



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

TEMA: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE RECREACIÓN Y ESPARCIMIENTO CON MEMBRECAS, EN EL SECTOR DE LA LAGUNA DE YAHUARCOCHA, PERTENECIENTE A LA PARROQUIA LA DOLOROSA DEL PRIORATO, DE LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA
EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA C.P.A.

AUTOR: TAPIA F. Ana Luisa

DIRECTOR: Eco. Estuardo Ayala

Ibarra, Octubre, 2010

RESUMEN EJECUTIVO

El presente es un estudio de factibilidad el cual brinda directrices para la implementación del centro recreacional en el sector de Yahuarcocha con enfoque a la práctica de deportes recreativos y al mejoramiento de las actividades turísticas en la ciudad de Ibarra. Al realizar el Estudio de Mercado se demuestra la existencia de un mercado potencial insatisfecho que puede ser captado a través de un adecuado esfuerzo de mercadotecnia. Esto conlleva a que a través del estudio técnico se pueda determinar el tamaño del proyecto y la infraestructura requerida para la operación del proyecto, de tal manera que se pueda satisfacer las necesidades de los clientes. La inversión del proyecto se justifica, así lo demuestran los estudios financieros realizados donde se logró determinar que el proyecto cuenta con bases sólidas que garantizan su rentabilidad durante el periodo horizonte que tiene el proyecto. El análisis organizacional permitió determinar ciertos aspectos jurídicos y la estructura organizacional de la empresa donde se detalla las funciones de cada individuo que forme parte de la empresa. Sin embargo al realizar el estudio de impactos donde se hizo el análisis del impacto Socio-Económico, Impacto Empresarial, Impacto Socio Cultural y el impacto Ambiental, se estableció que este último no será tan satisfactorio de tal manera que se debe buscar soluciones que permitan reducir al mínimo los efectos negativos. Por este y los demás estudios realizados se finaliza con las debidas conclusiones y recomendaciones que ameritan el desarrollo del mismo.

EJECUTIVE RESUME

The present summary is a study of feasibility which provides guidelines for the implementation of the recreational centre Yahuarcocha sector approach to recreational sports and the improvement of tourist activities in the city of Ibarra. When performing the market study demonstrates the existence of an unsatisfied market potential that can be captured from a proper marketing effort. This means that on the technical study is determined, the size of the project and the infrastructure required for the operation of the project, so that it can meet the needs of customers. The investment project is justified; demonstrate financial studies where he determined that the project has solid foundations to ensure profitability during the period that has the project horizon. Organizational analysis allowed determining legal aspects and the organizational structure of the company detailing the functions of each individual is part of the company. However the study of impacts where the socio-economic impact, business impact, impact Socio Cultural and environmental impact analysis was made, was established that this last will not as successful as way to look for solutions to minimize the negative effects. For this and other studies ends with the appropriate conclusions and recommendations that merit the development thereof.

DECLARACIÓN

Yo, Ana Luisa Tapia Fuertes con C.I. 100267917-1; declaro bajo juramento, que el trabajo aquí descrito es de mi total autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional; y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.

Ana Luisa Tapia Fuertes

C.I. 100267917-1

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la estudiante Ana Luisa Tapia Fuertes, egresada de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Escuela de Contabilidad Superior y Auditoría previo a la obtención del Título de Ingeniera en Contabilidad Superior y Auditoría CPA cuyo tema es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE RECREACIÓN Y ESPARCIMIENTO CON MEMBRECIAS EN EL SECTOR DE LA LAGUNA DE YAHUARCOCHA, PARROQUIA LA DOLOROSA DEL PRIORATO DE LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA”.

Considero que el presente reúne todos los requisitos y meritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

Eco. Estuardo Ayala
DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO

AGRADECIMIENTO

El saber reconocer y agradecer a las personas que brindan de buena voluntad su ayuda, es una virtud del ser humano y por ello mis profundos agradecimientos a quienes fueron fuente de ayuda, respaldo moral y económico y gracias a ello se hizo posible la cristalización de un anhelado sueño como es la culminación de este trabajo.

A Dios por qué ha sido él quien ha permitido que la sabiduría dirija y guie mis pasos y me ha dado fortaleza para continuar cuando me he sentido vencida.

Gracias a mi madre por su sacrificio y abnegación constante y por ser la prueba fehaciente de que todo lo que se propone se puede lograr solo hay que esforzarse.

A todos mis familiares que de una u otra forma han colaborado en la elaboración de este trabajo y de manera especial a mi tía Cecilia quien me acogió en su hogar y me impulso a obtener una carrera profesional.

Un agradecimiento inmenso al Eco. Estuardo Ayala Director de mi Trabajo de Grado por dedicar su valioso tiempo en la revisión de este trabajo, por guiarme y orientarme con todo su profesionalismo y conocimiento.

Por último debo expresar mi gratitud a todos mis maestros de la Universidad Técnica del Norte que me llenaron de conocimientos científicos y valores morales para mi profesionalización.

Ana Luisa Tapia

DEDICATORIA

Dedico este trabajo primeramente a Dios por su inmenso amor y a mi padre Gilberto Tapia que desde el cielo me ha guiado y sé que estará orgulloso del logro alcanzado.

A mi madre Consuelo Fuertes, porque fue el ejemplo más grande de superación al no dejarse vencer por las adversidades de la vida y lograr sola formar a sus hijos, muestra de ello, la culminación de este trabajo.

A mi esposo Danilo Ponce por su amor, compañía, motivación y comprensión permanente. Te dedico este trabajo porque gracias a tu apoyo lo conseguí.

Por último dedico este trabajo a la niña de mis ojos, mi hija Arellys Naomi, quien con su dulce sonrisa y tierna mirada me motivaba diariamente a seguir adelante, este trabajo para ti mi princesa.

Ana Tapia.

PRESENTACIÓN

En el presente trabajo se ha desarrollado un Estudio de Factibilidad Para la Creación de un Centro Recreacional con membrecías en las inmediaciones de la Laguna de Yahuarcocha, el mismo que consta de siete capítulos que resumen a continuación:

En el Capítulo I, se plantea el estudio diagnóstico situacional, análisis que permitió tener un conocimiento real de las condiciones en que se encuentra el sector de Yahuarcocha en el aspecto demográfico, social, económico, poblacional y político la información para realizar el estudio provino del Ministerio de Turismo y del ex Fondo de Salvamento del Patrimonio Cultural del Cantón Ibarra (FONSALSI); empresa municipal que estuvo a cargo de la recuperación de la Laguna de Yahuarcocha y realizó un estudio situacional del sector.

En el Capítulo II, se exponen las bases teóricas y científicas que permitirán conocer conceptos básicos de temas referentes al proyecto en donde también se realizará citas bibliografías como fuente de información y análisis de las mismas.

El Capítulo III del desarrollo del proyecto, contempla el estudio de mercado, en el cual se determinó, que existe demanda insatisfecha con relación de la oferta existente. Además se analiza la competencia y se plantean las estrategias de comercialización que deben realizarse para la introducción del servicio y de la empresa al mercado.

En el Capítulo IV, se realiza el estudio técnico o ingeniería del proyecto, en el cual se establece la correcta ubicación del centro de recreación, la distribución de las diferentes áreas y servicios que ofrecerá la empresa, procesos de generación del producto y servicio, además de el requerimiento de infraestructura, de activos, de personal y de materias primas necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa.

En el Capítulo V, consta el estudio financiero, en él, se identifican la estructura de la inversión y del financiamiento, así también los costos, los gastos y la inversión que el proyecto requiera para su ejecución, mismos que serán de mucha utilidad para realizar estados financieros pro-forma entre ellos el Estado de Resultados y el Flujo de Efectivo necesarios para determinar la rentabilidad del proyecto, una vez que se realice el análisis de los indicadores de evaluación, como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Costo Beneficio y Período de Recuperación de la Inversión y poder determinar desde el punto de vista financiero, la factibilidad del mismo.

En el Capítulo VI, se presenta la estructura organizacional de la empresa, se establecen las normas legales, el manejo administrativo y todos los requerimientos administrativos que requiere el nuevo proyecto. Estos aspectos relevantes fueron considerados como elementos importantes para el diseño de la propuesta.

Por último se establecen, los posibles impactos que tendrá la realización de este proyecto, en el aspecto económico, cultural, empresarial y ambiental. Una limitación a tomarse en cuenta sería, si el proyecto generará aspectos negativos considerables para la realización del proyecto.

Se concluye la exposición del trabajo de grado con las conclusiones y recomendaciones de la investigación realizada, destacándose que el documento reúne, las normas técnicas y metodológicas de como se implementarán las políticas y estrategias que en él se diseña.

INDICE

Portada.....	i
Resumen Ejecutivo.....	ii
Ejecutive Resume.....	iii
Declaración.....	iv
Certificación.....	v
Agradecimiento.....	vi
Dedicatoria.....	vii
Presentación	viii
Índice.....	x
Índice de Cuadros.....	xviii
Índice de Gráficos.....	xxi
INTRODUCCIÓN	
Antecedentes	1
Justificación.....	2
Objetivos.....	3

CAPITULO I

1. DIANOSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes	4
1.2. Yahuarcocha.....	6
1.2.1. Historia.....	
1.2.2. Ubicación Geográfica.....	7
1.2.3. Flora y Fauna	8
1.2.4. Aspecto Político-Administrativo.....	9
1.2.5. Infraestructura Básica.....	10
1.2.6. Población.....	
1.2.7. Aspecto Económico.....	11
1.2.8. Atractivos Turísticos	

CAPITULO II

2.	MARCO TEORICO	
2.1.	Empresa	13
2.2.	Turismo	
2.2.1.	Turismo Alternativo	14
2.2.2.	Turismo Recreacional	
2.3.	Definición de Membrecía.....	15
2.3.1.	Tipos de Membrecía.....	
2.3.1.1.	Membrecía Individual	
2.3.1.2.	Membrecía de Pareja	
2.3.1.3.	Membrecía Familiar	
2.3.1.4.	Membrecía Empresarial	16
2.4.	Estudio de Mercado	
2.4.1.	Mercado	
2.4.2.	Producto	
2.4.3.	Precio.....	17
2.4.4.	Oferta	
2.4.5.	Demanda	
2.4.6.	Comercialización	18
2.5.	Estudio Técnico.....	
2.5.1.	Tamaño del Proyecto	19
2.5.2.	Localización	
2.5.3.	Ingeniería del Proyecto	20
2.6.	Estudio Financiero	
2.6.1.	Ingresos.....	
2.6.2.	Egresos.....	21
2.6.3.	Costos	
2.6.4.	Materia Prima	
2.6.5.	Mano de Obra	22
2.6.6.	Costos Indirectos.....	
2.6.7.	Gastos Administrativos.....	23
2.6.8.	Gastos Financieros.....	

2.6.9. Gastos de Ventas	
2.6.10. Depreciaciones	
2.7. Estados Financieros	24
2.7.1. Balance General	
2.7.2. Estado de Resultados	25
2.7.3. Flujo de Caja.....	
2.8. Indicadores de Evaluación Financiera.....	26
2.8.1. Valor Actual Neto.....	
2.8.2. Tasa Interna de Retorno.....	
2.8.3. Costo Beneficio	27
2.8.4. Periodo de Recuperación de la Inversión.....	
2.9. La Administración.....	
2.9.1. Características de la Administración.....	28
2.9.1.1. Universalidad.....	
2.9.1.2. Valor Instrumental.....	
2.9.1.3. Unidad Temporal	
2.9.1.4. Especificidad.....	
2.9.1.5. Interdisciplinariedad.....	29
2.10. Organización.....	
2.10.1. Organigrama Funcional.....	
2.10.2. Organigrama Lineal.....	
2.11. La Mercadotecnia.....	30
2.12. Impactos	

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO	
3.1. Descripción del Servicio	31
3.1.1. Servicio de Alojamiento.....	
3.1.2. Servicio de Restaurante.....	32
3.1.3. Servicio de Piscina Sauna y Turco.....	
3.1.4. Servicio de Bar.....	
3.1.5. Servicio de Canchas Deportivas.....	

3.1.6. Área Infantil.....	33
3.2. Descripción del Consumidor.....	
3.3. Segmentación del Mercado.....	
3.3.1. Variables de Macro segmentación.....	34
3.3.2. Variables de Micro segmentación.....	
3.3.3. Descripción de los Perfiles del Consumidor.....	35
3.4. Análisis de la Demanda.....	
3.4.1. Demanda Histórica y Actual.....	36
3.4.2. Proyección de la Demanda	
3.4.3. Demanda Habitacional.....	37
3.4.4. Coeficiente de Correlación.....	39
3.5. Análisis de la Oferta	
3.5.1. Oferta Habitacional Histórica y Actual	40
3.5.2. Proyección de la Oferta	
3.6. Estimación de la Demanda Insatisfecha	41
3.7. Proyección de la Demanda de Servicios Recreativos.....	42
3.7.1. Población Universo.....	
3.7.2. Tamaño de la Muestra.....	
3.7.3. Herramientas de Recopilación.....	43
3.7.4. Proyección del Servicio de Piscina.....	44
3.7.5. Proyección del Servicio de Bar Discoteca.....	45
3.8. Proyección de la Oferta de servicios Recreativos.....	46
3.9. Análisis de los Precios de la Competencia	47
3.9.1. Precios de las Habitaciones.....	48
3.9.2. Precios del Servicio de Alimentación.....	50
3.9.3. Precios del servicio de Piscina.....	
3.9.4. Precios de las Membrecías.....	51
3.10. Plan de Comercialización.....	53
3.10.1. Producto o Servicio.....	
3.10.2. Precio	
3.10.3. Plaza	54
3.10.4. Publicidad y Promoción.....	55

CAPITULO IV

4.	ESTUDIO TÉCNICO	
4.1.	Tamaño del Proyecto	57
4.1.1.	Factores que Afectan el Tamaño.....	
4.1.2.	Determinación de la Capacidad del Proyecto.....	
4.1.2.1.	Disponibilidad de Recursos Financieros.....	58
4.1.2.2.	Tamaño del Mercado.....	
4.1.2.3.	Financiamiento.....	
4.1.2.4.	Organización.....	
4.1.2.5.	Objetivos de Crecimiento.....	59
4.2.	Localización.....	
4.2.1.	Macro localización.....	
4.2.2.	Micro localización.....	60
4.2.2.1.	Costo y Disponibilidad de Terrenos.....	
4.2.2.2.	Disponibilidad de Servicios Básicos.....	
4.2.2.3.	Vías y Medios de Transporte.....	
4.2.2.4.	Canales de Distribución.....	61
4.2.2.5.	Competencia.....	
4.3.	Ingeniería del Proyecto.....	
4.3.1.	Procesos Productivos.....	
4.3.1.1.	Flujogramas de los Procesos Productivos.....	62
4.3.2.	Infraestructura Civil.....	64
4.3.2.1.	Instalaciones.....	
4.3.2.2.	Área Recreativa.....	
4.3.2.3.	Área Deportiva.....	65
4.3.2.4.	Área Administrativa.....	
4.3.3.	Requerimiento de Activos.....	69
4.3.3.1.	Mobiliario.....	
4.3.3.2.	Equipo de Oficina.....	71
4.3.3.3.	Menaje y Lencería.....	72
4.3.3.4.	Equipo de Computo.....	73
4.3.3.5.	Maquinaria y Equipo.....	75

4.3.3.6. Vehículo.....	78
4.3.4. Requerimiento de Personal.....	
4.3.5. Materias Primas.....	79
4.3.5.1. Materiales Indirectos e Insumos.....	80

CAPITULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO	
5.1. Inversión.....	82
5.1.1. Activos Fijos Tangibles.....	
5.1.2. Activos Diferidos.....	83
5.1.3. Capital de Trabajo.....	
5.1.4. Resumen de la Inversión.....	85
5.1.5. Financiamiento.....	
5.2. Ingresos.....	87
5.2.1. Ingresos por Membrecías.....	
5.2.2. Ingresos por Uso de Piscinas.....	
5.2.3. Ingresos por Uso de Bar Discoteca.....	88
5.2.4. Ingresos Consolidados.....	
5.3. Egresos.....	89
5.3.1. Costos de Operación.....	
5.3.1.1. Alimentación.....	
5.3.1.2. Mano de Obra Directa.....	90
5.3.1.3. Materiales Indirectos.....	91
5.3.1.4. Seguros.....	92
5.3.1.5. Mantenimiento de Equipo.....	
5.3.1.6. Servicios Básicos.....	93
5.3.1.7. Depreciación de Activos de Producción.....	
5.3.2. Gastos Administrativos y de Ventas.....	95
5.3.2.1. Sueldos y Salarios.....	
5.3.2.2. Seguros.....	96
5.3.2.3. Mantenimiento de Equipos.....	
5.3.2.4. Servicios Básicos.....	97

5.3.2.5.	Útiles de Oficina	
5.3.2.6.	Depreciación.....	98
5.3.2.7.	Amortización.....	
5.3.2.8.	Gasto Publicidad.....	99
5.4.	Estados Financieros Proforma.....	101
5.4.1.	Estado de Resultados.....	
5.4.2.	Flujo de Caja.....	102
5.4.3.	Balance General.....	104
5.5.	Punto de Equilibrio.....	105
5.6.	Evaluación Financiera.....	106
5.6.1.	Costo de Capital.....	
5.6.2.	Valor Actual Neto.....	107
5.6.2.1.	Análisis del VAN.....	108
5.6.3.	Tasa Interna de Retorno.....	109
5.6.3.1.	Análisis de la TIR.....	
5.6.4.	Periodo de Recuperación de la Inversión.....	110
5.6.4.1.	Análisis del Periodo de Recuperación.....	
5.6.5.	Relación Beneficio Costo.....	

CAPITULO VI

6.	ESTUDIO ORGANIZACIONAL	
6.1.	La Empresa.....	112
6.2.	Misión.....	
6.3.	Visión.....	
6.4.	Valores y Principios.....	113
6.4.1.	Orientación hacia el Servicio al Cliente.....	
6.4.2.	Búsqueda Permanente de la Excelencia.....	
6.4.3.	Transparencia Interna.....	
6.4.4.	Compromiso en el Desempeño de sus Funciones.....	114
6.4.5.	Trabajo en Equipo.....	
6.4.6.	Responsabilidad.....	
6.4.7.	Respeto y Buen Trato.....	

6.4.8. Compromiso.....	
6.5. Base Legal.....	115
6.6. Estructura Organizacional.....	
6.6.1. Estructura Administrativa.....	
6.6.2. Organigrama Estructural.....	
6.6.3. Organigrama Funcional.....	
6.6.3.1. Requerimientos de Personal Área Administrat...	117
6.6.3.2. Requerimiento Personal Área Productiva.....	125

CAPITULO VII

7. IMPACTOS	
7.1. Estructura de Impactos.....	134
7.2. Impacto Socio- Económico.....	
7.3. Impacto Empresarial.....	136
7.4. Impacto Sociocultural.....	137
7.5. Impacto Ambiental.....	139
7.6. Impactos Generales.....	141
Conclusiones.....	143
Recomendaciones.....	145
Bibliografía.....	147
ANEXOS	
Anexo.1. Encuesta.....	150
Anexo. 2. Análisis e Interpretación de Resultados.....	152

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1. Población Estimada de Yahuarcocha.....	10
Cuadro N° 2. Macro segmentación.....	34
Cuadro N° 3. Micro segmentación.....	
Cuadro N° 4. Demanda Histórica de Visitantes.....	36
Cuadro N° 5. Proyección de la Demanda en número de Turistas.....	
Cuadro N° 6. Estadía y Relación de Camas.....	38
Cuadro N° 7. Comportamiento Histórico de la Demanda de Habitaciones	
Cuadro N° 8. Proyecciones de la Demanda en Número de Habitaciones..	39
Cuadro N° 9. Oferta Habitacional Histórica y Actual.....	40
Cuadro N° 10. Proyección de la Oferta en Número de Habit.....	41
Cuadro N° 11. Demanda Insatisfecha.....	42
Cuadro N° 12. Visitantes que Llegaron al Cantón Ibarra.....	
Cuadro N° 13. Proyección de Demanda de Visita Piscinas.....	44
Cuadro N° 14. Proyección de Demanda de Visita Bar-Discotecas.....	45
Cuadro N° 15. Proyección de la Oferta de P. que Visita Piscinas.....	46
Cuadro N° 16. Proyección de la Oferta Visita Bar Discotecas.....	
Cuadro N° 17. Demanda Insatisfecha de Visita Piscinas y Discoteca....	47
Cuadro N° 18. Demanda de Habitaciones.....	
Cuadro N° 19. Demanda de Visitas a Piscinas.....	48
Cuadro N° 20. Demanda de visitas a discotecas.....	
Cuadro N° 21. Análisis de Precios.....	49
Cuadro N° 22. Precio y Tipo de Membrecía.....	51
Cuadro N° 23. Uso de Membrecía.....	52
Cuadro N° 24. Derecho de Membrecía.....	
Cuadro N° 25. Inversión en Terreno.....	66
Cuadro N° 26. Resumen Construcción Edificio Habitaciones.....	
Cuadro N° 27. Resumen Construcción Oficinas.....	
Cuadro N° 28. Resumen Construcción Piscinas y Complementos.....	
Cuadro N° 29. Resumen Construcción Espacios Deportivos.....	67
Cuadro N° 30. Resumen construcción de Discoteca y Cocina Restaurant..	68

Cuadro N° 31. Resumen de la Inversión en Obra Civil.....	
Cuadro N° 32. Mobiliario.....	69
Cuadro N° 33. Resumen del Equipo de Oficina.....	71
Cuadro N° 34. Resumen de Menaje Habitación y Restaurante Lencería..	73
Cuadro N° 35. Computador.....	
Cuadro N° 36. Servidor.....	74
Cuadro N° 37. Impresora.....	
Cuadro N° 38. Copiadora.....	
Cuadro N° 39. Resumen del Equipo de Computación.....	75
Cuadro N° 40. Generador Eólico.....	
Cuadro N° 41. Calentador de Agua Piscina Solar.....	76
Cuadro N° 42. Calentador de Agua a Gas.....	
Cuadro N° 43. Reciclado de Aguas Piscina.....	
Cuadro N° 44. Resumen de Maquinaria y Equipo.....	77
Cuadro N° 45. Vehículo.....	78
Cuadro N° 46. Resumen de Equipamiento.....	
Cuadro N° 47. Requerimientos de Personal.....	79
Cuadro N° 48. Costo Estimado de Alimentación.....	80
Cuadro N° 49. Materiales Indirectos.....	81
Cuadro N° 50. Activo fijo no depreciable.....	83
Cuadro N° 51. Activos Fijos Depreciables.....	
Cuadro N° 52. Activos Diferidos.....	
Cuadro N° 53. Gastos de Constitución.....	
Cuadro N° 54. Capital de Trabajo.....	84
Cuadro N° 55. Resumen de la Inversión.....	85
Cuadro N° 56. Financiamiento.....	
Cuadro N° 57. Tabla de Amortización.....	86
Cuadro N° 58. Presupuesto de Ingresos Membrecías.....	87
Cuadro N° 59. Presupuesto de Ingresos por Uso de Piscinas.....	
Cuadro N° 60. Presupuesto de Ingresos por Uso de Discoteca.....	88
Cuadro N° 61. Presupuesto de Ingresos Consolidado.....	
Cuadro N° 62. Costos de Estadía.....	89

Cuadro N° 63. Sueldo Básico Unificado Mensual de MOD.....	90
Cuadro N° 64. Determinación del Costo de la MOD.....	91
Cuadro N° 65. Resumen Materiales Indirectos e Insumos.....	
Cuadro N° 66. Presupuesto de Seguros.....	92
Cuadro N° 67. Mantenimiento de Instalaciones y Equipos.....	93
Cuadro N° 68. Presupuesto de Servicios Básicos.....	
Cuadro N° 69. Depreciación de Activos Fijos de Producción.....	94
Cuadro N° 70. Proyección de la Depreciación.....	
Cuadro N° 71. Sueldo Básico U. Mensual de Personal Administrativo...	95
Cuadro N° 72. Determinación del Costo de la Mano de Obra Admini...	96
Cuadro N° 73. Seguros del Área Administrativa.....	
Cuadro N° 74. Mantenimiento de Equipos Administrativos.....	
Cuadro N° 75. Servicios Básicos Administración.....	97
Cuadro N° 76. Útiles de Oficina.....	
Cuadro N° 77. Depreciación Activos de Administración.....	98
Cuadro N° 78. Proyección de la Depreciación.....	
Cuadro N° 79. Amortización de Diferidos.....	99
Cuadro N° 80. Gastos de Publicidad.....	
Cuadro N° 81. Resumen de Costos y Gastos.....	100
Cuadro N° 82. Estado de Resultados.....	101
Cuadro N° 83. Flujo de Caja.....	103
Cuadro N° 84. Balance General.....	104
Cuadro N° 85. Punto de Equilibrio.....	105
Cuadro N° 86. Costo de Capital.....	107
Cuadro N° 87. Cálculo del VAN.....	108
Cuadro N° 88. Cálculo de la TIR.....	109
Cuadro N° 89. Período de Recuperación de la Inversión.....	110
Cuadro N° 90. Cálculo Relación Beneficio Costo.....	111
Cuadro N° 91. Indicadores de Evaluación Financiera.....	
Cuadro N° 92. Requerimiento del Personal para Junta General.....	117
Cuadro N° 93. Requerimiento del Personal para Gerencia General.....	118
Cuadro N° 94. Requerimiento del Personal para Contabilidad.....	119

Cuadro N° 95. Requerimiento del Personal para Secretaria Ejecutiva...	120
Cuadro N° 96. Requerimiento del Personal de Marketing y Ventas.....	121
Cuadro N° 97. Requerimiento del Personal para Recepcionista.....	122
Cuadro N° 98. Requerimiento del Personal para Guardianía.....	123
Cuadro N° 99. Requerimiento del Personal para Manten. y Aseo.....	124
Cuadro N° 100. Requerimiento de P. del Área de Ama de Llaves.....	125
Cuadro N° 101. Requerimiento de Personal para Chef.....	126
Cuadro N° 102. Requerimientos del Personal para Barman.....	127
Cuadro N° 103. Requerimientos del Personal para Camareras.....	128
Cuadro N° 104. Requerimientos de Personal para Mesero.....	129
Cuadro N° 105. Requerimiento de Personal para Posillero.....	130
Cuadro N° 106. Requerimiento de Personal para Guía Deportivo.....	131
Cuadro N° 107. Requerimientos Área de Manten. Espacios Verdes.....	132
Cuadro N° 108. Requerimientos del Área de Manten. Piscina.....	133
Cuadro N° 109. Valoración Cualitativa y Cuantitativa.....	134
Cuadro N° 110. Matriz de Impactos Socio- Económico.....	
Cuadro N° 111. Matriz de Impactos Empresarial.....	136
Cuadro N° 112. Matriz de Impactos Socio- Cultural.....	137
Cuadro N° 113. Matriz de Impactos Ambiental.....	139
Cuadro N° 114. Matriz de Impactos Generales.....	141

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1. Instalaciones y Distribución Complejo Recreacional.....	55
Gráfico N° 2. Mapa de Imbabura.....	59
Gráfico N° 3. Proceso del Servicio de Alojamiento.....	62
Gráfico N° 4. Proceso de Generación de Productos Recreativos.....	63
Gráfico N° 5. Vista General del Centro Recreacional.....	69
Gráfico N° 6. Organigrama Estructural.....	116

INTRODUCCIÓN

Antecedentes

El Ecuador ha consolidado al turismo como una herramienta eficaz para el desarrollo integral y rentabilidad social del país. Este está posicionado como un destino turístico sostenible líder, altamente diverso, competitivo, seguro y de calidad en el ámbito internacional; genera oportunidades de empleo y de mejoramiento de la calidad de vida de su población.

La provincia de Imbabura, conocida como la Provincia Azul de los Lagos, es un lugar muy frecuentado por turistas nacionales y extranjeros, se encuentra enclavada entre las cordilleras Central y Occidental de los Andes, en la Sierra Norte Andina y toma su nombre con referencia al volcán que se encuentra en medio de la jurisdicción territorial y en base del cual se desarrollo toda una con-

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

Sin embargo a pesar de contar con todos estos servicios, estos no abastecen ni satisfacen plenamente las necesidades e inquietudes de los visitantes por el deterioro de la infraestructura, escenarios turísticos y deficiente atención al turista. A esto se suma la necesidad de los visitantes de ocupar su tiempo en diferentes y variadas actividades, muchas de las cuales no están a su disposición.

Justificación

La ciudad de Ibarra así como el país entero cada vez más se sumerge en el mundo industrializado que ha acarreado la creciente globalización por lo que sus habitantes se encuentran en una creciente pero imparable acumulación de preocupaciones, aumento en la contaminación, lo que ha generado que estos vivan cada vez mas tensionados y estresados.

Una salida a esta situación ha sido la distracción generalmente los fines de semana en las diferentes opciones turísticas que tiene todo el país, el caso de la ciudad, la Laguna de Yahuarcocha, es la mejor opción. La visita de gran cantidad de deportistas y aficionados así como turistas a mirar el paisaje o deleitarse con su gastronomía o simplemente pasear en lancha es indudable, lo que genera suficiente demanda de servicios de entretenimiento en los momentos libres.

