



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS**

**CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y  
AUDITORÍA**

**TRABAJO DE GRADO**

**TEMA:**

**“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO  
DE RECREACIÓN INFANTIL EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA  
DE IMBABURA.”**

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

**AUTORA: LÓPEZ, J. Rebeca A.**

**DIRECTOR: Econ. CHAMORRO, José**

**IBARRA-2015**

## RESUMEN EJECUTIVO

El presente proyecto, tiene como propósito evaluar la factibilidad de la creación de un Centro de Recreación Infantil en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura. Para el desarrollo de este trabajo se inicia con un diagnóstico el cual permite conocer la situación actual en la que se desarrollan los centros de recreación infantil. El segundo capítulo comprende la base teórica que se construyó con la ayuda de consultas en textos y linkografías, con lo que se facilitó la comprensión y desarrollo del proyecto. En el tercer capítulo se encuentra el análisis del estudio de mercado, el cual se basó en datos estadísticos proporcionados por varias instituciones, así como también en entrevistas aplicadas a los administradores de los diferentes centros de recreación infantil de la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura por lo que se determinó que la oferta no cubre la demanda requerida y de esta manera se evidencia la necesidad de crear nuevos centros de recreación infantil. En el cuarto capítulo se determinó la localización, tamaño, infraestructura, procesos y otros aspectos que se deben considerar para conocer el valor total de la inversión del proyecto. El quinto capítulo concierne al área financiera en la que mediante un análisis financiero se establece la viabilidad del proyecto. En el sexto capítulo se establece la estructura orgánica y funcional de la nueva empresa, así como también la misión, visión, valores y políticas. En el último capítulo se realizó un estudio y análisis de los impactos que se generan con la implantación de este proyecto. Una vez realizado todo este estudio se comprobó la factibilidad que tiene el invertir en un proyecto de estas características.

## SUMMARY

The project was made to evaluate the feasibility of creating a Center for Children's Recreation in the city of Ibarra-Imbabura. The principal purpose to develop this work is beginning with a diagnosis to know the current situation in which children's recreation centers develop. The second chapter is about theory that was built with the help of texts and linkographies. Those searches helped to understand and develop the project. The third chapter explains the analysis of market research, which was based on statistical data provided by various institutions and interviews applied to managers of different children's recreation centers in the city of Ibarra, therefore the analysis determined that the offer does not cover the required demand, that's why It is necessary to create new children's recreation centers. The fourth chapter determines the location, size, infrastructure, processes and other aspects that should be considered to know the total investment value of the project. The fifth chapter is related to the financial area where a financial analysis shows the project's feasibility. In the sixth chapter establishes the organizational, functional structure of the new company, the mission, vision, values and policies. Finally, the last chapter shows a study and analysis of the impacts generated by implementing this project. Once the studio was finished, the feasibility of the project was probed.

## AUTORÍA

Yo, REBECA ALEJANDRA LOPEZ JACOME, portadora de cédula de ciudadanía Nro. 100292862-8, declaro bajo juramento que el trabajo **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACION DE UN CENTRO DE RECREACION INFANTIL EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA.”** es de mi autoría; y que no ha sido previamente presentado para ningún otro fin de orden académico o profesional y que los resultados de la investigación que se incluye en este documento son de mi responsabilidad.

Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designa

REBECA ALEJANDRA LOPEZ JACOMEÍ

CC. 100292862-8

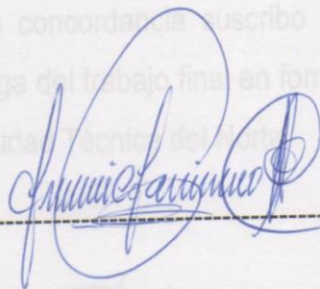
En la ciudad de Ibarra, el día 10 de marzo del 2015

## INFORME DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de director de trabajo de grado presentado por la señorita Rebeca Alejandra López Jácome, para optar por el **Título de Ingeniera en Contabilidad y Auditoría; CPA**, cuyo tema es” **Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Recreación Infantil en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura**”.

Yo, Rebeca Alejandra López Jácome, con cédula de identidad N° 100292862-8 manifiesto la voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designa

En la ciudad de Ibarra, 30 de Marzo del 2015



Econ. Chamorro José

**DIRECTOR**



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, Rebeca Alejandra López Jácome, con cédula de identidad N° 100292862-8 manifiesto la voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales con sagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículo 4, 5, 6, en calidad de autora de la obra o trabajo de grado denominado: **“Estudio de Factibilidad para la Creación de un Centro de Recreación Infantil en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingeniería en Contabilidad y Auditoría en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

EMAIL:

Bely\_lbp\_2313@hotmail.es

TELEFONO FIJO:

02-608391

TELEFNO MÓVIL:

Rebeca Alejandra López Jácome

100292862-8

Ibarra a los 30 días del mes de marzo del 2015

# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE BIBLIOTECA

## UNIVERSITARIA

### AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN

A FAVOR DE LA UNIVERDSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

#### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

<b>DATOS DE CONTACTO</b>	
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	100292862-8
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	López Jácome Rebeca Alejandra
<b>DIRECCIÓN:</b>	Otto Torres 2- 48 y Tucán
<b>EMAIL:</b>	Beky_lop_2313@hotmail.es
<b>TELEFONO FIJO:</b>	062-608391
<b>TELEFNO MÓVIL:</b>	0990227308

<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
<b>TÍTULO:</b>	<b>ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE RECREACION INFANTIL EN LA CIUDAD DE IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA.</b>
<b>AUTORA:</b>	Rebeca Alejandra López Jácome
<b>FECHA:</b>	30 de Marzo del 2015
<b>TÍTULO POR EL QUE SE OPTA:</b>	Ingeniería en Contabilidad y Auditoría
<b>ASESOR/DIRECTOR:</b>	Econ. José Chamorro

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

Yo, Rebeca Alejandra López Jácome, con cédula de identidad Nro. 1002928628, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago la entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.



### 3. CONSTANCIAS

La autora manifiesta que la obra, objeto de la presente autorización es original y que es titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrán en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 30 días del mes de marzo del 2015.

#### LA AUTORA:



Rebeca Alejandra López Jácome

100292862-8

## *AGRADECIMIENTO*

*A todos quienes conforman la Universidad Técnica del Norte en especial a los catedráticos de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas los mismos que con su alto nivel de conocimiento se esfuerzan día a día para formar nuevos profesionales de calidad y con calidez.*

*De manera especial a mi Asesor de Tesis, Econ. José Chamorro Mayanquer, quien con sus amplios conocimientos supo guiar el presente trabajo hasta su culminación.*

*A todas las personas que de alguna manera nos colaboraron para la elaboración del presente Trabajo de Grado.*

*Rebeca López*

## DEDICATORIA

*El presente trabajo dedico a mis padres José Manuel y Carmita Jácome, quienes me dieron la vida y supieron criarme con mucho amor, cariño y dedicación para poder llegar a culminar mi carrera universitaria y poder cumplir mis objetivos y metas trazadas tanto en la vida profesional como en la personal.*

*A mis hijos Isaac y Martin, por ser la fuente de inspiración y quienes me dan las fuerzas para cada día superarme y ser mejor para ellos.*

*A mi esposo Francisco Andrade y hermanos, Juan, Marina, Luis que con su cariño, motivación y consejos, me han ayudado a cada día ser una mejor profesional y cumplir con mis objetivos y metas trazadas.*

*Rebeca López*

## INTRODUCCIÓN

La ciudad de Ibarra es la capital de la provincia de Imbabura. Ubicada en la región andina, a 120 km al norte de la ciudad de Quito. Rodeada de joyas naturales como la Laguna de Yahuarcocha, una infraestructura hotelera de primera calidad que ha sido admirada por el turismo nacional y extranjero que la visita. Ibarra es la ciudad donde el turista encuentra belleza en su paisaje y naturaleza que le rodea. La ciudad tiene una altitud de 2225 metros sobre el nivel del mar y es conocida como la Ciudad Blanca.

Ibarra aún tiene la gracia, de ser una pequeña ciudad y muy acogedora, ágil, e íntima. No se puede pedir que eso cambie, con tal de ser más moderna o como vulgarmente se dice una ciudad de concreto ya que nuestra ciudad es moderna pero no está atrapada en las extravagancias y tributos que cobra la modernidad. En el marco de este contexto, la población Ibarreña caracterizada por su espíritu alegre ha multiplicado sus razones y fechas de diversión, y mucha diversidad de tal manera que sus fiestas populares son una celebración extraordinaria y se convierten en parte de la cotidianidad.

En tal virtud se considera relevante el propósito de ingresar al mercado el servicio innovador como son los juegos infantiles dando así a los padres de familia la facilidad de divertirse con sus hijos el momento que ellos estimen conveniente ya que en Ibarra no existe una oferta alta que pueda cubrir con lo que demanda dicha ciudad con respecto al entretenimiento sano familiar.

El centro de recreación infantil ha tomado en cuenta a la sociedad Ibarreña como grupo objetivo, tendiendo a impulsar una más amplia visión en un ambiente donde la competitividad y el desarrollo continuo son primordiales. El principal objetivo del proyecto es: Diseñar las características de una empresa organizadora de fiestas infantiles, diversión y esparcimiento de niñas y niños ofrecido para la ciudad, cumpliendo con los requerimientos y necesidades del mercado, que se encuentra en continuo avance.

## **OBJETIVOS**

### **Objetivo General**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de recreación infantil en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura.

### **Objetivos Específicos**

- Realizar un diagnóstico situacional del entorno, con la finalidad de determinar las características socio – económicas del nuevo proyecto y mediante el análisis de las variaciones Aliados, Oponentes, Oportunidades, y Riesgos.
- Determinar las bases teóricas del tema a realizar aplicando con responsabilidad para la elaborar a cabalidad el proyecto.
- Identificar y analizar todos los componentes del mercado (servicios, oferta, demanda, comercialización, publicidad y precio) así como determinar cuál será la incidencia en la oportunidad del trabajo.
- Realizar un estudio técnico y la ingeniería del proyecto que respalde la propuesta de elaboración de fiestas y de juegos para niños en la ciudad de Ibarra.
- Evaluar financiera y económicamente la rentabilidad del proyecto.
- Diseñar una estructura organizacional para el buen funcionamiento empresarial.
- Identificar los posibles impactos que tendrá el proyecto.

## INDICE GENERAL

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE .....	I
RESUMEN EJECUTIVO .....	II
AUTORÍA.....	IV
INFORME DEL DIRECTOR DEL TRABAJO DE GRADO .....	V
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	VI
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN.....	VII
AGRADECIMIENTO .....	X
DEDICATORIA .....	XI
INTRODUCCIÓN .....	XII
INDICE GENERAL.....	XIV
INDICE DE CUADROS.....	XVIII
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	XX
CAPÍTULO I .....	21
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL .....	21
Objetivo General .....	21
Objetivos Específicos.....	21
Variables Diagnósticas .....	21
Indicadores que Definen las Variables.....	21
Matriz de Relación Diagnóstica.....	23
Antecedentes Históricos .....	24
Ubicación Geográfica.....	26
Clima de la ciudad .....	27
Población General .....	27
Población por edad .....	28
Población Económicamente Activa.....	29
Sectores Económicos del Cantón Ibarra.....	29
Sector Secundario: .....	30
Sector Terciario:.....	30
Servicios Básicos.....	30
Educación .....	32

Salud .....	33
Cultura .....	33
Análisis Diagnóstico.....	35
Formulación de Oportunidad de Inversión .....	36
<b>CAPÍTULO II.....</b>	<b>37</b>
<b>BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS.....</b>	<b>37</b>
Juegos .....	37
Características de los Juegos:.....	37
Estudio de Mercado.....	40
Estudio Técnico .....	44
Estudio Financiero .....	49
Estructura Funcional.....	53
Impactos .....	56
<b>CAPÍTULO III.....</b>	<b>58</b>
<b>ESTUDIO DE MERCADO.....</b>	<b>58</b>
Presentación.....	58
Objetivos.....	58
Matriz de estudio de mercado.....	59
Descripción del Servicios.....	60
Población .....	63
Segmentación De Mercado .....	63
Tabulación y Análisis de Encuestas.....	64
Análisis de la oferta.....	74
Tasa de Crecimiento.....	75
Análisis de la demanda.....	76
Precio .....	79
Comercialización.....	79
Publicidad .....	79
Promociones.....	80
<b>CAPÍTULO IV.....</b>	<b>81</b>
<b>ESTUDIO TÉCNICO.....</b>	<b>81</b>
Tamaño del Proyecto.....	81

Capacidad del Proyecto .....	81
Localización del Proyecto .....	83
Ingeniería del proyecto .....	86
Requerimientos de Infraestructura.....	90
Maquinaria y equipamiento .....	92
Muebles de Oficina .....	93
Útiles de Oficina.....	93
Útiles de Aseo.....	94
Equipos y muebles para el área de juegos .....	95
Equipos y muebles para el área de juegos .....	95
Materiales de arte para el área de pintura .....	96
Juegos didácticos .....	97
Requerimientos de Talento Humano .....	97
Determinación de la Inversión.....	98
Financiamiento de la Inversión .....	99
CAPÍTULO V.....	101
ESTUDIO FINANCIERO.....	101
Determinación de los Ingresos.....	101
Determinación de los Egresos .....	101
Gastos Administrativos .....	101
Gasto de ventas.....	111
Depreciación Activos Fijos.....	111
Estados Financieros Proforma.....	113
Estado de Resultados Proyectado.....	114
Flujo de Caja.....	115
Evaluación Financiera.....	116
Tasa de Rendimiento.....	116
Cálculo del Valor Actual Neto .....	116
Calculo de la Taza Interna de Retorno (TIR) .....	118
Periodo de Recuperación de la Inversión .....	118
Costo – Beneficio.....	119
Punto de Equilibrio.....	120



CAPÍTULO VI.....	124
ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA .....	124
Empresa .....	124
Denominación de la Empresa .....	124
Organización Estructural.....	129
Organización Funcional .....	130
Estrategias .....	130
CAPÍTULO VII.....	132
ESTUDIO DE IMPACTOS .....	132
Impacto Económico .....	134
Impacto Ambiental .....	135
Impacto General del Proyecto.....	137
CONCLUSIONES .....	138
RECOMENDACIONES.....	140
BIBLIOGRAFÍA.....	142
LINKOGRAFÍA.....	144
ANEXOS.....	145

## INDICE DE CUADROS

CUADRO N° 1 Matriz de Relación Diagnóstica .....	23
CUADRO N° 2 Clima de Ibarra .....	27
CUADRO N° 3 Población de Ibarra .....	28
CUADRO N° 4 Población de Ibarra por Edades .....	28
CUADRO N° 5 Población Económicamente Activa .....	29
CUADRO N° 6 Servicios Básicos .....	30
CUADRO N° 7 Agua Potable.....	31
CUADRO N° 8 Alcantarillado.....	31
CUADRO N° 9 Telefonía .....	31
CUADRO N° 10 Internet .....	32
CUADRO N° 11 Eliminación de Basura.....	32
CUADRO N° 12 Matriz AOOD .....	35
CUADRO N° 13 Matriz de Estudio de Mercado.....	59
CUADRO N° 14 Hijos o Sobrinos Pequeños .....	65
CUADRO N° 15 Parroquia de Ibarra dónde viven los demandantes .....	66
CUADRO N° 16 Población que utiliza este servicio.....	67
CUADRO N° 17 Preferencia de Juegos.....	68
CUADRO N° 18 Duración de tiempo del Servicio .....	69
CUADRO N° 19 Frecuencia de Utilización del Servicio .....	70
CUADRO N° 20 Aceptación del Precio.....	71
CUADRO N° 21 Ubicación de preferencia para apertura un nuevo centro infantil .....	72
CUADRO N° 22 Horario de preferencia.....	73
CUADRO N° 23 ¿Hace cuánto tiempo se encuentra en funcionamiento su establecimiento? .....	74
CUADRO N° 24 ¿Cuál es su horario de atención al cliente?.....	74
CUADRO N° 25 Equipamiento de la infraestructura .....	75
CUADRO N° 26 Espacio físico de las instalaciones .....	75
CUADRO N° 27 Oferta real .....	75
CUADRO N° 28 Tasa de crecimiento de la oferta .....	75
CUADRO N° 29 Proyección de la Oferta .....	76

CUADRO N° 30 Demanda Actual .....	77
CUADRO N° 31 Demanda Potencial .....	77
CUADRO N° 32 Demanda Insatisfecha.....	78
CUADRO N° 33 Demanda a Cubrir .....	78
CUADRO N° 34 Proyección del precio por hora de recreación infantil ....	79
CUADRO N° 35 Capacidad utilizada del proyecto.....	82
CUADRO N° 36 Matriz de valoración cualitativa .....	85
CUADRO N° 37 Costos de Adecuaciones e Instalaciones .....	92
CUADRO N° 38 Equipo de Computación .....	92
CUADRO N° 39 Equipo de oficina .....	93
CUADRO N° 40 Muebles de Oficina.....	93
CUADRO N° 41 Útiles de Oficina .....	94
CUADRO N° 42 Útiles de Aseo .....	95
CUADRO N° 43 Equipos y muebles para el área de juegos.....	96
CUADRO N° 44 Materiales de arte para el área de pintura.....	96
CUADRO N° 45 Juegos didácticos .....	97
CUADRO N° 46 Resumen del requerimiento de Talento Humano .....	98
CUADRO N° 47 Activos Fijos .....	98
CUADRO N° 48 Capital de trabajo .....	99
CUADRO N° 49 Inversión Total .....	99
CUADRO N° 50 Financiamiento de la inversión .....	100
CUADRO N° 51 Ingresos.....	101
CUADRO N° 52 Datos para calcular la TIR .....	118

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Ibarra .....	24
Gráfico N° 2 Terremoto de Ibarra.....	25
Gráfico N° 3 Ubicación de Ibarra .....	26
Gráfico N° 4 Juegos Inflables .....	60
Gráfico N° 5 Juego de Obstáculos.....	61
Gráfico N° 6 Juegos Plásticos Infantiles .....	61
Gráfico N° 7 Área de Pintura .....	62
Gráfico N° 8 Juegos Didácticos .....	63
Gráfico N° 9 Hijos o sobrinos pequeños .....	65
Gráfico N° 10 PARROQUIA DE IBARRA USTED VIVE ACTUALMENTE .....	66
Gráfico N° 11 Población que utiliza este servicio.....	67
Gráfico N° 12 Preferencia de Juegos.....	68
Gráfico N° 13 Duración de tiempo del Servicio .....	69
Gráfico N° 14 Frecuencia de Utilización del Servicio .....	70
Gráfico N° 15 Aceptación del Precio.....	71
Gráfico N° 16 UBICACIÓN DE PREFERENCIA PARA APERTURAR UN NUEVO CENTRO INFANTIL .....	72
Gráfico N° 17 HORARIO DE PREFERENCIA .....	73
Gráfico N° 18 Macro localización del proyecto .....	83
Gráfico N° 19 Micro localización del proyecto.....	84
Gráfico N° 20 Proceso 1: Atención al Cliente .....	87
Gráfico N° 21 Proceso 2: Uso de las instalaciones.....	89
Gráfico N° 22 Distribución de los espacios físicos del Centro de Recreación Infantil .....	91
Gráfico N° 23 Organigrama Estructural .....	129
Gráfico N° 24 Descripción de funciones y cargo.....	130

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL**

#### **1.1. Objetivo General**

Realizar un diagnóstico situacional del entorno, con la finalidad de determinar las características socio – económicas del nuevo proyecto y mediante el análisis de las variables: Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.

#### **1.2. Objetivos Específicos**

- a) Conocer datos históricos y demográficos de la población de la ciudad de Ibarra objeto de estudio.
- b) Determinar la situación económica de la ciudad de Ibarra.
- c) Analizar la situación social y cultural de la ciudad de Ibarra.
- d) Identificar la situación actual del sector productivo en la que se encuentra inmerso el proyecto.

#### **1.3. Variables Diagnósticas**

**1.3.1.** Historia

**1.3.2.** Demografía

**1.3.3.** Sectores económicos

**1.3.4.** Servicios básicos

**1.3.5.** Educación

**1.3.6.** Salud

**1.3.7.** Cultura

#### **1.4. Indicadores que Definen las Variables**

##### **1.4.1. Historia**

1.4.1.1. Antecedentes histórico:

1.4.1.2. Ubicación Geográfica

1.4.1.3. Clima de la ciudad

**1.4.2. Demografía**

1.4.2.1. Población en general

1.4.2.2. Población por edad

1.4.2.3. Población Económicamente Activa

**1.4.3. Sectores Económicos**

1.4.3.1. Sector Primario

1.4.3.2. Sector Secundario

1.4.3.3. Sector Terciario

**1.4.4. Servicios Básicos**

1.4.4.1. Energía Eléctrica

1.4.4.2. Agua potable

1.4.4.3. Alcantarillado

1.4.4.4. Telefonía

1.4.4.5. Internet

1.4.4.6. Eliminación de Basura

**1.4.5. Educación**

1.4.5.1. Niveles de Educación

**1.4.6. Salud**

1.4.6.1. Servicios médicos

**1.4.7. Cultura**

1.4.7.1. Festividades y Juegos

## 1.5. Matriz de Relación Diagnóstica

**CUADRO N° 1 Matriz de Relación Diagnóstica**

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	TECNICA
Conocer datos históricos y demográficos de la población de la ciudad de Ibarra objeto de estudio.	<b>HISTORIA</b>	Antecedentes Históricos	<b>Documental Bibliográfico Internet</b>	<b>Observación (Análisis)</b>
		Ubicación Geográfica		
		Clima de la ciudad		
	<b>DEMOGRAFIA</b>	Población en general		
		Población por edad		
		Población Económicamente Activa		
Determinar la situación económica de la ciudad de Ibarra.	<b>SECTORES ECONOMICOS</b>	<b>Sector Primario</b>	<b>Documental Bibliográfico Internet</b>	<b>Observación (Análisis)</b>
		<b>Sector Secundario</b>		
		<b>Sector Terciario</b>		
Analizar la calidad de vida de los habitantes de la ciudad de Ibarra.	<b>SERVICIOS BASICOS</b>	<b>Energía Eléctrica</b>	<b>Documental Bibliográfico Internet</b>	<b>Observación (Análisis)</b>
		<b>Agua Potable</b>		
		<b>Alcantarillado</b>		
		<b>Telefonía</b>		
		<b>Internet</b>		
		<b>Eliminación de Basura</b>		
Identificar la situación actual del sector productivo en la que se encuentra inverso el proyecto.	<b>EDUCACION</b>	<b>Niveles de Educación</b>	<b>Documental Bibliográfico Internet</b>	<b>Observación (Análisis)</b>
	<b>SALUD</b>	<b>Servicios Médicos</b>		
	<b>CULTURA</b>	<b>Festividades</b>		
		<b>Juegos</b>		

Elaborado Por: La autora.

## 1.6. Antecedentes Históricos

**Gráfico N° 1 Ibarra**



**Fuente:** <http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=664154>  
**Año:** 2015

Ibarra cuenta con una historia que viene desde la época de los Incas, e incluso antes, cuando los Quitus y Caranquis dominaban, pasando por la dominación española y posteriormente los vestigios de la lucha por la libertad. Todos éstos hechos tienen testigos materiales que son atractivos turísticos potenciales, y no sólo eso, Ibarra también goza de paisajes exuberantes; y al ser multicultural y multirracial, un simple vistazo para tomar un tradicional helado de paila o pan de leche conforma una experiencia muy agradable.

Ibarra es una ciudad ubicada en la región andina al norte del Ecuador. Conocida también como "La Ciudad Blanca" por sus fachadas y por los asentamientos de españoles y portugueses en la villa. También son muy comunes las frases: "ciudad a la que siempre se vuelve" con un clima veraniego y amabilidad de sus habitantes.

Ibarra es la capital de la provincia de Imbabura (Ecuador) y es el centro de desarrollo económico, educativo y científico de la zona norte del Ecuador.

La ciudad se encuentra edificada a las faldas del volcán que lleva el mismo nombre de la provincia. Fue fundada por el español Cristóbal de Troya, el 28 de septiembre de 1606 por orden de Miguel de Ibarra y Mallea. Por su



ubicación geográfica se la nombró sede administrativa de la región 1 conformada por las provincias de Esmeraldas, Carchi, Sucumbíos e Imbabura.

### Gráfico N° 2 Terremoto de Ibarra



Fuente: <http://ibarrablog.blogspot.com/>

Año: 2015

El 17 de Julio de 1823 tuvo lugar la encarnizada Batalla de Ibarra, dirigida por Simón Bolívar, que liberó la región del dominio español. El coronel Agustín Agualongo, Comandante realista de Pasto, aprovechando un posible descanso de Bolívar en El Garzal, en la provincia de Los Ríos, se sublevó el 12 de julio de 1823. Bolívar, escuchando que Agualongo había vencido al coronel Juan José Flores, se pone en marcha para acabar con la insurrección de Pasto.

