



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y
ECONÓMICAS

CARRERA DE INGENIERÍA COMERCIAL

INFORME FINAL DE TRABAJO DE GRADO

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO
DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS ELECTROMECÁNICOS EN LA
CIUDAD DE SAN GABRIEL, CANTÓN MONTÚFAR, PROVINCIA DEL
CARCHI.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA COMERCIAL

AUTORA: CANACUÁN, Z. PAOLA A.

DIRECTOR: Eco. CERVANTES, Luis

IBARRA, ENERO 2014

RESUMEN EJECUTIVO

El presente trabajo de grado tiene como objetivo fundamental realizar un estudio de factibilidad para la implantación de un centro de entretenimiento de juegos electromecánicos en la ciudad de San Gabriel, el mismo que se basa en brindar una alternativa innovadora en cuanto a actividades de esparcimiento, especialmente para la población adolescente y joven de la mencionada localidad. El estudio de mercado determinó la aceptación del producto, debido a que el área escogida para llevar a cabo el presente proyecto no cuenta con adecuados lugares de entretenimiento, por tal razón se comprobó la existencia de un mercado potencial insatisfecho el cual debe ser aprovechado; por otra parte en el estudio técnico se estableció el tamaño, ubicación e ingeniería apropiados para la propuesta; así también en el estudio financiero se analizó que si es factible invertir en el proyecto, esto sustentándose en los respectivos estados financieros que se realizaron; en cuanto a la organización estructural se analizó aspectos tanto legales como administrativos, con la finalidad de garantizar el crecimiento y desarrollo de la microempresa; además se procedió a realizar el análisis de los impactos económicos; sociales y ambientales que generará la implantación del centro de juegos electromecánicos, los cuales dieron como resultado general que no serán negativos para el medio ambiente y la colectividad. Finalmente se adjuntó al trabajo de grado las respectivas conclusiones y recomendaciones que resultaron favorables para el presente estudio. Por lo tanto, este proyecto será beneficioso ya que también contribuirá al crecimiento de la economía local y mejorará la calidad de vida de los agentes involucrados en la operatividad de la nueva unidad económica.

SUMMARY

The essential objective of this investigation is to carry out a feasibility study for the implantation of an entertainment center with electromechanical games in San Gabriel city, which is based in offering an innovative alternative regarding spreading activities, especially for the youth population of this mentioned locality. The market study established the acceptance of the product because of the chosen area to develop the present project that doesn't have suitable entertainment places, for this reason it was proved the existence of an unsatisfied potential market that should be used; furthermore in the technique study was set the appropriate size, location and engineering for the proposal; moreover in the financial study was analyzed that it is feasible to invest in the plan, this relying in the respective financial statements that was made; respecting structural organization was analyzed both legal as administrative aspects in order to ensure growth and development of microenterprise, besides it proceeded to perform the analysis of the economic, social and environmental impacts that will generate the implementation of the electromechanical games center, which gave as a general result that they will not be negative for the environment and the community. Finally, it was attached to the degree work the conclusions and recommendations respectively that were favorable for this research. Therefore, this project will be beneficial since this will contribute to the local economy growth and improve the life quality of the agents involved in the operation of the new economic unit.

AUTORÍA

Yo, Paola Alexandra Canacúan Zambrano portadora de cedula de ciudadanía Nro. 040149243-4, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS ELECTROMECÁNICOS EN LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, CANTÓN MONTÚFAR, PROVINCIA DEL CARCHI”**, que no ha sido previamente presentado ante ningún tribunal de grado, ni calificación profesional; y se han respetado las diferentes fuentes y referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



Srta: Paola Canacúan

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la señorita de décimo semestre, Paola Alexandra Canacúan Zambrano, para optar por el Título de Ingeniera Comercial cuyo tema es: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS ELECTROMECAÑICOS EN LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, CANTÓN MONTÚFAR, PROVINCIA DEL CARCHI”**, Considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra al vigésimo cuarto día del mes de enero del 2014.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Luis Cervantes', is written over a horizontal dotted line.

Eco. Luis Cervantes

DIRECTOR DE TESIS



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, Paola Alexandra Canacuán Zambrano, con cédula de ciudadanía Nro. 040149243-4, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autora del trabajo de grado denominado: **“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS ELECTROMECÁNICOS EN LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, CANTÓN MONTÚFAR, PROVINCIA DEL CARCHI”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERA COMERCIAL en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

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

Srta: Paola Canacuán

Cédula: 040149243-4

Ibarra, al día vigésimo cuarto del mes de enero del 2014



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

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determinó la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la Universidad. Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	040149243-4		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Canacúan Zambrano Paola Alexandra		
DIRECCIÓN:	El Olivo, Urbanización Los Alizos L.24		
EMAIL:	alexa.3023@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	062 290 381	TELÉFONO MÓVIL:	0980 569 791
DATOS DE LA OBRA			
TÍTULO:	"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS ELECTROMECAÑICOS EN LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, CANTÓN MONTÚFAR, PROVINCIA DEL CARCHI".		
AUTORA:	Canacúan Zambrano Paola Alexandra		
FECHA: AAAAMMDD	2014 / 01 / 24		
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO			
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO		
TITULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniería Comercial		
DIRECTOR:	Eco. Luis Cervantes		

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.

Yo, Paola Alexandra Canacúan Zambrano con cédula de ciudadanía Nro. 040149243-4, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS.

La autora Paola Alexandra Canacúan Zambrano manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es la 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, al vigésimo cuarto día del mes de enero del 2014

LA AUTORA:



.....
Srta: Paola Canacúan
CC: 040149243-4

ACEPTACIÓN:



.....
Ing. Betty Chávez
JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

DEDICATORIA

Este trabajo que ha sido realizado con gran esfuerzo y perseverancia se lo dedico a Dios que me da la fortaleza espiritual necesaria en todo momento.

De igual forma con todo mi amor a mis padres PAQUITO CANACUÁN Y ELVIRA ZAMBRANO, quienes con su ejemplo me enseñaron a luchar y a entender que no hay nada imposible que con esfuerzo no se logre, a mis hermanos ESTEFANÍA Y STEVEN CANACUÁN ZAMBRANO, quienes me han apoyado incondicionalmente.

Paola A. Canacúan Z.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Técnica del Norte, especialmente a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, agradezco también a cada uno de los docentes, quienes compartieron sus conocimientos durante mi formación profesional.

Al Economista Luis Cervantes director de mi trabajo de grado, quien ha demostrado colaboración incondicional para guiarme con sus conocimientos, profesionalismo y apoyo para desarrollar el presente proyecto.

Paola A. Canacúan Z.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Portada	i
Resumen ejecutivo	ii
Executive summary.....	iii
Autoría.	iv
Certificación del asesor.....	v
Cesión de derechos de autor del trabajo de grado a favor de la universidad técnica del norte	vi
Autorización de uso y publicación a favor de la universidad técnica del norte.....	vii
Dedicatoría.....	viii
Agradecimiento	x
Índice de contenidos	xi
Índice de gráficos.....	xxvi
Índice de cuadros.....	xxvii
Índice de ilustraciones	xxxi
Presentación.....	xxxii
Justificación	xxxiv
Objetivos	xxxvi
Objetivo general.....	xxxvi
Objetivos específicos.....	xxxvi

CAPÍTULO I.....	37
DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.....	37
ANTECEDENTES.....	37
OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO.....	38
Objetivo general.....	38
Objetivos específicos.....	39
VARIABLES DIAGNÓSTICAS.....	39
INDICADORES O SUB-ASPECTOS QUE DEFINEN A LA VARIABLE.....	40
MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA.....	42
ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DIAGNÓSTICAS.....	45
Base legal.....	45
Geográfica.....	47
Demografía.....	48
Política... ..	52
Económica.....	53
Socio-cultural.....	53
Tecnológica.....	60
Infraestructura física.....	60
MATRIZ AOOD (aliados, oponentes, oportunidades y riesgos)	62
IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN	63
CAPÍTULO II.....	64

MARCO TEÓRICO	64
EMPRESA	64
Definición de empresa.....	64
Clasificación de empresa.....	64
Definición de microempresa.....	65
Características de la microempresa.....	65
CENTRO DE ENTRETENIMIENTO	65
Definición de centro de entretenimiento.....	65
Definición de recreación.....	66
Importancia de la recreación.....	66
Característica de la recreación.....	67
Tipos de recreación.....	67
Clasificación de las actividades recreativas.....	67
JUEGOS ELECTROMECÁNICOS	68
Definición de juegos electromecánicos.....	68
Tipos de juegos electromecánicos.....	68
Videojuegos.....	68
JUEGOS DE AZAR	69
Definición de juegos de azar.....	69
CASINOS Y SALAS DE JUEGO	69
Definición de casinos y salas de juego.....	69

DEMOGRAFÍA.	70
Población.	70
Población Económicamente Activa (PEA).	70
Población Económicamente Inactiva (PEI).	71
Empleo.....	71
Desempleo.....	71
POLÍTICA.	72
Integración regional.	72
ECONOMÍA.	72
Pobreza.	73
SOCIO-CULTURAL	73
Actividades de entretenimiento.	73
TECNOLOGÍA.	74
ESTUDIO DE MERCADO	74
Definición de estudio de mercado.....	74
Mercado meta.....	75
Mercado potencial.....	75
Segmentación de mercado.	75
Demanda.	76
Oferta.....	76
Demanda potencial insatisfecha.	76

Precio.....	77
Producto.....	77
Servicio.....	77
Comercialización.....	78
Promoción.....	78
Publicidad.....	78
Plaza.....	79
ESTUDIO TÉCNICO.....	79
Definición de estudio técnico.....	79
Definición de tamaño del proyecto.....	80
Capacidad instalada.....	80
Capacidad utilizada.....	81
Localización del proyecto.....	81
Macrolocalización.....	82
Microlocalización.....	82
Ingeniería del proyecto.....	82
Infraestructura física.....	83
Capital de trabajo.....	83
Inversión.....	84
ESTUDIO FINANCIERO.....	84
Definición de estudio financiero.....	84

Ingresos.....	84
Egresos.....	85
Mano de obra indirecta.....	85
Gastos administrativos.....	85
Gastos de ventas.....	86
Depreciación.....	86
Amortización.....	87
Balance general.....	87
Estado de pérdidas y ganancias.....	88
Flujo de caja.....	88
EVALUACIÓN FINANCIERA.....	88
Valor Actual Neto (VAN).....	89
Tasa Interna de Retorno (TIR).....	89
Costo/ beneficio.....	89
Periodo de recuperación de la inversión.....	90
Punto de equilibrio.....	90
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.....	90
Definición de estructura organizacional.....	90
Misión.....	91
Visión.....	91
Principios y valores.....	91

Políticas.	92
Objetivos.	92
Organigrama estructural.	92
Orgánico funcional.	93
IMPACTOS.	93
Definición de impactos.	93
Económico.	93
Social...	94
Ambiental.	94
CAPÍTULO III.....	95
ESTUDIO DE MERCADO	95
INTRODUCCIÓN.	95
OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.	96
Objetivo general.	96
Objetivos específicos.	96
VARIABLES DEL ESTUDIO DE MERCADO.....	96
INDICADORES O SUB-ASPECTOS QUE DEFINEN A LA VARIABLE.....	96
MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	98
IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO.....	100
SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.	111
Población.	111

Mercado meta.....	111
Fórmula.....	112
Muestra.....	113
Estratificación de la muestra.....	113
EVALUACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.....	114
Resultado de la encuesta.....	114
Datos técnicos.....	114
Preguntas relacionadas con el proyecto.....	116
Entrevista.....	128
IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA.....	129
Análisis de la demanda.....	129
Demanda actual.....	129
Proyección de la demanda.....	131
IDENTIFICACIÓN DE LA OFERTA.....	132
Análisis de la oferta.....	132
Oferta actual.....	132
Proyección de la oferta.....	133
DEMANDA INSATISFECHA.....	133
ANÁLISIS DE PRECIOS.....	134
Proyección de precios.....	135
ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.....	136

Estrategias de producto.	136
Estrategias de precio.	136
Estrategias de plaza.	137
Estrategias de promoción.	137
CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO	137
CAPÍTULO IV	139
ESTUDIO TÉCNICO O INGENIERÍA DEL PROYECTO	139
INTRODUCCIÓN	139
OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO	139
Objetivo general.....	139
Objetivos específicos.....	139
TAMAÑO DEL PROYECTO	140
Variables del tamaño del proyecto.....	140
Análisis de las variables.....	140
Inversión.....	140
Disponibilidad de capital.....	141
Demanda.....	141
Mercado.....	141
Disponibilidad de mano de obra.....	142
Tecnología.....	142
Capacidad instalada.....	142

LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	143
MACROLOCALIZACIÓN	143
Variables de la macrolocalización del proyecto.	143
Indicadores o sub-aspectos que definen a la variable.	143
Análisis de las variables.....	144
Geográficas.....	144
Mapa de macrolocalización.	145
MICROLOCALIZACIÓN	146
Variables de la microlocalización del proyecto.	146
Análisis de las variables.....	146
Disponibilidad de terreno y edificio.	146
Cercanía al mercado.....	146
Disponibilidad de servicios básicos.....	146
Vías y medios de transporte.	147
Competencia.....	147
Forma de difusión del servicio.	147
Aspecto legal.	147
Croquis de microlocalización.	148
INGENIERÍA DEL PROYECTO	149
PROCESO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO	149
Flujograma de los principales procesos del servicio.	149

Simbología.....	149
Duración de las actividades del proceso.....	150
Flujograma.....	150
DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA Y DISEÑO DE INSTALACIONES.....	151
PRESUPUESTO TÉCNICO DEL PROYECTO.....	153
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO.....	153
Terreno.....	153
Edificio.....	153
Maquinaria y equipo.....	154
Muebles y enseres.....	154
Equipo de cómputo.....	155
Equipo de oficina.....	155
Resumen de propiedad, planta y equipo.....	156
CAPITAL DE TRABAJO.....	156
Costos de producción.....	156
Gastos administrativos.....	158
Gastos de ventas.....	159
Resumen del capital de trabajo.....	159
INVERSIÓN DEL PROYECTO.....	160
FINANCIAMIENTO.....	160
CAPÍTULO V.....	161

EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO	161
INTRODUCCIÓN	161
OBJETIVOS DE LA EVALUACIÓN FINANCIERA	161
Objetivo general	161
DETERMINACIÓN DE INGRESOS PROYECTADOS	161
DETERMINACIÓN DE EGRESOS PROYECTADOS	162
Costos de producción.	162
Gastos administrativos.....	164
Gastos de ventas.	166
Gasto depreciación.	166
Gasto amortización.	167
ESTADOS FINANCIEROS	168
Balance general.	168
Estado de resultados.	169
Flujo de caja.....	170
EVALUACIÓN FINANCIERA	171
Determinación de la tasa de redescuento o tasa de rendimiento medio.....	171
Determinación del valor actual neto (VAN).	172
Determinación de la tasa interna de retorno(TIR).	173
Determinación costo – beneficio.	175
Periodo de recuperación de la inversión.....	176

