante, incentivar a las personas a crear más empresas que favorezcan al desarrollo creativo y cantonal.
- ♣ Manejar una adecuada publicidad para el Complejo Imbabura, destacando los distintos servicios que se van a ofertar con sus respectivos precios, los mismos que serán accesibles para el consumidor.
- ♣ El Complejo Imbabura contará con su personal capacitado en las distintas áreas de la empresa, para de esta manera brindar una buena atención al cliente y así ellos se sientan cómodos y satisfechos por el servicio adquirido.
- ♣ Con el auspicio o ayuda del Complejo Imbabura, impulsar campañas de concientización sobre el cuidado del medio ambiente; enseñando o capacitando a las personas sobre el manejo de los desechos y del material reciclable,
- ♣ Dentro del Complejo utilizar la debida logística, para que las personas sepan en donde se encuentran ubicados los servicios, en donde es de botar la basura, lo que no deben meter en la piscina, los platos que se ofrecerán en el restaurante, como deben ingresar a la cancha sintética de fútbol, entre otros.
- ♣ En el área para niños, utilizar el material adecuado, para de esta manera proteger a los pequeñitos de heridas leves o graves.

## FUENTES DE INFORMACIÓN

- ♣ ALBORNOZ TORRES, F. E. (s.f.). *Slideshare*. Recuperado el 23 de Mayo de 2013, de Slideshare:  
<http://www.slideshare.net/talquino/flujograma-92604>
  
- ♣ BANQUETES. (02 de Septiembre de 2010). *Slideshare*. Recuperado el 16 de Mayo de 2013, de Slideshare:  
<http://www.slideshare.net/Banquetes/evento-social>
  
- ♣ BRAVO VALDIVIESO, M. (2011). *Contabilidad General*. Quito - Ecuador: Escobar.
  
- ♣ CHOCHOS, E. (s.f.). *Scribd*. Recuperado el 23 de MAyo de 2013, de Scribd: <http://es.scribd.com/doc/54166892/PLANOS-ARQUITECTONICOS>
  
- ♣ CLAUDEY. (27 de Septiembre de 2007). *Slideshare*. Recuperado el 16 de Mayo de 2013, de Slideshare:  
<http://www.slideshare.net/claudey/centro-recreativo-y-deportivo-119910>
  
- ♣ CÓRDOVA PADILLA, M. (2011). *Proyectos de Inversión*.
  
- ♣ ENCINAS, L. A. (31 de Enero de 2009). *Política Empresarial*. Recuperado el 23 de Mayo de 2013, de Política Empresarial:  
<http://politicaempresarialfaca.blogspot.com/>
  
- ♣ FIERRO, Á. (2011). *Contabilidad General*. Bogotá: ECOE.
  
- ♣ KLBot2. (05 de Mayo de 2013). *Wikipedia*. Recuperado el 16 de Mayo de 2013, de Wikipedia:  
[http://es.wikipedia.org/wiki/Demanda\\_\(econom%C3%ADa\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Demanda_(econom%C3%ADa))
  
- ♣ KLOTER, P., & ARMSTRONG, G. (2007). Marketing Versión para Latinoamérica. En P. KLOTER, & G. ARMSTRONG, *Marketing Versión para Latinoamérica*. Pearson Educación.
  
- ♣ MANDO. (Agosto de 2010). *Buenas Tareas*. Recuperado el 23 de Mayo de 2013, de Buenas Tareas:

<http://www.buenastareas.com/ensayos/Vision-y-Mision-Empresarial/642102.html>

- ♣ RIVERA CAMINO, J. (s.f.). *Dirección de Marketing: Fundamentos y Aplicaciones*. ESIC.
- ♣ ROMERO SÁNCHEZ, M. (s.f.). *Monografías .com*. Recuperado el 23 de Mayo de 2013, de Monografías .com:  
<http://www.monografias.com/trabajos12/organ/organ.shtml>
- ♣ SAPAG, N. (2011). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación*. Chile : PEARSON.
- ♣ SRI. (2012). *Libro del futuro contribuyente - Bachillerato*. Quito.
- ♣ TALAYA, Á. E. (s.f.). *Principios de Marketing*. ESIC.
- ♣ URBINA, G. B. (2006). *Evaluación de Proyectos*. Interoamericana: Mc Graw Hill.
- ♣ WordPress. (2013). *Definición.de*. Recuperado el 16 de MAyo de 2013, de Definición.de: <http://definicion.de/complejo/>
- ♣ ZAPATA SÁNCHEZ, P. (2008). *Contabilidad General*. Mc Graw Hill.