Simón Bolívar, después de 7 días de marchas forzadas vence a Agualongo. Bolívar reunió a sus tropas en Otavalo, y el 17 de julio de 1823 derrota a Agualongo en las calles de Ibarra y cerca de la hacienda La Victoria, que se ubica al otro lado del Río Tahuando, lugar donde está la famosa Piedra Chapetona, que recuerda el hecho. La leyenda, sin sustento práctico, dice que sobre esta piedra se encaramó Bolívar para dirigir a sus tropas a la victoria. La batalla guarda especial importancia por ser la única dirigida personalmente por El Libertador en territorio ecuatoriano.

## 1.7. Ubicación Geográfica

Gráfico N° 3 Ubicación de Ibarra



Fuente: <http://es.justmaps.org/mapas/latinoamerica/ecuador/ibarra.asp>

Año: 2015

En una amplia y verde planicie a los pies del Volcán Imbabura, se encuentra Ibarra, ciudad de tradición española que goza de un clima privilegiado y en la que conviven variedad de culturas y razas que enriquecen y hacen única a la provincia de Imbabura.

Ubicada al Norte del país 115 km Al nor oeste de Quito y 125 km. Al sur de Tulcán.

Con una altura de 2225 metros sobre el nivel del mar con un clima templado seco y una temperatura promedio de 18 Celsius y una población de 157.000 habitantes aproximadamente

### División Política:

**Parroquias de Ibarra:** Ambuqui, Angochahua, Carolina, Ibarra, La Esperanza, Lita, Salinas, San Antonio.



## 1.8. Clima de la ciudad

El clima de la ciudad es templado seco-mediterráneo, dado que Ibarra se halla en un valle y es modificado tanto por los vientos que llegan desde los valles y dehesas que son vientos cálidos y secos, como por los vientos que llegan desde los Andes y las partes altas que son vientos frescos y fríos. Ibarra tiene una temperatura promedio de 18 grados, oscilando entre una temperatura media en diciembre de 7 grados y de hasta 32 grados en agosto.

La temperatura más baja registrada en Ibarra se dio el 17 de febrero de 2003, cuando la temperatura bajó hasta los -4 grados Celsius, durante una ráfaga gélida proveniente de los Andes occidentales que causó hipotermias y gripes, y la más alta se dio en el verano de 2005 cuando sobrepasó los 35 grados. A menudo Ibarra suele estar contrastada de cambios meteorológicos y son casi impredecibles los cambios aquí.

El clima anual se divide en 3 partes: la etapa seca que va desde junio hasta principios de septiembre, la época estival de principios de septiembre a mediados de febrero y la fría de finales de febrero a finales de mayo.

**CUADRO N° 2 Clima de Ibarra**

 Parámetros climáticos promedio de Ibarra, Ecuador 													
Mes	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic	Anual
Temperatura máxima absoluta (°C)	26.7	25.1	27.2	27.4	27.3	31.0	33.8	32.4	29.0	28.2	27.2	25.2	29.7
Temperatura máxima media (°C)	19.6	20.1	21.7	22.2	24.4	25.9	26.3	24.9	23.6	21.1	20.7	19.7	22.5
Temperatura media (°C)	13.3	14.8	15.6	15.3	17.4	20.6	22.1	21.3	17.7	15.3	14.7	13.6	17.9
Temperatura mínima media (°C)	9.0	10.6	11.6	11.0	12.4	12.3	12.5	12.1	9.9	7.4	7.1	6.7	10.2
Temperatura mínima absoluta (°C)	-2.7	-1.5	-0.9	0.0	1.0	3.6	4.7	2.1	1.2	-1.7	1.7	-2.5	-2.1
Lluvias (mm)	91	135	117	107	73	51	31	21	35	45	77	87	870
Días de lluvias (≥ 0.01 mm)	15	25	23	17	15	10	8	4	3	14	17	23	174
Horas de sol	121	107	124	121	148	157	192	191	148	147	141	127	1724

Fuente: [http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra\\_\(Ecuador\)](http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra_(Ecuador))

Año: 2015

## 1.9. Población General

La población general de la ciudad de Ibarra por parroquias es:

**CUADRO N° 3 Población de Ibarra**

PARROQUIA	POBLACIÓN	%
AMBUQUI	5.477	3,02
ANGOCHAGUA	3.263	1,80
CAROLINA	2.739	1,51
IBARRA	139.721	77,12
LA ESPERANZA	7.363	4,06
LITA	3.349	1,85
SALINAS	1.741	0,96
SAN ANTONIO	17.522	9,67
<b>TOTAL</b>	<b>181.175</b>	<b>100</b>

Fuente: INEC

Elaborado. Por la Autora

Año: 2015

**1.10. Población por edad**

Según el censo del 2010 en la ciudad de Ibarra el total de la población por edades es:

**CUADRO N° 4 Población de Ibarra por Edades**

RANGO DE EDAD	2010	%
De 95 y más años	181	0,1
De 90 y a 94 años	362	0,2
De 85 y a 89 años	906	0,5
De 80 a 84 años	1812	1
De 75 y a 79 años	2718	1,5
De 70 y a 74 años	3624	2
De 65 a 69 años	4892	2,7
De 60 a 64 años	5435	3
De 55 y a 59 años	6341	3,5
De 50 y a 54 años	7066	3,9
De 45 a 49 años	9059	5
De 40 a 44 años	9965	5,5
De 35 y a 39 años	11052	6,1
De 30 y a 34 años	12139	6,7
De 25 a 29 años	13950	7,7
De 20 a 24 años	15762	8,7
De 15 y a 19 años	18118	10
De 10 y a 14 años	20110	11,1
De 5 a 9 años	19929	11
De 0 a 4 años	17755	9,8
<b>TOTAL</b>	<b>181175</b>	<b>100</b>

Fuente: INEC

Elaborado. Por la Autora

Año: 2015

Como se puede observar el mayor número de habitantes se encuentra en las edades de 0 a 29 años quedando con minoría los de las edades de 30 a 95 años y más. Percatándonos de que la mayoría de la gente de la ciudad es Joven.

### 1.11. Población Económicamente Activa

Según el censo datos oficiales del INEC al 2010 el número de personas económicamente activas e inactivas entre hombres y mujeres es de:

**CUADRO N° 5 Población Económicamente Activa**

ESTRUCTURA DE LA POBLACION ECONOMICA					
POBLACION	HOMBRE	%	MUJERES	%	TOTAL
ECONOMICAMENTE ACTIVA	45.922	66,01	30.958	41,83	76.881
ECONOMICAMENTE INACTIVA	23.647	33,99	43.051	58,17	66.698
EN EDAD DE TRABAJAR	69.569	100	74.009	100	143.578

Fuente: INEC

Elaborado. Por la Autora

Año: 2015

Como se puede observar la mayor parte de la población económicamente activa está representada por el género masculino en la ciudad de Ibarra. El número de personas económicamente activas entre hombres y mujeres es de 76.881e inactivas es de 66.698, considerando que la edad de trabajo inicia desde los 10 años de edad.

### 1.12. Sectores Económicos del Cantón Ibarra

#### 1.12.1. Sector Primario:

La actividad agropecuaria en la ciudad de Ibarra lo constituye principalmente el sector de la agricultura, ganadería, caza, selvicultura y pesca; por el cual optemos granos como: maíz, frejol, arvejas, habas. Cereales como: trigo, cebada, quinua, amaranto, chía, también encontramos verduras, caña de azúcar, frutas, la producción de ganado de carne y lechero, aves de corral, tilapias y truchas.

### 1.12.2. Sector Secundario:

Este sector productivo, está enfocado a la manufacturación de productos primordialmente los textiles, condimentos, café, bebidas alcohólicas y productos lácteos que tienen una gran aceptación en la zona norte del país.

### 1.12.3. Sector Terciario:

Este sector también es considerado como sector servicios como son: servicios eléctricos de agua potable, alcantarillado y gestión de desechos; también es el comercio al por mayor y menor; transporte y almacenamiento; actividades de alojamiento, comidas; servicios financieros y de seguros; actividades inmobiliarias, servicios administrativos, enseñanza, de salud el mismo que constituye un porcentaje significativo de la sociedad como son: médicos, nutricionistas, entrenadores físicos, cosmetólogos y estilistas, otras actividades de servicios como las profesionales, científicas y técnicas.

## 1.13. Servicios Básicos

### 1.13.1. Energía Eléctrica

**CUADRO N° 6 Servicios Básicos**

SERVICIO ELECTRICO	NUMERO HABITANTES
Con Servicio Eléctrico	98.235
Sin Servicio Eléctrico	2.851

Fuente: INEC

Elaborado. Por la Autora

Año: 2015

Como se puede observar la mayor parte de la población es decir el 97,20% posee energía eléctrica en la ciudad de Ibarra y tan solo el 2,80% no la tiene.

### 1.13.2. Agua Potable

**CUADRO N° 7 Agua Potable**

SERVICIO AGUA	NUMERO HABITANTES
De Red Publica	82.758
Otra Fuente	18.320

Fuente: INEC  
Elaborado. Por la Autora  
Año: 2015

Según el censo 2010 en la ciudad de Ibarra aún existen lugares donde no hay agua potable y los habitantes deben ver medios alternativos para poder adquirirlos sin embargo el 81,20% posee agua potable en sus hogares.

### 1.13.3. Alcantarillado

**CUADRO N° 8 Alcantarillado**

CONECCION SERVICIO HIGIENICO	NUMERO HABITANTES
Red Pública de Alcantarillado	71.849
Otra Forma	29.237

Fuente: INEC  
Elaborado. Por la Autora  
Año: 2015

En el censo realizado en el 2010 la población ibarreña tiene alcantarillado en un 71,10% del total de sus habitantes dejando así el 38,90% que aún no posee alcantarillado en la ciudad.

### 1.13.4. Telefonía

**CUADRO N° 9 Telefonía**

SERVICIO TELEFONICO	NÚMERO HABITANTES
Con Servicio Telefónico	38.446
Sin Servicio Telefónico	62.590

Fuente: INEC  
Elaborado. Por la Autora  
Año: 2015

Como se puede observar en la ciudad existen más hogares que no tienen teléfonos fijos en sus viviendas, según las estadísticas de censos del año 2010 realizada a los ibarreños.

### 1.13.5. Internet

**CUADRO N° 10 Internet**

<b>INTERNET</b>	<b>NUMERO HABITANTES</b>
Usan Internet	96.020
No Usan Internet	5.066

Fuente: INEC  
Elaborado. Por la Autora  
Año: 2015

En la ciudad como en todo el mundo la tecnología se ha vuelto indispensable, por lo que podemos observar que la gran mayoría de ibarreños utiliza el internet habitualmente, se podría decir, como un servicio básico más.

### 1.13.6. Eliminación de Basura

**CUADRO N° 11 Eliminación de Basura**

<b>ELIMINACION DE BASURA</b>	<b>NÚMERO HABITANTES</b>
Por Carro Recolector	83.631
Otra Forma	17.455

Fuente: INEC  
Elaborado. Por la Autora  
Año: 2015

Según el censo 2010 la mayoría de ibarreños desechan su basura por medio del carro recolector, mismo que tiene sus diferentes horarios para todos y cada uno de los barrios de la ciudad, creando así un buen hábito de limpieza en los habitantes de la misma.

### 1.14. Educación

La educación en la Ciudad de Ibarra es una de las mejores en la zona norte del país, los centros de enseñanza son catalogados como los más modernos y académicamente prestigiosos, tal es el caso del colegio



Teodoro Gómez de La Torre, el colegio Nacional Ibarra considerados como unos de los más antiguos del país.

Dada su gran amplitud a la cultura española en Ibarra; heredaron como en todo el País Colegios Católicos, por la que en Ibarra existen más colegios privados que públicos.

En Ibarra existen 4 Universidades principales, todas sujetas a un alto nivel de estudios y una gran oferta académica. En lo que respecta al nivel de escolaridad en el cantón Ibarra, existen 225 establecimientos educativos, dedicados a instruir a las futuras generaciones del norte ecuatoriano.

Además en el censo 2010 en la ciudad de Ibarra fueron considerados analfabetos el 5,5 % de los habitantes, correspondiente a 9.964 personas, considerando analfabetos a las personas de 15 años a más que no saben leer ni escribir.

#### **1.15. Salud**

La salud en Ibarra se halla garantizada por dos hospitales: San Vicente de Paúl (público), Hospital del Seguro (IESS), así como más de 15 clínicas privadas como Clínica del Norte, Clínica Ibarra, Hospital Clínica Metropolitano, Clínica Mariano Acosta, Clínica Moderna, entre otras y cerca de 300 consultorios privados,

En la ciudad de Ibarra la principal son los problemas cardio cerebrales y los respiratorios, mientras la población goza de una alta calidad de vida y una esperanza de vida que se aproxima a los 78 años para los hombres y 83 para las mujeres según censo 2010.

#### **1.16. Cultura**

**“IBARRA CIUDAD BLANCA A LA QUE SIEMPRE SE VUELVE”** es un regazo maravilloso de contrastes únicos y de quienes lo visitan destinados a quedarse para siempre a través de las retinas de nuestros valiosos e importantes visitantes, que cautivados cada vez que vienen a esta ciudad

son recibidos con esa acostumbrada hospitalidad y esa amabilidad a la que están acostumbrados los buenos ibarreños, actitudes positivas que siguen fortaleciendo esta urbe que ineludiblemente apuntala a un mejor progreso y desarrollo de sus habitantes.

Ibarra es un compendio de tradiciones encantadas, imágenes maravillosas, páginas históricas, y entornos naturales que son inspiración permanente para los artistas, poetas, y soñadores de una urbe que nos invita al descanso, y una mejor vida.

De ese patrimonio histórico que se levanta en el mismo corazón de su urbe, el Torreón, el Obelisco, el ex cartel militar, San Miguel Arcángel que se levanta como un guardián de su ciudad, su configurada Guayabillas, el lago de sangre YAHUARCOCHA, sus iglesias patrimoniales, parques, plazas y campiñas veraniegas, Ibarra tiene una magia que desborda la inmensa pasión que solamente sus hijos con su inmenso amor siguen prevaleciéndole incólume y expectante como siempre.

Con sus inigualables fiestas como es la cacería del Zorro, los tradicionales San Juanes y Las fiestas del Retorno.

## 1.17. Análisis Diagnóstico

**CUADRO N° 12 Matriz AOOR**

ALIADOS	OPONENTES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existencia de todos los servicios básicos para poder brindar un servicio de calidad.</li> <li>• Leyes, normas, reglamentos y derechos que promueven la recreación infantil.</li> <li>• Existencia de Centros de estudios que brindan profesionales de calidad para trabajar en este tipo de servicios.</li> <li>• Existencia de espacio físico para implementar el proyecto.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Ingreso libre al mercado para nuevos competidores ya sean directos o indirectos.</b></li> <li>• <b>Este tipo de centros de recreación es aun nuevo por lo que podría generar desconfianza en los clientes potenciales.</b></li> <li>• <b>La poca publicidad que se les da a este tipo de centros.</b></li> <li>• <b>Escasez de recursos para implantar este tipo de proyectos.</b></li> </ul>
OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mayor productividad en el país por ende más recursos que se pueden destinar a este tipo de proyectos.</li> <li>• Incentivo al deporte por parte del gobierno para llevar una vida saludable.</li> <li>• Acuerdos con instituciones (escuelas) públicas y privadas para brindarles el servicio de Juegos Infantiles con precios muy cómodos.</li> <li>• Mejorar el estilo de vida de los niños con juegos en los que interviene el esfuerzo físico y mental.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• La existencia de personas renuentes a este tipo de servicios por lo que pueden optar por otros lugares para distraerse.</li> <li>• Creación de leyes que puedan afectar la actividad Económica, como incremento en los pagos de impuestos, importaciones de los juegos entre otros.</li> <li>• Inestabilidad económica que afecte al sector productivo.</li> </ul>

ELABORADO POR: LA AUTORA  
Año: 2015

### **1.18. Formulación de Oportunidad de Inversión**

Después de efectuar el diagnóstico situacional se ha determinado que el proyecto tiene condiciones suficientes para poder brindar el servicio de juegos infantiles en la ciudad de Ibarra.

## CAPÍTULO II

### 2. BASES TEÓRICAS Y CIENTÍFICAS

#### 2.1. Juegos

*(VENEGA 2010). El Juego Infantil y su Metodología. Innova. Antequera. Definen: “El juego es toda acción voluntaria y lúdica de recreación que exige y libera energía, ya que supone un esfuerzo físico y/o mental. Se realiza en un espacio y en un tiempo limitado y está reglado, aunque se puede adaptar a las necesidades. El juego es ficción y, a pesar de no ser necesaria una razón para jugar, éste es necesario para el pleno desarrollo de la persona”.*

Con lo anteriormente mencionado podemos decir q el juego es una parte fundamental para las personas ya que no solo es para divertirse sino una forma diferente de hacer ejercicio y relajarnos ya que liberamos energía ya sea que el juego demande de esfuerzo físico o mental.

Características de los Juegos:

*(VENEGA 2010). El Juego Infantil y su Metodología. Innova. Antequera. Mencionan: “Las características principales del juego son que es libre y espontáneo, produce placer, es innato, implica actividad, favorece la socialización y tiene una función compensadora de desigualdades, es un elemento motivador, tiene un fin en sí mismo, desarrolla una realidad ficticia, nos muestra la etapa evolutiva en la que se encuentra el niño, le permite al niño afirmarse, está limitado en el tiempo y en el espacio y el uso de material no es indispensable”.*

Las características de los juegos principalmente son aquellas que implican esfuerzo físico o mental mismo q es espontáneo, que produce diversión,

alegría, agotamiento por el desgaste de energía y nos ayuda a socializar con los demás también nos indica el crecimiento del niño, pero los juegos siempre están limitados en el tiempo y en el espacio, para los juegos el uso de algún material no es necesario

### **Importancia del Juego en el Desarrollo del niño**

*DELGADO (2011). Manifiesta: “El juego para el niño es muy importante. A través de él experimenta, aprende, comprende la realidad que lo rodea, libera tensiones, desarrolla su imaginación, su ingenio, ayuda a resolver conflictos y entender su entorno. Realmente es una herramienta indispensable para su desarrollo, tanto físico, cognitivo, psicológico y social. Un niño sano quiere jugar a todas horas, no se cansa nunca, es su manera de ir adaptándose a la sociedad y hacerse un hueco en ella. Muchos pediatras lo afirman, incluso es la base principal para saber si todo va bien, un niño que no juega es un niño al que le pasa algo”.*

Los juegos son muy importantes y esenciales en la vida de las personas en especial de los niños ya que por medio de estos liberan tensiones, dejan volar su imaginación, se vuelven creativos, espontáneos, sociables, cuando un niño juega nos podemos dar cuenta de su vitalidad de que está sano cuando un niño no juega es porque está enfermo, por medio del juego nos ayuda a adaptarnos a la sociedad.

### **Juegos Inflables**

*“Los juegos inflables son estructuras que con aire adoptan diversas formas como castillos o laberintos\* y son muy utilizados en eventos infantiles así como también en campañas publicitarias donde se realiza alguna performance. Estos juegos se encuentran confeccionados en telas de lona resistentes de muchos colores que soportan el calor y la*

*presión. Los juegos inflables vienen en distintas formas, modelos, y tamaños adaptándose a diversas necesidades.”.*

*Desde: [http://es.wikipedia.org/wiki/Juegos\\_inflables](http://es.wikipedia.org/wiki/Juegos_inflables)*

Estos juegos inflables son seguros ya que están hechos de una lona resistente como es para niños tienen muchos colores llamativos y diferentes figuras infantiles para llamar la atención de los mismos, estos juegos se inflan con aire

### **Juegos Infantiles Exteriores**

*“Los juegos infantiles exteriores se encuentran en parques o centros recreativos, estos juegos tienen la tarea de ser duraderos, divertidos, resistentes y sobre todo seguros debido al público al que van dirigidos, los cuales son niños menores de 10 años en su mayoría.”*

*Desde: [http://www.infoagro.com/herbaceos/oleaginosas/palm\\_a\\_africana\\_aceitera\\_coroto\\_de\\_guinea\\_aabora.htm](http://www.infoagro.com/herbaceos/oleaginosas/palm_a_africana_aceitera_coroto_de_guinea_aabora.htm)*

Estos juegos para exterior son muy duraderos y seguros hecho justamente para el uso exclusivo de los niños en su mayoría se los encuentra en parques o centros recreativos.

### **Empresa:**

*PEDREÑO (2010). Define: “Empresa es la unidad económica de producción que tiene la finalidad la producción de bienes y servicios destinados a satisfacer las necesidades de la sociedad”.*

De manera que empresa es toda entidad económica, cuyo trabajo es producir bienes y servicios, que al ser vendidos generan una utilidad o ganancia. La misma que puede tener uno o varios propietarios.

## **Clasificación de las Empresas**

(PEDREÑO 2010). Se puede hablar de tres clases de empresas:

- a) **Empresa industrial.** Será aquella que necesita adquirir determinados bienes para su transformación y posterior venta.
- b) **Empresa comercial.** Será aquella que adquiere determinados bienes, y realiza la venta directa de éstos sin previa transformación.
- c) **Empresa de servicios.** Será aquella que no transforma ningún producto, tampoco vende ninguno, sino que simplemente se dedica a prestar un servicio.

La nueva entidad que generará este proyecto está dentro de la empresa de servicios, puesto que se ofrecerá un centro de recreación infantil (juegos para niños).

### **2.2. Estudio de Mercado**

*ESCUDERO (2011). Establece: “La investigación del mercado es el instrumento que permite a las empresas conocer dónde pueden ofrecer sus productos y servicios. Con ella se busca la aproximación a la demanda esperada y conocer los aspectos cuantitativos y cualitativos de la misma, para desarrollar una estrategia de marketing que pueda satisfacerla”.*

El estudio de mercado es muy importante ya que por medio de este nos podemos dar cuenta de las necesidades de las personas y en donde se lo puede ubicar al proyecto para que sea rentable.

#### **Mercado:**

*ARAUJO (2012). Define: “Se entiende por mercado el conjunto de demandantes y oferentes que se interrelacionan*



*para el intercambio de un bien o servicio en un área determinada”.*

Se puede decir que mercado es el lugar donde acuden ofertantes y demandantes para adquirir o vender un bien o producto a cambio de un valor económico para así satisfacer las diferentes necesidades.

### **Mercado Meta:**

*“El significado de Mercado Meta se relaciona con las necesidades que tienen las empresas de seleccionar de un segmento de mercado, la población o grupo de consumidores a los cuales se quiere llegar”.*

*Desde:<http://edukavital.blogspot.com/2013/01/definicion-de-mercado-meta.html>*

El mercado meta es esa parte de mercado o personas a las que se quiere llegar con los diferentes bienes o servicios, además ese el objetivo principal de las empresas, llegar con sus productos a su mercado objetivo o meta utilizando las estrategias adecuadas.

### **Segmentación del Mercado:**

*FERRE (2012). Menciona: “Desde una perspectiva estratégica, la segmentación de mercados se define como el proceso de dividir el mercado total para un producto en particular o una categoría de productos en segmentos o grupos relativamente homogéneos”.*

La segmentación de mercado consiste en separar o dividir a una población en grupos pequeños con las mismas características, con el fin de establecer quienes requieren del bien o servicio que nosotros ofertamos.

**Oferta:**

*ARAUJO (2012). Manifiesta: “La oferta es el importe del volumen de bienes y servicios que los productores actuales colocan en el mercado para ser vendido, o sea, es la cuantificación de los productos, en unidades y dinero, que actualmente las empresas que constituyan la competencia están vendiendo en el mercado en estudio”.*

Se puede definir como oferta a la cantidad de bienes o servicios que tiene la empresa o persona para ofrecer en el mercado.

**Demanda:**

*ARAUJO (2012). Define: “La demanda debe entenderse como la cuantificación en dinero y en volumen de las necesidades reales y psicosociales de cierto producto o servicio de un mercado o población”.*

De acuerdo a lo que expresa el autor se puede decir que la demanda es la cantidad de bienes o servicios que requiere el demandante para adquirir y satisfacer sus necesidades a cambio de un valor económico.

**Producto:**

*ESCUADERO (2011). Establece: “El producto es cualquier bien, servicio o idea que se oferta en un mercado para su adquisición, uso o consumo y que pueda satisfacer una necesidad”.*

El producto es el resultado de un proceso determinado, ocasionando así un bien o servicio, que tiene como objetivo principal satisfacer las necesidades, gustos o preferencias de los consumidores.

**Distribución:**

*ANZOLA (2010). Menciona: “Desarrollar de una manera eficiente y organizada un proceso logístico que garantice un tiempo de entrega mínimo aceptable a bajo costo en los puntos de venta donde los consumidores puedan adquirir el producto”.*

La distribución es la actividad o secuencia de procesos para que el bien o servicio que ofertamos llegue a las manos del consumidor. De la manera más adecuada y satisfactoria para nuestro cliente.

**Precio:**

*PUENTES (2011). Define: “Es lo que se da a cambio por un bien o servicio, puede ser el dinero que se entrega por un producto deseado”.*

Se puede decir de acuerdo a lo manifestado que el precio es el valor monetario que se le pone a un bien o servicio, el cual se debe establecer mediante un estudio anticipado para que pueda ingresar en el mercado competitivo.