El proyecto se justifica debido a que proporciona una opción de solución a los problemas como son: el no contar con todas las opciones necesarias para la distracción de los visitantes para contrarrestar esto se ofrecerá diversos servicios, permitiendo que los turistas encuentren más y variadas formas de recreación y al mismo tiempo de relajamiento, en un lugar alejado del ruido de la ciudad, con esmerada atención, promoviendo la unidad de la familia, base de la sociedad. De igual manera la falta de fuentes de trabajo es un grave problema que impide el desarrollo del país, el poner en marcha este proyecto se atacará al desempleo ya que permite crear muchas fuentes de trabajo.

Estas han sido razones suficientes para crear un centro de recreación y entretenimiento en las inmediaciones de la laguna que cuente con las comodidades necesarias para permitir al turista compartir en familia, mientras se divierten y relajan sin la necesidad de apartarse del bello panorama que ofrece la laguna.

OBJETIVOS

Objetivo General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de recreación y esparcimiento con membrecías, en el sector de la Laguna de Yahuarcocha, perteneciente a la Parroquia La Dolorosa del Priorato, de la Ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura.

Objetivos Específicos

- Efectuar un diagnóstico situacional del problema planteado para determinar los problemas causas y efectos para la implantación del proyecto.
- Establecer un marco teórico tomando de base corrientes científicas que nos ayuden a conocer los temas a investigar.
- Realizar un estudio de mercado para determinar las preferencias de los consumidores además de la oferta y demanda existente para el proyecto.
- Estructurar un estudio técnico que permita determinar la adecuada localización y tamaño 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 centro de recreación para brindar una atención eficiente a los usuarios.
- Analizar los diferentes efectos o impactos que genere el establecimiento de este proyecto.

CAPITULO I

2. DIANOSTICO SITUACIONAL

1.1. Antecedentes

La recreación, esparcimiento y el turismo, como una actividad económica de servicio en el mundo actual, es una de las fuentes de ingreso más importantes para los países y regiones en el ámbito mundial, nacional y regional que ha llevado a la socialización de los diferentes pueblos. En la actualidad el turismo se ha convertido en un motor de desarrollo económico y en una oportunidad para la redistribución de los ingresos e intercambio cultural, de costumbres, tradiciones e idiomas, además de permitir el conocimiento de nuevos ambientes, ecosistemas, aprendiendo a interactuar con los mismos y obteniendo una fuente ilimitada de recreación.

Las actividades turísticas han sufrido una beneficiosa pero exigente globalización, debido a las facilidades de transporte, cualquier lugar del mundo puede ser visitado por las personas deseosas de diversión y entretenimiento.

Por sus atractivos naturales únicos, Ecuador es considerado uno de los países con mayor diversidad del planeta; según el ministerio de Turismo, en las cuatro regiones naturales se puede encontrar infinidad de especies vegetales y animales; se tiene el privilegio de contar con alrededor de 1.640 clases de aves, 4.500 especies de mariposas, 345 reptiles, 358 anfibios, 7 258 mamíferos, entre otros, Cuenta con la mayor biodiversidad por unidad de superficie a escala mundial y tiene el potencial de posicionarse en su calidad del país más mega biodiverso del planeta. Esta mega biodiversidad se expresa en la variedad de atractivos naturales y culturales, ubicados en sus cuatro mundos o regiones turísticas:

- ▶ Galápagos
- ▶ Costa

- ▶ Andes
- ▶ Amazonía

Esta diversidad resulta más atractiva por ser un país de dimensiones comparativamente reducidas que permiten desplazamientos internos relativamente cortos en sus aproximadamente 256.000 Km² y una población que se acerca a los trece millones de habitantes, con un 61% ubicada en el área urbana, según el último censo realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

En Ecuador, según información proporcionada por el Ministerio de Turismo; el ingreso de turistas extranjeros ha experimentado un considerable incremento en los últimos años, la mayoría de ellos han entrado al país por motivos turísticos; en el año 2009 se recibió a 970.086 extranjeros de los cuales el 40% ingresó por el aeropuerto de Quito.

Una de las provincias más visitadas del Ecuador es la provincia de Imbabura más conocida como “La Provincia Azul” o “La Provincia de los Lagos”; por poseer un clima bondadoso de diferentes tipos, el paisaje, la naturaleza pródiga y la calidad humana de su gente además cuenta dentro de su territorio con el conjunto lacustre más hermoso del Ecuador, 28 lagos entre los que sobresalen la laguna de Cuicocha y las lagunas de Mojanda, que se formaron dentro de calderas volcánicas; y los atractivos naturales entre ellos: el lago San Pablo, la laguna de Yahuarcocha, la cascada de Peguche y los sistemas lagunares de origen glaciar de Piñán y Puruhanta; existen también los volcanes y nevados: Imbabura, Cotacachi, Fuya-Fuya y Cayambe.

Esta provincia tiene una superficie de 4.559 Km² y está dividida en seis cantones: Ibarra, Antonio Ante, Otavalo, Cotacachi, Pimampiro, y San Miguel de Urcuquí. Imbabura cuenta con distintos pisos climáticos y una temperatura que oscila alrededor de los 18 °C, el clima caliente llega a los 35°C y el clima frío baja hasta los 4°C. La ubicación de la provincia de Imbabura favorece al turismo está a una

distancia relativamente corta (90km - 2horas) de la ciudad de Quito, principal centro de turismo receptor del país.

La conectividad es otro elemento que favorece la afluencia de turistas a ésta provincia, su principal vía de acceso es la “*Panamericana*”. Ésta vía de primer orden conecta tres puntos ejes en el norte del país: Quito, Ibarra y Tulcán. Además, la cercanía con Colombia ha permitido un mayor flujo de visitantes, convirtiendo a la frontera norte en la segunda puerta de entrada, después de Quito.

En cuanto a la oferta hotelera de la provincia, según los Catastros de Servicios Turísticos del Ministerio de Turismo, en el año 2008 fueron registrados 146 establecimientos de alojamiento, con capacidad aproximada de 2.277 habitaciones y 5.374 plazas, también 167 establecimientos de comidas y bebidas, 37 dedicados a diversión y esparcimiento y 18 agencias de viajes. El turismo en la provincia generó alrededor de 2.302 fuentes de trabajo directo, en el año 2008. La inversión turística en la zona es en su mayoría local, lo que implica que los réditos queden en la provincia. (Catastro de Servicios Turísticos, Imbabura 2008).

1.2. Yahuarcocha

1.2.1. Historia

Yahuarcocha significa “Lago de Sangre”, que se deriva de las raíces quichuas Yaguar=sangre y Cocha=lago. Yahuarcocha tiene una importancia histórica debido a los estudios realizados por algunos investigadores, quienes manifiestan que existe una amplia y aún no explorada evidencia arqueológica, por lo que el Instituto Nacional de Patrimonio Cultural declaró a Yahuarcocha como la tercera laguna sagrada del país.

Cuenta la leyenda que La Laguna de Yahuarcocha fue escenario de un enfrentamiento entre los Caranquis y los Incas. En 1487 los Caranquis iniciaron una terrible y sangrienta batalla que culminó con el triunfo del Inca Huayna-

Cápac. Una vez declarada la victoria en su favor ordenó matar a todos los hombres capaces de tomar las armas, donde murieron más de 30000 hombres y sus cadáveres, arrojados a la laguna, tiñeron de rojo sus aguas.

La laguna apareció entonces a la vista de los indios como un mar de sangre, y aterrados le apellidaron Yaguar-Cocha, nombre con el cual se conoce hasta ahora.

José Echeverría y Xavier Jaramillo en su libro “Laguna de Yahuarcocha patrimonio natural y cultural de la Sierra Norte del Ecuador”, afirman que dicha batalla entre Incas y Caranquis no es un mito y en realidad se dio y la prueba está en los objetos arqueológicos que la empresa Darwininvest halló durante sus investigaciones en el 2006 que constituyen, cráneos, piezas y osamentas encontradas en el fondo de la laguna y en las tolas de El Tablón, Socapamba y Caranqui.

Se afirma también que este lago se ha formado por la concentración de agua a lo largo de los siglos producto de los manantiales de la región como los que corren por las quebradas Rosauco, Yuracruzito a más de las intensas lluvias en épocas antiguas, la superficie de la incidencia de la cuenca es de 827 hectáreas.

1.2.2. Ubicación Geográfica.

Yahuarcocha, uno de los principales atractivos turísticos del Ecuador, está ubicada en los valles secos al norte de la ciudad de Ibarra a 3 Kms de la misma, a una altura de 2190 metros sobre el nivel del mar. Tiene un espejo de agua de 257 hectáreas con un perímetro navegable de 7970 m., una profundidad máxima de 8 m y es considerada como laguna eutrófica, de origen volcánico, de agua dulce alcalina, con un alto grado de eutrofización.

La temperatura del agua es de 11° C. Se cree que esta Laguna se formó en el pleistoceno y es de origen glacial. La temperatura en el sector llega a los 25.9 grados centígrados con ligeras variaciones a lo largo del año.

Su ubicación geográfica se encuentra dentro de estos linderos:

Norte: La Dolorosa del Priorato, el Chichabal y Aloburo

Sur: línea paralela a la cota de 2400 metros

Este: Loma el Piulo, El Tablón

Oeste: Mirador.

La delimitación de esta área es de suma importancia, por que permite definir y controlar los usos del suelo, evitando la dispersión de los asentamientos.

1.2.3. Flora y Fauna

La Laguna de Yahuarcocha se encuentra en la cuenca baja de Manzano Huaico y es uno de los humedales más importantes de la provincia de Imbabura, tanto desde el punto de vista ecológico como cultural. Existen pocos estudios sobre la Laguna, misma que se encuentra amenazada debido a que soporta una fuerte presión antrópica. Alrededor de la laguna existen zonas agrícolas, urbanas, pequeñas plantaciones de árboles exóticos y cuentan con algunas obras de infraestructura que han modificado drásticamente la vegetación natural causando la reducción de sitios adecuados para la anidación de algunas especies de aves.

En la zona existe una gran biodiversidad en lo que se refiere a fauna se destaca la existencia de patos, patillos, caturpillas, garzas, colibrí, tórtolas, gorrión, golondrinas, curiquingues y lo más llamativo las 4 variedades de peces: tilapia, carpa, lisa, y espada, siendo una de ellas de interés comercial, ya que esta alcanza gran tamaño rápidamente y puede ser objeto de pesca deportiva y artesanal, esta especie es la de la tilapia, se debe anotar que en la laguna existían variedades de tilapia, las mismas que se introdujeron a lo largo de la historia; estas son: tilapia Mozambique, tilapia Nilótica y tilapia Oreochromis.

Con respecto a la flora, algunos tramos de la zona está rodeado por un bosque de eucaliptos, también existen totoras, colle, lechuguilla, saucillo. Hacia el occidente

se extienden huertos con especies introducidas como capulí, guaba, aguacate, chirimoya, moras, fréjol, entre otras.

1.2.4. Aspecto Político-Administrativo

Hace 25 años se le declaró sector urbano de la ciudad de Ibarra para evitar la intervención del IERAC, facilitando el control municipal.

Actualmente es El Ilustre Municipio del cantón Ibarra quien está a cargo de la administración de Yahuarcocha, sin embargo existen otras instituciones que se encargan de algunas actividades por ejemplo: la Empresa Municipal de Agua Potable de Ibarra, se encarga de ejecutar los proyectos de agua potable y de alcantarillado, y de la recuperación de las riberas de la laguna. El Ministerio del Ambiente, por su parte, tiene propuestas de reforestación. La empresa privada cuenta con proyectos de desarrollo y solicita préstamos para fomentar el emprendimiento.

El Municipio de Ibarra a través de FONSALCI (Empresa Municipal de Fondo de Salvamento y Patrimonio Cultural del Cantón Ibarra) ha identificado como prioritario gestionar la ejecución de proyectos de recuperación y conservación del patrimonio ambiental en las zonas de influencia e interés cantonal, por tal motivo a partir del año 2001 expresan su voluntad política y organizativa asumiendo las competencias concernientes al Bienestar Social cantonal para impulsar junto a la población, acciones que promuevan el turismo y comercio regional, la seguridad social, la identidad y el patrimonio cultural de Yahuarcocha.

Así se motivará a la población, para seguir adelante en su vocación a la inversión, en base la autogestión, apoyo y coordinación con los sectores públicos, entre otros como mecanismos de desarrollo y solución a los problemas sociales existentes.

1.2.5. Infraestructura Básica

El barrio Yahuarcocha cuenta con una escuela, un jardín de infantes, una aldea SOS para niños sin familia cercana, un estadio, una casa comunal y una cancha deportiva para básquet y fútbol.

Se conoce de igual manera que el sector tiene problemas sanitarios por el asentamiento de grupos humanos como es el sector San Miguel de Yahuarcocha con más de 3000 habitantes y la limitación de alcantarillado que puede colapsar.

El sistema vial de Yahuarcocha lo conforma la actual autopista del autódromo y la red de vías locales, tanto vehiculares como peatonales que tienen como objetivo fundamental facilitar la comunicación interna entre las zonas de vivienda con el exterior.

1.2.6. Población.

Población Estimada de Yahuarcocha

Cuadro No.1

Sector	Censo 2001	Población estimada 2009
Aloburo	325	592
Yahuarcocha	347	631
Yuracucito	377	685
El Priorato	600	1092
TOTAL	1649	3000

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC

Elaborado: La autora

Para el año 2009 se ha calculado unos 3000 habitantes incrementándose las viviendas y de esa manera incrementan necesidades.

Del total de población estimada para 2009 se considera que el 52% son mujeres y el 48% son hombres, o sea se estima que 1560 serían mujeres, 1440 serían hombres. Del total de mujeres 780 serían madres, de las cuales 82 necesitarían de un lugar para el cuidado de sus hijos.

1.2.7. Aspecto Económico

En años pasados los moradores se dedicaban al cultivo de totora y confeccionaban las esteras y luego las vendían, pero hoy en día la cosecha de la totora es prohibida por parte del municipio de Ibarra, el cultivo era la actividad principal así como la crianza de ganado.

Hoy en día las actividades han cambiado con la afluencia de turistas a este sector. Las personas se dedican a la actividad comercial a través del turismo con las ventas de tilapia, que se ha convertido en un plato tradicional y muy apetecido por los turistas que a diario visitan este lugar de preferencia los días sábados y domingos. Esto ha dado paso a la creación de plazas de trabajo que son ocupadas por los mismos moradores.

Alrededor de la laguna se han levantado lujosos hoteles y restaurantes de comida tradicional y gourmet; además, hay un centenar de locales para venta de pescado frito y frutas que el gobierno a través del concejo provincial a entregado a las personas que lo requerían.

1.2.8. Atractivos Turísticos

Uno de los atractivos del sector son las costumbres tradicionales por ejemplo: Los Tradicionales bailes de san Juan que se realizan en los meses de Junio y se extienden muchas veces hasta el mes de agosto también las fiestas del pueblo en donde se realizan actividades como, la rama de gallos, quema de castillos, volateria, la pelea de gallos. La fiesta del patrono de la parroquia en donde se deleita con platos típicos como caldos de gallina criolla, pan de casa, empanadas entre otros.

El Autódromo Internacional de Yahuarcocha es otro de los atractivos que atraen a miles de personas. Es de estilo moderno y tiene dos pistas con una extensión total de 192.000 m², la primera de ellas tiene 150.000 m² y la segunda tiene 42.000 m². El autódromo mayor circunvala la conocida y espectacular Laguna de Yahuarcocha y el anexo 2 o autódromo José Tobar Tobar bordea un bosque de

eucaliptos en el extremo noreste enlazándose al primero en un tramo. Estos, son utilizados para la realización de competencias automovilísticas nacionales e internacionales y prácticas temporales desde el año 1.970; además, es utilizado diariamente para prácticas permanentes de corredores nacionales y aficionados.

Además Yahuarcocha está rodeada de lomas y miradores naturales que se suspenden hacia el costado sur-occidente, erosionadas en su mayor parte. Presenta un entorno de cultivos, de fincas y terrenos de indígenas enmarcados por la cordillera de Angochagua.; cuenta con amplios espacios verdes, donde también los habitantes ofrecen el servicio de paseos en lanchas y motos acuáticas.

CAPITULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Empresa

Microsoft ® Encarta ® 2007. Menciona que: “Empresa, organización económica que, en las economías industriales, realiza la mayor parte de las actividades. Son organizaciones jerarquizadas, con relaciones jurídicas, y cuya dimensión depende de factores endógenos (capital) y exógenos (economías de escala). Las empresas son, al menos la mayor parte, sociedades, entidades jurídicas, que realizan actividades económicas gracias a las aportaciones de capital de personas ajenas a la actividad de la empresa, los accionistas.”

La empresa es un agente económico o unidad autónoma de gestión y decisión que al utilizar insumos o factores productivos los transforma en bienes y servicios o en otros insumos. No se trata de una entidad legal, sino de una organización que tiene objetivos definidos, como el lucro y el bien común o la beneficencia y para cuya consecuencia utiliza factores productivos y produce bienes y servicios.

2.2. Turismo

Organización Mundial del Turismo (1991). Afirma que: “El turismo comprende las actividades que realizan las personas durante sus viajes y estancias en lugares distintos de su residencia habitual, por un periodo de tiempo consecutivo inferior a un año con fines de ocio, de negocio y otros”.

El turismo es un fenómeno social que consiste en el desplazamiento voluntario y temporal de individuos o grupo de personas que, fundamentalmente con motivo de recreación, descanso , cultura o salud , se trasladan de su lugar de residencia habitual a otro , en el que no ejercen ninguna actividad lucrativa ni remunerada , generando múltiples interrelaciones de importancia social , económica y cultural

2.2.1. Turismo Alternativo

MONTANER, Jordi (1998) pág.371. Menciona que: “Turismo alternativo es el término que se utiliza, generalmente, para referirse a formas de turismo que buscan evitar cambios adversos sobre el patrimonio natural y cultural, pero intensificando positivamente los impactos sociales, culturales y medioambientales.

En el turismo alternativo las personas realizan sus traslados en busca de aventura, deporte o conocimiento de nuevas culturas pero mientras realizan sus actividades no se afectan ninguna de ellas más bien se aporta a su mejoramiento.

2.2.2. Turismo Recreacional.

ZAMORANO, Manuel (2002). pág. 199. Dice: “El turismo recreacional es otra de las modalidades del turismo alternativo, y sin duda alguna una de las formas que mayores expectativas genera a su alrededor, quizá por el término mismo que evoca, o bien por ciertos misticismos y tabúes que se han generado en su entorno. La problemática comienza desde su propio nombre, algunos lo llaman turismo deportivo, otros mas turismo de aventura, otros tantos turismo de adrenalina o bien turismo de reto, y si bien su denominación es lo de menos, los conceptos si llegan a ser determinantes”.

El turismo recreacional es aquel donde una persona o un grupo de personas se trasladan de un lugar hacia otro con el fin de realizar actividades que implican algún deporte, distracción, diversión o relajamiento.

2.3. Definición de Membrecía

Según la web. <http://www.empresasfimes.com>: “Membrecía es el derecho que se paga a la firma de un contrato para que una o más personas utilicen las instalaciones, los equipos y los servicios del club”.

La Membrecía no es el pago de una inscripción. Es la adquisición de un derecho que tiene un valor de mercado para poder utilizar instalaciones y es sujeto a aprobación previa solicitud y aprobación de admisión del aspirante y, esta puede ser transferible de un sujeto económico a otro.

2.3.1. Tipos de Membrecía

2.3.1.1. Individual

Integrada por un titular que sea mayor de edad y persona física. Puede ser temporal o vitalicia. Puede no ser adulto a condición de que sus padres ó su tutor que la suscriba.

2.3.1.2. De Pareja

Integrada por dos personas que pueden o no tener parentesco entre sí, con la condición de que el titular sea mayor de edad. Puede ser temporal o vitalicia.

2.3.1.3. Familiar

Se integra por un cónyuge como titular y sus parientes en línea directa ascendente o descendente; es decir, cónyuges, hijos, y abuelos

paternos y maternos. La membrecía de los hijos varones termina al cumplir los 25 años de edad o al casarse y la de las mujeres no tiene límite de edad pero termina al casarse. Puede ser temporal o vitalicia.

2.3.1.4. Empresarial

El titular debe ser una persona moral ó física con actividad empresarial. Esta membrecía solamente es temporal hasta por un año y es renovable.

2.4. Estudio de Mercado

BACA, Gabriel (2006) pág.7. Dice: “Con este nombre se denomina la primera parte de la determinación y cuantificación de la demanda y oferta, el análisis de precios y la comercialización”.

En el estudio de mercado se analiza todos los factores que permiten dar a conocer producto, establecer el precio para por ultimo vender el mismo, así como también se puede determinar los posibles compradores y la competencia.

2.4.1. Mercado

BACA, Gabriel, (2006) Pág. 2. Menciona: “Se entiende por mercado el área en que concluyan las fuerzas de la oferta y demanda para realizar las transacciones de bienes y servicios a precios determinados”.

Un mercado es el sitio o lugar donde interactúan compradores y vendedores con el único propósito de intercambiar bienes y servicios a cambio de un valor o precio.

2.4.2. Producto

ARBOLEDA, Germán (2001) pág. 52 Afirma: “En términos simples producto es el resultado natural la

combinación o proceso productivo de “bienes y servicios” que ofrece la empresa al mercado meta”.

El producto entonces es cualquier bien que puede ofrecerse a la atención del mercado para su adquisición, uso o consumo, que pueda satisfacer un deseo o una necesidad; incluye objetos físicos, servicios, personas, lugares, organizaciones e ideas.

2.4.3. Precio

BACA, Gabriel (2006) Pág. 53, textualmente expresa: “Es la cantidad monetaria a lo que los productores están dispuestos a vender, y los consumidores a comprar un bien o servicio, cuando la oferta y la demanda están en equilibrio.”

El precio es el dinero o algún otro elemento mismo que se puede cuantificar y se establece para el intercambio o uso de un producto o servicio.

2.4.4. Oferta

ARBOLEDA, Germán (2001) pág. 52, afirma: “Oferta es la cantidad de bienes o servicio que un cierto número de oferentes están dispuestos a poner a disposición del mercado a un precio determinado”

La oferta entonces son todos los bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender en un sitio determinado, fijando un valor a cambio de ello.

2.4.5. Demanda

BACA, Gabriel (2006) Pág. 17, dice: “Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado

requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”.

Al contrario de la oferta la Demanda es el producto o servicio que una empresa o cliente llamado también consumidor requiere con algún fin y por el cual está dispuesto a cancelar algún valor.

2.4.6. Comercialización

BACA, Gabriel (2006) pag.57, afirma: “es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar.”

La comercialización es el conjunto de procesos que se requieren para hacer llegar los bienes o servicios que ofrece el productor, hacia el consumidor. En esta actividad se dedicada a conocer, con el mayor rigor posible, las características concretas de un mercado. Ella es indispensable para las empresas que producen bienes y servicios de consumo masivo, pues el conocimiento del mercado les permite aproximarse lo más posible a los deseos de los consumidores y, por lo tanto, aumentar sus ventas.

2.5. Estudio Técnico

ARBOLEDA, Germán (2001) pág. 175, sostiene: “Estudio técnico se refiere, a aquella parte del estudio del proyecto que se relaciona con la ingeniería; es decir; con la participación de los ingenieros que describen las actividades de estudio de instalación, equipamiento y de requerimientos de recursos materiales para la puesta en marcha y funcionamiento del proyecto”

El estudio técnico es el análisis realizado por personas especializadas en la determinación de requerimientos de tamaño, localización y demás recursos

instalación y equipamiento que son indispensables para la ejecución de un proyecto.

2.5.1. Tamaño del Proyecto

BACA, Gabriel (2006) Pág. 84.- “En términos generales, el tamaño del proyecto está conceptualizado por la capacidad instalada o de producción, y se expresa en unidades de producto en un período operacional determinado”.

Si se considera al proyecto como un esquema que sirve de base para justificar un programa de producción, se tiene obviamente que el estudio de mercado el que determina los límites razonables, por tanto en términos generales es a través de este estudio que se llega en primera instancia a establecer el tamaño del proyecto. Definido en unidades de producción, de inversión que tiene el proyecto durante su periodo de funcionamiento.

2.5.2. Localización

BACA, Gabriel (2006), Pág. 98.- dice: “El estudio de la localización contempla o contribuye en mayor medida a establecer en forma definitiva a la ubicación final del proyecto, buscando que esta decisión logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social)”.

Para la localización de un proyecto se deben analizar todas las variables para lograr que el proyecto logre la más alta utilidad o ganancia pero sin recurrir a altos costos.

2.5.3. Ingeniería Del Proyecto

BACA, Gabriel. (2006) Pág. 102.- Menciona: “El estudio de la ingeniería del proyecto es resolver todo lo concerniente a la instalación y funcionamiento de la planta. Desde la descripción del proceso, adquisición de equipo y maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta, hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta productiva”

En sí, este estudio identifica, los procesos que se deben seguir para transformar la materia prima en artículos mediante una determinada función de manufactura, así como también se define la tecnología que se empleará, es decir, se entenderá a éste como un conjunto de conocimientos técnicos que se emplearán para desarrollar una determinada función.

2.6. Estudio Financiero

CORDOVA, Marcial (2006) pág.311. Dice: “El estudio financiero permite establecer los recursos que demanda el proyecto, los ingresos, egresos que generará y la manera como se financiará.”

El estudio financiero es el análisis que se realiza con el fin de determinar la inversión final del proyecto y calcular la utilidad o pérdida que tendrá la implementación del mismo.

2.6.1 Ingresos

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

Los ingresos son simplemente los que se obtienen por la venta de un bien o servicio y se lo calcula multiplicando la cantidad de productos o servicios vendidos por su precio.

2.6.2. Egresos

RALPLT, Polimeni (1994). Pág. 11. “Se define como el valor sacrificado por adquirir bienes o servicios”.

Los egresos representan toda acción de salida o gasto por la acción de utilizar o adquirir un bien y servicio, es decir, lo contrario de los ingresos.

2.6.3. Costos

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

Los costos que se acumulan en las cuentas de la contabilidad sirven para tres objetivos esenciales: Proporcionar informes relativos a costos para determinar los resultados y valorizar los inventarios; proporcionar información para ejercer el control administrativo de las operaciones y actividades de la empresa y proporcionar información que sirve de base a la gerencia para planeación y toma de decisiones. Cantidad que se da o se paga por algo. Gasto de manutención del trabajador cuando se añade al salario.

2.6.4. Materia Prima

VASCONES, José. (2003), pág. 101. “Son aquellos elementos que constituyen la composición central del artículo elaborado y pueden identificarse con la producción

de un artículo terminado; además pueden medirse en función de cada una de las unidades producidas”.

La materia prima constituye el material primordial o más importante para la elaboración de un producto y sin el cual el producto no se podría elaborar.

2.6.5. Mano de Obra

VASCONES, José (2003) pág. 101. Afirma: “La mano de obra es el aporte humano en la elaboración de un producto, es el esfuerzo físico o mental en la fabricación de un producto. El costo de la mano de obra es el precio que se paga por utilizar recursos humanos”.

La mano de obra lo constituye el recurso humano y en si es el talento humano necesario para la fabricación de un producto o prestación de un servicio.

2.6.6. Costos Indirectos

VASCONES, José (2003) pág. 101. Afirma: “Son aquellos elementos materiales o suministros involucrados en la producción de un artículo, estos materiales indirectos no se pueden medir en función unitaria de cada una de las unidades elaboradas, sino más bien en función del total de la producción”.

Todas estas conceptualizaciones son parte importante, porque todos estos elementos son parte de los procesos productivos en todo tipo de actividad económica. Para el caso del proyecto son tomados en cuenta desde la etapa de pre inversión, inversión y operación.

2.6.7. Gastos Administrativos

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

Son todos los gastos que se realizan en el área administrativa de la empresa por ejemplo el pago de remuneraciones, utilización de servicios básicos, suministros, honorarios, viáticos, subsistencias, entre otros.

2.6.8. Gastos Financieros

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

Corresponden a todos los cargos económicos hacia la empresa que las entidades financieras realizan por brindar algún servicio bancario.

2.6.9. Gastos de Ventas

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

Los gastos de ventas son todos aquellos gastos que se derivan al hacer llegar el producto hacia el cliente o consumidor.

2.6.10. Depreciaciones

ARBOLEDA, Germán (1998) pág.269. Afirma: “Es el desgaste, el deterioro, el envejecimiento y la falta de

adecuación u obsolescencia que sufren los bienes tangibles a medida que pasa el tiempo”.

La depreciación es el cargo que se hace a los activos fijos en medida de su uso o por el transcurso del tiempo ya que por ello los activos fijos valen menos.

2.7. Estados Financieros

ZAPATA, Pedro. (2008). Pág.59. Menciona: “Los Estados Financieros son informes que se elaboran al finalizar un periodo contable con el objeto de proporcionar información sobre la situación económica y financiera de la empresa.

Los estados financieros permiten examinar la situación económica de la empresa y tomar decisiones adecuadas a fin de que la empresa logre los propósitos establecidos a un plazo determinado. Estos informes son de suma importancia y de allí que los datos deben ser reales caso contrario su análisis no tendría sentido.

2.7.1. Balance General

ZAPATA, Pedro. (2008). Pág.62. “El Balance General es un informe contable que presenta ordenada y sistemáticamente las cuentas de activo pasivo y patrimonio y determina la posición financiera de la empresa en un momento determinado”

El balance general o de situación, constituye un resumen del inventario de la empresa, pues solo se detallan en él los nombres de las cuentas y los valores correspondientes a cada una de ellas

2.7.2. Estado de Resultados

SARMIENTO, Rubén (2005) pág.247. Dice: “El Estado de Resultados es el que determina la utilidad o pérdida de un ejercicio económico, como resultado de los ingresos y gastos; en base a este estado se puede medir el rendimiento económico que ha generado la actividad de la empresa.