Punto de equilibrio.	177
CAPÍTULO VI	179
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	179
INTRODUCCIÓN.	179
OBJETIVOS DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.	179
Objetivo general.....	179
DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA.	179
ASPECTO LEGAL.	180
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL.	181
LOGOTIPO Y ESLOGAN.	181
DISEÑO TARJETAS Y HOJAS VOLANTES.	182
BASES FILOSÓFICAS.	183
Misión... ..	183
Visión... ..	184
Objetivos organizacionales.....	184
Políticas organizacionales.	184
Principios y valores organizacionales.	185
ESTRUCTURA ORGÁNICA.	186
ESTRUCTURA FUNCIONAL.	187
Ventajas.....	187
Desventajas.	187

Niveles administrativos.	188
Propósitos de los niveles jerárquicos.....	188
Funciones y descripción del puesto.	189
CAPÍTULO VII	192
ANÁLISIS DE IMPACTOS	192
INTRODUCCIÓN	192
OBJETIVOS DEL ANÁLISIS DE IMPACTOS	192
Objetivo general.....	192
VALORACIÓN DE IMPACTOS	192
IMPACTOS A ANALIZAR	193
IMPACTO ECONÓMICO	193
Indicadores.	193
Rentabilidad del proyecto.	194
Costo de producción.....	194
Explotación del sector recreacional o de entretenimiento.....	194
IMPACTO SOCIAL	195
Indicadores.	195
Fuentes de empleo.	195
Contribuir al desarrollo socio-económico de la ciudad.....	195
Contribuir indirectamente a la disminución de consumo de alcohol en los jóvenes.	196

IMPACTO AMBIENTAL	197
Indicadores.	197
Conservación del medio ambiente.....	197
Contaminación del ruido.	197
Consumo de energía eléctrica.	197
IMPACTOS GENERALES	198
CONCLUSIONES	199
RECOMENDACIONES	201
FUENTES DE INFORMACIÓN	203
Bibliografía	203
Linkografía	204
ANEXOS	205
Anexo 1. Encuesta.....	206
Anexo 2. Entrevista.....	208
Anexo 3. Certificado de patente municipal.....	210
Anexo 4. Certificado de permiso de funcionamiento.....	211
Anexo 5. Proforma – juegos electromecánicos.....	212
Anexo 6. Proforma – cuñas radiales	213

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico N° 1: Población del Cantón Montúfar.....	49
Gráfico N° 2: Población de la ciudad de San Gabriel.....	49
Gráfico N° 3: Lugares de entretenimiento legalmente registrados.....	58
Gráfico N° 4: Población económicamente activa.....	111
Gráfico N° 5: Edades de los encuestados.....	114
Gráfico N° 6: Género de los encuestados.....	115
Gráfico N° 7: Actividades realizadas en el tiempo libre.....	116
Gráfico N° 8: Juegos que practica la población encuestada.....	117
Gráfico N° 9: Existencia de lugares adecuados para la diversión.....	118
Gráfico N° 10: Lugares dónde alquilen juegos electromecánicos.....	119
Gráfico N° 11: Conocimiento de los juegos electromecánicos.....	120
Gráfico N° 12: Potenciales clientes.....	121
Gráfico N° 13: Preferencia de juegos electromecánicos.....	122
Gráfico N° 14: Frecuencia de visita.....	123
Gráfico N° 15: Precio.....	124
Gráfico N° 16: Ubicación.....	125
Gráfico N° 17: Horario de atención.....	126
Gráfico N° 18: Publicidad.....	127
Gráfico N° 19: Flujograma.....	150
Gráfico N° 20: Estructura Orgánica.....	186

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 1: Población por condición de actividad, Montúfar.....	50
Cuadro N° 2: Población por condición de actividad, San Gabriel.....	51
Cuadro N° 3: Indicadores de educación en el Cantón Montúfar.....	54
Cuadro N° 4: Población por condición de alfabetismo, Montúfar.....	55
Cuadro N° 5: Lugares de entretenimiento legales en el Cantón.....	58
Cuadro N° 6: Registro de detenidos por consumo de alcohol.....	59
Cuadro N° 7: Estudiantes de nivel secundario, San Gabriel.....	112
Cuadro N° 8: Estratificación de la muestra.....	113
Cuadro N° 9: Proyección de la población estudiantil.....	129
Cuadro N° 10: Proyección del crecimiento del mercado meta.....	130
Cuadro N° 11: Demanda actual.....	130
Cuadro N° 12: Proyección de la demanda.....	131
Cuadro N° 13: Oferta actual.....	132
Cuadro N° 14: Proyección de la oferta.....	133
Cuadro N° 15: Balance de oferta y demanda.....	133
Cuadro N° 16: Precios de la competencia.....	134
Cuadro N° 17: Proyección de precios.....	135
Cuadro N° 18: Capacidad instalada.....	142
Cuadro N° 19: Cobertura del proyecto.....	143
Cuadro N° 20: Duración de las actividades del proceso.....	150

Cuadro N° 21: Distribución de la planta.....	151
Cuadro N° 22: Terreno.....	153
Cuadro N° 23: Edificio.....	153
Cuadro N° 24: Maquinaria y equipo.....	154
Cuadro N° 25: Muebles y enseres.....	155
Cuadro N° 26: Equipo de cómputo.....	155
Cuadro N° 27: Equipo de oficina.....	156
Cuadro N° 28: Resumen de propiedad, planta y equipo.....	156
Cuadro N° 29: Salario mano de obra indirecta.....	157
Cuadro N° 30: Servicios básicos-área de producción.....	157
Cuadro N° 31: Resumen de costos de producción.....	158
Cuadro N° 32: Gastos salarios administrativos.....	158
Cuadro N° 33: Servicios básicos-área administrativa.....	158
Cuadro N° 34: Cuadro resumen de los gastos administrativos.....	159
Cuadro N° 35: Gastos de ventas.....	159
Cuadro N° 36: Resumen capital de trabajo.....	160
Cuadro N° 37: Inversión total del proyecto.....	160
Cuadro N° 38: Financiamiento.....	160
Cuadro N° 39: Ingresos proyectados.....	162
Cuadro N° 40: Sueldos básicos unificados - Datos históricos.....	163
Cuadro N° 41: Mano de obra indirecta - Proyección de sueldo.....	163

Cuadro N° 42: Proyección de servicios básicos.....	163
Cuadro N° 43: Resumen costos de producción proyectados.....	164
Cuadro N° 44: Proyección de sueldos básicos unificados.....	164
Cuadro N° 45: Proyección de las remuneraciones administrativas.....	164
Cuadro N° 46: Proyección de servicios básicos, administrativos.....	165
Cuadro N° 47: Cuadro resumen de los gastos administrativos.....	165
Cuadro N° 48: Proyección de gastos de ventas.....	166
Cuadro N° 49: Depreciación.....	166
Cuadro N° 50: Proyección de la depreciación.....	167
Cuadro N° 51: Amortización.....	167
Cuadro N° 52: Estado de situación inicial.....	168
Cuadro N° 53: Estado de resultados.....	169
Cuadro N° 54: Flujo de caja.....	170
Cuadro N° 55: Financiamiento.....	171
Cuadro N° 56: Determinación del VAN.....	172
Cuadro N° 57: Determinación del TIR.....	174
Cuadro N° 58: Ingresos y Egresos acumulados.....	176
Cuadro N° 59: Periodo de recuperación de la inversión.....	177
Cuadro N° 60: Determinación de costos fijos y costos variables.....	178
Cuadro N° 61: Punto de equilibrio.....	178
Cuadro N° 62: Valoración de impactos.....	193

Cuadro N° 63: Impacto económico.....	194
Cuadro N° 64: Impacto social.....	196
Cuadro N° 65: Impacto ambiental.....	197
Cuadro N° 66: Impactos generales.....	198

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración N° 1: Simulador de carreras de autos.....	101
Ilustración N° 2: Simulador de carreras de motos.....	102
Ilustración N° 3: Simulador de baile.....	103
Ilustración N° 4: Simulador de tiro al blanco o de precisión.....	105
Ilustración N° 5: Simulador de música.....	106
Ilustración N° 6: Hockey sobre mesa.....	107
Ilustración N° 7: Máquina del baloncesto.....	108
Ilustración N° 8: Máquina atrapa peluches.....	109
Ilustración N° 9: Mapa del cantón Montúfar.....	145
Ilustración N° 10: Croquis de ubicación.....	148
Ilustración N° 11: Distribución de la planta.....	152
Ilustración N° 12: Logotipo.....	181
Ilustración N° 13: Tarjetas de FUN-ZONE.....	182
Ilustración N° 14: Hojas volantes.....	183

PRESENTACIÓN

El presente trabajo de investigación denominado “**ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS ELECTROMECAÑICOS EN LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, CANTÓN MONTÚFAR, PROVINCIA DEL CARCHI**”, contiene siete capítulos los cuales se sintetizan a continuación:

Capítulo I, se planteó el diagnóstico situacional del entorno del proyecto, mediante la matriz de aliados oponentes oportunidades y riesgos (AOOR), para obtener de forma detallada aspectos relevantes sobre la ciudad de San Gabriel, lo que permitió determinar las condiciones óptimas para la oportunidad de inversión del proyecto.

Capítulo II, se expuso las bases teóricas y científicas a través de diversas fuentes bibliográficas y documentales, las cuales permitieron tener conocimientos básicos sobre el desarrollo temático del presente proyecto, además de otorgar el sustento documental del mismo.

Capítulo III, corresponde al estudio de mercado, en el cual se determinó la aceptación esperada del producto y los posibles usuarios del nuevo servicio, es decir, se analizó las principales variables como son: demanda, oferta, precio y la estrategias de comercialización que se utilizarán para la captación de potenciales clientes.

Capítulo IV, se realizó el estudio técnico o ingeniería del proyecto, en el cual se estableció el tamaño, la ubicación e ingeniería adecuados para la presente propuesta, además se describió de forma clara su respectivo proceso productivo, finalmente se determinó el presupuesto técnico que se requerirá para la puesta en marcha del proyecto.

Capítulo V, se refiere al estudio de evaluación financiera, en este capítulo se identificó la inversión necesaria para el proyecto, además se realizó las proyecciones correspondientes, durante la vida útil del mismo, en relación a los ingresos y egresos que generará la implantación de la propuesta, de

esta manera se procedió a realizar los respectivos estados financieros, mismos que permitieron determinar la rentabilidad del proyecto, conjuntamente con el pertinente análisis de los diferentes criterios de evaluación tales como: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Relación Costo Beneficio, Período de Recuperación de la Inversión y el Punto de Equilibrio en unidades y dólares y así se estableció la factibilidad del proyecto desde el punto de vista financiero.

Capítulo VI, se elaboró la estructura organizacional de la microempresa, tomando en cuenta aspectos legales y administrativos necesarios para la ejecución de la propuesta.

Capítulo VII, se analizó los diferentes impactos que ocasionará la realización del presente proyecto, logrando así identificar los beneficios y desventajas que se generarán, en aspectos tanto económicos, sociales y ambientales.

Finalmente para la culminación del trabajo de grado se determinó las respectivas conclusiones y recomendaciones que se originaron durante el desarrollo de los capítulos antes mencionados.

JUSTIFICACIÓN

La realización del presente trabajo es muy importante debido a que actualmente muchos de los habitantes de la ciudad de San Gabriel se ven obligados a desplazarse fuera de la ciudad e incluso hasta lugares lejanos a la provincia para encontrar un sano entretenimiento, distracción, tranquilidad o simplemente cambiar un poco la rutina diaria y pasar entre amigos o una tarde en familia.

A lo largo del tiempo los seres humanos han ido descubriendo y creando formas de entretenimiento, es así que en diferentes partes del mundo se han creado los famosos y tan concurridos parques de diversión, así también en muchas ciudades del Ecuador se han creado las denominadas zonas de juegos electromecánicos, las mismas que ofrecen y generan en las personas una alternativa de diversión que les permite pasar un momento ameno, además es importante recalcar que el entretenimiento es una actividad que relaja a los seres humanos de la fatiga del trabajo, a veces proveyéndoles un cambio, distracción, diversión y restaurándolos para el trabajo, es decir, es esencial para el bienestar individual y colectivo ya que permite la liberación del estrés por completo.

La ciudad de San Gabriel es una ciudad que se dedica netamente a la explotación agrícola y ganadera, por lo que el área recreacional o de diversión es un sector aun no explotado. Es por eso que surge la necesidad de realizar el proyecto de creación de un centro de entretenimiento de juegos electromecánicos, lo que permitirá brindar un esparcimiento diferente a adolescentes, jóvenes y demás personas que disfruten de este tipo de sana diversión. De este modo también se pretende contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes a través de la generación de fuentes de empleo, por lo que se reactivará la economía de la localidad mediante el impulso de actividades diferentes a las tradicionales, es decir, aprovechando de una manera creativa las oportunidades que ofrece el mercado.

La incorporación de este proyecto no solo permitirá generar un lugar sano y divertido en el cual se pueda disfrutar junto a los amigos y la familia, además de las respectivas plazas de empleo, sino que también aportará de manera indirecta que especialmente los jóvenes disminuyan la frecuencia con la que acudan a lugares de diversión en los cuales ofrecen bebidas alcohólicas con el objetivo de hacerlos más atractivos y obtener mayores beneficios económicos para los propietarios, sin importar el perjuicio que provocan a la sociedad, por lo tanto se reduciría de cierta manera los niveles de consumo de alcohol, así como también la delincuencia y accidentes de tránsito, aspectos que se originan como consecuencia del consumo de bebidas alcohólicas. Además de ayudar en lo mencionado anteriormente, existen otros beneficios que generaría la creación del centro de juegos electromecánicos, como es el aumento del turismo en la ciudad, debido a que existen varios cantones y parroquias en los cuales sus habitantes acudirían con mayor frecuencia para poder disfrutar de este nuevo entretenimiento, así también todos los habitantes reducirían el tiempo, el peligro y el costo al que tienen que atenerse cuando se disponen a salir de la ciudad para acceder a un momento de recreación.

Es muy importante destacar que el aporte que se busca, es crear una herramienta para generar recursos y buscar una alternativa diferente que permita un avance en la economía, un mejoramiento en la calidad de vida de las personas que viven en la zona, así como también el desarrollo del sector, en este caso los habitantes de la ciudad de San Gabriel.

Los beneficiarios directos serán todos los habitantes del Cantón Montúfar, es decir, los 30.511 habitantes y como beneficiarios secundarios serán todos los adolescentes y jóvenes de los distintos cantones de la provincia del Carchi que disfruten de este tipo de diversión. El presente estudio tiene como finalidad proponer una nueva alternativa de entretenimiento que genere inversión y recursos económicos, para con ello propiciar el desarrollo de todos los involucrados en el proyecto

OBJETIVOS

Objetivo General.

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro de entretenimiento de juegos electromecánicos en la ciudad de San Gabriel, Cantón Montúfar, Provincia del Carchi.

Objetivos Específicos.

- Realizar el diagnóstico situacional externo para la creación de un centro de entretenimiento de juegos electromecánicos en la ciudad de San Gabriel, en el que se pueda identificar los Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.
- Definir las bases teóricas y científicas a través de la investigación bibliográfica y documental, todo esto para desarrollar y sustentar el proyecto.
- Efectuar un estudio de mercado para analizar la factibilidad del proyecto e identificar las preferencias de la potencial demanda a satisfacer, con el fin de establecer una disposición de juegos electromecánicos adecuada.
- Determinar los requerimientos técnicos necesarios para identificar adecuadamente la macro y micro localización del proyecto así como el tamaño y su ingeniería.
- Realizar una evaluación financiera, en la cual se pueda determinar el monto apropiado de la inversión y la rentabilidad del proyecto.
- Realizar la estructura organizacional y funcional de la empresa a crearse, para plantear el respectivo análisis interno administrativo y su constitución legal.
- Establecer los impactos que se derivan de la implantación del proyecto en los aspectos económico, social y ambiental.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL.