**Promoción:**

*LÓPEZ (2010). Manifiesta: “Es aquella parte del proceso de comunicación de la empresa con su mercado, en la que existe respuesta del consumidor o usuario de los productos o servicios objeto de la comercialización, consiguiéndose un aumento de las ventas más importante del que se podría obtener por acciones tradicionales de marketing. La promoción persigue el objetivo de incrementar las ventas a corto plazo ofreciendo valores añadidos al producto o al servicio ofertado en forma de ventajas económicas o materiales”.*

La promoción se encarga de dar a conocer al mercado nuestro bien o servicio de informar de todas las bondades y características que posee nuestro producto, con el objetivo de captar clientes potenciales, permitiendo así vender nuestros productos.

### **Publicidad:**

*(ANZOLA 2010). “La publicidad es, pues, cualquier tipo de presentación de ventas no personal, pagada por un patrocinador no determinado”.*

Esta es una manera de atraer nuevos o potenciales clientes o demandantes a nuestra empresa, esto se puede realizar por los diferentes medios de comunicación, trípticos entre otros. Este mecanismo no es muy usado, ya que implica muchos gastos.

### **Comercialización:**

*ARAUJO (2012). Manifiesta: “La comercialización es el conjunto de actividades que los oferentes realizan para lograr la venta de sus productos; por tanto el análisis de la oferta y la demanda deberá ser complementado con el estudio de diversos elementos de la comercialización”.*

La comercialización es un proceso que inicia con la creación, distribución del espacio físico, entre otros de un bien o servicio hasta colocarlo en los canales de distribución para q llegue a los clientes, proyectando a través del bien o servicio la imagen marca y prestigio la empresa.

## **2.3. Estudio Técnico**

### **Tamaño del Proyecto**

*ARAUJO (2012). Indica: “En general, el tamaño de un proyecto se puede definir por su capacidad física o real de producción de bienes o servicios durante un periodo de*

*operación, considerado normal para las condiciones y tipo de proyectos en cuestión”.*

El tamaño del proyecto depende de la superficie o espacio físico que va a tener la empresa, la cual está dada por la capacidad de inversión que tienen los o el futuro propietario.

### **Localización del Proyecto.**

CÓRDOBA (2011). Señala “Es el análisis de las variables (factores) que determinan el lugar donde el proyecto logra la máxima utilidad o el mínimo costo”.

La localización del proyecto se basa en donde es el mejor lugar o sitio en donde podemos ubicar la empresa para poder vender con mayor facilidad nuestro bien o servicio y tener una mejor rentabilidad económica.

### **Macro Localización del Proyecto**

*(ARAUJO 2012). Proyectos de Inversión. Trillas. México. Menciona: “La selección del área, región o ciudad donde se ubicará el proyecto se conoce como estudio de la macrolocalización”. En términos generales se puede concluir que la macrolocalización hace referencia a la ubicación más ventajosa de un proyecto en términos generales”.*

La macro localización corresponde a la zona o territorio donde va la empresa en términos generales este puede ser por ejemplo una descripción del país o ciudad donde se va a ubicar el proyecto.

### **Micro Localización del Proyecto**

*CÓRDOBA (2011). Menciona “La micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida. La micro localización abarca*

*la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa.”*

En la Micro localización se establece en forma detallada de manera más específica referente al entorno donde va a estar el proyecto dentro de la macro localización.

### **Ingeniería del Proyecto**

*ARAUJO (2012). Define: “La ingeniería del proyecto se define como una propuesta técnica de solución a ciertas necesidades individuales o colectivas, privadas o sociales“.*

En esta etapa se detalla todos u cada uno de los procesos a seguir del proyecto, para de esta manera ver o determinar cuáles van a ser los recursos a utilizarse para cumplir las metas establecidas en el proyecto.

### **Procesos**

*RIVERA (2010). Menciona: “Medidas y actividades interrelacionadas realizadas para obtener un conjunto específico de productos, resultados o servicios”.*

Se podría decir que es una serie de pasos secuenciales y sistemáticos a seguir con el fin de alcanzar una determinada meta u objetivo.

### **Tecnología**

*RIVERA (2010). Manifiesta “Conjunto de métodos, procedimientos, herramientas, maquinaria o equipo y saberes prácticos que se usan en la fabricación o mejora de un producto o servicio”.*

La tecnología es un avance a la actualización de los productos o servicios tanto en conocimientos como en maquinaria, nuevos juegos, nuevas herramientas las cuales permiten que todo se realice manera más eficiente,

y segura teniendo así mayor productividad a menor costo y así poder competir con las grandes empresas que participan en el mercado.

### **Mano de Obra**

*ANZOLA (2010). Señala: “Personas que forman parte del proceso productivo y, que con su esfuerzo y trabajo, transforman la materia prima y logran el producto terminado”.*

La mano de obra es el elemento más importante del ciclo de producción o elaboración de algún bien o servicio, ya que con su conocimiento y desempeño se encargan de realizar los productos y verificar la calidad de los mismos.

### **Propiedad, Planta y Equipo**

*ZAPATA (2011). Define: “Son los activos tangibles que posee una empresa para su uso en la producción o suministro de bienes y servicios, para arrendarlos a terceros o para propósitos administrativos, y se esperan usar durante más de un período económico”.*

La Propiedad Planta y Equipo es otra herramienta importante ya que es aquí en donde se va a realizar todos los procesos tanto de producción como dar el servicio que vamos a ofrecer ya que es el espacio físico a utilizar para cumplir con los diferentes objetivos establecidos de la empresa.

### **Obras Civiles**

*ARAUJO (2012). Menciona: “Este rubro se refiere a las edificaciones que albergarán las áreas productivas, como las de producción, almacén de materias primas, refacciones, productos terminados y áreas de administración, comercialización, exhibición, vigilancia, servicios y otras áreas relativas”.*

Por lo que se puede definir las obras civiles son todas aquellas adecuaciones o remodelaciones físicas que se va a realizar en el proyecto para ejecutar o establecer todas y cada una de las actividades que vamos a realizar como la adecuada división del espacio físico.

## **Inversión**

*PINTADO (2012). Menciona: "Definimos la inversión como un proceso en el cual tiene lugar el cambio de una satisfacción inmediata y cierta a la que se renuncia a cambio de una satisfacción mayor en el futuro pero incierta".*

La inversión se puede decir que son las aportaciones de ciertos bienes económicos a cambio de una mayor retribución en un determinado tiempo en el futuro.

## **Activo Fijo**

*MEZA (2010). Indica: "Están constituidos por aquellos activos tangible adquiridos o contruidos por el ente económico, o que se encuentren en proceso de construcción, y tienen como objetivo utilizarse en forma permanente para la producción de bienes y servicios, para arrendarlos o usarlos en la administración de la empresa."*

Se entiende como Activos Fijos aquellos bienes tangibles que posee la empresa para realizar sus actividades y no están disponibles para la venta.

## **Capital de Trabajo**

*MEZA (2010). Indica: "por capital de trabajo entenderemos que son los recursos, diferentes a la inversión fija y diferida, que un proyecto requiere para realizar sus operaciones sin contratiempo alguno."*



El capital de trabajo son todos los recursos económicos a corto plazo que necesita la empresa para iniciar su actividad económica hasta que esté en la capacidad de generar sus propios ingresos.

## **2.4. Estudio Financiero**

### **Ingresos**

*FIERRO (2011). Indica: "Agrupa las cuentas que representan los beneficios operativos y financieros que percibe el ente económico en el desarrollo del giro normal de su actividad comercial en un ejercicio determinado".*

Los ingresos hacen referencia a la adquisición de recursos tanto monetarios como no monetarios que se obtienen como resultado de las diferentes operaciones empresariales, los cuales permiten que exista una ganancia o utilidad para la empresa.

### **Gastos**

*FIERRO (2011). Indica: "Agrupa las cuentas que representan los cargos operativos y financieros en que incurre el ente económico en el desarrollo del giro normal de su actividad en un ejercicio económico determinado".*

El gasto se refiere a la salida de dinero que realiza la empresa, o la obligación que tiene la misma para con terceras personas lo cual es necesario para poder desempeñar de forma normal todas las actividades del giro del negocio.

### **Balance General**

*ANZOLA (2010). Afirma: "El balance general puede definirse como el estado financiero que demuestra el activo, el pasivo y el capital de una empresa en una fecha específica".*

El balance general es aquel que resume el total de activos, pasivos y patrimonio que posee la empresa en un determinado espacio de tiempo.

### **Estado de Resultados**

*ANZOLA (2010). Indica: “El estado de resultados puede definirse como un resumen de los ingresos, los gastos y la utilidad neta de un negocio durante un determinado periodo”.*

El balance de resultado también conocido como el balance de pérdidas y ganancias es aquel que refleja la diferencia entre los ingresos y gastos que ha tenido la empresa en un determinado periodo de tiempo, permitiendo así verificar si la empresa ha generado utilidad o pérdida en dicho periodo.

### **Estado de Flujo de Efectivo**

*ZAPATA (2011). Menciona: “Es el informe contable principal que presenta de manera significativa, resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios efectuados durante un periodo, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero, así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura”.*

El estado de flujo de efectivo es el que nos permite dar seguimiento a todas las entradas y salidas de efectivo realizadas en la empresa en un determinado periodo de tiempo.

### **Depreciación**

*ZAPATA (2011). Define: “Término contable que denota desgaste físico de activos tangibles por el uso normal o intensivo realizado por el propietario o por terceros; este gasto está asociado a la utilización del bien en los propósitos técnicos para los cuales fue construido”.*

La depreciación es la disminución o el valor en el que se devalúa en el mercado todos los activos fijos que posee la empresa, la misma que se genera por la utilización por ende el desgaste de todos y cada uno de los activos en las actividades normales de la empresa.

## **Evaluadores Financieros**

### **Valor Actual Neto (Van):**

*PUENTES (2011) menciona: “Es el valor monetario que resulta de la diferencia entre el valor actual de todos los ingresos y el valor actual de todos los egresos calculados en el flujo financiero neto, teniendo en cuenta la tasa de interés de oportunidad”.*

El valor actual neto es un indicador financiero que se encarga de obtener el valor presente de los flujos netos generados a través de todo el proyecto teniendo en cuenta la tasa de interés de oportunidad que tenemos en el mercado y así obtener la diferencia entre el valor actual de los flujos de ingresos y egresos. Teniendo presente que si la diferencia resultante es mayor a cero se puede considerar la aceptación del proyecto en el mercado.

### **Tasa Interna de Retorno (TIR):**

*PUENTES (2011) menciona: “La TIR del proyecto es considerada como otra alternativa de evaluación, ésta muestra a qué porcentaje se necesita que rente el capital para que el proyecto de punto de equilibrio o un VPN igual a cero”.*

La tasa interna de retorno funciona como un indicador de rentabilidad de un proyecto, la cual determina que mientras más alta sea la TIR mayor será la rentabilidad y por lo tanto será mayor la aceptación del proyecto y mientras más baja sea la TIR menor aceptación tendrá el proyecto.

**Costo/ Beneficio:**

*ARAUJO (2012). Indica: "También llamado índice de rentabilidad, es el cociente de los flujos descontados de los beneficios o ingresos del proyecto, sobre los flujos descontados de los costos o egresos totales del proyecto".*

Este indicador financiero establece una comparación los gastos y los ingresos de la empresa, pudiendo concluir que entre más ingresos genere la empresa mayor es el beneficio que se obtendrá en el proyecto.

**Período de Recuperación de la Inversión (PRI):**

*ARAUJO (2012). Manifiesta: "Se define como la magnitud del tiempo en años durante el cual los beneficios o utilidades futuras del proyecto cubren el monto de la inversión".*

Se puede determinar que el período de recuperación es el tiempo en el que se planea recuperar todo lo invertido para poner en marcha el proyecto.

**Tasa De Descuento:**

*MEZA (2010). Afirma: "La tasa de descuento también la podemos definir como el costo de oportunidad en que se incurre al tomar la decisión de invertir en el proyecto en lugar de hacerlo en otras alternativas que nos pueda ofrecer el mercado financiero".*

La tasa de descuento es la oportunidad que encontramos en el mercado el momento de invertir en nuestro proyecto porque vemos más rentabilidad a un futuro que en alguna otra posibilidad que nos ofrezca el mercado financiero.

## **Punto de Equilibrio**

*BACA (2010). Define: "Nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables".*

Se puede concluir que el punto de equilibrio se da en el momento en que el nivel de ventas es igual al nivel de compras, es decir que los ingresos son igual a los egresos y la empresa se encuentra en un punto que ni gana ni pierda.

## **2.5. Estructura Funcional**

*JOHNSON (2010). Determina: "Una estructura funcional se encuentra basada en las actividades primarias que tienen que ser llevadas a cabo por una organización, tales como producción, finanzas y contabilidad, marketing, recursos humanos e investigación y desarrollo".*

La estructura funcional hace referencia a la organización de la empresa ósea a la forma en la que está organizada la empresa jerárquicamente tomando así en cuenta cada cargo y su responsabilidad para el buen funcionamiento de la misma en los diferentes departamentos.

### **Organigrama:**

*ANZOLA (2010). Define: "Mapa de la empresa en donde se observa quién es el jefe, quién el empleado, cuántos empleados hay, qué actividades desempeñan y si éstas están en un mismo nivel o unas son más importantes que otras".*

Un organigrama es un esquema o un dibujo de la estructura organizacional de una empresa, y tiene como objetivo principal informar a los integrantes de la misma sobre aspectos generales de la organización y sus niveles jerárquicos y funciones que cumple cada uno de sus integrantes en los diferentes departamentos.

## **Objetivos**

*JOHNSON (2010). Mencionan: “Los objetivos son declaraciones de resultados específicos que tienen que ser alcanzados”.*

Los objetivos son metas trazadas de manera estratégica que se desea alcanzar en un periodo tiempo determinado y de la manera más eficiente.

## **Misión:**

*CALDAS, CARRIÓN y HERAS, (2011). Afirman: “La misión es la razón de existir de una empresa. Representa su identidad y personalidad en el momento presente”.*

Según lo mencionado por los autores se puede expresar que la misión es por lo que la empresa se ha creado o constituido es lo que quiere lograr la empresa durante toda su vida, de manera que debe ser conocida por todos y cada uno de los integrantes de la organización para conseguir las metas trazadas.

## **Visión:**

*CALDAS, CARRIÓN y HERAS (2011). Establecen: “La visión es una imagen del futuro deseado que buscamos crear con nuestros esfuerzos y acciones. Es la brújula que guiará a líderes y colaboradores y que permitirá que todas las cosas que hagamos tengan sentido y coherencia. Es la empresa en el futuro”.*

De acuerdo a lo mencionado por los autores la visión es a lo que la empresa quiere llegar en un periodo de tiempo lo que se quiere lograr en un futuro, por lo cual debe ser participada a toda la organización y así establecer estrategias que permitan poner en práctica lo planificado para llegar a cumplir esta propuesta planteada en el tiempo requerido y de la manera más eficaz.

## **Valores:**

*CALDAS, CARRIÓN y HERAS (2011). Afirman: “Los valores son principios considerados válidos dentro de una organización y son asumidos y desarrollados por todos sus integrantes. Son los puntales que brindan a la organización su fortaleza y su poder, además, fortalecen la visión”.*

Según lo aportado por los autores se puede decir que los valores son características de cada persona de su vida ética e integra la misma que le fortalece a la empresa para poder cumplir con las funciones, metas y objetivos planteados ya que permite tener una buena comunicación y relación dentro y fuera de la empresa.

## **Políticas**

*ANZOLA (2010). Menciona: “Guías amplias, verbales o escritas, las cuales permiten al pequeño empresario usar su iniciativa y su juicio en la interpretación de una norma en particular”.*

Las políticas permiten establecer las reglas establecidas por la empresa, con el objetivo de que sean acatadas por los integrantes de la misma y de esta manera cumplir bien con las metas y objetivos propuestos.

## **Estrategia**

*(ESCUADERO 2011). Gestión Comercial y Servicio de Atención al Cliente. Ediciones Paraninfo. Madrid. Define: “La estrategia es el camino que la empresa debe recorrer para alcanzar sus objetivos”.*

De acuerdo con lo que menciona el autor se puede decir que las estrategias son el camino que la empresa debe seguir o cumplir para poder cumplir con los objetivos planteados.

## **2.6. Impactos**

### **Definición**

*“Impacto es el conjunto de consecuencias provocadas por un hecho o actuación que afecta a un entorno o ambiente social o natural”.*

*Desde: <http://es.thefreedictionary.com/impacto>*

Se puede decir que un impacto es toda acción que causa un efecto ya sea positivo o negativo, en determinadas circunstancias.

### **Impacto Ambiental**

*CÓRDOBA. (2011). Menciona “Tiene por objeto identificar, cuantificar y valorar los impactos de un proyecto sobre el entorno y los posibles efectos del entorno sobre el proyecto.”*

De acuerdo a lo mencionado impacto ambiental se refiere a los efectos en el ambiente que va a ocasionar el instalar o poner en marcha el proyecto en el entorno natural. De tal manera es adecuado un estudio previo que permita analizar las formas de implementar proyectos de una manera que no dañe el medio ambiente.

### **Impacto Económico**

*“El impacto económico de un proyecto social se entiende como el nivel de eficiencia económica del mismo; es decir, corresponde a una comparación de la totalidad de los costos y beneficios sociales resultantes del proyecto, independiente de la forma en que ellos se distribuyen entre los diferentes actores sociales”.*

*Desde: <https://es.scribd.com/doc/27000570/impactos>*



El impacto económico se refiere al contraste de los costos y beneficios, tomando en cuenta la eficiencia del uso de los recursos que se maneja en el proyecto para tener una rentabilidad y así dar trabajo a más personas.

### **Impacto Social**

*“El impacto social se refiere al cambio efectuado en la sociedad debido al producto de las investigaciones”.*

*Desde [http://bvs.sld.cu/revistas/aci/vol15\\_3\\_07/aci08307.htm](http://bvs.sld.cu/revistas/aci/vol15_3_07/aci08307.htm)*

El impacto social hace referencia a los efectos causados por la implementación de un proyecto en la comunidad o los cambios que se pueden dar en la sociedad si es necesario o no haber creado esta nueva necesidad en las personas. Para ejecutar cualquier proyecto se debe tomar en cuenta cada uno de los aspectos dentro de esto lo social, determinar si la influencia o implementar este proyecto será positiva o negativa para las personas o el entorno, ya que de esto también depende el éxito pleno del desarrollo del proyecto.

## **CAPÍTULO III**

### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **3.1. Presentación**

El estudio de mercado es uno de los más importantes y relevantes porque permite determinar con exactitud cada una de las variables como servicio, oferta, demanda, precio, comercialización y publicidad.

Este capítulo tiene como finalidad medir los clientes potenciales y la mejor ubicación geográfica de un centro de recreación infantil (Diver Play) así como determinar la población insatisfecha y justificar la futura puesta en marcha del centro de recreación infantil y finalmente determinar el precio ideal que el consumidor estará dispuesto a pagar.

Para realizar este capítulo fue necesario realizar encuestas con la finalidad de saber con precisión la realidad del mercado y las necesidades insatisfechas de la población de la ciudad de Ibarra en este sector de entretenimiento como son los centros de entretenimiento infantil.

#### **3.2. Objetivos**

##### **3.2.1 General**

Identificar y analizar todos los componentes del mercado (servicio, oferta, demanda, comercialización, publicidad y precio) así como determinar cuál será la incidencia en la oportunidad del proyecto.

##### **3.2.2. Específicos**

- Establecer cuál será el servicio.
- Investigar las unidades competitivas.
- Determinar cuál es la demanda del servicio a ofrecer.
- Establecer el precio del servicio.

- Determinar cómo comercializar el servicio.
- Identificar la forma de publicitar los servicios.

### 3.3. Matriz de estudio de mercado

**CUADRO N° 13 Matriz de Estudio de Mercado**

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	FUENTES	TÉCNICAS
Establecer cuál será el servicio.	Servicios	Tipos de servicios	Población Observación	Encuesta Ficha de observación
		Variedad de servicios		
		Características de los servicios		
Investigar las unidades competitivas.	Oferta	Población Cantidad de servicios	Población	Encuesta
		Posible aumento de servicios		
		Variedad de servicios		
Determinar cuál es la demanda del servicio a ofrecer	Demanda	Gustos	Población	encuesta
		Preferencias		
		Cantidad de consumidores del servicio		
Establecer el precio del servicio	Precio	Precio de los servicios de los competidores	Población	encuesta
		Preferencia de precios del consumidor		
		Preferencias en la forma de pago		
Determinar cómo comercializar el servicio.	Comercialización	Gustos	Población	encuesta
		Preferencias		
		Calidad de los servicios		
Identificar la forma de publicitar los servicios.	Publicidad	Medios de comunicación	Población	encuesta
		Gustos		

Fuente: Investigación Directa.

Elaborado. Por la Autora

Año: 2015

### 3.4. Descripción del Servicios

Diver Play será un establecimiento que brindará el servicio de recreación infantil y estará ubicado en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura. En ésta lugar se ofrecerá servicios enfocados al entretenimiento a través de las siguientes áreas infantiles las cuales se detalla a continuación:

#### Áreas de juegos inflables

Estas áreas cuentan con figuras Inflables con formas de personajes o dibujos animados con múltiples colores las cuales serán una granja y un castillo en las que los niños pueden realizar actividad física al saltar, subir, bajar, escalar, correr y demás acciones que contribuyen al desarrollo de músculos y huesos, a la oxigenación de su sistema así como también contribuyen al desarrollo emocional e intelectual.

#### Gráfico N° 4 Juegos Inflables



Fuente:<http://piruetaseventos.blogspot.com/2012/08/alquilamos-juegos-para-los-mas-chicos.html>  
Año: 2015

#### Área de juegos de obstáculos (laberintos y túneles)

Estos tipos de juegos consisten en ingresar por un punto de origen situado en el exterior de un laberinto o túnel a uno de destino situado generalmente en el centro o bien en el lado opuesto. La dificultad consiste en encontrar un camino directo hasta el lugar deseado, encontrando salidas y escondites, o armar una estrategia para salir o acceder a una parte determinada del juego.

Como un dato adicional es muy importante conocer el material de estos tipos de juegos los cuales están confeccionados con lonas guaira y nildatex, fabricadas con hilados de poliéster importados y con resina de PVC de altísima calidad que garantizan el perfecto desempeño ante condiciones extremas de temperatura, rozamiento, tracción y durabilidad de los colores.

### Gráfico N° 5 Juego de Obstáculos



Fuente: <http://eng.sinomex.biz/5168/15664/15665.html>  
Año: 2015

### Área de juegos Plásticos

Esta área de juegos tiene por objetivo la recreación así como la formación, el aprendizaje, el desarrollo o estimulación de los aspectos intelectual, psicológico, sensorio-motriz y social.

Este tipo de juegos están hechos de polietileno de calidad con plástico de resistencia y colores surtidos además de que cumplen con las normas internacionales de calidad, para uso en interiores y exteriores, ideal para el centro de recreación infantil.

### Gráfico N° 6 Juegos Plásticos Infantiles



Fuente: <http://ocioyajedrez.com/casitas-plastico-juquete-casitas-infantiles-country-house-injusa-2033-p-1113.html>

Elaborado. Por la Autora  
Año: 2015

## Área de pintura y juegos didácticos

### Área de pintura

Esta área está diseñada para que los niños puedan expresar su imaginación a través de un pincel, pintura y un papelógrafo. Los niños descubren un mundo lleno de colores, formas, trazos e imaginación, simbolizan sentimientos y experiencias. La pintura estimula la comunicación, la creatividad, la sensibilidad y aumenta la capacidad de concentración y expresión de los niños. La pintura como cualquier otro tipo de actividad es un aprendizaje que se puede enseñar a través del ejemplo despertado el interés.

**Gráfico N° 7 Área de Pintura**



Fuente: <https://paideiabloq.files.wordpress.com/2010/03/nino-pintor.jpg>

Elaborado. Por la Autora

Año: 2015

### Juegos Didácticos

Dentro de este tipo de juegos los niños podrán encontrar una gran variedad que les permitirá identificar y estimular las potencialidades que se vinculan con el desarrollo físico, emocional y social, con el propósito de un mayor desarrollo de las habilidades en el aprendizaje.

### Gráfico N° 8 Juegos Didácticos



Fuente:<http://cuidadoinfantil.net/juegos-educativos-para-ninos.html>  
Elaborado. Por la Autora  
Año: 2015

### 3.5. Población

El presente proyecto tiene como mercado objetivo la población de niños y niñas de la ciudad de Ibarra de la zona urbana, basándonos en los datos del censo realizado en el 2010 en el que divide a la población, en niveles los que vamos a utilizar son los niveles socio económico medio y medio alto. Para encontrar esta información aplicaremos la técnica de la encuesta, misma que se aplicara a los padres de familia de la población de niños y niñas que obtendremos en la muestra.

### 3.6. Segmentación De Mercado

La segmentación del mercado se la realizó tomando como referencia el número de habitantes de Ibarra que es de 181.175 dato que fue proporcionado por el INEC de los cuales se segmentó el total de los niños y niñas comprendidos entre 5 a 9 años de edad es decir 19.929 niños y niñas que corresponden al 11% del total de la población de Ibarra.

