





**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**CARRERA DE INGENIERÍA EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA DE**  
**GOBIERNOS SECCIONALES**

**TRABAJO DE GRADO**

**TEMA:** “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO RECREACIONAL DE PESCA DEPORTIVA, UBICADO EN PINSAQUÍ, SECTOR DENOMINADO PARTIDERO A COTACACHI DE LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA DE GOBIERNOS SECCIONALES

**AUTOR:** GUAMÁN VALLEJOS JULIO R.

**ASESOR:** PHD. WALTER JÁCOME V.

IBARRA, JULIO 2012

## **RESUMEN EJECUTIVO**

### **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO RECREACIONAL DE PESCA DEPORTIVA, UBICADO EN PINSAQUÍ, SECTOR DENOMINADO PARTIDERO A COTACACHI DE LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA.**

El presente trabajo de investigación está diseñado con la finalidad de estudiar la factibilidad para la creación de una microempresa de un complejo recreacional de pesca deportiva, que se encuentra ubicado a 7 km., al norte de la Ciudad de Otavalo, Provincia de Imbabura, misma que persigue propósitos Económicos, Educativos-Culturales, Comerciales, Social y Ambiental, con el fin de enaltecer la imagen de los moradores de la Parroquia de San Juan de Ilumán y familias del entorno de este proyecto. Este propósito está estructurado de capítulos que sustentan la factibilidad del trabajo de investigación, el Diagnóstico Situacional, donde se establece los elementos informativos que contribuyen al desarrollo de las actividades turísticas como potencial en esta Parroquia. El estudio de mercado en donde se determina que existe una demanda interesante de turistas, sea por su gente, las ferias artesanales y su vestimenta. Un estudio técnico permite identificar el lugar estratégico de ubicación del proyecto determinando a la parroquia rural San Juan de Ilumán del Cantón Otavalo, su tamaño y diferentes flujogramas que serán necesarios en el proceso de creación de la microempresa y de su producto. En el estudio económico financiero se puede determinar la inversión del proyecto es de \$ 327.965,64 dólares, siendo el 60.98% aporte de los accionistas y el 39.02%, con financiamiento así mismo se aplicó los diferentes evaluadores financieros como son el TIR, VAN, Beneficio-costo, Periodo de Recuperación de la inversión, Punto de Equilibrio, méritos que determinaron la factibilidad del proyecto a lo largo del tiempo estimado. Por último se analizó los impactos que puede provocar la creación de esta microempresa, siendo estos positivos en el aspecto económico, educativo-cultural, empresarial, social y ambiental. Se formulan las conclusiones y sus respectivas recomendaciones, finalmente se presenta la bibliografía y anexos.

## EXECUTIVE SUMMARY

FEASIBILITY STUDY FOR THE ESTABLISHMENT OF A RECREATIONAL FISHING COMPLEX LOCATED IN PINSAQUI, PARTIDERO AREA CALLED COTACACHI OTAVALO CITY, IMBABURA PROVINCE.

The present research is designed in order to study the feasibility of creating a small business a recreational sport fishing resort, which is located 7 km., North of the city of Otavalo, Imbabura Province, same purposes pursued economic, educational, cultural, commercial, social and environmental, in order to enhance the image of the inhabitants of the parish of San Juan de Ilumán and families in the project environment. This purpose is structured chapters that support the feasibility of the research, the situational diagnosis, establishing data elements that contribute to the development of tourism as a potential in this parish. The market in which it is determined that there is a demand of tourists interest, either by its people, craft fairs and clothing. A technical study to identify the strategic location of the project by determining the rural parish of San Juan de Ilumán Otavalo, different size and flow charts that will be needed in the process of creating microenterprises and its product. In financial economic study can determine project investment is \$ \$ 327,965.64, being the 60.98% contribution from shareholders and 39.02%, with funding likewise applied different financial evaluators such as the TIR VAN, benefit-cost, payback period on investment, break even, merits which determined the feasibility of the project over the estimated time. Finally we analyzed the impacts that can cause the creation of this micro, these being positive in the economic, educational, cultural, business, social and environmental. They formulated their recommendations and conclusions finally present the bibliography and appendices.

## **AUTORÍA**

Yo, Julio René Guamán Vallejos portador de la cédula de ciudadanía 1001280606-9, declaro bajo juramento que el presente trabajo es de mi autoría y los resultados de la investigación son de mi total responsabilidad, además que no ha sido presentado previamente para ningún grado ni calificación profesional, y que he respetado las diferentes fuentes de información.

---

Julio René Guamán Vallejos  
100128060-9

## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

YO, JULIO RENÉ GUAMÁN VALLEJOS, con cédula de ciudadanía N° 100128060-9, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, Artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor de la obra o trabajo de grado denominado: **ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO RECREACIONAL DE PESCA DEPORTIVA, UBICADO EN PINSAQUÌ, SECTOR DENOMINADO PARTIDERO A COTACACHI DE LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA**, que ha sido desarrollado para optar por el título de **INGENIERO EN ADMINISTRACIÓN PÚBLICA DE GOBIERNOS SECCIONALES**, en la universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

-----

Julio R. Guamán V.

CC. 100128060-9

Ibarra, 23 de julio del 2012

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**BIBLIOTECA UNIVERSITARIA**  
**AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA**  
**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**

**1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA**

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en forma 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 la cual pongo a disposición la siguiente información:

<b>DATOS DE CONTACTO</b>			
<b>CÉDULA DE CIUDADANÍA:</b>	<b>DE</b>	100128060-9	
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	<b>Y</b>	Guamán Vallejos Julio René	
<b>DIRECCIÓN:</b>		Otavalo, Cdla. Los Lagos	
<b>EMAIL:</b>		<a href="mailto:juliomateo.guaman10@gmail.com">juliomateo.guaman10@gmail.com</a>	
<b>TELÉFONO FIJO:</b>		2 921 987	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b> 0980275973

<b>DATOS DE LA OBRA</b>		
<b>TÍTULO:</b>	"Estudio de Factibilidad para la creación de un complejo recreacional de pesca deportiva, ubicado en Pinsaquí, sector denominado partidero a Cotacachi de la ciudad de Otavalo, Provincia de Imbabura"	
<b>AUTOR:</b>	Guamán Vallejos Julio René	
<b>FECHA:</b>	2012-12-15	
SOLO PARA TRABAJO DE GRADO		
<b>PROGRAMA:</b>	<b>PREGRADO</b>	<b>POSGRADO</b>
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	Ingeniería en Administración Pública de Gobiernos Seccionales	
<b>ASESOR/DIRECTOR:</b>	PHD WALTER JÁCOME	

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

Yo, Julio René Guamán Vallejos, con cédula de Ciudadanía N° 100128060-9, en calidad de autor y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago la entrega del ejemplar respectivo en forma digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

## 3. CONSTANCIAS

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar los derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra. A los \_\_\_\_ días del mes de \_\_\_\_\_ del 2012

**EL AUTOR:**

**ACEPTACIÓN**

(Firma) \_\_\_\_\_

(Firma) \_\_\_\_\_

**Nombre: Guamán V. Julio R.**

**Nombre: \_\_\_\_\_**

**CC: 100128060-9**

**Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA**

Facultado por resolución de Consejo Universitario \_\_\_\_\_



## **DEDICATORIA**

Este trabajo lo dedico, con la mayor sencillez y humildad a mi Dios, a mi esposa y a mis hijas e hijos, por conquistar mis objetivos con éxito, a los integrantes de mi familia quienes me apoyaron incondicionalmente haciendo posible que se cumpla mi sueño, a mis amigos que exhortamos juntos una esperanza hace cinco años atrás la promesa de alcanzar nuestra meta.

**JULIO R. GUAMÁN VALLEJOS**

## AGRADECIMIENTO

*A nuestro Padre Celestial, por darme el conocimiento, por ser  
guía incondicional en mi camino.*

*A la calificada Universidad Técnica del Norte*

*A mis catedráticos quienes aportaron cada año y de manera  
especial al PHD Walter Jácome, Asesor de Tesis quien estuvo  
guiándome académicamente con su denodada experiencia,  
vocación y profesionalismo.*

*A mi esposa, hijas e hijos, por su invaluable comprensión, que  
me permitieron realizar mi sueño de ser un profesional AL  
SERVICIO DE LA SOCIEDAD.*

*A María e hijos, quienes aportaron desinteresadamente para  
verme investido con este galardón.*

**JULIO R. GUAMÁN VALLEJOS**

## PRESENTACIÓN

El presente trabajo de investigación está esbozado para estudiar la factibilidad de la creación de una microempresa de un complejo recreacional de pesca deportiva, que se encuentra ubicado a 7 km., al norte de la Ciudad de Otavalo, Provincia de Imbabura.

El proyecto está constituido en siete capítulos: Diagnóstico Situacional, Bases Teóricas y Científicas, estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Financiero, Análisis de Impactos, Conclusiones y recomendaciones, además contiene la información bibliográfica y anexos.

**Capítulo I. Diagnóstico Situacional:** Comprende un estudio de la aceptación del proyecto por los diferentes lugares, comunidades rurales y barrios urbanos y cabecera de la Parroquia San Juan de Iluman.

**Capítulo II. Marco Teórico:** En este capítulo se realiza la contextualización de los términos técnicos del proyecto con bibliografía actualizada.

**Capítulo III. Estudio de Mercado:** Permite la investigación de campo de las variables **demanda, oferta y precios**, las cuales definen la perspectiva de mercado para el proyecto.

**Capítulo IV. Estudio Técnico:** Aquí permite identificar el tamaño, localización, proceso de producción, diferentes flujogramas que facilitan mirar la función del proyecto.

**Capítulo V. Estudio Económico y Financiero:** En este capítulo se analiza los ingresos, egresos que pueden suceder en la microempresa de pesca deportiva, así como el cálculo de los indicadores financieros, con el fin de obtener datos de rentabilidad del trabajo.

**Capítulo VII. Impactos:** En este capítulo se analizó los impactos que puede provocar la creación de la microempresa.

Además, se establece las conclusiones y recomendaciones que se puede sugerir en el proyecto, junto con la bibliografía y demás anexos correspondientes que se utilizó en la realización del mismo.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	26
2. MARCO TEÓRICO.....	50
3. ESTUDIO DE MERCADO .....	64
4. ESTUDIO TÉCNICO.....	87
5. ESTUDIO ECONÓMICO FINANCIERO .....	107
6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y FUNCIONAL .....	131
7. ANÁLISIS DE IMPACTOS.....	144
BIBLIOGRAFÍA.....	153

## ÍNDICE DE CUADROS

**No se encontraron elementos de tabla de contenido.**

Cuadro N° 1 Matriz diagnóstico indicador y variable.....	31
Cuadro N° 2 Progreso de la parroquia.....	36
Cuadro N° 3 Disposición a contribuir con el progreso de la parroquia....	37
Cuadro N° 4 Disposición a contribuir con trabajo en el proyecto .....	38
Cuadro N° 5 Apoyo al proyecto del complejo turístico de pesca deportiva .....	39
Cuadro N° 6 De acuerdo en la visita de turistas nacionales y extranjeros	40
Cuadro N° 7 El proyecto beneficiará con opciones laborales en el sector .....	41
Cuadro N° 8 Oponentes en la zona para la realización del proyecto.....	42
Cuadro N° 9 Factores a considerarse con la llegada de los turistas.....	43
Cuadro N° 10 Favorecen las características de la zona al proyecto.....	44
Cuadro N° 11 Disposición de utilizar el complejo turístico recreacional de pesca deportiva.....	45
Cuadro N° 12 Proceso de apertura de una compañía limitada.....	51
Cuadro N° 13 Menú del Servicio de Bar – cafetería – Restaurante.....	67
Cuadro N° 14 Segmentación de mercado .....	74
Cuadro N° 15 Visitantes del extranjero al Ecuador .....	76
Cuadro N° 16 Tasa de crecimiento .....	77
Cuadro N° 17 Proyección de la demanda.....	78
Cuadro N° 18 Establecimientos de recreación, alimentación y bebidas .	80
Cuadro N° 19 Capacidad de atención de establecimientos de recreación, alimentos y bebidas .....	81
Cuadro N° 20 Oferta histórica.....	81
Cuadro N° 21 Proyección de la Oferta.....	82
Cuadro N° 22 Balance entre oferta y demanda .....	83
Cuadro N° 23 Rubros de Ingresos y precios promedio.....	84
Cuadro N° 24 Gasto publicidad .....	85

Cuadro N° 25	Matriz de localización del proyecto.....	90
Cuadro N° 26	Infraestructura de la piscícola del proyecto .....	92
Cuadro N° 27	Dimensiones de los estanques .....	92
Cuadro N° 28	Distribución para la producción de truchas .....	93
Cuadro N° 29	Inversión en Activos Fijos.....	96
Cuadro N° 30	Porcentaje de depreciación y Vida útil de activos fijos .....	97
Cuadro N° 31	Depreciaciones de Activos fijos.....	98
Cuadro N° 32	Depreciación anual de Activos fijos.....	98
Cuadro N° 33	Gastos Preoperacionales .....	99
Cuadro N° 34	Amortizaciones de activos diferidos o intangibles .....	99
Cuadro N° 35	Capital de Trabajo .....	100
Cuadro N° 36	Puestos y remuneraciones.....	101
Cuadro N° 37	Maquinaria y Equipo.....	102
Cuadro N° 38	Capacidad utilizada .....	106
Cuadro N° 39	Captación de mercado en relación a la capacidad utilizada .....	106
Cuadro N° 40	Presupuesto de inversión.....	107
Cuadro N° 41	Rubros de Ingresos y precios promedio.....	108
Cuadro N° 42	Ventas esperadas Complejo Recreacional .....	109
Cuadro N° 43	Ventas esperadas restaurante .....	109
Cuadro N° 44	Ventas esperadas discoteca- karaoke .....	110
Cuadro N° 45	Ventas esperadas preparación trucha.....	110
Cuadro N° 46	Ventas esperadas trucha por kg .....	111
Cuadro N° 47	Proyección de ingresos por total de ventas esperadas de todos los servicios.....	111
Cuadro N° 48	Costos de producción trucha.....	112
Cuadro N° 49	Gasto Menaje de Restaurante .....	113
Cuadro N° 50	Gasto Implementos deportivos.....	113
Cuadro N° 51	Gasto Decoración y otros.....	114
Cuadro N° 52	Gasto publicidad .....	114
Cuadro N° 53	Gastos Generales .....	115
Cuadro N° 54	Gastos Generales .....	115

Cuadro N° 55 Gasto Suministro de Oficina.....	116
Cuadro N° 56 Gasto Suministros de limpieza .....	116
Cuadro N° 57 Sueldo Básico Unificado personal producción .....	117
Cuadro N° 58 Remuneraciones complementarias producción .....	117
Cuadro N° 59 Sueldo Básico Unificado personal administración.....	118
Cuadro N° 60 Remuneraciones complementarias administración .....	118
Cuadro N° 61 Resumen de los gastos de sueldos y salarios proyectados .....	118
Cuadro N° 62 Presupuesto de Egresos .....	119
Cuadro N° 63 Estructura del financiamiento .....	119
Cuadro N° 64 Tabla de amortización de la deuda .....	120
Cuadro N° 65 Estado de resultados proyectado.....	121
Cuadro N° 66 Flujo de caja proyectado .....	122
Cuadro N° 67 Valor residual .....	123
Cuadro N° 68 Datos para el cálculo del costo de oportunidad.....	124
Cuadro N° 70 Valor actual neto .....	126
Cuadro N° 71 Tasa Interna de Retorno .....	127
Cuadro N° 72 Recuperación de la inversión .....	128
Cuadro N° 73 Relación beneficio costo .....	129
Cuadro N° 74 Funciones y Requerimientos de personal .....	138
Cuadro N° 75 Valoración Matriz análisis de impactos .....	144
Cuadro N° 76 Valoración Impacto económico .....	145
Cuadro N° 77 Valoración Impacto Educativo – Cultural.....	146
Cuadro N° 78 Valoración Impacto Empresarial .....	147
Cuadro N° 80 Valoración Impacto Ambiental.....	149
Cuadro N° 81 Valoración Impacto General.....	150



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1 Progreso de la Parroquia.....	36
Gráfico N° 2 Disposición a contribuir con el progreso de la Parroquia....	37
Gráfico N° 3 Disposición a contribuir con trabajo en el proyecto .....	38
Gráfico N° 4 Apoyo al proyecto del complejo turístico de pesca deportiva .....	39
Gráfico N° 5 De acuerdo en la visita de turistas nacionales y extranjeros	40
Gráfico N° 6 El proyecto beneficiará con opciones laborales en el sector	41
Gráfico N° 7 Oponentes en la zona para la realización del proyecto .....	42
Gráfico N° 8 Factores a considerarse con la llegada de los turistas .....	43
Gráfico N° 9 Favorecen las características de la zona al proyecto .....	44
Gráfico N° 10 Disposición a utilizar el complejo turístico .....	45
Gráfico N° 11 Diagrama de Flujo de Operaciones .....	103
Gráfico N° 12 Diagrama de procesos del Complejo Recreacional de Pesca Deportiva. ....	104
Gráfico N° 13 Diagrama de Bloque del Servicio del Complejo recreacional de pesca deportiva.....	105
Gráfico N° 14 Organigrama Estructural del Complejo Recreativo.....	131

## ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración N° 1 Parroquia de San Juan de Ilumán .....	27
Ilustración N° 2 Trucha Frita .....	66
Ilustración N° 3 Canal de comercialización .....	83
Ilustración N° 4 Micro localización del proyecto .....	89
Ilustración N° 5 Diámetro piscina etapa alevines .....	93
Ilustración N° 6 Mapa de Distribución de la Infraestructura Complejo recreacional de pesca deportiva .....	94

## ÍNDICE DE ANEXOS

<b>ANEXO 1</b> .....	158
<b>ANEXO 2</b> .....	160
<b>ANEXO 3</b> .....	162
<b>ANEXO 4</b> .....	172
<b>ANEXO 5</b> .....	173

## INTRODUCCIÓN

El ser humano es una de las criaturas más desarrolladas del planeta, quien descubrió los elementos naturales, que le sirvieron para desarrollarse, sobrevivir, construir, su modo de vida, entre otras cosas.

Al trascurrir el tiempo, de acuerdo a las necesidades y al entorno, pudo inventar formas y manejos de los recursos naturales, que le sirvieron para cubrir algunos requerimientos de la época, como los sistemas de riego.

Con el transcurso del tiempo y a medida que fue desarrollando su pensamiento y conocimiento humano, fue construyendo y adecuando lugares de acuerdo a su manera de ver la belleza de la naturaleza y la forma de aprovecharla y relacionarse con sus semejantes, ofreciendo lo que ha logrado construir.

Consciente de la sociedad actual, que necesita de un lugar idóneo para descansar, disipar su tiempo con la familia, amistades, y marchar acorde con las circunstancias y exigencias de las mismas y, con proyecciones al futuro, sin querer ser la excepción y buscando la atracción, la excelencia y calidad, capaces de ingresar en el mundo empresarial.

En el Ecuador, la pobreza está concentrada en las zonas urbanas y rurales; los gobiernos que han pasado por administrar el País, pusieron especial énfasis en los programas sociales urbanos, mientras que para los segundos es escasa.

La población rural del Ecuador constituye la mayor concentración de pobreza, el sistema de producción que más predomina es la agricultura con numerosas limitaciones.

Escasa transferencia técnica y tecnológica.

Escasos recursos económicos, ausencia de créditos y altos intereses.

Los predios presenta la topografía muy irregular.

Las parcelas presentan una fragmentación de áreas mínimas, sean por herencias o ventas, lo que permite en la práctica una agricultura de subsistencia.

Bajo estas características, contando con los medios básicos, que constituyen el vehículo de ayuda al logro y desarrollo del turismo, implica que contamos con los instrumentos de alcanzar los objetivos trazados.

Además, requiere también reconocer que con la creación de este complejo, se apoyará al desarrollo del turismo, medio ambiente, trabajo, entre otras.

¿En qué consiste este proyecto?

La necesidad existe y, depende en buena medida de la rigurosidad científica y técnica de la investigación, encuestas, y evaluación.

Las fuentes naturales, su entorno, el paisaje, etc., son los elementos que no se han mirado con interés y cuidado, que se puede considerar un error latente.

Observando los últimos tiempos en nuestro país, se puede ver que se han conformado muchas empresas, que producen artículos diferentes, que si bien es cierto que cubren las necesidades del ser humano, pero también existe la parte que no se mira con interés, como es el caso de la contaminación del medio ambiente, los ríos, etc.

## **JUSTIFICACIÓN.**

El presente proyecto tiene la finalidad de realizar un estudio de factibilidad de la creación de un complejo de pesca deportiva en la Provincia de Imbabura, Cantón Otavalo, Parroquia rural San Juan de Ilumán, misma que por ubicación estratégica contribuirá al desarrollo del turismo, social y cultural de este sector del país.

Es muy importante y necesaria la realización de este proyecto, puesto que se constituye un vehículo alternativo, medio por el cual se propicia el desarrollo del entorno, de la parroquia, a la vez se constituye en una herramienta que fomenta el adelanto y crea plazas de trabajo para personas del entorno, por lo que se convierte, este trabajo de investigación en una propuesta justa, importante, diáfano y original.

Este estudio se lo realizará en la ciudad de Otavalo, específicamente en el sitio denominado Pinsaquí (partidero a Cotacachi), sector ubicado en el área rural de la Parroquia San Juan de Ilumán, autopista Otavalo- Ibarra, sector donde se ha previsto el funcionamiento del complejo recreacional, este trabajo involucrará a Autoridades del Cantón, empresas públicas, privadas, sectores comerciales, sectores educativos, habitantes en general, turistas nacionales y extranjeros y más persona que de una u otra forma estén inmersos y/o relacionados con el presente trabajo.

El contenido y diseño de este trabajo técnico y científico, será un modelo directriz para otras empresas que tengan una idea similar, función y objetivo; además, puede constituirse en una guía para crecer en otros lugares que así se requiera, donde cuenten con los recursos necesarios; al ponerlo en ejecución, se verán cambios encaminados hacia el logro de una gestión eficaz a todo nivel, la optimización de los recursos naturales, materiales, humanos y económicos, además, permitirá obtener

información confiable y oportuna para la toma adecuada de decisiones y futuras inversiones.

También se tendrá beneficiarios indirectos, que se verían favorecidos con la realización del proyecto, tales como: el incremento de la plusvalía de predios del entorno, venta del producto a personas del entorno, personas del medio que laboraría en este proyecto. Es decir que este plan es factible desde el punto de vista técnico, económico y por la necesidad misma de los moradores del sector, que su problema es conocido, es decir, la falta de empleo, que se justifica con el presente propósito.

Se debe considerar que la factibilidad económica está dada por la capacidad de generar recursos que permitan recuperar los costos de inversión, operación y sustentabilidad del proyecto, a través de la venta del producto y servicio que se ofrezca, así como de los resultados de la oferta y demanda de los mismos en forma mensual y anual, siendo estos últimos los más importantes para establecer los beneficios del proyecto.

Desde todo punto de vista legal, el proyecto se basará en las diversas normativas legales que permitan regular su creación y funcionamiento y, vinculación con otras instituciones.

El Cantón Otavalo, cuenta con complejos recreacionales, que no representan un atractivo para el turista que visita nuestra ciudad, se ha mantenido con remodelaciones, readecuaciones pequeñas que no satisface la necesidad del cliente, por lo tanto se considera que el turista sale de Otavalo para visitar lugares de otras ciudades.

Por ello, es que se busca reemplazar con otros, como en este caso, un complejo recreacional de pesca deportiva, que permita al cliente ampliar, las capacidades creativas, deportivas y de esparcimiento, experiencias que pueden ser realizadas por personas sin distinción de edad.

Para ello, se ha propuesto diseñar y elaborar un proyecto que ayude al turista a visualizar la importancia de los recursos naturales que se puede aprovechar, sin alterar el ecosistema.

De esta manera, se resolvería una parte del problema de la falta de lugares para recrear a las personas en diferentes etapas de su vida, como son: la infancia, adolescencia, adultez y vejez.

También, es necesario reconocer que el lugar es completamente apropiado por su ubicación, que no requiere de esfuerzo para llegar, la geografía del terreno ofrece seguridad, no hay lugar para accidentes.

En casos extremos se cuenta con la cercanía del Hospital San Luis de Otavalo, el centro Médico de Cotacachi, el centro Médico de Atuntaqui, el Hospital San Vicente de Paúl de Ibarra, el Centro Médico Pana Vial.

Para las personas que son de las ciudades cercanas al Cantón Otavalo, que no posean vehículos para su traslado, lo pueden realizar a través de las líneas de transportes locales, Intercantonaes, e interprovinciales, que prestan servicio con frecuencia cada cinco minutos.

El privilegio de estar ubicado junto a la panamericana, favorece a los clientes locales.

Este producto y servicio desea llenar de satisfacción al cliente, de estar siempre dispuestos a cambios, sugerencias.

Se puede señalar que todos los gastos que demande el proyecto en su desarrollo de: recursos materiales y humanos serán en base a las especificaciones técnicas que demande el proyecto. Se dispone de los



recursos humanos, materiales y económicos necesarios para desarrollar el presente trabajo de grado.

Entre otros, el presente proyecto es factible porque se cuenta con fuentes de consulta y acceso a la tecnología, que servirá para su desarrollo así como también se cuenta con el asesoramiento técnico y metodológico por parte de los catedráticos universitarios y el de asesores externos que guiarán en la elaboración de este proyecto.

## **OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un complejo recreacional de pesca deportiva en el sector de Pinsaquí de la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura.

### **OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

1. Desarrollar un diagnóstico situacional en la ciudad de Otavalo a través de la identificación de aliados, oponente, oportunidades y riesgos.
2. Estructurar las bases teóricas y científicas de apoyo que permitan la obtención de información a través de una sustentación bibliográfica.
3. Efectuar un estudio de mercado que proporcione información sobre el servicio, nombre, su contenido, la demanda, precio, comercialización, publicidad y posicionamiento que tendrá el servicio y producto en el mercado.
4. Realizar un estudio técnico del proyecto para establecer la localización, tamaño.

5. Establecer la estructura organizacional y funcional del proyecto, mediante la elaboración de organigramas estructural y funcional y la matriz de competencias.
6. Presentar un estudio financiero que proporcione una proyección de la situación económica que tendría el proyecto y avalar su actividad.
7. Identificar los principales impactos que producirá la aplicación del proyecto en el Cantón Otavalo, en los ámbitos: económico, educativo – cultural, empresarial y social.

## **ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA**

Diferenciar a este proyecto la característica investigativa descriptiva y de campo, en la que la guía de trabajo serán los objetivos específicos planteados, los mismos que en la ejecución del informe final se convertirán en capítulos completamente detallados y técnicamente estructurados.

En el trabajo de investigación se ha creído conveniente utilizar una metodología investigativa que sin perder el vigor científico será flexible y estructurada de tal forma que permita recopilar la información de fuentes primarias y secundarias y en ciertos casos permita reestructuraciones sobre la base de los acontecimientos que se presentan a través no solo de los conocimientos teóricos – científicos, sino también de algunos indicadores y herramientas que serán sustentadas en la investigación científica. Por lo antes mencionado, se utilizarán los métodos generales o lógicos.

## **CAPÍTULO I**

### **1. Diagnóstico Situacional**

#### **1.1. Antecedentes:**

Otavalo se encuentra ubicado en la provincia de Imbabura, tradicionalmente conocida como “Provincia de los Lagos”. Es una región en donde la actividad turística se ha desarrollado desde hace más de cuatro décadas y en donde, tanto sus pobladores como empresarios tienen cierto nivel de conciencia turística y reconocen la importancia de ésta actividad para la economía regional.

Otavalo se ha identificado como principal punto de desarrollo económico y social al turismo desarrollándose espontáneamente, teniendo en los últimos años el apoyo del Ministerio de Turismo en promoción y apoyo a los establecimientos turísticos en diferentes aspectos.

La mayoría de las ofertas turísticas de Otavalo ha estado en manos de las iniciativas del sector privado e inversionistas, quienes con mucha creatividad e ingenio han ido satisfaciendo las necesidades y expectativas de los turistas en forma progresiva.

La presencia de su pueblo indígena, sus habilidades artesanales, su vestimenta, entre otras, ha llamado la atención de propios y extraños debido a la particularidad de su cultura, su principal atractivo constituye la feria artesanal y la posibilidad de hacer compras de todo tipo y precios.

El diagnóstico rescata y pondera los elementos informativos que contribuyen al desarrollo de las actividades turísticas en la zona de Otavalo, Provincia de Imbabura y permite ver el grado de potencialidad turística de las comunidades seleccionadas.

(Instituto Nacional Estadísticas y Censos, 2010). **Manifiesta que: Este proyecto turístico pretende desarrollarse en la parroquia de San Juan de Ilumán, la misma que fue fundada en 1866 ubicada a 7Km al norte de la ciudad de Otavalo, al pie del Imbabura, con una temperatura de 18°C y su altitud de 2.500 a 2.800 m.s.n.m.**

### **Ilustración N° 1 Parroquia de San Juan de Ilumán**



Fuente: [www.visitotavalo.com](http://www.visitotavalo.com)

### **Descripción de la Parroquia de San Juan de Ilumán**

La actividad que predomina en el sector es en general la agricultura e industria de tejidos. Además son muy hábiles en la fabricación de sombreros de lana de borrego y conejo.

Poseen lugares muy atractivos, en los alrededores de esta parroquia existen los curanderos (shamanes). Las comunidades que conforman esta parroquia son: Carabuela, Ángel Pamba, San Luis de Agualongo, Hualpo, Ilumán Bajo, La Loma, Pinsaquí, San Juan Pogyo.

La lengua que hablan es el Kichwa, en la población indígena; en la mestiza, es utilizado como segunda lengua en la mayoría de la población adulta que vive en la zona. La población alcanza los 8.406 habitantes aproximadamente.