1.1 ANTECEDENTES.

La ciudad de San Gabriel antiguo asentamiento del pueblo Tusa y cuna de lo que fue la importante cultura Cuasmal, fue enunciada en el año 1883 cabecera cantonal de Montúfar para luego ser declarada por la UNESCO el 11 de noviembre de 1992 como “Patrimonio Nacional” por la fachada colonial de sus construcciones. Se encuentra localizada en el sector sur este de la Provincia del Carchi, a 40 Km. de Tulcán, ciudad capital de la provincia.

El cantón Montúfar se encuentra al norte de Ecuador y al centro de la Provincia del Carchi, está integrado por las parroquias rurales: La Paz., Cristóbal Colón, Chitan de Navarretes, Fernández Salvador, Piartal y las parroquias urbanas: González Suárez y San José. Consta de una extensión de 398,25 km², su clima varía entre el frío y el templado ya que su temperatura promedio es de 12.5°C, su población es mestiza y su idioma es el español. La población del Cantón Montúfar es de 30.511 habitantes, representando al 18,5% del total de la Provincia del Carchi, dónde el 52,52% reside en el área rural y el 47,48% en el área urbana, información que proporciona el INEC en su censo del 2010.

En 1934 el congreso nacional concedió el título de “Procerato Nacional del Trabajo” al cantón Montúfar como un reconocimiento del país al pueblo montufareño por haber construido a base de trabajo minguero la vieja y desaparecida carretera oriental del Carchi, que unió la ciudad de Tulcán e Ibarra. En 1947 se crearon los símbolos cantónales, el Escudo y la Bandera y en Abril de 1955 se oficializó su Himno.

Los habitantes del Cantón Montúfar se caracterizan por su dedicación a la agricultura y ganadería ya que la explotación del campo es su principal fuente de economía, esencialmente son productores de papa, arveja,

maíz, haba, melloco además posee buenos pastos para un ganado lechero y de carne, de excelente calidad. Actualmente se ha convertido en centro de mercadeo de estos productos, sumando en algunos de ellos el valor agregado, como la producción de derivados lácteos, tanto de microempresas artesanales como de empresas industriales.

Montúfar posee varios atractivos turísticos, de los cuales los más concurridos son: La Cascada de Paluz, el Bosque de los Arrayanes, la Laguna del Salado, La Gruta de la Paz y la Iglesia Matriz de la ciudad de San Gabriel.

Así también se pudo constatar que actualmente en el mencionado cantón existen pocos lugares que brindan servicios de recreación y entretenimiento tales como: complejos turísticos y centros de diversión nocturna como bares y discotecas, siendo notable la falta de un nuevo medio de esparcimiento, como una zona de juegos electromecánicos.

Por lo cual al percibir la existencia de un segmento de mercado insatisfecho, que busca un área con características de diversión y entretenimiento, se planteó como alternativa de solución al problema, la creación de un centro de entretenimiento que oferte servicios de alquiler de juegos electromecánicos, en el que puedan compartir entre familia y amigos y aprovechar el tiempo libre por medio de la diversión.

1.2 OBJETIVOS DEL DIAGNÓSTICO.

1.2.1 Objetivo General.

Realizar el diagnóstico situacional externo para la creación de un centro de entretenimiento de juegos electromecánicos en la ciudad de San Gabriel, en el que se pueda identificar los Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos.

1.2.2 Objetivos Específicos.

- Investigar la base legal para de este tipo de centros de entretenimiento, con la finalidad de determinar la legalidad del funcionamiento del proyecto.
- Determinar los aspectos geográficos de la Ciudad de San Gabriel, con la finalidad de establecer una ubicación factible para el proyecto.
- Conocer la demografía del área en la cual se pretende aplicar el proyecto para determinar aspectos importantes como: población económicamente activa, tasa de empleo, tasa de desempleo entre otros.
- Establecer los aspectos políticos relevantes como división política e integración regional que posee el área en la cual se plantea la propuesta.
- Realizar una evaluación económica financiera, en la cual se pueda determinar el monto apropiado de la inversión y la rentabilidad del proyecto.
- Indagar aspectos socio-culturales como niveles de educación, tasa de analfabetismo y actividades de entretenimiento practicadas por los habitantes de la localidad en la que se pretende llevar a cabo dicho estudio.
- Desarrollar un breve análisis de la tecnología a la que tienen acceso los habitantes de la ciudad de San Gabriel.
- Determinar el tipo de infraestructura física con la que se va a contar para el desarrollo del proyecto.

1.3 VARIABLES DIAGNÓSTICAS.

- Base legal.
- Geográfica.
- Demográfica.
- Política.
- Económica.

- Socio-Cultural.
- Tecnológica.
- Infraestructura física.

1.4 INDICADORES O SUB-ASPECTOS QUE DEFINEN A LA VARIABLE.

1.4.1 Base legal.

- Ley Derogatoria en Materia de Casinos y Salas de Juego.
- Permisos de funcionamiento.

1.4.2 Geográfica.

- Ubicación.
- Límites.
- Extensión.
- Altura.

1.4.3 Demográfica.

- Población (hombres y mujeres).
- Población Económicamente Activa (PEA).
- Población Económicamente Inactiva (PEI).
- Población en Edad de Trabajar (PET).
- Empleo.
- Desempleo.

1.4.4 Política.

- Historia.
- División Política.
- Integración regional.

1.4.5 Económica.

- Agropecuario.
- Pobreza.

1.4.6 Socio-Cultural.

- Indicadores generales de educación.
- Analfabetismo.
- Cultura.
- Actividades de entretenimiento.

1.4.7 Tecnología.

- Video juegos.
- Juegos en red.
- Máquinas traga fichas.

1.4.8 Infraestructura física.

- Servicios básicos.
- Comunicación.
- Vialidad.

1.5 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA.

Objetivo General	Objetivos Específicos	Variable	Indicadores	Fuente	Instrumentos
Realizar el diagnóstico situacional externo para la creación de un centro de entretenimiento en la ciudad de San Gabriel, en el que se pueda identificar los Aliados, Oponentes, Oportunidad	Investigar la base legal para de este tipo de centros de entretenimiento, con la finalidad de determinar la legalidad del funcionamiento del proyecto.	Base legal	<ul style="list-style-type: none"> • Ley Derogatoria en Materia de Casinos y Salas de Juego. • Permisos de funcionamiento. 	Secundaria Primaria	<ul style="list-style-type: none"> • Investigación <ul style="list-style-type: none"> ○ Documentos (Leyes) ○ Páginas web Observación
	Determinar los aspectos geográficos de la Ciudad de San Gabriel, con la finalidad de establecer una ubicación factible para el proyecto.	Geográfica	<ul style="list-style-type: none"> • Ubicación. • Límites. • Extensión. • Altura. • Temperatura 	Secundaria	<ul style="list-style-type: none"> • Investigación <ul style="list-style-type: none"> ○ Documentos ○ Páginas web
	Conocer la demografía del área en la cual se pretende aplicar el proyecto para determinar aspectos		<ul style="list-style-type: none"> • Población (hombres y mujeres). • PEA. 	Secundaria	<ul style="list-style-type: none"> • Investigación <ul style="list-style-type: none"> ○ Documentos ○ Páginas web

es y Riesgos.	importantes como: población económicamente activa, tasa de empleo, tasa de desempleo entre otros.	Demografía	<ul style="list-style-type: none"> • PEI. • PET. • Empleo. • Desempleo. 		
	Establecer los aspectos políticos relevantes como división política e integración regional que posee el área en la cual se plantea la propuesta.	Política	<ul style="list-style-type: none"> • Historia. • División Política. • Integración regional. 	Secundaria Primaria	<ul style="list-style-type: none"> • Investigación <ul style="list-style-type: none"> ○ Documentos ○ Páginas web Observación
	Realizar un breve análisis de la actual situación económica de la ciudad, esto para conocer las principales actividades económicas a las que se dedican sus habitantes.	Económica	<ul style="list-style-type: none"> • Agropecuario. • Pobreza. 	Secundaria	<ul style="list-style-type: none"> • Investigación <ul style="list-style-type: none"> ○ Documentos ○ Páginas web

	<p>Indagar aspectos socio-culturales como niveles de educación, tasa de analfabetismo y actividades de entretenimiento practicadas por los habitantes de la localidad en la que se pretende llevar a cabo dicho estudio.</p>	<p>Socio-Cultural</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Indicadores generales de educación. • Analfabetismo. • Cultura. • Actividades de entretenimiento. 	<p>Secundaria Primaria</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Investigación <ul style="list-style-type: none"> ○ Documentos ○ Páginas web • Observación
	<p>Desarrollar un breve análisis de la tecnología a la que tienen acceso los habitantes de la ciudad de San Gabriel.</p>	<p>Tecnológica</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Video juegos. • Juegos en red. • Máquinas traga fichas. 	<p>Primaria</p>	<p>Observación.</p>
	<p>Determinar el tipo de infraestructura física con la que se va a contar para el desarrollo del proyecto.</p>	<p>Infraestructura física</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios básicos. • Comunicación. • Vialidad. 	<p>Primaria</p>	<p>Observación.</p>

Fuente: Diagnóstico

Elaborado por: La Autora

1.6 ANÁLISIS DE LAS VARIABLES DIAGNÓSTICAS.

1.6.1 Base legal.

a) Ley Derogatoria en Materia de Casinos y Salas de Juego.

En nuestro país, el 22 de Noviembre del 2011, los miembros de la Asamblea Nacional decidieron aprobar el Proyecto de Ley Derogatoria en Materia de Casinos y Salas de Juego, exponiendo los siguientes motivos.

- Con la aprobación del 52,33% de las voluntades de la ciudadanía ecuatoriana que aprobaron la pregunta N° 7 (¿Está usted de acuerdo que en el país se prohíban los negocios dedicados a juegos de azar, tales como casinos y salas de juego?) de la Consulta Popular del 07 de mayo de 2011, es necesario propiciar las reformas necesaria para dar cabal cumplimiento al mandato del pueblo.
- El Eco. Rafael Correa Presidente de la República, dictó el Reglamento del Régimen de Transición de los Juegos de Azar practicados en Casinos y Salas de Juego, sin embargo la Ley de Turismo en su literal f de su artículo 5, establece como actividad turística la “prestación remunerada de forma habitual” de casinos y salas de juego, lo cual contradice lo expresado por el pueblo en las urnas.
- Para perfeccionar jurídicamente la implantación de lo decidido por el soberano, es indispensable depura el ordenamiento jurídico ecuatoriano, de modo tal que se prevenga potenciales reclamos y acciones futuras amparadas en normas que contradicen el mayoritario ciudadano.
- Con estos antecedentes, se plantea el presente Proyecto de Ley Derogatoria en Materia de Casinos y Salas de Juego, con el fin de suprimir las normas cuya validez ha sido revocada por mandato popular.

Por tales razones decidieron expedir la siguiente:

Ley Derogatoria en Materia de Casinos y Salas de Juego

Artículo 1. Suprímase la frase “Casinos, salas de juego (bingo mecánicos) del literal f del artículo 5 de la Ley de Turismo.

Artículo 3. Deróguese todas las normas de igual o inferior jerarquía que se opongan o contradigan lo dispuesto en la presente Ley Derogatoria.

Artículo Final. La presente Ley Derogatoria entrará en vigencia a partir de la fecha de su publicación en el Registro Oficial.

En base al contexto expuesto, se determina que quedan absolutamente prohibidos todos los negocios dedicados a juegos de azar, tales como casinos y salas de juego (bingo mecánicos), por lo que se aclara que el presente proyecto que tiene como objetivo realizar el estudio de factibilidad para la creación de un centro de entretenimiento de juegos electromecánicos, no está relacionado con la prohibición de dichos negocios, debido a que los juegos que desea implantar son juegos electromecánicos destinados para la diversión y el desarrollo físico e intelectual de los usuarios y no son juegos de azar.

b) Permisos de funcionamiento.

Las autoridades pertinentes como son el Intendente de Policía de la Provincia del Carchi y la Jefe de rentas del Gobierno Autónomo Descentralizado de Montúfar, al tener conocimiento de la Ley Derogatoria en Materia de Casinos y Salas de Juego, otorgarán los permisos de funcionamiento correspondientes para el funcionamiento legal de este tipo de negocio, por ende no habrá impedimentos para dar cumplimiento al aspecto legal para la materialización del presente proyecto.

1.6.2 Geográfica.

Cantón Montúfar.

- **Ubicación.**

El cantón Montúfar se encuentra al norte del Ecuador y al centro de la Provincia del Carchi.

- **Extensión.**

Su extensión territorial es de 398,25 km²

- **Límites.**

Al Norte: Tulcán y Huaca;

Al Sur: Bolívar y Espejo.

Al Este: Provincia de Sucumbíos.

Al Oeste: Bolívar y Espejo.

- **Hidrografía.**

Se encuentra atravesado por los ríos: El Minas, Cuasmal, Queti, Apaquí y San Gabriel.

- **Altitud promedio.**

2800 m.s.n.m. en algunos lugares baja a 2.200 y sube a 3800 m.s.n.m.

- **Distancia de las principales ciudades del Ecuador.**

190 km a Quito.

620 km a Guayaquil.

642 km a Cuenca.

- **Clima.**

Su clima es templado a frío.

- **Temperatura.**

La temperatura media multianual: de 12.5°C.

Ciudad de San Gabriel.

- **Ubicación.**

La ciudad de San Gabriel se encuentra localizada en el sector sur este de la Provincia del Carchi, a 40 Km. de Tulcán, ciudad capital de la provincia.

- **Límites.**

Sus límites están comprendidos de sur a norte desde la Calle Bolívar hasta la calle Montúfar.

- **Longitud y latitud.**

Su longitud (UTM) es de 184489 E y su latitud (UTM) 66118 N.

- **Altura.**

2840 (m.s.n.m).

- **Clima.**

Su clima varía entre el frío y el templado.

- **Temperatura.**

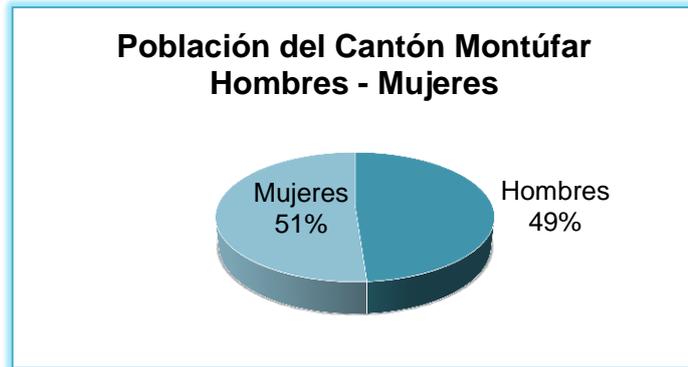
Su temperatura promedio es de 10 °C.

1.6.3 Demografía.

a) Población.

La población del cantón Montufar es de 30.511 habitantes de los cuales 14.910 son hombres, representando al 49% y 15.601 son mujeres las mismas que representan al 51%, información según el Censo del 2010.