### 3.7. Muestra

Para realizar el calcula de la muestra vamos a tomar los datos anteriormente mencionados tomados de los datos proporcionados por el

INEC, para el caso serán los 19.929 niños y niñas aplicando la siguiente fórmula:

$$n = \frac{N \cdot Z_2 \cdot \sigma^2}{e^2(N - 1) + Z_2 \cdot \sigma^2}$$

**Dónde:**

- **N=19.929**
- **Z=1,96**
- **$\sigma=50\%$  o 0,5**
- **e=5% o 0,05**
- **Nivel de confianza.- 95%**

$$n = \frac{19.929 \cdot 1,96_2 \cdot 0,5^2}{0,05^2(19.926 - 1) + 1,96_2 \cdot 0,5^2}$$

$$n = \frac{19139,8116}{50,7804}$$

$$n = 376,9133681$$

Una vez aplicada la fórmula se tiene como resultado una muestra de 377, con la cual se trabajará en el presente proyecto.

### **3.8. Tabulación y Análisis de Encuestas**

Luego de determinar la muestra del proyecto, se aspira conocer variables que van a influir en la implementación de este proyecto, como son: si el mercado potencial es existente, la adecuada ubicación geográfica para que exista un tráfico importante del mercado potencial, tiempos que se encontraran dispuestos a pasar en un centro infantil y que precios le gustaría pagar para utilizar este tipo de servicios



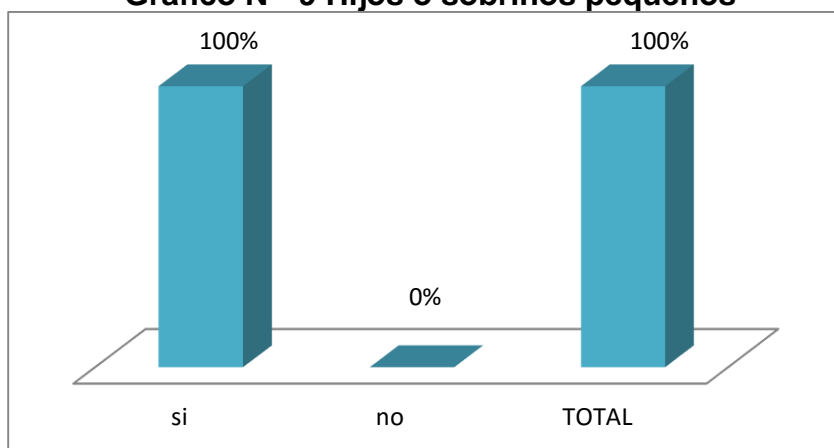
## 1.- ¿Tiene hijos o sobrinos pequeños?

**CUADRO N° 14 Hijos o Sobrinos Pequeños**

Alternativa	Numérico	Porcentual
Si	377	100%
No	0	0
TOTAL	377	100%

Fuente: Encuesta (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

**Gráfico N° 9 Hijos o sobrinos pequeños**



Fuente: Encuesta (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

## ANÁLISIS

La población encuestada que nos respondió que si tenía como miembros de la familia a niños o sobrinos es del 100%, esta información permite conocer las familias que pueden acceder a Diver Play (centros de entretenimiento infantil).

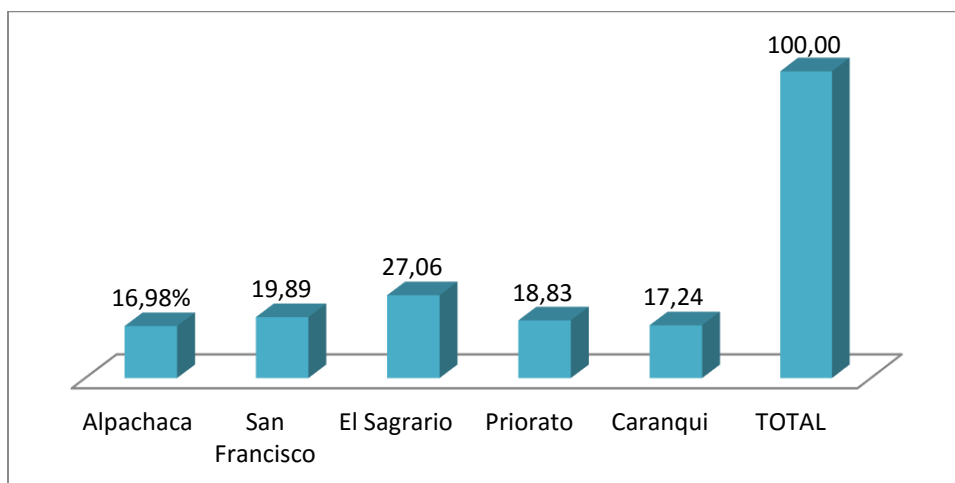
## 2.- ¿En qué parroquia de Ibarra usted vive actualmente?

**CUADRO N° 15 Parroquia de Ibarra dónde viven los demandantes**

Alternativa	Numérico	Porcentual
Alpachaca	64	16,98
San Francisco	75	19,89
El Sagrario	102	27,06
Priorato	71	18,83
Caranqui	65	17,24
TOTAL	377	100,00

Fuente: Encuesta (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

**Gráfico N° 10 PARROQUIA DE IBARRA USTED VIVE ACTUALMENTE**



Fuente: Encuesta (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

## ANÁLISIS

Encontramos que la población está repartida por toda la ciudad pero en la gran mayoría ubicándose en las parroquias El Sagrario con un 27,06%, San Francisco con un 18,89%, Priorato con un 18,83% dándonos una cantidad de encuestados totales de 377 encuestados sin ignorar que existe un mercado potencial en Alpachaca y Caranqui de la población no pobre .

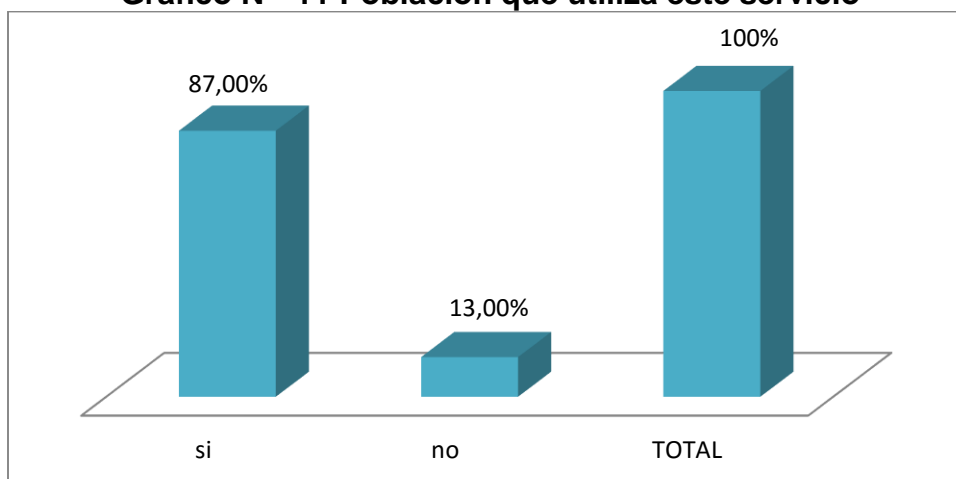
### 3.- ¿Le gustaría llevar a su(s) hijo(s) o sobrino(s) a algún centro recreacional infantil?

**CUADRO N° 16 Población que utiliza este servicio**

Alternativa	Numérico	Porcentual
si	328	87
no	49	13
TOTAL	377	100

Fuente: Encuesta (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

**Gráfico N° 11 Población que utiliza este servicio**



Fuente: Encuesta (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

## ANÁLISIS

Se pudo determinar que el 87% de la población están dispuestos a llevar a sus hijos y sobrinos a un centro de recreación infantil, dándonos a conocer que si existe una apertura de mercado muy amplia para nuestro proyecto y de esta manera poder segmentar con mayor exactitud el mercado.

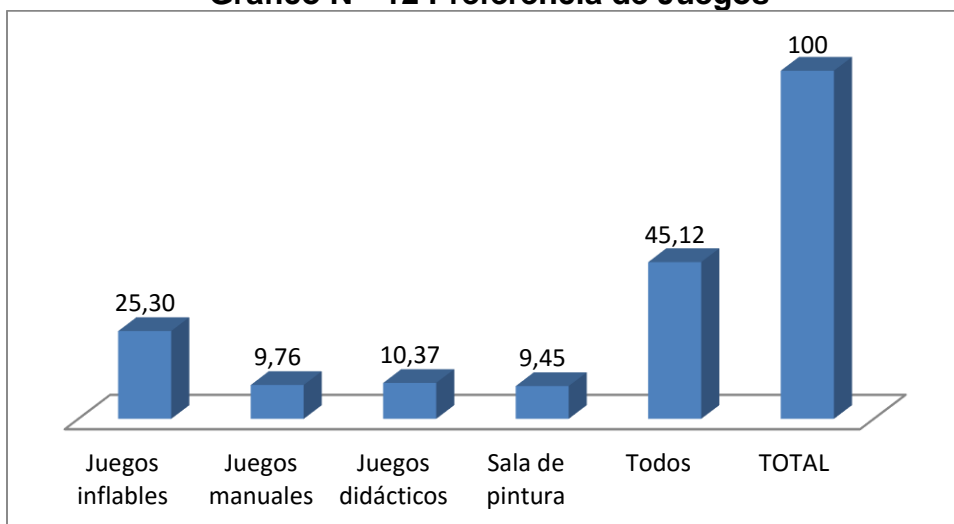
#### 4.- ¿Indique qué juegos le gustaría?

**CUADRO N° 17 Preferencia de Juegos**

Alternativa	Numérico	Porcentual
Juegos inflables	83	25,30
Juegos de obstáculos	32	9,76
Juegos didácticos	34	10,37
Sala de pintura	31	9,45
Todos	148	45,12
TOTAL	328	100

Fuente: Encuesta (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

**Gráfico N° 12 Preferencia de Juegos**



Fuente: Encuesta (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

### ANÁLISIS

El mercado potencial nos pudo expresar que le gustaría que existe un centro de recreación infantil que ofrezca una variedad de juegos inflables el 25,30%, juegos de obstáculos 9,76%, juegos didácticos el 10,37%, sala de pintura el 9,45% y todos los juegos el 45,12% que equivale a 115 encuestados lo cual nos da una pauta importante al momento de implementar los tipo de juegos dentro del proyecto.

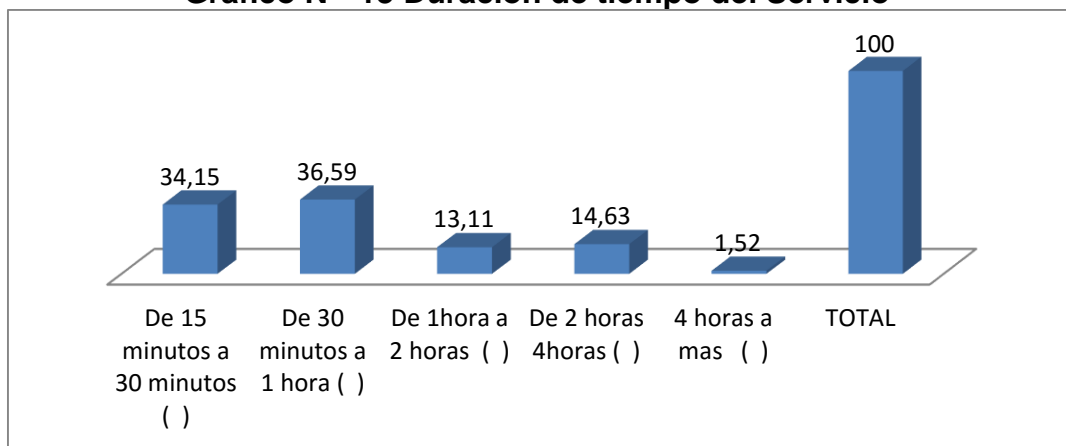
**5.- ¿Usted al momento de llevar a su(s) hijo(s) o sobrino(s) a algún centro recreacional infantil que tiempo le gustaría pasar?**

**CUADRO N° 18 Duración de tiempo del Servicio**

Alternativa	Numérico	Porcentual
De 15 minutos a 30 minutos	112	34,15
De 30 minutos a 1 hora	120	36,59
De 1 hora a 2 horas	43	13,11
De 2 horas 4horas	48	14,63
4 horas a mas	5	1,52
TOTAL	328	100

Fuente: Encuesta (anexo)  
 Elaborado: Por la Autora.  
 Año: 2015

**Gráfico N° 13 Duración de tiempo del Servicio**



Fuente: Encuesta (anexo)  
 Elaborado: Por la Autora.  
 Año: 2015

**ANÁLISIS**

Se pudo determinar que los clientes potenciales les agrada asistir a un centro de recreación infantil en su gran mayoría de 30 minutos hasta 1 hora al día dándonos como resultado el 36,59% eso nos dice que 120 encuestados prefieren este horario, por lo que se optará a brindar el servicio para cada niño con una duración de una hora.

**6.- ¿Cuántos días al mes le agradecería llevar a su(s) hijo(s) o sobrino(s) a un centro de recreación infantil?**

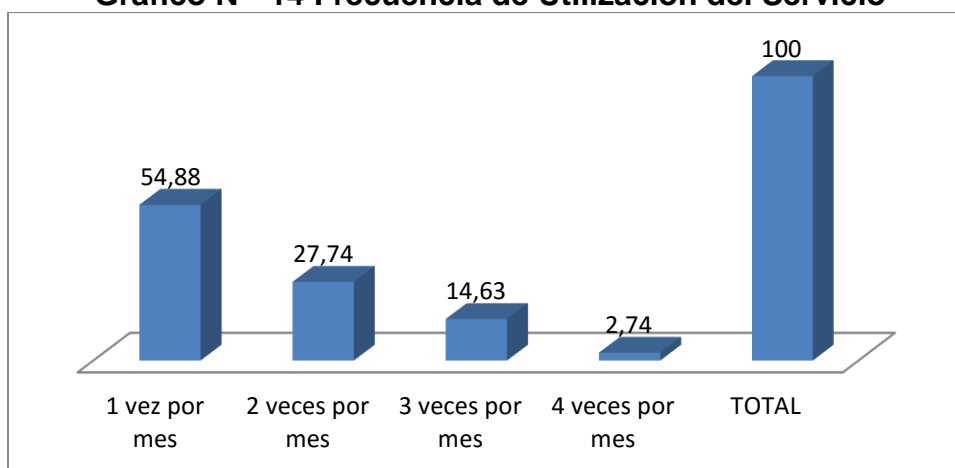
**CUADRO N° 19 Frecuencia de Utilización del Servicio**

Alternativa	Numérico	Porcentual
1 vez por mes	180	54,88
2 veces por mes	91	27,74
3 veces por mes	48	14,63
4 veces por mes	9	2,74
TOTAL	328	100

Fuente:

Encuesta (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

**Gráfico N° 14 Frecuencia de Utilización del Servicio**



Fuente: Encuesta (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

**ANÁLISIS**

De los datos obtenidos podemos determinar que las personas de nuestro mercado potencial podrían utilizar el servicio de centro de recreación infantil es muy agradable ya que con un porcentaje 54,88% nos expresan que nos visitarían por lo menos una vez por mes y el 27,54% de la población con una frecuencia de dos veces por mes por lo que podemos decir que si existe un mercado potencial que podría utilizar nuestro servicio.

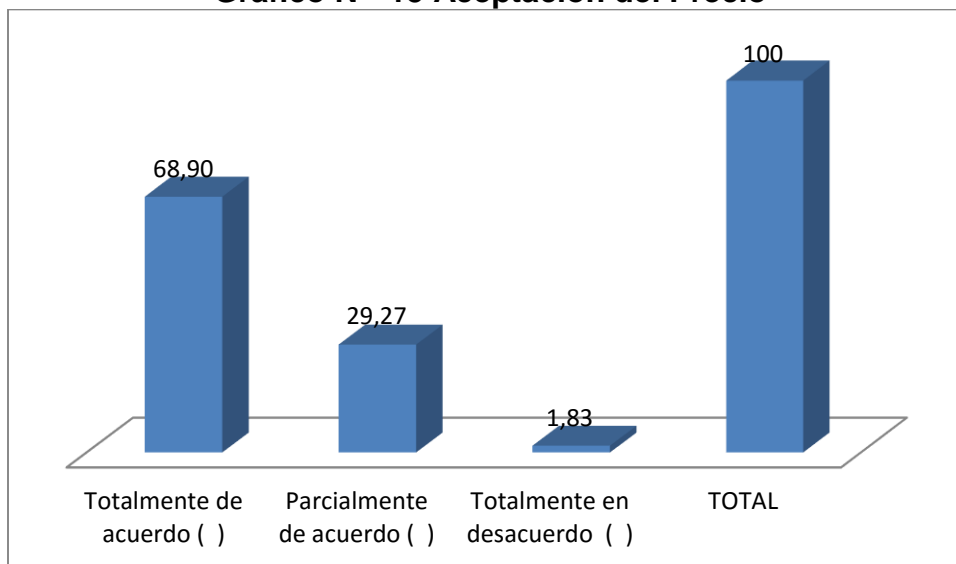
**7.- ¿Usted estaría dispuesto(a) a pagar \$3 la hora en un centro de recreación infantil?**

**CUADRO N° 20 Aceptación del Precio**

Alternativa	Numérico	Porcentual
Totalmente de acuerdo ( )	226	68,90
Parcialmente de acuerdo ( )	96	29,27
Totalmente en desacuerdo ( )	6	1,83
TOTAL	328	100

Fuente: Encuesta (anexo)  
 Elaborado: Por la Autora.  
 Año: 2015

**Gráfico N° 15 Aceptación del Precio**



Fuente: Encuesta (anexo)  
 Elaborado: Por la Autora.  
 Año: 2015

**ANÁLISIS**

Las personas que formaron parte la investigación supieron contestar con un 68,90% que si están cómodos con un precio de tres dólares por una hora de diversión en el centro de recreación infantil.

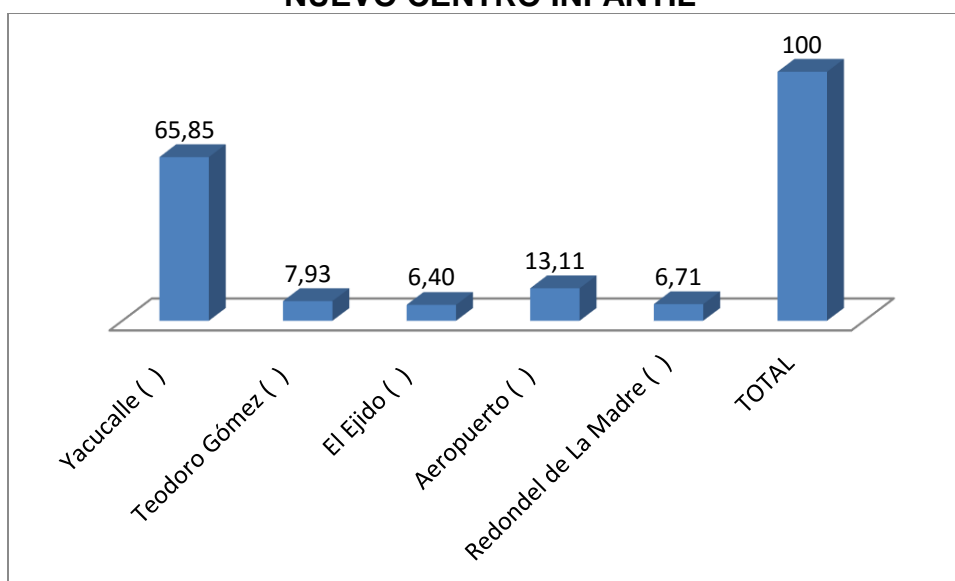
**8.- ¿En qué barrio le agradaría que se apertura un nuevo centro infantil que usted podría concurrir?**

**CUADRO N° 21 Ubicación de preferencia para apertura un nuevo centro infantil**

Alternativa	Numérico	Porcentual
Yacucalle ( )	216	65,85
Teodoro Gómez ( )	26	7,93
El Ejido ( )	21	6,40
Aeropuerto ( )	43	13,11
Redondel de La Madre ( )	22	6,71
TOTAL	328	100

Fuente: Encuesta (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

**Gráfico N° 16 UBICACIÓN DE PREFERENCIA PARA APERTURAR UN NUEVO CENTRO INFANTIL**



Fuente: Encuesta (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

**ANÁLISIS**

Las personas que formaron parte la investigación nos supieron expresarnos con un 65,85% que les agradaría que se apertura un centro de recreación infantil en el barrio de Yacucalle pues podemos observar una gran preferencia en la ubicación geográfica dentro la ciudad.



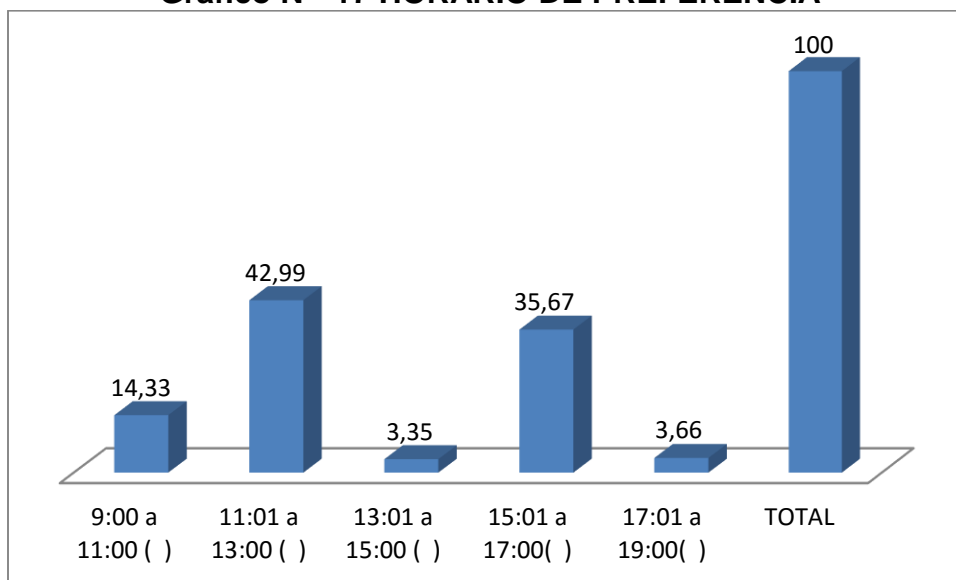
**9.- ¿En qué horario le llevaría a su niño a un centro de recreación infantil?**

**CUADRO N° 22 Horario de preferencia**

Alternativa	Numérico	Porcentual
9:00 a 11:00 ( )	47	14,33
11:01 a 13:00 ( )	141	42,99
13:01 a 15:00 ( )	11	3,35
15:01 a 17:00( )	117	35,67
17:01 a 19:00( )	12	3,66
<b>TOTAL</b>	<b>328</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta (anexo)  
 Elaborado: Por la Autora.  
 Año: 2015

**Gráfico N° 17 HORARIO DE PREFERENCIA**



Fuente: Encuesta (anexo)  
 Elaborado: Por la Autora.  
 Año: 2015

**ANÁLISIS**

La mayoría de las personas encuestadas supieron contestar que ellos llevarán a los niños a un centro de recreación infantil en un horario preferencial de once horas hasta trece horas con una tendencia del 42,99% y en el horario de la tarde desde de las quince horas hasta las diecisiete horas con una tendencia importante de 35,67% que podríamos determinar que es la de mayor tráfico de clientes.

### 3.9. Análisis de la oferta

#### 3.9.1. Oferta Real

Dentro de la Oferta se analizó quienes son los principales oferentes de este tipo de servicio los cuales que son:

- ESTAR GAMES el mismo que se encuentra ubicado en la plaza shopping center (supermaxi).
- ULTRA GAMES este se encuentra ubicada en el interior de la laguna mall en el tercer piso junto al patio de comidas.
- HIPO se ubica en las calles Chica Narváez y Borrero con una sucursal que se ubica en la Teodoro Gómez y Bartolomé García

Para poder realizar una proyección real de la oferta se analizó a la competencia existente en la ciudad de Ibarra mediante una entrevista y observación directa de los establecimientos de lo cual se obtuvo la siguiente información:

**CUADRO N° 23 ¿Hace cuánto tiempo se encuentra en funcionamiento su establecimiento?**

<b>Establecimiento</b>	<b>Años</b>
Star Games	1
Ultra Games	7
Hipo	5

Fuente: Entrevista (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

**CUADRO N° 24 ¿Cuál es su horario de atención al cliente?**

<b>HORARIO</b>	<b>STAR GAMES</b>	<b>ULTRA GAMES</b>	<b>HIPO</b>
10:00 a 13:00 y 15:00 a 19:00			x
9:00 hasta 20:00	x	x	

Fuente: Entrevista (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

**CUADRO N° 25 Equipamiento de la infraestructura**

Equipamiento De Entretenimiento Infantil	Star Games	Ultra Games	Hipo
Totalmente Equipado	X	X	
Medianamente Equipado			X
Desequipado			

Fuente: Entrevista (anexo)

Elaborado: Por la Autora.