Referente al concepto anterior la lengua Kichwa es predominante en los indígenas y el español se usa como segunda lengua, en los mestizos sucede lo contrario referente a la lengua hablada.

([www.otavalo.gob.ec/pagina.php?varmenu=3](http://www.otavalo.gob.ec/pagina.php?varmenu=3), 2012) **Dice: Por el Norte, inicia en la desembocadura de la Quebrada Oscura (Tambor Huaico) en el Río Ambi, siguiendo el curso de la quebrada Oscura, aguas arriba, hasta sus orígenes, en línea imaginaria al este hasta alcanzar la cumbre del cerro Imbabura.**

**Por el Sur, desde la cumbre del Cerro Imbabura, desciende la línea imaginaria en dirección Oeste, hasta alcanzar los orígenes de la Quebrada Ilumán Grande; de los orígenes de la Quebrada, sigue el curso de la Quebrada de Ilumán Grande, aguas abajo, hasta alcanzar el puente de la Carretera antigua Otavalo-Ilumán-San Roque; desde el puente, por la carretera antigua en dirección Sur a Otavalo, hasta el empalme con la vía que conduce a la comunidad de San José de la Bolsa; desde el empalme por esta vía al Oeste hasta alcanzar el extremo sur de la Zanja Carabuela, a la altura longitudinal de la comunidad Carabuela Sur (Sigsichaca).**

**Por el Oeste, por la zanja Carabuela hacia el norte hasta alcanzar el río Ambi; el río Ambi aguas abajo, hasta la desembocadura de la Quebrada Oscura.**

De acuerdo al anterior contenido, se deduce los linderos de la Parroquia San Juan de Ilumán, que se encuentra delimitada en parte con linderos naturales y en parte con el carretero antiguo Ilumán – Otavalo.

Objetivos:

### **1.1.1. Objetivo General**

Establecer un diagnóstico situacional que permita determinar la factibilidad para la creación de un complejo recreacional de pesca deportiva, ubicado en Pinsaquí, sector denominado partidero a Cotacachi de la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura, mediante las variables diagnósticas.

### **1.1.2. Objetivos Específicos**

Conocer el nivel de aceptación por parte de los moradores de la parroquia San Juan de Ilumán, en relación al proyecto del complejo recreacional de pesca deportiva, que va a realizarse en este sector.

Conocer la disposición que poseen los habitantes de la Parroquia San Juan de Ilumán, en contribuir en el progreso de la parroquia.

Determinar los factores de oposición en la zona para la ejecución del proyecto.

Determinar si las características geográficas del sector favorecen en el atractivo turístico que pretende lograr el proyecto.

Determinar los factores que deben considerarse por la llegada de los turistas en la parroquia.

Determinar los recursos naturales como los ambientales con los que cuenta la zona a investigarse.

Determinar el turismo de la localidad en apoyo al proyecto del complejo turístico recreacional de pesca deportiva.

Determinar si el proyecto cuenta con apoyo para su ejecución tanto técnico como económico.

Determinar si el proyecto es de beneficio económico para los habitantes de la parroquia.

### **1.1.3. Variables Diagnósticas:**

Todas las empresas requieren conocer su situación, es cierto que las organizaciones se planean racionalmente desde su inicio, y que a lo largo de su existencia se reforman consciente y deliberadamente, y también es cierto que en ellas participan seres humanos, cuyo comportamiento no es del todo predecible ni planeado.

*Políticas*

*Infraestructura*

*Requerimientos*

*Demanda*

*Servicio*

*Económicos*

### **1.2. Indicadores o subaspectos que definen a las variables**

(LOPEZ & Natacha, 2010), **Manifiesta que: Los indicadores representan importantes herramientas para la toma de decisiones ya que transmiten información científica y técnica que permite transformar a la misma en acción.**

Resultando así fundamentales para evaluar y predecir tendencias de la situación de una región o una localidad en lo referente a las cuestiones económicas y sociales, así como para valorar el cumplimiento de las metas y objetivos fijados.

### 1.3. Matriz de Relación

Una vez determinadas las variables y los indicadores que se quiere investigar, se realiza la matriz de relación diagnóstica, para saber que técnica se aplicará para la recolección de datos. A continuación se presenta la matriz de relación:

**Cuadro N° 1 Matriz diagnóstico indicador y variable**

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES
<p>· Conocer el nivel de aceptación por parte de los moradores de la parroquia San Juan de Ilumán, en relación al proyecto del complejo recreacional de pesca deportiva, que va a realizarse en este sector.</p> <p>• Conocer la disposición que poseen los habitantes de la Parroquia San Juan de Ilumán, en contribuir en el progreso de la parroquia.</p> <p>• Determinar si el proyecto es de beneficio para los habitantes de la parroquia.</p> <p>· Determinar los factores de oposición en la zona para la ejecución del proyecto.</p>	Política	Nivel de aceptación	Encuesta	Moradores parroquia San Juan de Ilumán
<p>Determinar los factores que deben considerarse por la llegada de los turistas en la parroquia.</p> <p>Determinar si el proyecto cuenta con apoyo para su ejecución tanto técnico como económico.</p> <p>Determinar si las características geográficas del sector favorecen en el atractivo turístico que pretende lograr el proyecto.</p> <p>Determinar los recursos naturales como los ambientales con los que cuenta la zona a investigarse.</p>	Requerimientos  Infraestructura	Sanidad  Medio Ambiente  Obra Civil	Entrevista	Empresas  Públicas entidades del estado  Ministerio de Turismo Dirección de Salud  Municipio
<p>· Determinar el turismo de la localidad en apoyo al proyecto del complejo turístico recreacional de pesca deportiva.</p>	Demanda  Servicio	Publicidad  Disponibilidad	Encuesta	Turistas potenciales
<p>· Determinar si el proyecto es de beneficio económico para los habitantes de la parroquia</p>	Económico	Ingresos  Demanda satisfecha	Encuesta Entrevista	Moradores parroquia San Juan de Ilumán y potenciales turistas

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor del trabajo

Durante la investigación, se medirá la aceptación del proyecto, la identificación de la población es decir a quienes va dirigido el proyecto,



como potenciales clientes, el cálculo de la muestra que determina las reacciones de la población, a través de sus diferentes fuentes de información, y la interpretación de los resultados obtenidos, en base a los objetivos planteados.

#### **1.4. Identificación de la población**

(Instituto Nacional Estadísticas y Censos, 2010). La población a analizarse se encuentra ubicada en la parroquia de San Juan de Ilumán, la cual se encuentra en el área rural del Cantón Otavalo y cuenta con una población de 8.406 habitantes.

#### **1.5. Cálculo de la muestra**

(MARTINEZ, 2008) **Manifiesta que: Se conoce como “muestra al número de elementos, elegidos o no al azar tomados de un universo cuyos resultados deberán extrapolarse al mismo, con la condición de que sean representativos de la población”.**

El concepto de Martínez Antonio Roldán, afirma que para obtener un resultado confiado no es preciso encuestar a todos los que puedan proyectar claridad sobre un problema. Es suficiente tomar datos de una muestra, a condición de que sus reacciones sean representativas del grupo entero.

El tamaño de la muestra depende de tres aspectos:

- Error permitido
- Nivel de confianza estimado
- Carácter infinito de la población.

La fórmula para determinar el tamaño de la muestra es la siguiente:

$$n = \frac{Z^2 Npq}{e^2 (N - 1) + Z^2 pq}$$

Dónde:

n = el tamaño de la muestra.

N = tamaño de la población.

p = probabilidad de éxito.

q = probabilidad de fracaso.

Z = Valor obtenido mediante niveles de confianza.

e = Límite aceptable de error muestral que generalmente es un valor que varía entre el 1% (0,01) y 10% (0,1), valor que queda a criterio del encuestador.

Para el cálculo de la muestra se tomará en cuenta una población finita de 8.406 habitantes que corresponde a la población de la Parroquia San Juan de Ilumán.

El margen de error que se empleara para este cálculo será del 8%

A continuación se muestra el cálculo partiendo de los siguientes datos.

(Nivel de confianza) Z = 1.76

(Error) e = 8%

(Población) N = 8.406

Probabilidad de éxito p= 0.50

Probabilidad de Fracaso q = 0.50

$$n = \frac{1.76^2 * 8.406 * 0.5 * 0.5}{0.08^2 * 8.406 + 1.76^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$n = 119.30 = 119$$

El número de la muestra obtenido es 119, que son el número de encuestas que van a aplicarse.

## **1.6. Diseños de instrumentos de investigación**

### **1.6.1. Información Primaria**

Las fuentes de información primarias están constituidas por el propio usuario o consumidor del producto, de manera que para obtener información de él es necesario entrar en contacto directo.

Encuestas.

Una "encuesta" recoge información de una "muestra." Una "muestra" es usualmente sólo una porción de la población bajo estudio.

Entrevistas.

Se utilizan para recabar información en forma verbal, a través de preguntas que propone el analista.

Observaciones.

Otra técnica útil para el analista en su progreso de investigación, consiste en observar a las personas cuando efectúan su trabajo. Como técnica de investigación, la observación tiene amplia aceptación científica.

Las técnicas a utilizar en este contexto de investigación son: la encuesta, y la observación.

## **1.6.2. Información Secundaria**

Se denominan fuentes de información secundarias aquellas que reúnen la información escrita que existe sobre el tema, ya sea en estadísticas de gobierno, libros, datos de la propia empresa y otros, elaborados por terceros (instituciones o particulares) con un criterio metódico públicamente conocido, de utilidad y relevancia variable según los distintos planos de interpretación.

Las fuentes de información secundarias tomadas para este estudio provienen del Censo de Población y Vivienda 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.

Tabulación y análisis de la información

(MARTINEZ, 2008) **Dice: El proceso de tabulación radica fundamentalmente en el cálculo de los datos contenidos en las encuestas. El proceso de tabulación “demanda una previa codificación de las respuestas obtenidas en las encuestas”.**

Se realizó una encuesta a los moradores de la parroquia San Juan de Ilumán, con el objeto de determinar el nivel de aceptación u oposición del proyecto en el sector, la misma que fue efectuada en reunión de la Junta Parroquial, con los que estuvieron presentes un representante por familia, y las restantes fueron aplicadas por distintas partes de la parroquia.

## **1.7. Evaluación de la información**

### **1.7.1. Encuesta**

Es importante que al momento de elaborar la encuesta ésta contenga respuestas de fácil tabulación. El diseño de la encuesta que se aplicó a

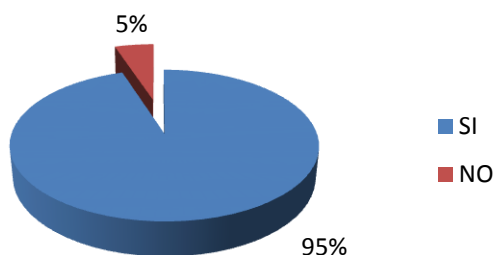
una muestra de la población de San Juan de Ilumán. (Ver anexo N° 1 modelo de encuesta)

**1. ¿Está usted de acuerdo con el progreso de la parroquia, esto implica mejores servicios, y mejora de fuentes de ingresos para sus habitantes?**

**Cuadro N° 2 Progreso de la parroquia**

Decisión	Frecuencia	%
SI	113	95
NO	6	5
TOTAL	119	100

**Gráfico N° 1 Progreso de la Parroquia**



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstico

### **Análisis**

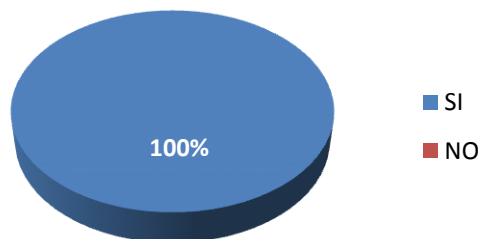
De acuerdo con la encuesta aplicada la mayoría de la población se pronuncia positivamente por el progreso de la Parroquia, esto es lógico y normal porque en condiciones normales cualquier miembro de una población determinada estará de acuerdo con el progreso de su comunidad.

2. ¿Está dispuesto a contribuir con la parroquia para alcanzar el progreso de la misma?

**Cuadro N° 3 Disposición a contribuir con el progreso de la parroquia**

Decisión	Frecuencia	%
SI	119	100
NO	0	0,00
TOTAL	119	100

**Gráfico N° 2 Disposición a contribuir con el progreso de la Parroquia**



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstico

### **Análisis**

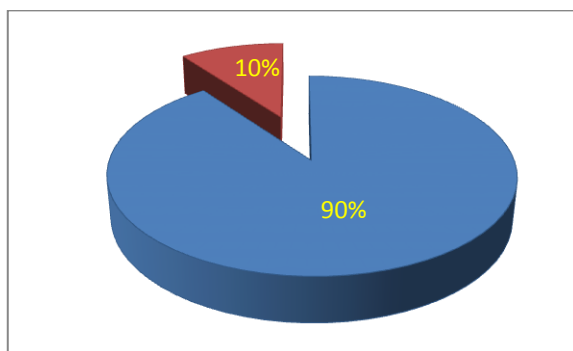
Como vemos los resultados son contundentes en la disposición a contribuir con el progreso de la Parroquia San Juan de Ilumán.

3. ¿Está usted de acuerdo que para lograr un beneficio en común, como es el progreso de la Parroquia, hay que trabajar, mejorar el entorno, mejorar el nivel de preparación de los habitantes?

**Cuadro N° 4 Disposición a contribuir con trabajo en el proyecto**

Decisión	Frecuencia	%
SI	107	90
NO	12	10
TOTAL	119	100

**Gráfico N° 3 Disposición a contribuir con trabajo en el proyecto**



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstico

### **Análisis**

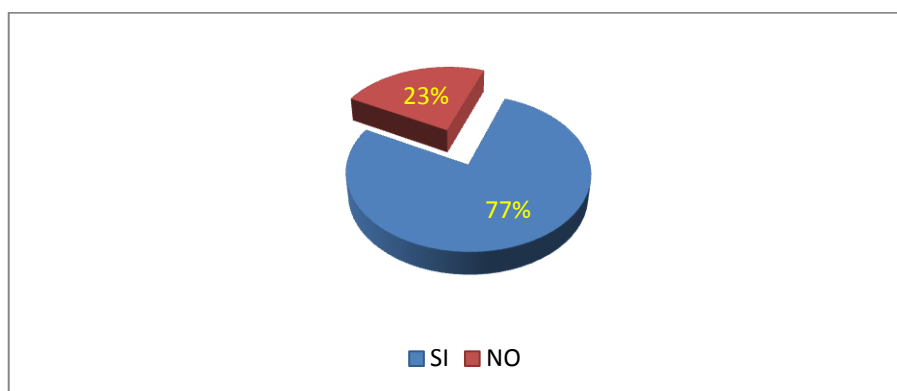
En el sector de San Juan de Ilumán, nueve de cada diez encuestados esta dispuestos a contribuir con el proyecto mejorando en los aspectos planteados en la pregunta, en concordancia con las dos primeras preguntas, es evidente el apoyo de la comunidad al desarrollo local.

**4. ¿Apoyaría a un proyecto de turismo en la zona como es el de un complejo turístico de pesca deportiva?**

**Cuadro N° 5 Apoyo al proyecto del complejo turístico de pesca deportiva**

Decisión	Frecuencia	%
SI	92	77
NO	27	23
TOTAL	119	100

**Gráfico N° 4 Apoyo al proyecto del complejo turístico de pesca deportiva**



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstico

***Análisis***

A medida que las preguntas se tornan más específicas en el tema planteado, las respuestas tienen una definición más abierta, ya que la mayoría de los encuestados apoyarían el desarrollo del proyecto turístico.

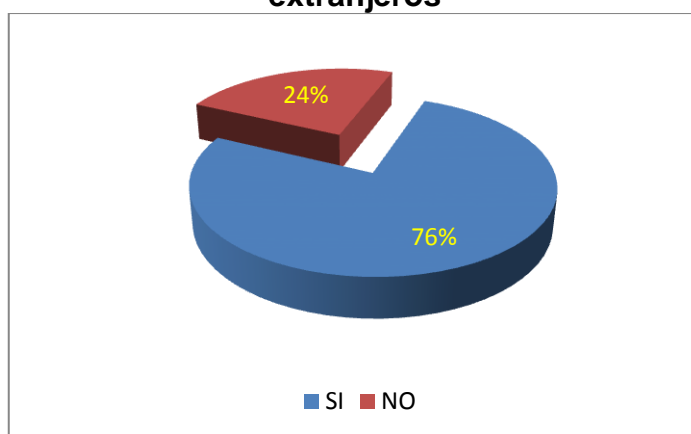


5. ¿Está usted de acuerdo que la parroquia sea visitada por turistas nacionales y extranjeros?

**Cuadro N° 6 De acuerdo en la visita de turistas nacionales y extranjeros**

Decisión	Frecuencia	%
SI	91	76
NO	28	24
TOTAL	119	100

**Gráfico N° 5 De acuerdo en la visita de turistas nacionales y extranjeros**



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstico

### **Análisis**

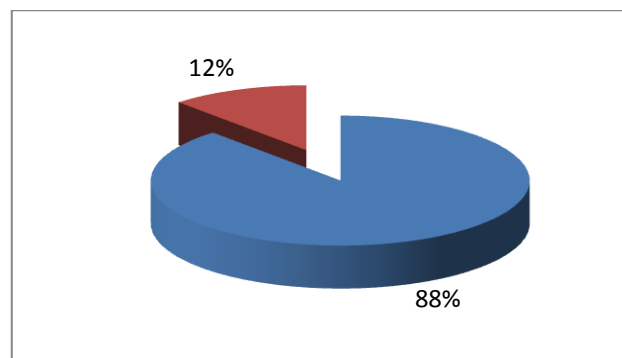
La mayoría de encuestados se muestran a favor del turismo ya que se registra apoyo a la presencia de turistas, de igual manera este resultado es lógico porque la Provincia de Imbabura y en especial el cantón Otavalo tiene una fuerte inclinación hacia el turismo como fuente de desarrollo económico.

6. ¿Cree usted que el proyecto del complejo turístico de pesca deportiva, beneficie con opciones laborales como empleo, y de comercio en el sector?

**Cuadro N° 7 El proyecto beneficiará con opciones laborales en el sector**

Decisión	Frecuencia	%
SI	105	88
NO	14	12
TOTAL	119	100

**Gráfico N° 6 El proyecto beneficiará con opciones laborales en el sector**



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstico

### **Análisis**

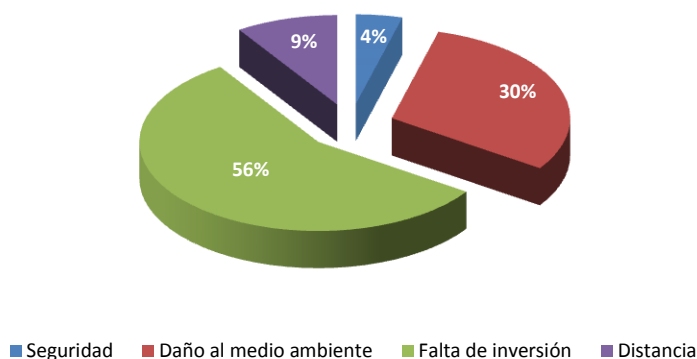
Tal como se analizó en la pregunta anterior, la población tiene pleno conocimiento del aporte del turismo al desarrollo económico por eso las respuestas están mayoritariamente a favor de las opciones laborales y comerciales que generaría el proyecto.

## 7. ¿Qué consideraría un oponente en la zona para la realización del proyecto?

**Cuadro N° 8 Oponentes en la zona para la realización del proyecto**

Decisión	Frecuencia	%
Seguridad	5	4
Daño al medio ambiente	36	30
Falta de inversión	67	56
Distancia	11	9
Total	119	100

**Gráfico N° 7 Oponentes en la zona para la realización del proyecto**



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstico

### **Análisis**

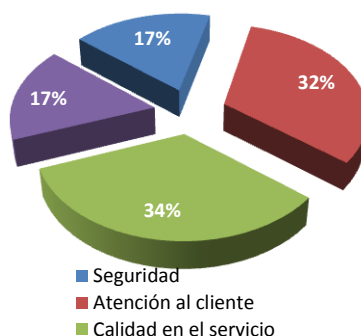
El principal oponente a la realización del proyecto sería el factor inversión por el historial de falta de inversión en desarrollos productivos de turismo que debe existir en el sector. El segundo factor que podría afectar negativamente al proyecto sería los daños ambientales como consecuencia de las actividades propias del complejo recreacional.

8. ¿Qué factor cree que es más importante que se debe considerar con la llegada de turistas a la zona?

**Cuadro N° 9 Factores a considerarse con la llegada de los turistas**

Decisión	Frecuencia	%
Seguridad	21	17
Atención al cliente	38	32
Calidad en el servicio	40	34
Vías de acceso excelentes	20	17
Total	119	100

**Gráfico N° 8 Factores a considerarse con la llegada de los turistas**



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstico

### **Análisis**

Los encuestados especulan que los factores asociados con el servicio al cliente, son los más importantes para establecer una buena relación con los turistas y permitir la satisfacción de los visitantes en su visita al sector. La seguridad y las vías de acceso tienen un porcentaje similar y son las preocupaciones menos importantes.

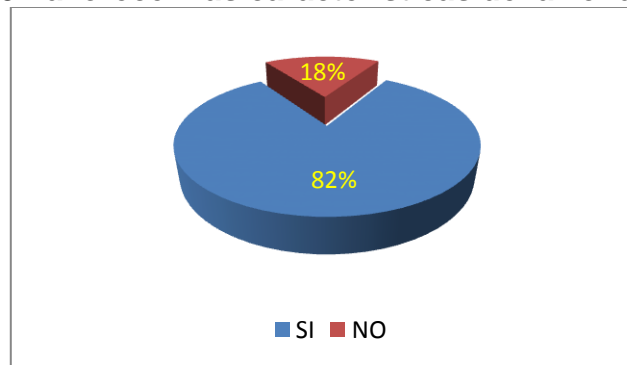
**9. ¿Cree que las características de la zona sean favorables para la ejecución del complejo turístico de pesca deportiva?**

(Clima, lugar, vías de acceso, servicios básicos)

**Cuadro N° 10 Favorecen las características de la zona al proyecto**

Decisión	Frecuencia	%
SI	98	82
NO	21	18
TOTAL	119	100

**Gráfico N° 9 Favorecen las características de la zona al proyecto**



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstica

**Análisis**

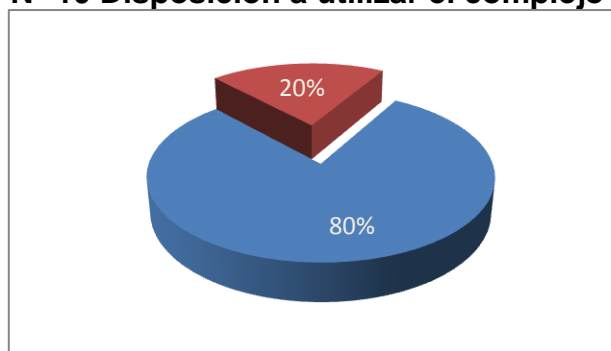
El proyecto cuenta con una opinión favorable de los encuestados ya que piensan que las características de la zona son las adecuadas para el desarrollo y posterior éxito del emprendimiento turístico.

**10. ¿Utilizaría los servicios del complejo turístico que se pretende implementar en la zona?**

**Cuadro N° 11 Disposición de utilizar el complejo turístico recreacional de pesca deportiva**

Decisión	Frecuencia	%
SI	95	80
NO	24	20
TOTAL	119	100

**Gráfico N° 10 Disposición a utilizar el complejo turístico**



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstica

### **Análisis**

En concordancia con la pregunta anterior, la población del sector estaría dispuesta a visitar el complejo de pesca deportiva. Esto confirma la posición de apoyo de la comunidad para el proyecto.

#### **1.7.2. Entrevistas**

Se utilizó para conocer programas que impulsen al turismo, y si los proyectos de tipo turístico tienen respaldo del gobierno y comunidad.

***Entrevista realizada al señor Marcelo Burbano Director de Turismo del Cantón Otavalo.***

**¿Cómo se puede impulsar el turismo en Otavalo?**

Con el desarrollo de paquetes turísticos, que permitan identificar los lugares relevantes de nuestro cantón Otavalo, tales como: costumbres, tradiciones culturales y religiosas, se adhieran a las líneas hoteleras y restaurantes, para tener variedad de ofertas al cliente nacional y extranjero.

**¿Qué entidades de gobierno, organismos y programas existen para impulsar el turismo local?**

Se cuenta con apoyo del Ministerio de Turismo con el programa denominado Emprende Ecuador.

Para mejorar la calidad de vida de las familias de las parroquias se tiene el apoyo de Banco Interamericano de Desarrollo (BID), con el programa Red Artesanal, apoyado por el MIPYMES.

**¿Cuál es el apoyo que presta el Municipio de Otavalo?**

Los vínculos que existe entre el Municipio y la parroquia San Juan de Ilumán respecto al impulso del turismo, es el proyecto de activación de la Línea Férrea Otavalo – Ibarra.

Otro vínculo de apoyo a la parroquia es el Proyecto Taita Imbabura, que se refiere a reforestación, cuidado de cuencas hidrográficas naturales.

## **Conclusión**

Si existe apoyo para los proyectos turísticos innovadores en Otavalo, auspiciados por el gobierno nacional a través del ministerio de Turismo y autoridades seccionales.

### **1.7.3. Observaciones**

La ciudad de Otavalo es una población emprendedora y eminentemente turística por sus atractivos culturales, naturales y gastronómicos. Según cifras del Ministerio de Turismo, Otavalo es la cuarta ciudad en número de registros en el país y calculan en 200.000 las cifras de visitantes al año, siendo la temporada alta los meses de mayo a septiembre.

### **1.8. Determinación de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos**

Como parte del diagnóstico externo y luego de haber determinado varias características del entorno donde funcionará el proyecto, a continuación se expone la información recogida sobre los indicadores: Aliados, oponentes, oportunidades, y riesgos, que constituyen el área de influencia que tendrá el nuevo proyecto.

#### **1.8.1. Aliados**

- El Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca brinda asistencia técnica a los proyectos vinculados al sector.
- La Junta Parroquial San Juan de Ilumán capacita constantemente a los habitantes del sector.

#### **1.8.2. Oponentes**

- Falta de personal capacitado en servicio al cliente.
- Competencia calificada y con mejores niveles de satisfacción al cliente.



### **1.8.3. Riesgos**

- La existencia de una fuente de agua cristalina apta para consumo humano.
- Las vías de acceso son de primera calidad y el transporte público es de primera mano.
- Programas de financiamiento para emprendimientos turísticos.
- Belleza en los paisajes del sector, y todos los servicios básicos, factores que motivan la visita de los turistas.
- Mayor oferta de plazas de trabajo.

### **1.8.4. Oportunidades**

- Alteración del ecosistema con la construcción de nueva infraestructura.
- Falta de desarrollo en la crianza y reproducción de peces.
- Contaminación de la fuente de agua dulce.
- Baja afluencia de turistas.

## **1.9. Cruce Estratégico**

### **1.9.1. Oportunidades-oponentes**

- Aprovechar la existencia de la fuente de agua, para dar permanente servicio a los clientes.
- Utilizar todos los espacios físicos, sin dañar o alterar el ecosistema y el hábitat.
- Beneficiarse de las vías de acceso que están en excelentes condiciones para ofrecer un servicio inmediato e impulsar el turismo en la zona.

### **1.9.2. Oportunidades-riesgos**

- Aprovechar la asistencia técnica y de mantenimiento para tener mayor visión en caso de apertura de vías de acceso o prolongación de alguna calle.
- Aprovechar la asistencia de la Dirección del Medio Ambiente (LONGENECKER, 2009) para crear nuevas ideas innovadoras, que embellezcan el complejo recreacional de pesca deportiva.

### **1.9.3. Oportunidades-Aliados**

- Aprovechar la asistencia técnica que brinda el Ministerio de Agricultura, Ganadería, Acuacultura y Pesca, para dar un buen manejo a la fuente de agua cristalina.
- Aprovecha que las vías de acceso son de primera calidad, el transporte público circula frecuentemente.

### **1.10. Identificación del problema diagnóstico**

Del análisis de la matriz Aliados, Oponentes, Oportunidades, y Riesgos, aplicada en la presente investigación se ha identificado como problema en la parroquia San Juan de Ilumán, que no cuenta con un complejo recreacional de Pesca Deportiva.

Por lo que se puede aprovechar de la presencia de los medios naturales existentes para promover el turismo en esta zona.

Por lo tanto para dar solución a esta problemática, es necesario plantear un proyecto que permita hacer un *“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN COMPLEJO RECREACIONAL DE PESCA DEPORTIVA, UBICADO EN PINSAQUI, SECTOR DENOMINADO PARTIDERO A COTACACHI DE LA CIUDAD DE OTAVALO, PROVINCIA DE IMBABURA”*

## CAPÍTULO II

### 2. Marco Teórico

Para sustentar esta investigación, es necesario establecer y tener claro las bases teóricas que determinen los conceptos y definiciones acerca de complejo recreacional y empresa.

#### 2.1. Complejo Recreacional

([www.univo.edu.sv8081/](http://www.univo.edu.sv8081/))Un complejo recreacional es un espacio destinado a actividades recreativas el cual puede ser público o privado y cuyo fin es otorgar un espacio de entretenimiento, que abarca múltiples áreas de atracciones, diseñadas para la actividad constante, la alegría, diversión y placer dirigidos a niños, jóvenes y adultos, donde la sana recreación en familia sea el principal objetivo del complejo.

##### 2.1.1. Definición de Empresa

(LONGENECKER, 2009), **Manifiesta que: La empresa es una organización, conformada por un grupo de personas reunidas en miras de un bien común**(pág. 82)

El concepto de Longenecker, nos enseña que sí un grupo de personas tiene un mismo objetivo, pueden formar una empresa.