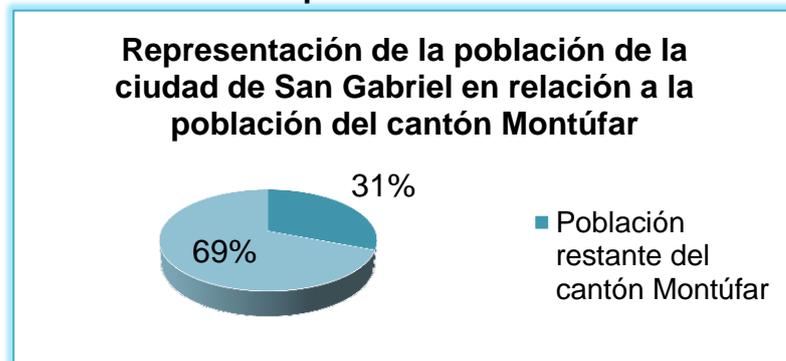
Gráfico N° 1: Población del Cantón Montúfar



Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV-2010)
Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)
Elaborado por: La Autora.

Por otra parte se debe recalcar que en la localidad en la cual se pretende llevar a cabo el estudio para el mencionado proyecto la misma que es la ciudad de San Gabriel, existe una población de 21.096 habitantes, los cuales representan al 69,14% de la totalidad de la población del cantón Montúfar.

Gráfico N° 2: Representación de la población de San Gabriel en relación a la población de Montúfar



Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV-2010)
Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)
Elaborado por: La Autora.

b) Población Económicamente Activa (PEA), Población Económicamente Inactiva (PEI) y Población en Edad de Trabajar (PET).

El cantón Montúfar cuenta con una población económicamente activa significativa, a continuación se presentará el respectivo cuadro.

**Cuadro N° 1: Población de 10 y más años por condición de actividad,
Cantón Montúfar.**

Provincia	Nombre del Cantón	Nombre de la Parroquia	Sexo	Condición de Actividad (10 y más años)		
				PEA	PEI	PET Total
CARCHI	MONTÚFAR	CHITAN DE NAVARRETE		PEA	PEI	PET Total
			Hombre	172	89	261
			Mujer	61	178	239
			Total	233	267	500
		CRISTÓBAL COLON		PEA	PEI	PET Total
			Hombre	771	423	1.194
			Mujer	346	904	1.250
			Total	1.117	1.327	2.444
		FERNANDEZ SALVADOR		PEA	PEI	PET Total
			Hombre	361	143	504
			Mujer	158	332	490
			Total	519	475	994
		LA PAZ		PEA	PEI	PET Total
			Hombre	859	457	1.316
			Mujer	430	976	1.406
			Total	1.289	1.433	2.722
		PIARTAL		PEA	PEI	PET Total
			Hombre	353	127	480
			Mujer	96	355	451
			Total	449	482	931
		SAN GABRIEL		PEA	PEI	PET Total
			Hombre	5.592	2.596	8.188
			Mujer	3.343	5.511	8.854
			Total	8.935	8.107	17.042
Total		PEA	PEI	PET Total		
	Hombre	8.108	3.835	11.943		
	Mujer	4.434	8.256	12.690		
	Total	12.542	12.091	24.633		

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV-2010)
Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)
Elaborado por: La Autora.

En las estadísticas presentadas se puede apreciar que en el cantón Montúfar existe una Población en Edad de Trabajar (PET) total de 24.633, así como también una Población Económicamente Activa (PEA) total de 12.542 y finalmente existe una Población Económicamente Inactiva (PEI) total de 12.091, todo esto en base a la población de 10 y más años por condición de actividad.

Es importante recalcar que en dichas estadísticas también se puede apreciar los totales de los mencionados indicadores como PET, PEA y

PEI de cada una de las parroquias que conforman la división política del cantón. Además la tasa bruta de participación laboral del cantón es del 41.11% y la tasa de dependencia por edad es de 65.78%, según datos del INEC en el Censo de población y vivienda 2010.

Así también es importante analizar la población económicamente activa de la zona en la cual se plantea el proyecto.

Cuadro N° 2: Población de 10 y más años por condición de actividad, cabecera cantonal, ciudad de San Gabriel.

Provincia	Nombre del Cantón	Nombre de la Parroquia	Sexo	Condición de Actividad (10 y más años)		
				PEA	PEI	PET Total
CARCHI	MONTÚFAR	SAN GABRIEL	Hombre	5.592	2.596	8.188
			Mujer	3.343	5.511	8.854
			Total	8.935	8.107	17.042

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV-2010)
Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)
Elaborado por: La Autora.

En base al cuadro se puede apreciar que en el área en la que se pretende llevar a cabo la propuesta en este caso la ciudad de San Gabriel, existe una Población Económicamente Activa (PEA) de 8.935, por lo que la mencionada área cuenta con la mayor población económicamente activa del cantón resultando beneficioso para la propuesta.

c) Empleo y desempleo.

De los 12.542 habitantes quienes representan a la población económicamente activa, 12.382 habitantes tienen empleo y trabajan en diversas actividades, significando esto que 2.511 es la población desempleada, la misma que según los datos del censo se las clasificó en las siguientes actividades: quehaceres domésticos, estudiantes, jubilados, pensionistas, entre otros.

1.6.4 Política.

a) Historia.

El cantón Montúfar fue creado el 27 de septiembre de 1905, este territorio se caracteriza por la organización comunitaria y de participación. El mencionado cantón cuenta con una Asamblea de Unidad Cantonal (AUCM), creada en el 2003 para la consolidación del proceso de identidad de Montúfar.

La Asamblea se enfoca en la participación pública y privada mediante la planificación y la coordinación interinstitucional de la sociedad civil organizada para fortalecer el desarrollo local, la gestión y cogestión de recursos técnicos y económicos de forma transparente. La AUCM trabaja en función del Plan Estratégico del cantón Montúfar, a través de su órgano colegiado, conformado por representantes de instituciones públicas y privadas del cantón, elegido de forma democrática, denominado Consejo de Desarrollo y Gestión.

b) División política.

Montúfar cuenta con cinco parroquias rurales y dos urbanas, siendo la ciudad de San Gabriel su cabecera cantonal.

Parroquias rurales:

- Chitán de Navarretes.
- Fernández Salvador.
- Cristóbal Colón.
- La Paz.
- Piartal.

Parroquias urbanas:

- González Suárez.
- San José.

c) Integración regional.

La ciudad de San Gabriel al encontrarse ubicada a 47 Km al noreste de la frontera con Colombia, constituye un mecanismo de intercambio comercial así como también turista especialmente en eventos culturales propios de San Gabriel.

1.6.5 Económica.

a) Principal actividad económica.

El 75% de la población del cantón se dedica a la explotación agropecuaria, son productores de papa, arveja, maíz, haba, melloco, ganado lechero y de carne. La población restante se dedica al comercio, actividades administrativas y de servicio.

b) Pobreza.

Los indicadores de pobreza en Montúfar en cuanto a su incidencia es de 63.03% y la incidencia de la extrema pobreza es del 29.47%, información que proporciona el Gobierno Provincial del Carchi, en su página WEB.

1.6.6 Socio-Cultural.

a) Indicadores generales de educación.

Dentro de los aspectos socio-culturales es muy importante analizar este factor, ya que permitirá conocer si existen elevados niveles de analfabetismo y en caso de confirmar esto, podría resultar una desventaja para el proyecto, ya que los usuarios que podrían presentar estos inconvenientes tendrían dificultad para el uso de los diferentes juegos.

Por tal razón es necesario analizar que indicadores generales tiene el cantón Montúfar en cuanto a educación, de tal manera que se pueda conocer el nivel de preparación académica que tienen sus habitantes.

A continuación se presentará un cuadro con los indicadores generales de los niveles de educación de los habitantes de Montúfar.

Cuadro N° 3: Indicadores de educación en el Cantón Montúfar

Sector	Indicador	Unidad	Valor
Educación	Nivel de escolaridad	Años	8,13
	Tasa de asistencia neta básica	%	92,79
	Tasa de asistencia neta bachillerato	%	56,20
	Tasa de asistencia neta superior	%	20,94
	Educación básica completa	%	39,82
	Educación básica completa (16 años y más)	%	70,30
	Secundaria completa	%	28,97
	Secundaria completa (19 años)	%	49,22
	Madres jóvenes con secundaria completa	%	39,42
	Analfabetismo	%	5,81

Fuente: Carchi estadístico, Indicadores Montúfar 2010

Elaborado por: La Autora.

Por lo expuesto se determinó que la mayoría de los habitantes del cantón Montúfar en cuanto a preparación académica tiene la educación básica, ya que esta información representa el 92,79%; sin embargo se recalca que existe una tasa de analfabetismo cantonal del 5,81%, la cual se prevé disminuya con los programas de alfabetización que brinda el Gobierno Nacional.

b) Condición de alfabetismo cantonal.

Luego de haber analizado de manera global los indicadores de educación del cantón, también se considera esencial conocer de manera objetiva la tasa de alfabetismo así como la tasa de analfabetismo que tiene el cantón y por ende de cada una de sus parroquias, de esta manera se presenta el cuadro respectivo.

Cuadro N° 4: Población de 15 y más años por condición de alfabetismo, Cantón Montúfar.

Provincia	Nombre del Cantón	Nombre de la Parroquia	Área	Condición de Alfabetismo		
CARCHI	MONTÚFAR	CHITAN DE NAVARRETE		Alfabeto	Analfabeto	Total
			RURAL	91,99 %	8,01 %	100 %
			Total	91,99 %	8,01 %	100 %
		CRISTOBAL COLON		Alfabeto	Analfabeto	Total
			RURAL	92,56 %	7,44 %	100%
			Total	92,56 %	7,44 %	100 %
		FERNANDEZ SALVADOR		Alfabeto	Analfabeto	Total
			RURAL	95,29 %	4,71 %	100 %
			Total	95,29 %	4,71 %	100%
		LA PAZ		Alfabeto	Analfabeto	Total
			RURAL	94,17 %	5,83 %	100%
			Total	94,17 %	5,83 %	100%
		PIARTAL		Alfabeto	Analfabeto	Total
			RURAL	91,80 %	8,20 %	100%
			Total	91,80 %	8,20 %	100%
		SAN GABRIEL		Alfabeto	Analfabeto	Total
			URBANO	95,52 %	4,48 %	100%
			RURAL	92,41 %	7,59 %	100%
			Total	94,56 %	5,44 %	100%
		Total		Alfabeto	Analfabeto	Total
			URBANO	95,52 %	4,48 %	100%
RURAL	92,97 %		7,03 %	100%		
Total	94,19 %		5,81 %	100%		

Fuente: Censo de Población y Vivienda (CPV-2010)
 Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)
 Elaborado por: La Autora.

En el cuadro estadístico se observa que en el cantón Montúfar existe una tasa de alfabetismo del 94,19%, mientras que en la ciudad de San Gabriel la tasa de alfabetismo es de 94,56% y de analfabetismo es de 5,44%. Las tasas de analfabetismo existentes tanto de manera general en el cantón así como desagradamente en la localidad en la que se pretende llevar a cabo este proyecto no son elevadas.

c) Cultura.

En cuanto al aspecto cultural se destaca que en el cantón se han venido realizando varios eventos culturales, los mismos que actualmente son

tradicionales como son: El baile de Inocentes, el concurso de danzas carnavales, el baile del Corpus y las fiestas religiosas.

Así también es importante recalcar que en la ciudad de San Gabriel se dispone de un excelente lugar, como es el Teatro Municipal, el cual cuenta con instalaciones adecuadas y confortables para que los habitantes puedan disfrutar de diversas actividades relacionadas con el arte, la cultura y el entretenimiento.

d) Actividades de entretenimiento.

Actualmente las actividades de entretenimiento y recreación a las que tienen acceso los habitantes de San Gabriel y del cantón son:

- **Atractivos turísticos.**

Montúfar cuenta con atractivos turísticos naturales, religiosos y culturales tales como: El Bosque de los Arrayanes, Cascada de Paluz, Laguna del Salado, Cascada de Guardir, La Gruta de la Paz, La Iglesia Matriz y el Pilar de Athal,. Se debe recalcar que aunque el cantón cuenta con una diversidad de atractivos turísticos, este no dispone de una actividad turística organizada.

- **Complejos recreacionales.**

El complejo recreacional más cercano para los habitantes de la ciudad de San Gabriel es el “Complejo el Capulí”, el mismo que está ubicado a 7 Km de dicha ciudad; existen cuatro complejos recreacionales más, los cuales están ubicados en diversos lugares del cantón.

- **Apuestas en peleas de gallos.**

San Gabriel cuenta con un establecimiento con las instalaciones adecuadas para las apuestas de peleas de gallos, las mismas q se realizan los días viernes y sábados de 21h00 a 24h00, por lo que, a este lugar acuden en su mayoría las personas adultas.

- **Juegos de mesa (Cartas, barajas).**

Este tipo de entretenimiento es practicado generalmente por los adultos, especialmente hombres y en la mencionada ciudad existe un establecimiento que brinda este servicio.

- **Cosmos.**

Los cosmos son los negocios que prestan el servicio de alquiler de Play Stations y máquinas de video juegos de peleas, cuyos dispositivos de control son una palanca y cuatro botones con los cuales los usuarios dirigen el juego, en San Gabriel existen tres negocios de este tipo registrados legalmente. A estos establecimientos acuden en su mayoría los adolescentes y para que los mismos puedan funcionar legalmente deben cumplir diversos requisitos.

- **Lugares de diversión nocturna.**

En San Gabriel existen 22 lugares que brindan este tipo de entretenimiento entre bares, discotecas, karaokes, billares y centros de tolerancia. Cabe destacar que son los lugares de entretenimiento a los que sus habitantes acuden con mayor frecuencia, recalcando que el target es desde los 15 años.

A continuación se presentará un cuadro resumen de los lugares de entretenimiento que están registrados legalmente para su funcionamiento en el cantón Montúfar.

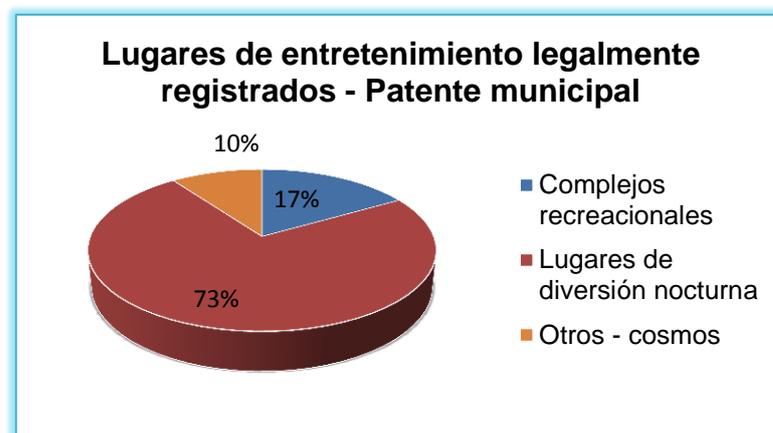
Cuadro N° 5: Lugares de entretenimiento legalmente registrados en el Cantón Montúfar.

Detalle	Cantidad	TOTAL
Complejos recreacionales (Piscinas)	5	5
Discotecas	4	22
Bar Karaoke	7	
Billares	9	
Centros de Tolerancia	2	
Cosmos	3	3
TOTAL	30	30

Fuente: Registro de patentes-Municipal de Montúfar
Elaborado por: La Autora.