Este es un estado financiero donde aparecen los datos significativos que produjeron un aumento o disminución al patrimonio de la empresa o sea muestra los efectos de las operaciones de la empresa y el resultado final. Las cifras de rentas, costos y gastos se indican en forma acumulativa a un determinado periodo de tiempo.

2.7.3. Flujo de Caja

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

Consiste en estimar las entradas salidas de dinero, durante la vida útil del proyecto como consecuencia de los ingresos recibidos y pagos realizados en la fase de funcionamiento de la empresa o unidad ejecutora y, se dan por actividades de operación, de financiamiento y de inversión.

El flujo de caja o efectivo identifica los flujos o necesidades de efectivo por concepto de salidas y entradas de efectivo en los que a de incurrir el proyecto por sus actividades de operación, financiamiento y de inversión. Estos flujos pueden

ser positivos y negativos y, son la base para realizar la evaluación financiera utilizando los indicadores que corresponden para el caso.

2.8. Indicadores de Evaluación Financiera

2.8.1. Valor Actual Neto

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

El VAN ayuda a determinar si el proyecto es rentable o no y esto lo muestra mediante términos monetarios que deben exceder a la rentabilidad deseada después de que se recupere la inversión. En otros términos si el valor actual neto de una inversión es positivo la inversión debe aceptarse, y si el resultado es negativo debe rechazarse.

2.8.2. La Tasa Interna de Retorno

PADILLA, Marcial (2006) pág.369. Afirma: “La tasa Interna de Retorno o Tasa Interna de rendimiento (TIR) refleja la tasa de interés o de rentabilidad que el proyecto arrojará periodo a periodo durante toda su vida útil”.

La TIR es un indicador financiero que se utiliza en la evaluación de proyectos para determinar la factibilidad en un proyecto; osea, evaluar si un proyecto de inversión cualquiera que fuere es rentable o no. Se obtiene calculando el valor actual neto de la inversión y su posible recuperación en el largo plazo, con diferentes alternativas de tasa de interés.

2.8.3. Costo Beneficio

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

Consiste en comparar la sumatoria de los flujos netos actualizados con respecto a la inversión. En si permite determinar si los proyectos son o no rentables comparando los flujos actualizados de beneficios y costos que derivan de su implementación.

2.8.4. Periodo de Recuperación de la Inversión

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

En si los indicadores de evaluación financiera, permiten determinar si una inversión desde el punto de vista financiera es viable o no. En el caso del período de recuperación de la inversión es un indicador que no toma en consideración el valor del dinero en el tiempo.

2.9. La Administración

Según la Web <http://www.monografias.com>. “La administración se define como el proceso de diseñar y mantener un ambiente en el que las personas trabajando en grupo alcancen con eficiencia metas seleccionadas. Consiste en darle forma, de manera consistente y constante a las organizaciones. Todas las

organizaciones cuentan con personas que tienen el encargo de servirle para alcanzar sus metas, llamados gerentes, administradores, etc.”.

Se puede conceptuar a la administración como el esfuerzo humano coordinado para obtener la optimización de todos los recursos a través del proceso administrativo, a fin de lograr los objetivos constitucionales.

2.9.1. Características de la Administración

La administración posee las siguientes características que la diferencian de otras disciplinas:

2.9.1.1. Universalidad

Existe en cualquier grupo social y es susceptible de aplicarse lo mismo en una empresa industrial que en el ejército, hospital, etc.

2.9.1.2. Valor Instrumental

Como su finalidad es eminentemente práctica, la administración resulta ser un medio para lograr un fin y no un fin en si misma.

2.9.1.3. Unidad Temporal

La administración es un proceso dinámico en el que todas sus partes existen simultáneamente. Amplitud de ejercicio: se aplica en todos los niveles o subsistemas de una organización formal.

2.9.1.4. Especificidad

Aunque se auxilia de otras ciencias, tiene características propias que le dan un carácter específico, por lo que no puede confundirse con otras disciplinas afines.

2.9.1.5. Interdisciplinariedad

La administración se apoya de las ciencias sociales y es a fin a todas aquellas ciencias y técnicas relacionadas con la eficiencia del trabajo.

2.10. Organización

PADILLA, Marcial (2006) pág. 285. Dice: “La organización tiene que ver con el ambiente donde se desarrollará el proyecto, la autoridad, los mecanismos de coordinación y los principios con los que debe regir”.

La organización, por lo tanto, expresa la complejidad de las actividades productivas modernas y la necesidad de complementar diversas capacidades y tareas de modo de aumentar la eficiencia de la empresa como un todo. Toda organización se deriva de la división del trabajo e implica, por otra parte, la definición de las líneas de mando o relaciones de poder dentro de la institución, de modo tal que quede especificado quién toma cada una de las múltiples decisiones que se llevan a cabo en la marcha de los negocios.

2.10.1. Organigramas Funcionales

Divide la organización por funciones típicas: personal, finanzas, producción o manufactura, ingeniería, etc. donde cada trabajador responde o no a un solo jefe, como en la organización militar, sino a varios de ellos, según la especialidad o función de que se trate. Siendo ésta recomendable para aquellas empresas que presentan condiciones interna y externa muy estables.

2.10.2. Organigrama Lineal

Este organigrama ubica a la máxima autoridad en la parte superior y a partir de ella se desprenden los diferentes niveles de jerarquía, hasta

llegar al menor, ubicado en la parte inferior. La autoridad se trasmite de arriba hacia abajo, en tanto que la responsabilidad va de abajo hacia arriba.

2.11. La Mercadotecnia

Según la Web de <http://www.monografias.com>.- “Es la función básica de los negocios, que identifica las necesidades y los deseos del cliente, determina a cuáles mercado meta puede servir mejor la organización y diseña productos/servicios y programas apropiados para atender aquellos”.

La meta de la mercadotecnia es atraer nuevos clientes y conservar a los compradores actuales, procurando su satisfacción. La Mercadotecnia está presente en nuestro alrededor y todos necesitamos saber algo acerca de ella, es una estrategia utilizada no sólo por las compañías de fabricación, los detallistas y mayoristas, sino por toda clase de individuos y organizaciones.

2.12. Impactos

JACOME, Walter (2005) pág.171; Afirma: “Los impactos son posibles consecuencias que puedan presentarse cuando se implante el proyecto, por lo tanto es importante analizar su efecto cualificado y cuantificado, porque permite establecer las posibles bondades o los posibles defectos que tiene el proyecto”.

Los impactos tratan de determinar lo que ha futuro puede suceder, si se pone en ejecución el proyecto, recordemos que el proyecto no se ejecuta todavía, los impactos reales se determinarán cuando el proyecto esté en funcionamiento o al cabo de un determinado de tiempo.

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1. Descripción del Servicio

El turismo recreativo se postula como una alternativa económica, pero inserta en los principios del desarrollo sustentable, ya que debe integrar de manera armoniosa y coherente tres aspectos fundamentales: a) La conservación del paisaje y los recursos naturales, b) La participación ciudadana y el fortalecimiento de la identidad cultural y, c) Los recursos económicos derivados de toda actividad turística. Hoy en día este tipo de turismo es una actividad en crecimiento constante.

La recreación, el esparcimiento, en la actualidad es considerada como una de las necesidades básicas para el ser humano. De esta necesidad el Complejo Recreacional aprovechará y optimizará los recursos naturales existentes en el área de influencia del proyecto mediante el uso de tecnología eficiente y con algunas mejoras, integrando diferentes actividades de manera sistemática, haciendo que estos recursos sean renovables y sustentables en el tiempo, de igual forma, la combinación con rubros como la práctica deportiva, la coexistencia en familia, la gastronomía beneficien el convivir entre semejantes.

3.1.1. Servicio de Alojamiento

La institución prestará el servicio de alojamiento, haciendo que el cliente se sienta en un ambiente relajado y de comodidad ya que se contará con habitaciones lo suficientemente cómodas, amplias y bien adecuadas con muebles confortables, baño privado, TV cable, DVD, rodeada de un ambiente natural en donde el cliente se encuentre satisfecho con el servicio brindado.

3.1.2. Servicio Restaurante

El centro de recreación contará con servicio de restaurante, con una gran variedad de menús de comidas y platos nacionales e internacionales, elaborados con productos de calidad, nutritivos y valores nutricionales que contengan una dieta balanceada y apta para el consumo humano. Se contará para ello, con personal altamente capacitado en la preparación y elaboración de estos tipos de alimentos.

3.1.3. Servicio de Piscina, Sauna y Turco

La piscina, tendrá el acondicionamiento necesario para que sirva para la relajación y la práctica del deporte de la natación, considerado a este como uno de los deportes más completos, se la cubrirá con techo, para que se la pueda disfrutar en cualquier tipo de clima, siendo además un lugar muy divertido para niños y personas adultas de todo género. Se complementará con sauna, turco y yacusi; será otro atractivo del complejo, este servicio complementario ayudará a un mejor relajamiento y confort para que se sientan de mejor forma los visitantes de todas las edades.

3.1.4. Servicio de Bar

Para que los visitantes tengan momentos de esparcimiento y más placenteros se encontrará a disposición el servicio de bar, en el cual se ofrecerá todo tipo de bebidas, acompañadas con una excelente música dando un ambiente de placer pero sin excesos para que sea sana la estadía de los clientes.

3.1.5. Servicio de Canchas Deportivas

Uno de los servicios más importantes con el cual debe contar el Centro de recreación y esparcimiento son las canchas deportivas de primer nivel para la práctica de deportes como: tenis, raquet ball, básquet, vóley,

fulbito y escalamiento; además, agregando a esto un excelente servicio satisfaciendo así la necesidad de recreación de los visitantes.

3.1.6. Área Infantil

No se puede descuidar este tipo de servicios ya que los principales beneficiarios serán los niños, para lo cual se contará con todos los atractivos de un parque infantil adecuado de acuerdo al medio que nos rodea.

3.2. Descripción del Consumidor

El consumidor o cliente final facilita la creación de una empresa especializada en el esparcimiento y la recreación en la parroquia La Dolorosa del Priorato, sector de la laguna de yahuarcocha, la idea de recibir turistas sean locales, nacionales o extranjeros en lugares fuera del movimiento del centro urbano de la ciudad, cobrando por los servicios otorgados, es mejorar la calidad de vida de las personas que trabajan directa o indirectamente en el proyecto y la parroquia en sí, por lo tanto según, información recopilada en el Ministerio de Turismo, por vía aérea, terrestre, y fluvial llegaron al país en el año 2009, 970.086 extranjeros de los cuales el 40% ingresó por el aeropuerto de Quito, el 20% por el aeropuerto de Guayaquil y, el 40 % restante por los otros medios.

De los datos anotados es importante segmentar el mercado con el fin de identificar el mercado objetivo y su demanda efectiva, quienes serán al final los potenciales clientes y, así poder diseñar el plan de mercado, determinando las estrategias más convenientes para aumentar la demanda del complejo, ya que se contará con la infraestructura e instalaciones suficientes, para lograr el objetivo propuesto.

3.3. Segmentación del Mercado

3.3.1. Variables de Macro segmentación

En la variable de macro segmentación el tipo de variable que se escogió es Geográfica el cual se lo denominará “*Visitantes al cantón Ibarra*” y para realizar un análisis comparativo entre sectores con parecidas características para desarrollar esta actividad se escogió a Otavalo, Cotacachi e Ibarra.

Macro Segmentación

Cuadro No.2.

Tipo de segmentación	Tipo de Variable	Nombre de la Variable	Segmentos
Macro segmentación	Geográfica	Turismo Receptor por Cantón	<ul style="list-style-type: none">• Otavalo• Cotacachi• Ibarra

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

3.3.2. Variables de Micro segmentación

En las variables de micro segmentación se ha escogido la variable demográfica denominada “Tipo de Turismo” de donde nacen los segmentos: nacional y extranjero. Siendo esta la población que interesa al proyecto como los futuros clientes o consumidores.

Micro Segmentación

Cuadro No.3.

Tipo de Segmentación	Tipo de Variable	Nombre de la variable	Segmentos
Micro segmentación	Demográfica	Tipo de turismo	Nacional Extranjero

Fuente: Investigación propia

Elaboración: La autora

3.3.3. Descripción de los Perfiles del Consumidor

Al identificar las “n” variables y las “m” segmentos se determina exactamente a qué tipo de mercado se dirige el proyecto, por lo tanto es necesario identificar las características del mismo.

El Ministerio de Turismo proporciona la información con la cual se concluye que el segmento tipo de turismo Nacional tiene el 55.8% de conocimiento de empresas dedicadas al esparcimiento y recreación, mientras que el 63% del turismo extranjero tiene más conocimiento del tema, debido a sus experiencias turísticas, van relacionándose ha este tipo de turismo, tomando en cuenta que se lo implementa en la mayoría de los países del planeta.

El turista extranjero tiende a pasar sus vacaciones en la Playa, con un 35.6 % de preferencia, mientras que el turista nacional tiene un 34.6 % de preferencia por el campo. Dentro de las preferencias el turista extranjero por el campo tiene un 26.8%. Es importante tener en cuenta estos datos, ya que por medio de ellos se puede determinar el segmento al que se debe dirigir las estrategias de marketing.

La frecuencia de viaje de turistas tanto extranjeros (32,5%), como nacionales (42,3%), es trimestral, así expresan los datos otorgados por el Ministerio de Turismo, ya que disponen del tiempo suficiente para la dedicación a actividades recreativas y vacacionales.

Para las personas de procedencia nacional el 100% y extranjera el 96,4%, sus gustos se inclinan a encontrar un lugar donde existiera el equilibrio entre comodidad y naturaleza.

3.4. Análisis de la Demanda

El análisis de la demanda, dentro del estudio de mercado es un factor importante, ya que ésta define la cantidad, calidad de bienes y servicios que están dispuestos ha ser adquiridos a los diferentes precios en el mercado, de parte de

los consumidores, es decir, delimita los potenciales clientes que están dispuestos a consumir el servicio. Con relación a este factor es importante realizar un análisis de los factores que afectan a la demanda.

3.4.1. Demanda Histórica y Actual

La demanda histórica o pasada representa la demanda real o actual y viene dado por el número de visitantes, tanto nacionales como extranjeros que visitaron durante los últimos 6 años al cantón Ibarra.

Demanda Histórica de Visitantes

Cuadro No.4.

Años	Visitantes		Totales
	Extranjeros	Nacionales	
2004	75.617	17.114	92.731
2005	80.514	19.992	100.506
2006	83.212	21.112	104.324
2007	86.752	23.412	110.164
2008	90.853	24.108	114.961
2009	94.611	25.508	120.119

Fuente: Ministerio de Turismo

Elaboración: La autora

3.4.2. Proyección de la Demanda

Para la proyección de la demanda, se utilizó el método de regresión lineal ajustando la información histórica al comportamiento de la ecuación de la recta.

Proyección de la Demanda en Número de Turistas al Año

Cuadro No.5.

Años	Turistas		Total
	Extranjero	Nacional	
2010	109.315	32.389	141.704
2011	113.016	34.007	147.023
2012	116.716	35.624	152.340

2013	120.417	37.242	157.659
2014	124.118	38.860	162.978

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

3.4.3. Demanda Habitacional

Es importante determinar la demanda habitacional que ayudará a relacionar la demanda de turistas con la demanda de habitaciones.

Para calcular una demanda habitacional existe un procedimiento para determinar el valor de los requerimientos de infraestructura que se calcula mediante la siguiente fórmula:

$$DH = \frac{VE * E}{P * R * LA}$$

DH	=	Demanda habitacional
VE	=	Visitantes esperados
E	=	Estadía o permanencia en días
P	=	Promedio de ocupación aceptable
R	=	Relación camas ocupadas por habitación
LA	=	Días de permanencia por año

Según el estudio realizado por el Ministerio de Turismo, se determinó los siguientes datos relacionados al turismo receptor del cuadro No.6, los mismos que sirven para la aplicación de la fórmula y los resultados se muestran en el cuadro No.7.

Estadía y Relación de Camas

Cuadro No.6.

Turista	Estadía Permanencia En días	Promedio de Ocupación Aceptable	Relación de Camas Ocupadas Por habitación	Días de Permanencia Por año
NAC.	3.00	3.75	0.60	14.51
EXTR.	5.00	4.00	0.67	9.93

Fuente: Ministerio de Turismo

Elaboración: La autora

Comportamiento Histórico de la Demanda en Número de Habitaciones

Cuadro No.7.

Años	Turistas		Total
	Extranjeros	Nacionales	
2004	14.207	1.573	15.780
2005	15.127	1.837	16.964
2006	15.634	1.940	17.574
2007	16.299	2.151	18.450
2008	17.070	2.215	19.285
2009	17.775	2.344	20.119

Fuente: Ministerio Turismo, estimación mediante fórmula

Elaboración: La autora

Para la proyección de la demanda habitacional se utilizó la función lineal ($Y = a + bx$), procedimiento que se demuestra a continuación.

X	Extranj (Y)	Nacional (Y)	X ²	Extranj (XY)	Nacional (XY)
1	14.207	1.573	1	14.207	1.573
2	15.127	1.837	4	30.254	3.674
3	15.634	1.940	9	46.902	5.820
4	16.299	2.151	16	65.196	8.604
5	17.070	2.215	25	85.350	11.075
6	17.775	2.344	36	106.650	14.064
∑x = 21	∑y = 96.112	∑y = 12.060	∑x² = 91	∑xy = 348.559	∑xy = 44.810

Fuente: cuadro No.3.6

Elaborado: La autora

$$\sum y = na + b\sum x$$

$$\sum xy = a\sum x + b\sum x^2$$

Reemplazando valores se tiene que:

$$96.112 = 6a + 21b$$

$$348.559 = 21 + 91b \quad \text{de donde se tiene que:}$$

Constantes	Nacionales	Extranjeros
a =	1.489	13.585
b =	148,57	695,25

Proyecciones de la Demanda en Número de Habitaciones

Cuadro No. 8.

Años	Turistas		Totales
	Extranjero	Nacional	
2010	18.452	2.530	20.982
2011	19.147	2.679	21.826
2012	19.843	2.827	22.670
2013	20.538	2.976	23.514
2014	21.233	3.124	24.357

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

3.4.4. Coeficiente de Correlación

Al calcular el coeficiente de correlación se determina que el turista extranjero da un valor de 0,99 y para el nacional un 0,91, lo que indica que la variable independiente utilizada en la proyección es bastante aceptable.

3.5. Análisis de la Oferta

En el análisis de la oferta se hace relación entre la cantidad de bienes o servicios ofrecidos por los productores y el precio del mercado actual.

3.5.1. Oferta Habitacional Histórica y Actual

Cuadro No. 9.

Años	Oferta Habitacional
2004	1.130
2005	1.215
2006	1.328
2007	1.596
2008	1.609
2009	1.718

Fuente: Ministerio de Turismo
Elaboración: La Autora

3.5.2. Proyección de la Oferta

El objetivo de la proyección es identificar cual será el comportamiento de la oferta a futuro, siempre y cuando se utilice datos reales del pasado y presente. Para la proyección se utilizó en método de la regresión lineal, en función de la tabla de comportamiento de las tendencias de la oferta histórica.

Años	X	Y	XY	X²
2004	1	1.130	1130	1
2005	2	1.215	2430	4
2006	3	1.328	3984	9
2007	4	1.596	6384	16
2008	5	1.609	8045	25
2009	6	1.718	10308	36
	$\sum x = 21$	$\sum y = 8.794$	$\sum xy = 32.479$	$\sum x^2 = 91$

Fuente: cuadro No .10
Elaborado: la autora

Las ecuaciones de los mínimos cuadrados que se utilizó para la proyección se especifican a continuación.

$$\sum y = na + b\sum x$$

$$\sum xy = a \sum x + b \sum x^2$$

De donde dieron los siguientes valores para:

$$a = 1125,67$$

$$b = 97,14$$

Proyección de la Oferta en Número de Habitaciones

Cuadro No. 10.

Años	Proyección de la Oferta
2010	1.806
2011	1.903
2012	2.000
2013	2.097
2014	2.194

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

Las proyecciones se las realiza mediante una regresión lineal para evidenciar las relaciones que existen entre las diversas variables, utilizando un “coeficiente de correlación” dando un resultado de 0,91 para la oferta habitacional, siendo este valor aceptable.

3.6. Estimación de la Demanda Insatisfecha

La estimación de la demanda insatisfecha es importante ya que identifica si existe un mercado al que no se haya llegado o no está satisfecho por el servicio o producto que se entregó, y se lo calcula con la siguiente formula.

$$DI = O - D$$

$$\text{DEMANDA INSATISFECHA} = \text{OFERTA} - \text{DEMANDA}$$

Demanda Insatisfecha

Cuadro No. 11.

Demanda Insatisfecha			
Períodos	Oferta	Demanda	D I
1	1.806	20.982	19.176
2	1.903	21.826	19.923
3	2.000	22.670	20.670
4	2.097	23.514	21.417
5	2.194	24.357	22.163

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

3.7. Proyección de la Demanda de Servicios Recreativos

3.7.1. Población Universo

La población universo comprende el mercado objetivo, del cual el estudio determina los posibles clientes que requieren los servicios de la empresa, por tanto para la determinación de la población objeto de estudio se consideró el número receptivo de personas que tuvo el Cantón Ibarra.

Visitantes que Llegaron al Cantón Ibarra

Cuadro No.12.

AÑO	Número de visitantes	
	Extranjero	Nacional
2009	94.611	25508

Fuente: Ministerio de Turismo

Elaboración: La autora

3.7.2. Tamaño de la Muestra

Comprende el número de personas que componen la muestra extraída de una población universo y para la determinación del tamaño de la muestra se utiliza la siguiente fórmula:

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

Donde:

- N, es la población total
- $Z^2 = 1,96$, nos indica el nivel de confiabilidad, y está dado por el valor de la abscisa de la ley normal de probabilidad.
- e^2 es el nivel de error, que nos indica el grado de precisión de las estimaciones.
- P es la proporción que se espera tener sobre la principal variable del estudio.
- Q es el complemento a la unidad (o al 100%) de la cantidad P.
- n es el tamaño de la muestra.

Es importante aclarar sobre esta fórmula que la confiabilidad (z), y el margen de error (e), son parámetros independientes entre sí.

Cálculo de la Muestra:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.8 * 0.2 * 120.119}{0.05^2 * (120.119 - 1) + 1.96^2 * 0.8 * 0.2}$$

Tamaño de la muestra = **n = 245**

3.7.3. Herramienta de Recopilación

Para la recopilación de los datos se utilizó la encuesta, siendo un material sencillo pero de mucha precisión para la obtención de datos específicos.

El formato de la encuesta se puede encontrar en el anexo 1.

3.7.4. Proyección de la Demanda del Servicio de Piscina

Para realizar la proyección de la demanda de los servicios y productos complementarios que ofrecerá el centro recreativo se tomó en cuenta la investigación de campo realizada, y se utilizó la fórmula del monto. $M = e(1+i)n$.

Pregunta No. 3 ¿Qué lugares de recreación ha visitado con más frecuencia en la ciudad?

Tabla No. 3

Alternativa	Frecuencia	Ponderación %
Piscinas	138	55%
Yahuarcocha	54	22%
Zuleta	36	15%
Valle del Chota	20	8%
Total	248	100%

Fuente: Encuesta estudio de mercado. Anexo.2.

Elaborado: La autora

De los datos de la tabla No. 3 se desprende que 138 encuestados que representa el 55% del total de la muestra, dijeron que visitan con más frecuencia las piscinas. Para el cálculo del cuadro No.13, se utilizó el 55% dando la cantidad de 66.065 personas de la población universo que asisten a piscinas y se lo proyectó para los 5 años con la tasa del 2,4 % de crecimiento anual para el cantón Ibarra.

Proyección de la Demanda de Personas que Visita Piscinas

Cuadro No.13.

Períodos	Proyección de Personas
1	66.065
2	67.651
3	69.275
4	70.937
5	72.640

Fuente: Investigación directa

Elaborado: La autora

3.7.5. Proyección del Servicio de Bar Discoteca

Pregunta No. 4.- ¿Qué servicios recreativos utiliza con más frecuencia?

Tabla No. 4

Alternativa	Frecuencia	Ponderación %
Bar-Discotecas	188	40%
Espectáculos artísticos	98	21%
Espectáculos deportivos	68	14%
Centros campestres	52	11%
Excursiones guiadas	64	14%
Total	470	100%

Fuente: Encuesta estudio de mercado Anexo.2.

Elaborado: La autora

La tabla No. 4, que corresponde a la pregunta 4 de la encuesta del estudio de mercado proporciona datos que permite realizar el cálculo de la proyección de la demanda para este tipo de servicio. Para ello se toma el porcentaje del 40% que dicen que acuden a un bar o discoteca y representa a un total de 48.048 del total de población universo. Luego se proyecta para los 5 años posteriores utilizando la tasa de crecimiento de la población para el cantón Ibarra que es de 2,4%, la misma que se puede ver en el cuadro No.14.

Proyección de la Demanda de Personas que Visita Bar-Discotecas

Cuadro No.14.

Períodos	Proyección de Personas
1	48.048
2	49.201
3	50.382
4	51.591
5	52.829

Fuente: Encuesta estudio de mercado

Elaborado: La autora

3.8. Proyección de la Oferta Histórica de Servicios Recreativos

Para realizar la proyección de oferta histórica en este tipo de servicios y productos se enfrentó a un grave problema, ya que no existen datos estadísticos, en vista de esta situación, se tuvo que trabajar con datos obtenidos por observación en los distintos lugares que ofrecen este tipo de productos y servicios del cantón y la ciudad de Ibarra, se puede observar que existe un movimiento promedio mensual de unas 3600 personas, incluido Chachimbiro.

Con esta relación podemos proyectar los 5 periodos de proyección con un crecimiento del 2,4% anual y determinar la demanda insatisfecha.

Proyección de la Oferta de Personas que Visita Piscinas

Cuadro No. 15.

Períodos	Proyección de Personas
1	43.200
2	44.237
3	45.298
4	46.386
5	47.499

Fuente: Investigación directa

Elaborado: La autora

Para la proyección de bares discotecas se toma en cuenta un movimiento de 3500 personas que visitan mensualmente diferentes lugares en la ciudad que ofrecen este tipo de servicio; y, al igual que la proyección de la oferta de piscinas se proyecta con la tasa del 2.4% de crecimiento anual.

Proyección de la Oferta de Personas que Visita Bar Discotecas

Cuadro No. 16.

Períodos	Proyección de Personas
1	42.000

2	43.008
3	44.040
4	45.097
5	46.179

Fuente: Investigación directa

Elaborado: La autora

Para el caso de la práctica deportiva se vuelve aun más complejo, pero sirve como referencia conocer que la mayoría de las personas practican algún deporte, volviendo esta situación atractivo para el proyecto, considerando que parte de lo que ofrecerá el proyecto, son canchas y campos deportivos.

Demanda Insatisfecha Personas que Visitan Piscinas y Discotecas

Cuadro No. 17.

Período	Proyección Demanda Piscinas	Proyección Oferta Piscinas	D I	Proyección Demanda Discotecas	Proyección Oferta Discotecas	D I
1	66.065	43.200	22.865	48.048	42.000	6.048
2	67.651	44.237	23.414	49.201	43.008	6.193
3	69.275	45.298	23.976	50.382	44.040	6.341
4	70.937	46.386	24.552	51.591	45.097	6.494
5	72.640	47.499	25.141	52.829	46.179	6.649

Fuente: Investigación directa

Elaborado: La autora

3.9. Análisis de los precios de la Competencia

Una vez determinada la demanda insatisfecha para los servicios que ofertará el proyecto a los futuros clientes, se da a conocer la captación que tendrá de está, de acuerdo a la capacidad del mismo, en función del tamaño de la inversión.

Demanda de Habitaciones

Cuadro .18.

Captación de la Demanda de Habitaciones			
Períodos	D I	% Captación	Número de Clientes
1	19.176	5,7	1.093

2	19.923	5,7	1.136
3	20.670	5,7	1.178
4	21.417	5,7	1.221
5	22.163	5,7	1.263

Fuente: Investigación directa

Elaborado: La autora

Demanda de Visitas a Piscinas

Cuadro 19.

Captación de la Demanda de Piscinas			
Períodos	D I	Porcentaje De captación	Número de Clientes
1	22.865	21	4.802
2	23.414	21	4.917
3	23.976	21	5.035
4	24.552	21	5.156
5	25.141	21	5.280

Fuente: Investigación directa

Elaborado: La autora

Demanda de visitas a discotecas

Cuadro .20.

Captación de la Demanda de Discotecas			
Períodos	Demanda Insatisfecha	Porcentaje De captación	Número de Clientes
1	6.048	12	726
2	6.193	12	743
3	6.341	12	761
4	6.494	12	779
5	6.649	12	798

Fuente: Investigación directa

Elaborado: La autora

3.9.1. Precios de las Habitaciones

El análisis del precio es de suma importancia ya que es el elemento que produce los ingresos o costos dependiendo del mercado al que se dirige por lo cual es uno de los elementos más flexibles. En el cuadro siguiente se

presenta los precios que cobran los hoteles, hosterías, residenciales y hostales del cantón y la provincia por concepto de hospedaje.

Análisis de Precios

Cuadro No.21.