##### 2.1.2. Características

- Fin económico: generar bienes y servicios
- Fin mercantil: bienes y servicios destinados a la comercialización
- Fin lucrativo: obtención de ganancias.

- Responsabilidad económica social: de los aportes de los socios solo se recupera si las empresas marchan bien.

### 2.1.3. Importancia

- Incremento constante de la productividad: organización eficiente de los factores productivos.
- Proveer de bienes a la sociedad: incrementar la producción para satisfacer las necesidades de los demandantes.

### 2.1.4. Normativa legal

En el país la Ley de Compañías rige los criterios de constitución de empresas y emprendimientos, para el caso del proyecto planteado se constituirá una compañía de responsabilidad limitada. Este tipo de compañía, tiene un mínimo de dos socios y máximo de quince, los socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales.

El capital social se divide en participaciones no negociables pero transferibles con el consentimiento unánime del capital social. El aporte de capital puede ser en seguro o en especie. El monto de aporte en efectivo es de \$ 400.00, se puede abonar el 50% y el saldo restante en 12 meses.

### Cuadro N° 12 Proceso de apertura de una compañía limitada

GESTIÓN	TRAMITE	DOCUMENTACIÓN
Aprobación del nombre Compañía	Alternativas nombres a presentar en la Súper Cías.	Copia cedula de ciudadanía
Apertura cuenta de Integración de Capital	Apertura cuenta bancaria a nombre de la nueva Compañía en cualquier Banco	Copia cedula socios Aprobación nombre por Súper Cías Solicitud cuenta apertura con distribución del capital Valor monetario deposito
Celebrar Escritura	Presentar minuta de	Copia cedula socios

Publica	constitución en una notaria	Aprobación nombre por Súper Cías Certificado apertura cuenta de integración Minuta constitución Pago derechos Notaria
Solicitar aprobación de Escrituras de Constitución	Las escrituras deben ser aprobadas por la Súper Cías.	Tres copias certificadas de las Escrituras de Constitución Copia de cedula del Abogado patrocinador Solicitud de aprobación de las escrituras de constitución de la Compañía
Cumplir con las disposiciones de la resolución de la Súper Cías	Publicar el extracto en un periódico de la ciudad de domicilio Presentar resoluciones de aprobación a la Notaria donde se celebró la escritura de Constitución	Copia de las Escrituras de constitución y de la resolución aprobatoria de la Súper Cías Copia cedula de ciudadanía de la persona que ejercerá de Representante Legal de la empresa
Inscripción Escrituras en el Registro Mercantil	Una vez cumplidas las disposiciones de la resolución aprobada por Súper Cías, inscribir las Escrituras Registro Mercantil	Copias certificadas de constitución Publicación extracto Copias de cedula y papeleta de votación constituyentes
Nombramientos de la directiva Compañía	Elaborar los nombramientos del Presidente y Gerente General	Ninguna
Reingreso documentación Súper Cías	Ingresar información actualizada a la Súper Cías para obtener las hojas de datos	Formulario RUC 01A / 01B Nombramientos Rep. Legales Copia cedulas y papeletas de votación Copia certificada Escritura inscrita Registro Mercantil Planillas pagos de servicios básicos del domicilio de la compañía
Obtener el RUC	Hojas de datos actualizados para obtener el RUC	Formulario 01A/01B sellados Súper Cías Nombramientos Rep. Legales Escritura Constitución inscrita Reg. Mercantil Original y copia cedula y papeleta votación Rep. Legal Planilla servicios básicos Hojas de datos de la Súper Cías
Retirar la cuenta de Integración de Capital	Obtenido el RUC se puede retirar el dinero de la cuenta de Integración de Capital	Carta Súper Cías solicitando al banco se devuelva los fondos depositados Copia cedula Rep. Legal y accionistas de la Cía.
Apertura Cta. Bancaria a nombre Cía.	La Compañía puede abrir una cuenta corriente o ahorros	Solicitud apertura Copia cedula y papeleta de votación Planilla servicios básicos Monto mínimo de apertura depende del banco

Obtener permiso para imprimir facturas	Para que la Cía. pueda emitir facturas legales	Solicitud de inspección Contratos, facturas de proveedores Certificado cuenta bancaria Registro patronal en el IESS Patente Municipal Facturas o contrato sustente propiedad inmobiliaria Planilla servicios básicos
--	--	--

Fuente: (www.otavaloempresarial.com)

Elaboración: Autor

## **2.2. Pesca deportiva**

### **2.2.1. Definición**

**Wong(2008)(pág. 28)Manifiesta que: En la pesca deportiva el pescador sale en busca de su presa o va a la captura de una gran pieza. Se necesita encontrar al animal que capture la carnada y se quede prendido de ella. En este deporte se pierde o se gana; se pierde ya sea porque el animal se soltó, se rompió el nylon, por mala maniobra del pescador, o por falta de mantenimiento del equipo que se está utilizando; pero cuando se lo captura después de una gran lucha con el animal.**

De acuerdo a información de la IGFA (Asociación Internacional de Pesca Deportiva), también existe la modalidad de pesca tag & reléase, esta forma de pesca deportiva es cuando no se mata al animal y tan solo se lo marca después de realizar la captura y se lo vuelve a soltar al agua.

Otra modalidad de pesca deportiva es el trolling, que es cuando un grupo de personas con cañas de pescar esperan que los peces muerdan la carnada o señuelo, el gusto de esta actividad es compartir un momento de esparcimiento junto a familiares o amigos.

Para la Asociación Internacional de Pesca (IGFA) los equipos a utilizar en las actividades de pesca deportiva son:

**La caña.**- su material de fabricación es de fibra de vidrio o grafito, tienen varios tamaños de acuerdo a tipo de animal que se vaya a capturar, pero deben cumplir las reglamentaciones impuestas por la IGFA de tener una longitud al menos 1.50 metros y cinco guías con rodamientos.

**Los carretes.**- la palanca de graduación del freno es la parte del carrete a la que se debe prestar más atención, ya que depende de su correcta graduación el éxito de una captura.

**El cebo.**- es la parte clave del equipo y de él depende en un 80% el éxito de la pesca. Existen básicamente dos tipos: naturales y artificiales.

### **2.2.2. Normativa Legal**

La pesca deportiva del Ecuador se realiza en aguas marinas, costeras y Oceánicas, y en aguas continentales, principalmente en lagos de la región interandina.

Las especies objeto de la pesca deportiva incluyen:

- Peces pelágicos como el Picudo Negro, Picudo Azul, Picudo Banderón,
- Picudo Gacho, Pez Espada, Dorado, Atún Aleta Amarilla, Atún Ojo Grande, Wahoo.
- Peces demersales como el Huayaípe, Robalo, Pargo, Cherna, Corvina
- Plateada, Cachema, Mero.
- Varias especies de tiburones (T. Tinto o Mako, T. Bañay, T. Martillo) y el bacalao de la Galápagos.

Según el Club de pesca Ecuador(2010), En la región Interandina la especie importante es la Trucha, en la región Costa las principales áreas

de pesca deportiva marítima están frente a la Puntilla de Santa Elena, en el sector de la Isla La Plata y en zonas de poca profundidad alrededor de islas e islotes. Salinas y Manta, son los principales centros de operación de la pesca deportiva en el continente.

### **2.3. Visión**

La visión se define como el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y estímulo para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad.

### **2.4. Misión**

La misión es el motivo, propósito y razón de ser como organización, la misión está relacionada con la actualidad, pone énfasis en lo que ahora es la organización, por lo que debe ser construida en base a interrogantes como: ¿Quiénes somos hoy? ¿En qué negocio estamos? y ¿Para qué existe la organización?

### **2.5. Nombre**

Es aquel que concede el derecho exclusivo a la utilización de los nombres de personas y sociedades como identificadores de los mismos en el mercado.

En base a la preferencia del autor del proyecto, la empresa será conocida como “Complejo Recreacional de pesca deportiva HappyFish”



## 2.6. Logotipo

Según Navarro(2008)(pág. 56), el logotipo de la empresa suele consistir en una combinación de diseño, colores y palabras (generalmente el nombre de la empresa o de su marca), que va íntimamente ligado a la imagen corporativa de la empresa. El logotipo sirve para identificar a la empresa, productos y /o servicios, cuando ha sido diseñado para asociarlo a una filosofía concreta única e intransferible

Para el caso del proyecto se realizará un logomix, es decir, un símbolo más el nombre que identifique y represente a la empresa cada vez que se lo emita. La imagen global está conformada por un grupo de imágenes relacionadas a la pesca acompañada del nombre de la empresa.

A continuación el logotipo que utilizará el complejo recreacional de pesca deportiva.



## 2.7. Eslogan

El eslogan o lema publicitario se usa en un contexto comercial o político como parte de una propaganda y con la intención de resumir y representar una idea. La premisa es que dicha frase sea fácil de recordar para el público.

El eslogan del complejo recreativo de pesca deportiva HappyFish:

***“Un lugar para volver, ven y olvida el estrés con diversión y recreación“***

## **2.8. Posicionamiento**

Según los gurús del marketing Al Ries & Jack Trout, (1981), el posicionamiento de una marca, producto o servicio, se construye en la mente de las personas que conforman el mercado objetivo.

El posicionamiento de la empresa se irá logrando paulatinamente, pues debe lograr que a través de los servicios de calidad y atención en el cliente se cumpla con sus expectativas. Las estrategias de posicionamiento que utilizará la empresa son:

1. Calidad en el servicio como en atención al cliente, puesto que esto permitirá una publicidad positiva de parte del turista, cuando comente sus experiencias vividas en el complejo recreativo de pesca deportiva, motivando a su regreso y que otras personas también lo visiten.
2. Promocionar membrecías anuales del complejo en Otavalo, de este modo a más de percibir un ingreso por las membrecías, se motiva a quienes los adquieren a visitar y a utilizar los servicios el complejo recreativo de pesca deportiva.
3. Promocionar pases de cortesía a través de publicidad en un medio de comunicación como la radio, que promueva la visita de quienes los obtengan, que lo harán en compañía de amigos o familiares ya que según datos de la encuesta aplicada el 44% de las personas buscan compañía de amigos y el 49% de familiares al momento de la diversión, y al menos el 65% de estos lo hacen en compañía de 2 a 4 personas, quienes también serán potenciales clientes.

4. Afiliarse a la Cámara de Turismo de Otavalo para que de esta forma se presente la información del complejo recreativo de pesca deportiva como opción de diversión a los turistas, a través de su página web.

## **2.9. Financiamiento**

Baca (2008)(pág. 88)nos dice que, el financiamiento, dentro del proyecto debe ser considerado como una contrapartida del programa de inversiones, en este sentido el primero se constituye la fuente de recursos que permite la realización de la acción de invertir, considerada como el uso o asignación de los medios financieros obtenidos, a través de la captación del ahorro para la formación de capital fijo y capital de trabajo. En consecuencia al hablar de financiamiento e inversiones se pone en evidencia la noción de fuentes y uso de fondos, respectivamente.

Debido a que la empresa aun no desarrolla sus actividades, por estar en etapa inicial de creación, no cuenta con recursos internos, producto de la actividad económica de la misma.

El financiamiento del proyecto se lo puede obtener mediante un préstamo bancario y según investigación en las instituciones financieras de la ciudad de Otavalo, la tasa activa promedio en el mercado financiero es de un 11,83% anual.

## **2.10. Organización y funcionamiento**

Según Huertas(2008), el concepto de organización representa como se distribuyen o interrelacionan las diversas unidades o servicios que componen la organización, el éxito de su funcionamiento depende principalmente de la claridad del analista en establecer las funciones de cada una de las personas que trabajarán en la empresa(pág. 21).

Los servicios turísticos son las actividades generadas por las empresas de servicios dirigidas a los turistas, a las que se les suele aglutinar las actividades de entretenimiento y ocio fuera de casa. Así, los servicios turísticos estarían formados por el conjunto de actividades de transporte de personas, utilización de espacios de ocio y cultura, alojamiento y restauración, así como la organización de dichas actividades, que posibilitan la producción y la distribución, o que añaden valor a nuestras vidas personales. Integrados en el sector terciario de la economía y, con las mismas características de intangibilidad, heterogeneidad, no almacenables y que, en la mayoría de casos, requieren un alto contacto con el cliente.

### **2.11. Proceso productivo**

Continuando con Huertas(2008).Un proceso de producción es un sistema de acciones que se encuentran interrelacionadas de forma dinámica y que se orientan a la transformación de ciertos elementos. De esta manera, los elementos de entrada (conocidos como factores) pasan a ser elementos de salida (productos), tras un proceso en el que se incrementa su valor.(pág. 35)

En lo que se refiere al proceso productivo en nuestro proyecto corresponde a la producción acuícola de Trucha, las cuales abarcan toda la fase de cultivo y alimentación de los peces, desde el cultivo de crías, hasta el engorde a talla comercial, la cosecha y la preparación de las truchas como platillo principal del complejo de recreación de pesca deportiva.

### 2.11.1. Etapas del proceso productivo

(HUERTAS, 2008) Manifiesta que: En un proceso productivo es necesaria una serie de operaciones sobre los materiales con la ayuda de ciertos medios técnicos (herramientas y máquinas) y se necesitan personas con ciertas habilidades y saberes. Por lo tanto, un proceso de producción es el conjunto de operaciones que integra un ciclo de transformación.

El proceso de producción consta de tres elementos:

**Insumos:** material inicial que se incorpora al proceso para su transformación.

**Producto:** resultado final de un sistema de producción.

**Operaciones:** etapas del proceso de transformación necesarias para convertir insumos en productos terminados.

### 2.11.2. Productos y/o servicios

*Producto.*-Un producto es objeto que puede ser comprado o vendido, y que responde a una necesidad propia de un grupo de consumidores.

Por otro lado *los servicios* dicen relación con un grupo humano que se presta para satisfacer una necesidad de los consumidores, sin la necesidad de la existencia de un objeto o bien físico involucrado.

### 2.11.3. Fijación de precios

La fijación de precios es una estrategia económica que determina los objetivos financieros, de marketing y de métodos que tiene una compañía. También establece los objetivos del producto o marca, así como la

elasticidad de su demanda en relación al precio y los recursos disponibles para su disposición.

## **2.12. Mercado**

Según Czinkota & Kotable (2010). Un mercado consiste en todos los clientes potenciales que comparten necesidades en particular y desean que alguien esté dispuesto a comprometerse en un intercambio para satisfacerlos.

### **2.12.1. Competencia**

Otavalo al ser una ciudad turística tiene variedad de lugares para visitar, donde se practican diferentes actividades turísticas ya sean deportivas, educativas y culturales, en este punto se hará un análisis de la competencia en relación a la pesca deportiva.

En Otavalo existen dos lugares donde a más de otros deportes se considera a la pesca deportiva y esto es en las lagunas de Mojanda y en el lago de San Pablo

***Las Lagunas de Mojanda:*** Cari Cocha, Huarmi Cocha y Yana Cocha, sobrepasan los 3.500 msnm., y se encuentran hacia el sur de Otavalo.

***El Lago San Pablo:*** Se encuentra a los pies del Volcán Imbabura del cual fluye el agua que se descarga por la Cascada de Peguche.

### **2.12.2. Publicidad**

Es una técnica de comunicación comercial que intenta fomentar el consumo de un producto o servicio a través de los medios de comunicación

Para hacer publicidad utilizaremos vallas publicitarias, que sean vistosas donde resalte el nombre del complejo deportivo de pesca deportiva HappyFish, su logo, dirección, teléfonos para reservaciones, y un mensaje corto pero cautivador como “Para sus vacaciones o fin de semana, te invitamos a disfrutar momentos inolvidables en un ambiente natural en compañía de tu familia y amigos” (ver modelo en página siguiente).

También publicidad en radio, motivando que conozcan el lugar obsequiando pases de cortesía. (Véase como parte de estrategia de posicionamiento punto 3).

### 2.12.3. Comercialización

La comercialización de los servicios del complejo recreativo se logrará a través del cumplimiento de las estrategias de posicionamiento como las de publicidad establecidas anteriormente (ver publicidad en Anexo N°. 4).

### 2.12.4. Valor actual neto (VAN)

Según Muñoz (2004), el valor actual neto (VAN), o valor presente neto (VPN), es la expresión, en términos actuales, de todos los ingresos y egresos (flujos de fondos) que se producen durante el horizonte de vida del proyecto y representa el total de los recursos líquidos que quedan a favor al final de su vida útil.(pág. 163)

El valor actual neto se lo definirá a través de la siguiente fórmula:

$$VAN = -I + \frac{FNE_1}{(1+i)^1} + \frac{FNE_2}{(1+i)^2} + \frac{FNE_3}{(1+i)^3} + \frac{FNE_4}{(1+i)^4} + \dots + \frac{FNE_n}{(1+i)^n}$$

### **2.12.5. Tasa interna de retorno (TIR)**

La Tasa Interna de Retorno está definida como la tasa de interés con la cual el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. El VAN o VPN, es calculado a partir del flujo de caja anual, trasladando todas las cantidades futuras al presente.

### **2.12.6. Relación beneficio/costos (B/C)**

Según Horne James (2003), la razón Costo Beneficio o índice de Rentabilidad de un proyecto es la relación entre el valor presente de los flujos futuros de efectivo y el gasto inicial.(pág. 340)

Este índice pretende en cierta forma, medir la bondad del proyecto a través de relacionar sus ventajas y desventajas.

La fórmula del cálculo de esta relación viene dada por:

$$R_{c/b} = \frac{\sum F.N.A}{i_o}$$

En donde,  $\sum F.N.A$ , es la sumatoria de los flujos netos actualizados, y lo, representa el valor de la inversión inicial.

### **2.12.7. Flujo de caja**

El flujo de caja (Cash Flow, en inglés) es la proyección que relaciona los ingresos y egresos de efectivo previstos durante un periodo presupuestal. Se emplea para proveer la necesidad de recursos financieros en un momento específico.



## CAPÍTULO III

### 3. Estudio de Mercado

Según Naresh(2008)(pág. 34), la investigación o estudio de mercado; es la identificación, recopilación, análisis, y difusión de la información, de manera sistemática y objetiva con el propósito de mejorar la toma de decisiones, relacionadas con la identificación, solución de problemas, y oportunidades de mercadotecnia.

Este estudio intenta proporcionar información mediante el empleo de fuentes de información primaria y secundaria que permita identificar la existencia de una necesidad insatisfecha, la posibilidad de ofrecer un mejor producto o servicio ya existente y verificar la aceptación o no de lo que se desee ofertar en un mercado determinado, ya que aquí se define la oferta y la demanda.

#### 3.1. Planteamiento del problema de investigación

En la zona rural de Otavalo en la parroquia San Juan de Ilumán, se presenta la necesidad de desarrollo y progreso, la parroquia cuenta con características geográficas óptimas para el turismo, pero no son aprovechados estos recursos.

A través de un proyecto de turismo recreativo emprendedor que pueda aprovechar los recursos existentes en la zona, y explotarlos para su propio beneficio.

Por lo tanto se plantea el siguiente proyecto *“Estudio de factibilidad para la creación de un complejo recreacional de pesca deportiva, ubicado en Pinsaquí, sector denominado partidero a Cotacachi de la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura”*

## **3.2. Objetivos de la investigación**

### **3.2.1. Objetivo General**

- El objetivo general de la investigación de mercado del presente proyecto es determinar la existencia de una oportunidad de negocio con la creación de un complejo recreacional de pesca deportiva en el sector antes mencionado, así como identificar el perfil de la demanda potencial y del cliente del mercado meta.

### **3.2.2. Objetivos Específicos**

- Analizar la oferta y la demanda del servicio a colocar en el mercado turístico local.
- Conocer la demanda insatisfecha de los requerimientos y expectativas de los potenciales clientes en relación a actividades de recreación y esparcimiento.
- Conocer el grado de aceptación que tendría una alternativa diferente en recreación como es un complejo de pesca deportiva.

## **3.3. Identificación de los productos y servicios**

El complejo recreacional de pesca deportiva HappyFish brindará lo mejor en servicios y atención al cliente, para que los visitantes puedan disfrutar de momentos inolvidables en un ambiente natural en compañía de sus familias y amigos.

El producto estrella será la preparación de la trucha como platillo principal trucha frita, que será servido con ensalada, menestra, arroz, patacones o papas fritas, de acuerdo al gusto y apetito del cliente.

## Ilustración N° 2 Trucha Frita



Elaborado por: El autor del trabajo

En cuanto a las bebidas se ofrecerá diversidad de las mismas como puede ser, gaseosas, limonada, jugos y también para los eventos especiales tragos y licores de las mejores marcas.

El complejo recreacional de pesca deportiva ofrecerá los siguientes servicios:

- ***Servicio de pesca deportiva***

Este es el principal atractivo del complejo recreacional, para que los clientes disfruten de la experiencia de pescar donde se conjugan cualidades de paciencia, ingenio y creatividad para lograr la pesca, y para ello se equipa al cliente con una caña de pescar, un balde pequeño, una caja de carnadas y ganchos, después de una pequeña y fácil instrucción por parte del encargado del cuidado de las truchas, enseña al cliente a usar el equipo y proceden a la pesca.

- ***Servicio de Bar -Cafetería - Restaurante***

El restaurante del complejo recreacional HappyFish contará con una amplia variedad de platos típicos tanto nacionales como internacionales, donde el cliente podrá disfrutar de una cocina creativa y se podrá

satisfacer las exigencias de cada cliente. A continuación detallaremos el menú a ofrecerse:

### Cuadro N° 13 Menú del Servicio de Bar – cafetería – Restaurante

<b>MENÚ</b>	
<b>Tipo de Clientes:</b> Este restaurante está dirigido a todas las personas nivel medio-alto.	
<b>ENTRADAS:</b>	<b>USD</b>
• Ceviche de camarón	5,50
• Ceviche de pollo	3,00
• Papa rellena	2,00
• Cóctel de camarón	4,00
<b>SOPAS:</b>	
• Sopa del día	1,80
• Caldo de gallina con presa	2,50
• Caldo de pata	2,50
• Yahuarlocro	2,50
• Locro de papas	2,00
<b>CREMAS:</b>	
• Tomate, aguacate, cebolla	1,50
• Pollo, champiñones	1,70
<b>PLATO DE LA CASA</b>	
• Trucha feliz(arroz, menestra, patacones y aderezos)	3,50
<b>PLATOS TÍPICOS:</b>	
• Carnes coloradas	5,00
• Parrillada: pollo, chuleta, lomo, embutidos	9,00
• Fritada	4,50
<b>NOTA:</b> Estos platos incluyen mote, papas, tostado, ensalada, salsa, queso, maduro	
<b>ARROCES Y PASTAS:</b>	
• Espagueti a la Boloñesa	2,50
• Espagueti con Pollo	2,80
• Arroz con camarón	3,80
<b>PLATOS FUERTES CARNE DE RES:</b>	
• Lomo a la plancha	3,50
• Gordon Blue	4,00
• Lomo salteado con legumbres	3,50
• Lomo en salsa de champiñones	3,50
• Filete Miñón	4,50
• Lomo Apanado	3,50
<b>CARNE DE CHANCHO:</b>	
• Chuleta a la plancha	3,00
• Chuleta en salsa de Champiñones	4,00
• Chuleta Apanada	3,50
<b>CARNE DE POLLO:</b>	
• Pollo Apanado	3,50
• Pollo en salsa de Champiñones	3,50

• Pechuga de pollo a la plancha	3,50
<b>NOTA:</b> Estos platos incluyen arroz, ensalada y papas.	
<b>POSTRES</b>	
• Durazno al jugo	1,80
• Duraznos con crema	1,80
• Banana Split	2,00
• Helados	1,00
<b>BEBIDAS</b>	
• Jugos naturales	1,00
• Gaseosas	0,70
• Cerveza grande	1,50
• Agua Mineral	0,75
• Jarra de limonada	2,00
<b>BAR - CAFETERÍA:</b>	
• Café en leche	0,60
• Café en agua	0,50
• Salchipapas	1,50
• Hamburguesas	1,50
• Hot dog	1,50
• Sándwich de queso	1,50
• Sándwich de jamón	1,70
• Sándwich de pollo	1,70
• Sándwich mixto	2,00
<b>SNACKS:</b>	
• Papas fritas	0,40
• Cueritos	0,40
• Platanitos	0,40
• K-chitos	0,45

Elaborado por: El autor del trabajo

### • Servicio de Discoteca – Karaoke

Para la sana distracción y diversión de los clientes, se ha diseñado un lugar confortable en donde disfrutarán de la variedad de música en todos los ritmos y géneros, también se les proporcionará un cancionero en donde podrán escoger diversas canciones, para que puedan cantarlas y divertirse. Además se ofrecerá bebidas alcohólicas, no alcohólicas y cocteles.

El complejo recreativo de pesca deportiva contará con las siguientes áreas de espacio físico para la recreación y distracción de sus visitantes.

## **Área de campin y parrillas**

En un área de 400 m<sup>2</sup>, se ubicará el área para acampar, estará equipada con una cabaña rústica de forma rectangular 2.5 m x 4,5m abierta totalmente en sus dos extremos más largos 4.5m, y en sus otros dos extremos con paredes con dos ventanales grandes, al interior de la cabaña en uno de los extremos cortos estará ubicada la parrilla, y una mesa rústica con troncos a su alrededor que servirán de taburetes, y un basurero ecológico, esta cabaña contará además con un punto de instalación eléctrica de esta forma un tomacorriente, un interruptor y un foco.

- **Área de juegos infantiles**

Los juegos infantiles estarán destinados para aquellas personas que acudan a distraerse en familia junto con los más pequeños de la casa. Dichos juegos serán de madera y constarán de dos juegos de columpios de tres asientos, tres casetas de madera de juegos múltiples resbaladera, escalera china, puente colgante, tres juegos de sube y baja, para tres parejas, cada uno, todos estos juegos distribuidos en un espacio establecido de 300m<sup>2</sup>. Esta área servirá también para que los niños que así lo requieran puedan utilizarla para celebrar sus cumpleaños en compañía de sus amigos y familiares.

- **Área de Canchas deportivas**

Las canchas de deportes se construirán en un área de 1200 m<sup>2</sup>, estas serán de básquet, futbol, y vóley, contarán con todos sus implementos característicos como arcos, aros, red, además de las líneas trazadas de la manera más adecuada para que sea perfectamente utilizada por las personas aficionadas al deporte. Para el uso de estas canchas se tendrá a disposición de los clientes implementos deportivos como pelotas de

básquet, fútbol, vóley y una red de vóley, para de esta manera lograr satisfacer a los clientes con la disposición de varios servicios, cabe recalcar que junto a las canchas deportivas se colocarán vestidores y baños.

- **Piscinas de pesca deportiva**

Las piscinas de pesca deportiva estarán ubicadas en un área de 500 m<sup>2</sup>, contará con la implementación adecuada para la producción de truchas como 10 piscinas o estanques y una laguna, los clientes podrán visitar todas las instalaciones de truchicultura para que puedan conocer el proceso de producción de la trucha acompañados de un guía especializado. En la laguna se encontraran todos los peces en talla y peso adecuado para que puedan ser pescados, por los visitantes del complejo recreacional que opten por esta alternativa de diversión.

- **Áreas verdes – Senderos ecológicos**

El Complejo recreativo contará con senderos ecológicos para distracción de los turistas que disfruten de una caminata y estar estrechamente relacionados con la naturaleza.

- **Área de parqueaderos**

Para mayor seguridad de nuestros visitantes el complejo recreacional contará con un área de parqueaderos, que estará diseñado con divisiones para cada auto, con el objetivo de brindar a nuestros clientes tranquilidad y seguridad para que puedan disfrutar su estancia al máximo en el complejo.

### **3.3.1. Características**

El servicio será de calidad siempre buscando la satisfacción del cliente en el cumplimiento de sus expectativas.

El producto estrella como es la preparación de la trucha, tiene todo un proceso de cuidado y control desde su fase cultivo, crecimiento, engorde, pesca y preparación como platillo.

Precios accesibles para todos, descuentos por grupos.

### **3.3.2. Productos y servicios sustitutos**

En relación a servicios de recreación y esparcimiento, Otavalo presenta varias opciones que motivan al turista y dependerán exclusivamente de sus gustos y preferencias como el de su alcance económico.

### **3.3.3. Normativa sanitaria, técnica y comercial**

Con el fin de dar cumplimiento con la normativa legal vigente para el desarrollo de las actividades turísticas se sujetan a los siguientes requisitos que debemos disponer para el funcionamiento de la empresa entre los cuales tenemos:

### ***SECTOR DE ACTIVIDADES TURÍSTICAS***

Permisos para operar:

Registro actividad turística.

Afiliación Cámaras de Turismo.

Licencia anual de funcionamiento.

Permiso sanitario.

Patente municipal.



Uso de suelo.

Rótulos y publicidad exterior.

Permiso de bomberos.

Contribución 1 x mil a los activos fijos (FMPTE).

Contribución 1 x mil activos reales (compañías sujetas al control de la superintendencia).

Presentar balances (compañías sujetas al control de la superintendencia).

Impuesto a los activos totales (1,5 x mil).

Impuesto predial.

Derechos autores y compositores.

Impuesto por espectáculos públicos.

Certificado ambiental.

### **3.4. Estructura del mercado**

En términos microeconómicos el mercado es el lugar donde confluyen las fuerzas de la oferta y demanda, en el mercado las personas reflejan sus intereses, deseos y necesidades, con esto se establece la categorización de sus necesidades dándose una identidad en relación con los bienes que desea adquirir.

El mercado se estructura de acuerdo a los términos de competencia en:

*Competencia Perfecta.*- Es el mercado donde existe muchos vendedores y compradores donde tanto las empresas como los consumidores son demasiado pequeños para influir en el precio. Los productos son homogéneos, existe fluidez de información y las barreras de entrada y salida son mínimas.