Con la información presentada se establece que la mayoría de lugares que brindan servicios de entretenimiento son los de diversión nocturna, los cuales en su totalidad son 22 lugares de entretenimiento, para complementar esta información se procederá a realizar una representación gráfica.

Gráfico N° 3: Lugares de entretenimiento legalmente registrados en el cantón Montúfar



Fuente: Registro de patentes-Municipal de Montúfar
Elaborado por: La Autora.

En base al gráfico expuesto se analiza que los lugares de diversión nocturna representan el 73% del total de lugares de entretenimiento registrados legalmente en Montúfar, lo que significa que en el cantón no existe una variedad de lugares que brinden servicios de sana diversión.

Con este análisis también se determina que, al no existir diversidad de lugares de entretenimiento, los habitantes del cantón y por ende de la ciudad de San Gabriel no tienen innovadoras y sanas alternativas de distracción a las cuales acudir y disfrutar, así también al constatar que la mayoría de lugares de entretenimiento son los de diversión nocturna se establece que el consumo de alcohol por parte de los habitantes es significativo, lo que concuerda con la información que proporciona el Gobierno Provincial del Carchi en sus estadísticas socio-culturales, en las que se instituye que Montúfar es el segundo cantón de la provincia con mayor consumo de alcohol.

A continuación se presentará un registro del año 2012 y el primer semestre de este año 2013 de la Unidad de Policía Comunitaria (UPC) de San Gabriel en cuanto a estadísticas de detenidos por libar en la vía pública y de la alteración del orden público como consecuencia del consumo de alcohol.

Cuadro N° 6: Registro de detenidos por consumo de alcohol

Periodo	Detenidos (Alteración del orden público)	Detenidos (Libar en la vía pública)
Año 2012	186	290
1er Semestre 2013	62	93
TOTAL	248	383

Fuente: Unidad de Policía Comunitaria (UPC) San Gabriel

Elaborado por: La Autora.

El consumo de alcohol en Montúfar y por ende en San Gabriel es elevado, así lo demuestran las estadísticas de detenidos por esta causa, destacando que los operativos realizados por los policías del UPC de San Gabriel son fortuitos.

Por tales razones la creación del centro de entretenimiento de juegos electromecánicos en la ciudad de San Gabriel se convertirá en una apropiada opción para que sus habitantes puedan divertirse sanamente, además la implantación de este proyecto ayudará indirectamente a disminuir el consumo de alcohol especialmente en los jóvenes, ya que los

mismos encontrarán en este lugar una nueva y sana alternativa de esparcimiento.

1.6.7 Tecnológica.

a) Video juegos.

En cuanto a tecnología en video juegos se puede decir que los habitantes de San Gabriel cuentan con tecnología básica, debido a que existen pocos lugares que prestan servicios de alquiler de video juegos como los simples Play Station o a su vez los habitantes cuentan con este equipo de entretenimiento en sus domicilios.

b) Juegos en red.

La mayoría de niños y adolescentes prefieren los juegos en red debido a su fácil acceso, es decir, éste tipo de entretenimiento se puede disfrutar en la internet ya sea en los computadores de un cyber o en el de sus propios domicilios (si su computador cuenta con el servicio de internet).

c) Maquinas traga fichas.

Las máquinas traga fichas son video juegos particularmente de peleas, este servicio de entretenimiento es adquirido especialmente por adolescentes, los mismos que acuden con frecuencia a estos lugares.

1.6.8 Infraestructura física.

a) Servicios básicos.

En la ciudad de San Gabriel, área en la que se pretende llevar a cabo el estudio para el mencionado proyecto, los servicios básicos como agua potable y alcantarillado son adecuados, debido a que es el área urbana del cantón Montúfar, en cuanto a sus áreas rurales la cobertura de estos servicios aún es deficiente. Existe agua entubada en la mayoría de

parroquias, la letrización es mínima y el alcantarillado prácticamente es inexistente.

Por otra parte la electricidad en el cantón es adecuada, debido a que la mayoría de parroquias y comunidades cuentan con este servicio básico.

b) Comunicación.

La comunicación en el cantón es apropiada, ya que sus habitantes cuentan con el servicio de telefonía celular de las tres operadoras (claro, movistar y alegre) así también telefonía fija, internet banda ancha y televisión por cable.

c) Vialidad.

San Gabriel cuenta con adecuadas vías de acceso las mismas que se encuentran en óptimas condiciones, sin embargo en cuanto a la vialidad de las parroquias rurales del cantón no es apropiada ya la mayor parte de las vías son de segundo y tercer orden, las mismas que no reciben ningún mantenimiento.

1.7 MATRIZ AOOD (aliados, oponentes, oportunidades y riesgos)

MATRIZ AOOD	
<p style="text-align: center;"><u>ALIADOS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Población concentrada en la cabecera cantonal. • Población de adolescentes y preuniversitarios con necesidad de esparcimiento. • Se cuenta con terreno propio en una ubicación central de la ciudad de San Gabriel. • Ofrecer tecnología novedosa y avanzada en juegos electromecánicos. • Proveedor de juegos electromecánicos dentro del país y cerca al área determinada. 	<p style="text-align: center;"><u>OPONENTES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Negocios que oferten servicios de entretenimiento similares. • Excesivos trámites burocráticos, en lo referente a los permisos de funcionamiento. • Inconvenientes con moradores del sector por contaminación del ruido. • Control por parte de los padres de familia de los usuarios. • Falta de cultura de visitar este tipo de lugares de entretenimiento.
<p style="text-align: center;"><u>OPORTUNIDADES</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Área de servicio de entretenimiento aún no explotada. • Inexistencia de lugares de juegos electromecánicos con tecnología avanzada. • Fuentes de financiamiento que brindan las instituciones financieras. • Otorgar a la potencial demanda una alternativa innovadora para entretenerse. • Población con niveles de estrés. 	<p style="text-align: center;"><u>RIESGOS</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Creación de mayores impuestos • Tasas de interés altas. • Desconocimiento del mercado. • Idiosincrasia de la gente.

Fuente: Diagnóstico

Elaborado por: La Autora

1.8 IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DE INVERSIÓN

Luego de haber realizado el diagnóstico situacional externo de la Ciudad de San Gabriel y haber analizado adecuadamente los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos, se tiene como resultado que:

NO EXISTEN CENTROS DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS ELECTROMECÁNICOS CON INNOVADORA Y AVANZADA TECNOLOGÍA QUE BRINDE ESTE TIPO DE INTERACTIVA Y SANA RECREACIÓN.

Debido a que la mayoría de lugares de esparcimiento existentes en la mencionada ciudad brindan servicios de diversión nocturna, lo que implica que la población encuentre entretenimiento en actividades relacionadas con el alcohol resultando esto perjudicial para la misma por las respectivas consecuencias que el consumo de alcohol conlleva.

Por lo que, se recalca que en San Gabriel no existen lugares de sano entretenimiento para los adolescentes, en los que puedan compartir momentos amenos y divertidos entre amigos y familiares

Así también aunque el cantón Montúfar ofrece cierta recreación turística, está aún se encuentra desorganizada y descuidada por lo que muchos de sus habitantes no la pueden disfrutar al máximo. De esta manera se determina que la ciudad de San Gabriel y por ende el cantón, no cuentan con una diversidad en cuanto a lugares que oferten servicios de sana diversión.

Con lo anteriormente expuesto se concluye que en la Ciudad de San Gabriel existen las condiciones apropiadas para la formulación de un proyecto de inversión con el siguiente tema:

“ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS ELECTROMECÁNICOS EN LA CIUDAD DE SAN GABRIEL, CANTÓN MONTÚFAR, PROVINCIA DEL CARCHI.”

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO.

2.1 EMPRESA.

2.1.1 Definición de empresa.

Según PALACIOS A. Luis C., 2012, pág. 55, afirma: ***“La empresa es una entidad legal, con un organismo productivo que le permite procesar cierto bienes o servicios para satisfacer las necesidades y exigencias de un mercado necesitado y con capacidad de compra y que posee y administra un patrimonio propio”.***

De lo anteriormente expuesto se determina que, empresa es un ente que tiene como objetivo brindar productos y/o servicios que satisfagan las necesidades de sus demandantes, la misma que persigue de una manera estratégica fines lucrativos.

2.1.2 Clasificación de empresa.

Según es.wikipedia.org, 2013, establece: ***“Existen numerosas diferencias entre unas empresas y otras. Sin embargo, según en qué aspecto nos fijemos, podemos clasificarlas de varias formas tales como: Según su actividad (industriales, comerciales y de servicios), según el sector económico (agropecuario, industriales y profesionales), según el origen del capital (públicas, privadas, mixtas, nacionales y transnacionales), según su tamaño (microempresa, pequeña empresa, mediana empresa y gran empresa)”.***

Existen diversas maneras en las que se puede clasificar a las empresas pero se debe recalcar que la clasificación principal de las mismas es la detallada

anteriormente, debido a que dicha clasificación se enfoca en lo más relevante de las empresas.

2.1.3 Definición de microempresa.

Según ABRIL G. Néstor E., 2009, pág. 32, establece: ***“La Microempresa es un instrumento de producción económica que produce bienes y servicios a menor precio del mercado, la cual crea fuentes de trabajo y genera autoempleo”***.

La microempresa se refiere a los negocios que comercializan sus productos o prestación de servicios en cantidades minoritarias por lo que no tienen una incidencia significativa en el mercado y cuyas actividades no requieren de grandes sumas de capital, sin embargo son las instituciones con mayor capacidad de creación de empleo.

2.1.4 Características de la microempresa.

Según microempresa.blogdiario.com, 2008, manifiesta: ***“La Micro Empresa reúne las siguientes características: El propietario o propietarios de la empresa laboran en la misma, el número total de trabajadores y empleados no excede de diez (10) personas, genera elevados niveles de empleo y no tiene una posición predominante en el sector”***.

Por lo general las principales características de una microempresa son: el propietario o propietarios del negocio laboran en el mismo y el número total de trabajadores y empleados no excede de diez (10) personas.

2.2 CENTRO DE ENTRETENIMIENTO.

2.2.1 Definición de centro de entretenimiento.

Según es.wikipedia.org, 2013, dice: ***“Los Centros de Entretenimiento son una estrategia y concepto probado que permite reunir en un solo local a***

familias y amigos en un ambiente agradable con una amplia oferta de diversión que satisface a todos”.

Los centros de entretenimiento son lugares a los que la mayoría de usuarios asisten ya sea con su familia o entre amigos para poder compartir un momento ameno y divertido, logrando salir del estrés y la rutina diaria ya que el entretenimiento ayuda a mantener un equilibrio en la vida entre los deberes y las ocupaciones, y una buena salud física y mental.

2.2.2 Definición de recreación.

Según definicionabc.com, 2013, manifiesta: ***“Se entiende por recreación a todas aquellas actividades y situaciones en las cuales esté puesta en marcha la diversión, como así también a través de ella la relajación y el entretenimiento”.***

En base a lo expuesto, se entiende por recreación a las actividades que las personas realizan para divertirse, entretenerse y relajarse ya sea de manera individual o con familiares y amigos.

2.2.3 Importancia de la recreación.

Según definicionabc.com, 2013, manifiesta: ***“La recreación es importante para las personas debido a que enriquece la vida de la gente, contribuye a la dicha humana, contribuye al desarrollo y bienestar físico, educa a la sociedad para el buen uso del tiempo libre y mantiene el equilibrio entre la rutina diaria y las actividades para evitar la muerte prematura de la juventud”.***

La recreación es importante debido a que ayuda a que las personas no sufran de problemas de salud como dolores de cabeza, estrés entre otros, por lo que, contribuye al mejor desenvolvimiento de las actividades diarias de las personas que dedican tiempo a recrearse.

2.2.4 Característica de la recreación.

Según definicionabc.com, 2013, establece: ***“Ocurre principalmente en el tiempo libre. El tiempo de la recreación ocurre fuera de las horas de trabajo, cuando el individuo se encuentra libre para escoger su actividad deseada. Por consiguiente, la recreación se practica durante el ocio (se aparta de las obligaciones diarias)”***.

Un individuo encuentra el momento adecuado para recrearse o divertirse durante su tiempo libre, esto se debe a que como seres humanos necesitamos desestresarnos.

2.2.5 Tipos de Recreación.

Según es.wikipedia.org, 2013, dice: ***“La recreación puede ser activa o pasiva, la recreación activa implica acción, dicese en específico de la persona que mientras presta unos servicios disfruta de los mismos. Por el otro lado, la recreación pasiva ocurre cuando el individuo recibe la recreación sin cooperar en ella, porque disfruta de la recreación sin oponer resistencia a ella”***.

Las actividades de recreación pueden ser activas o pasivas, activas cuando la persona participa de la misma, lo contrario de la pasiva que simplemente el individuo se recrea como espectador.

2.2.6 Clasificación de las actividades recreativas.

Según es.wikipedia.org, 2013, manifiesta: ***“Las actividades recreativas en base a su orientación se clasifican en motriz (juegos, danzas, paseos, aire libre, deportes), cultural (teatro, música, lectura, espectáculos, pintura, escultura, fotografía) y social (charlas, encuentros, canciones, fiestas, bailes)”***.

Con el contexto anteriormente expuesto se establece que la clasificación de las actividades recreativas en base a su orientación y en el ámbito motriz contiene a los juegos como desagregación de la misma.

2.3 JUEGOS ELECTROMECÁNICOS.

2.3.1 Definición de juegos electromecánicos.

Según es.wikipedia.org, 2013, establece: ***“Un juego electromecánico es un juego basado en la interacción entre una o varias personas y un aparato electrónico que ejecuta dicho juego”.***

Los juegos electromecánicos son equipos o dispositivos electrónicos con los que sus usuarios realizan actividades interactivas mediante la ejecución de órdenes a través de un control también conocido como joystick las mismas que se reflejan en la pantalla con el movimiento y las acciones de los personajes.

2.3.2 Tipos de juegos electromecánicos.

2.3.2.1 Videojuegos.

Según es.wikipedia.org, 2013, manifiesta: ***“El videojuego está creado para el entretenimiento en general o para el desarrollo de disciplinas profesionales, educativas o de salud y basado en la interacción entre una o varias personas por medio de un controlador y un aparato electrónico que ejecuta dicho videojuego”.***

Un videojuego o juego de vídeo es un software creado para el entretenimiento en general y basado en la interacción entre una o varias personas y un aparato electrónico que ejecuta dicho videojuego, el mismo que ayuda al desarrollo de habilidades psicomotrices como también ayuda a despertar el pensamiento.

2.4 JUEGOS DE AZAR.

2.4.1 Definición de juegos de azar.

Según es.wikipedia.org, 2013, establece: ***“Los juegos de azar son juegos en los cuales las posibilidades de ganar o perder no dependen de la habilidad del jugador sino exclusivamente del azar. La mayoría de ellos sean también juegos de apuestas cuyos premios están determinados por la probabilidad estadística de acertar la combinación elegida. Mientras menores sean las probabilidades de obtener la combinación correcta, mayor es el premio”.***

Los juegos de azar son aquellos en los cuales el resultado es casi imposible de anticipar y depende exclusivamente de la suerte y no de ninguna habilidad física o intelectual del jugador, además todos los participantes tienen la misma posibilidad de ganar, por lo general son de apuestas monetarias y entre menor sea la posibilidad de ganar, mayor es el premio ofrecido comparado con lo que se apuesta.