Año: 2015

**CUADRO N° 26 Espacio físico de las instalaciones**

Espacio físico	Star Games	Ultra Games	Hipo
Amplio	X		
Mediano		X	
Pequeño			X

Fuente: Entrevista (anexo)

Elaborado: Por la Autora.

Año: 2015

**CUADRO N° 27 Oferta real**

Establecimiento	OFERTA Semanal	OFERTA Mensual	OFERTA Anual	Porcentaje de Participación
Star Games	840	3360	40320	48%
Ultra Games	670	2680	32160	38,29%
Hipo	240	960	11520	13,71%
<b>Total</b>	<b>1.750</b>	<b>7.000</b>	<b>84.000</b>	<b>100%</b>

Fuente: Entrevista (anexo)

Elaborado: Por la Autora.

Año: 2015

### 3.10. Tasa de Crecimiento

La tasa de crecimiento de la oferta del servicio de entretenimiento infantil se determinó mediante el cálculo del promedio de las tasas individuales obtenidas de las entrevistas realizadas a las tres empresas de la que se obtuvo la siguiente información:

**CUADRO N° 28 Tasa de crecimiento de la oferta**

ESTABLECIMIENTO	TASA DE CRECIMIENTO %
STAR GAMES	5%
ULTRA GAMES	2%
HIPO	1%
TOTAL	8%
<b>TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO</b>	<b>3%</b>

Fuente: Entrevista (anexo)

Elaborado: Por la Autora.

Año: 2015

### 3.10.1. Proyección de la Oferta

Para la proyección primeramente con la información se determinó la tasa de crecimiento de la oferta y luego la proyección de la oferta para los próximos 5 años para lo que se utilizó la siguiente fórmula:

$$M = C(1 + i)^n$$

Dónde:

M=monto

C=capital

i= tasa de crecimiento

n= cantidad de datos

**CUADRO N° 29 Proyección de la Oferta**

<b>Años</b>	<b>Horas de Servicio</b> $M = C(1 + 0,03)^n$
Año 1	84.000
Año 2	86.520
Año 3	89.116
Año 4	91.789
Año 5	94.543

Fuente: Entrevista (anexo)

Elaborado: Por la Autora.

Año: 2015

### 3.11. Análisis de la demanda

#### 3.11.1. Demanda actual

De acuerdo a la segmentación del mercado se determinó que la población que puede acceder a este servicio es de 19.929 niños y niñas, mediante la encuesta se conoció que un 13% de este segmento no participan de este tipo de servicios por lo que la demanda real es de 17.338 niños y niñas. A continuación se determinará con los datos obtenidos de las encuestas cual es la demanda de horas de entretenimiento que existe en la actualidad.

**CUADRO N° 30 Demanda Actual**

VARIABLE	FRECUENCIA	%	Población	Demanda real Mensual	Demanda real Anual
1 vez por mes	180	54,88%	9.510	9.510	114.120
2 veces por mes	91	27,74%	4.811	9.622	115,464
3 veces por mes	48	14,63%	2.538	7.614	91,368
4 veces al mes	09	2,75%	479	1.916	22.992
<b>TOTAL</b>	<b>328</b>	<b>100%</b>	<b>17.338</b>	<b>28.662</b>	<b>343.944</b>

Fuente: Encuestas (anexo)  
 Elaborado: Por la Autora.  
 Año: 2015

### 3.11.2. Demanda Potencial

La demanda potencial se la ha calculado en base a la tasa de crecimiento de la población que es del 2,02% misma que está basada en el dato proporcionado por el INEC.

**CUADRO N° 31 Demanda Potencial**

Años	Demanda
Año 1	343.944
Año 2	350.737
Año 3	357.821
Año 4	365.049
Año 5	372.423

Fuente: Encuesta (anexo)  
 Elaborado: Por la Autora.  
 Año: 2015

### 3.11.3. Demanda Insatisfecha

Una vez realizada las encuestas y tabuladas nos podemos dar cuenta que existe una demanda insatisfecha en la ciudad de Ibarra para este servicio ya que los centros de recreación de la ciudad no logran cubrir en su totalidad a la demanda. A continuación se refleja la demanda insatisfecha de los centros de recreación:

**CUADRO N° 32 Demanda Insatisfecha**

<b>Años</b>	<b>Oferta del Servicio</b>	<b>Demanda del Servicio</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
Año 1	84.000	343.944	(259.944)
Año 2	86.520	350.737	(264.217)
Año 3	89.116	357.821	(268.705)
Año 4	91.789	365.049	(273.260)
Año 5	94.543	372.423	(277.880)

Fuente: Encuesta (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

### 3.11.4. Demanda a Cubrir

De la demanda insatisfecha se ha determinado cubrir de acuerdo a la capacidad instalada las siguientes cantidades:

**CUADRO N° 33 Demanda a Cubrir**

<b>Años</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>Demanda a cubrir</b>	<b>% a cubrir de la demanda insatisfecha</b>
Año 1	(259.944)	21.600	8,31
Año 2	(264.217)	25.920	9,81
Año 3	(268.705)	28.800	10,72
Año 4	(273.260)	28.800	10,54
Año 5	(277.880)	28.800	10,36

Fuente: Estudio de Mercado  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

Una vez que se ha realizado el análisis de la oferta – demanda se puede determinar que en el mercado aún existe demanda insatisfecha por lo que es conveniente la creación de este tipo de proyectos.

### 3.12. Precio

De acuerdo a la investigación de mercado que se realizó el precio se establecerá en \$3,00 para poder competir con los demás oferentes de una manera justa y la proyección de precios se realizará considerando el promedio de la tasa de inflación anual de los últimos 4 años misma que asciende a 3,99%.

**CUADRO N° 34 Proyección del precio por hora de recreación infantil**

Años	Precio/hora
Año 1	3,00
Año 2	3,12
Año 3	3,24
Año 4	3,37
Año 5	3,51

Fuente: Entrevista (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

### 3.13. Comercialización

Los servicios que ofrecerá la Diver Play (centro de recreación infantil) a los clientes serán de manera directa, es decir los servicios llegarán directamente al consumidor permitiendo de esta manera que el cliente sienta un servicio personalizado, profesional y de alta calidad, dando un servicio adecuado de acuerdo a los estándares actuales de cuidado infantil respetando las normas y leyes establecidas en el país.

### 3.14. Publicidad

La herramienta principal de la publicidad será la radio mediante la cual se realizaran menciones en programas específicos.

Se espera realizar 3 cuñas publicitarias diarias de lunes a viernes durante Dos semanas consecutivas para anunciar la apertura del nuevo centro de recreación infantil con un costo de \$ 6,00 cada cuña. Para el primer año se realizara 3 spots diarios durante la primera semana de cada mes.

### **3.15. Promociones**

Con la finalidad de atraer clientela se mantendrá promociones que tengan aceptación en los usuarios, satisfaciendo en calidad como en la economía de los consumidores como son:

- Clientes frecuentes se dar una tarifa diferenciada con un descuento del 10% por cada hora.
- A los clientes se podrán afiliarse a nuestro centro de entretenimiento infantil y podrán acceder a precios con descuento hasta del 25%



## **CAPÍTULO IV**

### **4. ESTUDIO TÉCNICO**

En el presente capítulo a tratar se determinarán todos los aspectos que abarca el proyecto tales como: tamaño del proyecto, ubicación geográfica, equipos y mano de obra que se requerirá para poner en marcha la nueva unidad productiva, mismos elementos que servirán para cuantificar la inversión exacta, la cual es un dato muy importante para proceder a realizar el estudio financiero puesto que ya se establece los costos de todos los servicios a ofrecer.

#### **4.1. Tamaño del Proyecto**

##### **4.1.1. Capacidad del Proyecto**

Una vez realizado el estudio de mercado se determina que existe una demanda insatisfecha y creciente con lo que se establece cual será la capacidad que se va instalar.

###### **4.1.1.1. Capacidad Instalada**

La capacidad que se instalará en el centro de recreación infantil será de 15 niños por hora durante una jornada de 8 horas laborables por cinco días de la semana dando como capacidad máxima 2.400 usuarios es decir un servicio de 2.400 horas de diversión.

###### **4.1.1.2. Capacidad Utilizada**

Se espera que en el primer año de puesto en marcha el proyecto la capacidad utilizada sea del 75% es decir 36.000 horas anuales y que en el segundo año alcance el 90% para finalmente a partir del tercer año se logre cubrir el 100% de la totalidad de la capacidad instalada. A continuación se detalla la capacidad utilizada para cada año.

**CUADRO N° 35 Capacidad utilizada del proyecto**

<b>Año</b>	<b>Capacidad Instalada</b>	<b>Capacidad Utilizada en %</b>	<b>Capacidad Utilizada</b>
2015	28.800	75	21.600
2016	28.800	90	25.920
2017	28.800	100	28.800
2018	28.800	100	28.800
2019	28.800	100	28.800

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

#### **4.1.2. Disponibilidad de Mano de Obra.**

En la ciudad de Ibarra podemos encontrar personal calificado puesto que en la zona existen varias universidades que son fuente de profesionales de calidad que ofertan sus servicios y además se puede garantizar el recurso humano que se necesita para poner en marcha el proyecto ya que de acuerdo a los datos emitidos por el INEC en el mes de marzo del presente año existe una tasa de desempleo del 3,84%.

#### **4.1.3. Disponibilidad de Maquinarias y Equipos.**

En el mercado actual se puede encontrar todas las maquinarias y equipos que se necesita como son en su mayoría para el caso de este proyecto juegos inflables y juegos plásticos exteriores, los cuales si se ofertan en el mercado por lo que no va haber inconvenientes con respecto a la adquisición de estos elementos.

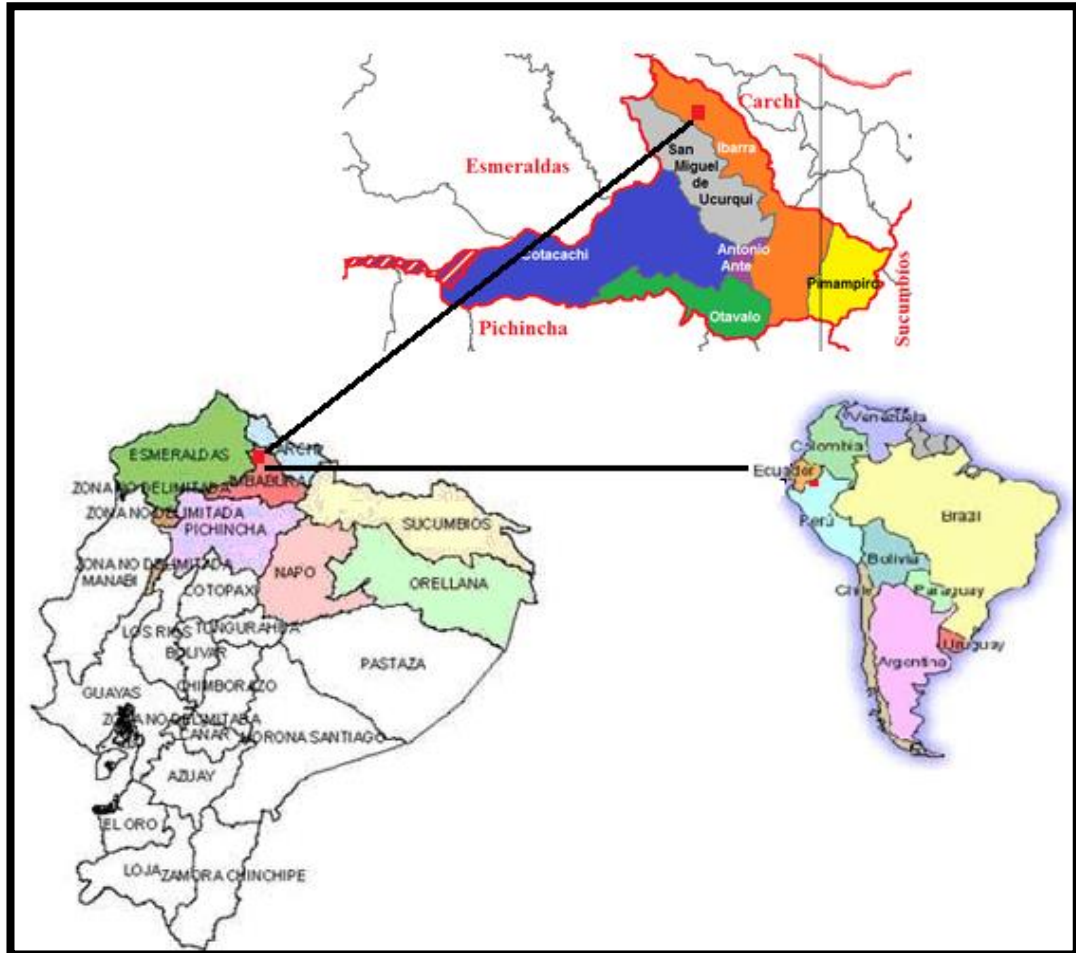
#### **4.1.4. Disponibilidad de Recursos Financieros**

Para el financiamiento que cubrirá la implementación del centro de recreación infantil se contará con el aporte de los socios del 50% cada uno.

## 4.2. Localización del Proyecto

### 4.2.1. Macro localización del Proyecto

Gráfico N° 18 Macro localización del proyecto



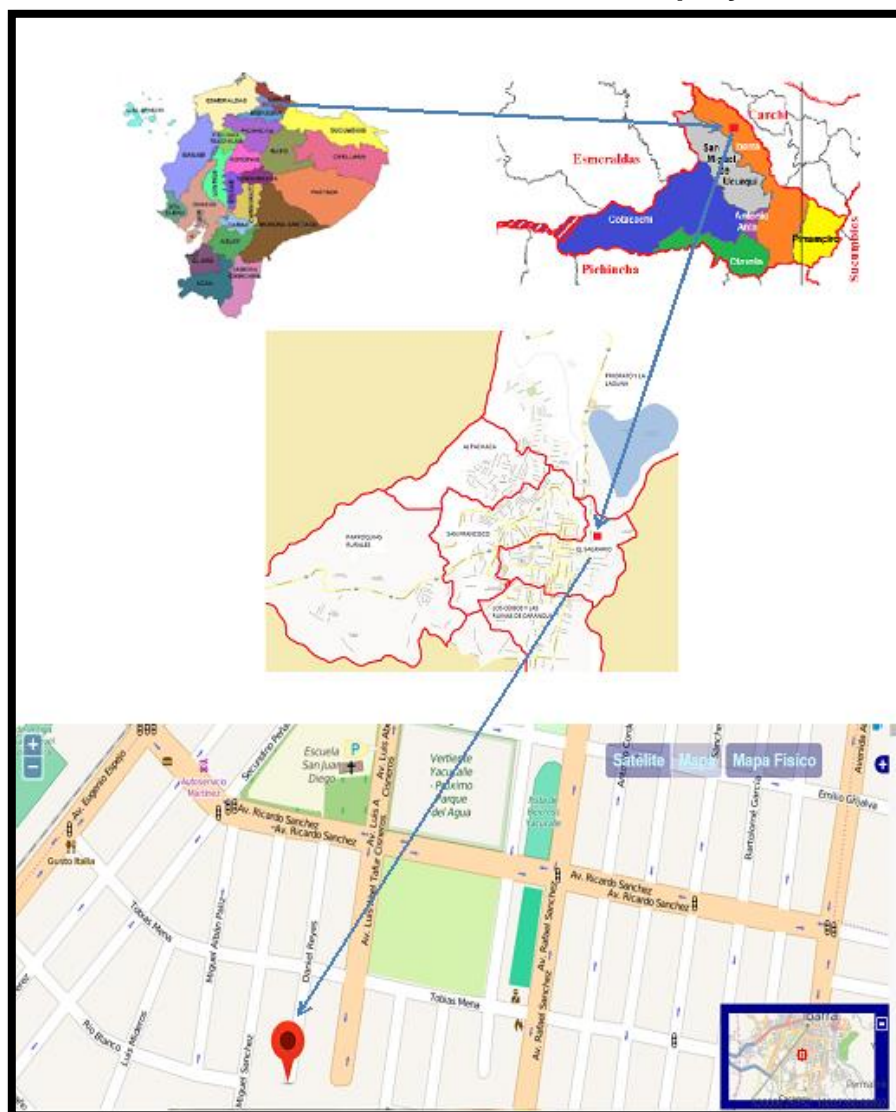
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

El centro de recreación infantil estará ubicado en la ciudad de Ibarra la cual está ubicada en la zona norte del Ecuador, provincia de Imbabura, la misma que limita al norte con Carchi, al sur con la provincia de Pichincha, al este con sucumbíos y al oeste con la provincia de Esmeraldas.

### 3.2.2. Micro localización del Proyecto

La microlocalización de la nueva unidad productiva estará ubicada en la parroquia El Sagrario, misma que pertenece al Cantón Ibarra.

**Gráfico N° 19 Micro localización del proyecto**



Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

Para determinar el lugar exacto donde se ubicará el proyecto dentro de la ciudad de Ibarra se realizó la matriz de valoración cualitativa, en la cual se consideró importante el análisis de los siguientes aspectos:

- Disponibilidad de locales de arriendo
- Abastecimiento de servicios básicos
- Disponibilidad de medios de transporte
- Seguridad Policial
- Fácil acceso
- Fácil ubicación

- Existencia de parques

Una vez que se ha determinado los factores a evaluar así como los sectores a investigar se procedió a la asignación de una puntuación dentro de una escala del 1 al 10, además se estableció un determinado porcentaje de acuerdo al grado de influencia ya sea positiva o negativa que tenga cada factor sobre el centro de recreación infantil, los sectores que se consideraron como posibles lugares donde se podría ubicar el proyecto fueron las siguientes:

- Sector Yacucalle.
- Sector Ceibos.
- Sector Huertos Familiares.

**CUADRO N° 36 Matriz de valoración cualitativa**

CATEGORÍA	%	SECTOR YACUCALLE		SECTOR CEIBOS		SECTOR HUERTOS FAMILIARES	
		PUNT .	POND.	PUNT .	POND.	PUNT .	POND.
<b>FACTORES IMPRESCINDIBLES</b>	<b>70%</b>						
Disponibilidad de locales de arriendo	30%	9	2,7	6	1,8	10	3
Abastecimiento de servicios básicos	20%	10	2	10	2	7	1,4
Disponibilidad de medios de transporte	20%	8	1,6	9	1,8	6	1,2
<b>FACTORES IMPORTANTES</b>	<b>20%</b>						
Seguridad Policial	10%	10	1	7	0,7	7	0,7
Facil acceso	5%	10	0,5	8	0,4	7	0,35
Facil ubicación	5%	9	0,45	10	0,5	7	0,35
<b>FACTORES ADICIONALES</b>	<b>10%</b>						
Existencia de parques	10%	10	1	6	0,6	7	0,7
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>		<b>9,25</b>		<b>7,8</b>		<b>7,7</b>

Fuente: Entrevista (anexo) opinión de expertos

Elaborado: Por la Autora.

Año: 2015

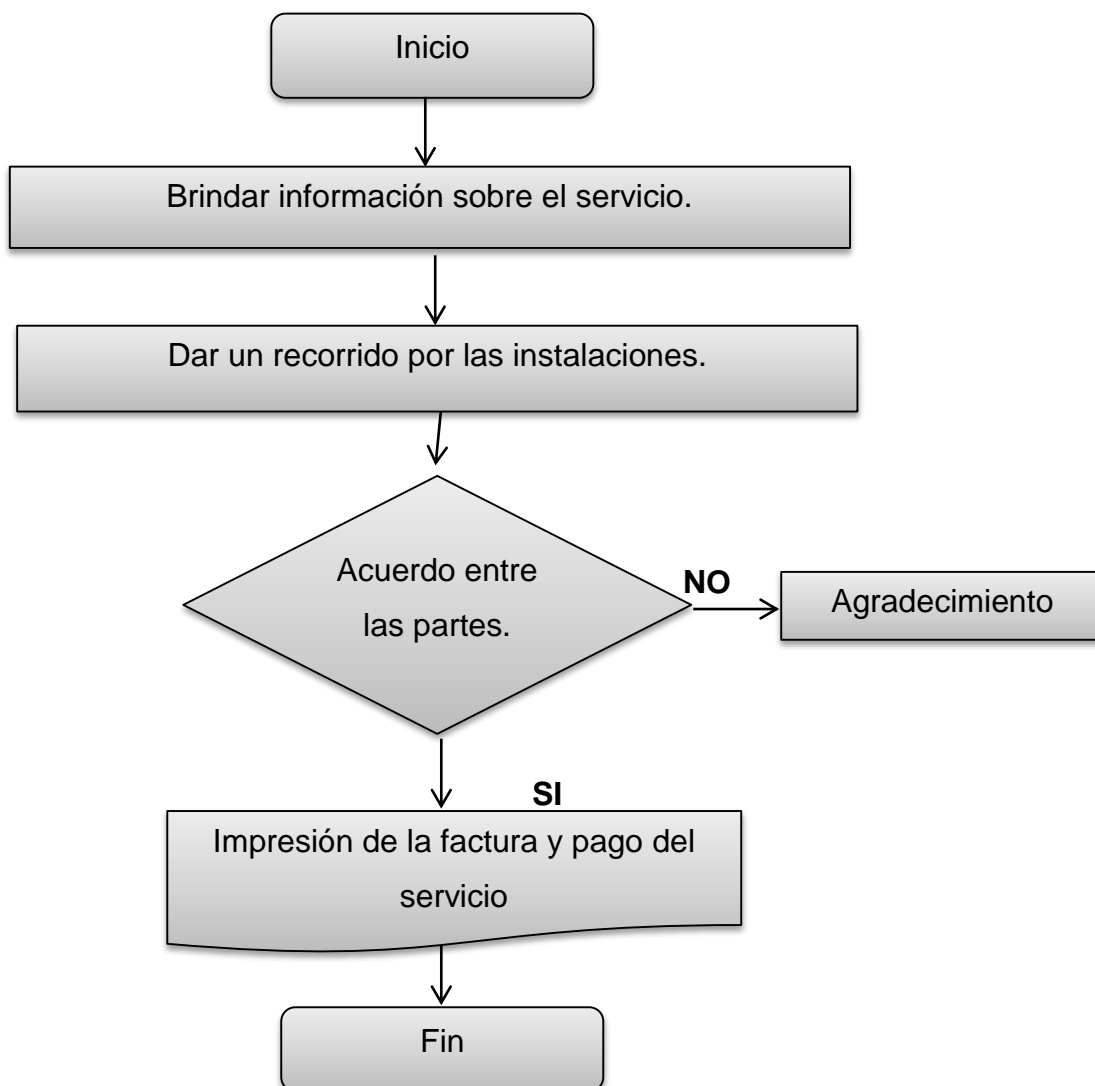
De acuerdo a la ponderación que hemos obtenido, podemos determinar que el mejor lugar para la implantación del proyecto está en el sector de Yacucalle que queda en la parroquia el Sagrario debido a que cuenta con condiciones óptimas para poder implantar el centro de recreación infantil y específicamente se ubicara en las calles Tobías Mena y Daniel Reyes.

### **3.3. Ingeniería del proyecto**

#### **4.3.1. Procesos Productivos**

Entre los procesos que se realizaran para brindar el servicio de recreación infantil se pueden distinguir los siguientes que se explican a continuación en cada flujo grama.

**Gráfico N° 20 Proceso 1: Atención al Cliente**



Fuente: Opinión de expertos.

Elaborado por: La autora

### **Descripción del proceso de atención al cliente.**

#### **➤ Brindar información sobre el servicio**

El proceso de atención al cliente inicia cuando los usuarios ingresan al centro de recreación infantil en compañía de sus padres o representante a quienes se les recibe con una cordial bienvenida y se procede a explicar los servicios de los que se dispone así como los costos y duración.