*Competencia Imperfecta.*- Los ofertantes imponen los precios, existen restricciones de entrada de nuevos ofertantes y los compradores

demandan productos diferenciados. La competencia imperfecta se puede dividir en:

Monopolio.- Los ofertantes tienen poder de mercado, altas barreras de entrada y poca regulación en los precios.

Oligopolio.- Existen pocas empresas y coordinación tácita en las estrategias de comercialización de los oferentes.

Competencia Monopolística.- Hay muchas empresas y no está limitada la entrada, diferenciación en los productos ofrecidos.

#### **3.4.1. Mercado meta**

El mercado objetivo al que se va a dirigir este proyecto no solo será la población que conforma la parroquia San Juan de Iluman, sino también está dirigido para propios y extraños ya sean estos de las principales ciudades cercanas como Otavalo o de su provincia Imbabura, como también pueden ser de todo el Ecuador o extranjeros.

#### **3.4.2. Segmentación**

La segmentación de mercado es el proceso de dividir, como su palabra lo dice de segmentar un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes.

Esto no está arbitrariamente impuesto sino que se deriva del reconocimiento de que el total de mercado está hecho de subgrupos llamados segmentos, los siguientes tipos de segmentos los podemos ver a continuación:

Estos segmentos son grupos homogéneos en donde las personas en un segmento son similares en sus actitudes sobre ciertas variables. Debido a esta similitud dentro de cada grupo, es probable que respondan de modo similar a determinadas estrategias de marketing. Es decir probablemente tendrán las mismas reacciones acerca del marketing mix de un determinado producto, vendido a un determinado precio, distribuido en un modo determinado y promocionado de una forma dada.

La segmentación para el desarrollo de este proyecto se detalla en la siguiente tabla:

**Cuadro N° 14 Segmentación de mercado**

SEGMENTACIÓN DE MERCADOS				
MERCADO DE CONSUMO				
Turistas Nacionales y extranjeros	FACTOR DE SEGMENTACIÓN			
	GEOGRÁFICA	DEMOGRÁFICA	PSICOGRÁFICA	CONDUCTUAL
	Ecuador	Edad indistinta	Clase media-media y media-alta	Gustan de servicios de diversión y recreación novedosos
	Imbabura	Sexo indistinto	Calidad de vida media y alta.	Son fieles a una marca.
	Otavaló	Turistas locales, nacionales y extranjeros	Exigente	Prefieren servicios de calidad
Parroquia San Juan de Ilumán			Pagan precios en proporción a la calidad percibida.	

Fuente: Ministerio de Turismo

Elaborado por: Autor

### 3.4.2.1. Consumidor del producto

Según Lasarte (2008), la definición de consumidor debe comprender todo usuario de un producto o servicio sin tener que considerar la naturaleza de la relación jurídica operada por el transferente del bien o de la prestación, ni de la misma existencia de la transacción.(pág. 46)

El consumidor, puede ser persona u organización, forma parte de la dinámica de la economía porque es un agente que tiene necesidades y demanda bienes o servicios.

El consumidor o cliente final es el estímulo para la creación de una nueva empresa o unidad productiva, para el complejo turístico de pesca deportiva ubicado en San Juan de Ilumán tiene como finalidad recibir visitantes sean de la localidad, nacionales o extranjeros y poder ofrecer nuestros servicios, además de buscar mejorar la calidad de vida de las personas que trabajan directa o indirectamente en el complejo recreativo propiciando el desarrollo del sector.

### **3.5. Análisis de la demanda**

**(BACA, 2008) Dice que: El principal propósito que se persigue con el análisis de la demanda es determinar y medir cuales son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado respecto a un bien o servicio, así como establecer la posibilidad de participación del producto del proyecto en la satisfacción de dicha demanda.**

Es importante el análisis de la demanda ya que se define la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos a los diferentes precios del mercado por los distintos consumidores. Es decir, delimita los potenciales clientes que están dispuestos a consumir nuestros productos.

#### **3.5.1. Identificación de la demanda**

Según los datos de la encuesta tenemos que el 77 % de los visitantes siendo estos de procedencia nacional, internacional o local; están dispuestos a conocer y a utilizar los servicios del complejo recreacional de pesca deportiva.

### 3.5.2. Comportamiento histórico

El comportamiento histórico de la visita de turistas nacionales y extranjeros a la ciudad de Otavalo de acuerdo a los datos suministrados en el Ministerio de Turismo de llegadas de extranjeros se utilizó el 25% de estos valores que corresponde al número de turistas que se estima visitan Otavalo y de esta cantidad el 39% se dirigen al sector de Pinsaquí.

**Cuadro N° 15 Visitantes del extranjero al Ecuador**

AÑOS	ECUADOR	OTAVALO	PINSAQUÍ
2008	1.005.297	251.324	193.520
2009	968.499	242.125	186.436
2010	1.047.098	261.775	201.566
2011	1.140.978	285.245	219.638

Fuente: Ministerio de Turismo  
Elaborado por: El autor del trabajo

### 3.5.3. Tasa de crecimiento de la tendencia histórica

Para calcular la tasa de crecimiento de la tendencia histórica de turistas, se procedió con la aplicación de la siguiente fórmula:

$$i = (C_n / C_o) - 1$$

C<sub>n</sub>= Número de turistas del último año

C<sub>o</sub>= Número de turistas del primer año

i= tasa de crecimiento

-1= Es una constante

### Cuadro N° 16 Tasa de crecimiento

AÑOS	TURISTAS	TASA DE CRECIMIENTO
2008	193.520	
2009	186.436	-3,66%
2010	201.566	8,12%
2011	219.638	8,97%
<b>Promedio</b>		4,47%

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: El autor del trabajo

Determinada cada una de las variaciones se procede a la sumatoria de ellas y dividida para el número de años, en la presente investigación se divide para tres años, con esto se logra determinar la tasa de crecimiento promedio del 4.47% de la tendencia histórica.(Ministerio de Turismo del Ecuador, 2012)

#### 3.5.4. Demanda actual

Según datos del Ministerio de Turismo, realizado con los actores del sector del turismo:

(Ministerio de Turismo del Ecuador, 2012) Manifiesta que: La provincia de Imbabura y la ciudad de Otavalo son puntos estratégicos para la demanda turística nacional. La ciudad de Otavalo recibe un promedio de 250.000 visitantes (turistas y no turistas) al año. El 25% de visitantes que llegan al Ecuador visitan Otavalo, de éste grupo la mayoría son extranjeros (67%) y un importante grupo son turistas nacionales (33%).

El promedio de estadía de los turistas en la ciudad de Otavalo es de 2 noches. El turista que visita Imbabura llega atraído por los principales puntos promocionados internacionalmente: Mercado Artesanal de

Otavalo, Cuicocha y Cotacachi. La mayoría de turistas que llegan a la zona están interesados en visitar las comunidades indígenas.

Los principales gastos realizados por los turistas que llegan a la ciudad de Otavalo se dan por la compra de artesanías, alojamiento y alimentación.

La mayoría de turistas (nacionales y extranjeros) que llegan a Otavalo, usan transporte público, luego viajan en vehículo propio y en menor proporción en transporte del tour operador.

La mayoría de turistas que decidieron visitar Otavalo conocieron de éste lugar, a través de un libro o guía turística, luego a través de referencias de amigos, el Internet, reportajes de televisión, agencias de viajes, revistas, diarios, suplementos, etc.

### **3.5.5. Proyección de la demanda**

Para proyectar la demanda de turistas que visitarán el lugar en los próximos 5 años se calculará mediante el método de regresión lineal en Excel.

**Cuadro N° 17 Proyección de la demanda**

<b>AÑOS</b>	<b>PINSAQUÍ</b>
2012	229.456
2013	239.713
2014	250.428
2015	261.622
2016	273.317

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: El autor

### **3.6. Análisis de la oferta**

El objetivo principal que se pretende alcanzar mediante el análisis de la oferta es determinar el número de unidades de un bien o servicio que los vendedores están dispuestos a comercializar a diferentes precios.

#### **3.6.1. Factores que le afectan**

La oferta se puede desplazar de un sentido a otro debido a factores que la afectan una de ellas a considerar es el precio esperado de un bien, mientras más alto sea menor será la oferta del mismo, sucede lo contrario si se tiene bajas expectativas en el precio.

Los factores que influyen en la oferta son:

- (EROSSA, 2009) Número de competidores, indica la forma del mercado
- Calidad de los productos de la competencia
- Localización de los competidores
- Estructura legal y económica de las empresas, cadenas, sistemas organizacionales, constituciones legales
- Participación en el mercado
- Precios, costos y utilidades de la competencia
- Potencial de la oferta

#### **3.6.2. Comportamiento histórico**

La oferta turística en el Ecuador se ha ido desarrollando paulatinamente en proporción al número de visitantes que lo eligen como destino turístico, siendo así que los establecimientos turísticos de recreación, alimentación y bebidas registrados en el Ministerio de Turismo al año 2010, ascienden a 11.937, número que registra el 6.7% de crecimiento con relación al



contabilizado en el año 2009 y, da lugar a un incremento del 31.7% en el período 2006- 2010.

### **Cuadro N° 18 Establecimientos de recreación, alimentación y bebidas**

<b>AÑOS</b>	<b>ECUADOR</b>	<b>IMBABURA</b>	<b>OTAVALO</b>	<b>PINSAQUÍ</b>
2010	11937	227	182	22
2011	12737	242	194	23
2012	13590	258	207	25
2013	14501	276	221	26
2014	15472	294	235	28
2015	16509	314	251	30
2016	17615	335	268	32

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: El autor

Entre las provincias visitadas por los turistas tanto nacionales como extranjeros, se encuentra la provincia de Imbabura, la misma que posee múltiples ofertas a la hora de escoger que sitios visitar, en el año 2010 según información del ministerio de Turismo del Ecuador esta provincia registra 292 establecimientos turísticos de alimentos y bebidas.

Otavalo una de las ciudades de preferencia del turista nacional y extranjero, este crecimiento se ha dado tanto en infraestructura y facilidades como en productos turísticos y posibilidades de hacer actividades relacionadas con el turismo, especialmente de aventura y visitas a sitios naturales.

En Otavalo el crecimiento de la oferta de servicios turísticos se evidencia con el aumento del número de establecimientos de hospedaje, agencias de viajes, tour - operadores, establecimientos de alimentación, distracción y recreación.

Pero también es importante aunque más difícil de cuantificar y resumir, la oferta turística de experiencias como el turismo en comunidades ancestrales, el crecimiento de la actividad del ciclismo de montaña, jeep 4x4, la equitación, observación de aves, pesca deportiva y otras actividades que se han ido incorporando gradualmente, según la demanda lo exija.

**Cuadro N° 19 Capacidad de atención de establecimientos de recreación, alimentos y bebidas**

2010	IMBABURA	OTAVALO	PINSAQUI
RESTAURANTES	11500	9200	1104
BARES	1376	1101	132
DISCOTECAS	1116	893	107
<b>TOTAL</b>	13992	11194	1343

Fuente Ministerio de Turismo  
Elaborado por: El autor del trabajo

El estudio de la oferta histórica se ha realizado con la información del año 2011 y 2012.

Estadísticas de visitantes turísticos de Otavalo que han utilizado los paquetes turísticos ofertados por operadoras de turismo, hospedaje, alimentación, recreación y diversión:

**Cuadro N° 20 Oferta histórica**

AÑOS	TURISTAS
2010	1343
2011	1433

Fuente: Estudio de mercado  
Elaborado por: El autor del trabajo

### 3.6.3. Proyección de la oferta

El objetivo de la proyección es identificar cual será el comportamiento de la oferta a futuro, siempre y cuando se utilice datos reales del pasado y presente.

Para su proyección se estimó el año 2011, como año base, que corresponde a 200.000 turistas que visitaron la ciudad de Otavalo según cifras del Ministerio de Turismo, siendo este el número referente para realizar su proyección, a su vez se utilizó el coeficiente del 2,6% de crecimiento del sector de servicios turísticos estimado según datos del Municipio del Cantón Otavalo. Los valores se presentan a continuación.

**Cuadro N° 21 Proyección de la Oferta**

AÑOS	TURISTAS
2012	1529
2013	1632
2014	1741
2015	1858
2016	1982

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: El autor del trabajo

### 3.7. Balance entre oferta y demanda

Cuando se tienen los datos de oferta y demanda, así como sus respectivas proyecciones en el tiempo, la demanda potencial se obtiene con una simple diferencia, año con año, del balance oferta-demanda.

**Cuadro N° 22 Balance entre oferta y demanda**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
2012	229.456	1.529	227.927
2013	239.713	1.632	238.081
2014	250.428	1.741	248.687
2015	261.622	1.858	259.764
2016	273.317	1.982	271.334

Fuente: Estudio de mercado

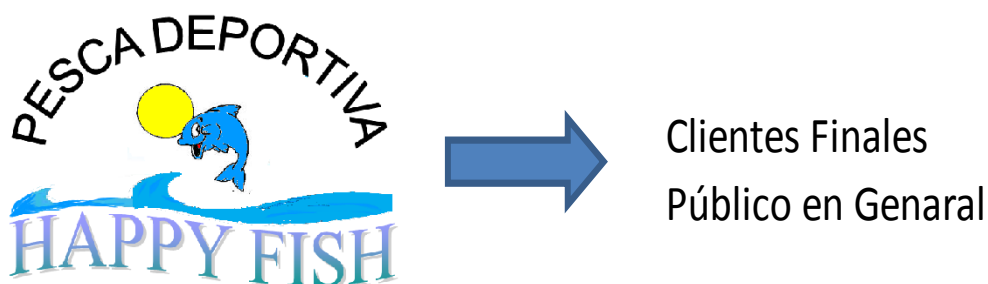
Elaborado por: El autor del trabajo

De acuerdo al estudio se puede identificar una demanda insatisfecha del servicio, por esta razón se considera que se presenta una buena oportunidad para implementar este servicio.

### **3.8. Canales de comercialización**

La comercialización de los servicios que se prestarán en la implementación de este servicio será de manera directa, es decir sin intermediarios:

**Ilustración N° 3 Canal de comercialización**



Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: El autor

### 3.9. Precios de los servicios

Para determinar el precio de los productos y servicios que se ofrecerá a los demandantes, se ha hecho una investigación de campo y se ha fijados los precios promedio de acuerdo a la competencia.

El valor del uso de todas las instalaciones tendrá un costo de \$ 3.00. El precio promedio de los platos tiene un valor de \$ 4.00, este precio está en el rango promedio de la competencia del sector según la investigación realizada. La entrada a la discoteca y karaoke tendrá un costo de \$ 5,00 en este sitio los visitantes pueden pasar un momento de esparcimiento cantando, bailando o tomando una bebida con amigos y/o familiares.

**Cuadro N° 23 Rubros de Ingresos y precios promedio**

<b>PRECIO PROMEDIO</b>	
<b>RUBROS DE INGRESOS</b>	<b>VALOR \$</b>
Entradas uso de todas las instalaciones	3,00
Restaurante incluye todo el menú menos la preparación de la trucha	4,00
Discoteca – Karaoke	5,00
Venta especialidad preparación de la trucha	4,00
Venta trucha por kg	3,45

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: El autor del trabajo

Es de vital importancia indicar que los precios están acorde al presupuesto de gasto estimado por el consumidor según la investigación de campo.

### 3.10. Promoción y publicidad

Prestar este tipo de servicios implica la formación de una nueva empresa por lo que la promoción y publicidad se debe centrar en promocionar los servicios que se pretende ofrecer y esto se hará a través de los medios de

comunicación tales como: mediante vallas publicitarias, hojas volantes y radio.

### Cuadro N° 24 Gasto publicidad

GASTOS DE PUBLICIDAD		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad en Vallas	300	3.600,00
Publicidad en radio	400	4.800,00
Publicidad volante	300	3.600,00
<b>TOTAL</b>		<b>12.000,00</b>

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: El autor del trabajo

#### 3.11. Análisis de la competencia

En nuestro análisis de la competencia existente se puede denotar que de los 20 lugares que poseen un similar servicio al ofertado por nosotros están ubicados a nivel de la provincia de Imbabura.

Entre los principales están:

- Hacienda Primavera Wilderness Ecolodge
- Villa Volcanes Lodge

#### 3.12. Conclusiones del estudio

Puesto que Otavalo cuenta con bellezas turísticas naturales, comunitarias, existe demanda de turistas en esta ciudad, la actividad turística ha ido desarrollándose a lo largo de estas últimas décadas, entre los principales atractivos turísticos está la feria artesanal indígena de Otavalo, Plaza Centenario, más conocida como la plaza de los Ponchos que desde antes llamaba la atención de la gran mayoría de visitantes extranjeros.

En la actualidad el excelente estado de la carretera panamericana norte, facilita el flujo de turistas extranjeros y nacionales, además de la excelente infraestructura de servicios de alojamiento y alimentación ubicados en las

zonas urbanas y rurales; estos factores han sido importantes para que a la provincia de Imbabura se la considere como una provincia eminentemente turística.

El encuentro entre la oferta y la demanda turística en la provincia se produce de diversas formas:

A través de paquetes preestablecidos que incluyen en su costo todos los servicios, ésta forma tradicional es manejada por los operadores turísticos y comercializada, a través de operadores y de agentes de viajes.

A través del desplazamiento de viajeros independientes, bien informados, que organizan sus propios recorridos, transporte, alojamiento, y otros servicios; por su cuenta utilizan el Internet y los medios electrónicos de compra, tanto turistas nacionales como internacionales.

Una mezcla de las dos posibilidades, con un paquete básico y el suficiente tiempo libre para optar por alternativas de oferta local de acuerdo a sus gustos y motivaciones.

En el estudio de este capítulo también se pudo determinar:

Que si existe demanda insatisfecha de requerimientos y expectativas de los potenciales clientes en relación a actividades de recreación y esparcimiento, la misma que favorece al complejo recreativo de pesca deportiva, puesto que partiendo de esto se puede establecer las estrategias de marketing para lograr satisfacer este tipo de necesidad, la introducción de la empresa al mercado y poder entregar el servicio deseado al cliente final.

Existe aceptación e interés entre los turistas en practicar una alternativa diferente en recreación como es un complejo de pesca deportiva.

## **CAPÍTULO IV**

### **4. Estudio Técnico**

Es uno de los factores importantes para medir la factibilidad del proyecto en términos cualitativos, puesto que analiza el tamaño del proyecto, los recursos existentes y los que se necesitan, ingeniería del proyecto, la ubicación del mismo, la infraestructura y todo lo necesario para su implementación.

#### **4.1. Macro y micro localización del proyecto**

Según Baca (2008), la localización está relacionada íntimamente con la distribución, comercialización y venta de productos. Las industrias se establecen por lo general, próximas a lugares dotados de infraestructura básica: agua potable, alcantarillado, teléfonos, servicios y transporte, con fácil acceso a los mercados internos o externos de materia prima, mano de obra, energía eléctrica, condiciones de vida, clima servicios estatales, etc.(pág. 38)

La localización óptima de un proyecto es la que contribuye en mayor medida a que se logre la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital (criterio privado) u obtener el costo unitario mínimo (criterio social).

##### **4.1.1. Macro localización**

La macro localización de los proyectos se refiere a la ubicación de la macro zona dentro de la cual se establecerá un determinado proyecto.

En este estudio se encuentra en la ciudad de Otavalo que está ubicada en la Sierra norte de la República del Ecuador y al sur oriente de la Provincia de Imbabura, al norte del callejón interandino a 110 kilómetros



de la capital Quito, y a 26 kilómetros al sur de la ciudad de Ibarra, capital provincial.

Su altitud es de 2.565 m.s.n.m., y está ubicada geográficamente en las siguientes coordenadas: 0°13'43" N y 78° 15' 49" O. Otavalo se encuentra a decir de muchos expertos, dentro del corredor turístico más importante y accesible del País, lo que crea una importante ventaja comparativa con respecto a otras ciudades.

Los límites del cantón Otavalo son: Al norte la confluencia de la quebrada de Agualongo o Tambor Wayku y el Río Ambi; al sur el Cerro Negro o Yana Urku y el nudo de Mojanda-Cajas; al este la cima del cerro Cubilche y el Cusín y, al oeste la confluencia de los ríos Llurimagua y Guayllabamba.

#### **4.1.2. Micro localización**

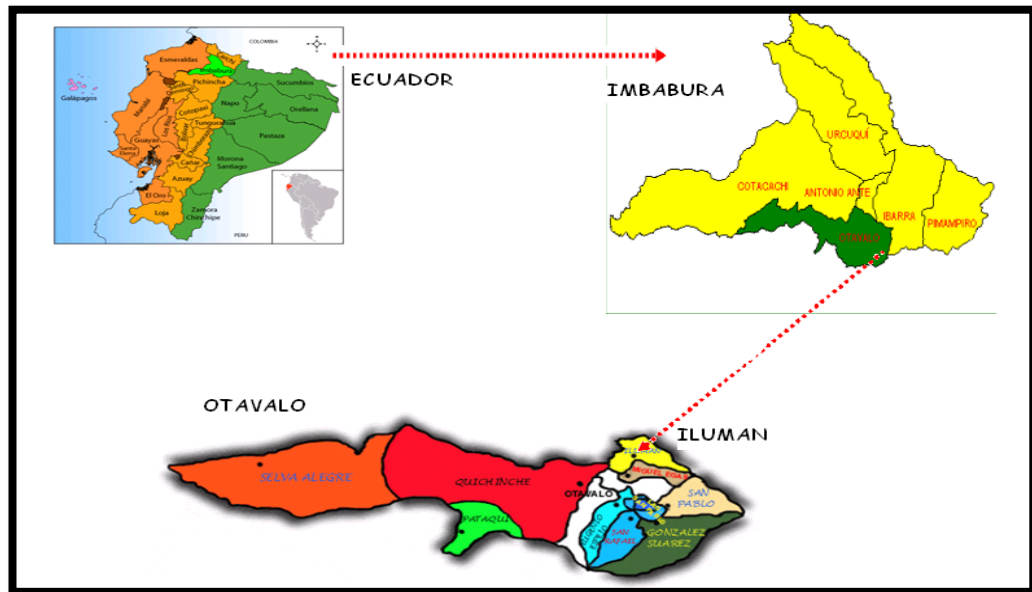
El análisis de micro localización indica cuál es la mejor alternativa de instalación de un proyecto dentro de la macro zona elegida.

Para determinar la localización óptima para el proyecto, se va utilizar el método cualitativo por puntos, ventajas y desventajas.

Este método, consiste en asignar factores cuantitativos a una serie de factores que se consideran relevantes para la localización. Esto conduce a una comparación cuantitativa de diferentes sitios.(BACA, 2008)

A continuación se mostrará un mapa para una mejor identificación de la micro localización.

## Ilustración N° 4 Micro localización del proyecto



Fuente: [www.otavalovirtual.com](http://www.otavalovirtual.com)  
Elaborado por: El autor del trabajo

Los factores cualitativos para elegir donde se implementará el Complejo recreacional de pesca deportiva que se analizarán, son los siguientes:

- Disponibilidad de terreno
- Topografía del terreno
- Cerca de una fuente de agua (río, vertiente).
- Accesibilidad de vías de acceso
- Servicios básicos, agua, luz, teléfono.
- Drenaje, alcantarillado
- Seguridad de la ubicación
- Soleamiento
- Entorno natural

En este punto se analizará las opciones o alternativas, donde se podría ubicar el complejo de recreación de pesca deportiva que se ubicará en la parroquia San Juan de Ilumán, la misma que consta de 16 comunidades

las cuales se analizarán para determinar el lugar óptimo en donde se ejecutará la realización del proyecto:

1. Barrio Central
2. Carabuela
3. Hualpo
4. El Guabo
5. Pinsaquí

Para la aplicación de la matriz de localización, se empleará las siguientes puntuaciones.

1 = MALO                      2 = ACEPTABLE                      3 = EXCELENTE

**Cuadro N° 25 Matriz de localización del proyecto**

Factor	Peso	A1		A2		A3		A4		A5	
		C	P	C	P	C	P	C	P	C	P
A	0,2	1	0,2	3	0,6	1	0,2	1	0,2	3	0,6
B	0,15	1	0,2	2	0,3	1	0,2	1	0,2	3	0,5
C	0,15	1	0,2	2	0,3	1	0,2	0	0	2	0,3
D	0,1	2	0,2	2	0,2	2	0,2	2	0,2	2	0,2
E	0,1	3	0,3	3	0,3	3	0,3	3	0,3	3	0,3
F	0,1	3	0,3	3	0,3	3	0,3	3	0,3	3	0,3
G	0,1	3	0,3	3	0,3	3	0,3	3	0,3	3	0,3
H	0,05	2	0,1	2	0,1	1	0,1	2	0,1	2	0,1
I	0,05	3	0,2	2	0,1	2	0,1	2	0,1	3	0,2
<b>TOTAL</b>	<b>1</b>		<b>2</b>		<b>3</b>		<b>2</b>		<b>2</b>		<b>2,7</b>

Elaborado por: El autor del trabajo

#### 4.2. Ubicación del proyecto

De acuerdo a la matriz de localización, la opción diez, es la óptima para la ubicación del Complejo Recreacional de pesca deportiva, que es en la comunidad de Pinsaquí, con la disponibilidad de un terreno de 2

hectáreas para el proyecto, la topografía adecuada para el proyecto, cerca de un río, cuenta con todos los servicios básicos muy cerca de la carretera principal vía a Cotacachi, el sector es seguro y el entorno natural favorable.

### **4.3. Diseño y distribución de instalaciones**

La infraestructura para el proyecto del Complejo recreativo de pesca deportiva, consta de dos partes, la primera corresponde a la infraestructura necesaria para piscícola de truchas, y la segunda parte corresponde a las instalaciones del complejo recreativo, a continuación su respectivo detalle.

#### *Infraestructura para Piscícola de truchas*

Una vez que se elige el recurso hídrico y el terreno a utilizar, se selecciona el tipo de estanques, determinando la forma y tamaño, los puntos de llegada del agua, nivel de agua en los estanques y el punto de vaciado.

Para la crianza intensiva de truchas, se debe diseñar y construir estanques con características adecuadas a las etapas de crianza o biológicas de la especie, puede emplearse cualquier forma o tamaño de estanques para cualquier etapa de crianza, pero con ciertas limitaciones de manejo.

(CEDEP, Municipio Distrital de Ragash, Antamina, 2009) Sin embargo una adecuada distribución de estanques para cada etapa biológica podrá permitir una crianza periódica, rotativa de alevines, juveniles, de engorde y reproductores, como también posibilitará el uso racional del agua, por este motivo para este proyecto se analizó la siguiente estructura para la construcción de los estanques o piscinas.

## Cuadro N° 26 Infraestructura de la piscícola del proyecto

Infraestructura para el área de Estanques o piscinas para peces				
No.	PISCINA O ESTANQUE	FORMA	DIÁMETRO PISCINA	ÁREA m <sup>2</sup>
1	Decantación distribución del agua	RECTANGULAR	1 x 5 m; 3 m profundidad, m= 3%	5
1	Sedimentación limpieza del agua	RECTANGULAR	1 x 5 m; 3m profundidad, m= 3%	5
1	Alevines 1	CIRCULAR	R = 2,5m; h = 0,60m	20
1	Alevines 2	CIRCULAR	R = 2,5m; h = 0,60m	20
2	Juveniles 1	RECTANGULAR	A = (20 x 30); h = 1,20m	600
2	Juveniles 2	RECTANGULAR	A = (20 x 30); h = 1,20m	600
1	Engorde	RECTANGULAR	A = (30 x 5); h = 1,9m	150
1	Talla comercial	RECTANGULAR	A = (30 x 5)m; h = 1,9m	150
1	Adultos reproductores	RECTANGULAR	A = (40 x 5)m; h = 2m	200
<b>11</b>	<b>TOTAL DE ESTANQUES PARA EL PROYECTO</b>			<b>1750</b>

Elaborado por: El autor del trabajo

Las dimensiones de los estanques se harán según recomendación, debido a la experiencia por expertos detallándose en la siguiente tabla.

## Cuadro N° 27 Dimensiones de los estanques

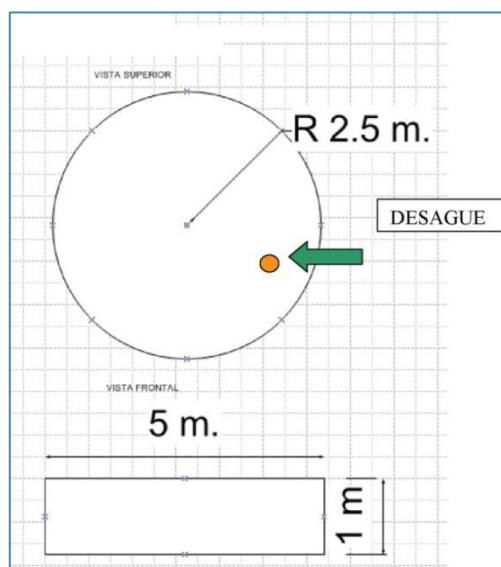
Etapa biológica de la trucha	Largo (m)	Ancho (m)	Profundidad (m)	Nivel del agua (m)
Alevines iniciales	4-5	0.4 -0.5	0.5-1.0	0.4-0.8
Alevines	5-10	1.0-2.0	0.8-1.0	0.6-0.8
Juveniles	15-20	2.0-3.0	1.0-1.2	0.8-1.0
Engorde	25-30	3.0-5.0	1.9-1.2	0.8-1.0
Reproductores	30-40	4.0-5.0	1.5-2.0	1.2-1.5

Fuente: Manual de Crianza de truchas

Elaborado por: El autor del trabajo

Para los estanques o piscinas en etapa de alevines inicial se realizarán en los siguientes diámetros, que permitirán una capacidad para 10.000 alevines.