2.5 CASINOS Y SALAS DE JUEGO.

2.5.1 Definición de casinos y salas de juego.

Según es.wikipedia.org, 2013, afirma: ***“Los casinos y salas de juego se refiere a una instalación que alberga y tiene capacidad para ciertas actividades de distintos tipos de juegos de azar”.***

Los casinos y salas de juego son establecimientos en los cuales la atracción principal son los juegos de azar, en los que el jugador apuesta ciertas sumas de dinero.

2.6 DEMOGRAFÍA.

Según es.wikipedia.org, 2013, define: ***“La demografía es la ciencia que tiene como objetivo el estudio de las poblaciones humanas y que trata de su dimensión, estructura, evolución y características generales”.***

La demografía se encarga del estudio estadístico de la población humana en aspectos como el tamaño, su crecimiento, la fecundidad, mortalidad, migración, inmigración y el desarrollo de una colectividad.

2.6.1 Población.

Según Microsoft® Encarta®, 2009, afirma: ***“La población es un conjunto de personas que habitan la Tierra o cualquier división geográfica de ella. Conjunto de los individuos o cosas sometido a una evaluación estadística mediante muestreo”.***

El término población se refiere al conjunto de habitantes o personas que integran o viven un determinado territorio o espacio geográfico

2.6.2 Población Económicamente Activa (PEA).

Según inec.gob.ec/estadisticas, 2010, define: ***“La PEA está conformada por las personas de 10 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia, o que no laboraron, pero tuvieron empleo (ocupados), o bien, aquellas personas que no tenían empleo, pero estaban disponibles para trabajar y buscaban empleo (desocupados)”.***

La población económicamente activa (PEA) es la población conformada por los individuos que tienen edades de 10 años en adelante, los mismos que se encuentren en capacidad de trabajar y lograr aportar al desarrollo económico de un país.

2.6.3 Población Económicamente Inactiva (PEI).

Según inec.gob.ec/estadisticas, 2010, afirma: ***“Se consideran personas inactivas todas las personas de 10 años y más, no clasificadas como ocupadas o desocupadas durante la semana de referencia, como rentistas, jubilados, pensionistas, estudiantes, amas de casa, entre otros”.***

La población económicamente inactiva (PEI) es la población conformada por las personas que tienen edades comprendidas entre 10 años y más, las cuales no se encuentran desempeñando alguna actividad económica.

2.6.4 Empleo.

Según es.wikipedia.org, 2013, manifiesta: ***“El empleo es la concreción de una serie de tareas a cambio de una retribución pecuniaria denominada salario. En la sociedad actual, los trabajadores comercian sus capacidades en el denominado mercado laboral, que está regulado por las potestades del estado para evitar conflictos”.***

Con lo anteriormente definido se establece que el empleo es la acción y el efecto de generar trabajo y ofrecer puestos laborales, así también hace referencia al hecho de mantener ocupado a un individuo por lo que consecuentemente se retribuirá con un salario.

2.6.5 Desempleo.

Según es.wikipedia.org, 2013, establece: ***“El término desempleo alude a la falta de trabajo. Un desempleado es aquel sujeto que forma parte de la población activa (se encuentra en edad de trabajar) y que busca empleo sin conseguirlo. Esta situación se traduce en la imposibilidad de trabajar pese a la voluntad de la persona”.***

El desempleo es el ocio involuntario de una persona que desea encontrar trabajo, así también este termino hace referencia a la condición del trabajador que carece de empleo por consiguiente de sueldo o salario, así también se refiere a al trabajador que se halla en situación de paro forzoso.

2.7 POLÍTICA.

Según BACA U. Gabriel., 2006, pág. 25, define: ***“Dentro de los aspectos políticos se comprende el régimen territorial, la historia, la división política, la integración regional y el plan de desarrollo”.***

Los aspectos políticos comprenden un conjunto de elementos de gran importancia como su división política e integración regional, esto para la determinación y caracterización de un determinado territorio.

2.7.1 Integración regional.

Según es.wikipedia.org, 2013, manifiesta: ***“La integración regional es la formación de una unidad diferenciada, formando un bloque político-económico, y también, en ciertos casos, social y cultural, que esté constituido por unidades político-económicas menores (países) vecinas entre sí, con el fin de lograr juntos mayor fuerza competitiva, más rendimiento en sus operaciones, cooperación y solidaridad, minimizando riesgos, y fijándose metas compartidas.***

Con la definición expuesta se determina que la integración regional es la alianza entre varias economías nacionales las cuales deciden complementarse para lograr beneficios conjuntos.

2.8 ECONOMÍA.

Según es.wikipedia.org, 2013, establece: ***“La economía es la ciencia social que estudia: La extracción, producción, intercambio, distribución y***

consumo de bienes y servicios; La forma o medios de satisfacer las necesidades humanas mediante los recursos (que se consideran escasos)”.

La economía es la ciencia social que se encarga del estudio de las sociedades así como de los procedimientos productivos y de intercambio y al análisis del consumo de bienes y servicios.

2.8.1 Pobreza.

Según es.wikipedia.org, 2013, manifiesta: ***“Es un sentido absoluto como la privación de capacidades básicas y en un sentido relativo como la carencia de los medios considerados como apropiados en una sociedad específica para alcanzar dichas capacidades”.***

La pobreza es una forma de vida que aparece cuando las personas carecen de los recursos necesarios para satisfacer sus necesidades básicas. Esta condición implica una mala calidad de vida ante las deficiencias en la alimentación, la asistencia sanitaria, la educación y la vivienda.

2.9 SOCIO-CULTURAL.

Según definicionabc.com, 2013, define: ***“Se utiliza el término sociocultural para hacer referencia a cualquier proceso o fenómeno relacionado con los aspectos sociales y culturales de una comunidad o sociedad”.***

Los aspectos socio-culturales se refieren a las realizaciones humanas que puedan servir tanto para organizar la vida comunitaria como para darle significado a la misma.

2.9.1 Actividades de entretenimiento.

Según es.wikipedia.org, 2013, dice: ***“Son aquellas actividades relacionadas con el ocio y el divertimento de una persona o de un***

conjunto de personas. Así también es el acto de mantener la atención de alguien fijada a algo a través de juegos”.

En base a la definición expuesta las actividades de entretenimiento son aquellas referentes al ocio, entretenimiento y diversión.

2.10 TECNOLOGÍA.

Según es.wikipedia.org, 2013, afirma: ***“Tecnología es el conjunto de conocimientos técnicos, ordenados científicamente, que permiten diseñar y crear bienes y servicios que facilitan la adaptación al medio ambiente y satisfacer tanto las necesidades esenciales como los deseos de la humanidad”.***

El término tecnología se lo define como un conjunto de conocimientos que sirven para producir bienes y servicios resultantes de las necesidades de una sociedad que tienen como objetivo mejorar la calidad de vida de las personas.

2.11 ESTUDIO DE MERCADO

2.11.1 Definición de estudio de mercado.

Según PALACIOS A. Luis C., 2012, pág. 107, dice: ***“Es el análisis, registro y recopilación sistemática de información sobre los aspectos generales y específicos del consumidor, del mercado del producto y los servicios. Es la piedra angular de la toma de decisiones y debe ser llevada a cabo antes de comenzar el negocio”.***

El estudio de mercado es el análisis de la información que se haya logrado recolectar para determinar las necesidades y deseos de los potenciales clientes que adquirirían nuestros productos y/o servicios, determinando aspectos importantes como el precio y su comercialización.

2.11.2 Mercado Meta.

Según PADILLA C. Marcial., 2010, pág. 178, afirma: ***“Es el conjunto de personas hacia quienes van dirigidos todos los esfuerzos de mercadotecnia, es decir, el que cumple con todas las características del segmento de mercado”.***

El mercado meta permite obtener orientación sobre las oportunidades del mercado, selección del mercado objetivo, diseño de estrategias, planificación de programas de comercialización y los canales de distribución del producto.

2.11.3 Mercado Potencial.

Según KOTLER y ARMSTRONG, 2009, pág. 182, dicen: ***“Que un mercado potencial consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir”.***

El mercado potencial se refiere a la demanda posible de un bien o servicio es decir personas que tienen una necesidad que puede ser satisfecha por ese bien o servicio y que tienen los recursos para satisfacerla de esa forma.

2.11.4 Segmentación de Mercado.

Según CHARLES W. Hill y GARETH Jones, 2009, pág. 152, definen: ***“La segmentación del mercado como “la manera en que una compañía decide agrupar a los clientes, con base en diferencias importantes de sus necesidades o preferencias, con el propósito de lograr una ventaja competitiva”.***

La segmentación de mercados es un proceso mediante el cual se identifica o se toma un grupo de compradores con características similares, es decir, se

divide el mercado en varios segmentos, de acuerdo con los diferentes deseos de compra y requerimientos de los clientes.

2.11.5 Demanda.

Según BACA U. Gabriel, 2010, pág. 44, expresa: ***“La demanda es la cantidad de bienes y servicio que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado”.***

La Demanda es el producto o servicio que el cliente o consumidor requiere con el fin de satisfacer sus necesidades y por el cual está dispuesto a pagar el valor económico correspondiente.

2.11.6 Oferta.

Según BACA U. Gabriel, 2010, pág. 44, manifiesta: ***“La oferta es determinar o medir las cantidades y las condiciones en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o servicio”.***

Por lo expuesto, la oferta son todos los bienes o servicios que los productores o comerciantes están dispuestos a vender en un lugar determinado, fijando un valor económico a cambio del producto o servicio que reciben.

2.11.7 Demanda potencial insatisfecha.

Según BACA U. Gabriel, 2010, pág. 45, define: ***“Se llama demanda potencial insatisfecha a la cantidad de bienes o servicios que es probable que el mercado consuma en los años futuros, sobre el cual se ha determinado que ningún productor actual podrá satisfacer si prevalecen las condiciones en las cuales se hizo el cálculo”.***

En base a lo expuesto la demanda insatisfecha son todos los bienes y servicios que los posibles demandantes consumirán en un futuro.

2.11.8 Precio.

Según PRIETO H. Jorge E., 2009, pág. 181, dice: ***“El precio es un elemento importante que no debe establecerse a la ligera ya que es quien da estabilidad económica a la empresa. Es el catalizador del intercambio entre compradores y vendedores. El precio es entonces, la cantidad de dinero que ésta dispuesto a pagar al comprar adquirir un producto servicio en el mercado”.***

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

2.11.9 Producto.

Según PALACIOS A. Luis C., 2012, pág. 120, dice: ***“Un producto es un conjunto de atributos tangibles e intangibles, identificables que incluye entre otras cosas empaque, color, precio, calidad, diseño y marca, junto con los servicios como garantía, mantenimiento y la reputación del vendedor. Es pues un conjunto de beneficios que satisfacen las necesidades del cliente”.***

El producto es el objeto del intercambio, el mismo que puede ser tangible o intangible y que tiene como finalidad satisfacer las necesidades del consumidor.

2.11.10 Servicio.

Según RICHARD L. Sandhusen, 2010, pág. 156, manifiesta: ***“Un servicio es un conjunto de actividades que buscan responder a una o más***

necesidades de un cliente. Se define un marco en donde las actividades se desarrollarán con la idea de fijar una expectativa en el resultado de éstas”.

La prestación de servicios es intangible y se refiere al conjunto de actividades que demanda el cliente para lograr satisfacer sus necesidades a cambio de un valor económico o remunerativo.

2.11.11 Comercialización.

Según BACA U. Gabriel, 2006, pág. 57, define: ***“La comercialización es la actividad que permite al productor hacer llegar un bien o servicio al consumidor con los beneficios de tiempo y lugar”.***

En base a esta definición la comercialización es el proceso de intercambio de los productos o servicios destinados a satisfacer las necesidades del consumidor a cambio de obtener una ganancia o utilidad por parte de las empresas productoras o comercializadoras.

2.11.12 Promoción.

Según PRIETO H. Jorge E., 2009, pág. 183, define: ***“Promoción es la función de marketing mix relacionada con la comunicación persuasiva hacia público objetivo que le brinda servicios tangibles al producto o servicio”.***

La promoción es un aspecto primordial para dar a conocer el producto o servicio, esta sirve para informar, persuadir y estimular las compras por parte del consumidor y las ventas por parte del distribuidor.

2.11.13 Publicidad.

Según PRIETO H. Jorge E., 2009, pág. 184 dice: ***“Se define como la comunicación de masas impersonales sobre las actitudes de las***

personas. La publicidad ayuda a la venta personal, llega a personas de difícil acceso, conquista grupos de clientes, crea reconocimiento, mejora la imagen, penetra un mercado geográfico y sirve para introducir un nuevo producto”.

La publicidad es el conjunto de medios impersonales los mismos que tienen un cierto valor económico y que se emplean para divulgar o extender la presencia de un producto o servicio en el mercado.

2.11.14 Plaza.

Según FISCHER Laura, 2007, pág. 170, establece: ***“Todas las organizaciones, ya sea que produzcan tangibles o intangibles, tienen interés en las decisiones sobre la plaza (también llamada canal, sitio, entrega, distribución, ubicación o cobertura). Es decir, cómo ponen a disposición de los usuarios las ofertas y las hacen accesibles a ellos. La plaza es un elemento de la mezcla del marketing que ha recibido poca atención en lo referente a los servicios debido a que siempre se la ha tratado como algo relativo a movimiento de elementos físicos”.***

En base al contexto expuesto se determina que, el término plaza es el lugar estratégico donde se plantea entregar satisfactoriamente el producto o servicio al consumidor o el usuario.

2.12 ESTUDIO TÉCNICO.

2.12.1 Definición de estudio técnico.

Según ARBOLEDA Germán, 2007, pág. 175, sostiene: ***“Estudio técnico se refiere, a aquella parte del estudio del proyecto que se relaciona con la ingeniería; es decir; con la participación de los ingenieros que describen las actividades de estudio de instalación, equipamiento y de***

requerimientos de recursos materiales para la puesta en marcha y funcionamiento del proyecto”.

Según CORDOVA P. Marcial, 2010 pág. 167, afirma: ***“Determina la necesidad de capital y mano de obra necesaria para la ejecución del proyecto.”***

El estudio técnico es el análisis realizado por profesionales especializados en requerimientos de tamaño, localización y demás recursos de instalación y equipamiento que son indispensables para la ejecución de un proyecto.

2.12.2 Definición de tamaño del proyecto.

Según NASSIR S. Chaín, 2007, pág. 105, establece: ***“El estudio del tamaño de un proyecto es fundamentalmente para determinar el monto de las inversiones y el nivel de operaciones que, a su vez, permitirán cuantificar los costos de funcionamiento de los ingresos proyectados”.***

Según BACA U. Gabriel, 2006, pág. 92, afirma: ***“Es su capacidad instalada, y se expresa en unidades de producción por año. Se considera óptimo cuando opera con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica.”***

En base a las definiciones establecidas el tamaño del proyecto se refiere a la capacidad instalada, la misma que se expresa en unidades de producción por año la cual tiene como objetivo operar con los menores costos totales o la máxima rentabilidad económica.

2.12.3 Capacidad instalada.

Según CORDOVA P. Marcial, 2011, pág. 212, manifiesta: ***“Corresponde al nivel máximo de producción o prestación de servicios que los***

trabajadores con la maquinaria, equipo e infraestructura disponible pueden generar permanentemente.”