➤ **Recorrido por las instalaciones**

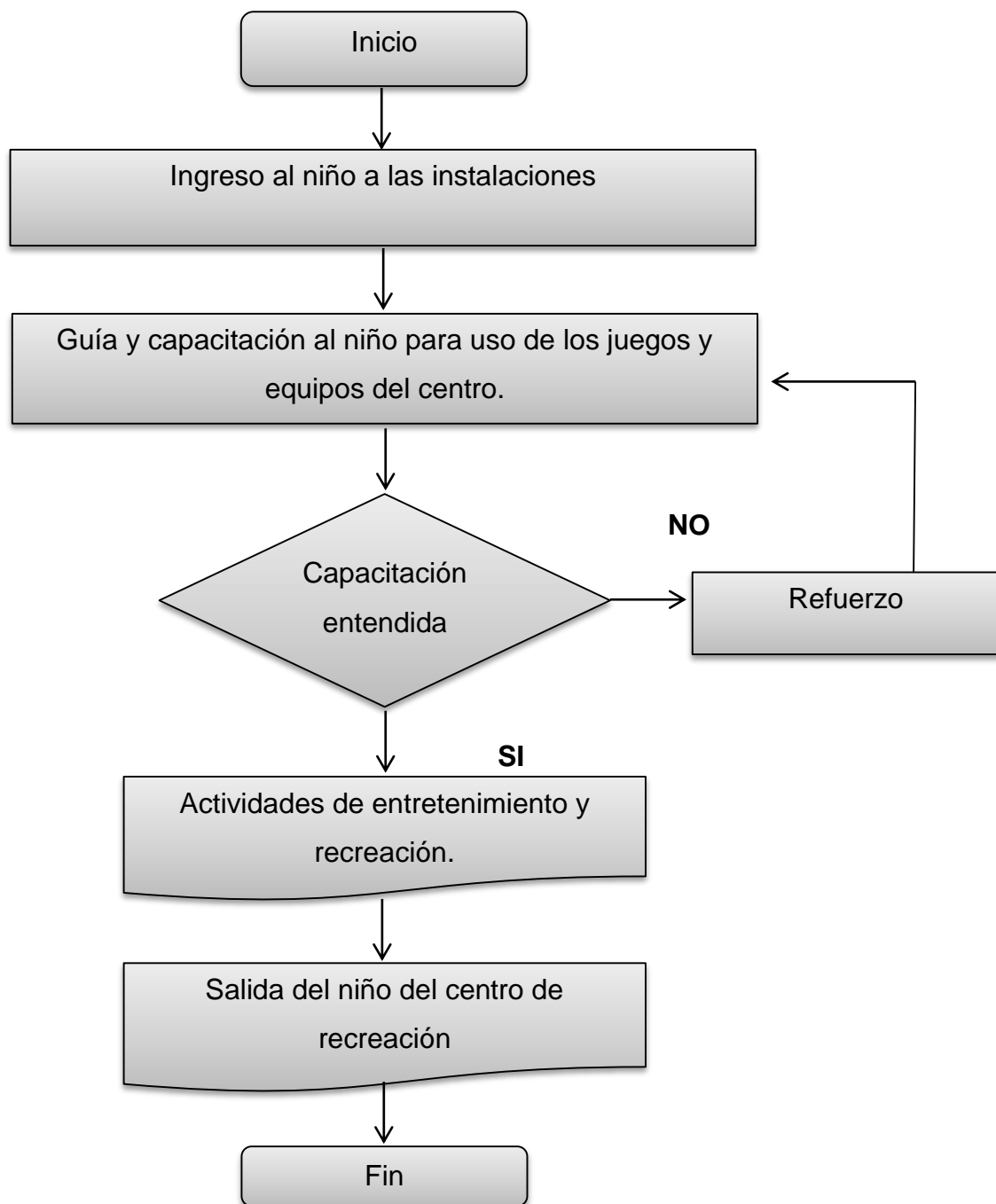
Seguido a las explicaciones dadas personal del centro de recreación se encarga de darles un pequeño recorrido para establecer la dinámica del funcionamiento de los juegos.

➤ **Impresión de la factura y pago del servicio.**

Una vez que se llega al acuerdo de acceder al servicio se emite la respectiva factura y se receipta el pago por el tiempo que se va a utilizar las instalaciones.



**Gráfico N° 21 Proceso 2: Uso de las instalaciones**



Fuente: Documental y Opinión de expertos.  
Elaborado por: La autora.

## **Descripción del proceso de uso de las instalaciones**

### **➤ Ingreso al niño a las instalaciones**

Una vez que se ha emitido la factura el niño puede ingresar a las instalaciones del centro de recreación infantil.

### **➤ Guía y capacitación al niño para uso de los juegos y equipos del centro.**

Es muy importante que una vez que el niño ha ingresado a las instalaciones se proceda a guiarle por las mismas así como capacitarle sobre el buen uso de cada uno de los equipos y juegos que están a su disposición para que pueda utilizarlos de una forma segura, además de que se pueda sentir en confianza con el centro de recreación.

### **➤ Actividades de entretenimiento y recreación.**

Cuando el niño ha entendido el mecanismo y funcionamiento del centro de recreación puede empezar a disfrutar libremente de todos los juegos que existen.

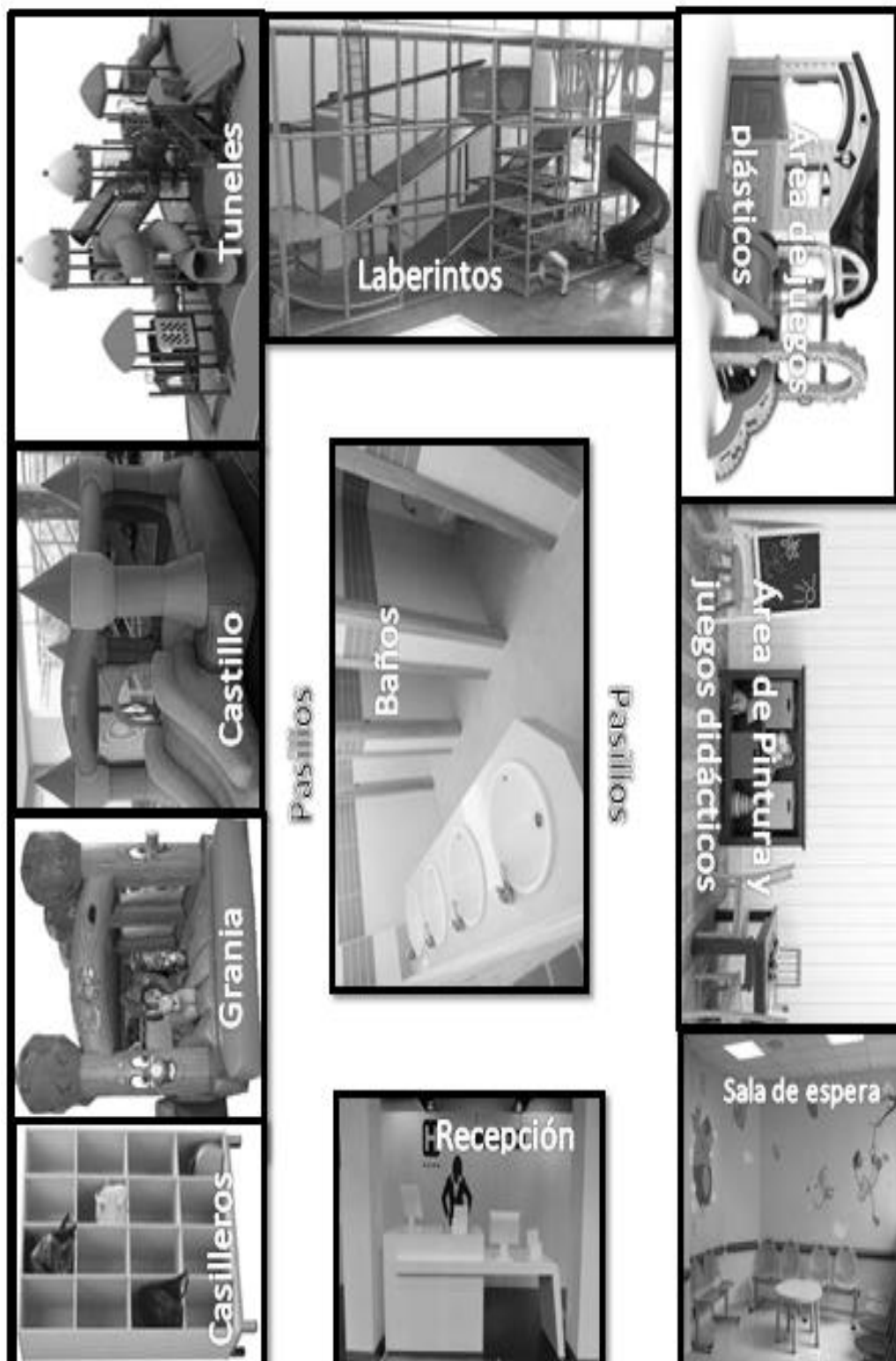
### **➤ Salida del niño del centro de recreación.**

Cuando ha culminado el tiempo de juego del niño es direccionado por el personal del centro hacia la salida de las instalaciones donde son entregados a sus respectivos padres o adulto responsable del menor.

## **3.4. Requerimientos de Infraestructura**

Para poner en marcha el centro de recreación infantil no se contará con un local propio puesto que por el sector de Yacucalle lugar donde es idóneo implantar este proyecto no existen terrenos o propiedades en venta además de que la inversión sería extremadamente alta por lo cual se ha visto necesario arrendar un local, cuyo costo es de \$350,00 mensuales.

**Gráfico N° 22 Distribución de los espacios físicos del Centro de Recreación Infantil**



Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

Uno de los aspectos para que el local quede totalmente funcional es realizar todas las adecuaciones e instalaciones para poner en marcha el proyecto, lo cual se detalla a continuación:

**CUADRO N° 37 Costos de Adecuaciones e Instalaciones**

Detalle	Cantidad en metros	Costo Unitario	Costo total
Recepción	10	34,50	345,00
Sala de espera	20	34,50	690,00
Baños	40	34,50	1.380,00
Área de juegos	250	34,50	8.625,00
Bodega	10	34,50	345,00
Instalaciones de líneas telefónicas	1	67,20	67,20
Instalaciones eléctricas	1	1.500,00	1.500,00
<b>TOTAL</b>			<b>12.952,20</b>

Fuente: Proforma (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

### 3.5. Maquinaria y equipamiento

#### 4.5.1. Equipos de Computación

Dentro del equipo de computación que se requerirá se encuentra lo que se detalla a continuación:

**CUADRO N° 38 Equipo de Computación**

Detalle	Cantidad	Precio	Precio Total
Laptop	1	433,04	433,04
Impresora	1	56,25	56,25
<b>Total</b>			<b>489,29</b>

Fuente: Proforma (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

### 3.5.2. Equipo de Oficina

**CUADRO N° 39 Equipo de oficina**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio</b>	<b>Precio Total</b>
Teléfono fax	1	100,00	100,00
Lector de tarjeta de crédito	1	650,00	650,00
<b>Total</b>			<b>750,00</b>

Fuente: Proforma (anexo)

Elaborado: Por la Autora.

Año: 2015

### 3.5.3. Muebles de Oficina

Para las actividades administrativas es necesaria la adquisición de varios muebles, los cuales se detallan a continuación:

**CUADRO N° 40 Muebles de Oficina**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio U.</b>	<b>Precio Total</b>
Estación de trabajo	1	218,75	218,75
Silla giratoria ejecutiva	1	77,68	77,68
Silla estándar	12	33,93	407,16
Archivador metálico	1	158,93	158,93
<b>Total</b>			<b>862,52</b>

Fuente: Proforma (anexo)

Elaborado: Por la Autora.

Año: 2015

### 3.6. Útiles de Oficina

Para realizar las actividades administrativas del giro del negocio es necesario complementar con los siguientes suministros de oficina:

**CUADRO N° 41 Útiles de Oficina**

<b>Detalle</b>	<b>Unidades</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio U.</b>	<b>Precio Total</b>
Resmas de papel	Unidad	10	3,00	30,00
Esferos	Unidad	12	4,00	48,00
Perforadora	Unidad	3	6,40	19,20
Resaltadores	Unidad	6	1,20	7,20
Grapadora	Unidad	3	8,20	24,60
Calculadora	Unidad	2	22,80	45,60
Cuaderno Académico	Unidad	2	3,20	6,40
Carpetas	Unidad	12	0,25	3,00
Lápices	Unidad	12	0,45	5,40
Borradores	Litros	6	0,20	1,20
archivadores	Litros	4	2,70	10,80
<b>Total</b>				<b>201,40</b>

Fuente: Proforma (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

### **3.7. Útiles de Aseo**

Dentro de las actividades regulares para dar un buen mantenimiento al centro de recreación infantil está el realizar la limpieza de las instalaciones ya que de esta manera se proyecta una buena imagen de la empresa, por lo cual es importante adquirir los siguientes implementos de aseo:

**CUADRO N° 42 Útiles de Aseo**

<b>Detalle</b>	<b>Unidades</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio U.</b>	<b>Precio Total</b>
Escobas	Unidad	6	3,00	18,00
Trapeadores	Unidad	4	4,00	16,00
Recogedores	Unidad	6	2,00	12,00
Basureros	Unidad	6	8,00	48,00
Toallas de Mano	Docenas	60	10,50	630,00
Fundas de basura	Docenas	100	1,00	100,00
Papel higiénico	Unidad	100	3,80	380,00
Jabón de tocador	litros	15	6,00	90,00
Desinfectantes	litros	15	8,00	120,00
<b>Total</b>				<b>1.414,00</b>

Fuente: Proforma (anexo)

Elaborado: Por la Autora.

Año: 2015

### **3.8. Equipos y muebles para el área de juegos**

#### **4.8.1. Equipos y muebles para el área de juegos**

Para equipar todas las áreas de juegos que se instalaran en el centro de recreación infantil se requerirán varios equipos tanto juegos inflables como juegos plásticos además de otros equipos y juegos complementarios los mismos que se detallan a continuación:

**CUADRO N° 43 Equipos y muebles para el área de juegos**

Detalle	Cantidad	Precio U.	Precio Total
Sillas para niños	24	12,00	288,00
Casilleros	1	400,00	400,00
Granja inflable	1	1.714,11	1.714,11
Túneles	1	4.099,70	4.099,70
Laberinto	1	3.357,71	3.357,71
Castillo	1	848,84	848,84
Papelógrafo Regulable	4	99,00	396,00
Pizarra Acrílica	4	30,00	120,00
Juego plásticos de exteriores Step 2	1	750,00	750,00
Juego plástico casa infantil	1	1.200,00	1.200,00
Juegos infantiles de bamboleo	2	550,00	1.100,00
Equipo de sonido	1	946,79	946,79
Televisor	2	600,00	1.200,00
<b>Total</b>			<b>16.421,15</b>

Fuente: Proforma (anexo)  
 Elaborado: Por la Autora.  
 Año: 2015

#### 4.8.2. Materiales de arte para el área de pintura

Dentro de las instalaciones del centro de recreación infantil existe el área de pintura a la cual los niños también tienen acceso una vez que ingresan al centro para lo cual cuando quieran utilizar esta área será necesario dotarles de implementos que ayuden a realizar la mencionada actividad.

**CUADRO N° 44 Materiales de arte para el área de pintura**

Detalle	Unidades	Cantidad	Precio U.	Precio Total
Acuarelas	Unidad	12	3,25	39,00
Crayones	Cajas	10	6,00	60,00
Pinceles	Unidad	12	2,50	30,00
Cinta scotch	Unidad	12	0,30	3,60
Pliego de papel periódico	Unidad	100	0,20	20,00
<b>Total</b>				<b>129,00</b>

Fuente: Proforma (anexo)  
 Elaborado: Por la Autora.  
 Año: 2015



### 4.8.3. Juegos didácticos

Para complementar los juegos infantiles es necesario la existencia de juegos didácticos que les permita a los niños desarrollar sus habilidades y destrezas por lo cual se contará con los siguientes juegos:

**CUADRO N° 45 Juegos didácticos**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Precio U.</b>	<b>Precio Total</b>
Rompecabezas Disney 32 Piezas	6	26,00	156,00
Rompecabezas Tipo Alfombra	4	22,50	90,00
Rompecabezas 3d	12	1,49	17,88
Rompecabezas de animales	12	6,10	73,20
Juego Didáctico Plantados Cilindros Plásticos	3	7,70	23,10
Cartas Vocabulario De Imágenes	6	5,54	33,24
Juego Didáctico Lotería	6	5,91	35,46
Pliego de papel periódico	100	0,20	20,00
Bloques El Ingeniero Construye Xalingo	6	18,98	113,88
Juego didáctico Taptana	6	9,85	59,10
TOTAL			621,86

Fuente: Proforma (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

### 3.9. Requerimientos de Talento Humano

Para desempeñar las actividades de administración y organización de todos los recursos de la empresa es necesaria la contratación del siguiente personal:

### CUADRO N° 46 Resumen del requerimiento de Talento Humano

Detalle	Cantidad	Descripción de la remuneración
Administrador	1	550,00
Contadora	1	450,00
Ayudantes de áreas de juego	2	355,00

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

Todo el personal que se requiera será debidamente contratado con todos los beneficios correspondientes.

### 3.10. Determinación de la Inversión

#### 4.10.1. Activos Fijos

Los activos fijos que se necesita para el funcionamiento de la plantación se detallan a continuación:

### CUADRO N° 47 Activos Fijos

Detalle	Valor
Adecuaciones e Instalaciones	12.952,20
Equipo de Computación	489,29
Equipo de oficina	750,00
Muebles de Oficina	862,52
Equipos y muebles para el área de juegos	16.421,15
Juegos didácticos	621,86
<b>Total</b>	<b>32.097,02</b>

Fuente: Proforma (anexo)  
Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

#### 4.10.2. Capital de Trabajo

El capital de trabajo que se necesitará para empezar a ejecutar el proyecto hasta que este sea capaz de generar sus propios ingresos comprende los costos de producción, gastos administrativos de los dos primeros tres meses, gastos de constitución.

**CUADRO N° 48 Capital de trabajo**

<b>RESUMEN CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>RUBRO</b>	<b>TOTAL</b>
GASTOS ADMINISTRATIVOS	5.821,82
GASTOS DE VENTAS	810,00
<b>TOTAL</b>	<b>6.631,82</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

#### 4.10.3. Inversión total

En el siguiente cuadro se indica la inversión total del proyecto con los rubros correspondientes.

**CUADRO N° 49 Inversión Total**

<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>
Activos Fijos	32.097,02
Capital de trabajo	6.631,82
<b>Total</b>	<b>38.728,84</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

#### 3.11. Financiamiento de la Inversión

La inversión total del proyecto asciende a USD 38.728,84 de la cual se financiará con recursos propios de los socios en su totalidad (100%), por lo cual no se incurrirá en gastos financieros los que es positivo porque nos permite ahorrar por no pagar intereses de algún préstamo.

**CUADRO N° 50 Financiamiento de la inversión**

<b>Financiamiento</b>	<b>Valor</b>	<b>Porcentaje %</b>
SOCIO A	19.364,42	50%
SOCIO B	19.364,42	50%
<b>Total</b>	<b>38.728,84</b>	<b>100</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

## CAPÍTULO V

### 5. ESTUDIO FINANCIERO

#### 5.1. Determinación de los Ingresos

Los ingresos basaremos en un potencial de asistencia de las personas al negocio.

**CUADRO N° 51 Ingresos**

DETERMINACION DE INGRESOS					
AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
RUBROS	1	2	3	4	5
<b>ATENCION A LOS NIÑOS</b>					
NUMERO DE NIÑOS	21600	25920	28800	28800	28800
PRECIO	3,00	3,12	3,24	3,37	3,51
<b>TOTAL</b>	<b>64.800,00</b>	<b>80.862,62</b>	<b>93.432,27</b>	<b>97.160,22</b>	<b>101.036,91</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

#### 5.2. Determinación de los Egresos

##### 5.2.1. Gastos Administrativos

Son gastos incurridos en el área administrativa, para el funcionamiento de las operaciones y control de servicios del Centro de Recreación Infantil y la correcta atención al cliente.

##### a) Gastos Servicios Básicos y Arriendo Administrativos

Para realizar la tabla de sueldos básicos unificados se utilizó la tasa de crecimiento de los mismos, teniendo en cuenta los datos históricos del sueldo básico genera el cual nos dio un % del 9,10%.

### CUADRO N° 52 Mano de Obra Directa

TASA DE CRECIMIENTO	
AÑO	SUELDO
2010	240,00
2011	264,00
2012	292,00
2013	318,00
2014	340,00

Fuente: Banco Central Del Ecuador

Elaborado: Por la Autora.

Año: 2015

$$340 = 240(1 + i)^{N-1}$$

$$\frac{340}{240} = (1 + i)^4$$

$$\sqrt[4]{\frac{340}{240}} = (1 + i)$$

$$i = 9,10\%$$

**CUADRO N° 53 Gastos Sueldos Administrativos**

<b>GASTOS SUELDOS Y BENEFICOS</b>						
<b>RUBRO AÑO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>TOTAL</b>
<b>SUELDO BASICO</b>	<b>20.520,00</b>	<b>22.387,32</b>	<b>24.424,57</b>	<b>26.647,20</b>	<b>29.072,10</b>	<b>123.051,18</b>
ADMINISTRADOR	6.600,00	7.200,60	7.855,85	8.570,74	9.350,67	39.577,87
CONTADORA	5.400,00	5.891,40	6.427,52	7.012,42	7.650,55	32.381,89
AYUDANTE 1	4.260,00	4.647,66	5.070,60	5.532,02	6.035,44	25.545,71
AYUDANTE 2	4.260,00	4.647,66	5.070,60	5.532,02	6.035,44	25.545,71
<b>DECIMO CUARTO</b>	<b>1.710,00</b>	<b>1.865,61</b>	<b>2.035,38</b>	<b>2.220,60</b>	<b>2.422,67</b>	<b>10.254,27</b>
ADMINISTRADOR	550,00	600,05	654,65	714,23	779,22	3.298,16
CONTADORA	450,00	490,95	535,63	584,37	637,55	2.698,49
AYUDANTE 1	355,00	387,31	422,55	461,00	502,95	2.128,81
AYUDANTE 2	355,00	387,31	422,55	461,00	502,95	2.128,81
<b>DECIMO TERCERO</b>	<b>1.420,00</b>	<b>1.549,22</b>	<b>1.690,20</b>	<b>1.844,01</b>	<b>2.011,81</b>	<b>8.515,24</b>
ADMINISTRADOR	355,00	387,31	422,55	461,00	502,95	2.128,81
SECRETARIA CONTADOR	355,00	387,31	422,55	461,00	502,95	2.128,81
AYUDANTE 1	355,00	387,31	422,55	461,00	502,95	2.128,81
AYUDANTE 2	355,00	387,31	422,55	461,00	502,95	2.128,81
<b>APORTE PATRONAL (12,15%)</b>	<b>2.493,18</b>	<b>2.720,06</b>	<b>2.967,58</b>	<b>3.237,63</b>	<b>3.532,26</b>	<b>14.950,72</b>
ADMINISTRADOR	801,90	874,87	954,49	1.041,34	1.136,11	4.808,71
CONTADORA	656,10	715,81	780,94	852,01	929,54	3.934,40
AYUDANTE 1	517,59	564,69	616,08	672,14	733,31	3.103,80
AYUDANTE 2	517,59	564,69	616,08	672,14	733,31	3.103,80
<b>FONDOS DE RESERVA (8,3333%)</b>	<b>-</b>	<b>1.865,60</b>	<b>2.035,37</b>	<b>2.220,59</b>	<b>2.422,67</b>	<b>8.544,23</b>
ADMINISTRADOR	-	600,05	654,65	714,23	779,22	2.748,14
CONTADORA	-	490,95	535,62	584,37	637,54	2.248,48

AYUDANTE 1	-	387,30	422,55	461,00	502,95	1.773,80
AYUDANTE 2	-	387,30	422,55	461,00	502,95	1.773,80
<b>VACACIONES</b>	-	<b>932,81</b>	<b>1.017,69</b>	<b>1.110,30</b>	<b>1.211,34</b>	<b>4.272,13</b>
ADMINISTRADOR	-	300,03	327,33	357,11	389,61	1.374,08
CONTADORA	-	245,48	267,81	292,18	318,77	1.124,25
AYUDANTE 1	-	193,65	211,27	230,50	251,48	886,90
AYUDANTE 2	-	193,65	211,27	230,50	251,48	886,90
<b>TOTAL GENERAL</b>		<b>26.143,18</b>	<b>29.455,01</b>	<b>32.135,42</b>	<b>35.059,74</b>	<b>38.250,18</b>
				<b>161.043,54</b>		

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015



### a) Gastos Servicios Básicos y Arriendo Administrativos

Aquí consideraremos a la telefonía (CNT), agua, luz y arriendo como gastos servicio básico administrativo ya que se utilizara en el área administrativa para llamar a los clientes y proveedores.