**A**

**N**

**E**

**X**

**O**

**S**



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS

## ENCUESTA PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO RECREACIONAL Y DE EVENTOS SOCIALES

1.- Solicito su colaboración en la realización de esta encuesta, con el objeto de conocer si las personas desean adquirir servicios de distracción con la creación de un Complejo Recreacional (cancha sintética de fútbol, piscinas, juegos recreativos para niños, restaurante de comidas típicas) y un Salón de Eventos Sociales; Marque con una X la respuesta que considera correcta.

\*1. ¿Qué aspectos considera importante, al momento de adquirir un servicio?

- |  |   |
|--|---|
| <input type="checkbox"/> Comodidad           | <input type="checkbox"/> Calidad en el Servicio       |
| <input type="checkbox"/> Costos              | <input type="checkbox"/> Creatividad                  |
| <input type="checkbox"/> Infraestructura     | <input type="checkbox"/> Música                       |
| <input type="checkbox"/> Atención al Cliente | <input type="checkbox"/> Ambiente                     |
| <input type="checkbox"/> Variedad            | <input type="checkbox"/> Otro (Por favor especifique) |

\*2. ¿Le gustaría que en la Parroquia de Andrade Marín se construya un Complejo Recreacional y de Eventos Sociales?

- Sí  
 No

\*3. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por estos servicios?

	De \$4.00 a \$6.00	De \$6.00 a \$8.00	De \$8.00 a \$10.00	De \$10.00 a \$12.00	De \$12.00 a Más
Por hora - Cancha Sintética	<input type="radio"/>				
Por plato - Salón de Eventos Sociales	<input type="radio"/>				
Comidas Típicas - Restaurante	<input type="radio"/>				
Entradas - Piscina	<input type="radio"/>				

\*4. ¿Le gustaría que, mientras esté disfrutando de un partido de fútbol, de un evento social o cuando esté comiendo, sus hijos puedan estar bajo seguridad y divirtiéndose en el área de juegos recreativos para niños, por tan solo \$1.00?

- Sí  
 No

\*5. ¿Con qué frecuencia contrataría estos servicios?

	1. Diario	2. Semanal	3. Mensual	4. Trimestral	5. Semestral	6. Anual
Cancha Sintética de fútbol	<input type="radio"/>					
Salón de Eventos Sociales	<input type="radio"/>					
Restaurante	<input type="radio"/>					
Juegos Recreativos para niños	<input type="radio"/>					
Piscinas	<input type="radio"/>					

**\*6. ¿En qué ocasiones cree usted que demandaría de estos servicios?**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Reuniones de Trabajo | <input type="checkbox"/> Feriados                     |
| <input type="checkbox"/> Reuniones Familiares | <input type="checkbox"/> Fines de Semana              |
| <input type="checkbox"/> Fiestas              | <input type="checkbox"/> Otro (Por favor especifique) |

Días Festivos

**\*7. ¿Qué características o cualidades cree que debería tener este tipo de establecimiento, para mantener a los clientes satisfechos?**

**\*8. ¿Qué clase de publicidad llamaría su atención, para motivarlo a asistir al Complejo?**

- |   |   |
|---|---|
| <input type="checkbox"/> Publicidad boca/boca | <input type="checkbox"/> Música en vivo               |
| <input type="checkbox"/> Eventos Especiales   | <input type="checkbox"/> Descuentos en el servicio    |
| <input type="checkbox"/> Noche de Cocteles    | <input type="checkbox"/> Otro (Por favor especifique) |

**\*9. ¿Al alquilar la cancha sintética de fútbol, qué promoción adicional quisiera?**

- Aguas  
 Colas  
 Cervezas  
 Limonadas  
 Otro (Por favor especifique)

**\*10. ¿Qué tipo de licor sería de su elección para un evento social?**

- |                                  |   |
|----------------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Ron     | <input type="checkbox"/> Cocktel                      |
| <input type="checkbox"/> Whisky  | <input type="checkbox"/> Tequila                      |
| <input type="checkbox"/> Cerveza | <input type="checkbox"/> Otro (Por favor especifique) |

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS

## ENCUESTA PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO RECREACIONAL Y DE EVENTOS SOCIALES

1.- Solicito su colaboración en la realización de esta encuesta, con el objeto de conocer el grado de competencia que tiene el proyecto

NOMBRE:  
FECHA:  
HORA:  
CARGO QUE DESEMPEÑA:

\*1. ¿Cómo se llama su empresa?

\*2. ¿Cuál fue su objetivo al crear esta empresa?

\*3. ¿Hace qué tiempo funciona su empresa?

\*4. ¿Cuál de los siguientes servicios, se brinda en su empresa?

- Restaurante
- Piscinas
- Cancha sintética de fútbol
- Salón de eventos sociales
- Juegos para niños
- Otro (Por favor especifique)

\*5. ¿Cuántas personas le visitan semanalmente?

\*6. Con el paso de los años  
¿Qué porcentaje le calcula usted, como incremento de su clientela dentro de su empresa?

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**