CABAÑA / HOSTERÍA	PRECIO	# PERSONAS / HABITACIÓN
Hotel Ajaví	\$ 65.00	Por persona
Hotel Imperio del Sol	\$ 75.50	Habitación sencilla
	\$ 128.10	Habitación doble
Hostería el Prado	\$ 42.00	Habitación sencilla
	\$ 73.20	Habitación doble
Complejo el Conquistador	\$ 61.00	Habitación sencilla
	\$ 79.30	Habitación doble
Hostería Oasis	\$ 45.00	Habitación sencilla
	\$ 90.00	Habitación doble
Hostería Natabuela	\$ 30.50	Habitación sencilla
	\$ 36.60	Habitación doble
	\$ 48.80	Habitación triple
Hotel Rancho Santa Fé	\$ 54.90	Habitación sencilla
	\$ 75.64	Habitación doble
Hostal Imperio	\$ 18.00	Por persona
Hostería Pantaví	\$ 32.00	Habitación sencilla
	\$ 42.00	Habitación doble

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La Autora

En general, Ecuador es uno de los países más baratos de Latinoamérica. Por lo tanto se podrá encontrar alimentación, alojamiento, y transporte de buena calidad a precios relativamente bajos comparados con otros países de la región dependiendo siempre del grado de comodidad que el turista prefiera.

El promedio por habitación en Hosterías en la Provincia de Imbabura es de USD 53,56 por habitación sencilla y USD 74,98 por la habitación doble. En lo referente a hostales el precio varía de entre los USD 15 y 20 por persona.

El precio estimado para el proyecto sería: Habitación Sencilla 30 dólares. Habitación doble 50 dólares. Para los próximos años se estima un crecimiento del 8 % anual.

3.9.2. Precios del Servicio de Alimentación

El promedio con relación a la alimentación en un buen restaurante oscila entre los USD 5 y los USD 9. Se puede encontrar comida de buena calidad por precios más bajos pero se sacrifica comodidad. De todas maneras hay algunos restaurantes que ofrecen almuerzos que van entre los USD 3 y los USD 5. También hay lugares de lujo que cobran platos desde los USD 15 hacia arriba. Estos precios son tomados de los dos complejos que tendrían relación con el proyecto y los más cercanos ya que se encuentran cercanos a la localización de la empresa, como son: El Conquistador y el hotel Imperio del Sol. Con base de esta información y a los costos de producción se estableció el precio de estos productos.

3.9.3. Precios del Servicio de Piscina

Competencia directa en el lugar de ubicación del complejo no existe en cuanto a este servicio, pero existe competencia en la ciudad y cantón Ibarra, siendo los precios casi iguales en todos los lugares que prestan estos servicios y van de los 4 a 5 USD. Para adultos y de 2,50 a 3 USD. Para los niños. Haciendo esta relación el precio que cobrará el proyecto será de 5 USD. Mayores y 3 USD. Niños hasta los 12 años.

3.9.4. Precios de las Membrecías

Para establecer el precio de la membresía, se toma como base la encuesta aplicada para el estudio de mercado, la misma que da la pauta para establecer el precio. De esta manera se transcribe las preguntas, siendo como sigue:

Pregunta 9 ¿En el último año con qué frecuencia realiza actividades recreativas?

Pregunta 10 ¿Cuándo realiza actividades recreativas que tiempo lo destina para ello? y,

Pregunta 11 ¿Cuánto destina al gasto en este tipo de actividades?

Sobre esta base se estipuló el precio, tiempo de estadía, cada cuanto tiempo pueden utilizar las instalaciones del complejo y que servicios podrá usar. Luego de este análisis, en los siguientes cuadros se aprecia lo dicho anteriormente.

Precio y Tipo de Membrecía

Cuadro No.22.

Clase de Membrecía	Cantidad	Nro de Miembros	Valor Membrecía	Valor Total
Vitalicia	100	1	12.700,00	1.270.000,00
individual	100	1	625,00	62.500,00
Pareja	180	2	1.040,00	187.200,00
Familiar	250	4	1.680,00	420.000,00
Empresarial	10	40	8.000,00	80.000,00
TOTAL				2.019.700,00

Fuente: investigación directa

Elaboración: La autora

Uso de Membrecía

Cuadro No.23.

Clase de Membrecía	Concurrencia al Año	Días de Permanencia
Vitalicia	5	3 días 2 noches
Individual	4	3 días 2 noches
Pareja	3	3 días 2 noches
Familiar	3	2 días 2 noches
Empresarial	2	2 días 1 noche

Fuente: investigación directa

Elaboración: La autora

Derecho de Membrecía

Cuadro No.24.

Concepto	Vitalicia	Individual	Pareja	Familiar	Empresarial
Desayunos	15	12	18	24	160
Almuerzos	15	12	18	24	160
Cenas	15	12	18	24	160
Piscina	15 días	12 días	18 días	24 días	160 días
Discoteca	15 días	12 días	18 días	24 días	160 días
Área Deportiva	15 días	12 días	18 días	24 días	160 días

Fuente: investigación directa

Elaboración: La autora

3.10. Plan de Comercialización

El plan de comercialización es el proceso que permite a las empresas ser proactivas en vez de reactivas en la formulación de su futuro, éste se puede describir como un enfoque objetivo y sistemático para la toma de decisiones, compuesto por tres etapas fundamentales: formulación, implementación y control de estrategias.

Para la implementación de un correcto plan de comercialización se trabajará con las 4P's, que son Producto, Plaza, Promoción, Precio.

3.10.1. Producto o Servicio

Como estrategia de marketing la empresa implementará lo siguiente:

- a) Entregar un buen servicio de alojamiento que será relajante, acogedor, en el que incluirá amabilidad, responsabilidad y experiencia todo esto rodeado de naturaleza y vida.
- b) Dará a notar la importancia que se debe tener la conservación del medio ambiente.
- c) Se entregará una disposición de servicios donde el turista tendrá la opción de escoger lugares y diversas actividades como deportes de todas las características.

3.10.2. Precio

La estrategia para determinar el precio está basada en la competencia, diferenciación, temporada.

- a) **Competencia.-** Se analiza los precios de la competencia para así poder establecer un buen precio en el mercado sin alejarse de lo normal y sin llegar a lo exagerado.
- b) **Calidad y diferenciación.-** Enfatiza la calidad y diferenciación del servicio de alojamiento que hace relación a la imagen que desea Alcanzar el proyecto.
- c) **Temporada.-** El “Centro Recreacional” aumenta el valor de la membresía en temporadas altas y de preferencia para el turista que ocupará todas las instalaciones.

El precio o valor, proceso de venta y más mecanismos de establecimiento de la membresía se establece en el capítulo cuarto ingeniería del proyecto (ver Capítulo 4 estudio técnico).

3.10.3. Plaza

La plaza es el lugar geográfico y estratégico donde se entrega el servicio, por lo tanto “Centro Recreacional” estará ubicado, en parroquia La Dolorosa del Priorato de la ciudad de Ibarra.

Es una zona rica en recursos naturales e históricos, su temperatura promedio es de 18° C y 20.5° C, se le considera una zona templada.

Es importante analizar la distribución de las diferentes áreas del proyecto ya que así se puede establecer diferentes estrategias para la comercialización del servicio a entregarse.

Instalaciones y Distribución Del Complejo Turístico Recreacional.

Gráfico No.1.

DISTRIBUCIÓN DEL CENTRO RECREACIONAL			
Recepción		Piscinas	
Habitaciones		Restaurant	
Juegos Infantiles		Canchas deportivas	

Fuente: investigación directa

Elaboración: La autora

3.10.4. Publicidad y Promoción

La promoción y la publicidad es una herramienta necesaria del Mix de Marketing la cual se relaciona necesariamente con producto, precio, plaza.

Para promocionar el servicio que la empresa entrega son necesarias las siguientes estrategias.

La selección del medio dependerá de las razones por las cuales se necesita la publicidad. En la mayoría de los casos, la lógica será una mejor guía. Sin embargo, hay que analizar información la cual expandirá el conocimiento sobre las fortalezas y debilidades de los diversos medios existentes. En vista de ello, la selección de los medios de comunicación tomará en cuenta sus ventajas y desventajas que estos ofrecen para. De entre los medios más conocidos se escogió:

- a) Periódicos
- b) Revistas
- c) Internet
- d) Televisión Abierta
- e) Cable TV

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1. Tamaño del Proyecto

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

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

4.1.1. Factores que Afecta el Tamaño

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

4.1.2. Determinación de la Capacidad del Proyecto

Para determinar la capacidad del proyecto, se parte del planteamiento de aspectos como:

4.1.2.1. Disponibilidad de Recursos Financieros

La inversión para este proyecto será financiada con el 47,39 con fondos propios y el 52,61% restante con un crédito bancario, los cuales estarán destinados a la inversión en bienes de capital, gastos pre operativos y capital de trabajo.

4.1.2.2. El Tamaño del Mercado

La demanda insatisfecha de habitaciones para el año 2010 es de 19.176, se espera una captación, para el complejo recreacional de 1.093 y, representa el 5,7% de ésta. Esta relación cuantitativa permitirá implementar el proyecto, considerando la capacidad que alcanzaría cubrir el proyecto.

4.1.2.3. El Tamaño y el Financiamiento

El financiamiento para un proyecto tiene un riesgo alto, en razón de ello el sector financiero solicita un aporte de capital propio, por lo que, para este proyecto se solicitará un financiamiento del 52,61% y el 47,39% de inversión propia.

4.1.2.4. Organización

Para la creación de esta empresa no es necesaria la contratación de mucho personal ya que se trata de la prestación de un servicio de turismo recreativo. Más adelante se especifica los requerimientos del personal y en el capítulo siguiente, destinado a la propuesta de la organización se detalla el número los cargos las funciones, requerimientos mínimos, estructura y organización.

4.1.2.5. Objetivos de Crecimiento

Los objetivos de crecimiento son importantes ya que muestra cómo se va a comportar el proyecto en el tiempo; además, que perspectiva de crecimiento tiene el proyecto, en función de la captación de la demanda insatisfecha, determinada en el estudio del mercado. El proyecto tiene dos productos diferenciados que son los relacionados a deportes recreativos y el alquiler de habitaciones, sean esto a los mismos clientes o a otros clientes

4.2. Localización

La localización del proyecto se efectuó en base al análisis de la macro y micro localización.

4.2.1. Macro Localización

Desde el punto de vista la macro localización la ubicación del proyecto será en el Cantón Ibarra, provincia de Imbabura. Sus límites son: al norte la provincia del Carchi, al noreste con la provincia de Esmeraldas, al oeste con los cantones Urcuquí, Antonio Ante y Otavalo, al este con el cantón Pimampiro y al sur con la provincia de Pichincha. Con una superficie de 1.162,22 Km².

Mapa de Imbabura

Gráfico .2.



Fuente: Imbaburaturismo.gov.ec

4.2.2. Micro Localización

Para realizar un estudio de micro localización se necesita realizar un análisis de los factores que afectan la ubicación del proyecto; estos son:

4.2.2.1. Costo y Disponibilidad de Terrenos

Una fuente importante para la localización del proyecto es contar con áreas de terreno disponibles para la construcción de la infraestructura necesaria y de ser posible contar con posibilidades de expansión de así requerir el proyecto a futuro. Además se debe considerar si el terreno cumple con los requisitos, en cuanto a su topografía, estudio de suelos y condiciones ambientales, al igual que el precio de la tierra y valorización.

4.2.2.2. Disponibilidad de Servicios Básicos

Para la implantación del centro de recreacional son indispensables los servicios básicos, estos aspectos son importantes de considerar, tomando en cuenta que, son fundamentales para la implementación de la empresa, los mismos que contribuyen, como fuente de apoyo a la y operatividad del proyecto.

4.2.2.3. Vías y Medios de Transporte

El acceso al centro de recreación debe reunir condiciones óptimas, sin mayores dificultades para que, los potenciales clientes puedan tener todas las facilidades para trasladarse desde su lugar de origen hasta el sitio de destino.

Para el caso, la ubicación del centro de recreación cuenta con carreteras de primer orden (panamericana norte) y en el entorno el autódromo internacional yahuarcocha. En cuanto a medios de transporte se cuenta con líneas de frecuencia de buses urbanos e interprovinciales cada cinco minutos, haciendo fácil el traslado de cualquier individuo.

4.2.2.4. Canales de Distribución

La mejor manera de llegar al cliente es diseñando y publicando su propia página web, realizando alianzas estratégicas con operadoras turísticas y agencias de viaje. Estos medios permitirán llegar sin intermediarios a los clientes finales.

4.2.2.5. Competencia

La competencia en el medio es muy alta; sin embargo de ello el Centro Recreacional contará con el sistema o forma de manejo con membrecías que es bastante novedoso en el cantón Ibarra, por que al momento se estaría en el mercado completamente solos, haciendo de esta manera más atractivo al inversionista.

4.3. Ingeniería del Proyecto

El proyecto requerirá de diferentes recursos para su puesta en ejecución y para ello se debe solicitar ayuda a personas especializadas en la determinación de ellos.

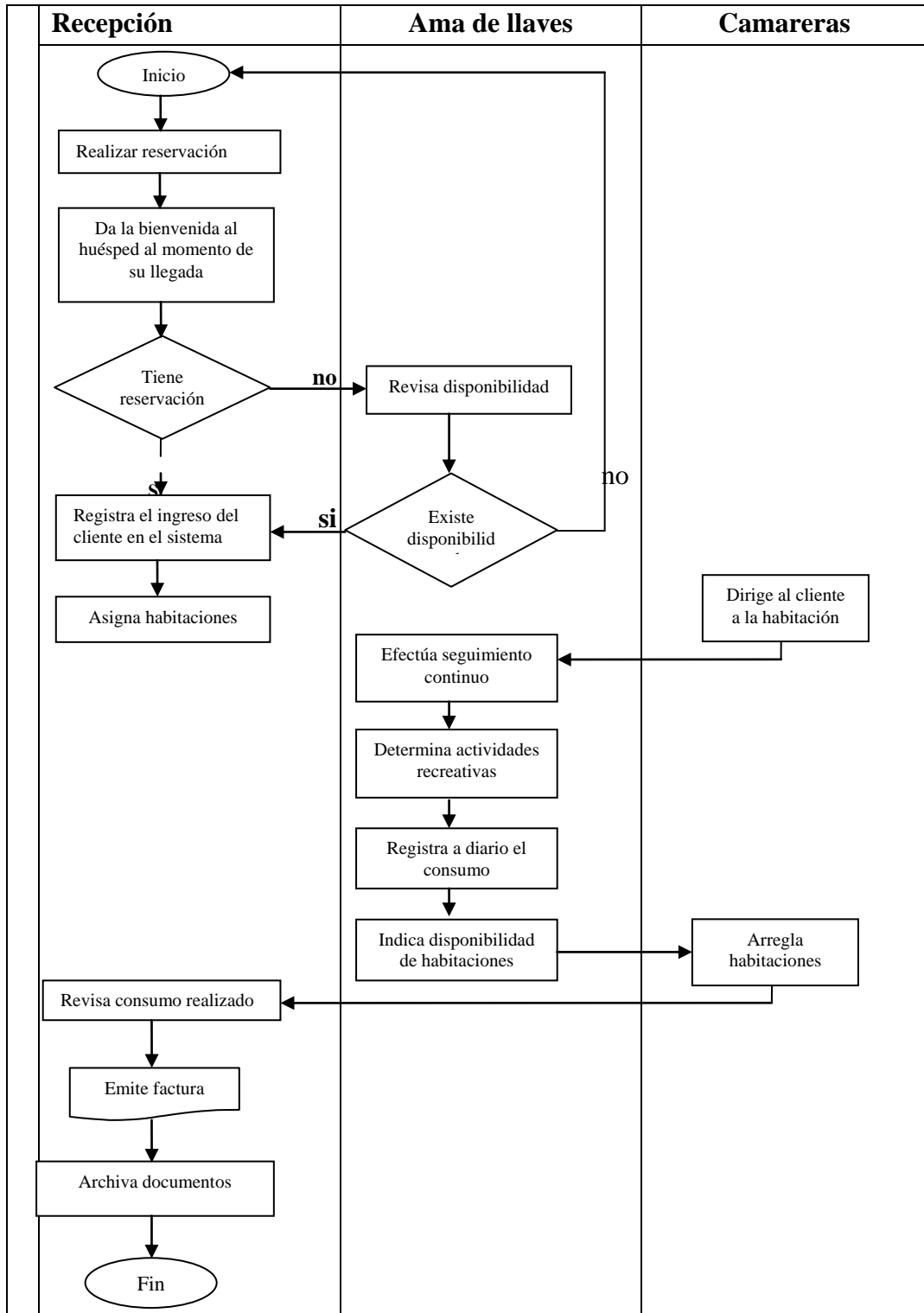
4.3.1. Procesos Productivos

Son los pasos a seguir, necesarios para brindar un servicio de calidad, acorde a las exigencias del mercado y a fin de lograr la satisfacción del visitante dado de esta manera cumplimiento a la misión de la empresa.

4.3.1.1. Flujograma de los Principales Procesos del Servicio

Proceso del Servicio de Alojamiento

Gráfico No. 3.

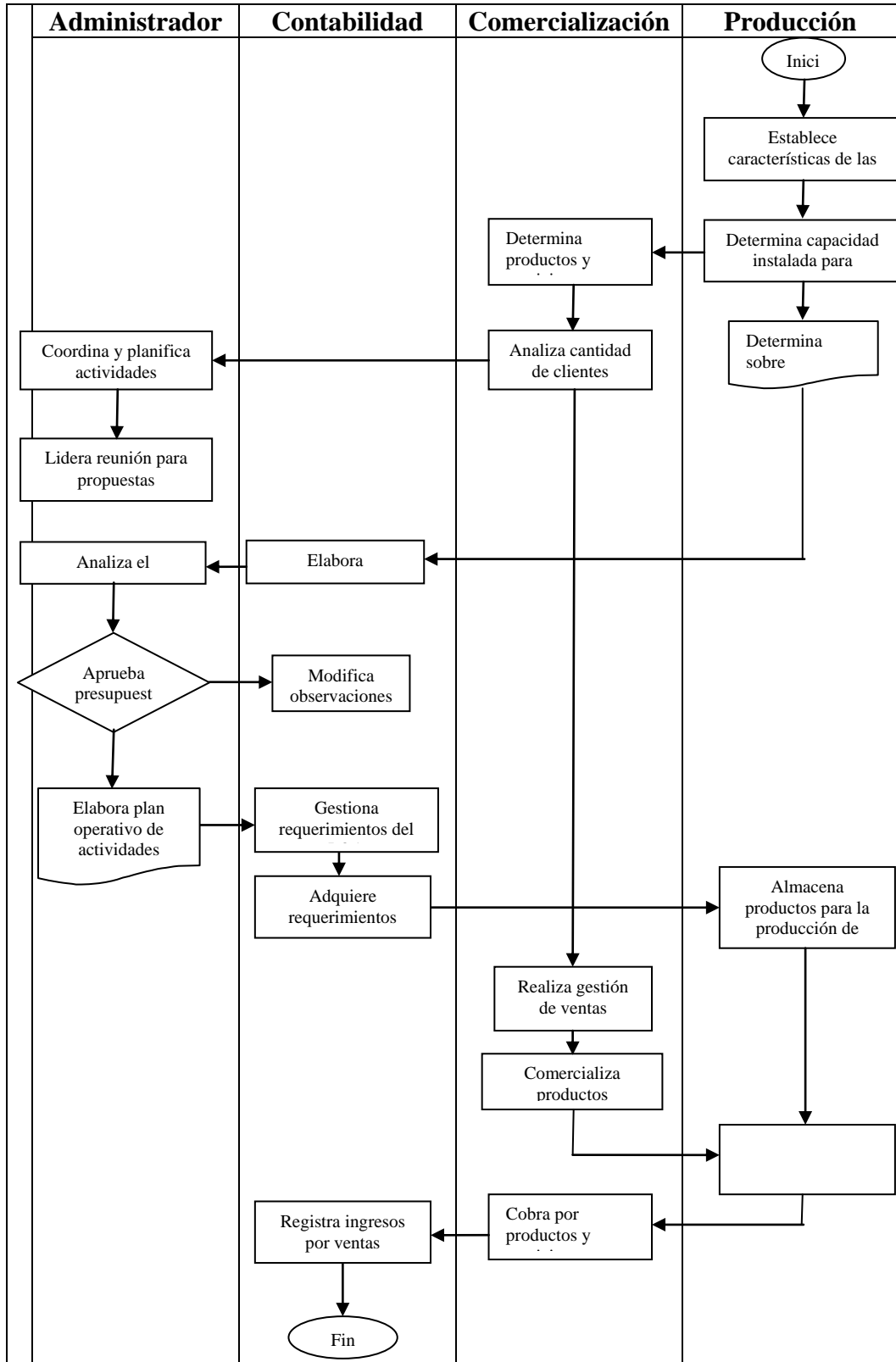


Fuente: Investigación directa

Elaborado: La autor

Proceso de Generación de Productos Recreativos.

Gráfico No. 4.



Fuente: Investigación directa

Elaborado: La autora

4.3.2. Infraestructura Civil

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

Es importante indicar los componentes que va a tener las diferentes aéreas con las que estará conformada la empresa, para tener claro los espacios y la distribución de los mismos, a continuación se indica su composición.

4.3.2.1. Instalaciones:

- a) Habitaciones con capacidad para 120 personas
- b) Bar-discooteca con capacidad para 130 personas
- c) Restaurant con capacidad para 150 personas
- d) Sala de espera con televisión

4.3.2.2. Área Recreativa:

- a) Alberca semi-olímpica
- b) Alberca recreativa con chapoteadero
- c) Baños de vapor
- d) Baño sauna
- e) Hidromasaje
- f) Gimnasio y spinning aerobics
- g) Vestidores
- h) Baños damas y caballeros

4.3.2.3. Área Deportiva al Aire Libre:

- a) 3 Canchas de tenis
- b) 2 Canchas de raquet ball
- c) 2 Canchas de tenis infantil
- d) 1 Cancha de básquet
- e) 1 Cancha de vóley
- f) 2 Cancha de futbolito
- g) 1 Área de juegos infantiles
- h) 8 Palapas con asador
- i) Snake de canchas
- j) Pared para escalar

4.3.2.4. Área Administrativa:

- a) Sección gerencia
- b) Sección contabilidad
- c) Sección producción
- d) Sección comercialización
- e) Recepción
- f) Sala de espera

Es importante indicar la composición de la infraestructura civil en sus diferentes áreas y espacios que va a tener la empresa. A continuación se indican sus componentes y los valores de la inversión que se realizará en la construcción de edificaciones y demás instalaciones de obra civil, estimados de acuerdo a información proporcionada por la cámara de la construcción de la ciudad de Ibarra, sobre el precio por metro cuadrado de construcción.

Inversión en Terreno

Cuadro No. 25.

Concepto	Valor Unitario	Extención	Valor Total
TERRENO	USD. 8	18.580 m ²	148.640,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado: Anita Tapia

Resumen Construcción Edificio Habitaciones

Cuadro No.26.

Concepto	Cantidad de Habitaciones	Cantidad M2 de Construcción	Valor M2	Valor Total
Habitaciones	50	1000	385,00	385.000,00
Swist	5	200	385,00	77.000,00
Total	55	1200	385,00	462.000,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

Resumen Construcción Oficinas

Cuadro No. 27.

Concepto	Cantidad m2 de construcción	valor metro cuadrado	Valor Total
Oficinas administrativas	120	385,00	46.200,00
Total	120	385,00	46.200,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autor

Resumen Construcción Piscinas y Complementos

Cuadro No. 28.

Concepto	Cantidad	Cantidad M2 de construcción	Valor M2	Valor Total
Alberca recreativa	1	180	220,00	39.600,00
Alberca semi-olímpica	1	336	110,00	36.960,00

Sauna	1	16	385,00	6.160,00
Turco	1	16	385,00	6.160,00
Hidromasaje	1	16	385,00	6.160,00
Gimnasio	1	80	300,00	24.000,00
Vestidores	20	100	240,00	24.000,00
Baños	2	80	240,00	19.200,00
Áreas complementarias	2	250	30,00	7.500,00
Total				169.740,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autor

Resumen Construcción Espacios Deportivos

Cuadro No. 29.

Concepto	Cantidad	M2 de Construcción	Valor M2	Valor Total
Fulbito	2	800	30,00	48.000,00
Básquet	2	840	30,00	50.400,00
Vóley	2	440	30,00	26.400,00
Raquetbool	2	192	30,00	5.760,00
Tenis	3	900	30,00	27.000,00
Tenis infantil	2	368	30,00	11.040,00
Pared escalar	1	50	300,00	15.000,00
Juegos infantiles	1			7.800,00
Palapas asador	8	48	120,00	5.760,00
Snake de canchas	1	80	120,00	9.600,00
TOTAL				206.760,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autor

Resumen construcción de Discoteca y Cocina Restaurant

Cuadro No.30.

Concepto	Cantidad	M2 de construcción	Valor metro cuadrado	Valor Total
Bar-Discoteca	1	180	320,00	57.600,00
Restaurante	1	180	320,00	57.600,00
Cocina	1	80	320,00	25.600,00
TOTAL	3	440	960,00	140.800,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autor

Resumen de la Inversión en Obra Civil

Cuadro No. 31.

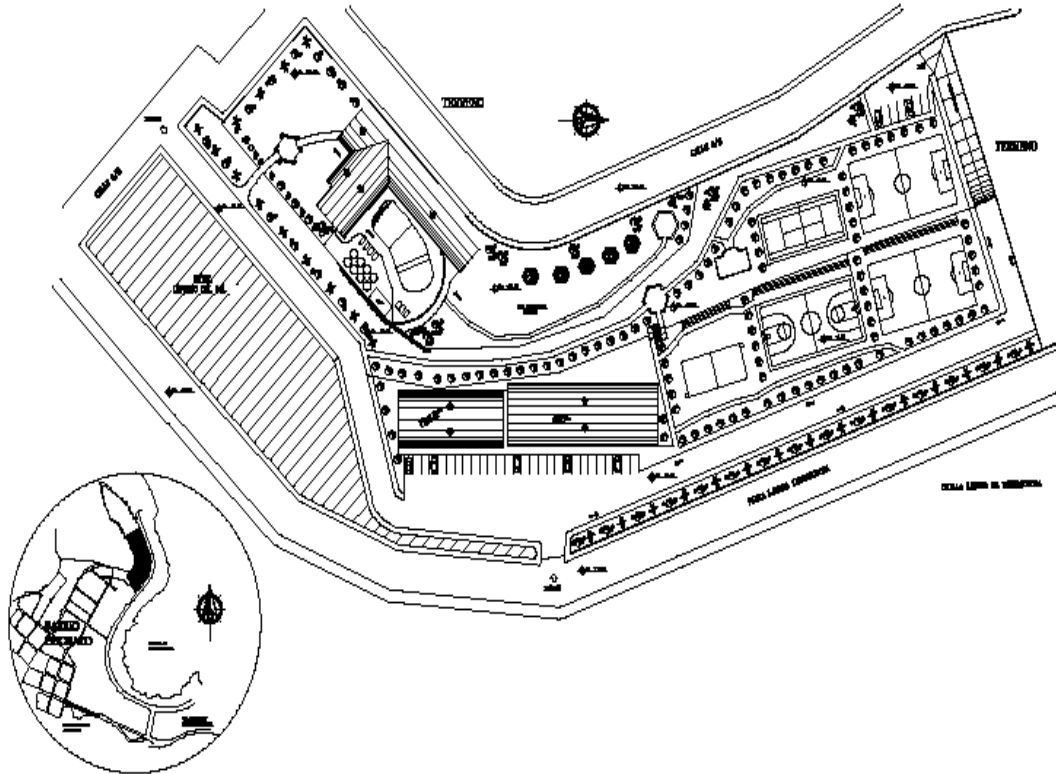
Resumen de construcciones e instalaciones	
Concepto	Valor
Terreno	148.640,00
Habitaciones	462.000,00
Oficinas	46.200,00
Piscinas y complementos	169.740,00
Canchas deportivas	206.760,00
Bar-Discoteca	57.600,00
Cocina y restaurante	83.200,00
TOTAL	1.174.140,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autor

Vista General del Centro Recreacional

Gráfico No. 5



*Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora*

4.3.3. Requerimientos de Activos

4.3.3.1. Mobiliario

Cuadro No. 32.