### Ilustración N° 5 Diámetro piscina etapa alevines



Fuente: Manual de Crianza de truchas

Elaborado por: El autor del trabajo

La capacidad instalada de producción de trucha de acuerdo a su infraestructura permitirá producir 22.910,00 truchas al año, reservando un stock de 1527, lo que significa que estarán disponibles 21.383,00 para consumo.

**Cuadro N° 28 Distribución para la producción de truchas**

DETALLE	PRODUCCIÓN ANUAL UND.	KG. TRUCHA ANUAL
Producción Total	22.910	7.637
Pesca stock	1.527	509
Disponible para ventas anuales	21.383	7.128

Fuente: Estudio de mercado

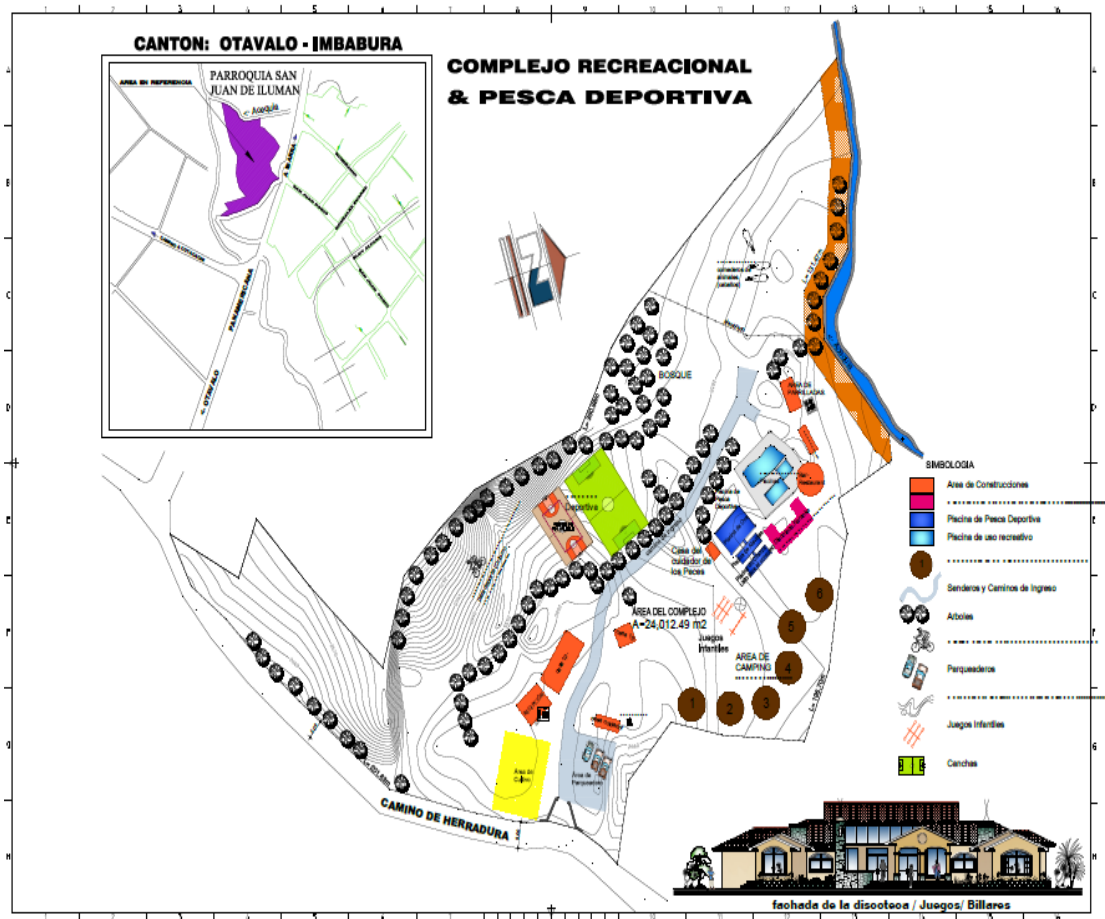
Elaborado por: El autor del trabajo

## Instalaciones del Complejo recreacional de pesca deportiva

El espacio de las instalaciones está constituido por todas las áreas recreacionales que en conjunto con el área de producción de truchas, prestarán los servicios de calidad deseados cumpliendo con las expectativas de todos sus visitantes.

El mapa de distribución se lo expone a continuación:

### Ilustración N° 6 Mapa de Distribución de la Infraestructura Complejo recreacional de pesca deportiva



Fuente: Investigación del autor

Elaborado por: El autor del trabajo

De acuerdo al estudio técnico efectuado se determina que éste complejo recreacional de pesca deportiva tendrá una capacidad instalada disponible según su infraestructura para recibir 500 personas cada día.

PERSONAS
500

Para el restaurante que se encuentra dentro del complejo recreacional, tendrá una capacidad de atender a 100 personas cada día.

CAPACIDAD INSTALADA
100 personas

La discoteca – Karaoke tiene según su infraestructura una capacidad instalada de atender a 80 personas cada día.

CAPACIDAD INSTALADA
80 personas

#### **4.3.1. Presupuesto Técnico**

Aquí se pone a disposición todos los costes de construcción, la ingeniería del proyecto es una propuesta de solución a necesidades detectadas en el ámbito empresarial, social, individual, entre otros, establece las bases técnicas sobre las que se construirá e instalará la planta, en caso de que el proyecto demuestre ser económicamente atractivo.

#### **4.3.2. Disponibilidad de Recursos**

La inversión dentro del proyecto está definida por el conjunto de recursos financieros asignados a la adquisición de los elementos necesarios para llevar a cabo el montaje del proyecto, por un lado, y el funcionamiento del mismo, por otro.



### 4.3.3. Recurso Económico

Este proyecto contará con una inversión propia de 200.000.00 y el resto del financiamiento se hará mediante préstamo bancario, para la cual se ha tomado en consideración al banco de fomento, con una tasa de interés activa en el mercado financiero del 11.83% anual, por cinco años plazo a cancelar la deuda.

#### 4.3.3.1. Activos Fijos

La siguiente tabla muestra en resumen la inversión en activos fijos que deberán efectuarse para la implementación del complejo recreacional de pesca deportiva.

**Cuadro N° 29 Inversión en Activos Fijos**

INVERSIÓN EN ACTIVOS FIJOS	VALOR USD
Terreno	200.000,00
Maquinaria y equipo de piscicultura	740,00
Equipo de computación	1.834,00
Equipo de oficina	1.089,51
Equipo de cocina y electrodomésticos	2.790,00
Instrumentos de cocina	1.748,00
Restaurante	3.062,50
Discoteca karaoke	5.642,50
Salón de juegos	2.210,00
Herramientas para mantenimiento	925,00
Área de Campin	545,00
Área de juegos infantiles	550,00
Área de canchas deportivas	2.250,00
Infraestructura y obra civil	79.025,00
<b>TOTAL INVERSIONES</b>	<b>302.411,51</b>

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: El autor del trabajo

#### 4.3.3.2. Depreciaciones

Estas cuentas corresponden a la pérdida del valor que sufren los activos fijos tangibles y que se registra en ella, debido al desgaste ocasionado por el uso normal o extraordinario durante los periodos que presten servicios o participen en la producción o a su obsolescencia tecnológica.

Los Activos fijos tangibles se deprecian por el método de acuerdo a la ley, ya que la ley es quien establece los porcentajes que podrán deducir las depreciaciones; este porcentaje varía de acuerdo a la naturaleza y duración de los bienes, como se puede apreciar en la siguiente tabla:

**Cuadro N° 30 Porcentaje de depreciación y Vida útil de activos fijos**

Activo Fijo	Vida útil Años	Porcentaje Depreciación
Construcciones y edificaciones	20	5,00%
Maquinaria y Equipo	10	10,00%
Muebles y Equipo de oficina	10	10,00%
Barcos, trenes, y aviones	10	10,00%
Vehículos y Equipo de transporte	5	20,00%
Equipo de cómputo	3	33,33%

Fuente: Contabilidad General con base en las NIIF

Elaborado por: El autor del trabajo

Cuando el activo deja de ser útil, siempre conserva algún valor, así sea como chatarra o material de desecho, este valor residual recibe el nombre de *valor de rescate*, y este es 10% del costo inicial.

Con este método se asumirá que la depreciación anual es la misma para toda la vida útil del activo, reservando con estos valores iguales a cada año, de modo que al terminar la vida útil del activo tenga un fondo de reserva que sumando al valor residual del bien alcance su reposición, aplicando la siguiente fórmula.

$$Depreciación = \frac{\text{Valor original} - \text{Valor de rescate}}{\text{Valor útil en años}}$$

### Cuadro N° 31 Depreciaciones de Activos fijos

DEPRECIACIONES			
ACTIVO	VALOR	% ANUAL	VALOR ANUAL
Terreno	200.000,00	0,00%	0,00
Edificio e instalaciones	82.370,00	5,00%	4.118,50
Maquinaria y Equipo	740,00	10,00%	74,00
Equipo de computación	1.834,00	33,33%	611,27
Equipo de oficina	1.089,51	10,00%	108,95
Muebles y enseres	15.453,00	10,00%	1.545,30
Herramientas	925,00	10,00%	92,50
<b>TOTALES</b>	<b>302.411,51</b>		<b>6.550,52</b>

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: El autor del trabajo

### Cuadro N° 32 Depreciación anual de Activos fijos

DEPRECIACIÓN											Valor Residual
ACTIVO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10	
Terreno	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Edificio e instalaciones	4.118,50	4.118,50	4.118,50	4.118,50	4.118,50	4.118,50	4.118,50	4.118,50	4.118,50	4.118,50	41.185,00
Maquinaria y Equipo	74,00	74,00	74,00	74,00	74,00	74,00	74,00	74,00	74,00	74,00	
Equipo de computación	611,27	611,27	611,27								
Equipo de oficina	108,95	108,95	108,95	108,95	108,95	108,95	108,95	108,95	108,95	108,95	
Muebles y enseres	1.545,30	1.545,30	1.545,30	1.545,30	1.545,30	1.545,30	1.545,30	1.545,30	1.545,30	1.545,30	
Herramientas	92,50	92,50	92,50	92,50	92,50	92,50	92,50	92,50	92,50	92,50	
<b>TOTAL</b>	<b>6.550,52</b>	<b>6.550,52</b>	<b>6.550,52</b>	<b>5.939,25</b>	<b>5.939,25</b>	<b>5.939,25</b>	<b>5.939,25</b>	<b>5.939,25</b>	<b>5.939,25</b>	<b>5.939,25</b>	

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: El autor del trabajo

#### 4.3.3.3. Activos Diferidos o Intangibles

Los activos diferidos de la empresa conforman los gastos en etapa pre inicial al proyecto o pre-operacionales, su detalle se presenta a continuación:

### Cuadro N° 33 Gastos Preoperacionales

<b>GASTOS DE CONSTITUCIÓN</b>	<b>VALOR USD</b>
<b>DESCRIPCIÓN</b>	
Trámite legal de constitución de la empresa	1.500,00
Inscripción en Registro Mercantil	70,00
Domiciliación, permiso para operar	30,00
Escritura Pública	150,00
Publicación Extracto	200,00
Notaria	100,00
Tasa registro de marcas y logotipo	116,00
Tasa por emisión del Título de Marca - IEPI	28,00
Afiliación a la Cámara de Comercio de Quito	131,89
Permiso de Bomberos Tipo A e Inspección	40,00
<b>TOTAL</b>	<b>2.365,89</b>

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: El autor del trabajo

#### 4.3.3.4. Amortizaciones

La amortización es un término económico y contable, referido al proceso de distribución en el tiempo de un valor duradero. La amortización de activos diferidos se presenta a continuación:

### Cuadro N° 34 Amortizaciones de activos diferidos o intangibles

<b>AMORTIZACIONES</b>			
<b>ACTIVO</b>	<b>VALOR</b>	<b>% ANUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Gastos preoperacionales	2.365,89	20%	473,18

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: El autor del trabajo

#### 4.3.3.5. Determinación del Capital de trabajo e investigación diferida

La estimación del monto de capital de trabajo necesario es de vital importancia para la empresa, no debe subestimarse ni sobre valorarse,

pero debe ser lo suficientemente adecuado para que las operaciones productivas puedan conducirse sin ninguna dificultad económica ni financiera.

La definición de capital de trabajo comprende el monto necesario para empezar con la operación y debe establecer las necesidades propias de un negocio que inicia y existe incertidumbre por parte de los potenciales clientes.

Para determinar el periodo de desfase hay que tomar en cuentas los periodos de pago de los pasivos y como se efectuaran los cobros a los clientes, en el caso del proyecto a emprender los cobros serán en efectivo por lo que nos permite tener un periodo de 90 días de desfase hasta que el periodo arranque tal cual lo planificado.

A continuación el detalle del Capital de Trabajo, que permitirá cubrir los costos operacionales de los tres primeros meses a partir de la ejecución del proyecto.

**Cuadro N° 35 Capital de Trabajo**

<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	
<b>COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Costo anual alimentación de truchas	14.370,00
Costo de alevines	2.250,00
Sueldos y salarios	56.184,80
Gastos generales	3.900,00
Gasto Menaje de Restaurante	2.003,00
Implementos deportivos	661,00
Decoración y otros	1.365,00
Gasto publicidad	12.000,00
Gasto suministros de oficina	775,40
Gastos suministros de limpieza	532,00
<b>Total costos y gastos</b>	<b>94.041,20</b>
Días año	365
Días desfase	90
<b>CAPITAL DE TRABAJO REQUERIDO</b>	<b>23.188,24</b>

Fuente: Estudio técnico

Elaborado por: El autor del trabajo

#### 4.3.4. Talento Humano

Las personas que trabajarán en esta empresa, representan el recurso más importante, ya que contribuyen al desarrollo y crecimiento de la misma.

Para determinar el número de personas que se necesitan, dependerá de las funciones y actividades que se desarrollaran en la empresa para su normal desenvolvimiento.

El complejo recreacional desarrollará sus actividades con 9 personas, por estar en etapa inicial. Además que algunos puestos serán multifuncionales. Para determinar los montos de remuneraciones se investigó en el mercado laboral del sector con empleos relacionados.

**Cuadro N° 36 Puestos y remuneraciones**

<b>COMPENSACIÓN SALARIAL</b>			
<b>CARGO</b>	<b>SUELDO USD</b>	<b>No</b>	<b>PAGO TOTAL</b>
Gerente General	900	1	900
Contador	350	1	350
Cajera Recepcionista	300	1	300
Cocinero	400	1	400
Ayudante de cocina	300	1	300
Personal de mantenimiento y limpieza	300	2	600
Mesero	300	1	300
Técnico en piscicultura	450	1	450
		<b>9</b>	<b>3600</b>

Fuente: Investigación de mercado laboral

Elaborado por: El autor del trabajo

### 4.3.5. Tecnología

En este proyecto, interviene la tecnología al momento de usar técnicas para adecuar o manipular un ambiente natural con procesos artificiales (construcción de piscinas o estanques, niveles óptimos de la calidad del agua) para la crianza de los alevines en peces. (Tecnología de cultivo).

#### 4.3.5.1. Maquinaria y Equipo

Son los equipos adquiridos por la empresa, a continuación un detalle de los que se utilizarán para la ejecución del presente proyecto.

**Cuadro N° 37 Maquinaria y Equipo**

MAQUINARIA Y EQUIPO			
ÍTEM	CANTIDAD	VALOR USD	
		UNITARIO	TOTAL
Aireadores de acuicultura	1	120	120
Bomba de succión de agua	1	40	40
Motor para succión	1	50	50
Juego de piedras difusoras de oxígeno	2	30	60
Compresores de diafragma (aclimatación del agua)	1	70	70
Manguera cristalina de polietileno (metros)	1	50	50
Equipos de medición (calidad, elementos del agua)	1	100	100
Mallas	1	50	50
Báscula	1	40	40
Material para sedimentación	1	40	40
Equipo para desinfección - esterilización	1	50	50
Equipo de mantenimiento	1	50	50
Otros	1	20	20
<b>TOTAL</b>			<b>740</b>

Elaborado por: El autor del trabajo

#### 4.3.5.2. Infraestructura – Activos Fijos

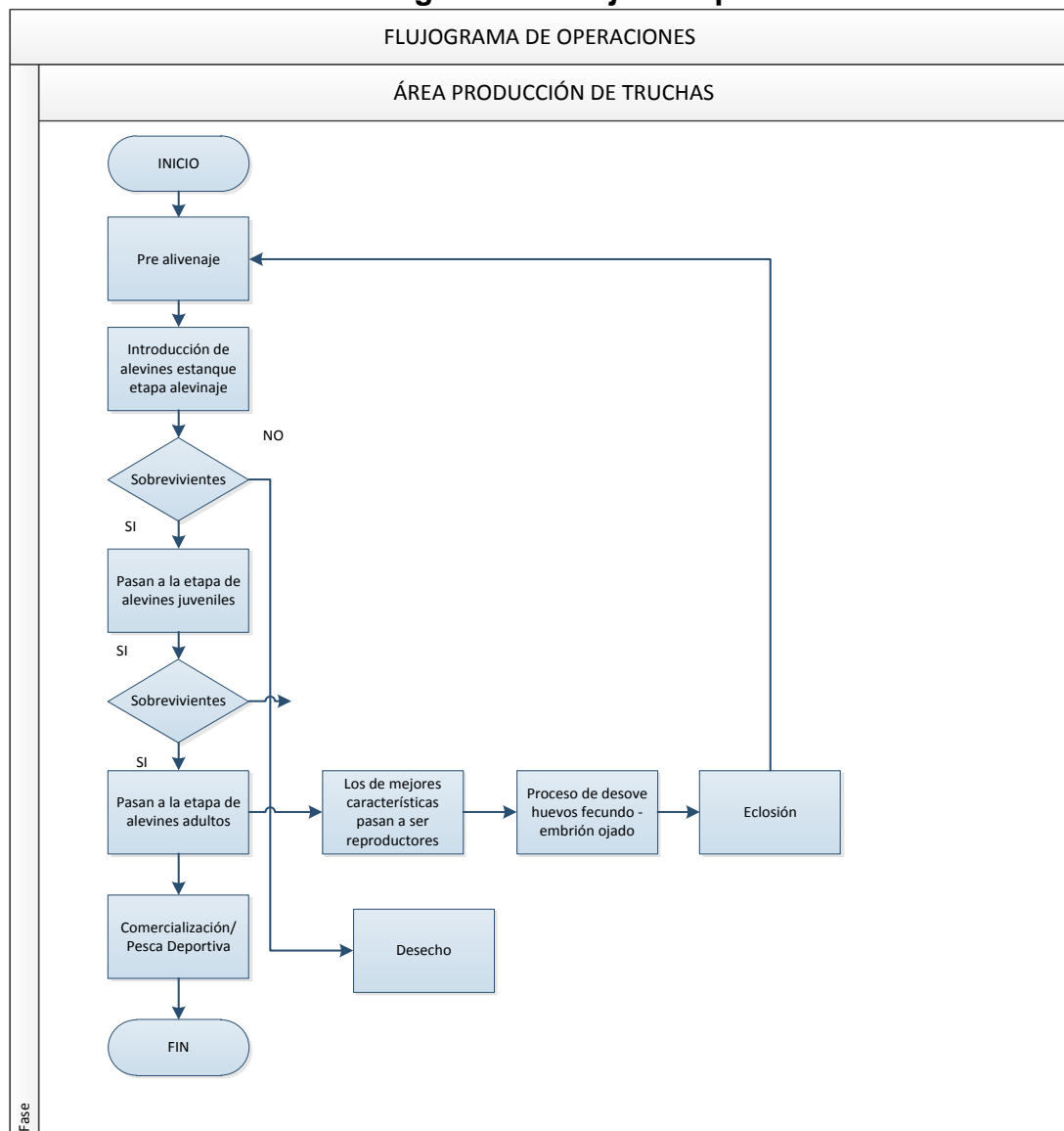
(BACA, 2008), Dice: Es el conjunto de bienes materiales que servirán para la producción de otros bienes que serán a su vez dedicados al consumo por otras unidades productoras (bienes intermedios) o por los consumidores en general (bienes de consumo final).

(BACA, 2008) De esta definición se desprende el hecho de que este tipo de bienes no serán objeto de transacción comercial corriente por parte de la empresa que los adquiere sino que pasaran a conformar la estructura productiva de la misma.

#### 4.4. Flujogramas de procesos

EL Flujograma o Diagrama de Flujo, consiste en representar gráficamente hechos, situaciones, movimientos o relaciones de todo tipo, por medio de símbolos.

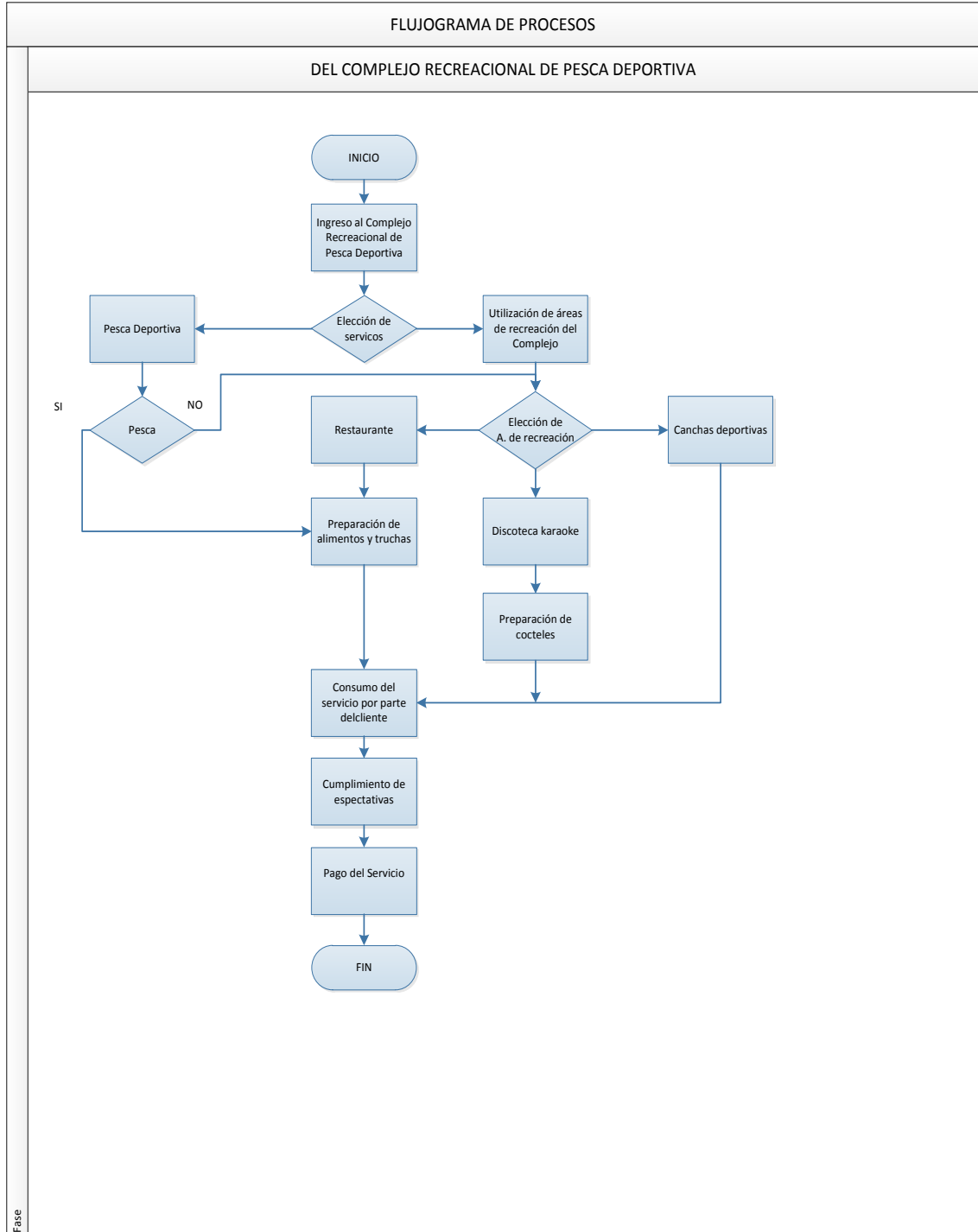
**Gráfico N° 11 Diagrama de Flujo de Operaciones**





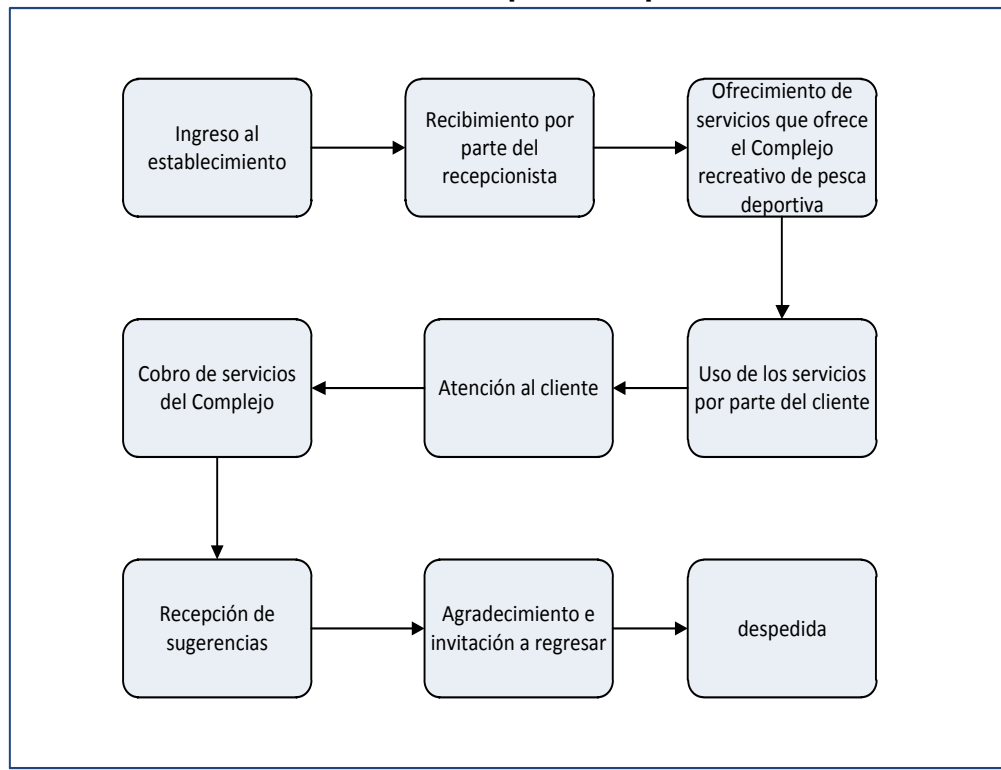
Elaborado por: El autor del trabajo

**Gráfico N° 12 Diagrama de procesos del Complejo Recreacional de Pesca Deportiva.**



Elaborado por: El autor del trabajo

**Gráfico N° 13 Diagrama de Bloque del Servicio del Complejo recreacional de pesca deportiva.**



Elaborado por: El autor del trabajo

#### **4.5. Tamaño del proyecto**

(BACA, 2008), El tamaño de un proyecto es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año.

El tamaño del proyecto debe responder a la necesidad de satisfacer la demanda del servicio, en condiciones de obtener los mejores resultados para la empresa.

El tamaño está íntimamente vinculado a la oferta y demanda del servicio y en este caso se encuentra de acuerdo a la capacidad instalada que se la ha determinado en el estudio técnico.

**Cuadro N° 38 Capacidad utilizada**

<b>AÑO</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA DIARIA</b>	<b>% UTILIZACIÓN</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA POR DÍA (PERSONAS)</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA POR AÑO (PERSONAS)</b>
2012	500	35%	175	58.800
2013	500	37%	185	62.160
2014	500	39%	195	65.520
2015	500	41%	205	68.880
2016	500	43%	215	72.240

**Cuadro N° 39 Captación de mercado en relación a la capacidad utilizada**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA POR AÑO (PERSONAS)</b>	<b>CAPTACIÓN DE MERCADO</b>
2012	227.927	58.800	26%

El proyecto tiene una capacidad de satisfacer a 26% del mercado existente en Pinsaquí.

## CAPÍTULO V

### 5. Estudio Económico Financiero

El estudio financiero es la penúltima etapa del estudio, la cual ordena y sistematiza la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores y elabora los cuadros analíticos que sirven de base para el análisis de viabilidad.

Así tenemos que la inversión total que se necesita para ejecutar este proyecto es de 327.965,64 distribuida de acuerdo al siguiente cuadro.

**Cuadro N° 40 Presupuesto de inversión**

DESCRIPCIÓN	TOTAL
Inversiones fijas	23.386,51
Terreno	200.000,00
Obra civil e infraestructura	79.025,00
Gastos de constitución	2.365,89
Capital de trabajo	23.188,24
<b>TOTAL</b>	<b>327.965,64</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

#### 5.1. Presupuesto de Ingresos

Es calcular en forma anticipada a cuánto ascenderán los ingresos y se prepara con la información proveniente del presupuesto de ventas y conforme a los supuestos planteados por el proyecto.

Los rubros de ingreso y precio promedio se muestran en el cuadro a continuación, el valor del uso de todas las instalaciones tendrá un costo de \$ 3.00. El precio promedio de los platos tiene un valor de \$ 4.00, este

precio está en el rango promedio de la competencia del sector según la investigación realizada.

La entrada a la discoteca y karaoke tendrá un consumo mínimo de \$ 5,00 en este sitio los visitantes pueden pasar un momento de esparcimiento cantando, bailando o tomando una bebida con amigos y/o familiares.

#### **Cuadro N° 41 Rubros de Ingresos y precios promedio**

<b>RUBROS DE INGRESOS</b>	<b>VALOR</b>
Entradas uso de todas las instalaciones	3,00
Restaurante incluye todo el menú menos la preparación de la trucha	4,00
Discoteca - Karaoke	5,00
Venta especialidad preparación de la trucha	4,00
Venta trucha por kg	3,45

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

En el cuadro que se encuentra a continuación está el detalle de proyección de ingresos por el tipo de servicio que se ofrecerá.