En este contexto, la capacidad instalada depende del conjunto de bienes de capital que la organización posee, determinando por lo tanto un límite a la oferta que existe en un momento dado.

2.12.4 Capacidad utilizada.

Según CÓRDOVA P. Marcial, 2011, pág. 212, define: ***“Es el porcentaje de la capacidad instalada que en promedio se está utilizando, teniendo en cuenta las contingencias de producción y ventas durante un tiempo determinado.”***

Con el contexto antes expuesto se define que, capacidad utilizada es la capacidad práctica, muestra la tasa real de producción durante una unidad de tiempo, a diferencia de la capacidad de producción, la capacidad utilizada es la que realmente se utiliza o se ha utilizado.

2.12.5 Localización del proyecto.

Según NASSIR S. Chaín, 2007, pág. 107, manifiesta: ***“La localización que se elija para el proyecto puede ser determinante en su éxito o fracaso, por cuanto de ello dependerán en parte importante la aceptación o rechazo tanto de los clientes por usarlo como del personal ejecutivo por trasladarse a una localidad que adolece de incentivos para su grupo familiar”.***

La localización del proyecto representa un aspecto de gran importancia dentro de la propuesta ya que tiene como finalidad lograr en mayor medida la mayor tasa de rentabilidad sobre el capital u obtener el costo unitario mínimo.

2.12.6 Macrolocalización.

Según CÓRDOVA P. Marcial, 2011, pág. 226, afirma: ***“La macro localización, tiene en cuenta aspectos sociales y nacionales de la planeación basándose en las condiciones regionales de la oferta y la demanda y en la infraestructura existente, debe indicarse con un mapa del país o región, dependiendo del área de influencia del proyecto”.***

La macro localización consiste en determinar el área geográfica general en donde se ubicará la empresa o negocio, es decir, se debe definir aspectos geográficos como la provincia, el cantón y la ciudad.

2.12.7 Microlocalización.

Según CÓRDOVA P. Marcial, 2011, pág. 226, dice: ***“La micro localización, abarca la investigación y la comparación de los componentes del costo y un estudio de costos para cada alternativa. Se debe indicar con la ubicación del proyecto en el plano del sitio donde operará”.***

La microlocalización consiste en definir aspectos de ubicación geográfica con mayor exactitud como país, provincia, ciudad, parroquia y dirección en los que se pretende ubicar la empresa.

2.12.8 Ingeniería del proyecto.

Según CÓRDOVA, P. Marcial, 2010, pág. 169, define: ***“Es el conjunto de conocimientos de carácter científico y técnico que permite determinar el proceso productivo para la utilización racional de los recursos disponibles destinados a la fabricación de una entidad de producto”.***

En base a la definición expuesta, la ingeniería de un proyecto se refiere a la determinación de aspectos técnicos relacionados con la instalación de la

propuesta los mismos que deben ser favorables para su adecuado funcionamiento.

2.12.9 Infraestructura física.

Según es.wikipedia.org, 2013, establece: ***“Acervo físico y material que permite el desarrollo de la actividad económica y social, el cual está representado por las obras relacionadas con las vías de comunicación y el desarrollo urbano y rural tales como: carreteras, ferrocarriles, caminos, puentes, presas, sistemas de riego, suministro de agua potable, alcantarillado, viviendas, escuelas, hospitales, energía eléctrica, etc.”.***

La infraestructura física son las instalaciones y obras que están consideradas como necesarias para que una organización pueda funcionar o bien para que una actividad se desarrolle efectivamente.

2.12.10 Capital de trabajo.

Según BACA U. Gabriel, 2010, pág. 145, define: ***“Desde el punto de vista contable el capital de trabajo se define como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante. Desde el punto de vista práctico, está representado por el capital adicional (distinto de la inversión entre activo fijo y diferido) con que hay que contar para que empiece a funcionar una empresa”.***

Por la definición expuesta se determina que, el capital de trabajo es la inversión adicional líquida que debe aportarse para que la empresa empiece a funcionar.

2.12.11 Inversión.

Según CÓRDOVA P. Marcial, 2010, pág. 185, manifiesta: ***“La inversión está comprendida por los activos fijos, tangibles e intangibles necesarios para operar y el capital de trabajo”.***

La inversión es básicamente la colocación de capital para obtener una ganancia futura, así también es la aplicación de recursos financieros destinados a incrementar los activos fijos o financieros de una entidad.

2.13 ESTUDIO FINANCIERO.

2.13.1 Definición de estudio financiero.

Según es.wikipedia.org, 2013, define: ***“El estudio financiero es el análisis de la situación financiera y perspectivas de un valor o sociedad realizado por un intermediario bursátil, una empresa especializada o una institución financiera con destino a sus clientes y con el objeto de una introducción de dicha sociedad en el mercado o para realizar una recomendación de compra o venta según los resultados obtenidos del estudio”.***

Expuestas las distintas definiciones se establece que, el estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo, dicho estudio es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión.

2.13.2 Ingresos.

Según es.wikipedia.org, 2013, establece: ***“El ingreso puede referirse a las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios (ingresos empresariales), como también al conjunto de rentas recibidas por los ciudadanos”.***

Los ingresos son los recursos financieros que son percibidos por la organización por motivos de ventas de un bien o servicio.

2.13.3 Egresos.

Según es.wikipedia.org, 2013, manifiesta: ***“El concepto de egresos, de todas maneras, se encuentra muy ligado a la contabilidad; en este caso, significa la salida de dinero de las arcas de una empresa u organización. Los egresos incluyen los gastos y las inversiones. El gasto es aquella partida contable que aumenta las pérdidas o disminuye el beneficio, y siempre supone un desembolso financiero, ya sea movimiento de caja o bancario.*”**

Los egresos son la salida de recursos financieros, motivada por el compromiso de liquidación de algún bien o servicio recibido o por algún otro concepto.

2.13.4 Mano de obra indirecta.

Según es.wikipedia.org, 2013, define: ***“Se conoce como mano de obra al esfuerzo físico y mental que se pone al servicio de la fabricación de un bien. El concepto también se utiliza para nombrar al costo de este trabajo es decir, el precio que se le paga al trabajador por sus recursos”.*”**

La mano de obra indirecta es la mano de obra consumida en las áreas administrativa y comercial de la empresa que sirven de apoyo a la producción y al comercio de un bien o servicio respectivamente.

2.13.5 Gastos administrativos.

Según es.wikipedia.org, 2013, establece: ***“Los gastos operacionales de administración son los ocasionados en el desarrollo del objeto social*”**

principal del ente económico y registra, sobre la base de causación, las sumas o valores en que se incurre durante el ejercicio, directamente relacionados con la gestión administrativa encaminada a la dirección, planeación, organización de las políticas establecidas para el desarrollo de la actividad operativa del ente económico incluyendo básicamente las incurridas en las áreas ejecutiva, financiera, comercial, legal y administrativa”.

Los gastos de administración son aquellos gastos que tiene que ver directamente con la administración general del negocio, y no con sus actividades operativas.

2.13.6 Gastos de ventas.

Según NIC - Normas Internacionales de Contabilidad, 2010, afirma: ***“Los Gastos de Venta son los gastos incrementales directamente atribuibles a la venta de un activo en los que la empresa no habría incurrido de no haber tomado la decisión de vender, excluidos los gastos financieros, los impuestos sobre beneficios y los incurridos por estudios y análisis previos. Se incluyen los gastos legales necesarios para transferir la propiedad del activo y las comisiones de venta”.***

Los gastos de ventas son aquellos que se incurren al realizar las ventas y están relacionados con la preparación y almacenamiento de los artículos para la venta, la promoción de ventas entre otros.

2.13.7 Depreciación.

Según BACA U. Gabriel, 2010, pág. 144, establece: ***“El termino depreciación tiene exactamente las mismas connotación que amortización, pero el primero solo se aplica al activo fijo, ya que con el uso estos bienes valen menos; es decir, se deprecian, en cambio, la***

amortización solo se aplica a los activos diferidos o intangibles, ya que, por ejemplo, si se ha comprado una marca comercial, está, con el uso del tiempo, no baja el precio o se deprecia”.

La depreciación es la reducción o desgaste del valor de un bien o una propiedad debido al uso, paso del tiempo, obsolescencia por lo que la empresa contabiliza ese desgaste o pérdida de valor como un coste.

2.13.8 Amortización.

Según BACA U. Gabriel, 2010, pág. 144, define: ***“El termino amortización significa el cargo anual que se hace para recuperar la inversión”.***

La amortización es el proceso financiero referido al proceso de distribución en el tiempo de un valor duradero mediante pagos periódicos, que pueden ser iguales o diferentes.

2.13.9 Balance general.

Según PALACIOS A. Luis C., 2012, pág. 139, afirma: ***“El balance es el informe tabular de lo que una empresa posee, la forma en que se compone la propiedad (materiales, terrenos, maquinaria etc.) la estimación del valor de cada uno de estos elementos, junto con lo que debe y la naturaleza de las obligaciones. Es un informe del activo y del pasivo de una compañía como entidad legal”.***

Según la definición establecida se determina que, el balance general es el registro del estado de un negocio en un momento dado, expresando lo que la compañía posee o aquello de que es dueña (activo) así como el detalle de quienes aportaron el dinero (patrimonio) o garantizaron el crédito (pasivo) que permitió a la empresa adquirir lo necesario para sus operaciones.

2.13.10 Estado de pérdidas y ganancias.

Según PALACIOS A. Luis C., 2012, pág. 141, establece: ***“Es una descripción de lo que ha sucedido realmente durante un cierto periodo de tiempo como resultado del movimiento de valores”***.

El estado de pérdidas y ganancias es un informe financiero en el que se presenta información sobre los resultados de la gestión de un negocio durante un determinado periodo de tiempo ya sea un mes o un año.

2.13.11 Flujo de caja.

Según NASSIR S. Chaín, 2007, pág. 214, define: ***“Un flujo de caja se estructura en varias columnas que representan los momentos en que se generan los costos y beneficios de un proyecto”***.

El flujo de caja es la entrada y salida de efectivo en un periodo de tiempo determinado.

2.14 EVALUACIÓN FINANCIERA.

Según es.wikipedia.org, 2013, define: ***“Una evaluación financiera de proyectos es una investigación profunda del flujo de fondos y los riesgos, con el objeto de determinar un eventual rendimiento de la inversión realizada en el proyecto”***.

La evaluación financiera se refiere al análisis de los activos o pasivos financieros. El valor de un activo financiero está determinado inicialmente por su interés, el tipo de interés de los fondos ajenos está determinado contractualmente, por lo que un primer problema inicial es estimar el tipo de descuento a aplicar a los fondos propios.

2.14.1 Valor Actual Neto (VAN).

Según CÓRDOVA P. Marcial., 2011, pág. 192, afirma: ***“Representa la rentabilidad en términos del dinero con poder adquisitivo presente y permite avizorar si es o no pertinente la inversión en el horizonte”.***

El valor actual neto (VAN) es un método de evaluación de proyectos de inversión que consiste en calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión, es decir, determina el valor presente de los flujos de fondos del negocio, usando la tasa de descuento acorde al rendimiento mínimo esperado.

2.14.2 Tasa Interna de Retorno (TIR).

Según NASSIR S. Chaín, 2007, pág. 254, manifiesta: ***“Un segundo criterio de evaluación lo constituye la tasa interna de retorno, que mide la rentabilidad como porcentaje”.***

La tasa interna de retorno (TIR) es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, a mayor TIR, mayor rentabilidad, por lo que, se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

2.14.3 Costo/ Beneficio.

Según NASSIR S. Chaín, 2007, pág. 256, establece: ***“La relación beneficio costo se enfoca en comparar el valor actual de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión”.***

El costo-beneficio es la valorización de evaluación que relaciona las utilidades en el capital invertido o el valor de la producción con los recursos empleados y el beneficio generado.

2.14.4 Periodo de Recuperación de la Inversión.

Según NASSIR S. Chaín, 2007, pág. 255, dice: ***“El periodo de recuperación es el tercer criterio más usado para evaluar el proyecto tiene como objetivo medir en cuanto tiempo se recupera la inversión influyendo el costo de capital involucrado”.***

De lo anteriormente expuesto se establece que el periodo de recuperación de la inversión es un indicador financiero que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial, así como también determina el riesgo del proyecto.

2.14.5 Punto de Equilibrio.

Según PALACIOS A. Luis C., 2012, pág. 136, define: ***“Es el punto donde se cruzan la línea de ventas con la línea de los costos totales y corresponde al punto donde las ventas equivalen a los costos”.***

Con lo anteriormente expuesto se establece que, el punto de equilibrio es el nivel de producción en el que los ingresos por ventas son exactamente iguales a la suma de los costos fijos y los variables.

2.15 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

2.15.1 Definición de estructura organizacional.

Según HITT A. Michael, 2006, pág. 176, manifiesta: ***“La estructura organizacional es donde la empresa divide las tareas para que el trabajo sea organizado y lograr eficiencia.”***

La estructura organizacional es todo lo relativo a relaciones, actividades, derechos y obligaciones que es preciso fijar mediante reglas y ordenanzas, se refiere también a la forma en que se dividen, agrupan y coordinan las

actividades de la organización en cuanto a las relaciones entre los gerentes y los empleados, entre gerentes y gerentes y entre empleados y empleados.

2.15.2 Misión.

Según PALACIOS A. Luis C., 2012, pág. 62, afirma: ***“La misión de una empresa es su razón de ser; es el propósito o motivo por el cual existe y por tanto da sentido y guía las actividades de la empresa”.***

La misión es básicamente la razón de ser de la empresa, define el negocio al que se dedica la organización, las necesidades que cubren con sus productos y/o servicios, el mercado en el cual se desarrolla la empresa y la imagen pública de dicha organización.

2.15.3 Visión.

Según PALACIOS A. Luis C., 2012, pág. 63, manifiesta: ***“Es la declaración amplia y suficiente de a dónde quiere que su empresa o negocio esté dentro de cinco o más años. Debe ser estimulante, amplia, inspiradora, conocida y que promueva la permanencia de todos los miembros de la organización o negocio”.***

La visión se refiere al camino al cual se dirige la empresa a largo plazo, por lo que, define y describe la situación futura que desea tener la empresa, el propósito de la visión es guiar, controlar y alentar a la organización en su conjunto para alcanzar los objetivos propuestos.

2.15.4 Principios y valores.

Según PALACIOS A. Luis C., 2012. pág. 64, establece: ***“Son las creencias y valores que guían o inspiran la vida de una organización o negocio. Definen lo importante para una empresa”.***

Los principios y valores son muy importantes en una organización ya que guían el actuar del talento humano que integra la empresa, estos principios y valores son costumbres que constituyen una característica distintiva del posicionamiento de la empresa y de sus variables competitivas.

2.15.5 Políticas.

Según PALACIOS A. Luis C., 2012, pág. 65, dice: ***“Las políticas sirven para guiar las acciones y decisiones requeridas para lograr los objetivos. Las políticas establecen las condiciones de contorno, para que las acciones y decisiones se encausen por un camino concreto en busca de los objetivos”.***

Las políticas de una empresa son los lineamientos que guían las acciones y refuerza el compromiso y la participación del personal para lograr la consecución de los objetivos propuestos.