Área	Sección	Concepto	No.	Valor Unitario	Valor Total
	Restaurante	Mesas	20	50.00	1.000,00
		Sillas	80	26.00	2.080,00
		Barra	1	220.00	220.00
		Butaca para barra	7	60.00	420.00
		Bar empotrado	1	765.00	765.00
		Mesa de trabajo	1	160.00	160.00
		Alacena	1	388.00	388.00
		Basureros	2	15.00	30.00
			Subtotal		

Operativa	Habitaciones	Cama de 2 plazas	40	220,00	8.800,00	
		Cama de 1 1/2 plazas	16	165,00	2.640,00	
		Veladores	56	80,00	4.480,00	
		Sofá unipersonal	32	86,00	2.732,00	
		Sofá cama	30	160,00	4.800,00	
		Mesa circular	62	35,00	2.170,00	
		Basureros	62	15,00	930,00	
		Lámparas de noche	62	18,00	1.116,00	
		Bar esquinero	62	70,00	4.340,00	
		Subtotal				32.008,00
	Bar discoteca	Bar empotrado	1	1.560,00	1.560,00	
		Mesas 6 puestos	6	150,00	900,00	
		Mesas 4 puestos	4	200,00	800,00	
		Mesas 8 puestos	4	250,00	1.000,00	
		Sofá butaca 2 puestos	12	120,00	1.440,00	
		Sofá butaca 3 puestos	8	160,00	1.280,00	
		Sofá butaca 4 puestos	8	200,00	1.600,00	
		Taburetes	8	35,00	280,00	
		Basureros	6	15,00	90,00	
		Subtotal				8.950,00
	Piscina, sauna, turco, Hidromasaje y gimnasio	Mini bar	1	450,00	450,00	
		Para sol	20	35,00	700,00	
		Sillas	20	5,00	100,00	
		Basureros	4	15,00	60,00	
	Subtotal				1.310,00	
	Administración	Gerencia	Escritorio ejecutivo	1	350,00	350,00
			Archivador	1	55,00	55,00
			Silla ejecutiva	1	95,00	95,00
			Mesa de reuniones	1	380,00	380,00
Sillas reuniones			8	25,00	200,00	
Sofá bipersonal			1	160,00	160,00	
Sillas visitas			2	45,00	90,00	
Basureros			1	15,00	15,00	
Subtotal				1,345,00		
Contabilidad		Escritorio	1	190,00	190,00	
		Archivador	1	55,00	55,00	
		silla operativa	1	65,00	65,00	
		Sillas visitas	1	45,00	45,00	
		Basureros	1	15,00	15,00	
		Subtotal				370,00

	Recepción	Mueble recepción	1	210,00	210,00
		Sala de espera	1	350,00	350,00
		Silla operativa	1	65,00	65,00
		Basureros	1	15,00	15,00
		Subtotal			
	Marketing y ventas	Estación de trabajo	1	190,00	190,00
		Archivador	1	55,00	55,00
		silla operativa	1	65,00	65,00
		Mesa esquinera	2	40,00	80,00
		Sillas visitas	5	45,00	225,00
		Mesa circular	1	30,00	30,00
		Subtotal			
	TOTAL				50.331,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

4.3.3.2. Equipo de Oficina

Son bienes tangibles de uso permanente referente a muebles y enseres de oficina que coadyuvan a las operaciones y actividades administrativas de cualquier actividad económica.

Resumen del Equipo de Oficina

Cuadro No. 33.

Área	Departamento	Concepto	Cantidad	V. U.	V. Total
Operativa	Habitaciones	Teléfono	62	25,00	1.550,00
		Televisor	62	580,00	35.960,00
		Mini componente	62	130,00	8.060,00
		Reloj despertador	62	18,00	1.116,00
		Subtotal			
	Bar discoteca	Teléfono	1	25,00	25,00
		Televisor	1	1.470,00	1.470,00
		DVD	1	160,00	160,00
		Subtotal			
	Piscina, Sauna, Turco, Hidroma y Gimnasio	Televisor	1	580,00	580,00
		Mini componente	1	130,00	130,00
		Subtotal			

Administra	Gerencia	Teléfono	1	25,00	25,00
		Caja fuerte	1	350,00	350,00
		Papelera	1	15,00	15,00
		Grapadora	1	5,00	5,00
		Subtotal			
	Contabilidad	Teléfono	1	25,00	25,00
		Sumadora	1	35,00	35,00
		Papelera	1	15,00	15,00
		Grapadora	1	5,00	5,00
		Perforadora	1	4,00	4,00
		Subtotal			
	Recepción	Televisor	1	480,00	480,00
		DVD	1	160,00	160,00
		Teléfono central	1	135,00	135,00
		Fax	1	180,00	180,00
		Central telefónica	1	720,00	720,00
		Sumadora	1	35,00	35,00
		Papelera	1	15,00	15,00
		Grapadora	1	5,00	5,00
		Perforadora	1	4,00	4,00
		Subtotal			
	Marketing y ventas	Teléfono	1	25,00	25,00
		Sumadora	1	35,00	35,00
		Papelera	1	15,00	15,00
		Grapadora	1	5,00	5,00
		Perforadora	1	4,00	4,00
Subtotal				84,00	
			Total	51.348,00	

*Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora*

4.3.3.3. Menaje y Lencería para Habitaciones y Restaurante

Los requerimientos de menaje de Habitación y Restaurante son bienes tangibles de uso permanente en los que podríamos nombrar a sabana, colchas, cobijas, manteles, toallas y limpiones. Que posibilitan el normal funcionamiento de la microempresa.

A continuación en el siguiente cuadro se resume estos requerimientos:

Resumen de Menaje Habitación y Restaurante Lencería

Cuadro .34.

Área	Sección	Concepto	No	Valor Unitario	Valor Total
Producción	Habitaciones	Sabanas	124	11,00	1.364,00
		Cobijas	124	24,00	2.976,00
		Tollas	124	12,00	1.488,00
		Subtotal			
	Restaurante	Manteles	60	8,00	480,00
		Cobertores de sillas	120	5,00	600,00
		Limpiones	24	2,5	60,00
		Vajilla y accesorios de cocina	1		3.750,00
		Subtotal			
	TOTAL				

*Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora*

4.3.3.4. Equipo de Cómputo

Computador

Cuadro No. 35.

Descripción:	Computador Pentium IV
Características:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Procesador, 3 Ghz ✓ Disco duro de 80 G ✓ Monitor de 17" LCD ✓ DVD/writer ✓ 512 RAM
Precio:	\$845
Marca:	AMD
Distribuidor:	Intelcom

*Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora*

Servidor
Cuadro No.36.

Descripción:	Servidor
Características:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Procesador, 3 Ghz ✓ Disco duro de 180 G ✓ Monitor de 19" LCD ✓ DVD/writer
Precio:	\$ 900
Marca:	AMD
Distribuidor:	Intelcom

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

Impresora
Cuadro No.37.

Descripción:	Impresora
Características:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Láser ✓ Blanco y negro ✓ 80 PPM ✓ Tóner recargable para 1500 hojas ✓ Puerto de red
Precio:	\$150
Marca:	Lexmark
Distribuidor:	Intelcom

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

Copiadora
Cuadro No. 38.

Descripción:	Copiadora
Características:	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Bandeja 500 hojas INEN ✓ 120 copias PPM ✓ Digital ✓ Reducción y ampliación ✓ Tóner para 2000 copias
Precio:	\$1.640
Marca:	Xerox
Distribuidor:	Xerox

Fuente: Investigación directa
Elaboración: La autora

En cuanto a los requerimientos de equipo de computación es importante resumirlo en el siguiente cuadro para una mejor apreciación.

Resumen del Equipo de Computación

Cuadro No. 39.

Área	Departamento	Concepto	Cantidad	V. U.	V. Total
Administ	Gerencia	Computador	1	845.00	845.00
		Impresora	1	150.00	150.00
		Subtotal			
	Contabilidad	Computador	1.00	845.00	845.00
		Impresora	1	150.00	150.00
		Subtotal			995.00
Ventas	Recepción	Computador	1.00	845.00	845.00
		Servidor	1.00	900.00	900.00
		Impresora	1.00	150.00	150.00
		Copiadora	1.00	1.640.00	1.640.00
	Subtotal				3.535,00
	Marketing y ventas	Computador	1	845.00	845.00
		Impresora	1.00	150.00	150.00
Subtotal				995.00	
			Total	6.520,00	

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

4.3.3.5. Maquinaria y Equipo

Generador Eólico

Cuadro No.40.

Descripción:	Generador eólico
Cantidad:	1
Características:	<ul style="list-style-type: none"> • 120m de diámetro • 4.5 Kilovatios • Torre de 240 m
Detalle:	
Precio:	\$15.000
Marca:	INVAP
Distribuidor:	INVAP

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

Calentador de Agua Piscina Solar

Cuadro No. 41.

Descripción:	Calentador de agua
Cantidad:	1
Características:	<ul style="list-style-type: none">• Paneles de 10x18x1,30• 93 paneles material cobre• Conductores de calor
Detalle:	
Precio:	\$ 27.279
Marca:	INVAP
Distribuidor:	INVAP

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

Calentador de Agua a Gas

Cuadro No. 42.

Descripción:	Calentador de agua a gas
Cantidad:	1
Características:	<ul style="list-style-type: none">• Generador a vapor automático de 8HP• Fabricado en acero negro inoxidable• Mac msk control de nivel automático• Válvula de seguridad• Control de calor automático
Detalle:	
Precio:	\$ 5.760
Marca:	INVAP
Distribuidor:	INVAP

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

Reciclado de Aguas Piscina

Cuadro No. 43.

Descripción:	Reciclado de aguas piscina
Cantidad:	1
Características:	Equipo de circulación y filtración
Detalle:	
Precio:	\$ 4.760
Marca:	INVAP
Distribuidor:	INVAP

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

El siguiente cuadro permite un enfoque general de los requerimientos tecnológicos para el óptimo funcionamiento del centro recreacional.

Resumen de Maquinaria y Equipo

Cuadro No. 44.

Área	Departamento	Concepto	No.	Valor U	Total	
Operativa	Restaurante	Cocina industrial	2	600.00	1.200.00	
		Lavadora de platos	1	400.00	400.00	
		Congelador	1	850.00	850.00	
		Nevera	1	950.00	950.00	
		Licuadaora	2	90.00	180.00	
		Batidora	3	60.00	180.00	
		Cafetera	1	69.00	69.00	
		Sanduchera	1	75.00	75.00	
		Microondas y tostadora	1	156.00	156.00	
		Extractor de jugos	1	87.00	87.00	
		Subtotal				
Centro R.	Área recreativa	Generador eólico	1	15.000,00	15.000,00	
		Bomba	1	95,00	95,00	
		Carretillas	2	40,00	80,00	
		Azadón	3	15,00	45,00	
		Pala	3	12,00	36,00	
		Subtotal				
	Piscina y gimnasio	Equipos gimnásticos	20	560,00	11.200,00	
		Calentador solar	1	27.279,00	27.279,00	
		Calentador a gas	1	5.760,00	5.760,00	
		Reciclado de aguas	1	4.760,00	4.760,00	
		Herramientas varias	20	25,00	500,00	
Subtotal					49.499,00	
TOTAL					68.902,00	

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

4.3.3.6. Vehículo

Cuadro No.45.

Descripción	Camioneta Mazda BT50
Características	<ul style="list-style-type: none">• Motor 4 válvulas• Frenos disco ventilados• Dirección Hidráulica integral• Aros de magnesio
Precio	20.000
Marca	Mazda
Distribuidor	Comercial Hidrobo

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

Resumen de Equipamiento

Cuadro No. 46.

Requerimiento	Valor
Mobiliario	50.331,00
Equipo de Oficina	51.348,00
Menaje y Lencería	10.718,00
Equipo de Computación	6.520,00
Equipo y Maquinaria	68.902,00
Vehículo	20.000,00
TOTAL	207.819,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: La autora

4.3.4. Requerimientos de Personal

El estudio de los requerimientos de personal se realizará mediante un análisis de puesto. Esto permitirá delimitar el número de persona que la microempresa necesitará y los perfiles de las mismas. En el capítulo de la organización será en donde se amplíe los cargos y las funciones, los requerimientos mínimos para los puestos y su respectivo organigrama funcional.

Requerimientos de Personal

Cuadro No. 47.

Requerimiento de personal	Denominación del puesto	Cantidad	Sueldo Básico Unif.
Área productiva	Habitaciones:		
	Ama de llaves	1	380,00
	Camareras	3	250,00
	Restaurant:		
	Chef	1	500,00
	Ayudantes de cocina	2	280,00
	Mesero	2	250,00
	Posillero	2	250,00
	Cajero	1	260,00
	Bar discoteca		
	Barman	1	450,00
	Cajero	1	260,00
	Meseros	2	250,00
	Piscina y centro deportivo:		
	Guías deportivos	3	400,00
	Mantenimiento y aseo	2	260,00
Administrativa	Administración:		
	Gerente General	1	900,00
	Contador	1	650,00
	Secretaria ejecutiva	1	280,00
	Ventas:		
	Marketing	1	550,00
	Recepcionista	2	280,00
	Guardianía	3	250,00
	Mantenimiento aéreas verdes	2	250,00
	TOTAL		6.970,00

Fuente: investigación directa

Elaboración: La autora

4.3.5. Materias Primas

Considerando que el proyecto no va a producir un bien concreto y el uso de una materia prima específica, sino más bien lo asociamos con el servicio

de alimentación que se dará en el restaurante del complejo y demás productos relacionados con la manutención que requieran los clientes; por tanto es muy difícil especificar con valores de acuerdo a los productos que se han de ofrecer, ya que el menú será variado, tanto en comida nacional como internacional. Por ello se considera costos promedios de acuerdo al tipo de menú, al tipo de producto, que se ofertará al cliente. En el cuadro siguiente se muestra los costos promedio clasificándoles a los platos de acuerdo al tipo o línea de producto.

Costo Estimado de Alimentación

Cuadro No. 48.

DESAYUNO AMERICANO		ALMUERZO		CENA	
Ingredientes	Valor	Ingredientes	Valor	Ingredientes	Valor
Café	0,10	Entrada	0,50	Sopa	0,50
Leche	0,25	Arroz	0,20	Arroz	0,20
Pan	0,30	Papas	0,10	Papas	0,10
Huevos	0,20	Carnes	1,20	Carnes	1,20
Queso	0,25	Ensalada	0,25	Ensalada	0,25
Jugo	0,30	Jugo	0,25	Jugo	0,25
Mermelada	0,20	Postre	0,50	Postre	0,50
Azúcar	0,15	Salsas	0,50	Aperitivo	0,50
Total	1,75	Total	3,50	Total	3,50

Fuente: Investigación directa

Elaborado: La autora

4.3.5.1. Materiales Indirectos e Insumos

Dentro de este grupo de materiales se encuentra todo lo relacionado con los insumos necesarios para realizar el mantenimiento de todas las instalaciones del complejo como: habitaciones, restaurante, piscinas, gimnasio, canchas, deportivas, servicios básicos, etc. Estos materiales serán usados con más frecuencia en el sistema de mantenimiento y reciclado de las aguas de las piscinas y los productos y servicios complementarios. En el cuadro siguiente se puede ver la clase de material, la cantidad y su valor.

Materiales Indirectos

Cuadro No. 49.

Concepto	Tipo de Materiales	Cantidad	Precio Unidad	Valor Semanal	Valor Mensual	Valor Anual
Mantenimiento piscinas	Cloro	1 litro	2,00	240,00	960,00	11.520,00
	Coagulante	1 litro	15,00	30,00	120,00	1.440,00
	Sulfato de cobre	1 libra	2,00	4,00	16,00	192,00
	Ácido PH	1 Litro	2,50	10,00	40,00	480,00
	Subtotal			21,50	284,00	1.136,00
Mantenimiento sauna, turco, hidromasaje, Gimnasio	hiervas medicinales	Atado	2,50	10,00	40,00	480,00
	Combustible	Unidad	45,00		90,00	1.080,00
	Subtotal		47,50	10,00	130,00	1.560,00
Mantenimiento vehículo	Gasolina	1 Galón	1,12	11,20	336,00	4.032,00
	Aceite	1 Galón	8,70			34,80
	Filtro	Unidad	6,50			26,00
	Llantas	Unidad	92,00			1.472,00
	Varios					1.240
	Subtotal			108,32	11,20	336,00
Limpieza habitaciones, Restaurante, oficinas administrativas	Desinfectante	1 Litro	2,15	21,50	86,00	1.032,00
	Ambientales	Unidad	0,50	40,00	160,00	1.920,00
	Papel higiénico	Unidad	0,60	48,00	192,00	2.304,00
	Jabón	Unidad	0,15	18,00	72,00	864,00
	Otros		3,60		43,20	518,40
	Subtotal			7,00	127,50	553,20
	TOTAL					28.635,20

Fuente: Investigación directa

Elaborado: La autora

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

El presente estudio financiero tiene por objeto hacer una presentación amplia y rigurosa de cada uno de los elementos que participan y son parte importante para la estructura financiera del proyecto.

Este estudio viene a constituir la sistematización de las inversiones, en activos fijos no depreciables y depreciables, pre-operativos e inversiones variables necesarias para poner en funcionamiento el centro recreacional, los costos de operación, gastos de administración, gastos de venta, el ingreso derivado de las ventas de las membrecías, toda esta información proyectada a cada uno de los períodos que comprende el horizonte del proyecto.

5.1. Inversión

La inversión es el dinero que se utiliza en Activos Fijos, Activos Diferidos y Capital de Trabajo, necesarios para iniciar las operaciones de la empresa. Para definir la cuantía de las inversiones se debe analizar la información obtenida en el Estudio de Mercado, Estudio Técnico y Organizacional.

5.1.1. Activos Fijos Tangibles

La inversión en activos se la puede diferenciar claramente según su tipo en: Activos Depreciables y No Depreciables. Los activos no depreciables son aquellos que con el paso del tiempo no pierden valor sino al contrario suelen incrementar su avalúo; mientras que los activos depreciables que por su uso y el tiempo se deprecian o pierden valor comercial.

5.1.1.1. Activo fijo no depreciable

Concepto	Valor Unitario	Extensión	Valor Total
Terreno	USD. 8	18.580 m ²	148.640,00

Fuente: Investigación directa
Elaborado: Anita Tapia

5.1.1.2. Activos Fijos Depreciables

Cuadro No. 51.

Resumen de Construcciones e Instalaciones	
Concepto	Valor
Habitaciones	462.000,00
Oficinas administrativas	46.200,00
Bar-Discoteca	57.600,00
Cocina y restaurante	83.200,00
Piscinas y complementos	169.740,00
Canchas deportivas	206.760,00
TOTAL	1.025.500,00

Fuente: Investigación directa
Elaborado: Anita Tapia

5.1.2. Activos Diferidos

Cuadro No. 52.

Concepto	V. Total
Estudio Técnico	700
Gastos de Constitución	5.080,00
Total	5.780,00

Fuente: Investigación directa
Elaboración: Anita Tapia

Gastos de Constitución

Cuadro No. 53.

Concepto	Valor Total
CAPTUR	80,00
Nombramiento representante legal	10,00
Licencia de funcionamiento	450,00

Inscripción Registro Mercantil	30,00
Registro Ministerio de Turismo	105,00
Patente Municipal	3.500,00
IEPI	450,00
AHOTEC	50,00
SRI	5,00
Abogado (minuta)	400,00
Total	5.080,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.1.3. Capital de Trabajo

Para el cálculo del capital de trabajo el valor para un mes que demanda la operación del proyecto.

Cuadro No. 54.

Concepto	Valor anual	Valor mensual
Sueldos Mano de Obra Directa	100.472,04	8.372,67
Costo de alimentación	9.563,75	796,98
Materiales indirectos	28.635,20	2.386,27
Seguros	4.431,07	369,26
Mantenimiento de equipo	2.618,99	218,25
Servicios básicos	40.404,00	3.367,00
Sueldos administración y ventas	66.061,92	5.505,16
Seguros	391,20	32,60
Mantenimiento de equipos	234,72	19,56
Servicios básicos	1.248,00	104,00
Útiles de oficina	1.521,60	126,80
Amortización	1.156,00	96,33
Gasto en publicidad	4.440,00	370,00
TOTAL	261.178,49	21.764,87

Fuente: Presupuesto de operación

Elaboración: Anita Tapia

5.1.4. Resumen de Inversión

A continuación se presenta el resumen de la inversión que se requiere para poner en marcha el centro de recreación.

Cuadro No. 55.

Resumen de la Inversión	
Concepto	Valor Total
Activo Fijo	1.381.959,00
Activo Diferido	5.780,00
Capital de Trabajo	21.764,87
TOTAL	1.409.503,87

Fuente: Presupuesto de inversión

Elaboración: Anita Tapia

5.1.5. Financiamiento

A continuación se puede observar que la mayor parte de la inversión es financiada con recursos de terceros equivalente al 52,61% y la diferencia con recursos propios. El crédito será financiado por la Corporación Financiera Nacional.

Cuadro No. 56.

Financiamiento	Valor	Porcentaje
Capital Propio	668.003,87	47,39%
Capital Financiado	741.500,00	52,61%
TOTAL	1.409.503,87	100,00%

Fuente: Presupuesto de inversión

Elaboración: Anita Tapia

A continuación se presenta la Tabla de Amortización del crédito otorgado por la Corporación Financiera Nacional, por un monto de 741.500 a una tasa anual del 9,7%.

Tabla de Amortización

Cuadro No.57.

Períodos	Saldo inicial	Cuota	Capital	Intereses	Saldo final
1	741.500,00	47.229,00	29.247,00	17.982,00	712.253,00
2	712.253,00	47.229,00	29.257,00	17.972,00	682.296,00
3	682.296,00	47.229,00	30.683,00	16.546,00	651.613,00
4	651.613,00	47.229,00	31.427,00	15.802,00	620.186,00
5	620.186,00	47.229,00	32.189,00	15.040,00	587.996,00
6	587.996,00	47.229,00	32.970,00	14.259,00	555.027,00
7	555.027,00	47.229,00	33.769,00	13.460,00	521.242,00
8	521.242,00	47.229,00	34.588,00	12.641,00	486.669,00
9	486.669,00	47.229,00	35.427,00	11.802,00	451.242,00
10	451.242,00	47.229,00	36.286,00	10.943,00	414.956,00
11	414.956,00	47.229,00	37.166,00	10.063,00	377.790,00
12	377.790,00	47.229,00	38.067,00	9.162,00	339.732,00
13	339.732,00	47.229,00	38.991,00	8.238,00	300.732,00
14	300.732,00	47.229,00	39.936,00	7.293,00	260.796,00
15	260.796,00	47.229,00	40.904,00	6.325,00	219.891,00
16	219.891,00	47.229,00	41.896,00	5.333,00	177.995,00
17	177.995,00	47.229,00	42.912,00	4.317,00	135.082,00
18	135.082,00	47.229,00	43.953,00	3.276,00	91.129,00
19	91.129,00	47.229,00	45.019,00	2.210,00	46.111,00
20	46.111,00	46.611,00	44.992,00	1.619,00	-

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.2. Ingresos

5.2.1. Presupuesto de Ingresos Membrecías

Cuadro No. 58.

Tipo de Membrecía	Cantidad	Valor unitario	PERÍODOS				
			1	2	3	4	5
Vitalicia	100	12.700,00	1.270.000,00	0	0	0	0
Individual	100	625,00	62.500,00	65.125,00	67.860,25	70.710,38	73.680,22
Pareja	180	1.040,00	187.200,00	195.062,40	203.255,02	211.791,73	220.686,98
Familiar	250	1.680,00	420.000,00	437.640,00	456.020,88	475.173,76	495.131,05
Empresarial	10	8.000,00	80.000,00	83.360,00	86.861,12	90.509,29	94.310,68
TOTAL	640	24.045,00	2.019.700,00	781.187,40	813.997,27	848.185,16	883.808,93

*Fuente: Investigación directa
Elaboración: Anita Tapia*

5.2.2. Presupuesto de Ingresos por Uso de Piscinas

Para determinar el presupuesto de ingresos por el servicio de piscinas se considero un precio de 5 USD. Por persona, en el primer año y un crecimiento del 4,2% para los siguientes años.

Cuadro No. 59.

Concepto	Períodos				
	1	2	3	4	5
Precio Unitario	5,00	5,21	5,43	5,66	5,89
Cantidad de Personas	4.802	4.917	5.035	5.156	5.280
Total	24.008,72	25.617,50	27.334,0	29.165,68	31.120,01

*Fuente: Investigación directa
Elaboración: Anita Tapia*

5.2.3. Presupuesto de Ingresos por Uso de Discoteca

Para la determinación de ingresos por concepto del uso de la discoteca se consideró un gasto promedio de 12 USD. Por persona.

Cuadro No. 60.

Concepto	Períodos				
	1	2	3	4	5
Número de Personas	726	743	761	779	798
Gasto Promedio	12,00	12,50	13,03	13,58	14,15
Total	8.708,54	9.292,09	9.914,73	10.579,10	11.287,98

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.2.4. Presupuesto de Ingresos Consolidado

A continuación se presenta el presupuesto consolidado de los ingresos que el proyecto pretende alcanzar durante los cinco períodos que se evaluará, el mismo que se puede encontrar en el siguiente cuadro.

Cuadro No. 61.

Concepto	Períodos				
	1	2	3	4	5
Ingresos Membrecías	2.019.700,00	781.187,40	813.997,27	848.185,16	883.808,93
Ingresos Piscinas	24.008,72	25.617,50	27.334,0	29.165,68	31.120,01
Ingresos Discoteca	8.708,54	9.292,09	9.914,73	10.579,10	11.287,98
TOTAL INGRESOS	2.052.417,27	816.096,99	851.246,08	887.929,93	926.216,93

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.3. Egresos

Este presupuesto está conformado por todas aquellas partidas que intervienen directamente en la producción y en los gastos operativos, los gastos administrativos. A continuación se indican el detalle de los costos y gastos del proyecto.

5.3.1. Costos de Operación

5.3.1.1. Alimentación

Dentro del costo de operación se incluyen la alimentación dentro del valor de la membresía, tal como se indica a continuación:

Costos de Estadía

Cuadro No. 62.

COSTOS UNITARIOS DE ALIMENTACIÓN				
AÑO 1				
CONCEPTO	Cantidad	Costo Unitario	Valor mensual	Valor anual
Costo promedio desayuno	1.093,00	1,75	159,40	1.912,75
Costo promedio almuerzo	1.093,00	3,50	318,79	3.825,50
Costo promedio cena	1.093,00	3,50	318,79	3.825,50
Total			796,98	9.563,75
AÑO 2				
CONCEPTO	Cantidad	Costo Unitario	Valor mensual	Valor anual
Costo promedio desayuno	1.136,00	1,82	172,62	2.071,50
Costo promedio almuerzo	1.136,00	3,65	345,25	4.142,99
Costo promedio cena	1.136,00	3,65	345,25	4.142,99
Total			863,12	10.357,48
AÑO 3				
CONCEPTO	Cantidad	Costo Unitario	Valor mensual	Valor anual
Costo promedio desayuno	1.178,00	1,90	186,53	2.238,30
Costo promedio almuerzo	1.178,00	3,80	373,05	4.476,60
Costo promedio cena	1.178,00	3,80	373,05	4.476,60
Total			932,63	11.191,51

AÑO 4				
CONCEPTO	Cantidad	Costo Unitario	Valor mensual	Valor anual
Costo promedio desayuno	1.221,00	1,98	201,45	2.417,45
Costo promedio almuerzo	1.221,00	3,96	402,91	4.834,89
Costo promedio cena	1.221,00	3,96	402,91	4.834,89
Total			1.007,27	12.087,23
AÑO 5				
CONCEPTO	Cantidad	Costo Unitario	Valor mensual	Valor anual
Costo promedio desayuno	1.263,00	2,06	217,14	2.605,63
Costo promedio almuerzo	1.263,00	4,13	434,27	5.211,25
Costo promedio cena	1.263,00	4,13	434,27	5.211,25
Total			1.085,68	13.028,14

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.3.1.2. Mano de Obra Directa

Se refieren al personal que participan directamente en el proceso de producción de los productos y servicios que genere el proyecto, a continuación se presenta la consolidación de mano de obra directa, proyectado a 5 años:

Sueldo Básico Unificado Mensual de MOD

Cuadro No. 63.

Denominación del puesto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ama de llaves	380,00	395,96	412,59	429,92	447,98
Camareras	250,00	260,50	271,44	282,84	294,72
Cheff	500,00	521,00	542,88	565,68	589,44
Ayudantes de cocina	280,00	291,76	304,01	316,78	330,09
Meseros(as)	250,00	260,50	271,44	282,84	294,72
Posilleros	250,00	260,50	271,44	282,84	294,72
Cajero(a)	260,00	270,92	282,30	294,16	306,51
Barman	450,00	468,90	488,59	509,11	530,50
Cajero(a)	260,00	270,92	282,30	294,16	306,51
Meseros(as)	250,00	260,50	271,44	282,84	294,72

Guías deportivos	400,00	416,80	434,31	452,55	471,55
Mantenimiento y aseo	260,00	270,92	282,30	294,16	306,51
TOTAL	3.790,00	3.949,18	4.115,05	4.287,88	4.467,97

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

Determinación del Costo de la MOD

Cuadro No.64.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo Básico Unificado	76.560,00	79.775,52	83.126,09	86.617,39	90.255,32
Aporte Patronal	9302,04	9692,73	10099,82	10524,01	10966,02
Fondos de Reserva		6380,00	6647,96	6927,17	7218,12
Décimo Tercer Sueldo	6380,00	6647,96	6927,17	7218,12	7521,28
Décimo Cuarto Sueldo	5040,00	5251,68	5472,25	5702,09	5941,57
Vacaciones	3190,00	3323,98	3463,59	3609,06	3760,64
TOTAL	100.472,04	111.071,87	115.736,88	120.597,83	125.662,94

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.3.1.3. Materiales Indirectos

Con la información determinada en el cuadro No. 52. se calcula el costo de materiales indirectos consolidado y proyectado a 5 años, como se presenta en la siguiente tabla:

Resumen Materiales Indirectos e Insumos

Cuadro No. 65.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Mantenimiento piscinas	13.632,00	14.204,54	14.801,13	15.422,78	16.070,54
Mantenimiento sauna y complementarios	1.560,00	1.625,52	1.693,79	1.764,93	1.839,06

Limpieza habitaciones	6.638,40	6.917,21	7.207,74	7.510,46	7.825,90
Mantenimiento vehículo	6.804,80	7.090,60	7.388,41	7.698,72	8.022,07
TOTAL	28.635,20	29.837,88	31.091,07	32.396,89	33.757,56

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.3.1.4. Seguros

Se establecen valores a través del pago de primas mensuales. Los seguros son pagos estipulados mediante un contrato (póliza), para asegurar los activos fijos en caso que suceda una desgracia o siniestro, los rubros se detallan a continuación.