**CUADRO N° 54 Gastos Servicios Básicos y Arriendo Administrativos**

GASTOS FIJOS							
RUBRO	AÑO	1	2	3	4	5	TOTAL
<b>AGUA POTABLE</b>							
CANTIDAD M3		178	178	178	178	178	890
PRECIO		0,45	0,47	0,49	0,51	0,53	2,44
TOTAL		961,20	999,50	1.039,33	1.080,75	1.123,82	5.204,61
<b>ENERGIA ELECTRICA</b>							
CANTIDAD 1KW-H		2.000	2.000	2.000	2.000	2.000	10.000
PRECIO		0,10	0,104	0,108	0,112	0,117	0,541
TOTAL		2.000,10	2.000,10	2.000,11	2.000,11	2.000,12	10.000,54
<b>TELEFONIA</b>							
CANTIDAD 1 MIN		6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	30.000
PRECIO		0,01	0,0104	0,0108	0,0112	0,0117	0,0541
TOTAL		60,00	62,39	64,88	67,46	70,15	324,88
<b>ARRIENDO</b>							
ANUAL		12	12	12	12	12	60
PRECIO		350,00	363,95	363,95	363,95	363,95	1.805,79
TOTAL		4.200,00	4.367,37	4.367,37	4.367,37	4.367,37	21.669,48
<b>TOTAL GENERAL</b>		<b>7.221,30</b>	<b>7.429,37</b>	<b>7.471,69</b>	<b>7.515,70</b>	<b>7.561,46</b>	<b>37.199,51</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

### b) Gastos Útiles Oficina

Como su nombre lo indica en el siguiente cuadro constan los que vamos a realizar en la compra de útiles de oficina

**CUADRO N° 55 Gastos útiles de oficina**

RUBRO	AÑO	UNIDAD	CANTI DAD	PRECI O UNIT	P. TOTAL ANUAL	1	2	3	4	5	TOTAL
RESMAS DE PAPEL		UNIDAD	10	3,00	30,00	30,00	31,20	32,44	33,73	35,08	162,44
ESFEROS		UNIDAD	12	4,00	48,00	48,00	49,91	51,90	53,97	56,12	259,91
PERFORADORA		UNIDAD	3	6,40	19,20	19,20	19,97	20,76	21,59	22,45	103,96
RESALTADORES		UNIDAD	6	1,20	7,20	7,20	7,49	7,79	8,10	8,42	38,99
GRAPADORA		UNIDAD	3	8,20	24,60	24,60	25,58	26,60	27,66	28,76	133,20
CALCULADORA		UNIDAD	2	22,80	45,60	45,60	47,42	49,31	51,27	53,31	246,91
CUADERNO ACADEMICO		UNIDAD	2	3,20	6,40	6,40	6,66	6,92	7,20	7,48	34,65
CARPETAS		UNIDAD	12	0,25	3,00	3,00	3,12	3,24	3,37	3,51	16,24
LAPICES		UNIDAD	12	0,45	5,40	5,40	5,62	5,84	6,07	6,31	29,24
BORRADORES		UNIDAD	6	0,20	1,20	1,20	1,25	1,30	1,35	1,40	6,50
ARCHIVADORES		UNIDAD	4	2,70	10,80	10,80	11,23	11,68	12,14	12,63	58,48
<b>TOTAL</b>				<b>52,40</b>	<b>201,40</b>	<b>201,40</b>	<b>209,43</b>	<b>217,77</b>	<b>226,45</b>	<b>235,47</b>	<b>1.090,52</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

### **c) Gastos Útiles de Aseo**

A continuación especificaremos el gastos de los útiles de aseo que se realizaron cada año con los precios tomando en cuenta la tasa de inflación del mismo que es 3,985%

**CUADRO N° 56 Gastos útiles de aseo**

<b>RUBRO / AÑO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>CANTI ADA</b>	<b>PRECIO UNIT</b>	<b>P. TOTAL ANUAL</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>TOTAL</b>
Escobas	Unidad	6	3,00	18,00	18,00	18,72	19,46	20,24	21,05	97,46
Escobas	Unidad	6	3,00	18,00	18,00	18,72	19,46	20,24	21,05	97,46
Trapeadores	Unidad	4	4,00	16,00	16,00	16,64	17,30	17,99	18,71	86,64
Recogedores	Unidad	6	2,00	12,00	12,00	12,48	12,98	13,49	14,03	64,98
Basureros	Unidad	6	8,00	48,00	48,00	49,91	51,90	53,97	56,12	259,91
Toallas de mano	Unidad	60	10,50	630,00	630,00	655,11	681,21	708,36	736,59	3.411,26
Fundas de basura	Unidad	100	1,00	100,00	100,00	103,99	108,13	112,44	116,92	541,47
Papel higienico	Unidad	100	3,80	380,00	380,00	395,14	410,89	427,26	444,29	2.057,59
Jabon de tocador liquido	Unidad	15	6,00	90,00	90,00	93,59	97,32	101,19	105,23	487,32
Desinfectante	Unidad	15	8,00	120,00	120,00	124,78	129,75	134,93	140,30	649,76
<b>TOTAL</b>			<b>49,30</b>	<b>1.432,00</b>	<b>1.433,00</b>	<b>1.491,07</b>	<b>1.551,40</b>	<b>1.614,11</b>	<b>1.679,27</b>	<b>7.753,85</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

**d) Gastos de operación**

A continuación especificaremos el gastos de operación que se van a utilizar los mismos que se compraran cada tres meses para el área de pintura de la empresa, los precios incrementaran cada año tomando en cuenta la tasa de inflación del mismo que es 3,985%

**CUADRO N° 57 Gastos de operación**

GASTOS DE OPERACIÓN											
RUBRO	AÑO	UNIDAD	CANTIADA	PRECIO UNIT	P. TOTAL TRIMESTRAL	1	2	3	4	5	TOTAL
ACUARELAS		UNIDAD	12	3,25	39,00	156,00	162,22	168,68	175,40	182,39	844,69
CRAYONES		CAJA	10	6,00	60,00	240,00	249,56	259,51	269,85	280,60	1.299,53
PINCELES		UNIDAD	12	2,50	30,00	120,00	124,78	129,75	134,93	140,30	649,76
CINTA SCOTCH		UNIDAD	12	0,30	3,60	14,40	14,97	15,57	16,19	16,84	77,97
PLIEGO PAPEL PERIODICO		UNIDAD	100	0,20	20,00	80,00	83,19	86,50	89,95	93,53	433,18
<b>TOTAL</b>				<b>12,25</b>	<b>152,60</b>	<b>610,40</b>	<b>634,72</b>	<b>660,02</b>	<b>686,32</b>	<b>713,67</b>	<b>3.305,13</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

**a) Activos no Corrientes**

En este rubro se especificara los gastos de constitución de la empresa al igual que el pago de los respectivos permisos de funcionamiento:

**CUADRO N° 58 Inversión diferida**

RUBRO	AÑOS					TOTAL
	1	2	3	4	5	
Gastos de constitución	300,00	-	-	-	-	300,00
Patente municipal	18,00	18,72	19,46	20,24	21,05	97,46
Permiso de funcionamiento	80,00	83,19	86,50	89,95	93,53	433,18
Permiso de salud	76,00	79,03	82,18	85,45	88,86	411,52
Permiso de bomberos	60,00	62,39	64,88	67,46	70,15	324,88
<b>Total</b>	<b>534,00</b>	<b>243,32</b>	<b>253,02</b>	<b>263,10</b>	<b>273,59</b>	<b>1.567,04</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

**b) Resumen Gastos Administrativos**

**CUADRO N° 59 Resumen Gastos Administrativos**

RESUMEN GASTOS ADMINISTRATIVOS							
RUBRO	AÑO	1	2	3	4	5	TOTAL
GASTO SUELDO		26.143,18	31.320,62	34.170,79	37.280,34	40.672,85	169.587,77
GASTOS SERVICIOS BASICOS Y ARRIENDO		7.221,30	7.429,37	7.471,69	7.515,70	7.561,46	37.199,51
UTILES OFICINA		201,40	209,43	217,77	226,45	235,47	1.090,52
UTILES ASEO		1.433,00	1.491,07	1.551,40	1.614,11	1.679,27	7.768,85
GASTOS OPERACIONALES		610,40	634,72	660,02	686,32	713,67	3.305,13
GASTOS CONSTITUCION		534,00	243,32	253,02	263,10	273,59	1.567,04
<b>TOTAL</b>		<b>36.143,28</b>	<b>41.328,53</b>	<b>44.324,70</b>	<b>47.586,01</b>	<b>51.136,31</b>	<b>220.518,82</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

## 5.2.2. Gasto de ventas

### a) Gastos Publicidad

Durante el primer año por apertura se realizaran más spots publicitarios en el primer mes, a partir del segundo mes se realizaran 15 spots publicitarios mensuales, tomando en cuenta la tasa de inflación para cada año que es 3,985%

**CUADRO N° 60 Gasto Publicidad**

<b>RUBRO AÑO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>TOTAL</b>
Cuñas radiales	1.080,00	1.178,28	1.285,50	1.402,48	1.530,11	<b>6.476,38</b>
Cantidad	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	<b>900,00</b>
Valor	6,00	6,55	7,14	7,79	8,50	<b>35,98</b>
Spots apertura	180,00					<b>180,00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1.260,00</b>	<b>1.178,28</b>	<b>1.285,50</b>	<b>1.402,48</b>	<b>1.530,11</b>	<b>6.656,38</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

## 5.2.3. Depreciación Activos Fijos

La depreciación de los activos fijos de la empresa se realizara según la siguiente tabla.

**CUADRO N° 61 Vida útil de los activos fijos**

<b>DETALLE</b>	<b>VIDA UTIL EN AÑOS</b>
Costos de Adecuaciones e Instalaciones	10
Equipo de Computación	3
Equipo de oficina	10
Muebles de Oficina	10
Equipos y muebles para el área de juegos	10
Juegos didácticos	5

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

**CUADRO N° 62 Depreciación de activos fijos**

<b>RUBRO</b>	<b>AÑO</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>TOTAL</b>
Costos de Adecuaciones e instalaciones		1295,22	1295,22	1295,22	1295,22	1295,22	6.476,10
Equipo de Computación		146,93	146,93	146,93	156,16	156,16	753,11
Equipo de oficina		75	75	75	75	75	375,00
Muebles de Oficina		86,25	86,25	86,25	86,25	86,25	431,25
Equipos y muebles para el área de juegos		1642,12	1642,12	1642,12	1642,12	1642,12	8.210,60
Juegos didácticos		124,37	124,37	124,37	124,37	124,37	621,85
<b>TOTAL</b>		<b>3.369,89</b>	<b>3.369,89</b>	<b>3.369,89</b>	<b>3.379,12</b>	<b>3.379,12</b>	<b>16.867,91</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015



### 5.3. Estados Financieros Proforma

Estos estados nos permiten evaluar la situación económica en la que se encuentra nuestra empresa para así poder tomar decisiones oportunas y en tiempo real para el buen manejo y desarrollo de la misma.

**CUADRO N° 63 Estado de situación inicial**

EMPRESA "DIVER PLAY ESTADO DE SITUACION INICIAL DEL 01 DE ENERO 2015		
<b>ACTIVOS</b>		
ACTIVOS CORRIENTES		6.631,82
Capital de Trabajo	6.631,82	
ACTIVOS NO CORRIENTES		32097,02
Maquinaria y Equipo	32097,02	
TOTAL ACTIVOS		<u>38.728,84</u>
<b>PASIVOS</b>		
PASIVOS CORRIENTES		0
PATRIMONIO		
Capital Social	38.728,84	
TOTAL PASIVOS + PATRIMONIO		<u>38.728,84</u>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

#### 5.4. Estado de Resultados proyectado

El estado de pérdidas y ganancias muestra la gestión que se realizara en el Centro de Recreación Infantil, para poder determinar las ganancias o pérdidas que generara la actividad económica.

**CUADRO N° 64 Estado de resultados proyectado**

DIVER PLAY Cía. Ltda.						
ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO						
RUBROS	AÑOS	2015	2016	2017	2018	2019
Ventas		64.800,00	80.862,62	93.432,27	97.160,22	101.036,91
= UTILIDAD BRUTA		<b>64.800,00</b>	<b>80.862,62</b>	<b>93.432,27</b>	<b>97.160,22</b>	<b>101.036,91</b>
(-) Gastos Administrativos		36.143,28	41.328,53	44.324,70	47.586,01	51.136,31
(-) Gastos de Venta		1.260,00	1.178,28	1.285,50	1.402,48	1.530,11
(-) Depreciaciones		3.369,89	3.369,89	3.369,89	3.379,12	3.379,12
= UTILIDAD OPERACIONAL		<b>24.026,83</b>	<b>34.985,93</b>	<b>44.452,18</b>	<b>44.792,60</b>	<b>44.991,37</b>
(-) 15% Participación Trabajadores		3.604,02	5.247,89	6.667,83	6.718,89	6.748,71
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS		<b>20.422,81</b>	<b>29.738,04</b>	<b>37.784,35</b>	<b>38.073,71</b>	<b>38.242,67</b>
(-)22% Impuestos		4.493,02	6.542,37	8.312,56	8.376,22	8.413,39
= UTILIDAD NETA		<b>15.929,79</b>	<b>23.195,67</b>	<b>29.471,79</b>	<b>29.697,49</b>	<b>29.829,28</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015

## 5.5. Flujo de Caja

El flujo de caja refleja las entradas y salidas de efectivo (proyectadas), mismo que constituye el circulante que tiene la empresa para poder seguir operando.

**CUADRO N° 65 Flujo de efectivo**

DIVER PLAY Cía. Ltda.							
FLUJO DE EFECTIVO							
RUBROS	AÑOS	0	2015	2016	2017	2018	2019
INVERSION		38.728,84	-	-	-	-	-
UTILIDAD NETA PROYECTADA			15.929,79	23.195,67	29.471,79	29.697,49	29.829,28
+ Depreciaciones			3.369,89	3.369,89	3.369,89	3.379,12	3.379,12
(-) Reinversión						520,00	
(+) Valor de Rescate			-	-	48,50		-
(+) Recuperación del Capital de Trabajo			-	-	-	-	6.631,82
<b>FLUJO NETO DE CAJA</b>		<b>38.728,84</b>	<b>19.299,68</b>	<b>26.565,56</b>	<b>32.890,18</b>	<b>32.556,61</b>	<b>39.840,22</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015.

## 5.6. Evaluación Financiera

### 5.6.1. Tasa de Rendimiento

Para un proyecto la tasa de redescuento es lo mínimo que debe generar un proyecto para no tener pérdida, la tasa de ponderación se tomó del Banco Central.

**CUADRO N° 66 Tasa de Rendimiento**

DETALLE	VALOR \$	PONDERACION	INTERES	TASA
RECURSOS PROPIOS	38.728,84	100	5,18	5,18
<b>TOTAL</b>	<b>38.728,84</b>	<b>100</b>	<b>5,18</b>	<b>5,18</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015.

**Tasa=** (Ponderación del Capital Propio \* Interés del Capital) / 100

**Tasa=** (100 \* 5,18) / 100

**Tasa= 5,18**

Tasa de redescuento del proyecto=  $(1+k_p)(1+k_p) - 1$

Tasa de redescuento del proyecto=  $(1+0,0518)(1+0,0367) - 1$

Tasa de redescuento del proyecto=  $(1,0518)(1,0367) - 1$

Tasa de redescuento del proyecto= 1,09040106 - 1

**Tasa de redescuento del proyecto= 9,04%**

Una vez efectuados los cálculos podemos determinar que la tasa de redescuento es 9,04%, con la cual procedemos a calcular el VAN.

### 5.6.2. Cálculo del Valor Actual Neto

El VAN es la suma de todos los flujos de efectivo mencionados en los años proyectados menos la inversión inicial, si este resultado es más

que cero el proyecto debe ser aceptado si no el proyecto no se debe realizar.

La aplicación del VAN, permite evaluar la inversión del capital, para lo cual utilizaremos la tasa de redescuento que es del 9,04%.

La fórmula para calcular el VAN se detalla a continuación:

VAN

Van= Flujos netos actualizados – inversión

$$\text{Flu Net Actu} = \frac{\text{flujo neto 1}}{(1+i)^1} + \frac{\text{flujo neto 2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{flujo neto 3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{flujo neto 4}}{(1+i)^4} \dots \dots \dots$$

**CUADRO N° 67 Valor actual neto**

CALCULO DEL VALOR ACTUAL NETO					
AÑOS	FLUJO NETO	TASA DE REDESCUENTO	FLUJO NETO ACTUAL	TASA DE REDESCUENTO	FLUJO NETO ACTUAL
2015	19.299,68	9,04%	17.699,63	48%	11.959,21
2016	26.565,56	9,04%	22.343,30	48%	10.200,56
2017	32.890,18	9,04%	25.369,32	48%	7.825,71
2018	32.556,61	9,04%	23.030,10	48%	4.800,09
2019	39.840,22	9,04%	25.845,95	48%	3.639,85
<b>TOTAL</b>	<b>151.152,26</b>		<b>114.288,30</b>		<b>38.425,41</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015.

Van= Flujos netos actualizados – inversión

$$\text{Van} = 114.288,30 - 38.728,84$$

**VAN = 75.559,46 (VAN positivo)**

Van= Flujos netos actualizados – inversión

$$\text{Van} = 38.425,41 - 38.728,84$$

**VAN = - 303,43 (VAN negativo)**

Al sacar el VAN nos podemos dar cuenta que nuestro proyecto es factible que ya tiene un valor mayor que cero en el VAN por lo tanto significa que hay ganancia.

### 5.6.3. Calculo de la Taza Interna de Retorno (TIR)

Para poder sacar la TIR debemos tener el VAN positivo y el VAN negativo, para poder determinar el TIR vamos aplicar la siguiente formula:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \left[ \frac{VANi}{VANi - VANs} \right]$$

**CUADRO N° 52 Datos para calcular la TIR**

<b>Tasa inferior</b>	9,04%
<b>Tasa Superior</b>	48%
<b>VAN con tasa inferior</b>	75.559,46
<b>VAN con tasa superior</b>	- 303,43

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015.

$$TIR = 0,0904 + (0,48 - 0,0904) \left[ \frac{75.559,46}{75.559,46 - (-303,43)} \right]$$

$$TIR = 0,0904 + (0,5704) \left[ \frac{75.559,46}{75.862,89} \right]$$

$$TIR = 65,85\%$$

La Tasa Interna de Retorno es de 65,85%, siendo mayor a la tasa de descuento que es de 9,04%, por lo tanto se confirma que el proyecto es factible ya que da una ganancia o utilidad.

### 5.7. Periodo de Recuperación de la Inversión

El periodo de recuperación de la Inversión se obtiene a través de la comparación de los flujos de caja actualizados en referencia de la inversión inicial del proyecto.

### CUADRO N° 68 Periodo de recuperación de la inversión

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSION		
AÑOS	FLUJO NETO ACTUAL	FLUJO NETO ACUMULADO
2015	17.699,63	17.699,63
2016	22.343,30	40.042,93
2017	25.369,32	65.412,25
2018	23.030,10	88.442,35
2019	25.845,95	114.288,30

Elaborado: Por la Autora.

Año: 2015.

#### Cálculo

**Inversión = 38.728,84**

PR= 17.699,63 – 38.728,84

PR =21.029,21 / 22.343,30

PR = 0,94 \* 12

PR =11,29 = 11 días

Con este cálculo nos podemos dar cuenta en el tiempo que recupero la inversión en este proyecto se recupera la inversión en 1 año y 11 días, por lo que podemos observar que es muy rentable.

#### 5.8. Costo – Beneficio

Este indicador relaciona cual es el beneficio que se obtiene por la inversión realizada, para aceptarse el proyecto la relación deberá ser positiva.

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{\text{Flujos Netos Acumulado}}{\text{Inversión}}$$

$$\text{Beneficio Costo} = \frac{114.288,30}{38.728,84}$$

**Beneficio Costo = 2,95**

El beneficio – costo es mayor a 1, por lo cual se considera que el proyecto si es rentable, ganando por cada dólar que se invierte 1,95 de dólar.

### 5.8.1. Relación Beneficio / Costo Respecto a los Ingresos y Egresos

**CUADRO N° 69 Ingresos y egresos actualizados**

INGRESOS Y EGRESOS ACTUALIZADOS				
AÑO	INGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
2015	64.800,00	59.427,73	40.773,17	37.392,86
2016	80.862,62	68.010,53	45.876,70	38.585,17
2017	93.432,27	72.067,49	48.980,09	37.780,01
2018	97.160,22	68.729,80	52.367,62	37.044,13
2019	101.036,91	65.546,70	56.045,54	36.358,99
<b>TOTAL</b>	<b>437.292,02</b>	<b>333.782,25</b>	<b>244.043,11</b>	<b>187.161,16</b>

Elaborado: Por la Autora.  
Año: 2015.

$$\text{Ingreso/ Egreso} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}}$$

$$\text{Ingreso/ Egreso} = \frac{244.043,11}{98.724,26}$$

$$\frac{\text{Ingreso}}{\text{Egreso}} = 2,47$$

La relación Ingresos y Egresos es: que por cada dólar que se invierte va a ver un ingreso de \$ 2,47 dólares.

### 5.9. Punto de Equilibrio

La fórmula para calcular el punto de equilibrio es la siguiente:



$$PE\$ = \frac{\text{Costos Fijos Totales}}{1 - \left(\frac{\text{Costos Variables}}{\text{Ventas}}\right)}$$

$$PE \text{ en unidades} = \frac{PE\$}{\text{Precio de venta unitario}}$$

**CUADRO N° 70 Costos fijos y variables**

COSTOS FIJOS Y VARIABLES						
RUBROS	AÑOS	1	2	3	4	5
INGRESOS		64.800,00	80.862,62	93.432,27	97.160,22	101.036,91
<b>COSTOS FIJOS</b>						
GASTOS ADMINISTRATIVOS		36.143,28	41.328,53	44.324,70	47.586,01	51.136,31
		-	-	-	-	-
DEPRECIACION		3.369,89	3.369,89	3.369,89	3.379,12	3.379,12
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>		<b>39.513,17</b>	<b>44.698,42</b>	<b>47.694,59</b>	<b>50.965,13</b>	<b>54.515,43</b>
<b>COSTOS VARIABLES</b>						
PUBLICIDAD		1.260,00	1.178,28	1.285,50	1.402,48	1.530,11
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>		<b>1.260,00</b>	<b>1.178,28</b>	<b>1.285,50</b>	<b>1.402,48</b>	<b>1.530,11</b>
PUBLICIDAD		-	-	-	-	-
<b>CANTIDADES</b>						
NIÑOS		21600	25920	28800	28800	28800
COSTOS VARIABLES UNITARIOS		0,06	0,05	0,04	0,05	0,05
PRECIO SERVICIO		3,00	3,12	3,24	3,37	3,51

Elaborado: Por la Autora.

Año: 2015.

**CUADRO N° 71 Punto de equilibrio**

PUNTO DE EQUILIBRIO						
RUBROS	AÑOS	1	2	3	4	5
<b>INGRESOS</b>		64.800,00	80.862,62	93.432,27	97.160,22	101.036,91
<b>COSTOS FIJOS TOTALES</b>		39.513,17	44.698,42	47.694,59	50.965,13	54.515,43
<b>COSTO VARIABLE TOTALES</b>		1.260,00	1.178,28	1.285,50	1.402,48	1.530,11
<b>PRECIO SERVICIO</b>		3,00	3,12	3,24	3,37	3,51
PUNTO DE EQUILIBRIO DOLARES						
		1	2	3	4	5
	PUNTO DE EQUILIBRIO EN DOLARES	40.296,72	45.359,36	48.359,96	51.711,58	55.353,71
PUNTO DE EQUILIBRIO EN CANTIDADES						
		1	2	3	4	5
	PUNTO DE EQUILIBRIO EN CANTIDADES	13.432	14.540	14.907	15.328	15.778

Elaborado: Por la Autora.

Año: 2015.

## **CAPÍTULO VI**

### **6. ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA**

#### **6.1. Empresa**

#### **6.2. Denominación de la Empresa**

Como se ha mencionada la empresa que se desea crear en el presente proyecto es un Centro de Recreación Infantil para los niños de la ciudad de Ibarra, destinada a brindar el servicio de juegos infantiles y de entretenimiento incentivando así a los niños al deporte de una forma divertida que es por medio del juego.

##### **6.2.1. Aspectos Legales de Constitución**

###### **a) Ley de Compañías**

Para la constitución de la presente empresa se ha decidido darle el carácter de anónima, cuyo capital estará dividido en acciones en la cual los socios responderán únicamente por el monto de sus aportaciones; inicia su actividad económica con un mínimo de dos socios lo cual es ideal para los creadores de la empresa, y da apertura a nuevos socios para cuando se emiten nuevas acciones.

###### **b) Código Tributario**

El código tributario señala en el capítulo art. 96 que los contribuyentes deben cumplir con todas las disposiciones expuestas por la ley tributaria así como por el Director de Rentas Internas.

Una de las principales disposiciones tributarias es la de inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes (RUC). Cuya función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y de proporcionar la

información necesaria a todos sus contribuyentes. Los pasos a seguir para obtener el RUC SON:

- Formulario RUC-01-A y RUC-01-B suscritos por el representante legal.
- Original y copia de la cédula de identidad del representante legal.
- Original y copia del certificado de votación del representante legal.
- Original y copia, o copia certificada de la escritura pública de constitución o domiciliación inscrita en el Registro Mercantil, a excepción de los Fideicomisos Mercantiles, Fondos de Inversión y Fondos Complementarios Provisionales. Para los establecimientos permanentes de las compañías extranjeras deberán presentar la resolución otorgada por la Superintendencia de Compañías que autoriza a la sucursal de la compañía extranjera a operar en el país
- Original y copia, o copia certificada del nombramiento del representante legal inscrito en el Registro Mercantil a excepción de los Fideicomisos Mercantiles, Fondos de Inversión y Fondos Complementarios Provisionales. Para las sucursales extranjeras y establecimientos - 126 - permanentes, se solicitará original y copia certificada del poder conferido al Mandatario de la compañía Extranjera inscrito en el Registro Mercantil.
- Informe de donde se encuentra ubicada la empresa, con direcciones actualizadas. Va estar ubicada la empresa, del máximo un mes atrás.
- Planillas de agua, luz o teléfono de donde
- Original y copia del estado de cuenta bancario o de tarjeta de crédito o de telefonía celular. Debe constar a nombre de la sociedad, representante legal, accionista o socio y corresponder a uno de los últimos tres meses anteriores a la fecha de inscripción, considerando la fecha de emisión del documento.
- Original y copia de la hoja de datos generales otorgada por la Superintendencia de Compañías.