En el año 1 se presenta tres escenarios: pesimista, esperado y optimista, esto de acuerdo a los supuestos del proyecto.

El crecimiento de los ingresos estará dado de acuerdo la capacidad instalada, observando así que en las ventas esperadas por ingresos al complejo, restaurante y discoteca –karaoke se dará un crecimiento del 2%, mientras que en la venta preparada de truchas y la venta por kilos de trucha se mantiene durante la proyección ya que estas dependen de la producción en las piscinas, y estas mantienen la misma capacidad durante los años que se está proyectando.

### Cuadro N° 42 Ventas esperadas Complejo Recreacional

Complejo Recreacional	Año1			Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Escenario pesimista	Escenario esperado	Escenario optimista	Escenario esperado	Escenario esperado	Escenario esperado	Escenario esperado
Pago promedio pago de entrada	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Capacidad instalada (personas)	500	500	500	500	500	500	500
% ocupación	5%	45%	60%	47%	49%	51%	54%
Número de personas al día	25	225	300	235	245	255	270
Número de personas al año	8400	75600	100800	78960	82320	85680	90720
Venta Anual	25.200,00	226.800,00	302.400,00	236.880,00	246.960,00	257.040,00	272.160,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

### Cuadro N° 43 Ventas esperadas restaurante

Restaurante	Año1			Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Escenario pesimista	Escenario esperado	Escenario optimista	Escenario esperado	Escenario esperado	Escenario esperado	Escenario esperado
Pago promedio del plato	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Capacidad instalada (personas)	100	100	100	100	100	100	100
% ocupación	10%	45%	70%	47%	49%	51%	54%
Número de platos vendidos al día	10	45	70	47	49	51	54
Número de platos vendidos al año	3360	15120	23520	15792	16464	17136	18144
Costo de ventas del plato 45%	6.048,00	27.216,00	42.336,00	28.425,60	29.635,20	30.844,80	32.659,20
Ventas Anual	13.440,00	60.480,00	94.080,00	63.168,00	65.856,00	68.544,00	72.576,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

### Cuadro N° 44 Ventas esperadas discoteca- karaoke

Discoteca - Karaoke	Año1			Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Escenario pesimista	Escenario esperado	Escenario optimista	Escenario esperado	Escenario esperado	Escenario esperado	Escenario esperado
Pago mínimo de consumo por persona	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00	5,00
Capacidad instalada (personas)	80	80	80	80	80	80	80
% ocupación	25%	45%	70%	47%	49%	51%	54%
Número de personas al día	20	36	56	38	39	41	43
Número de personas al año	2880	5184	8064	5472	5616	5904	6192
Ventas Anual	14.400,00	25.920,00	40.320,00	27.360,00	28.080,00	29.520,00	30.960,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

### Cuadro N° 45 Ventas esperadas preparación trucha

Ventas especialidad preparación trucha	Año1			Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Escenario pesimista	Escenario esperado	Escenario optimista	Escenario esperado	Escenario esperado	Escenario esperado	Escenario esperado
Pago mínimo de consumo por persona	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Capacidad instalada - producción (unidades)	10.691	10.691	10.691	10.691	10.691	10.691	10.691
Porcentaje de ventas	60%	80%	100%	80%	80%	80%	80%
Ventas en unidades	6.415	8.553	10.691	8.553	8.553	8.553	8.553
Costo de ventas 45%	11.546,62	15.395,49	19.244,37	15.395,49	15.395,49	15.395,49	15.395,49
Ventas Anual	25.659,16	34.212,21	42.765,26	34.212,21	34.212,21	34.212,21	34.212,21

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

**Cuadro N° 46 Ventas esperadas trucha por kg**

Ventas trucha por kg	Año1			Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Escenario pesimista	Escenario esperado	Escenario optimista	Escenario esperado	Escenario esperado	Escenario esperado	Escenario esperado
Precio de trucha viva kg	3,45	3,45	3,45	3,45	3,45	3,45	3,45
kilogramos trucha (capacidad instalada)	3.564	3.564	3.564	3.564	3.564	3.564	3.564
Porcentaje en kilos vendidos	60%	80%	100%	80%	80%	80%	80%
Número de kg vendidos	2.138	2.851	3.564	2.851	2.851	2.851	2.851
Ventas Anual	7.377,01	9.836,01	12.295,01	9.836,01	9.836,01	9.836,01	9.836,01

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

**Cuadro N° 47 Proyección de ingresos por total de ventas esperadas de todos los servicios**

Ingresos	Año1			Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
	Escenario pesimista	Escenario esperado	Escenario optimista	Escenario esperado	Escenario esperado	Escenario esperado	Escenario esperado
Ventas entrada al Complejo Recreacional	25.200,00	176.400,00	302.400	186.480,00	196.560,00	206.640,00	216.720,00
Ventas restaurante	13.440,00	47.040,00	94.080	49.728,00	52.416,00	55.104,00	57.792,00
Ventas Discoteca - Karaoke	14.400,00	20.160,00	40.320	21.600,00	22.320,00	23.760,00	24.480,00
Ventas especialidad preparación trucha	25.659,16	34.212,21	42.765,26	34.212,21	34.212,21	34.212,21	34.212,21
Ventas trucha por kg	7.377,01	9.836,01	12.295	9.836,01	9.836,01	9.836,01	9.836,01
<b>TOTAL</b>	86.076,17	287.648,22	491.860	301.856,22	315.344,22	329.552,22	343.040,22

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor



## 5.2. Presupuesto de costos y gastos

En el presupuesto de egresos se incluyen todos los conceptos de gastos y costos que representan disminución de los recursos financieros de la empresa.

(KOENES, 2007), Dice: En su gran mayoría, constituye el pago de productos o servicios que la empresa recibe para generar ventas propias de su operación natural.

Son bienes o servicios consumidos durante la operación de un negocio o de cualquier otra unidad económica. Para realizar la proyección de los costos se deberán tomar en consideración las siguientes premisas:

- Se estima una vida útil de la propuesta de 5 años, período sobre el cual se realizará su evaluación financiera.

Los gastos en los que se incurrirá en la ejecución del proyecto se detallan a continuación:

**Cuadro N° 48 Costos de producción trucha**

COMPRAS	FRECUENCIA DEL LOTE	COSTO POR LOTE	COSTO ANUAL DE TRUCHAS
Costo alevines	3	750,00	2.250,00
Costo alimentación	3	4.790,00	14.370,00
Costo mortandad	3	338,69	1.016,08
Costo mantenimiento Mano Obra Directa			7.023,10
TOTAL			<b>24.659,18</b>
<b>Promedio truchas por kg</b>	<b>Costo unitario trucha</b>		<b>1,08</b>
<b>3</b>	<b>Costo kg Trucha</b>		<b>3,23</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

### Cuadro N° 49 Gasto Menaje de Restaurante

MENAJE DE RESTAURANTE			
ITEM	CANTIDAD	VALOR USD	
		UNITARIO	TOTAL
<b>Cristalería</b>			
Copas de vino	120	0,60	72,00
Copas de agua	120	0,70	84,00
Vasos	120	0,50	60,00
Copas para postre	120	0,60	72,00
Jarras	20	2,00	40,00
<b>Cubertería</b>			
Cucharillas	120	0,45	54,00
Cucharas soperas	120	0,65	78,00
Tenedores	120	0,65	78,00
Cuchillos	120	0,75	90,00
<b>Mantelería</b>			
Manteles	20	3,00	60,00
Cubremanteles	20	1,25	25,00
Servilletas de tela	120	0,40	48,00
<b>Vajilla</b>			
Platos soperos	120	1,80	216,00
Platos tendidos	120	1,80	216,00
Platos base	120	2,25	270,00
Tazas	120	3,15	378,00
Platos pequeños	120	1,35	162,00
<b>TOTAL ANUAL</b>			<b>2.003,00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

### Cuadro N° 50 Gasto Implementos deportivos

IMPLEMENTOS DEPORTIVOS			
RUBROS	CANTIDAD	VALOR USD	
		UNITARIO	TOTAL
Caña de pescar	10	40,00	400,00
Baldes	30	3,00	90,00
Pelotas para básquet	3	12,00	36,00
Pelotas para fútbol	3	12,00	36,00
Pelotas para pin pon	12	5,00	60,00
Pelotas de Vóley	3	8,00	24,00
Raquetas de pin pon	10	1,50	15,00
<b>Total</b>			<b>661,00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

### Cuadro N° 51 Gasto Decoración y otros

DECORACIÓN Y OTROS			
RUBRO	CANTIDAD	VALOR USD	
		UNITARIO	TOTAL
Cuadros - Pinturas	10	40,00	400,00
Floreros de mesa	30	3,00	90,00
Basureros	5	5,00	25,00
Alfombras –rodapiés	6	25,00	150,00
Cortinas	10	50,00	500,00
Lámparas colgantes	10	18,00	180,00
Extintores	2	50,00	100,00
Maceteros - plantas	8	8,00	64,00
Espejos (baños y discoteca)	10	8,00	80,00
Focos	20	3,80	76,00
Equipo de primeros auxilios-botiquín	1	50,00	50,00
Otros			50,00
<b>TOTAL</b>			<b>1.765,00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

### Cuadro N° 52 Gasto publicidad

GASTOS DE PUBLICIDAD		
DETALLE	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Publicidad en Vallas	300	3.600,00
Publicidad en radio	400	4.800,00
Publicidad volante	300	3.600,00
<b>TOTAL</b>		<b>12.000,00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

**Cuadro N° 53 Gastos Generales**

<b>GASTOS GENERALES</b>		
<b>ITEM</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Gasto de Luz	50,00	600,00
Gastos de Agua	80,00	960,00
Gastos de Internet	35,00	420,00
Gastos de teléfono celular	40,00	480,00
Gasto de Teléfono	60,00	720,00
Cursos de capacitación	300,00	600,00
Otros gastos administrativos	10,00	120,00
<b>Total gastos generales</b>	<b>575,00</b>	<b>3.900,00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

**Cuadro N° 54 Gastos Generales**

<b>GASTO SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>U. MEDIDA</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Cartucho de tinta Canon	unidad	45,00	90,00
Cartucho de tinta Epson	unidad	30,00	60,00
Resma de papel bond	unidad	5,00	60,00
Folders archivador	unidad	1,25	15,00
Flash memoria 2GB	unidad	25,00	100,00
Hojas membretadas	unidad	25,00	150,00
Sobres	unidad	0,83	10,00
Tarjetas de presentación	unidad	15,00	60,00
Block de facturas	unidad	10,00	120,00
Block de recibos	unidad	5,00	60,00
Esferos	unidad	3,00	36,00
Cuadernos	unidad	1,20	14,40
<b>TOTAL</b>		<b>166,28</b>	<b>775,40</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

**Cuadro N° 55 Gasto Suministro de Oficina**

<b>GASTO SUMINISTROS DE OFICINA</b>			
<b>DETALLE</b>	<b>U. MEDIDA</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Cartucho de tinta Canon	unidad	45,00	90,00
Cartucho de tinta Epson	unidad	30,00	60,00
Resma de papel bond	unidad	5,00	60,00
Folders archivador	unidad	1,25	15,00
Flash memoria 2GB	unidad	25,00	100,00
Hojas membretadas	unidad	25,00	150,00
Sobres	unidad	0,83	10,00
Tarjetas de presentación	unidad	15,00	60,00
Block de facturas	unidad	10,00	120,00
Block de recibos	unidad	5,00	60,00
Esferos	unidad	3,00	36,00
Cuadernos	unidad	1,20	14,40
<b>TOTAL</b>		<b>166,28</b>	<b>775,40</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

**Cuadro N° 56 Gasto Suministros de limpieza**

<b>GASTO SUMINISTROS DE LIMPIEZA</b>					
<b>DETALLE</b>	<b>U. MEDIDA</b>	<b>CONSUMO</b>		<b>VALOR</b>	<b>VALOR</b>
		<b>Valor</b>	<b>Cantidad</b>	<b>MENSUAL</b>	<b>ANUAL</b>
Detergente 500 g.	unidad	0,50	4,00	2,00	24,00
Escobas plásticas	unidad	1,50	2,00	3,00	36,00
Trapeadores	unidad	2,00	2,00	4,00	48,00
Desinfectante 800 ml.	unidad	2,50	4,00	10,00	120,00
Fundas para basura	unidad	1,00	4,00	4,00	48,00
Ambientadores	unidad	0,33	4,00	1,33	16,00
Otros(guantes, mascarillas, limpienes, etc)		5,00	4,00	20,00	240,00
<b>TOTAL</b>					<b>532,00</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

En el caso de los gastos de sueldos y salarios, a continuación presentamos los roles de pagos de los años proyectados para su mejor análisis:

**Cuadro N° 57 Sueldo Básico Unificado Personal Producción**

<b>PERSONAL / AÑOS</b>	<b>AÑO 1 2013</b>	<b>AÑO 2 2014</b>	<b>AÑO 3 2015</b>	<b>AÑO 4 2016</b>	<b>AÑO 5 2017</b>
COCINERO	400,00	420,00	441,00	463,05	486,20
AYUDANTE DE COCINA	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
MESERO	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
TÈCNICO DE PISCICULTURA	450,00	472,50	496,13	520,93	546,98
<b>TOTAL</b>	<b>1.450,00</b>	<b>1.522,50</b>	<b>1.598,63</b>	<b>1.678,56</b>	<b>1.762,48</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

**Cuadro N° 58 Remuneraciones complementarias producción**

<b>REMUNERACIONES COMPLEMENTARIAS / AÑOS</b>	<b>AÑO 1 2013</b>	<b>AÑO 2 2014</b>	<b>AÑO 3 2015</b>	<b>AÑO 4 2016</b>	<b>AÑO 5 2017</b>
SBU	17.400,00	18.270,00	19.183,50	20.142,68	21.149,81
Décimo tercer sueldo	1.450,00	1.522,50	1.598,63	1.678,56	1.762,48
Décimo cuarto sueldo	1.168,00	1.168,00	1.168,00	1.168,00	1.168,00
Fondo de Reserva	0,00	1.522,50	1.598,63	1.678,56	1.762,48
Vacaciones	725,00	761,25	799,31	839,28	881,24
Aporte Patronal	2.114,10	2.219,81	2.330,80	2.447,34	2.569,70
<b>TOTAL</b>	<b>22.857,10</b>	<b>25.464,06</b>	<b>26.678,86</b>	<b>27.954,40</b>	<b>29.293,72</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

**Cuadro N° 59 Sueldo Básico Unificado Personal Administración**

PERSONAL / AÑOS	AÑO 1 2013	AÑO 2 2014	AÑO 3 2015	AÑO 4 2016	AÑO 5 2017
GERENTE GENERAL	900,00	945,00	992,25	1.041,86	1.093,96
CONTADOR	350,00	367,50	385,88	405,17	425,43
CAJERA RECEPCIONISTA	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
MANTENIMIENTO Y LIMPIEZA	300,00	315,00	330,75	347,29	364,65
<b>TOTAL</b>	<b>1.850,00</b>	<b>1.942,50</b>	<b>2.039,63</b>	<b>2.141,61</b>	<b>2.248,69</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

**Cuadro N° 60 Remuneraciones complementarias administración**

REMUNERACIONES COMPLEMENTARIAS / AÑOS	AÑO 1 2013	AÑO 2 2014	AÑO 3 2015	AÑO 4 2016	AÑO 5 2017
SBU	25.800,00	27.090,00	28.444,50	29.866,73	31.360,06
Décimo tercer sueldo	2.150,00	2.257,50	2.370,38	2.488,89	2.613,34
Décimo cuarto sueldo	1.168,00	1.168,00	1.168,00	1.168,00	1.168,00
Fondo de Reserva	0,00	2.257,50	2.370,38	2.488,89	2.613,34
Vacaciones	1.075,00	1.128,75	1.185,19	1.244,45	1.306,67
Aporte Patronal	3.134,70	3.291,44	3.456,01	3.628,81	3.810,25
<b>TOTAL</b>	<b>33.327,70</b>	<b>37.193,19</b>	<b>38.994,44</b>	<b>40.885,77</b>	<b>42.871,65</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

**Cuadro N° 61 Resumen de los gastos de sueldos y salarios proyectados**

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Administración	33.327,70	37.193,19	38.994,44	40.885,77	42.871,65
Producción trucha	7.023,10	7.832,16	8.209,16	8.605,02	9.020,67
Producción restaurante	15.834,00	17.631,90	18.469,70	19.349,38	20.273,05
<b>Total sueldos producción</b>	<b>22.857,10</b>	<b>25.464,06</b>	<b>26.678,86</b>	<b>27.954,40</b>	<b>29.293,72</b>
<b>Total sueldos empresa</b>	<b>56.184,80</b>	<b>62.657,24</b>	<b>65.673,30</b>	<b>68.840,17</b>	<b>72.165,38</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

En el cuadro a continuación se detalla el resumen del presupuesto de egresos con sus respectivas proyecciones, tomando la tasa de inflación del 4.16% a diciembre del año 2012 como un indicador económico.

### Cuadro N° 62 Presupuesto de Egresos

COSTOS Y GASTOS DE OPERACIÓN PROYECTADOS USD					
RUBRO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Costo de ventas restaurante	42.611,49	43.821,09	45.030,69	46.240,29	48.054,69
Costo de venta truchas	24.659,18	25.392,85	26.157,03	26.953,00	27.782,08
Sueldos y salarios	56.184,80	62.657,24	65.673,30	68.840,17	72.165,38
Gastos generales	3.900,00	4.062,24	4.231,23	4.407,25	4.590,59
Gasto Menaje de Restaurante	2.003,00	2.086,32	2.173,12	2.263,52	2.357,68
Implementos deportivos	661,00	688,50	717,14	746,97	778,05
Decoración y otros	1.365,00	1.421,78	1.480,93	1.542,54	1.606,71
Gasto publicidad	12.000,00	12.499,20	13.019,17	13.560,76	14.124,89
Gasto suministros de oficina	775,40	807,66	841,26	876,25	912,70
Gastos suministros de limpieza	532,00	554,13	577,18	601,19	626,20
<b>TOTAL</b>	<b>144.691,88</b>	<b>153.991,01</b>	<b>159.901,04</b>	<b>166.031,94</b>	<b>172.998,97</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

### 5.3. Gastos Financieros

Los gastos financieros son los intereses que se calculan en base a la tasa de interés manejada por la institución bancaria a la que se le va a pedir el préstamo, a continuación se presenta un cuadro con los valores de la inversión requerida:

### Cuadro N° 63 Estructura del financiamiento

CAPITAL DE SOCIOS		
Accionistas	Monto	Porcentaje
PROPIO	\$ 197.965,64	60,36%
FINANCIAMIENTO	\$ 130.000,00	39,64%
<b>Total</b>	<b>\$ 327.965,64</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

El crédito se lo hará en el banco de fomento por un monto de 127.965.64 que equivale al 39.02% de la inversión requerida para ejecución del proyecto, a una tasa de interés del 11.83% pagadero en un plazo de 5 años, a continuación se presente la tabla de amortización.



**Cuadro N° 64 Tabla de amortización de la deuda**

Tabla de amortización de deuda				
<b>Monto del Crédito</b>		130.000,00		
<b>Tasa de interés mensual</b>		0,99%	11,83%	ANUAL
<b>Periodos</b>		60	5	
<b>Cuota mensual</b>		\$2.880,62	(\$2.880,62)	
Mes	Pago capital	Pago interés	Cuota	Saldo capital
1	1.599,04	1.281,58	2.880,62	128.400,96
2	1.614,80	1.265,82	2.880,62	126.786,16
3	1.630,72	1.249,90	2.880,62	125.155,43
4	1.646,80	1.233,82	2.880,62	123.508,64
5	1.663,03	1.217,59	2.880,62	121.845,60
6	1.679,43	1.201,19	2.880,62	120.166,17
7	1.695,98	1.184,64	2.880,62	118.470,19
8	1.712,70	1.167,92	2.880,62	116.757,49
9	1.729,59	1.151,03	2.880,62	115.027,90
10	1.746,64	1.133,98	2.880,62	113.281,26
11	1.763,86	1.116,76	2.880,62	111.517,40
12	1.781,25	1.099,38	2.880,62	109.736,15
13	1.798,81	1.081,82	2.880,62	107.937,35
14	1.816,54	1.064,08	2.880,62	106.120,80
15	1.834,45	1.046,17	2.880,62	104.286,36
16	1.852,53	1.028,09	2.880,62	102.433,82
17	1.870,80	1.009,83	2.880,62	100.563,03
18	1.889,24	991,38	2.880,62	98.673,79
19	1.907,86	972,76	2.880,62	96.765,92
20	1.926,67	953,95	2.880,62	94.839,25
21	1.945,67	934,96	2.880,62	92.893,59
22	1.964,85	915,78	2.880,62	90.928,74
23	1.984,22	896,41	2.880,62	88.944,52
24	2.003,78	876,84	2.880,62	86.940,75
25	2.023,53	857,09	2.880,62	84.917,21
26	2.043,48	837,14	2.880,62	82.873,73
27	2.063,63	817,00	2.880,62	80.810,11
28	2.083,97	796,65	2.880,62	78.726,14
29	2.104,51	776,11	2.880,62	76.621,62
30	2.125,26	755,36	2.880,62	74.496,36
31	2.146,21	734,41	2.880,62	72.350,15
32	2.167,37	713,25	2.880,62	70.182,78
33	2.188,74	691,89	2.880,62	67.994,04
34	2.210,31	670,31	2.880,62	65.783,73
35	2.232,10	648,52	2.880,62	63.551,62
36	2.254,11	626,51	2.880,62	61.297,51
37	2.276,33	604,29	2.880,62	59.021,18
38	2.298,77	581,85	2.880,62	56.722,41
39	2.321,43	559,19	2.880,62	54.400,97
40	2.344,32	536,30	2.880,62	52.056,65
41	2.367,43	513,19	2.880,62	49.689,22
42	2.390,77	489,85	2.880,62	47.298,45
43	2.414,34	466,28	2.880,62	44.884,11
44	2.438,14	442,48	2.880,62	42.445,97
45	2.462,18	418,45	2.880,62	39.983,80
46	2.486,45	394,17	2.880,62	37.497,35
47	2.510,96	369,66	2.880,62	34.986,39
48	2.535,72	344,91	2.880,62	32.450,67
49	2.560,71	319,91	2.880,62	29.889,96
50	2.585,96	294,67	2.880,62	27.304,00
51	2.611,45	269,17	2.880,62	24.692,55
52	2.637,20	243,43	2.880,62	22.055,35
53	2.663,19	217,43	2.880,62	19.392,16
54	2.689,45	191,17	2.880,62	16.702,71
55	2.715,96	164,66	2.880,62	13.986,75
56	2.742,74	137,89	2.880,62	11.244,01
57	2.769,78	110,85	2.880,62	8.474,24
58	2.797,08	83,54	2.880,62	5.677,16
59	2.824,66	55,97	2.880,62	2.852,50
60	2.852,50	28,12	2.880,62	0,00

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

## 5.4. Estado de Resultados

El Estado de Pérdidas y Ganancias es un documento contable que muestra de forma detallada y ordenada la utilidad o pérdida del ejercicio. En concepto general muestra la diferencia entre el precio y el costo de venta u operación dado en un tiempo determinado.

**Cuadro N° 65 Estado de resultados proyectado**

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO					
ESCENARIO ESPERADO CON FINANCIAMIENTO					
RUBRO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>INGRESOS POR VENTAS</b>	<b>357.248,22</b>	<b>371.456,22</b>	<b>384.944,22</b>	<b>399.152,22</b>	<b>419.744,22</b>
Costo de ventas restaurante	42.611,49	43.821,09	45.030,69	46.240,29	48.054,69
Costo de venta truchas	24.659,18	25.392,85	26.157,03	26.953,00	27.782,08
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>289.977,54</b>	<b>302.242,28</b>	<b>313.756,50</b>	<b>325.958,93</b>	<b>343.907,44</b>
Sueldos y salarios	56.184,80	62.657,24	65.673,30	68.840,17	72.165,38
Gastos generales	3.900,00	4.062,24	4.231,23	4.407,25	4.590,59
Gasto Menaje de Restaurante	2.003,00	2.003,05	2.003,11	2.003,16	2.003,22
Implementos deportivos	661,00	688,50	717,14	746,97	778,05
Decoración y otros	1.365,00	1.421,78	1.480,93	1.542,54	1.606,71
Gasto publicidad	12.000,00	12.499,20	13.019,17	13.560,76	14.124,89
Gasto suministros de oficina	775,40	807,66	841,26	876,25	912,70
Gasto suministros de limpieza	532,00	554,13	577,18	601,19	626,20
Gasto Intereses	14.303,63	11.772,07	8.924,24	5.720,63	2.116,80
Depreciaciones	6.550,52	6.550,52	6.550,52	5.939,25	5.939,25
Amortizaciones	473,18	473,18	473,18	473,18	473,18
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION</b>	<b>191.229,01</b>	<b>198.752,71</b>	<b>209.265,25</b>	<b>221.247,57</b>	<b>238.570,48</b>
Participación Laboral (15%)	28.684,35	29.812,91	31.389,79	33.187,14	35.785,57
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>162.544,66</b>	<b>168.939,80</b>	<b>177.875,46</b>	<b>188.060,43</b>	<b>202.784,91</b>
Impuesto a la renta	35.759,83	37.166,76	39.132,60	41.373,30	44.612,68
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>126.784,84</b>	<b>131.773,05</b>	<b>138.742,86</b>	<b>146.687,14</b>	<b>158.172,23</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

## 5.5. Flujo de Caja Proyectada

El flujo de caja del proyecto mide los ingresos y egresos en efectivo que se ha estimado que tendrá el proyecto en un periodo determinado, lo que nos sirve para observar si realmente necesita el financiamiento y si contará con recursos para pagar sus obligaciones.

## Cuadro N° 66 Flujo de caja proyectado

FLUJO DE CAJA						
RUBRO	AÑOS					
	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>INGRESOS POR VENTAS</b>		357.248,22	371.456,22	384.944,22	399.152,22	419.744,22
Costo de ventas restaurante		42.611,49	43.821,09	45.030,69	46.240,29	48.054,69
<b>Costo de venta truchas</b>		24.659,18	25.392,85	26.157,03	26.953,00	27.782,08
<b>UTILIDAD BRUTA</b>		289.977,54	302.242,28	313.756,50	325.958,93	343.907,44
Sueldos y salarios		56.184,80	62.657,24	65.673,30	68.840,17	72.165,38
Gastos generales		3.900,00	4.062,24	4.231,23	4.407,25	4.590,59
Gasto Menaje de Restaurante		2.003,00	2.003,05	2.003,11	2.003,16	2.003,22
Implementos deportivos		661,00	688,50	717,14	746,97	778,05
Decoración y otros		1.365,00	1.421,78	1.480,93	1.542,54	1.606,71
Gasto publicidad		12.000,00	12.499,20	13.019,17	13.560,76	14.124,89
Gasto suministros de oficina		775,40	807,66	841,26	876,25	912,70
Gastos suministros de limpieza		532,00	554,13	577,18	601,19	626,20
Gasto Intereses		14.303,63	11.772,07	8.924,24	5.720,63	2.116,80
Depreciaciones		6.550,52	6.550,52	6.550,52	5.939,25	5.939,25
Amortizaciones		473,18	473,18	473,18	473,18	473,18
<b>UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIÓN DE IMPUESTOS</b>		191.229,01	198.752,71	209.265,25	221.247,57	238.570,48
<b>Participación laboral (15%)</b>		28.684,35	29.812,91	31.389,79	33.187,14	35.785,57
<b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>		162.544,66	168.939,80	177.875,46	188.060,43	202.784,91
Impuesto a la renta (22%)		35.759,83	37.166,76	39.132,60	41.373,30	44.612,68
<b>UTILIDAD NETA</b>		<b>126.784,84</b>	<b>131.773,05</b>	<b>138.742,86</b>	<b>146.687,14</b>	<b>158.172,23</b>
Depreciaciones		6.550,52	6.550,52	6.550,52	5.939,25	5.939,25
Amortización		473,18	473,18	473,18	473,18	473,18
Inversión fija	-302.411,51					
Inversión diferida	-2.365,89					
Capital de trabajo	-23.188,24					
Recup. Capital de Trabajo						23.188,24
Valor residual						41.185,00
<b>FLUJO DE CAJA LIBRE</b>	<b>-327.965,64</b>	<b>133.808,54</b>	<b>138.796,75</b>	<b>145.766,56</b>	<b>153.099,57</b>	<b>164.584,66</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

### 5.6. Valor residual

La evaluación del proyecto asido considerada para un periodo de 5 años, sin embargo, existen bienes que su depreciación termina antes de finalizar el periodo y otros que se alargan por más tiempo, por lo cual es necesario calcular el verdadero valor de las depreciaciones y el valor residual que se depreciará en los próximos años.

**Cuadro N° 67 Valor residual**

VALOR RESIDUAL		
DETALLE	VALOR	
Valor inicial activos fijos		302.411,51
Depreciación año 1	6.550,52	
Depreciación año 2	6.550,52	
Depreciación año 3	6.550,52	
Depreciación año 4	5.939,25	
Depreciación año 5	5.939,25	
Total depreciación		31.530,07
<b>TOTAL VALOR RESIDUAL</b>		<b>270.881,44</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

### 5.7. Costo de Oportunidades

Costo de oportunidad es aquel que se origina por dejar de ganar algún dinero o percibir algún otro beneficio no cuantificable, al tomar una decisión económica de inversión o consumo.