Presupuesto de Seguros

Cuadro No. 66.

Concepto	Valor del activo	Porcentaje de mantenimiento	Valor mensual	Valor anual
Construcciones e instalaciones	1.025.500,00	0.1%	102,55	1.230,60
Maquinaria y equipo	68.902,00	3.0%	206,70	2.480,47
Vehículo	20.000,00	3.0%	60,00	720,00
Total	1.114.402,00		369,26	4.431,07

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.3.1.5. Mantenimiento de Equipo

Constituye todas las erogaciones por concepto de pagos de protección, conservación y reparación de las instalaciones equipos, muebles y enseres, etc. A continuación se presenta el desglose de este presupuesto.

Mantenimiento de Instalaciones y Equipos

Cuadro No. 67.

Concepto	Valor del Activo	Porcentaje de mantenimiento	Valor mensual	Valor anual
Construcciones e instalaciones	1.025.500,00	0,01	102,55	1.230,60
Maquinaria y equipo	68.902,00	0,07	48,23	578,78
Muebles y enseres	47.331,00	0,07	33,13	397,58
Equipo de oficina	49.051,00	0,07	34,34	412,03
Total	1.190.784,00		218,25	2.618,99

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.3.1.6. Servicios Básicos

Los principales componentes de este rubro son: agua, energía, teléfono, etc. Su estimación se puede hacer teniendo en cuenta los niveles de consumo promedio en unidades de cada uno y tarifa de pagos.

Presupuesto de Servicios Básicos

Cuadro No. 68.

Concepto	Valor Mensual	Valor Anual
Teléfono	65,00	780,00
Internet	42,00	504,00
Agua	1.800,00	21.600,00
Energía eléctrica	1.460,00	17.520,00
Total	3.367,00	40.404,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.3.1.7. Depreciación de Activos de Producción

La depreciación para los activos fijos se constituye en un escudo fiscal y está permitida por la legislación ecuatoriana por medio del

método de línea recta. A continuación se determinan la vida útil y depreciación anual de activos fijos de producción.

Depreciación de Activos Fijos de Producción

Cuadro No. 69.

Tipo de Activo	Valor del Activo	Vida útil	Valor residual	Depre. Anual
Construcciones e instalaciones	979.300,00	20 años	734.475,00	48.965,00
Maquinaria y equipo	68.902,00	10 años	34.451,00	6.890,20
Vehículo	20.000,00	10 años	10.000,00	2.000,00
Muebles y enseres	47.331,00	10 años	23.665,50	4.733,10
Equipo de oficina	49.051,00	10 años	24.525,50	4.905,10
Menaje y Lencería	10.718,00	3 años		3.572,67
TOTAL	1.175.302,00		823.544,33	71.066,07

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

Proyección de la Depreciación

Cuadro No. 70.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Construcciones e instalaciones	48.965,00	48.965,00	48.965,00	48.965,00	48.965,00
Maquinaria y equipo	6.890,20	6.890,20	6.890,20	6.890,20	6.890,20
Vehículo	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00	2.000,00
Muebles y enseres	4.733,10	4.733,10	4.733,10	4.733,10	4.733,10
Equipo de oficina	4.905,10	4.905,10	4.905,10	4.905,10	4.905,10
Menaje y lencería	3.572,67	3.572,67	3.572,67	3.572,67	3.572,67
TOTAL	71.066,07	71.066,07	71.066,07	71.066,07	71.066,07
Depreciación acumulada	71.066,07	142.132,13	213.198,20	284.264,27	355.330,33

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.3.2. Gastos Administrativos y de Ventas

Para determinar todo el gasto administrativo en que incurrirá la empresa, durante un tiempo determinado o proyectado a 5 años, en este caso, son considerados como parte importante de las actividades de apoyo.

5.3.2.1. Sueldos y Salarios

Comprende los salarios del personal administrativo y cubre la necesidad inmediata de contar con el tipo de personal calificado y adecuado para la empresa, a continuación se indica el total del valor en sueldo mensual proyectado a 5 años. Para este presupuesto se considera un 4,2% de inflación por el nivel de salarios fijado inicialmente.

Sueldo Básico Unificado Mensual de Personal Administrativo

Cuadro No. 71.

Cargo	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gerente general	900,00	937,80	977,19	1.018,23	1.061,00
Contador	650,00	677,30	705,75	735,39	766,27
Secretaria ejecutiva	280,00	291,76	304,01	316,78	330,09
Jefe de marketing	550,00	573,10	597,17	622,25	648,39
Recepcionista	280,00	291,76	304,01	316,78	330,09
Guardianía	260,00	270,92	282,30	294,16	306,51
Mantenimiento y aseo	260,00	270,92	282,30	294,16	306,51
TOTAL	3.180,00	3.313,56	3.452,73	3.597,74	3.748,85

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

Determinación del Costo de la Mano de Obra Área Administrativa

Cuadro No.72.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo Básico Unificado	50.880,00	53.016,96	55.243,67	57.563,91	59.981,59
Aporte Patronal	6181,92	6441,56	6712,11	6994,01	7287,76
Fondos de Reserva		4240,00	4418,08	4603,64	4796,99
Décimo Tercer Sueldo	4240,00	4418,08	4603,64	4796,99	4998,47
Décimo Cuarto Sueldo	2640,00	2750,88	2866,42	2986,81	3112,25
Vacaciones	2120,00	2209,04	2301,82	2398,50	2499,23
TOTAL	66.061,92	73.076,52	76.145,73	79.343,86	82.676,30

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.3.2.2. Seguros

Seguros del Área Administrativa

Cuadro No. 73.

CONCEPTO	Valor del Activo	Porcentaje de mantenimiento	Valor mensual	Valor anual
Equipo de computación	6.520,00	0,50%	32,60	391,20
Total	6.520,00		32,60	391,20

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.3.2.3. Mantenimiento de Equipos

Mantenimiento de Equipos Administrativos

Cuadro No. 74.

CONCEPTO	Valor del Activo	porcentaje de mantenimiento	valor mensual	Valor anual
Equipo de computación	6.520,00	0,30%	19,56	234,72
Total	6.520,00		19,56	234,72

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.3.2.4. Servicios Básicos

Servicios Básicos Administración

Cuadro No. 75.

CONCEPTO	Valor Mensual	Valor Anual
Teléfono	35,00	420,00
Internet	42,00	504,00
Agua	12,00	144,00
Energía eléctrica	15,00	180,00
Total	104,00	1.248,00

*Fuente: Investigación directa
Elaboración: Anita Tapia*

5.3.2.5. Útiles de Oficina

Cuadro No. 76.

Concepto	Cantidad	Valor Unitario	Valor Mensual	Valor Anual
Hojas membretadas	200	0,05	10,00	120,00
Resma papel bond	3	4,50	13,50	162,00
Rollos papel para fax	3	1,80	5,40	64,80
Esferográficos	5	0,35	1,75	21,00
Cinta adhesiva	3	1,25	3,75	45,00
Correctores	3	0,90	2,70	32,40
Tinta almohadilla	1	2,50	2,50	30,00
Tinta impresora	2	27,00	54,00	648,00
Grapas	2	0,75	1,50	18,00
Clips	2	0,85	1,70	20,40
Facturas	2	15,00	30,00	360,00
TOTAL		54,95	126,80	1.521,60

*Fuente: Investigación directa
Elaboración: Anita Tapia*

5.3.2.6. Depreciación

Depreciación Activos de Administración

Cuadro No. 77.

Tipo de Activo	Valor del activo	Vida útil	Valor residual	Depre. Anual
Construcciones e instalaciones	46.200,00	20	34.650,00	2.310,00
Muebles y enseres	3.000,00	10	1.500,00	300,00
Equipo de oficina	2.297,00	10	1.148,50	229,70
Equipo de computación	6.520,00	3		2.173,33
TOTAL	58.017,00		37.298,50	5.013,03

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

Proyección de la Depreciación

Cuadro No. 78.

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Construcciones e instalaciones	2.310,00	2.310,00	2.310,00	2.310,00	2.310,00
Muebles y enseres	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Equipo de oficina	229,70	229,70	229,70	229,70	229,70
Equipo de computación	2.173,33	2.173,33	2.173,33		2.173,33
TOTAL	5.013,03	5.013,03	5.013,03	2.839,70	5.013,03
DEPRECIACIÓN ACUMULADA	5.013,03	10.026,07	15.039,10	17.878,80	22.891,83

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.3.2.7. Amortización

Son valores realizados en su fase de estudios y de legalización de la empresa. Estos valores se amortizan en cinco años, los mismos que se especifican en el siguiente cuadro.

Amortización de Diferidos

Cuadro No. 79.

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Estudio de factibilidad	140,00	140,00	140,00	140,00	140,00
Gastos de constitución	1.016,00	1.016,00	1.016,00	1.016,00	1.016,00
TOTAL	1.156,00	1.156,00	1.156,00	1.156,00	1.156,00
Amortización Acumulada	1.156,00	2.312,00	3.468,00	4.624,00	5.780,00

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.3.2.8. Gastos de Publicidad

El gasto en publicidad es importante realizarlo, este nos permitirá dar a conocer lo que tenemos para ofrecer a nuestros potenciales clientes. Además es una forma de buscar un mayor posicionamiento en el mercado de la empresa, los medios y los costos que más se van a utilizar lo encontramos en el siguiente cuadro.

Gastos de Publicidad

Cuadro No. 80.

Detalle	V. Mensual	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Radial	120,00	1.440,00	1.500,48	1.563,50	1.629,17	1.697,59
Web	40,00	480,00	500,16	521,17	543,06	565,86
Trípticos	20,00	240,00	250,08	260,58	271,53	282,93
Concursos	40,00	480,00	500,16	521,17	543,06	565,86
Prensa escrita	150,00	1.800,00	1.875,60	1.954,38	2.036,46	2.121,99
Total	370,00	4.440,00	4.626,48	4.820,79	5.023,27	5.234,24

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

A continuación se presenta en el siguiente cuadro el resumen consolidado de los costos y gastos en los que incurrirá el proyecto.

Resumen de Costos y Gastos

Cuadro No. 81.

DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costos de operación:	265.899,66	280.776,40	289.919,53	299.488,90	309.484,35
Costos en alimentación	9.563,75	10.357,48	11.191,51	12.087,23	13.028,14
Costo bebidas discoteca	8.708,54	9.292,09	9.914,73	10.579,10	11.287,98
Sueldos mano de obra directa	100.472,04	111.071,87	115.736,88	120.597,83	125.662,94
Materiales indirectos	28.635,20	29.837,88	31.091,07	32.396,89	33.757,56
Seguros	4.431,07	4.431,07	4.431,07	4.431,07	4.431,07
Mantenimiento de equipo	2.618,99	2.618,99	2.618,99	2.618,99	2.618,99
Servicios básicos	40.404,00	42.100,97	43.869,21	45.711,72	47.631,61
Depreciaciones de activos	71.066,07	71.066,07	71.066,07	71.066,07	71.066,07
Gastos de administración y ventas:	80.066,47	87.383,88	90.768,61	92.122,17	97.970,53
Sueldos administración y ventas	66.061,92	73.076,52	76.145,73	79.343,86	82.676,30
Seguros	391,20	391,20	391,20	391,20	391,20
Mantenimiento de equipo	234,72	234,72	234,72	234,72	234,72
Servicios básicos	1.248,00	1.300,42	1.355,03	1.411,94	1.471,25
Útiles de oficina	1.521,60	1.585,51	1.652,10	1.721,49	1.793,79
Depreciación	5.013,03	5.013,03	5.013,03	2.839,70	5.013,03
Amortización	1.156,00	1.156,00	1.156,00	1.156,00	1.156,00
Gasto en publicidad	4.440,00	4.626,48	4.820,79	5.023,27	5.234,24
Gastos financieros:	68.302,00	55.400,00	41.970,00	27.189,00	11.422,00
Intereses	68.302,00	55.400,00	41.970,00	27.189,00	11.422,00
Total Costos y Gastos	414.268,13	423.560,28	422.658,14	418.800,07	418.876,88

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

5.4. Estados Financieros Proforma

La evaluación tiene como objetivo determinar la viabilidad financiera y económica del proyecto a través del análisis de los diferentes estados financieros y la aplicación de los criterios de evaluación.

5.4.1. Estado de Resultados

La finalidad del estado de resultados es la de calcular la utilidad neta y los flujos netos de efectivo del proyecto, que son, en forma general, el beneficio real de la operación del Centro Recreacional y los impuestos que deba pagar.

Estado de Resultados

Cuadro No. 82.

CONCEPTO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ingresos	2.052.417,27	816.096,99	851.246,08	887.929,93	926.216,93
(-) Costo de operación	265.899,66	280.776,40	289.919,53	299.488,90	309.484,35
Costo de alimentación	9.563,75	10.357,48	11.191,51	12.087,23	13.028,14
Costo de bebidas discoteca	8.708,54	9.292,09	9.914,73	10.579,10	11.287,98
Sueldos mano de obra directa	100.472,04	111.071,87	115.736,88	120.597,83	125.662,94
Materiales indirectos	28.635,20	29.837,88	31.091,07	32.396,89	33.757,56
Seguros	4.431,07	4.431,07	4.431,07	4.431,07	4.431,07
Mantenimiento de equipos	2.618,99	2.618,99	2.618,99	2.618,99	2.618,99
Depreciación	71.066,07	71.066,07	71.066,07	71.066,07	71.066,07
Servicios básicos	40.404,00	42.100,97	43.869,21	45.711,72	47.631,61
(=) Utilidad Bruta	1.786.517,61	535.320,58	561.326,55	588.441,03	616.732,57
(-) Gasto Administrativo y de ventas	80.066,47	87.383,88	90.768,61	92.122,17	97.970,53
Sueldos administración y ventas	66.061,92	73.076,52	76.145,73	79.343,86	82.676,30

Seguros	391,20	391,20	391,20	391,20	391,20
Mantenimiento de equipos	234,72	234,72	234,72	234,72	234,72
Depreciación	5.013,03	5.013,03	5.013,03	2.839,70	5.013,03
Servicios básicos	1.248,00	1.300,42	1.355,03	1.411,94	1.471,25
Amortización	1.156,00	1.156,00	1.156,00	1.156,00	1.156,00
Útiles de oficina	1.521,60	1.585,51	1.652,10	1.721,49	1.793,79
Gastos de publicidad	4.440,00	4.626,48	4.820,79	5.023,27	5.234,24
(=) Utilidad Operacional	1.706.451,13	447.936,71	470.557,94	496.318,86	518.762,04
(-) Gasto Financiero	68.302,00	55.400,00	41.970,00	27.189,00	11.422,00
Pago de intereses	68.302,00	55.400,00	41.970,00	27.189,00	11.422,00
(=) Utilidad Antes de Reparto	1.638.149,13	392.536,71	428.587,94	469.129,86	507.340,04
(-) 15% reparto utilidades	245.722,37	58.880,51	64.288,19	70.369,48	76.101,01
(=) Utilidad Después de Participaciones	1.392.426,76	392.536,56	428.587,79	469.129,71	431.239,04
(-) 25% Impuesto a la Renta	348.106,69	98.134,14	107.146,95	117.282,43	107.809,76
(=) Utilidad Neta	1.044.320,07	294.402,42	321.440,84	351.847,28	323.429,28
(-) Reserva legal 10%	104.432,01	29.440,24	32.144,08	35.184,73	32.342,93
(=) Utilidad Retenida	939.888,07	264.962,17	289.296,76	316.662,56	291.086,35

*Fuente: Investigación directa
Elaboración: Anita Tapia*

5.4.2. Flujo de Caja

En la siguiente tabla se identifica los ingresos y los egresos en el momento en que ocurren.

Flujo de Caja
Cuadro No. 83.

CONCEPTO	PERÍODOS					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS OPERACIONALES:						
Ingresos por ventas		2.052.417,27	816.096,99	851.246,08	887.929,93	926.216,93
Capital Social	668.003,87					
Préstamo	741.500,00					
Valor de Salvamento de Activos						857.270,17
Recuperación del capital de trabajo						21.764,87
(-) EGRESOS:						
Costos de operación		265.899,66	280.776,40	289.919,53	299.488,90	309.484,35
Gastos administrativos y ventas		78.910,47	86.227,88	89.612,61	90.966,17	96.814,53
Gastos financieros		68.302,00	55.400,00	41.970,00	27.189,00	11.422,00
Amortización de Diferidos		1.156,00	1.156,00	1.156,00	1.156,00	1.156,00
Total Costos Operativos		414.268,13	423.560,28	422.658,14	418.800,07	418.876,88
Utilidad Antes de Participaciones		1.638.149,13	392.536,71	428.587,94	469.129,86	507.340,04
Participación Trabajadores 15%		245.722,37	58.880,51	64.288,19	70.369,48	76.101,01
Utilidad Antes del Impuesto a la Renta		1.392.426,76	333.656,20	364.299,75	398.760,38	431.239,04
Impuesto a la Renta 25%		348.106,69	83.414,05	91.074,94	99.690,10	107.809,76
UTILIDAD NETA		1.044.320,07	250.242,15	273.224,81	299.070,29	323.429,28
(+) Depreciaciones		76.079,10	76.079,10	76.079,10	73.905,77	76.079,10
(+) Amortizaciones		1.156,00	1.156,00	1.156,00	1.156,00	1.156,00
Inversión Activos Fijos	1.381.959,00					
Inversiones diferidas	5.780,00					
Capital de trabajo	21.764,87					
FLUJO NETO DE CAJA	1.409.503,87	1.045.476,07	251.398,15	274.380,81	300.226,29	1.203.620,32

Fuente: Investigación directa
Elaboración: Anita Tapia

5.4.3. Balance General

Este Balance General muestra la situación financiera en un periodo determinado, es decir, sus activos, pasivos y patrimonio hacia el final de un ciclo contable.

Balance General

Cuadro No. 84.

ACTIVO			
Activo Corriente:		21.764,87	
Caja Y Bancos	<u>21.764,87</u>		
Activos Fijos:		<u>1.381.959,00</u>	
Terreno	148.640,00		
Construcciones e instalaciones	1.025.500,00		
Maquinarias y equipos	68.902,00		
Vehículo	20.000,00		
Muebles y enseres	50.331,00		
Equipo de oficina	51.348,00		
Equipo de computación	6.520,00		
Menaje y lencería	<u>10.718,00</u>		
Activos Diferidos:		<u>5.780,00</u>	
Estudio técnico	700,00		
Gasto de constitución	<u>5.080,00</u>		
(-)Amortización acumulada			
<u>TOTAL ACTIVOS</u>			<u>1.409.503,87</u>
PASIVO			
Pasivo corto plazo			
Pasivo de largo plazo		<u>741.500,00</u>	
Préstamo bancario	<u>741.500,00</u>		
TOTAL PASIVO:			
PATRIMONIO			
Capital Social	<u>668.003,87</u>		
TOTAL DE PATRIMONIO		<u>668.003,87</u>	
<u>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</u>			<u>1.409.503,87</u>

*Fuente: Investigación directa
Elaboración: Anita Tapia*

5.5. Punto de Equilibrio

El punto de equilibrio, es aquel nivel en donde los ingresos se igualan a los costos, sirve como parámetro de referencia para determinar el nivel de ventas en unidades y en cantidad para comenzar a generar utilidades. A continuación se presenta el punto de equilibrio del proyecto para los próximos cinco años:

Punto de Equilibrio

Cuadro No.85.

CONCEPTO	Costo Fijo	Costo Variable	Costo Total
Costos de operación:			
Costos en alimentación		9.563,75	9.563,75
Costo bebidas discoteca		8.708,54	8.708,54
Sueldos mano de obra directa		100.472,04	100.472,04
Materiales indirectos		28.635,20	28.635,20
Seguros	4.431,07		4.431,07
Mantenimiento de equipo	2.618,99		2.618,99
Servicios básicos	40.404,00		40.404,00
Depreciaciones de activos	1.066,07		1.066,07
Gastos de administración y ventas:			
Sueldos administración y ventas	66.061,92		66.061,92
Seguros	391,20		391,20
Mantenimiento de equipo	234,72		234,72
Servicios básicos	1.248,00		1.248,00
Útiles de oficina	1.521,60		1.521,60
Depreciación	5.013,03		5.013,03
Amortización	1.156,00		1.156,00
Gasto en publicidad	4.440,00		4.440,00
Intereses		68.302,00	68.302,00
TOTAL	198.586,60	215.681,53	414.268,13

Fuente: Investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

Para el cálculo del punto de equilibrio para el primer año se consideró la siguiente fórmula:

$$PE = 1 - \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{costo Variable} \times \text{Flujo de Efectivo}}$$

Reemplazando tenemos que:

$$PE = 1 - \frac{198.586,60}{215.681,53 \times 2.234.867,27} \quad PE = \quad 219798,84$$

Luego entonces los empresarios deben tener ingresos por 219.798,84 para no tener ni pérdidas y ganancias.

5.6. Evaluación Financiera

Es la parte final de toda la secuencia de análisis de factibilidad de un proyecto, se sabrá del mercado potencial atractivo; se conocerá y dominará el proceso de producción, así como en todos los costos que se incurra en la etapa productiva, nos permitirá decidir sobre el proyecto.

5.6.1. Costo de Capital

La tasa de descuento para un proyecto de inversión se denomina Tasa Mínima Aceptable de Rentabilidad (TMAR). Con esta tasa se actualizan los flujos efectivos generados a futuro, es decir se los trae a valor presente.

El siguiente cuadro muestra el cálculo del CPPC (costo promedio ponderado del capital).

Costo de Capital

Cuadro No. 86.

COSTO DE OPORTUNIDAD				
Concepto	Valor	Porcentaje	Tasa P	Valor P
Inversión Propia	668.004	47,39	0,042	1,99038
Inversión Financiada	741.500	52,61	0,097	5,10317
INVERSIÓN TOTAL	1.409.504	100,00	0,139	7,09355

Fuente: Investigación propia

Elaboración: Anita Tapia

El costo de capital del proyecto es igual al 7,093% aproximando.

$$TMAR = (1 + Ck)(1 + Rp) - 1$$

De donde:

$Ck = \text{Costo del capital}$

$Rp = \text{Nivel de riesgo} = \text{tasa de inflación anual}$

Sustituyendo tenemos:

$$TMAR = (1 + 0,07093)(1 + 0,042) - 1 \quad \mathbf{TMAR = 11,59}$$

Los indicadores de evaluación financiera son los que se establecen en el siguiente cuadro:

5.6.2. Valor Actual Neto (VAN)

Para el cálculo del Valor Actual Neto (VAN), utilizamos la siguiente fórmula:

$$VAN = \frac{\text{Flujo año 1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{Flujo año 2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{Flujo año 3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{Flujo año 4}}{(1+i)^4} + \frac{\text{Flujo año 5}}{(1+i)^5} - Ii$$

El cuadro de cálculo es el siguiente:

Cálculo del VAN

Cuadro No. 87.

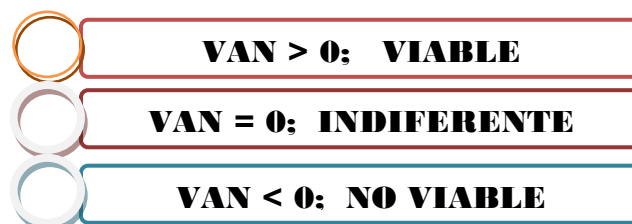
Valor Actual Neto		
Periodos	FNE	FNEA
1	1.045.476,07	936.890,47
2	251.398,15	201.888,47
3	274.380,81	197.459,44
4	300.226,29	193.618,84
5	1.203.620,32	695.605,68
Σ FNEA =		2.225.462,90

Fuente: Flujo de Caja
Elaborado: Anita Tapia

$$VAN = 2.225.462,90 - 1.409.503,87 \quad VAN = 815.959,03$$

5.6.2.1. Análisis del VAN

El valor actual neto del proyecto es igual a USD 1.272.511,36 lo que indica que ese es el valor de los flujos de efectivo del proyecto en la actualidad considerando el costo promedio ponderado de capital, en los períodos de horizonte del proyecto; luego el proyecto es viable.



5.6.3. Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno TIR se calcula cuando el VAN = 0, se utiliza la siguiente fórmula:

$$TIR = Tasa\ menor + Diferencia\ entre\ tasa \left[\frac{VAN\ Tasa\ menor}{VAN\ Tasa\ menor - (VAN\ tasa\ mayor)} \right]$$

Tasa menor = El primer porcentaje con el que el VAN se vuelve positivo.

Tasa mayor = Es la tasa con la cual el VAN se torna negativo

Se calcula el valor actual neto a diferentes tasas de descuento hasta obtener un valor negativo del VAN y otro positivo como se muestra en el siguiente cuadro:

Cálculo de la TIR

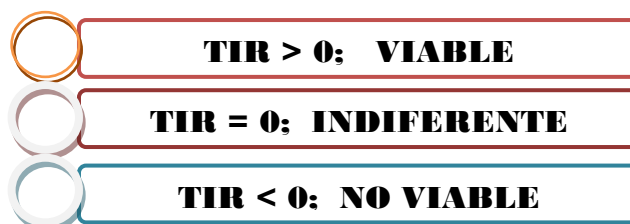
Cuadro No. 88.

Periodos	Tm = FNE	1,33% FNEA	Tm= FNE	1,34% FNEA
0	1.409.503,87	1.409.503,87	1.409.503,87	1.409.503,87
1	1.045.476,07	786.072,24	1.045.476,07	780.206,02
2	251.398,15	142.121,18	251.398,15	140.007,88
3	274.380,81	116.626,92	274.380,81	114.035,31
4	300.226,29	95.949,38	300.226,29	93.117,12
5	1.203.620,32	289.221,99	1.203.620,32	278.590,00
	VAN (+)	20.487,83	VAN (-)	-3.547,54

Fuente: Flujo de Caja
Elaborado: Anita Tapia

5.6.3.1. Análisis de la TIR

La TIR del proyecto es igual a 33,85 % lo que supera el costo de oportunidad del 11,59%. Por tanto el proyecto es viable.



5.6.4. Período de Recuperación de la Inversión

El siguiente cuadro indica el período en el que se recupera la inversión es recuperada al mantener un saldo positivo.

Período de Recuperación de la Inversión.

Cuadro No. 89.

PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL DINERO			
TIEMPO	FNE	FNE actual	FNE acumulado
0		-1.409.503,87	
1	1.045.476,07	(364.027,80)	1.045.476,07
2	251.398,15	(112.629,65)	1.296.874,22
3	274.380,81	161.751,16	1.571.255,03
4	300.226,29	461.977,45	1.871.481,32
5	1.203.620,32	1.665.597,77	3.075.101,64

Fuente: Flujo de Caja
Elaborado: Anita Tapia

5.6.4.1. Análisis del Playback

Con los datos resultantes del flujo de fondos, se puede concluir que la inversión se recupera en dos años, 7 meses y 2 días; demostrando la viabilidad del proyecto.

5.6.5. Relación Beneficio Costo

Para el cálculo de la Relación Beneficio Costo utilizamos la siguiente fórmula:

$$R \frac{B}{C} = \frac{\sum VAN \text{ de los BENEFICIOS}}{\sum VAN \text{ de los COSTOS}}$$

Cálculo Relación Beneficio Costo

Cuadro No. 90

PERÍODOS	i =	11,59%	i =	11,59%
	BENEFICIOS	VANBA	COSTOS	VANCA
0			1.409.503,87	1.409.503,87
1	2.052.417,27	1.839.248,38	414.268,13	371.241,27
2	816.096,99	655.377,03	423.560,28	340.145,45
3	851.246,08	612.603,24	422.658,14	304.167,92
4	887.929,93	572.634,60	418.800,07	270.088,21
5	926.216,93	535.286,54	418.876,88	242080,6101
VAN		4.215.149,80		2.937.227,34
RELACIÓN BENEFICIO COSTO			1,44	

*Fuente: Flujo de Caja
Elaborado: Anita Tapia*

Para el caso del proyecto, la relación beneficio costo es 1,44; es decir que por cada dólar de costo, retorna 1,44 dólares de ingreso, o 0,44 dólares de utilidad.

R B/C > 1; VIABLE

R B/C = 0; INDIFERENTE

R B/C < 1; NO VIABLE

Indicadores de Evaluación Financiera

Cuadro No. 91.

INDICADOR	VALOR			CONCLUSIÓN
VALOR ACTUAL NETO			815.959,03	VIABLE
TASA INTERNA DE RETORNO			33.85%	VIABLE
RELACIÓN BENEFICIO COSTO			1,44	VIABLE
PLAYBACK	2 AÑOS	7 MESES	2 DÍAS	VIABLE

*Fuente: Flujo de fondos
Elaboración: Anita Tapia*

CAPITULO VI

6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

6.1. La Empresa

El Centro Recreacional llevará el nombre de “Laguna Dorada”, se constituye como una empresa de servicios. El aporte de capital se realizará de fondos propios y mediante financiación bancaria esto conlleva a que será una empresa privada. Donde su elemento principal es el talento humano, los sistemas de fabricación son sencillos ya que no involucra mayores procesos de transformación, la maquinaria y el equipo son elementales y reducidos.