### **c) Permiso Patente Municipal**

Este permiso como su nombre lo indica es otorgado por el municipio como la empresa va a estar ubicada en la ciudad de Ibarra este permiso se lo sacara en el Municipio de Ibarra, el valor a pagar de la patente es calculado mediante una tabla que analiza el Capital de Trabajo de las organizaciones.

### **d) Código de Trabajo**

El código de trabajo será el marco legal que regirá la relación entre empleador y trabajador. De acuerdo a lo que se expresa en la sección 1 se deberá realizar contratos de trabajo en donde se establecerá tiempo, remuneración, horarios y condiciones para tener una buena relación laboral.

### **e) Ley de Seguridad Social**

Está ley es muy importante ya que se debe afiliar al personal de la empresa, para proceder a la afiliación se debe obtener el número patronal de la compañía en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, para lo cual se debe presentar los siguientes requisitos:

- Copia simple de la escritura de constitución
- Copias de los nombramientos de Presidente y Gerente debidamente inscritos en el Registro Mercantil.
- Copia del RUC.
- Copia de la cédula de identidad del representante legal.
- Copia de los contratos de trabajo debidamente legalizados en el Ministerio de Relaciones Laborales.
- Copia del último pago de agua, luz o teléfono.
- Copia de la Resolución de la Superintendencia de Compañías.

### **6.2.2. Nombre o Razón Social**

El nombre comercial o con el que se dará a conocer a la empresa en el mercado será:

**“DIVER PLAY”**

### **6.2.3. Misión**

La misión de “DIVER PLAY” es, brindar un servicio de calidad a los niños y niñas de la ciudad de Ibarra con juegos seguros y de excelente calidad, aportando así con la sociedad para que los niños no sean esclavos de la tecnología sino que se ejerciten al mismo tiempo que se divierten.

### **6.2.4. Visión**

La visión de “DIVER PLAY”, para los próximos cinco años es ser una empresa de servicios reconocido en la ciudad y el norte del país por divertir a todos los niños de una manera eficiente y con un servicio de calidad.

### **6.2.5. Valores**

Los valores esenciales que formaran parte de las actividades de la empresa para ayudar a mantener la armonía el equipo de trabajo serán:

#### **a) Respeto**

Es muy importante que en la empresa exista el respeto en todo el personal de trabajo para que así puedan tener una buena comunicación y por ende un buen ambiente de trabajo.

#### **b) Responsabilidad**

Dentro de la empresa las jornadas de trabajo, actividades y compromisos deberán ser cumplidos con responsabilidad en su totalidad para cumplir los objetivos y metas establecidas.

### **c) Honestidad**

Dentro de la empresa se debe actuar con honestidad en todos los momentos para no perjudicar a nadie ni nadie se sienta estafado no insatisfecho con el servicio que vamos a brindar en la empresa y así crear la confianza y credibilidad de la misma.

### **d) Puntualidad**

Todos los integrantes de la empresa deberán llegar a la empresa puntualmente al igual que el pago de los sueldos y beneficios sociales de los trabajadores, para así poder tener un buen ambiente de trabajo para cumplir con las actividades cotidianas de las mismas sin retraso ni haciendo esperar a nuestros clientes.

### **e) Equidad**

Todos los trabajadores de la empresa serán tratados de la misma forma sin ningún tipo de discriminación o diferencia para evitar mal entendido y crear un ambiente de trabajo armonioso.

### **f) Transparencia**

Cada situación que se presente en la empresa será reflejada como tal y sin ocultar la verdad sea quien sea la persona que tiene el problema sin distinción o preferencia alguna.

#### **6.2.6. Políticas**

- Capacitar a los trabajadores del Centro de Recreación Infantil
- Pagar salarios justos.
- Tener aseado el área de juegos de los niños todo el tiempo.
- Brindar un adecuado ambiente de trabajo.
- Pagar todos los impuestos tributarios a tiempo.
- Pagar las aportaciones al IESS como estipula la ley.
- Brindar un servicio de calidad y oportuno a los clientes.



- Informar a los niños sobre el buen uso de los diferentes juegos.

### 6.3. Organización Estructural

En las empresas es indispensable la existencia de una estructura organizacional, ya que permite designar y coordinar el trabajo dentro de la organización para cumplir con todas las metas propuestas por la empresa.

Es por esto que DIVER PLAY, cuenta con su respectiva organización estructural, la cual es sumamente sencilla ya que no existe un gran número de empleados.

La organización de la empresa; cuenta con un Gerente, Una Contadora y dos auxiliares para atención al cliente y de servicios, que se encargaran de ayudar a los niños con el manejo de los juegos y el aseo de la empresa.

A continuación se indica la estructura organizacional para la empresa DIVER PLAY.

**Gráfico N° 23 Organigrama Estructural**

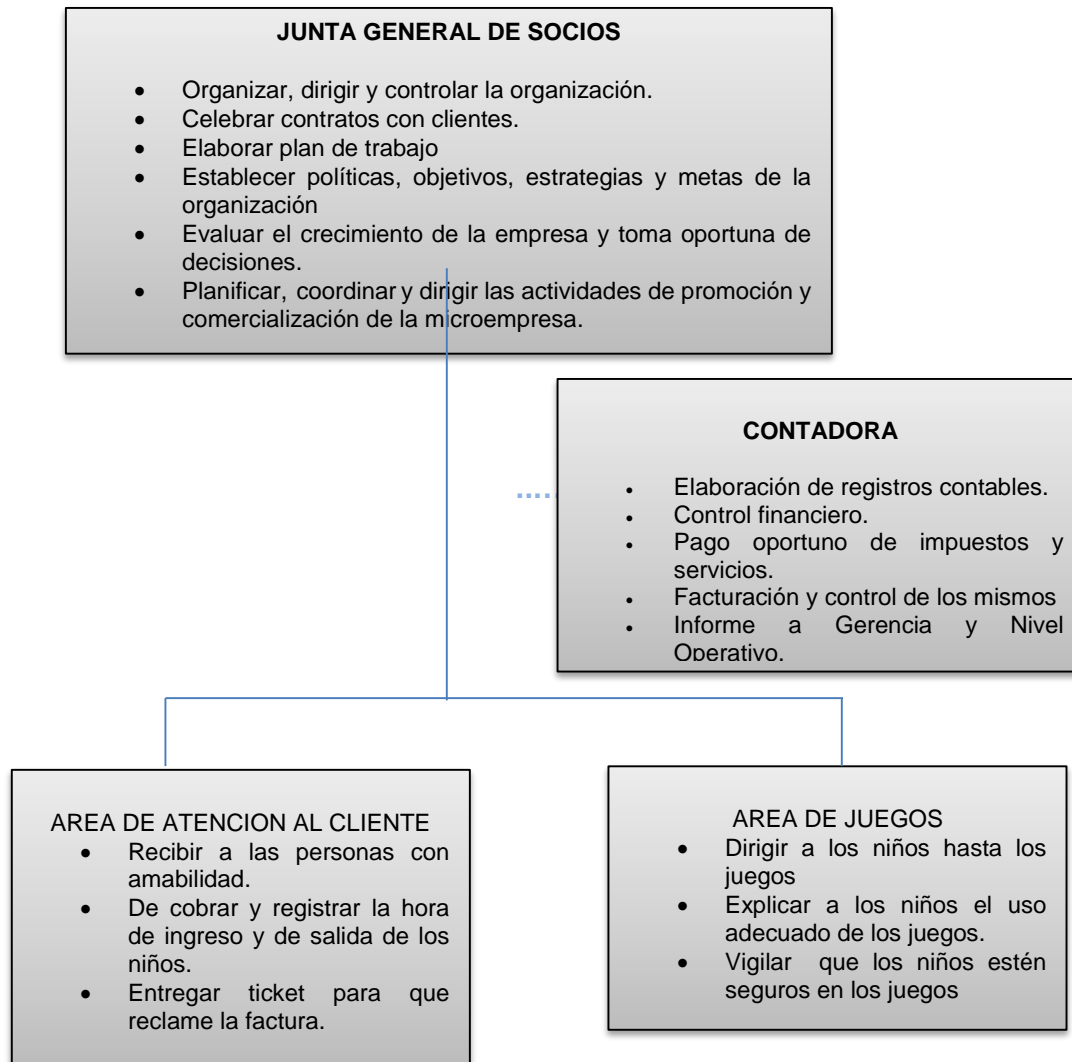


Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: La autora.

## 6.4. Organización Funcional

### 6.4.1. Descripción de funciones y cargo.

Gráfico N° 24 Descripción de funciones y cargo.



Fuente: Investigación directa.

Elaborado por: La autora.

## 6.5. Estrategias

### Estrategias Financieras.

- Pagar puntualmente las obligaciones contraídas.
- Evitar el pago de multas y recargos.
- Adquirir herramientas e insumos a los precios más convenientes.
- Llevar en forma ordenada la contabilidad de la empresa.

### **Estrategias de Comercialización**

- Establecer el precio de comercialización de acuerdo al precio referencial de la competencia.
- Determinar parámetros adecuados del ingreso y salida de los niños de los diferentes juegos infantiles.
- Dar a los niños una bebida al salir de los juegos.

### **Estrategias de Producción**

- Utilizar la totalidad de la capacidad instalada de la empresa..
- Asesoramiento técnico permanente y oportuno a los trabajadores sobre atención al cliente y mantenimiento adecuado de los juegos infantiles.

### **Estrategias de Talento Humano**

- Pagar los salarios a los trabajadores de manera puntual.
- Dotar a los empleados de uniformes.
- Controlar la hora de entrada y salida de los trabajadores.
- Establecer de manera específica las funciones de los trabajadores
- Evaluar permanentemente el desempeño de los trabajadores.
- Motivar a los trabajadores con incentivos según su desempeño.

## CAPÍTULO VII

### 7. ESTUDIO DE IMPACTOS

En este capítulo se analizarán todos los impactos efectos o cambios que se generen en el medio en el que se ejecuta el proyecto, para así poder determinar si los efectos que produce son negativos o positivos..

Para analizar los impactos es necesario seguir los siguientes pasos:

- a) Realizar una valoración a cada nivel de impacto. En el siguiente cuadro se indica la valoración asignada a cada nivel de impacto.

**CUADRO N° 72 Valoración de Impactos**

<b>Valoración Cuantitativa</b>	<b>Valoración Cualitativa</b>
3	Impacto Alto Positivo
2	Impacto Medio Positivo
1	Impacto Bajo Positivo
0	Indiferente
-1	Impacto Bajo Negativo
-2	Impacto Medio Negativo
-3	Impacto Alto Negativo

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: La autora.

- b) **Determina los ámbitos o áreas a analizarse.**
- c) **Establecer para cada área una serie de indicadores.**
- d) **Asignar una valoración dependiendo la incidencia a los indicadores.**
- e) **Sumar los valores de los indicadores establecidos y el resultado dividirlo para el número de indicadores.**

f) Argumentar la asignación cuantitativa que se le otorga a cada indicador.

En el proyecto del Centro de Recreación Infantil se analizarán los siguientes impactos:

- Impacto Social
- Impacto Económico
- Impacto Cultural

### 7.1 Impacto Social

**CUADRO N° 73 Evaluación del Impacto Social**

Indicadores	Nivel de Impactos							TOTAL
	-1	-2	-3	0	1	2	3	
Calidad de Vida							X	3
Fuentes de Empleo							X	3
Dinamismo Empresarial						X		2
Beneficios del Entorno							X	3
<b>TOTAL</b>						2	9	<b>11</b>

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: La autora.

$$\text{Nivel de impacto social} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto social} = \frac{11}{4} = 2.75$$

#### 7.1.1. Análisis

Una vez realizada la matriz, se determina que el Centro de Recreación Infantil causa un impacto social alto positivo en la ciudad de Ibarra.

### a) Calidad de Vida

A este indicador se le ha asignado una puntuación de 3, debido a que la calidad de vida de las personas que van a trabajar en el centro de recreación infantil ya pueden tener una mejor alimentación, educación, salud y otros por los ingresos que van a percibir.

### b) Fuentes de Empleo

Este indicador tiene un nivel de Impacto de 3, ya que con la creación de la empresa se van generaran plazas de trabajo, las mismas que serán fijas durante la vida de la empresa.

### c) Dinamismo Empresarial

Este indicador tiene una puntuación de 2, ya que con la creación de esta empresa otras empresas (proveedores) también tendrán movimientos o ventas.

## 7.2. Impacto Económico

**CUADRO N° 74 Evaluación del Impacto Económico**

Indicadores	Nivel de Impactos							TOTAL
	-1	-2	-3	0	1	2	3	
Nivel de Ingresos							X	3
Impuesto para el Estado							X	3
Optimización de Recursos							X	3
<b>TOTAL</b>							9	9

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: La autora.

$$\text{Nivel de impacto económico} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto económico} = \frac{9}{3} = 3$$

### 7.2.1. Análisis

Al realizar la matriz del impacto económico se determinó que por ser 3 la puntuación el nivel de impacto según su rango es alto positivo.

#### a) Nivel De Ingresos

Este nivel tiene una puntuación de 3 ya que al generar fuentes de empleo los y trabajadores incrementar sus ingresos al tener dicho trabajo que les retribuye un pago monetario.

#### b) Impuestos para el estado

Tiene una puntuación de 3 puntos ya que la empresa pagara los impuestos que se generen por los diferentes movimientos puntualmente. Mejorando así la calidad de vida a través de reflejar los impuestos en obras, salud, educación y otros.

#### c) Optimización de Recursos

A este indicador se le asignó 3 puntos puesto que en la empresa a los empleados se les dará charlas sobre el manejo óptimo de los recursos tanto de los materiales como los económicos para el buen desarrollo y desenvolvimiento de la misma.

### 7.3. Impacto Ambiental

**CUADRO N° 75 Evaluación del Impacto Ambiental**

Indicadores	Nivel de Impactos							TOTAL
	-1	-2	-3	0	1	2	3	
Contaminación Auditiva					X			1
Manejo de Desechos							X	3
Concientización Ciudadana							X	3
<b>TOTAL</b>					1		6	7

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: La autora.

$$\text{Nivel de impacto ambiental} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto ambiental} = \frac{7}{3} = 2,33$$

### 7.3.1. Análisis

El nivel de impacto ambiental que se ha obtenido una vez que se ha realizado el respectivo cálculo en la matriz es impacto alto positivo, puesto que el puntaje es de 2,33. A continuación se determina el porqué de este resultado.

#### a) Contaminación Auditiva

La asignación para este indicador es de 1, debido que en Centro de Recreación Infantil siempre habrá música ambiental para los niños del centro, por lo tanto existirá una contaminación auditiva muy baja.

#### b) Manejo de desechos.

A este indicador se le asignó 3 puntos, ya que en el DIVER PLAYER existirá un adecuado manejo de eliminación de desechos indicando a los usuarios en que tacho ira cada desecho que vayan a eliminar o desechar.

#### c) Concientización ciudadana.

La puntuación otorgada a este indicador es de 3 puntos, debido a que el proyecto va a ser que la gente tenga un lugar donde divertirse con sus hijos al mismo tiempo que les incentivan a realizar ejercicios y a salir de la tecnología que tanto está destruyendo y absorbiendo a los niños de la ciudad.



## 7.4. Impacto General del Proyecto

**CUADRO N° 76 Evaluación del Impacto General**

Indicadores	Nivel de Impactos							TOTAL
	-1	-2	-3	0	1	2	3	
Impacto Económico							X	3
Impacto Social							X	3
Impacto Ambiental						X		2
<b>TOTAL</b>						2	6	8

Fuente: Investigación directa  
Elaborado por: La autora.

$$\text{Nivel de impacto general} = \frac{\Sigma}{\text{Número de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto general} = \frac{8}{3}$$

$$\text{Nivel de impacto general} = 2,67$$

$$\text{Nivel de impacto general aproximado} = 3$$

### 7.4.1. Análisis

El impacto en general para este proyecto es alto positivo, por lo cual es muy beneficioso la implantación de este proyecto no solo para los dueños de la empresa sino también para la comunidad donde se ubicará el centro de recreación infantil ya que incrementara en nivel de fluidez de las personas y por ende el comercio de la zona.

# CONCLUSIONES

- **Se determinó que en la ciudad de Ibarra no existen muchos centros infantiles de esta naturaleza por lo que vamos a tener una gran acogida por los ciudadanos de la ciudad.**
- **En la Ciudad de Ibarra existen centros de recreación infantiles pero el costo de los mismo es elevado para el tiempo que les dan para que los niños se diviertan por lo que con el precio y tiempo que queremos ingresar en el mercado es muy factible.**
- **Al efectuar el estudio de mercado en la ciudad de Ibarra, se llegó a determinar que existe demanda insatisfecha para este tipo de servicio por lo cual es factible y oportuno el crear este proyecto.**
- **Con el Estudio Técnico se logra determinar que para implantar este proyecto se requiere de varios recursos, mismos que serán cubiertos por los socios del mismo ya que no es muy elevada.**
- **En el Estudio Financiero se evidenció la factibilidad y rentabilidad que logra alcanzar la implementación de dicho proyecto, mediante la aplicación de varias herramientas financieras y se determinó que la recuperación de la inversión es rápida ya que es menor a un año.**
- **La mayoría de los centros de recreación infantil no tienen bien asignada una estructura organizacional por lo cual nosotros tenemos una gran ventaja ya que nuestra empresa está bien estructurada**

- **Con el estudio de impactos se determinó que el centro de recreación infantil tiene una aceptación positiva en la sociedad ya que al brindar este servicio los niños pueden desarrollarse de una mejor manera sacándoles de una rutina de sedentarios a una vida activa más saludable.**

# RECOMENDACIONES

- **El gobierno debe optar por motivar más a los padres e hijos al ejercicio de una forma divertida como son los juegos.**
- **Es necesario concientizar en los padres que un computador no es la solución para entretener a nuestros hijos ya que en muchas ocasiones no sabemos ni lo que están viendo y es mejor sacarlos para tener una mejor calidad de vida y tratar de evitar la obesidad infantil.**
- **El estado debe apoyar a los proyectos de diversión para niños ya que ellos son el futuro de nuestra patria y nuestra sociedad y si incentivamos a los niños después podemos tener una mejor calidad de vida y más saludable.**
- **Recomendamos a las autoridades de la ciudad ayudar a las personas q desean abrir los diferentes tipos de negocios agilizando los papeles y trámites para sacar los permisos necesarios para el funcionamiento de los mismos.**
- **Se recomienda siempre en todos los proyectos ver si la ganancia o recuperación del capital se va a dar dentro de los primeros años máximo cinco para no tener gastos innecesarios, ya q si vemos q el dinero que se va invertir no se va a recuperar es mejor no invertir en dicho proyecto. En este caso por ejemplo es muy factible ya que se recupera en el primer año.**

- **Se recomienda establecer una sólida estructura organizacional para obtener mejores resultados y cumplir todas las metas propuestas con una menor utilización de todos los recursos.**
  
- **Se recomienda siempre ver proyectos los cuales sus impactos no sean fuertes en especial con el medio ambiente ya que debemos cuidarlo y es mejor ver que los impactos sean positivos en todos los ámbitos.**

# BIBLIOGRAFÍA

ANZOLA, Sérvulo. 2010. Administración de Pequeñas Empresas. McGraw-Hill/ Interamericana Editores. México.

ARAUJO, David. 2012. Proyectos de Inversión. Trillas. México.

BACA, Gabriel. 2010. Evaluación de Proyectos. McGraw-Hill/ Interamericana Editores. México

CALDAS, María, CARRIÓN, Reyes y HERAS, Antonio. 2011. Empresa e Iniciativa Emprendedora. Editorial Editex. Toledo.

CÓRDOBA, Marcial. 2011. Formulación y Evaluación de Proyectos. Ecoe Ediciones. Bogotá.

DELGADO, Inmaculada. 2011. El Juego Infantil y su Metodología. Ediciones Paraninfo. Madrid.

ESCUADERO, José. 2011. Gestión Comercial y Servicio de Atención al Cliente. Ediciones Paraninfo. Madrid

FERREL, O. y HARTLINE, Michael. 2012. Estrategia de Marketing. Cengage Learning Editores. México.

FIERRO, Ángel. 2011. Contabilidad General. Ecoe Ediciones. Bogotá.

JOHNSON Gerry, SCHOLES Kevan y WHITTINGTON Richard. 2010. Fundamentos de Estrategia. Pearson Educación. Madrid.

LÓPEZ, Antonio. 2010. Promociones en espacios Comerciales. Editorial Vértice. Málaga.

MEZA, Jhonny. 2010. Evaluación Financiera de Proyectos. Ecoe Ediciones. Bogotá

PEDREÑO, Eladio. 2010. Contabilidad: Iniciación práctica. Lex Nova. Valladolid.

PINTADO, Julio. 2012. Finanzas Empresariales. Ediciones Paraninfo. Madrid.

PUENTES, Gloria. 2011. Formulación y Evaluación de Proyectos Agropecuarios. Ecoe Ediciones. Bogotá.

RIVERA, Francisco. 2010. Administración de Proyectos. Pearson Educación. México

VENEGAS, Manuel, GARCÍA, María y VENEGAS Ana. 2010. El Juego Infantil y su Metodología. Innova. Antequera.

ZAPATA, Pedro. 2011. Contabilidad General. McGraw-Hill/ Interamericana. Bogotá.

# LINKOGRAFÍA

<http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=664154>

<http://ibarrablog.blogspot.com/>

<http://es.justmaps.org/mapas/latinoamerica/ecuador/ibarra.asp>

[http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra\\_\(Ecuador](http://es.wikipedia.org/wiki/Ibarra_(Ecuador)

<http://piruetaseventos.blogspot.com/2012/08/alquilamos-juegos-para-los-mas-chicos.html>

<http://eng.sinomex.biz/5168/15664/15665.html>

<http://ocioyajedrez.com/casitas-plastico-juguete-casitas-infantiles-country-house-injusa-2033-p-1113.html>

<https://paideiablog.files.wordpress.com/2010/03/nino-pintor.jpg>

<http://cuidadoinfantil.net/juegos-educativos-para-ninos.html>



# **ANEXOS**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS  
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**ENCUESTA PARA LOS POSIBLES DEMANDANTES**

Esta encuesta tiene por objeto conocer y determinar la demanda para el Centro de Recreación Infantil en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura. De manera que pedimos por favor responda las preguntas con la mayor sinceridad posible. Colocar una "X" según la casilla correspondiente. En caso de que sea una pregunta abierta, por favor señale de forma precisa su opinión.

1.- ¿Tiene hijos o sobrinos pequeños?

Si ( )

No ( )

2.- ¿En qué parroquia de Ibarra usted vive actualmente?

Alpachaca ( )

San francisco ( )

El sagrario ( )

Priorato ( )

Caranqui ( )

3.- ¿Le gustaría llevar a su(s) hijo(s) o sobrino(s) a algún centro recreacional infantil?

Si ( )

No ( )

4.- ¿Indique qué juegos le gustaría?

Juegos inflables ( )

Juegos de obstáculos ( )

Juegos didácticos ( )

Sala de pintura ( )

Todos ( )

5.- ¿Usted al momento de llevar a su(s) hijo(s) o sobrino(s) a algún centro recreacional infantil que tiempo le gustaría pasar?

De 15 minutos a 30 minutos ( )

De 30 minutos a 1 hora ( )

De 1 hora a 2 horas ( )

De 2 horas a 4 horas ( )

De 4 horas a mas ( )

**6.- ¿Cuántos días al mes le agradecería llevar a su(s) hijo(s) o sobrino(s) a un centro de recreación infantil?**

- 1 vez por mes      ( )**
- 2 veces por mes    ( )**
- 3 veces por mes    ( )**
- 4 veces por mes    ( )**

**7.- ¿Usted estaría dispuesto(a) a pagar \$3 la hora en un centro de recreación infantil?**

- Totalmente de acuerdo      ( )**
- Parcialmente de acuerdo      ( )**
- Total mente en desacuerdo    ( )**

**8.- ¿En qué barrio le agradecería que se apertura un nuevo centro infantil que usted podría concurrir?**

- Yacucalle                      ( )**
- Teodoro Gómez                ( )**
- El Ejido                        ( )**
- Aeropuerto                    ( )**
- Redondel de la Madre        ( )**

**9.- ¿En qué horario le llevaría a su niño a un centro de recreación infantil?**

- 9:00 a 11:00                ( )**
- 11:01 a 13:00                ( )**
- 13:01 a 15:00                ( )**
- 15:01 a 17:00                ( )**
- 17:01 a 19:00                ( )**

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y  
ECONÓMICAS  
ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**GUIA DE ENTREVISTA A LOS OFERENTES**

Esta encuesta tiene por objeto conocer y determinar la demanda para el Centro de Recreación Infantil en la ciudad de Ibarra provincia de Imbabura. De manera que pedimos por favor responda las preguntas con la mayor sinceridad posible. Colocar una "X" según la casilla correspondiente. En caso de que sea una pregunta abierta, por favor señale de forma precisa su opinión.

¿Hace cuánto tiempo se encuentra en funcionamiento su establecimiento?

---

¿Cuál es su horario de atención al cliente?

---

¿Cómo considera que esta su local equipado para la atención de los niños?

Totalmente equipados ( )

Medianamente equipado( )

Desequipado ( )

Como considera que es el espacio físico de las instalaciones

Amplio ( )

Mediano ( )

Pequeño ( )