El costo de oportunidad es básicamente un concepto económico y no contable, por eso no se refleja en los estados financieros de la empresa y es utilizado fundamentalmente para la toma de decisiones óptimas de inversión en un entorno competitivo. (CASE, 2010)

El costo de oportunidad o tasa de descuento viene dado por la siguiente fórmula:

**K'o = costo de los recursos propios + costo de los recursos ajenos + TLR + inflación**

$$K'o = \text{Tasa Pasiva} * \left( \frac{\text{recursos propios}}{1 + t} \right) + \text{Tasa activa} * \left( \frac{\text{recursos ajenos}}{1 + t} \right) + \text{TLR} + \text{inflacion}$$

**Cuadro N° 68 Datos para el cálculo del costo de oportunidad**

COSTO DE OPORTUNIDAD	
FACTOR	PORCENTAJE
Tasa pasiva	4,53%
Tasa activa	11,83%
Recursos ajenos	39%
Recursos propios	61%
t=tasa impositiva vigente	33,70%
inflación	4,16%
Riesgo país (TLR)	8,25%

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

De esta forma se determina que tenemos un costo de oportunidad de 18.25% en el presente proyecto.

## **5.8. Evaluación Financiera**

Esta es la última parte del proyecto de factibilidad, en donde se usan técnicas de evaluación económica y financiera considerando el valor del dinero a través del tiempo, con el objetivo de medir la rentabilidad del proyecto. Los métodos más comunes para llegar al propósito son el Valor Actual Neto (VAN), la Tasa Interna de Retorno (TIR), El Periodo de Recuperación y la relación Costo - Beneficio

### **5.8.1. El Valor Actual Neto**

(JIMENEZ, 2009) Dice: El valor actual neto (VAN) consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor, también actualizado, de las inversiones y otros egresos de efectivo. La tasa que se utiliza para descontar los flujos es el rendimiento mínimo aceptable de la empresa, por debajo del cual los proyectos no deben ser aceptados. El VAN de una propuesta de inversión se puede representar así:

Es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial; se lo define así ya que corresponde a la estimación a valor presente de los ingresos y gastos que se utilizarán en cada uno de los años de operación económica del proyecto.

La fórmula del Valor Actual Neto es la siguiente:

$$VAN = \sum_{t=1}^n \frac{V_t}{(1+k)^t} - I_0$$

Dónde:

$V_t$  = flujos de caja en cada periodo  $t$

$I_0$  = valor desembolso inicial

$n$  = número de periodos

$k$  = tasa de descuento

Chain y Sapag(2003) definen que: El criterio financiero plantea que el proyecto debe aceptarse si su valor actual neto (VAN) es igual o superior a cero, donde el VAN es la diferencia entre todos su ingresos y egresos expresados en moneda actual.

### Cuadro N° 69 Criterios de evaluación del Valor Actual Neto

Valor	Significado	Decisión a tomar
$VAN > 0$	El proyecto produciría ganancia por encima de la rentabilidad exigida (tasa descuento)	El proyecto puede aceptarse
$VAN < 0$	El proyecto produciría perdidas por debajo de la rentabilidad exigida (tasa de descuento)	El proyecto debería de rechazarse
$VAN = 0$	El proyecto no produciría ni ganancias ni perdidas	Dado que el proyecto no agrega valor monetario por encima de la rentabilidad exigida, la decisión debería basarse en otros criterios, como la obtención de un mejor posicionamiento en el mercado u otros factores.

Fuente: Preparación y evaluación de proyectos, Nassir Sapag

Elaborado por: El autor

**Cuadro N° 69 Valor actual neto**

<b>VALOR ACTUAL NETO</b>			
<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>(1+ i)<sup>n</sup></b>	<b>FLUJO NETO ACTUALIZADO</b>
0	-327.965,64	1	-327.965,64
1	113.544,69	1,1825	96.018,17
2	116.001,34	1,3984	82.953,79
3	120.123,32	1,6536	72.641,90
4	124.252,73	1,9555	63.540,76
5	132.133,99	2,3124	57.140,97
<b>VALOR ACTUAL NETO</b>			<b>44.329,95</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

V.A.N.=44.329,95

El VAN que se percibiría con la instalación del proyecto dedicada a brindar servicios de pesca deportiva es de USD44.329,95, siendo éste un valor positivo, por la cual se concluye que es factible poner en marcha la presente propuesta, ello se debe en razón de que al traer los flujos netos de efectivo a valor presente se obtendrán saldos positivos, con ello la empresa no compromete sus recursos económicos.

### **5.8.2. Tasa Interna de Retorno**

(LÓPEZ, 2008) La tasa interna de retorno (T.I.R.) de una inversión es el promedio geométrico de los rendimientos futuros esperados de dicha inversión. En términos simples, diversos autores la conceptualizan como la tasa de descuento con la que el valor actual neto es igual cero.

Los criterios para evaluar la Tasa Interna de Retorno son los siguientes:

- Si la Tasa Interna de Retorno es mayor que la Tasa de Descuento el proyecto se acepta.
- Si la Tasa Interna de Retorno es menor que la Tasa de Descuento el proyecto se rechaza.

El criterio de evaluación con la Tasa Interna de Retorno tiene dificultades para su uso cuando se analiza proyectos excluyentes y cuando los flujos de caja son del tipo “prestar” y “pedir prestado”, en estos casos la interpretación de la Tasa Interna de Retorno suele ser contradictoria.

**Cuadro N° 70 Tasa Interna de Retorno**

TASA INTERNA DE RETORNO	
AÑOS	FLUJO NETO
0	-327.965,64
1	113.544,69
2	116.001,34
3	120.123,32
4	124.252,73
5	132.133,99
<b>TIR</b>	<b>23,95%</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

T.I.R.= 23,95%

Usando la formula mencionada el proyecto tiene una Tasa Interna de Retorno de 23,95%, por lo tanto de acuerdo a los criterios expuestos anteriormente, el proyecto es viable financieramente por los resultados del Valor Actual Neto y Tasa Interna de Retorno.



### 5.8.3. Período de recuperación

El periodo de recuperación es un índice que mide la liquidez en el corto plazo del proyecto. Consiste en la determinación del tiempo necesario para que los flujos de caja neto positivos sean igual al capital invertido, determinando el número de periodos necesarios para la recuperación de la inversión inicial.

Para el cálculo del período de recuperación se presenta a continuación la siguiente tabla:

**Cuadro N° 71 Recuperación de la inversión**

PERIODO DE RECUP. DE LA INVERSION			
AÑOS	FLUJO NETO	FLUJO NETO ACTUALIZADO	FLUJO ACT.ACUM.
0		0,00	-327.965,64
1	113.544,69	96.018,17	-231.947,47
2	116.001,34	82.953,79	-148.993,68
3	120.123,32	72.641,90	-76.351,78
4	124.252,73	63.540,76	-12.811,02
5	132.133,99	57.140,97	44.329,95

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

- $PRI = 4 + \frac{327.965,64 - 315.154,62}{44.329,95}$
- $PRI = 4 + 0,28899$
- $PRI = 4 + 0.28899 \times 12 = 4 + 3.4679$

La inversión asignada a la puesta en marcha del presente proyecto, será recuperada a partir del año 4, con 3 meses.

#### 5.8.4. Beneficio - Costo

La relación Beneficio - Costo indica la rentabilidad promedio que genera el proyecto por cada dólar que interviene en la ejecución y funcionamiento del mismo.

El análisis de la relación B/C toma valores mayores, menores o iguales a 1, lo que implica que:

B/C > 1 implica que los ingresos son mayores que los egresos, entonces el proyecto es aconsejable.

B /C = 1 Implica que los ingresos son iguales a los egresos, entonces el proyecto es indiferente.

B/C < 1 Implica que los ingresos son menores a los egresos entonces el proyecto no es aconsejable.

**Cuadro N° 72 Relación beneficio costo**

RELACION BENEFICIO COSTO	
AÑO	FLUJO NETO ACTUALIZADO
1	113.544,69
2	96.018,17
3	82.953,79
4	72.641,90
5	63.540,76
<b>SUMA</b>	<b>428.699,31</b>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

$$B / C = \frac{\Sigma.Flujo.de.Fondos}{Inversión}$$

$$B/C = \frac{428.699,31}{327.965,64}$$

$$B/C = 1,3071$$

La relación beneficio costo de la propuesta, es de 1,31, ello refleja o indica que por cada dólar de inversión asignada a la apertura del complejo recreacional dedicado a brindar la pesca deportiva rendirá 0,31 dólares adicionales.

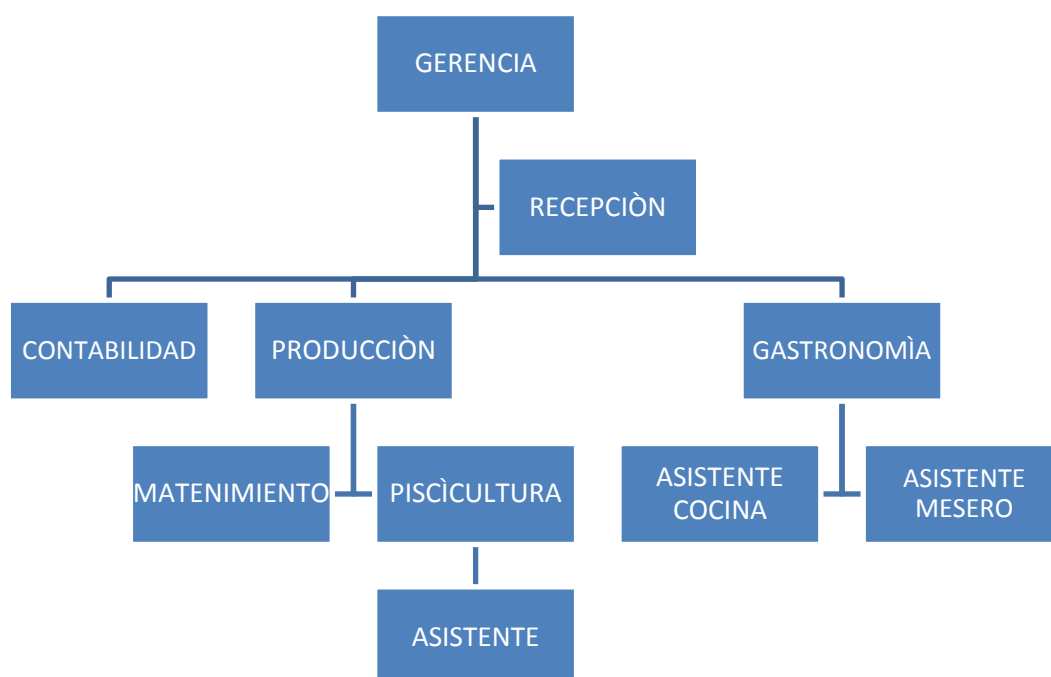
## CAPÍTULO VI

### 6. Estructura Organizacional y Funcional

#### 6.1. Organigrama de la Estructura Organizativa y Funcional

El complejo recreacional de pesca deportiva se encuentra organizado de la siguiente manera.

**Gráfico N° 14 Organigrama Estructural del Complejo Recreativo**



Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Las funciones de la empresa se exponen en el siguiente organigrama funcional:

## **6.2. Procedimientos Administrativos**

El funcionamiento del complejo recreacional de pesca deportiva, dependerá en su totalidad de cada una de las personas que trabajen en la misma, cada uno de éstos debe tener conocimiento de los objetivos, misión, visión, de la empresa conociendo y cumpliendo sus funciones y responsabilidades que con llevan al éxito de la empresa.

### *Funciones del personal del Complejo Recreativo de Pesca deportiva*

#### **1. Gerente**

La gerencia es un cargo de dirección, el mismo tendrá entre sus actividades básicas por ejecutar:

Fijar objetivos; derivar metas en cada área de objetivos; organizar tareas, actividades y personas; motivar y comunicar, controlar y evaluar; y, desarrollar a la gente y a sí mismo.

Identificar las mejores alternativas para la toma de decisiones y todos los actos los requerimientos del futuro inmediato y a largo plazo.

Administrar con responsabilidad todos los recursos (humanos, financieros y materiales).

Compartir con sus colaboradores los objetivos y prioridades de los diferentes departamentos y de la organización.

Estimular la participación de sus colaboradores en la planificación, toma de decisiones y solución de problemas.

Representar legalmente a la empresa en asuntos judiciales y extrajudiciales.

Analizar y evaluar, conjuntamente con sus colaboradores, los logros alcanzados, las causas de las desviaciones y las posibles medidas correctivas.

Analizar conjuntamente con el contador la situación financiera de la empresa.

Requisitos:

Edad indistinta

Genero indistinto

Instrucción Ingeniero Comercial

## **2. Contador**

El área de contabilidad será dirigida por el contador, el mismo que tendrá entre sus actividades:

Dar aperturas a los libros de contabilidad.

Establecer y manejar los sistemas de contabilidad.

Realizar estudios de estados financieros y sus análisis.

Certificar las plantillas para pago de impuestos.

Pagar nóminas.

Llevar los libros de contabilidad de acuerdo a los Principios de Contabilidad, generalmente aceptados y a lo que dispone la ley en forma expresa.

Conjuntamente con el gerente analizará la situación financiera de la empresa.

Realizar elaboración de reportes financieros para la toma de decisiones.

Requisitos:

Edad indistinta

Genero indistinto

Instrucción Título de C.P.A, C.B.A.

### **3. Recepcionista**

Recibir y atender a los clientes que acudan al complejo recreacional.

Receptar las reservaciones que realicen nuestros clientes.

Proporcionar la información adecuada acerca de los servicios del complejo recreacional.

Poner la música de preferencia de los clientes.

Recibir pagos de los clientes por servicios en el complejo recreacional.

Realizar cierre de caja al final del día.

Entregar el reporte diario de ingresos por servicios al contador.

Coordinar con el gerente la recepción de clientes.

Requisitos:

Edad indistinta

Género femenino

Instrucción título de bachiller C.B.A.

#### **4. Chef**

Tendrá a su cargo la despensa diaria, cuidando de los artículos suministrados por la despensa, que irán extrayendo a medida que los necesiten para la confección del menú.

Dirigir a sus subordinados en el departamento de cocina.

Preparar los menús solicitados por los clientes.

Realizar un control de la cocción, alineación y presentación de los platos para servir a los clientes.

Solicitar al supervisor los materiales que necesiten para el desempeño de sus actividades.

Requisitos:

Edad indistinta

Género indistinto

Instrucción conocimiento en gastronomía.



## **5. Asistente - Mesero**

Mantener organizado y bien presentado al restaurante.

Arreglará las mesas con manteles, cubiertos, vasos, menaje, etc.

Recomendar a los clientes los menús y procederá a tomar el pedido.

Atender la mesa, a los clientes, servir los alimentos y llevar la cuenta.

Retirárá de las mesas, los utensilios ya utilizados y volverá a organizarlos de manera que vuelvan a tener una buena presentación.

Requisitos:

Edad indistinta

Género indistinto

Instrucción conocimiento en gastronomía

## **6. Asistente de cocina**

Ayudar a mantener una limpieza impecable de la cocina, los utensilios y la vajilla.

Preparar las guarniciones de los platos, las ensaladas o platos fríos.

Ayudar al cocinero en la elaboración del menú.

Requisitos:

Edad indistinta

Género indistinto

Instrucción conocimiento en gastronomía

### **7. Mantenimiento (2 personas)**

Mantendrán limpia la empresa, todos sus equipos, instalaciones y accesorios.

Se encargarán de barrer, trapear, limpiar vidrios, puertas, muebles y baños.

Organizarán cada una de las áreas del lugar.

Utilizar el material necesario en sus actividades.

Requisitos:

Edad indistinta

Género indistinto

Instrucción bachiller técnico.

### **8. Técnico en piscicultura**

Producir las truchas acorde a los requerimientos técnicos y de calidad.

Elaborar y aplicar el plan de producción.

Coordinar con el gerente para elaborar el plan de producción.

Requisitos:

Edad indistinta

Género masculino

Instrucción técnico en piscicultura

## 9. Asistente de piscicultura

Apoyar al técnico de piscicultura en la producción de truchas.

Llevar el registro de producción.

Apoyar en el cumplimiento del plan de producción.

Requisitos:

Edad indistinta

Género masculino

Instrucción conocimiento en piscicultura.

### Cuadro N° 73 Funciones y Requerimientos de personal

FUNCIONES Y REQUERIMIENTOS DE PERSONAL			
PUESTO	CARGO	FUNCIONES PRINCIPALES	COMPETENCIAS
1	Gerente General	<p>Fijar políticas y manuales de funciones</p> <p>Contratación de recursos físicos, financieros y humanos</p> <p>Ejercer la representación legal de la empresa la compañía en contratos y actos.</p> <p>Liderazgo y dirección de personal de ventas</p> <p>Evaluación de desempeño de todos los cargos</p>	<p>*Habilidades de liderazgo y motivación de equipos</p> <p>*Ser responsable, proactivo y orientado al cliente</p> <p>*Conocimiento de turismo</p> <p>*Capacidad de trabajo bajo presión</p> <p>*Comprensión de Inglés 80% hablado, escrito y leído</p>
1	Contador	<p>Velar por el cumplimiento de trámites y obligaciones con el fisco (SRI, Súper intendencia de Compañías, IESS, Municipio, etc.)</p> <p>Presentación de indicadores financieros y de desempeño</p> <p>Tesorería ( manejo de ingresos y egresos de efectivo)</p> <p>Control del presupuesto de la empresa</p> <p>Administración de roles y nóminas</p> <p>Pagos de todos los egresos del complejo.</p>	<p>* Ser responsable, proactivo y orientado a resultados.</p> <p>* Conocimiento de leyes tributarias y laborales.</p> <p>*Capacidad de trabajo bajo presión.</p> <p>*Comprensión de Inglés 50% hablado, escrito y leído</p>
1		Recibir y atender a los clientes que acudan al complejo	* Ser responsable, proactivo y orientado a

	Cajera Recepcionista	recreacional. Receptar las reservaciones que realicen nuestros clientes. Recibir pagos de los clientes por servicios en el complejo recreacional.  Realizar cierre de caja al final del día.	resultados. *Comprensión de Inglés 50% hablado, escrito y leído * Buena presencia * Excelente atención al cliente
1	Técnico Piscicultor	Supervisar y controlará la producción en todas sus etapas y mantenimiento del área de producción de truchas Control e inventario de todo lo que implique la crianza de truchas Control de sanidad del área de producción Llevar registros horarios de alimentación, cantidades, mortandad, tiempos etc.	* Ser responsable, proactivo y orientado a la producción.  *Capacidad de trabajo bajo presión.
1	Asistente técnico piscicultor	Apoyar al técnico de piscicultura en la producción de truchas. Llevar el registro de producción. Apoyar en el cumplimiento del plan de producción.	* Ser responsable, proactivo y orientado a la producción. *Capacidad de trabajo bajo presión.
1	Chef	Encargarse del menú diario del restaurante Encargado de administrar el inventario de la despensa para preparar los alimentos Encargado de preparar lo que pida el cliente Dirigir a sus subordinados	* Experiencia : 3 años en cargos similares * Conocimientos en preparación y presentación de platos * Ser responsable y orientado a resultados
1	Ayudante de cocina	Ayudar a mantener una limpieza impecable de la cocina, los utensilios y la vajilla. Preparar las guarniciones de los platos, las ensaladas o platos fríos. Ayudar al cocinero en la elaboración del menú.	* Experiencia : 3 años en cargos similares * Conocimientos en preparación y presentación de platos * Ser responsable y orientado a resultados
1	Mesero	Mantener organizado y bien presentado al restaurante. Arreglará las mesas con manteles, cubiertos, vasos, menaje, etc. Recomendar a los clientes los menús y procederá a tomar el pedido.	* Experiencia : 1 años en cargos similares * Conocimientos en preparación y presentación de platos * Comprensión de Inglés 50%
2	Personal de Mantenimiento y Limpieza	Mantendrán limpia la empresa, todos sus equipos, instalaciones y accesorios. Se encargarán de barrer, trapear, limpiar vidrios, puertas, muebles y baños. Organizarán cada una de las áreas del lugar.	* Experiencia : 1 años en cargos similares * Conocimientos en instalaciones eléctricas * Ser responsable y orientado a resultados

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

### **6.3. Procedimiento de control**

Los procedimientos de control del Complejo Recreacional se lo aplicarán tanto en todo el proceso de producción, relacionado a los parámetros de sanidad, e higiene para el desarrollo de las truchas, como también en el cumplimiento de los servicios de calidad de la siguiente manera:

#### **6.3.1. Procedimiento de control en el área de producción Sanidad Piscícola**

Dentro de la tecnología de cultivo, la sanidad ocupa un lugar de interés por la necesidad que existe de conocer los procedimientos para prevenir y controlar las enfermedades que potencialmente limitan la producción.

La prevención de las enfermedades es el mejor elemento de control y juega un papel importante en los cultivos de peces, teniendo en cuenta los cuidados de higiene de los estanques, el manejo de una densidad de carga adecuada, etc.

El piscicultor debe ser capaz de detectar algunos de los problemas de carencia nutricional o de enfermedades infecciosas más comunes, debe aprovechar operaciones de clasificación para examinar, medir y pesar a todos los peces, o cuando menos, a una muestra significativa, pero hay tener en cuenta lo siguiente:

Equipos.- Deberían ser mantenidos separados (uno para cada estanque si es posible) y ser desinfectados después de cada uso, si esto no es posible por lo menos una vez por semana.

Estanques.- Limpiar y desinfectar antes de usar si la naturaleza del estanque lo permite.

Movimiento de peces.- De tiempo en tiempo es necesario clasificarlos, pero las diferentes poblaciones o grupos de peces no deberán ser mezclados. Si un grupo muestra signos de enfermedad, este deberá estar mantenido en estanques individuales y no distribuido por toda la granja.

Peces muertos.- Deberán ser removidos diariamente e incinerados de inmediato. Las pérdidas de peces deberán ser registradas. Si el número de peces muertos se va incrementando podría ser por condiciones inadecuadas del medio o a una enfermedad.

#### **6.3.1.1. Prácticas de manejo**

En este tópico es importante el factor humano. La persona que esté a cargo de la crianza de los peces debe tener la experiencia y la habilidad adecuada; en resumen debe ser un especialista.

¿Qué se entiende por buen manejo?

Mantener los estanques, pozas, etc. limpias.

Realizar desinfección de la infraestructura piscícola, materiales de trabajo y de todo utensilio o equipo que esté en contacto con los peces. Seleccionar constantemente los peces.

Llevar registros de toda la producción (alimentación diaria, mortandad, controles de temperatura, oxígeno etc.)

Realizar inventario mensual de la biomasa del criadero.

Realizar buenas técnicas de alimentación (frecuencia de alimentación, cambio de la tasa alimenticia), evitando el desperdicio del alimento. Pesar el alimento que se dará a los peces de cada poza, estanque o piscina.

Planeamiento del manejo (cuando hacer limpieza, selección, desinfección etc.)

Obtener los costos de producción reales.

Dar el manejo técnico de acuerdo a las diferentes etapas de crianza, desde incubación, alevinaje, engorde hasta comercialización.

### **6.3.2. Procedimientos de control en los servicios del complejo recreacional de pesca deportiva**

Atención al cliente de primera, tanto en el trato en el logro del cumplimiento de sus expectativas, como en la calidad de los servicios ofrecidos.

## **6.4. Filosofía Empresarial**

Dentro de la filosofía empresarial, se considera los siguientes valores, que permitirán establecer cimientos confiables, para el desarrollo empresarial.

### **6.4.1. Visión**

Llegar a convertirse al año 2015 en la mejor alternativa para el turismo nacional e internacional brindando servicios de calidad para actividades de esparcimiento y recreación.

### **6.4.2. Misión**

Ser un complejo recreacional de pesca deportiva encargado de lograr en los clientes el bienestar, satisfacción, diversión y recreación a través de los servicios de calidad constante.

### **6.4.3. Objetivos a Largo Plazo**

Promocionar el complejo recreacional a través de membrecías.

IncurSIONAR en otras áreas de recreación.

Estimular el gusto de la pesca deportiva en nuestros visitantes.

Hacer torneos de pesca deportiva para incentivar la participación de turistas y aledaños en el complejo.

#### **6.4.4. Políticas**

Las políticas de la empresa contribuyen a lograr las aspiraciones de la misma, razón por la cual deben ser de fácil comprensión para las personas que trabajan en la empresa.

Las políticas de la empresa serán las siguientes:

El cobro a los clientes es al contado.

El mantenimiento de todas las áreas se lo realizará mensualmente.

Todo el personal debe cumplir con la filosofía empresarial de la empresa.

Excelente atención al cliente con el objetivo de cumplir sus expectativas de servicio.

#### **6.4.5. Valores**

Entre los principales se tiene:

Honestidad

Compromiso

Honradez

Puntualidad

Respeto

Calidad en el servicio

Compañerismo

Trabajo en equipo

Amabilidad



## CAPÍTULO VII

### 7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

Para evaluar los impactos con la creación del complejo recreacional “HappyFish”, se aplica la matriz de evaluación de impactos, aplicada a los ámbitos: económico, educativo-cultural, empresarial, social y ambiental.

La matriz utilizada señala una valoración de -3 a 3 de acuerdo a los siguientes criterios:

**Cuadro N° 74 Valoración Matriz análisis de impactos**

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

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

## 7.1. Impacto Económico

**Cuadro N° 75 Valoración Impacto económico**

IMPACTO ECONÓMICO								
INDICADOR	NIVEL DE IMPACTO							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Ingresos económicos.						x		2
Ingreso per cápita.						x		2
Aportación a la sociedad a través de impuestos.							x	3
Incremento de circulante en la población.						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>9</b>
Nivel de impacto económico = $9/4=2,25= 2$								
Número de indicadores = 4								
Nivel de impacto económico = MEDIO POSITIVO								

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

Se determina de acuerdo a la valoración un nivel de impacto económico de 2, lo que significa que es un MEDIO POSITIVO con la implementación de este proyecto, se identifica que el mismo dinamiza la economía privada, genera empleo, incrementa el ingreso económico y circulante de las familias y aporta a la recaudación financiera nacional.

## 7.2. Impacto Educativo- Cultural

**Cuadro N° 76 Valoración Impacto Educativo – Cultural**

IMPACTO EDUCATIVO- CULTURAL								
INDICADOR	NIVEL DE IMPACTO							
	- 3	- 2	- 1	0	1	2	3	TOTAL
Amabilidad hacia los turistas mediante la calidad de educación en la comunidad					x			1
Interés por la cultura ancestral						x		2
Participación de la población local con sus tradiciones							x	3
Recuperación y conservación de la cultura de la población local						x		2
Fortalecimiento de la cultura de hospitalidad a los turistas.						x		2
<b>TOTAL</b>								<b>10</b>
Nivel de impacto económico $E=10/5 = 2,0= 2$								
Número de indicadores = 5								
Nivel de impacto económico = MEDIO POSITIVO								

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

En la evaluación del impacto educativo-cultural, se tiene un resultado MEDIO POSITIVO, el mismo es favorable para el desarrollo de la población local, ya que con la implementación de nuevas alternativas turísticas, la cultura de la gente mejora en hospitalidad y se incrementa el interés en la conservación de las manifestaciones culturales que tienen las poblaciones.

Al existir demanda de una población educada y personal para trabajar en el complejo recreacional, la educación mejora.

### 7.3. Impacto Empresarial

**Cuadro N° 77 Valoración Impacto Empresarial**

IMPACTO EMPRESARIAL								
INDICADOR	NIVEL DE IMPACTO							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Fortalecimiento de las capacidades empresariales de la población.							x	3
Innovación productiva.						x		2
Aplicación de estrategias empresariales para cumplimiento de objetivos.							x	3
Competitividad empresarial							x	3
<b>TOTAL</b>						<b>2</b>	<b>9</b>	<b>11</b>
Nivel de impacto económico = $E=11=2,75= 3$								
Número de indicadores = 4								
Nivel de impacto económico = ALTO POSITIVO								

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

El resultado del nivel que es de 3 nos indica que está considerado como ALTO POSITIVO en la evaluación del impacto empresarial, señala que tendrá estrategias empresariales con altos niveles de competitividad y aprovechamiento de los recursos y el fortalecimiento de las capacidades de la población del entorno.

**Cuadro N° 79 Valoración Impacto Social**

IMPACTO SOCIAL								
INDICADOR	NIVEL DE IMPACTO							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Incremento de plazas de empleo en la localidad (empleados de la empresa y personas que ofrecerán servicios complementarios a los turistas)							x	3
Número de familias beneficiadas por el incremento de la actividad turística.						x		2
Mejoramiento de la imagen de la comunidad.							x	3
Mejoramiento de los servicios básicos.							x	3
<b>TOTAL</b>						2	9	11
Nivel de impacto económico = $\frac{11}{4} = 2,75 = 3$								
Número de indicadores = 4								
Nivel de impacto económico = ALTO POSITIVO								

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

El impacto social es ALTO POSITIVO ya que el complejo recreacional contratará a la población local para que trabaje en la empresa; pero el impacto que genera el turismo engloba a toda la población, porque el turista necesita servicios como información, transporte, alimentación y otros mientras llega a su lugar de destino y será la población quienes van a brindar estos servicios y de esta manera tienen participación en la actividad turística.

**Cuadro N° 78 Valoración Impacto Ambiental**

IMPACTO AMBIENTAL								
INDICADOR	NIVEL DE IMPACTO							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Conservación de recursos naturales.			x					-1
Manejo de agua natural			x					-1
Tratamiento de aguas servidas.			x					-1
Manejo de desechos sólidos orgánicos e inorgánicos.			X					-1
Contaminación de olores gastronómicos			x					-1
<b>TOTAL</b>								<b>-5</b>
Indicadores utilizados 5								
<b>PROMEDIO</b>								<b>FINAL</b>
<b>-1</b>								
<b>Nivel de impacto ambiental = BAJONEGATIVO</b>								

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: El autor

La empresa Complejo Recreacional “HappyFish” aún no está comprometida con el ambiente, por ello el resultado en la evaluación ambiental esBAJO NEGATIVO, por la falta de tratamiento de aguas servidas y el manejo de desechos sólidos solo se remite al reciclaje de plásticos PET como parte de la responsabilidad social que debe tener una empresa y que demanda la ley.