6.2. Misión

“Entregar un servicio personalizado, responsable y capacitado en un ambiente natural con el fin de despertar la conciencia ambiental en el turista”.

6.3. Visión

“Pertener al grupo de las mejores empresas por su excelencia en servicio al brindar al visitante comodidad y distracción en medio del mejor paisaje natural”.

6.4. Valores y Principios

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

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

6.4.1. Orientación Hacia el Servicio al Cliente

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

6.4.2. Búsqueda Permanente de la Excelencia en los Procesos, Productos y Servicios

Constante preocupación y ejecución de acciones concretas para suministrar productos y servicios que cumplan con las expectativas de los clientes en cuanto a tiempo, costo, calidad y eficiencia considerando la protección del medio ambiente.

6.4.3. Transparencia Interna y Frente a la Opinión Pública

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

6.4.4. El Compromiso en el Desempeño de sus Funciones y con sus Resultados

Actitud de compromiso y responsabilidad con las labores encomendadas, visualizando las mismas como parte de un engranaje mayor y como elementos claves para el éxito total de la Empresa.

6.4.5. Trabajo en Equipo y Convergencia de Esfuerzos

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

6.4.6. Responsabilidad

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

6.4.7. Respeto y Buen Trato

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

6.4.8. Compromiso

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

6.5. Base Legal

Previo a iniciar sus actividades, la empresa deberá realizar algunos trámites legales en diversas instituciones, mismos que son imprescindibles para evitar problemas legales futuros y le permitirán a la empresa conocer sus obligaciones fiscales, estos son los siguientes:

- 6.5.1.** Constitución de la Empresa
- 6.5.2.** Tramitar el Registro único de Contribuyentes
- 6.5.3.** Registro ante el Ministerio de Turismo
- 6.5.4.** Licencia Ambiental
- 6.5.5.** Licencia anual de funcionamiento
- 6.5.6.** Patente municipal
- 6.5.7.** Permiso sanitario
- 6.5.8.** Permiso del cuerpo de bomberos

6.6. Estructura Organizacional

Para poder desarrollar sus actividades la empresa necesita disponer de una estructura organizacional de sus recursos que especifiquen que tipo de factores precisa y como se combinan. Como parte de su organización es la estructura administrativa

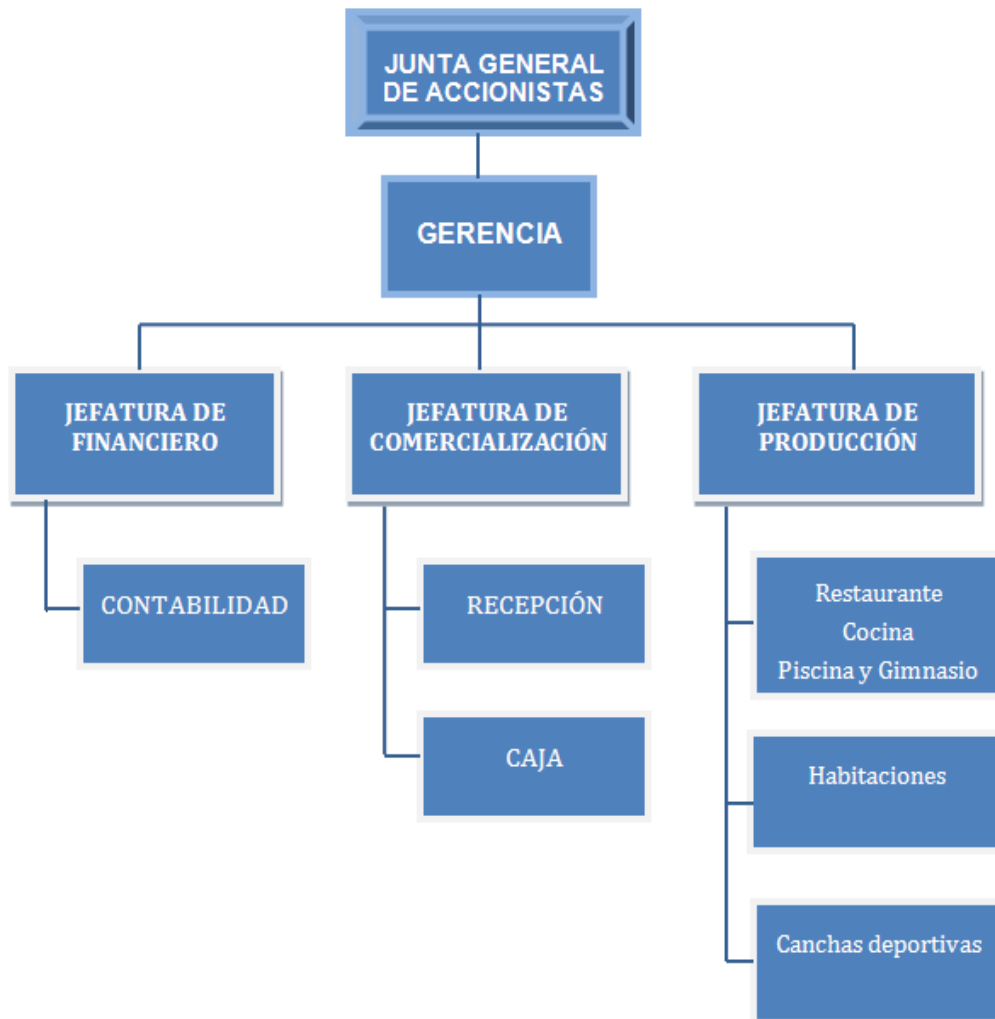
6.6.1. Estructura Administrativa

Para normar la estructura administrativa se utiliza los organigramas, donde se define el orden jerárquico y la relación que debe existir de acuerdo a cada departamento y responsabilidades que debe tener cada uno de los funcionarios al servicio de la empresa.

6.6.2. Organigrama Estructural

La estructura de la empresa, se muestra en el organigrama estructural las áreas como está constituida la empresa.

Gráfico N° 6



Fuente: Investigación directa
Elaborado: Anita Tapia

6.6.3. Organigrama Funcional

En este organigrama se describen la relación de dependencia y actividades que realiza cada uno de los departamentos que integra la empresa.

6.6.3.1. Requerimientos de Personal del Área Administrativa

Requerimiento del Personal para Junta General de Accionistas

Cuadro No. 92.

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Junta General de Accionistas	Título del puesto: Presidente
Nombre del jefe inmediato Directorio	Cargo del jefe: Directorio
Area de trabajo Gerencia	Lugar de trabajo Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> Dirigir la empresa revisar y aprobar cualquier todo trámite 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> Designar a los consejeros principales y suplentes del Consejo de Administración y fijar sus retribuciones. Designar al Comisario principal y suplente de la compañía y fijar sus retribuciones. Conocer y aprobar el balance general, que irá acompañado del estado de pérdidas y ganancias y de los informes sobre los negocios sociales que sean presentados por el Gerente General, el Comisario y los auditores externos en caso de existir. Determinar la forma de reparto de los beneficios sociales, tomando a consideración la propuesta realizada por el Consejo de Administración. Determinar la amortización de acciones, siempre y cuando se cuente con utilidades líquidas disponibles para el pago de dividendos. Toma de decisiones en cuanto a prórroga del contrato social, de la disolución anticipada, del aumento o disminución de capital suscrito o autorizado, y de reforma de los estatutos. Selección de auditores externos en caso de ser requeridos. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> Revisión y Aprobación Éxito o fracaso en la consecución de objetivos Control y evaluación del cumplimiento de los objetivos Buena utilización de los recursos de la organización. Cuidar el prestigio y el buen nombre de la empresa. 	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> Trabajo en oficina y viaja ocasionalmente a provincias y al exterior. 	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none"> Computador Teléfono Internet Vehículo 	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> Educación formal: Superior Especialidad y título: Administración, Ing. En administración de empresas o afines. Dominio del idioma ingles. Tiempo y experiencia previa requerida: Cinco años en la dirección de una empresa. Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, Liderazgo, trabajo bajo presión, negociación. 	

Fuente: investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

Requerimiento del Personal para Gerencia General

Cuadro .93.

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Gerencia General	Título del puesto: Gerente General
Nombre del jefe inmediato: Junta General de Accionistas	Cargo del jefe: Presidente
Sueldo o Salario: 900 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Area de trabajo: Gerencia	Lugar de trabajo Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Administrar los negocios y bienes de la organización 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar la formulación del plan estratégico de la empresa con la participación del personal. • Formular las políticas de la organización en su gestión. • Modificar la estructura orgánica de la organización. • Supervisar el cumplimiento de los planes y programas. • Cumplir y hacer cumplir las políticas determinadas. • Efectuar el seguimiento y control de los objetivos planteados. • Orientar y aprobar la reformulación de los planes. • Preparar informes sobre asuntos de interés para los accionistas. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Conducción general de la empresa • Éxito o fracaso en la consecución de objetivos • Control y evaluación del cumplimiento de los objetivos • Buena utilización de los recursos de la organización. • Cuidar el prestigio y el buen nombre de la empresa. 	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en oficina y viaja ocasionalmente a provincias y al exterior. 	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none"> • Computador • Teléfono • Internet 	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Superior • Especialidad y título: Administración, Ing. En administración de empresas o afines. • Dominio del idioma ingles. • Tiempo y experiencia previa requerida: Cinco años en la dirección de una empresa. • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 35 años; edad máxima 50 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, Liderazgo, trabajo bajo presión, negociación. 	

Fuente: Investigación directa

Elaborado: Anita Tapia

Requerimiento del Personal de Contabilidad

Cuadro No. 94.

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Contabilidad	Título del puesto: Contador
Jefe inmediato: Gerente General	Cargo del jefe: Gerente
Sueldo o Salario 650 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Área de trabajo: Contabilidad	Lugar de trabajo: Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir el área financiera de la empresa 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Participar y coordinar en la elaboración de estados financieros. • Dirigir la elaboración de la contabilidad de la organización. • Preparar información financiera de la organización con el visto bueno del gerente. • Revisar las conciliaciones bancarias. • Llevar el control contable del patrimonio de los accionistas. • Mantenerse al día en las obligaciones fiscales y de organismos de regulación de la organización. • Planificar las auditorías en coordinación con el auditor. • Preparar informes sobre asuntos de interés para los accionistas. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Planificación operativa en el área de contabilidad. • Administrar con eficiencia las cobranzas. • Aplicación eficiente del sistema contable. • Cumplir los presupuestos programados. 	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	
Trabajo en oficina y viaja ocasionalmente a provincias.	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none"> • Computador • Teléfono • Internet • Calculadora • Impresora 	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Superior • Especialidad y título: CPA • Tiempo y experiencia previa requerida: Cinco años en el área contable financiera. • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 28 años; edad máxima 35 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, Liderazgo, trabajo bajo presión, capacidad de negociación. 	

Fuente: investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

Requerimiento del Personal para Secretaria Ejecutiva

Cuadro No. 95

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Secretaria Ejecutiva	Título del puesto: Secretaria
Jefe inmediato: Contador	Cargo del jefe: Contador
Sueldo o Salario 280 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Área de trabajo: Contabilidad	Lugar de trabajo: Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Colaborar en el área financiera de la empresa 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Reclutar las solicitudes de servicios por parte del departamento de servicio al cliente. • Hacer una evaluación periódica de los proveedores para verificar el cumplimiento y servicios de éstos. • Recibir e informar asuntos que tenga que ver con el departamento correspondiente, para que todos estemos informados y desarrollar bien el trabajo asignado. • Hacer y recibir llamadas telefónicas para tener informado a los jefes de los compromisos y demás asuntos. • Ayudar en la elaboración de la contabilidad de la organización. • Colaborar en la revisión de conciliaciones bancarias. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Colaboración continua en el área de contabilidad. • Ingreso eficiente de datos en el sistema contable. • Obedecer y realizar instrucciones que te sean asignadas por tú jefe. 	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	
Trabajo en oficina	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none"> • Computador • Teléfono • Internet • Calculadora • Impresora 	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Superior • Especialidad y título: CPA o Secretariado Ejecutivo • Tiempo y experiencia previa requerida: Tres años en el área • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 26 años; edad máxima 35 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, Liderazgo, trabajo bajo presión, capacidad de negociación. 	

Fuente: investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

Requerimiento del Personal de Marketing y Ventas

Cuadro No. 96.

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Marketing y ventas	Título del puesto: Marketing y ventas
Jefe inmediato: Gerente General	Cargo del jefe: Gerente
Sueldo o Salario: 550 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Área de trabajo: Contabilidad	Lugar de trabajo: Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir el área de mercadeo y ventas hacia el cumplimiento de los objetivos propuestos 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Efectuar una agenda de visitas con material de promoción. • Elaborar reportes de las visitas y detalle de las gestiones realizadas. • Desarrollar y coordinar los estudios de mercado. • Presentar los resultados de los estudios de mercado. • Desarrollar estrategias de mercadeo y ventas. • Proponer las alianzas estratégicas. • Colaborar con la atención al cliente. • Evaluar el impacto de las estrategias de mercadeo y ventas. • Preparar informes de ventas. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Planificación operativa en el área a su cargo. • Administrar con eficiencia el presupuesto del departamento. • Aplicación del marketing mix. • Cumplir los presupuestos programados de ventas. 	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	
Trabajo en oficina 60% y trabajo de campo 40%.	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none"> • Computador • Teléfono • Internet • Celular 	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Superior • Especialidad y título: Marketing y ventas • Tiempo y experiencia previa requerida: Tres años en el área de mercadeo y ventas. • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 28 años; edad máxima 35 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, Liderazgo, trabajo bajo presión, capacidad de negociación. 	

Fuente: investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

Requerimiento del Personal para Recepcionista

Cuadro No. 97.

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Recepción	Título del puesto: Recepcionista
Jefe inmediato: Jefe de Marketing	Cargo del jefe: Jefe de Marketing
Sueldo o Salario: 280 USD	Número de horas de trabajo por semana: 40 horas
Área de trabajo: Recepción	Lugar de trabajo: Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none">• Brindar la atención del cliente en cumplimiento de las normas y reglamentos.	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none">• Realizar el check in y el check out de los visitantes.• Planificar, coordinar en todos los requerimientos del huésped durante su permanencia.• Ejecutar las demás funciones que en el ámbito de su competencia le asigne el gerente.	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none">• Controlar el check in y el checks out.• Adjuntar todos los respaldos de servicio.	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	
<ul style="list-style-type: none">• Trabajo en oficina del complejo recreacional.	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none">• Computador• Teléfono• Internet• Fax• Copiadora• Impresora	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none">• Educación formal: Estudios superiores con mención en administración turística y hotelera.• Dominio del idioma inglés• Tiempo y experiencia previa requerida: Dos años en el área de recepción• Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 26 años; edad máxima 32 años.• Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, trabajo bajo presión, negociación.	

Fuente: investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

**Requerimiento del Personal para Guardianía
Cuadro No. 98.**

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Guardianía	Título del puesto: Guardia de Seguridad
Jefe inmediato: Gerente General	Cargo del jefe: Gerente
Sueldo o Salario: 250 USD	Número de horas de trabajo por semana: 40 horas
Área de trabajo: Puertas de Ingreso	Lugar de trabajo: Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Brindar seguridad a los clientes 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Verificar el acceso de las personas a las instalaciones • Solicitar identificación a los clientes. • Informar sobre lugares de riesgo. • Controlar al público a través de cámaras de seguridad. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Evitar el robo e ingreso de malos elementos a la empresa. 	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en lugares de ingreso del complejo recreacional. 	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none"> • Chaleco antibalas • Pistola • Tolete • Gas pimienta 	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Estudios secundarios cualquier mención, preferentemente bachiller en colegios militares. • Tiempo y experiencia previa requerida: Dos años en el área de guardianía • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 26 años; edad máxima 45 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, manejo de armas, dinámico, proactivo, trabajo bajo presión. 	

Fuente: investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

Requerimiento del Personal para Mantenimiento y Aseo

Cuadro No. 99.

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Mantenimiento y aseo	Título del puesto: Mantenimiento
Jefe inmediato: Gerente	Cargo del jefe: Gerente
Sueldo o Salario: 280 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Área de trabajo: Piscina y complementarios	Lugar de trabajo: Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Vigilar el desarrollo adecuado del agua de la piscina, sauna, turco, hidromasaje. 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar en forma diaria los el estado de las oficinas y funcionamiento del sistema de reciclaje. • Coordinar las etapas de mantenimiento de los distintos sistemas de complejo. • Desarrollo de distribución logística. • Ejecutar las demás funciones que en el ámbito de su competencia le asigne el gerente. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Alcanzar las mejores formas de cultivos y mantenimiento de los espacios verdes. • Diseño de las mejores formas de manejo de las plantas ornamentales. 	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en los espacios de cultivo. 	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none"> • Herramientas propias de mantenimiento. • Equipo de sistema de mantenimiento • Indumentaria de seguridad industrial 	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Bachiller químico-biólogo. • Dominio manejo de los sistemas de mantenimiento • Tiempo y experiencia previa requerida: Dos años. • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 28 años; edad máxima 40 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, trabajo bajo presión. 	

Fuente: investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

6.6.3.2. Requerimiento del Personal del Área de Producción

Requerimiento de Personal del Área de Ama de Llaves Cuadro No. 100.

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Ama de llaves	Título del puesto: Ama de llaves
Jefe inmediato: Gerente General	Cargo del jefe: Gerente
Sueldo o Salario: 380 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Área de trabajo: Ama de llaves	Lugar de trabajo: Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Brindar la mejor acogida al huésped y asistirlo en sus necesidades 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Efectuar un seguimiento constante de las habitaciones ocupadas y disponibles en el sistema. • Planificar, controlar, organizar y supervisar el equipo, los servicios de limpieza, higienización, ordenamiento y ornamentación de las habitaciones, lavandería, sala de refrigeración, áreas externas e internas (excepto cocina) y manejar los materiales de consumo, limpieza, decoración, menaje y uniformes. • Ejecutar las demás funciones que en el ámbito de su competencia le asigne el gerente. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Planificación de disponibilidad de habitaciones. • Administrar con eficiencia los turnos de las camareras. • Supervisar la limpieza y orden en las habitaciones. 	
<ul style="list-style-type: none"> • Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto • Trabajo en oficina complejo recreacional. 	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none"> • Computador • Teléfono • Internet 	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Estudios superiores con mención en administración turística y hotelera. • Dominio del idioma inglés • Tiempo y experiencia previa requerida: Dos años en el área de ama de llaves • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 28 años; edad máxima 35 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, Liderazgo, trabajo bajo presión. 	

Fuente: investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

Requerimiento de Personal para Chef

Cuadro No. 101.

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Chef	Título del puesto: Chef
Jefe inmediato: Gerente General	Cargo del jefe: Gerente
Sueldo o Salario: 500 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Área de trabajo: Restauran	Lugar de trabajo: Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none">Desarrollo de menús y especialidades de la casa	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none">Realizar la planificación de los menús y el abastecimiento respectivo para la ejecución diaria en el restauran.Desarrollar platos especiales de acuerdo a la gastronomía de la región.Ejecutar las demás funciones que en el ámbito de su competencia le asigne el gerente.	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none">Elaborar los menus.Manejo correcto del almacenamiento.	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	
<ul style="list-style-type: none">Trabajo en restauran	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none">Mesas de trabajoUtensilios	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none">Educación formal: SuperiorEspecialidad y titulo: ChefDominio del idioma inglésTiempo y experiencia previa requerida: Tres años en el área de chefDetalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 28 años; edad máxima 35 años.Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, trabajo bajo presión, negociación.	

Fuente: investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

Requerimientos del Personal para Barman

Cuadro No. 102.

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Barman	Título del puesto: Barman
Jefe inmediato: Chef	Cargo del jefe: Chef
Sueldo o Salario: 450 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Área de trabajo: Bar discoteca	Lugar de trabajo: Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo de cocteles y especialidades del centro de recreación 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar la planificación de los cocteles y el abastecimiento respectivo para la ejecución diaria en el restauran. • Desarrollar especialidades y cumplir con los requerimientos del cliente. • Ejecutar las demás funciones que en el ámbito de su competencia le asigne el gerente. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar los cocteles. • Manejo correcto del almacenamiento. 	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en la barra 	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none"> • Barra • Licores • Utensilios • Licuadora • Coctelera 	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Estudios en la elaboración de cocteles. • Dominio del idioma inglés • Tiempo y experiencia previa requerida: Dos años en el área de barman • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 25 años; edad máxima 35 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, trabajo bajo presión, negociación. 	

Fuente: investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

Requerimientos del Personal para Camareras
Cuadro No. 103.

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Camareras	Título del puesto: Camareras
Jefe inmediato: Ama de llaves	Cargo del jefe: Ama de llaves
Sueldo o Salario: 250 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Área de trabajo: Habitaciones	Lugar de trabajo: Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Brindar un ambiente limpio y acogedor al huésped 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar en forma diaria la limpieza y arreglo de las habitaciones. • Cubrir las necesidades de vituallas del huésped. • Actualizar la lencería. • Ejecutar las demás funciones que en el ámbito de su competencia le asigne el gerente. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Seguimiento de satisfacción del cliente. • Coordinación de limpieza de habitaciones 	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en las habitaciones del complejo 	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none"> • Lencería • Desinfectantes • Uniformes 	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Secundaria. • Dominio del idioma inglés • Tiempo y experiencia previa requerida: 6 meses a un año. • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 20 años; edad máxima 40 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, trabajo bajo presión. 	

***Fuente:** investigación directa*
***Elaboración:** Anita Tapia*

Requerimientos de Personal para Mesero

Cuadro No. 104.

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Mesero	Título del puesto: Mesero
Jefe inmediato: Chef	Cargo del jefe: Chef
Sueldo o Salario: 250 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Área de trabajo: Restauran	Lugar de trabajo: Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Brindar un servicio a la mesa de calidad y amabilidad. 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Recibir al huésped en el restaurant. • Conducir al cliente a la mesa. • Indicar el menú del día. • Tomar la orden. • Servir. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Mantener las mesas limpias. • Excelente servicio al cliente. 	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en el restauran. 	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none"> • Uniformes. • Libreta. • Bolígrafo. 	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Estudios superiores en hotelería. • Dominio en el área de servicio a la mesa • Tiempo y experiencia previa requerida: seis meses a un año. • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 20 años; edad máxima 32 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, trabajo bajo presión. 	

Fuente: investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

Requerimiento de Personal para Posillero

Cuadro No. 105.

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Posillero	Título del puesto: Posillero
Jefe inmediato: Chef	Cargo del jefe: Chef
Sueldo o Salario: 250 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Área de trabajo: Restauran	Lugar de trabajo: Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none">• Excelente mantenimiento y limpieza de los utensillos y vajilla.	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none">• Recepción de los utensillos• Eliminación de los desperdicios.• Limpieza de los utensillos.• Secada.• Almacenamiento.	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none">• Mantener los utensillos limpios• Ordenar los utensillos.	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	
<ul style="list-style-type: none">• Trabajo en el restauran.	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none">• Uniformes.• Indumentaria de limpieza.• Gorro.	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none">• Educación formal: Bachiller en hotelería.• Dominio en el área de manejo de posillero.• Tiempo y experiencia previa requerida: seis meses a un año.• Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 20 años; edad máxima 32 años.• Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, trabajo bajo presión.	

Fuente: investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

Requerimiento de Personal para Guía Deportivo

Cuadro No. 106.

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Guía deportivo	Título del puesto: Guía deportivo
Jefe inmediato: Gerente	Cargo del jefe: Gerente
Sueldo o Salario: 400 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Área de trabajo: Área Deportiva	Lugar de trabajo: Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar y guiar las actividades deportivas de los clientes 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Crear nuevas actividades recreacionales y deportivas • Cuidar y mantener en buen estado los equipos de deportes recreativos. • Ser cuidadoso con la seguridad de los visitantes. • Tomar decisiones sobre la seguridad de los clientes • Realizar otras tareas relacionadas con el puesto y que no hayan sido listadas en este documento 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Mantener los equipos en buen estado • Ordenar implementación de equipos. 	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en los centros deportivos de recreacionales. 	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none"> • Uniformes. • Indumentaria de limpieza. • Gorro. 	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Educación: Educación secundaria • Conocimientos y experiencia en deportes de aventura • Experiencia : Mínimo 3 años en cargos similares • Dominio de idiomas : inglés y francés • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 20 años; edad máxima 32 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, trabajo bajo presión. 	

Fuente: investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

Requerimientos del Personal del Área de Mantenimiento Espacios Verdes

Cuadro No. 107.

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Jardinero	Título del puesto: Jardinero
Jefe inmediato: Gerente	Cargo del jefe: Gerente general
Sueldo o Salario: 260 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Área de trabajo: Espacios verdes	Lugar de trabajo: Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Vigilar el desarrollo adecuado del cultivo de los espacios verdes. 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar en forma diaria los cultivos. • Coordinar las etapas de mantenimiento de los distintos cultivos. • Desarrollar la distribución logística. • Ejecutar las demás funciones que en el ámbito de su competencia le asigne el gerente. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Alcanzar las mejores formas de cultivos y mantenimiento de los espacios verdes. • Diseño de las mejores formas de manejo de las plantas ornamentales. 	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en los espacios de cultivo. 	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none"> • Herramientas agrícolas. • Equipo de agricultura • Indumentaria agrícola 	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Bachiller agrónomo. • Dominio manejo de cultivos • Tiempo y experiencia previa requerida: Dos años. • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 28 años; edad máxima 40 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, trabajo bajo presión. 	

Fuente: investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

**Requerimientos del Personal del Área de Mantenimiento Piscina y
Complementarios
Cuadro No. 108.**

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Mantenimiento de agua	Título del puesto: Mantenimiento
Jefe inmediato: Gerente	Cargo del jefe: Gerente
Sueldo o Salario: 280 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Área de trabajo: Piscina y complementarios	Lugar de trabajo: Ibarra (yahuarcocha)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Vigilar el desarrollo adecuado del agua de la piscina, sauna, turco, hidromasaje. 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar en forma diaria los el estado del agua y funcionamiento del sistema de reciclaje. • Coordinar las etapas de mantenimiento de los distintos sistemas de complejo. • Desarrollo de distribución logística. • Ejecutar las demás funciones que en el ámbito de su competencia le asigne el gerente. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Alcanzar las mejores formas de cultivos y mantenimiento de los espacios verdes. • Diseño de las mejores formas de manejo de las plantas ornamentales. 	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en los espacios de cultivo. 	
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo	
<ul style="list-style-type: none"> • Herramientas propias de mantenimiento. • Equipo de sistema de mantenimiento • Indumentaria de seguridad industrial 	
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Bachiller químico-biólogo. • Dominio manejo de los sistemas de mantenimiento • Tiempo y experiencia previa requerida: Dos años. • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 28 años; edad máxima 40 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, Dinámico, proactivo, trabajo bajo presión. 	

Fuente: investigación directa

Elaboración: Anita Tapia

CAPITULO VII

7. IMPACTOS

7.1. Estructura de Impactos

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

Valoracion Cualitativa y Cuantitativa

Cuadro No.109.

Valoracion Cualitativa	Valoracion Cuantitativa
Alto	3
Medio	2
Bajo	1
Indiferente	0

7.2. Impacto Socio – Economico

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

Matriz de Impacto Socio- Economico

Cuadro No.110.

Niveles de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Indicadores								
Calidad de vida						X		2
Empleo							X	3
Seguridad laboral					X			1
Integración Social							X	3
Negocios Complementarios						X		2

Generacion de nuevos empleos					X		2
Apoyo a la Comunidad				X			1
TOTAL							14
<p>Nivel de Impacto Socio-Económico = $\frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de Indicadores}}$</p> <p>Nivel de Impacto Socio-Económico = $\frac{14}{7}$</p> <p>Nivel de Impacto Socio-Económico = 2</p> <p>Nivel de Impacto Socio-Económico = Medio Positivo</p>							

Fuente: Investigación directa

Elaborado: Anita Tapia

7.2.1. Análisis

Con el desarrollo del proyecto se pretende cambiar el la calidad de vida de la población, ya que se pretende trabajar con la comunidad, dando nuevas alternativas económicas y, así mejorar los ingresos en la comunidad.

El proyecto genera de fuentes de trabajo, para la prestación del servicio directa e indirecta por la implementación del mercado de insumos y elementos para la preparación, dando oportunidades de ocupación laboral a un buen número de personas. Se espera alcanzar un nivel medio positivo.

Con la aplicación del proyecto motivará a las personas que trabajan en el mismo y tengan seguridad laboral. Desarrollando procesos productivos responsables, su personal se sentirá seguro en el lugar de trabajo.

Con la aplicación del proyecto se podrán crear negocios complementarios como producción de otros bienes y servicios para atender a los turistas que visitarán las

instalaciones. Estos negocios permitirán a la comunidad a crear nuevas unidades productivas y así mejorar sus ingresos y sus condiciones de vida.

Se espera que la creación de nuevos negocios genere nuevos empleos para las personas asentadas en el área de influencia del proyecto.

7.3. Impacto Empresarial

Matriz de Impacto Empresarial

Cuadro No.111.

Niveles de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Indicadores								
Creacion de Valor de Empresa						X		2
Enfoque al Cliente							X	3
Participacion del personal					X			1
Mejora continua de Procesos						X		2
Gerencia proactiva					X			1
TOTAL								9
<p>Nivel de Impacto Empresarial = $\frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de Indicadores}}$</p> <p>Nivel de Impacto Empresarial = $\frac{9}{5}$</p> <p>Nivel de Impacto Empresarial = 1,8</p> <p>Nivel de Impacto Empresarial = Medio Positivo</p>								

Fuente: Investigación directa

Elaborado: Anita Tapia

Calidad de vida de la población							X	3
TOTAL								18
Nivel de Impacto Socio-Cultural =	$\frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de Indicadores}}$							
Nivel de Impacto Socio-Cultural =	$\frac{18}{6}$							
Nivel de Impacto Socio-Cultural =	3							
Nivel de Impacto Socio-Cultural =	Alto Positivo							

Fuente: Investigación directa

Elaborado: Anita Tapia

7.4.1. Análisis:

El proyecto de creación de la empresa recreativa está dirigido a la población que gusta de la práctica del deporte recreativo y de las actividades turísticas, que haga de ésta actividad una cultura de vida. Para ello la organización proporcionará un servicio de calidad para quienes demanden los productos y servicios.

El proyecto genera fuentes de trabajo, para la prestación del servicio directa e indirecta por la implementación del mercado de insumos y elementos para la preparación, dando oportunidades de ocupación laboral a un buen número de personas. Se espera alcanzar un nivel medio positivo.

Con la ejecución del proyecto se integrará a la empresa y sociedad a través de convenios de atención de servicios para eventos sociales, empresariales, familiares, entre otros, que incluyen atención a turistas con planes y de manera informal. Tiene por tanto un impacto de medio alto positivo.

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

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

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

7.5. Impacto Ambiental

En el análisis de impactos Ambientales o Ecológicos se realizará un análisis de cómo el proyecto afectará con los desechos a el medio ambiente y lo que se debe realizar para mitigar los mismos.

Matriz de Impacto Ambiental

Cuadro No.113.

Niveles de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Indicadores								
Reciclaje de basura							X	3
Contaminacion					X			1
Aguas Negras							X	3
Sustancias toxicas			X					-1
Desechos Solidos			X					-1
TOTAL			-3				6	5
<p>Nivel de Impacto Ambiental = $\frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de Indicadores}}$</p>								

Nivel de Impacto Ambiental =	$\frac{5}{5}$
Nivel de Impacto Ambiental =	1
Nivel de Impacto Ambiental =	Bajo Positivo

Fuente: Investigación directa

Elaborado: Anita Tapia

7.5.1. Análisis:

El proyecto reciclará la mayoría de los desechos producidos por la actividad empresarial y buscará la manera para que la comunidad lo haga también ya que esto crea una buena imagen del lugar.

Basándose de que toda actividad humana genera contaminación, el proyecto invertirá el dinero necesario para que la misma no sea significativa para la comunidad y su entorno.

Las aguas grises se utilizarán como riego de la áreas verdes en el proyecto para no contaminar los espacios circundantes.

Las aguas negras en principio se desecharan en la alcantarilla normal. El compromiso del proyecto será que lo mas pronto adquirira un biodigestor para asi minimizar la contaminacion del medio ambiente

En este proyecto no se utilizaran desechos toxicos por lo que he puesto una calificacion de cero.

Se reciclarán la mayoría de los desechos sólidos y para los que no se pueda darle un nuevo uso se arrojarán a los tachos de basura para depositarlos en el recolector.

7.6. Impactos generales

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

Matriz de Impactos Generales

Cuadro No.114.

Niveles de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	Total
Indicadores								
Socio – Economico						X		2
Empresarial						X		2
Socio-cultural							X	3
Ambiental					X			1
TOTAL								8
Nivel de Impacto General	$\frac{\text{Sumatoria}}{\text{Número de Indicadores}}$							
Nivel de Impacto General	$\frac{8}{4}$							
Nivel de Impacto General	2							
Nivel de Impacto General	Medio Positivo							

Fuente: Investigación directa

Elaborado: Anita Tapia

7.1.5.1. Análisis:

Por lo expuesto se establece que el proyecto genera impactos tanto negativos como positivos pero en general tiene un impacto medio positivo alto.

De acuerdo a los parámetros del estudio se puede decir que el impacto financiero, pese a los riesgos que pueden existir al implementar un proyecto de esta naturaleza, por una posible no aceptación de los posibles demandantes, como también por los niveles de oferta, genera un impacto medio positivo.

El proyecto es óptimo, genera cambios sociales, ya que crean nuevas fuentes de trabajo, lo que permite generación de nuevos ingresos, que se verán traducidos en un incremento del bienestar de las familias y la sociedad en general. En el caso en estudio se tiene un impacto positivo alto.

Los impactos ambientales son los más bajos en los cuales se debe trabajar para mejora. Se recomienda realizar las inversiones necesarias para que los impactos ambientales mejoren.

CONCLUSIONES

- En el Estudio Diagnóstico se identificó, un bajo nivel de organización y falta de participación ciudadana de los habitantes de la parroquia, de hecho repercute a que sean desatendidos por los organismos estatales autónomos descentralizados, encargados de cubrir las necesidades, que permita obtener ingresos suficientes, para satisfacer al menos las necesidades elementales del ser humano.
- En el Marco Teórico se pudo conocer la conceptualización de los términos elementales para el desarrollo de este trabajo, uno de ellos fue el concepto y formas de membrecía que es el enfoque del presente proyecto.
- El desarrollo del estudio de mercado permitió demostrar la existencia de un mercado potencial insatisfecho, frente a la oferta actual, determinando de esta manera la viabilidad del proyecto desde el punto de vista del tamaño del mercado.
- A través del estudio técnico se pudo determinar los requerimientos como infraestructura en edificaciones para las habitaciones, oficinas administrativas, áreas deportivas y complementos de ingeniería civil que el proyecto requiere de acuerdo a los productos y servicios que éste ofrece, a más de equipos y maquinaria requeridos para la operación del proyecto.
- El estudio financiero permitió determinar la viabilidad del proyecto, mediante la aplicación de indicadores financieros.
- En el Estudio Organizacional se pudo establecer el tipo de empresa al que pertenecerá el centro recreacional, de igual manera se estableció la

visión, misión y valores con los que se manejará y la organización en sí de la misma como las funciones de cada área.

- Por último en el estudio de impactos se logró determinar los efectos positivos y negativos que surgirán al implantar la empresa. El impacto ambiental es un poco preocupante debido a que en el análisis se obtuvo un bajo positivo.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda propiciar mecanismos de gestión de parte de sus habitantes, ante las autoridades locales, para conseguir que se asignen los recursos suficientes e incentivar a la integración, que ayude a mejorar la organización de su población, que posibilite la capacidad de gestión, hacia el logro de buscar un desarrollo armónico y equilibrado de la parroquia.
- Se debe conceptualizar a través de citas bibliográficas y analizar todos los términos que se utilizaron al desarrollar el presente proyecto.
- La empresa, deberá ser un ejemplo de productividad a través de la correcta aplicación de marketing, utilizando estrategias de comercialización como son: estrategias de promoción, estrategias del producto o servicio, estrategias de plaza y de los precios. Una buena estrategia será utilizar publicidad y promoción basada en resultados, es decir de las buenas experiencias de los clientes, del excelente servicio de la empresa. Esta estrategia ayuda a publicitar a la empresa de manera gratuita y sin costos financieros adicionales.
- Se recomienda que la estrategia de diferenciación, se base en generar productos y servicios de alta calidad a través de los procedimientos descritos en el estudio técnico. Esta recomendación se la plantea porque ésta es una de las formas más eficientes de posicionarse en el mercado a través de una clara identificación de la empresa ante la competencia.
- Se deberá aprovechar la oportunidad de implementar la nueva empresa ya que los indicadores de evaluación financiera reflejaron un adecuado nivel de rentabilidad.

- Se recomienda controlar los procesos de organización y administración de la empresa mediante la aplicación de un modelo de gestión administrativo, ya que así se traduce el direccionamiento estratégico del modelo de forma eficiente y eficaz.
- Se recomienda realizar estudios más profundos sobre impactos ambientales los mismos que deberán estar acompañados de soluciones en el corto, mediano y largo plazo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BRAVO, Mercedes. Contabilidad General. Editorial Universitario Séptima Edición. Ecuador. 2007.
- ZAPATA, Pedro. Contabilidad General. Sexta Edición. Editorial Mc Graw- Hill. Colombia 2008.
- SANCHEZ, Oscar. Introducción a la Contaduría. Editorial Pearson. México, 2008.
- ROMERO, Javier. Principios de Contabilidad. Tercera Edición. Editorial Mac Graw-Hill. México, 2006.
- HITT, Michael. Administración. Editorial Pearson. Novena Edición. México, 2009.
- ROBBINS, Stephen. Fundamentos de Administración. Editorial Pearson. México, 2009.
- HODGE; B.J. Teoría de la Organización. Sexta Edición. Editorial Pearson. México, 2003.
- GALLOWAY, Dianne. Mejora Continua de Procesos. Segunda Edición. España, 2002.
- LUTHANS, Fred. Comportamiento Organizacional. Undécima Edición. Editorial Mc Graw- Hill. México, 2008.
- PADILLA, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos. ECOE Ediciones. Bogotá, 2009.

- ARBOLEDA, Germán. Proyectos. Formulación, Evaluación y Control. AC Editores. España, 2001.
- BACA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Editorial MC Graw - Hill, México, 2006.
- JÁCOME, Walter. Bases Teóricas y Prácticas para el Diseño y Evaluación de Proyectos Productivos y de Inversión. Universitario. Ecuador, 2005.
- SAPAG, Nassir. Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación. Editorial Pearson. México, 2007.
- HERNANDEZ, Edgar. Proyectos Turísticos Formulación y Evaluación. Editorial Trillas. México, 2008.
- ZAMARANO, Francisco. Turismo Alternativo. Editorial Trillas. México, 2007.
- MONTANER, Jordi. Diccionario de Turismo. Editorial Sintesis. España, 1998.
- DE LA TORRE, Francisco. Administración Hotelera 1. Editorial Trillas. México, 2007.

DIRECCIONES DE INTERNET

- [www. Inec.gov.ec](http://www.Inec.gov.ec)
- www.ministeriodeturismo.gov.ec
- www.superban.gov.ec.
- www.google.com
- www.definición.org/evento.com
- Microsoft Encarta 2010.
- Organización Mundial del Turismo.

ANEXOS

ANEXO 1. ENCUESTA

UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA

PROPÓSITO: La siguiente encuesta se realizó con el fin de conocer las formas y preferencias de recreación de los visitantes de Ibarra. En tal virtud le agradecemos se digne leer detenidamente las preguntas y señale con una X la respuesta correcta.

DATOS INFORMATIVOS:

Edad:

Sexo:

Estado Civil: Soltero Casado
Viudo Divorciado Otro

Nivel Económico: Alto Medio Bajo

PREGUNTAS

1.- ¿Dentro de sus actividades que realiza le gusta la recreación?

SI..... NO.....

2.- ¿Le agradan visitar los establecimientos y lugares que brindan recreación?

SI..... NO.....

3.- ¿Qué lugares de recreación ha visitado con más frecuencia en la ciudad?

Piscinas Yahuarcocha

Zuleta Valle del Chota

4.- ¿Qué actividades recreativas realiza con más frecuencia?

Discotecas Espectáculos Artísticos

Espectáculos deportivos Centros campestres

Excursiones guiadas

5.- ¿Práctica con frecuencia algún deporte?

SI..... NO.....

6.- ¿Qué tipo de deportes practica?

Fútbol Natación Equitación

Basket Tenis Voley ball

7.- ¿Viaja UD. Con frecuencia?

SI..... NO....

8.- ¿Sus viajes los realiza?

Solo Con Pareja Con Familia Con Amigos

9.- ¿En el último año con qué frecuencia realiza actividades recreativas?

Cada Semana Cada mes Cada dos meses

Cada seis meses..... Una vez al año.....

10.- ¿Cuándo realiza actividades recreativas que tiempo lo destina para ello?

De 1 a 3 días De 3 a 4 días

De 4 a 6 días Una semana

11.- ¿Cuánto destina al gasto en este tipo de actividades?

De 100 a 300 De 300 a 500 De 500 a 700

De 700 a 1000 Mas de 1.000

12.- ¿Conoce UD. Como funciona un sistema de membresía?

SI..... NO.....

13.- ¿Le gustaría ser parte del paquete accionario de un complejo recreacional en la ciudad de Ibarra, ubicado en el sector de la laguna de Yahuarcocha, bajo el sistema de membrecía?

SI..... NO.....

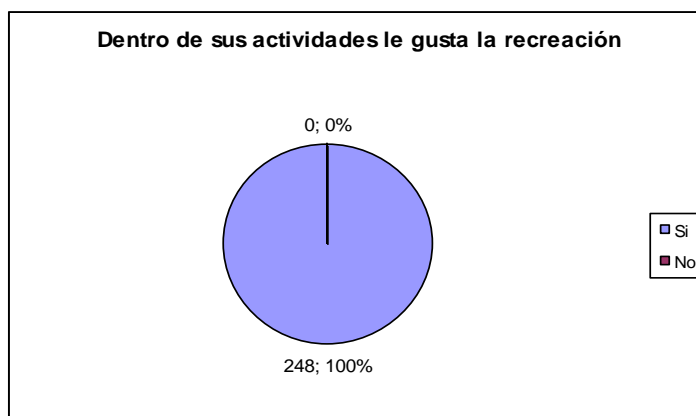
ANEXO 2. ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

1.- ¿Dentro de sus actividades que realiza le gusta la recreación?

TABLA No. 1

Alternativa	Frecuencia	Variación %
Si	248	100%
No	0	0%
Total	248	100%

GRÁFICO No. 1



Fuente: tabla 1
Elaborado: la autora

ANALISIS:

Las personas encuestadas, todas en general les gustan realizar actividades recreativas

2.- ¿Le agradan visitar los establecimientos y lugares que brindan recreación?

TABLA No. 2

Alternativa	Frecuencia	Variación %
Si	248	100%
No	0	0%
Total	248	100%

GRÁFICO No. 2



Fuente: tabla 2
Elaborado: el autor

ANÁLISIS:

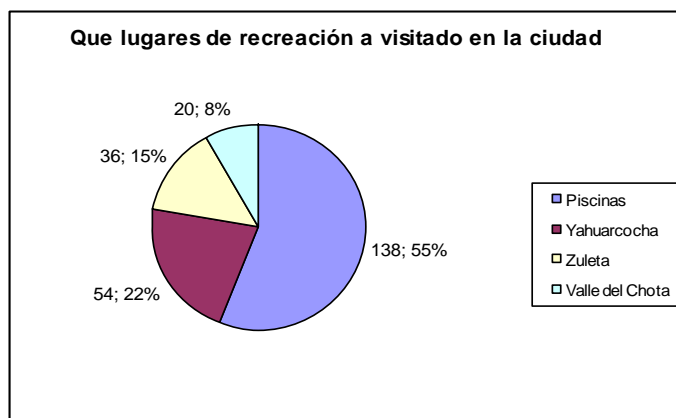
Al igual que la pregunta anterior les agrada visitar sitios o lugares que brinden un servicio recreativo.

3.- ¿Qué lugares de recreación ha visitado en la ciudad?

TABLA No. 3

Alternativa	Frecuencia	Variación %
Piscinas	138	55%
Yahuarcocha	54	22%
Zuleta	36	15%
Valle del Chota	20	8%
Total	248	100%

GRÁFICO No. 3



Fuente: tabla 3
Elaborado: la autora

ANÁLISIS:

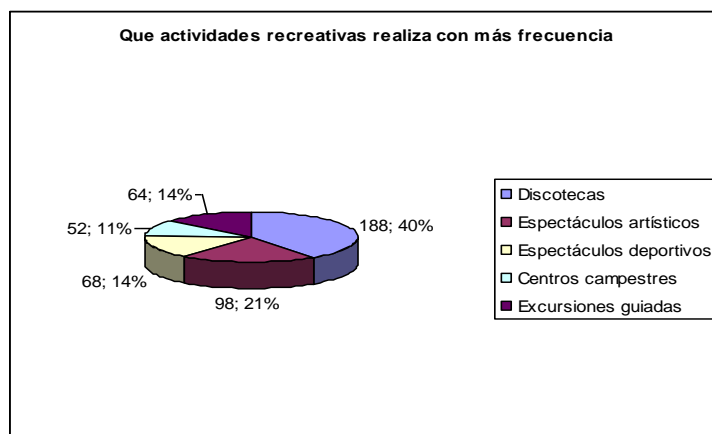
Para las personas encuestadas opinan que han visitado lugares de recreación ya sea por su clima, entorno natural, por artesanías, por su tranquilidad; siendo la de mayor representatividad o de más preferencia que visitan son las piscinas, haciendo relación con los porcentajes de entrevistados.

4.- ¿Qué actividades recreativas realiza con más frecuencia?

TABLA No. 4

Alternativa	Frecuencia	Variación %
Discotecas	188	40%
Espectáculos artísticos	98	21%
Espectáculos deportivos	68	14%
Centros campestres	52	11%
Excursiones guiadas	64	14%
Total	470	100%

GRAFICO No. 4



Fuente: tabla 4
Elaborado: la autora

ANÁLISIS:

Las actividades recreativas que más realizan en su orden son: son las discotecas, seguidas de los espectáculos artísticos y deportivos, sin embargo de ello también las excursiones guiadas y los centros campestres son visitados por los entrevistados.

5.- ¿Práctica con frecuencia algún deporte?

TABLA No. 5

Alternativa	Frecuencia	Variación %
Si	222	90%
No	26	10%
Total	248	100%

GRÁFICO No. 5



Fuente: tabla 5
Elaborado: la autora

ANÁLISIS:

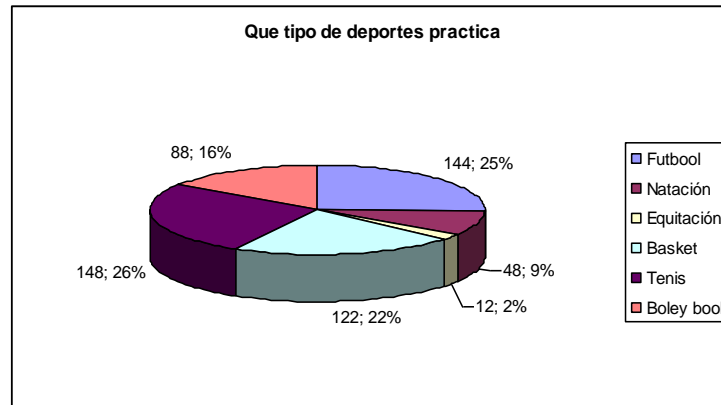
Mayoritariamente los encuestados contestaron que realizan actividades deportivas, representando el 90%, mientras que muy pocas personas que no practican ningún tipo de deporte.

6.- ¿Qué tipo de deportes practica?

TABLA No. 6

Alternativa	Frecuencia	Variación %
Fútbol	144	25%
Natación	48	9%
Equitación	12	2%
Basket	122	22%
Tenis	148	26%
Boley bool	88	16%
Total	562	100%

GRÁFICO No. 6



Fuente: tabla 6
Elaborado: la autora

ANALISIS:

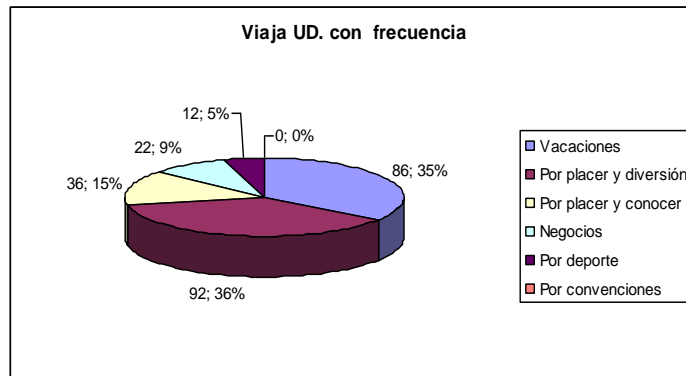
De acuerdo a lo que contestaron los encuestados respondieron algunas de las personas practican más de un deporte con bastante frecuencia, por ello la razón de el total de la tabla no coincide con el número de la muestra, sin embargo de ello los deportes más practicados son el fútbol, el tenis, el basket en orden de importancia, quedando la diferencia para el boley, la natación y la equitación respectivamente.

7.- ¿Viaja UD. Con frecuencia?

TABLA No 7

Alternativa	Frecuencia	Variación %
Si	222	90%
No	26	10%
Total	248	100%

GRÁFICO No. 7



Fuente: tabla 7
Elaborado: la autora

ANÁLISIS:

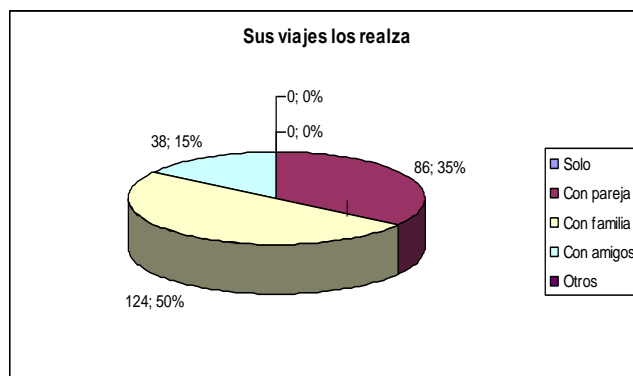
Las razones por las que les gusta viajar a las personas encuestadas lo hacen, mayoritariamente por placer y diversión, seguido por vacaciones, en menor escala lo hacen por deporte, por convenciones y por negocios.

8.- ¿Sus viajes los realiza?

TABLA No. 8

Alternativa	Frecuencia	Variación %
Solo	0	0%
Con pareja	86	35%
Con familia	124	50%
Con amigos	38	15%
Total	248	100%

GRÁFICO No. 8



Fuente: tabla 8
Elaborado: la autora

ANÁLISIS:

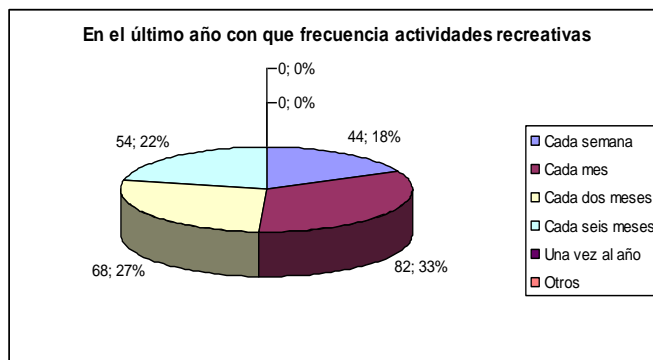
Para las personas encuestadas, tomando en consideración los porcentajes respectivamente prefieren viajar con la familia, en segundo lugar viajan en pareja, dejando para última instancia el viaje con amigos y no teniendo personas que contestaron solos.

9.- ¿En el último año con qué frecuencia realiza actividades recreativas?

TABLA No. 9

Alternativa	Frecuencia	Variación %
Cada semana	44	18%
Cada mes	82	33%
Cada dos meses	68	27%
Cada seis meses	54	22%
Una vez al año	0	0%
Total	248	100%

GRAFICO No. 9



Fuente: tabla 9
Elaborado: la autora

ANÁLISIS:

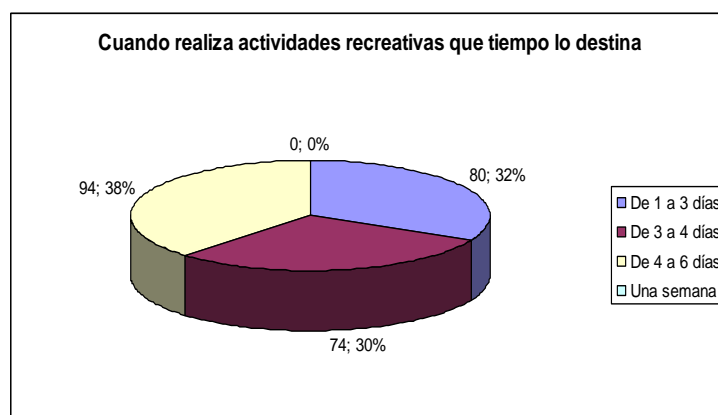
La frecuencia con la que viajan las personas buscando actividades recreativas es cada mes con el 33%, otras personas viajan cada dos meses representando el 27%, cada seis meses el 22% y cada semana lo hacen cada semana, no teniendo ninguna persona cada año.

10.- ¿Cuándo realiza actividades recreativas que tiempo lo destina para ello?

TABLA No. 10

Alternativa	Frecuencia	Variación %
De 1 a 3 días	80	32%
De 3 a 4 días	74	30%
De 4 a 6 días	94	38%
Una semana	0	0%
Total	248	100%

GRÁFICO No. 10



Fuente: tabla 10
Elaborado: la autora

ANÁLISIS:

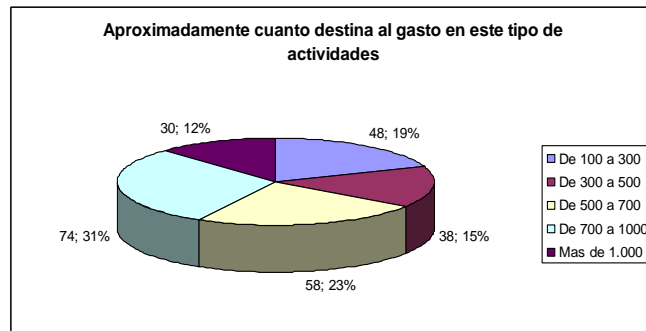
Las personas opinan que destinan de cuatro a seis días para realizar sus actividades recreativas con el 38%, el 32% de uno a tres días quedando un 30% para las personas que destinan sus prácticas recreativas de tres a cuatro días.

11.- Aproximadamente ¿cuánto destina al gasto en este tipo de actividades?

TABLA No. 11

Alternativa	Frecuencia	Variación %
De 100 a 300	48	19%
De 300 a 500	38	15%
De 500 a 700	58	23%
De 700 a 1000	74	31%
Mas de 1.000	30	12%
Total	248	100%

GRÁFICO 11



Fuente: tabla 11
Elaborado: la autora

ANALISIS:

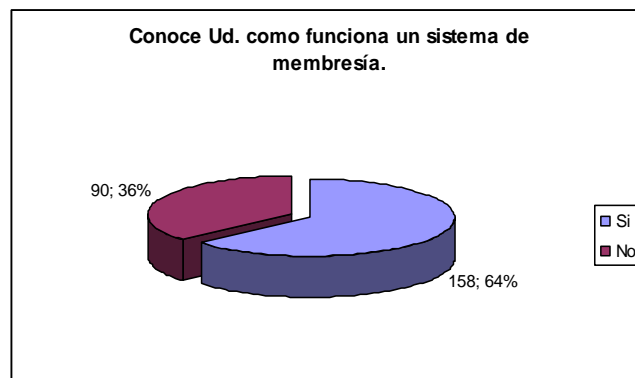
El presupuesto que las personas destinan a las actividades de recreación, como se puede observar en el gráfico anterior va en su orden con el 31% de 700 a 1000 USD. Con el 23% de 500 a 700 USD. El 19% de 100 a 300 USD., 15% de 500 a 700 USD. Y con el 12% de 300 a 500 USD. Esta relación de gasto representa una alternativa válida para el proyecto.

12.- ¿Conoce UD. Como funciona un sistema de membresía?

TABLA No. 12

Alternativa	Frecuencia	Variación %
Si	158	64%
No	90	36%
Total	248	100%

GRÁFICO No. 12



Fuente: tabla 12
Elaborado: la autora

ANÁLISIS:

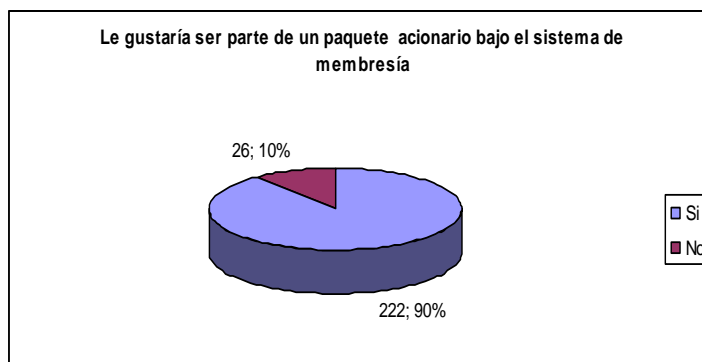
Del estudio de campo realizado, las personas encuestadas contestaron en una considerable mayoría conocer la administración de empresas bajo el sistema de la administración de membrecías, con una representación del 64% y un 36% dijeron no conocer cómo funciona esta forma de administración de los negocios. Mirando los porcentajes se puede decir que existe una ventaja que conozcan la existencia de empresa administradas bajo esta modalidad.

13.- ¿Le gustaría ser parte del paquete accionario de un complejo recreacional en la ciudad de Ibarra, ubicado en el sector de la laguna de Yahuarcocha, bajo el sistema de membrecía?

TABLA No. 13

Alternativa	Frecuencia	Variación %
Si	222	90%
No	26	10%
Total	248	100%

GRÁFICO No. 13



Fuente: tabla 13

Elaborado: la autora

ANÁLISIS:

Definitivamente a las personas que se solicitó la información les interesa formar parte del paquete de clientes del complejo recreacional, tomando en consideración que el 90% respondieron que si, teniendo una negativa de apenas del 10% de los entrevistados. Esto representa que existe una buena demanda de clientes o turistas para el negocio.