El turismo ha sido presentado tradicionalmente como un eficiente motor del desarrollo económico, capaz de generar empleo, modernizar las infraestructuras, impulsar otras actividades productivas, ya que generan divisas con cada una de las actividades que se desarrollan en el país.

Es cierto que el turismo genera empleo, pero en muchas ocasiones para la población local es un empleo estacional y poco cualificado. Además, suele tratarse de un empleo inestable; el turismo es un sector con grandes vaivenes, y las zonas de destino se tienen que enfrentar con la competencia de otras nuevas que surgen gracias al desarrollo de los medios de transporte.

**Cuadro N° 79 Valoración Impacto General**

IMPACTO GENERAL								
INDICADOR	NIVEL DE IMPACTO							
	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Impacto Económico							x	3
Impacto Educativo- Cultural							x	3
Impacto Empresarial							x	3
Impacto Social							x	3
Impacto Ambiental							x	3
<b>TOTAL</b>							<b>15</b>	<b>15</b>
Nivel de impacto económico = $E=15=3=$ <b>3</b>								
Número de indicadores = 3								
Nivel de impacto económico = ALTO POSITIVO								

Fuente: Investigación directa  
 Elaborado por: El autor

Una vez realizado el análisis de cada uno de los impactos con sus promedios, se ha obtenido un promedio del impacto general de 3 positivo, lo que significa que hay buenas expectativas de la implantación de este proyecto ya que brindará gran beneficio a la población y al microempresario.

## CONCLUSIONES

- No existe en la Parroquia San Juan de Ilumán, espacios de esparcimiento naturales, por lo que, de acuerdo a los resultados obtenidos del estudio de mercado, los visitantes que llegan a Otavalo, sean turistas nacionales o extranjeros buscan alternativas de entretenimiento y distracción de calidad, con espacios verdes y que cumplan con sus expectativas requeridas.
- El estudio del Proyecto, permite conocer sobre el proceso productivo de las truchas, la infraestructura necesaria y la inversión al momento de la implementación del proyecto.
- La inversión total del proyecto es: **327.965,64**; cubierto el 39.02% con financiamiento mientras que el 60.98% del total de la inversión será asumido por los inversionistas.
- Después de aplicar los métodos de evaluación financiera como son el VAN, TIR, Periodo de Recuperación y Relación Beneficio/Costo; se determinó la factibilidad del proyecto.
- El VAN del presente proyecto es de \$44.329,95; su TIR es de 23.95%, el periodo de recuperación es de 4 años, 3 meses, y la relación B/C es de \$ 1.31; estos resultados muestran la viabilidad del proyecto.
- Después de todo el estudio de factibilidad realizado, se determinó que el proyecto es rentable y financieramente recuperable si no hay cambios en el ambiente.



## RECOMENDACIONES

Gestionar de forma conjunta con las autoridades del sector para impulsar la actividad turística y el gusto por la conservación de la naturaleza, para que los turistas tanto nacionales como extranjeros tengan más opciones a la hora de escoger el lugar de entretenimiento.

Las instalaciones de este proyecto representan una buena opción para el turismo ya que se puede observar desde la producción de las truchas hasta realizar la actividad de la pesca.

Al desarrollar los estudios y definir la inversión que necesita este proyecto se recomienda apoyar la ejecución del mismo ya que la inversión de los accionistas es mayor a la inversión mediante financiamiento.

El proyecto debe ser puesto en marcha ya que se determina que es factible.

Con el apoyo de las autoridades que estén interesadas en el desarrollo de proyectos nuevos se recomienda la implementación de dicho estudio ya que muestra que es viable.

Se recomienda la aplicación de este proyecto, como una excelente alternativa de inversión, sin descuidar el cuidado del ambiente y buscando alternativas de reciclaje.

## BIBLIOGRAFÍA

(s.f.).

BACA, U. G. (2008). *Evaluación de proyectos*. México: Mc Graw Hill.

Cámara Provincial de Turismo de Pichincha CAPTUR. (2010). *Informe 2010*. Quito: Derechos Reservados.

CASE, R. C. (2010). *Principios de Macroeconomía*. México: Pearson Educación.

CEDEP, Municipio Distrital de Ragash, Antamina. (2009). *Manual de crianza de truchas*. Perú: CEDEP.

CHAIN, Nassir Sapag. (2003). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. México: Mc Graw Hill.

Club de Pesca Ecuador. (3 de Agosto de 2010). *Club de Pesca Ecuador*.

CZINKOTA, M. R., & Kotabe, M. (2010). *Administración de Mercadotecnia*. Mexico: Cengage Learning Latin America.

(s.f.). *Dato del Plan de Desarrollo y Ordenamiento Territorial 25% de la provincia de Imbabura*.

(s.f.). *Dato proyectado al 2011 con una TC del 1.52%, según datos INEC Censo de población 2001*.

DÁVILA, C. (1999). *Derecho societario*. Ecuador: Corporacion de Estudios y Publicaciones.

Distrito Metropolitano de Quito. (2012). Indicadores turísticos en el sector hotelero, Boletín de información hotelera No 65. *Boletín Informativo Turístico*.

EROSSA, V. (2009). *Proyectos de inversion en Ingenieria*. Mexico: Limusa.

FLITMAN, Jack. (2000). *Negocios Exitosos*. McGraw Hill.

HORNE, J. V. (2003). *Fundamentos de Administración Financiera*. México: Pearson Educación.

HUERTAS, R. (2008). *Decisiones estrategicas para la Direccion de Operaciones*. Barcelona: Universitat Barcelona.

Instituto Nacional Estadísticas y Censos. (2010). *Censo de Poblacion y Vivienda*. Quito: INEC.

- JIMENEZ, F. (2009). *Ingeniería Económica*. San Jose: Editorial Tecnológica.
- KOENES, A. (2007). *El Plan de Negocios*. Madrid: Diaz de Santos.
- KOTABE, M. M. (2001). *Administración de Mercadotecnia*. México: Thomson Learning.
- LASARTE, C. (2008). *Manual sobre protección de consumidores y usuarios*. Madrid: PUBLIDISA.
- Ley de Pesca y Desarrollo pesquero, Codificación. (s.f.).
- Ley de Prevención y Control de la Contaminación Ambiental Art 16 .Copia. (s.f.).
- LONGENECKER, J. (2009). *Administración de pequeñas empresas*. México: Cengage.
- LÓPEZ, D. (2008). *Calculo Financiero Aplicado*. Buenos Aires: La Ley.
- LOPEZ, M. T. (s.f.).
- LOPEZ, M. T., & Natacha. (2010). *Sistema de Indicadores económicos y sociales: La importancia del análisis integrado*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires.
- MARTINEZ, A. R. (2008). *Temas de Estadística Práctica, recogida, tabulación y organización de datos*. Mexico: McGraw Hill.
- Martínez, D., & Milla, A. (2005). *La elaboración del plan estratégico y su implantación a través del cuadro de mando integral*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- MERCADOTECNIA GLOBAL, Revista de mercados y negocios internacionales. (s.f.).
- Ministerio de Turismo. (25 de Noviembre de 2010). *Mision y valores: Ministerio de Turismo*.
- Ministerio de Turismo del Ecuador. (2012). Boletín de estadísticas turísticas 2006-2010. *Ecuador ama la vida*.
- Ministerio de Turismo del Ecuador Reglamento General de Actividades Turísticas Decreto NO 3400. (s.f.). *Registro oficial 726*.
- Ministerio de Turismo Ecuador. (s.f.).
- MUÑOZ, Guerrero Mario . (s.f.). *Proyectos*.

- MUÑOZ, Guerrero Mario. *Proyectos* . (s.f.).
- MUÑOZ, M. (2004). *El perfil de la factibilidad*. Quito: Master's Editores.
- NARESH, K. M. (2008). *Investigacion de Mercados*. Mexico: Pearson Educación.
- NAVARRO, F. (2008). *Estrategias de Marketing*. Madrid: ESIC.
- Negocios, E. P. (s.f.).
- OCAMPO, J. E. (2001). *Costos y Evaluación de Proyectos*. México: CECSA.
- PYLE William W., J. A. (1986). *Principios Fundamentales de Contabilidad*. Continental.
- RIES, A., & Jack, T. (1981). *Posicionamiento*. EEUU: Empresa activa.
- SALGADO, Roberto Nuevo. . (s.f.). *Manual de Derecho Societario, Tomo 1*.
- SAPAC, U. (2005). *ANALISIS DE COSTOS*. BOGOTA: MACGRILL HILL.
- Sapag, N. (2008). *Preparación y Evaluación de Proyectos*. Santiago : Mc Graw Hill.
- Superintendencia de Compañías. (s.f.). *Instructivo para sociedades mercantiles*.
- WONG, G. (2008). *Ecuador como destino turistico internacional para deportes nauticos*. Guayquil: Escuela Politecnica del Litoral.

## LINCOGRAFIA

[www.otavalo.gob.ec/pagina.php?varmenu=3](http://www.otavalo.gob.ec/pagina.php?varmenu=3). (2012).

[www.otavaloempresarial.com](http://www.otavaloempresarial.com). (s.f.).

[www.univo.edu.sv8081/](http://www.univo.edu.sv8081/). (s.f.).

[www.otavalovirtual.com](http://www.otavalovirtual.com). (s.f.).

# ANEXOS

## ANEXO 1

### ENCUESTA

Nombre..... Edad.....

Teléfono.....

*Los datos proporcionados por la misma, sirven como información importante para el estudio de diagnóstico situacional de un proyecto turístico ubicado en la parroquia San Juan de Ilumán área rural de la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura; le agradecemos pueda ayudarnos respondiendo las siguientes preguntas.*

1. ¿Está usted de acuerdo con el progreso de la parroquia, esto implica mejores servicios, y mejora de fuentes de ingresos para sus habitantes?  
SI NO
2. ¿Está dispuesto a contribuir con la parroquia para alcanzar el progreso de la misma?  
SI NO
3. ¿Está usted de acuerdo que para lograr un beneficio en común, como es el progreso de la parroquia, hay que trabajar, mejorar el entorno, mejorar el nivel de preparación de los habitantes?  
SI NO
4. ¿Apoyaría a un proyecto de turismo en la zona como es el de un complejo turístico de pesca deportiva?  
SI NO
5. ¿Está usted de acuerdo que la parroquia sea visitada por turistas nacionales y extranjeros?  
SI NO

6. ¿Cree usted que el proyecto del complejo turístico de pesca deportiva, beneficie con opciones laborales como empleo, y de comercio en el sector?

SI

NO

7. ¿Qué consideraría un oponente en la zona para la realización del proyecto?

- Seguridad.....
- Daño al medio ambiente.....
- Falta de inversión.....
- Distancia.....

8. ¿Qué factor cree que es más importante que se debe considerar con la llegada de turistas a la zona?

- Seguridad
- Atención al cliente
- Calidad en el servicio
- Vías de acceso excelentes

9. ¿Cree que las características de la zona sean favorables para la ejecución del complejo turístico de pesca deportiva?

SI

NO

10. ¿Utilizaría los servicios del complejo turístico que se pretende implementar en la zona?

SI

NO

*Gracias por su colaboración*



## ANEXO 2

### *Encuesta*

Sexo..... Edad.....  
Lugar de residencia.....

Estimado turista, los datos proporcionados por esta encuesta, sirven para el estudio de factibilidad de un proyecto turístico ubicado en Pinsaquí, sector denominado partidero a Cotacachi de la ciudad de Otavalo, provincia de Imbabura; le agradecemos pueda ayudarnos respondiendo las siguientes preguntas.

1. ¿Según su procedencia que tipo de turista es usted?

Nacional..... Extranjero.....

2. ¿Considera que el esparcimiento y la recreación es un factor importante dentro del bienestar de una persona?

SI NO

3. ¿Realiza actividades de esparcimiento y recreación?

No lo hace Solo con amigos o familia.

4. ¿Al momento de elegir su destino turístico que factores inciden mayormente en su decisión?

Economía.....

Distancia.....

Biodiversidad.....

Comodidad.....

Transporte.....

5. ¿Habitualmente con cuantas personas va usted cuando asiste a un complejo turístico?

2 a 4 personas

5 a 10 personas

Más de 10 personas

6. ¿Sabía usted que la ciudad de Otavalo provincia de Imbabura, cuenta con muchas alternativas de turismo para su recreación y bienestar?

SI

NO

7. ¿Le gustaría tener una opción diferente de recreación, como es la pesca deportiva?

SI

NO

8. ¿Estaría dispuesto a conocer y a utilizar los servicios de un complejo recreacional de pesca deportiva ubicado en San Juan de Ilumán en Otavalo?

SI

NO

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por persona en una visita a un complejo turística por un día?

Menos de 10 dólares

De 10 a 20 dólares

Más de 20 dólares

10. ¿Aprovecharía las ofertas, novedades, y descuentos que ofrece este centro recreacional de pesca deportiva?

SI

NO

*Gracias por su colaboración*

### ANEXO 3

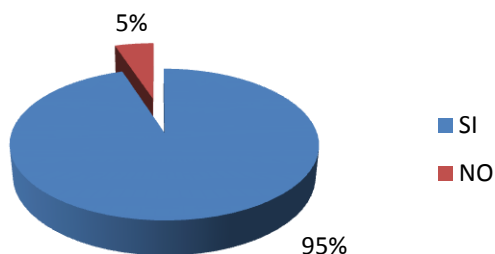
#### Encuesta

1. ¿Está usted de acuerdo con el progreso de la parroquia, esto implica mejores servicios, y mejora de fuentes de ingresos para sus habitantes?

#### Progreso de la parroquia

<i>Decisión</i>	<i>Frecuencia</i>	<i>%</i>
SI	113	95
NO	6	5
TOTAL	119	100

#### Progreso de la Parroquia



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstico

#### **Análisis**

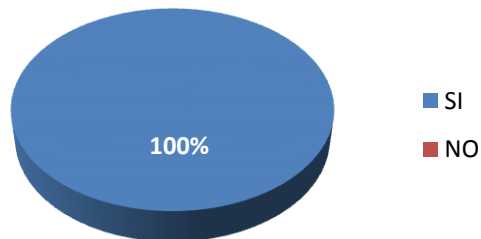
De acuerdo con la encuesta aplicada la mayoría de la población se pronuncia positivamente por el progreso de la Parroquia, esto es lógico y normal porque en condiciones normales cualquier miembro de una población determinada estará de acuerdo con el progreso de su comunidad.

**2. ¿Está dispuesto a contribuir con la parroquia para alcanzar el progreso de la misma?**

**Disposición a contribuir con el progreso de la parroquia**

Decisión	Frecuencia	%
SI	119	100
NO	0	0,00
TOTAL	119	100

**Disposición a contribuir con el progreso de la Parroquia**



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstico

**Análisis**

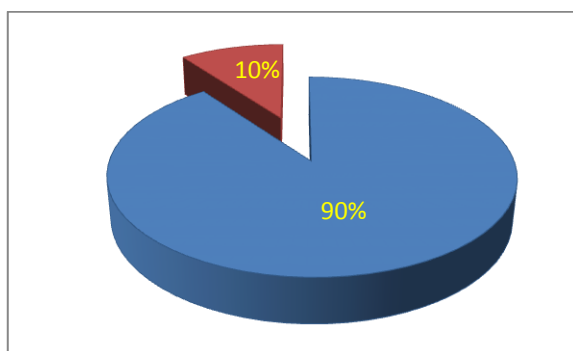
Como vemos los resultados son contundentes en la disposición a contribuir con el progreso de la Parroquia San Juan de Ilumán.

3. ¿Está usted de acuerdo que para lograr un beneficio en común, como es el progreso de la Parroquia, hay que trabajar, mejorar el entorno, mejorar el nivel de preparación de los habitantes?

#### Disposición a contribuir con trabajo en el proyecto

Decisión	Frecuencia	%
SI	107	90
NO	12	10
TOTAL	119	100

#### Disposición a contribuir con trabajo en el proyecto



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstica

#### **Análisis**

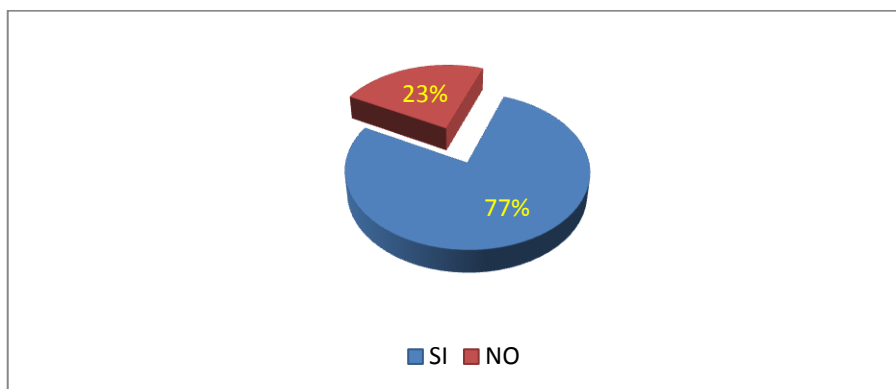
En el sector de San Juan de Ilumán, nueve de cada diez encuestados está dispuestos a contribuir con el proyecto mejorando en los aspectos planteados en la pregunta, en concordancia con las dos primeras preguntas, es evidente el apoyo de la comunidad al desarrollo local.

#### 4. ¿Apoyaría a un proyecto de turismo en la zona como es el de un complejo turístico de pesca deportiva?

##### Apoyo al proyecto del complejo turístico de pesca deportiva

Decisión	Frecuencia	%
SI	92	77
NO	27	23
TOTAL	119	100

##### Apoyo al proyecto del complejo turístico de pesca deportiva



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstico

### **Análisis**

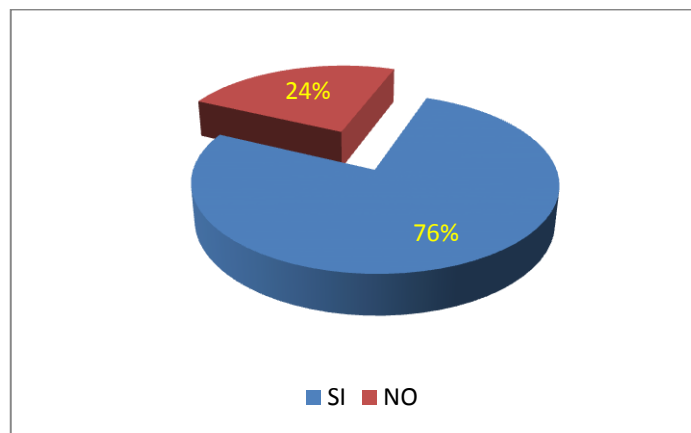
A medida que las preguntas se tornan más específicas en el tema planteado, las respuestas tienen una definición más abierta, ya que la mayoría de los encuestados apoyaría el desarrollo del proyecto turístico.

**5. ¿Está usted de acuerdo que la parroquia sea visitada por turistas nacionales y extranjeros?**

**De acuerdo en la visita de turistas nacionales y extranjeros**

Decisión	Frecuencia	%
SI	91	76
NO	28	24
TOTAL	119	100

**De acuerdo en la visita de turistas nacionales y extranjeros**



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstico

**Análisis**

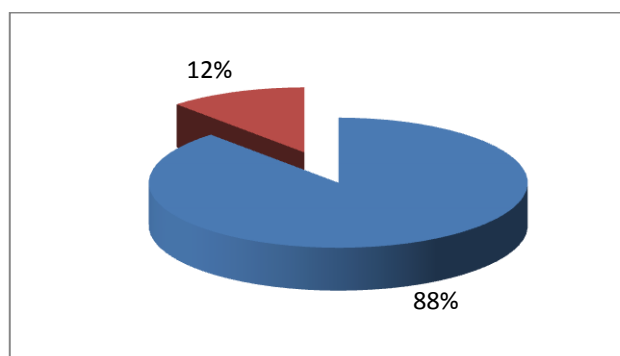
La mayoría de encuestados se muestran a favor del turismo ya que se registra apoyo a la presencia de turistas, de igual manera este resultado es lógico porque la Provincia de Imbabura y en especial el cantón Otavalo tiene una fuerte inclinación hacia el turismo como fuente de desarrollo económico.

6. ¿Cree usted que el proyecto del complejo turístico de pesca deportiva, beneficie con opciones laborales como empleo, y de comercio en el sector?

#### El proyecto beneficiará con opciones laborales en el sector

Decisión	Frecuencia	%
SI	105	88
NO	14	12
TOTAL	119	100

#### El proyecto beneficiará con opciones laborales en el sector



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstica

#### **Análisis**

Tal como se analizó en la pregunta anterior, la población tiene pleno conocimiento del aporte del turismo al desarrollo económico por eso las respuestas están mayoritariamente a favor de las opciones laborales y comerciales que generaría el proyecto.

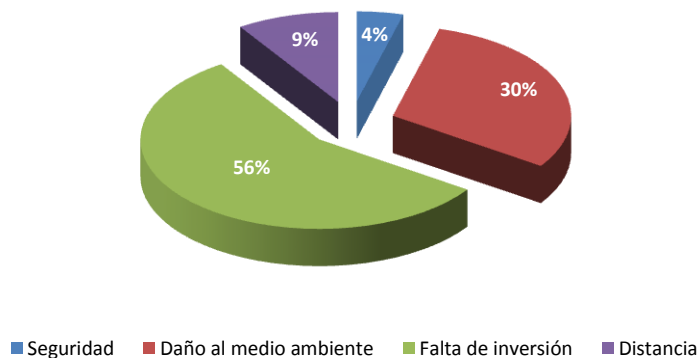


## 7. ¿Qué consideraría un oponente en la zona para la realización del proyecto?

### Oponentes en la zona para la realización del proyecto

Decisión	Frecuencia	%
Seguridad	5	4
Daño al medio ambiente	36	30
Falta de inversión	67	56
Distancia	11	9
Total	119	100

### Oponentes en la zona para la realización del proyecto



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstico

### **Análisis**

El principal oponente a la realización del proyecto sería el factor inversión por el historial de falta de inversión en desarrollos productivos de turismo que debe existir en el sector. El segundo factor que podría afectar negativamente al proyecto sería los daños ambientales como consecuencia de las actividades propias del complejo recreacional.

8. ¿Qué factor cree que es más importante que se debe considerar con la llegada de turistas a la zona?

### Factores a considerarse con la llegada de los turistas

Decisión	Frecuencia	%
Seguridad	21	17
Atención al cliente	38	32
Calidad en el servicio	40	34
Vías de acceso excelentes	20	17
Total	119	100

### Factores a considerarse con la llegada de los turistas



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstico

### **Análisis**

Los encuestados especulan que los factores asociados con el servicio al cliente, son los más importantes para establecer una buena relación con los turistas y permitir la satisfacción de los visitantes en su visita al sector. La seguridad y las vías de acceso tienen un porcentaje similar y son las preocupaciones menos importantes.

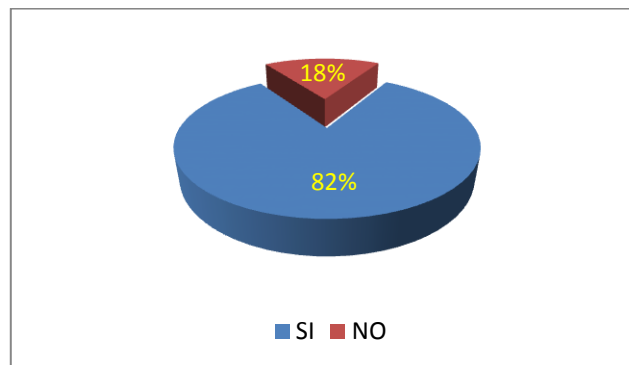
**8. ¿Cree que las características de la zona sean favorables para la ejecución del complejo turístico de pesca deportiva?**

(Clima, lugar, vías de acceso, servicios básicos)

**Favorecen las características de la zona al proyecto**

Decisión	Frecuencia	%
SI	98	82
NO	21	18
TOTAL	119	100

**Favorecen las características de la zona al proyecto**



Elaborado: Autor  
Fuente: Encuesta diagnóstica

**Análisis**

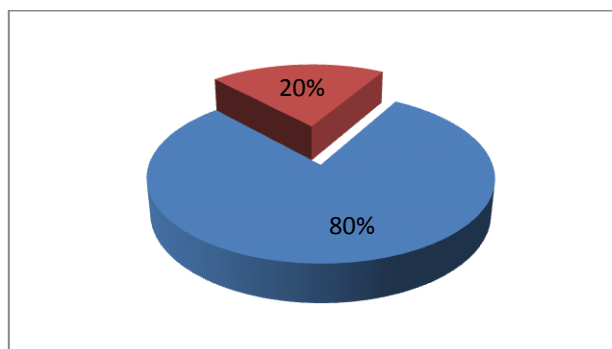
El proyecto cuenta con una opinión favorable de los encuestados ya que piensan que las características de la zona son las adecuadas para el desarrollo y posterior éxito del emprendimiento turístico.

10. ¿Utilizaría los servicios del complejo turístico que se pretende implementar en la zona?

**Disposición de utilizar el complejo turístico recreacional de pesca deportiva**

Decisión	Frecuencia	%
SI	95	80
NO	24	20
TOTAL	119	100

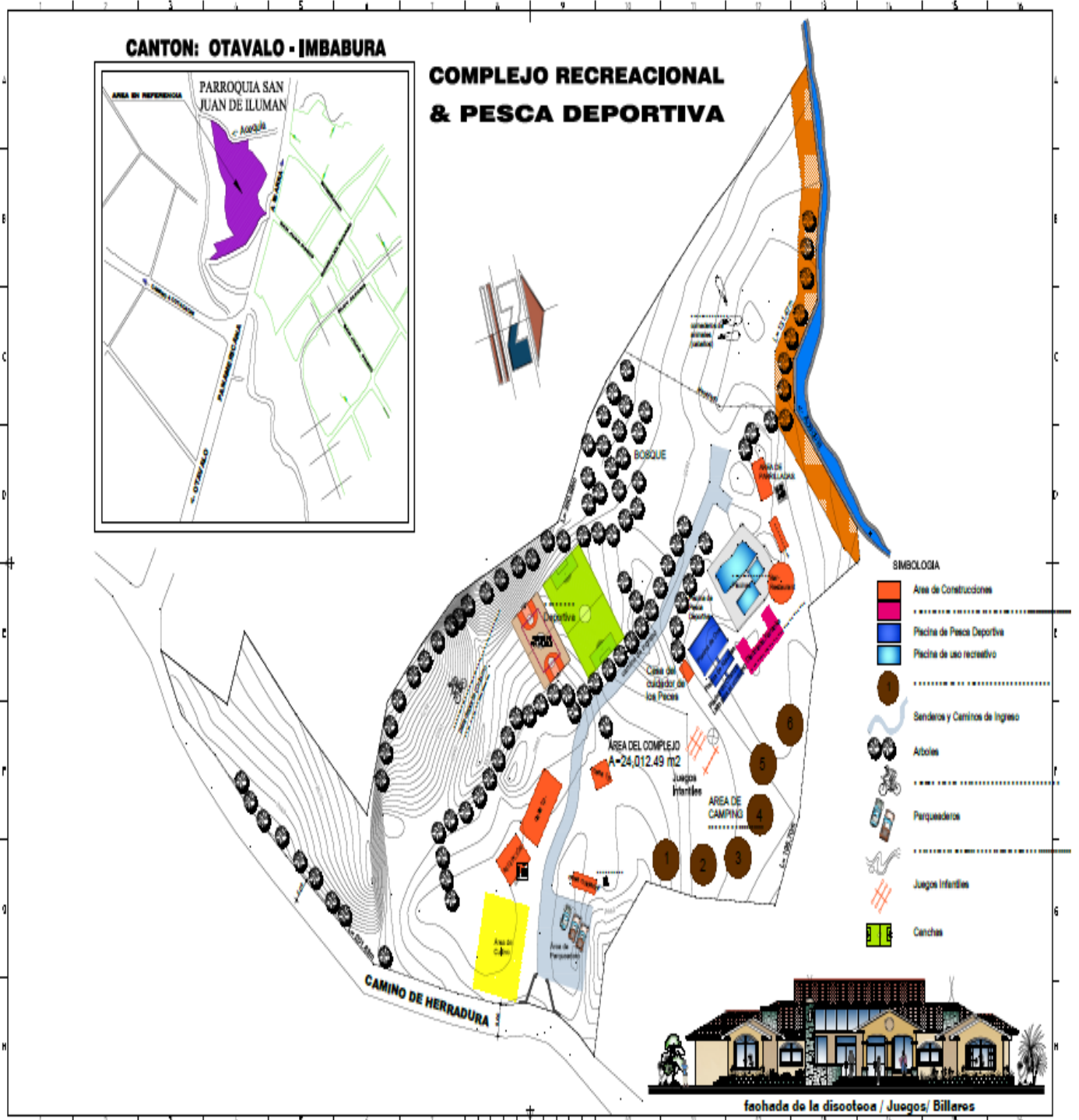
**Disposición a utilizar el complejo turístico**



**Análisis**

En concordancia con la pregunta anterior, la población del sector estaría dispuesta a visitar el complejo de pesca deportiva. Esto confirma la posición de apoyo de la comunidad para el proyecto.

# ANEXO 4



## ANEXO5

### COMPLEJO RECREACIONAL

Ofrece:

- Área de camping
- Área de juegos infantiles
- Área de Parrilladas
- Piscinas de pesca deportiva
- Áreas verdes
- Bosque
- Servicio de restaurant, discoteca, y más....



*“Para sus vacaciones o fin de semana, te invitamos a disfrutar momentos inolvidables en un ambiente natural en compañía de tu familia y amigos”.*

**Parroquia San Juan de Ilumán panamericana norte 7km de Otavalo**

**Información: 062 921 987**