2.15.6 Objetivos.

Según PALACIOS A. Luis C., 2012, pág. 66, manifiesta: ***“Son la base para determinar qué actividades se deben ejecutar, con qué criterios se deben evaluar y qué tan bien se han ejecutado”.***

Los objetivos son el resultado a corto, mediano y largo plazo que una organización espera alcanzar en el desarrollo y operacionalización concreta de su misión y visión.

2.15.7 Organigrama Estructural.

Según es.wikipedia.org, 2013, establece: ***“Los organigramas estructurales presentan gráficamente solamente la estructura administrativa de la organización”.***

El organigrama estructural es la gráfica que representa la organización de una empresa, muestra su constitución interna pero no su funcionamiento ni su dinámica.

2.15.8 Orgánico Funcional.

Según gestion20.com, 2013, define: ***“Los organigramas funcionales muestran, además de las unidades y sus relaciones, las principales funciones de cada departamento”.***

En el orgánico funcional se especifican las actividades de cada uno de los cargos y unidades administrativas que forman parte del organigrama estructural, éste es la forma más lógica y básica de departamentalización.

2.16 IMPACTOS.

2.16.1 Definición de impactos.

Según es.wikipedia.org, 2013, define: ***“El impacto se refiere a los efectos que la intervención planteada tiene sobre la comunidad en general”.***

El término impacto se refiere a las consecuencias o efectos que se ocasionaran debido a la implantación de un proyecto de inversión en una determinada área, los mismos que pueden ser positivos o negativos para la colectividad que rodea a dicha propuesta.

2.16.2 Económico.

Según es.wikipedia.org, 2013, dice: ***“El impacto económico es la magnitud cuantitativa del cambio en el problema de la población objetivo como resultado de la entrega de productos (bienes o servicios)”.***

El impacto económico se refiere al nivel de contribución en cuanto a desarrollo económico ya sea local, regional o nacional generará la implantación del nuevo proyecto.

2.16.3 Social.

Según es.wikipedia.org, 2013, establece: ***“El impacto social se refiere al cambio efectuado en la sociedad debido al producto de las investigaciones, el impacto social no se limita a criterios económicos”.***

El impacto social de un proyecto está relacionado con factores que puedan mejorar la calidad de vida de la colectividad que se encuentre involucrada directa o indirectamente con la propuesta.

2.16.4 Ambiental.

Según es.wikipedia.org, 2013, afirma: ***“Impacto ambiental es la alteración del medio ambiente, provocada directa o indirectamente por un proyecto o actividad en un área determinada, en términos simples el impacto ambiental es la modificación del ambiente ocasionada por la acción del hombre o de la naturaleza”.***

El impacto ambiental se refiere a las modificaciones que puede sufrir el entorno natural impidiendo su preservación, por lo que, se debe realizar un respectivo análisis para que la implantación de un proyecto no genere graves afectaciones al medio ambiente.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 INTRODUCCIÓN.

Este capítulo es de gran importancia para el estudio de la propuesta, debido a que en el mismo se determinará o no la demanda insatisfecha en cuanto a lugares de entretenimiento de juegos electromecánicos existentes en la ciudad de San Gabriel, cabecera cantonal de Montúfar.

Así también en el estudio de mercado se analizarán variables como la demanda, oferta, precio y la comercialización del servicio que se pretende ofertar, dicho análisis servirá para determinar la factibilidad del proyecto es decir, si el mismo tendrá o no una adecuada aceptación por parte de los posibles usuarios.

Para la recolección de la información necesitada se aplicará la investigación de campo y documental, utilizando los instrumentos como fichas de observación, la encuesta, la entrevista y documentos estadísticos.

Se debe recalcar que actualmente en la localidad en la cual se va a llevar a cabo el mencionado estudio, no existe una competencia directa de este tipo de servicio, debido a que la ciudad de San Gabriel carece de variedad de lugares que brinden un sano entretenimiento o distracción, destacando que la recreación es una actividad beneficiosa para los seres humanos, la cual es un área aún no explotada en la indicada zona, ya que los habitantes de la misma se dedican netamente a la explotación agropecuaria.

3.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO.

3.2.1 Objetivo General.

Efectuar un estudio de mercado para analizar la factibilidad del proyecto e identificar las preferencias de la potencial demanda a satisfacer, con el fin de establecer una disposición de juegos electromecánicos adecuada.

3.2.2 Objetivos Específicos.

- Identificar la potencial demanda que tendrá el centro de entretenimiento de juegos electromecánicos en la localidad prevista.
- Determinar la oferta que se pondrá a disposición para los posibles usuarios, en base a un respectivo análisis de gustos y preferencias.
- Analizar los precios del servicio de cada uno de los juegos.
- Establecer los medios publicitarios óptimos para lograr una adecuada comercialización del servicio de los juegos electromecánicos.

3.3 VARIABLES DEL ESTUDIO DE MERCADO.

- Demanda.
- Oferta.
- Precio.
- Comercialización.

3.4 INDICADORES O SUB-ASPECTOS QUE DEFINEN A LA VARIABLE.

3.4.1 Demanda.

- Población
- Mercado meta.
- Cantidad total demandada.
- Proyección de la demanda.

3.4.2 Oferta.

- Análisis de la competencia.
- Cantidad total ofertada.
- Proyección de la oferta.
- Proveedores.

3.4.3 Precio.

- Análisis de precios actuales de servicios similares.

3.4.4 Comercialización.

- Análisis de medios de publicidad y promoción

3.5 MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.

Objetivo General	Objetivos Específicos	Variable	Indicadores	Fuente	Instrumentos	Público
Realizar un estudio de mercado para identificar variables importantes como la demanda, oferta, precios y comercialización para de esta manera realizar el	Identificar la potencial demanda que tendrá el centro de entretenimiento de juegos electromecánicos en la ciudad de San Gabriel.	Demanda	<ul style="list-style-type: none"> • Población. • Mercado meta. • Cantidad total demandada. • Proyección de la demanda. 	Secundaria Primaria Secundaria Secundaria	Investigación Encuesta Investigación Investigación	INEC Clientes INEC INEC
	Determinar la oferta que se pondrá a disposición para los posibles usuarios, en base a un respectivo análisis de gustos y preferencias.	Oferta	<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de la competencia. • Cantidad total ofertada. • Proyección de la oferta. • Proveedores 	Primaria Primaria Primaria Primaria	Observación Entrevista Entrevista Observación	Competencia Competencia Competencia Proveedores

respectivo análisis de aceptación o no del servicio por parte de los posibles usuarios y elaborar las proyecciones correspondientes.	Analizar los precios del servicio de cada uno de los juegos.	Precio	• Análisis de precios actuales.	Primaria	Entrevista	Competencia
	Establecer los medios publicitarios óptimos para lograr una adecuada comercialización del servicio de los juegos electromecánicos.	Comercialización	• Análisis de medios de publicidad y promoción.	Primaria	Encuesta	Clientes

Fuente: Diagnóstico
Elaborado por: La Autora

3.6 IDENTIFICACIÓN DEL SERVICIO.

La recreación es la búsqueda de distracción en el tiempo libre, por lo que, se considera como un refresco terapéutico del cuerpo y de la mente. Los especialistas afirman que el entretenimiento es importante para mantener un equilibrio entre los deberes y la salud física y mental, por eso, cuando la gente lleva una vida cada vez más sedentaria y con mayor estrés, la necesidad de recreación aumenta.

En la localidad en la que se pretende llevar a cabo el presente estudio se puede constatar que actualmente no existen adecuados lugares de entretenimiento y menos aún para los jóvenes, debido a esto muchos de los habitantes de la ciudad de San Gabriel se ven obligados a desplazarse fuera de la misma e incluso hasta lugares lejanos a la provincia, para encontrar entretenimiento, distracción, tranquilidad o simplemente cambiar un poco la rutina diaria y pasar momentos amenos entre amigos o familia.

Por tal motivo, acudir a un centro de entretenimiento de juegos electromecánicos se convertiría en una acertada y divertida opción para liberarse del estrés, ya que este lugar pondrá a disposición de los potenciales usuarios las más divertidas máquinas. Así también es importante recalcar que en la actualidad, el uso de estos juegos supera cualquier otro medio de entretenimiento para niños y adolescentes, ya que implican tanto desarrollar sus habilidades en relación a la tecnología y los medios electrónicos, así como desarrollar destrezas para hallar la lógica oculta del juego.

Existen varias ventajas del uso de los videojuegos como son: El desarrollo de la motivación y la cooperación por determinados juegos, desarrollo de la concentración y los reflejos, desarrollo de la creatividad e ingenio al resolver problemas, desarrollo de la memoria, desarrollo de la rapidez en la toma de decisiones, desarrollo de la coordinación visual y manual, además ayuda en

el aprendizaje a partir de los errores. Así también existen ciertas desventajas pero se debe recalcar que esto se generaría debido al abuso del uso de los mismos, por lo que, pueden crear adicción y en algunas personas puede provocar nerviosismo o ansiedad, o también pueden provocar cansancio visual y problemas en la vista; pero en definitiva los videojuegos no son malos porque ayudan mucho y de diferentes maneras pero cuando se los utiliza correctamente.

En este contexto la propuesta que se presenta se refiere a la creación de un centro de entretenimiento de juegos electromecánicos, la misma que está enfocado para el mercado adolescente, preuniversitarios y demás personas que gusten de este tipo de diversión. El mencionado centro dispondrá de las siguientes máquinas:

a) Simulador de carreras de autos.

Ilustración N° 1: Simulador de carreras de autos.



Elaborado por: La Autora

Descripción del juego.

Este simulador tiene como objetivo hacer creer al usuario que se encuentra en una carrera de autos real, por lo que consta de un pedal de freno, acelerador y reversa además de un sistema de dirección de retroalimentación

ultra-realista, cuatro cajas de cambios de velocidad, choques explosivos y finalmente esta máquina también ofrece música y efectos de sonido. Es un juego lleno de adrenalina ideal para adolescentes, ya que se convierte en un reto el superar obstáculos y sobrepasar varias fases, las cuales aumentan su nivel de dificultad y hace que los usuarios se interesen más por superar este tipo de niveles sin importar el tiempo que les demande llegar al final y ser campeones. Este videojuego tiene especificado al inicio de la carrera las instrucciones y las diversas opciones de juego.

Características específicas:

Categoría: Simuladores – Conducción

Mueble: Armario doble con monitores de 26" de alta resolución.

Dimensiones: alto 2 metros, ancho 2,5 metros

Peso: 1047 libras

Fabricante: Sega

b) Simulador de carreras de motos.

Ilustración N° 2: Simulador de carreras de motos



Elaborado por: La Autora

Descripción del juego.

El simulador tiene la estructura de una moto con una pantalla de realidad virtual y al igual que el simulador de carreras de autos este hace que el usuario se sientan como en una carrera de verdad, consiste en escoger una pista y tratar de llegar en primer lugar evitando los respectivos obstáculos y otras motos virtuales, lo cual hace que incremente la dificultad del videojuego.

Características específicas:

Categoría: Simuladores – Conducción

Mueble: Armario doble con monitores de 26" de alta resolución.

Dimensiones: alto 2 metros, ancho 2 metros

Peso: 1232 libras

Fabricante: Sega

c) Simulador de baile.

Ilustración N° 3: Simulador de baile



Elaborado por: La Autora

Descripción del juego.

Es un videojuego de simulación de baile, consta de una máquina con una pantalla, altavoces, luces y un tablero de diez paneles que se coloca en el suelo, este a su vez consta de botones con ocho flechas y dos botones centro, en la pantalla se indica cual o cuales botones se debe pisar para lograr una puntuación, un jugador solo podría jugar con cinco paneles, según se desee el modo de jugabilidad, por lo que este es un simulador controlado con los pies del usuario.

En la pantalla aparece un destellante neón con todas las flechas y además, flechas de colores que señalan qué sensores son los que se deben pisar y el orden para pisarlos, incluyendo un video que sirve tanto como apoyo visual de la canción, como un medio de distracción al jugador, el o los jugadores escogen una canción de una lista de canciones disponibles, las mismas que suelen tener un ritmo marcado.

Características específicas.

Categoría: Juego interactivo – Baile

Mueble: Armario individual, pantalla plasma de 42”

Dimensiones: Cuerpo principal alto 2 metros, ancho 1 metro, pista de baile ancho 2 metros

Peso: 787 libras

Fabricante: Andamiro Co. Ltd.

d) Simulador de tiro al blanco o de precisión.

Ilustración N° 4: Simulador de tiro al blanco o de precisión



Elaborado por: La Autora

Descripción del juego.

Este juego consta de un controlador en forma de arma, ya que consiste en cumplir varias órdenes por una especie de jefe que le proporciona cualquier arma que el jugador necesite para cumplir con la misión, sea de encontrar puntos estratégicos o localizar enemigos además contiene seis niveles estremecedores de acción. Como todas las máquinas hay que seguir instrucciones que vienen con el juego y superar varias fases con su respectivo nivel de dificultad.

Características específicas.

Categoría: Video Juegos – Acción

Mueble: Armario individual con monitor de 25" de alta resolución.

Dimensiones: alto 2 metros, ancho 1 metro

Peso: 350 libras

Fabricante: Atari Games Corp.

e) Simulador de música.

Ilustración N° 5: Simulador de música



Elaborado por: La Autora

Descripción del juego.

Es un simulador de música que incluye controladores en forma de guitarra eléctrica que el jugador utiliza para simular la interpretación de la música, por lo que es juego de ritmo en donde se debe tocar las notas de las canciones que se pidan en la pantalla. Para tocar se requiere nada más que un cierto sentido del ritmo, un pequeño grado de paciencia, gusto por al menos algunas de las canciones incluidas en el juego y lo más importante, rapidez en el movimiento de los dedos (habilidad que puede ser adquirida).

Características específicas.

Categoría: Simulador – Ritmo

Mueble: Armario individual, pantalla plasma de 42”

Dimensiones: alto 2 metros, ancho 2 metros.

Peso: 823 libras

Fabricante: Andamiro Co. Ltd.

f) Hockey sobre mesa.

Ilustración N° 6: Hockey sobre mesa.



Elaborado por: La Autora

Descripción del juego.

También es conocido como aero-hockey o tejo, es un juego en el cual dos personas compiten para anotar puntos en la portería contraria, mediante la introducción de un disco en un orificio o portería rival que simula ser un arco y así el q tenga más aciertos será el ganador, los jugadores no deben meter

sus dedos si no utilizar únicamente el mango del mazo. Para jugar al hockey de aire se necesita una mesa de hockey aire, dos mazos, y un disco.

Características específicas.

Categoría: Juego interactivo – Hockey

Dimensiones: alto 0,50 metros, ancho 1 metro, largo 2,5 metros.

Peso: 745 libras

Fabricante: Andamiro Co. Ltd.

g) Máquina del baloncesto.

Ilustración N° 7: Máquina del baloncesto.



Elaborado por: La Autora

Descripción del juego.

El nivel de dificultad de este juego no es alto pero requiere un poco de agilidad física, cuando la luz esté en el centro, el usuario debe lanzar el balón

para que vuele hasta el aro y enceste una canasta, cuantas más anotaciones tenga, más cerca estará de llenar la barra de puntuación y conseguir tiempo extra.

Características específicas.

Categoría: Juego interactivo – Baloncesto

Dimensiones: alto 2 metros, ancho 1 metro.

Peso: 590 libras

Fabricante: Family Fun Empresas

h) Máquina atrapa peluches.

Ilustración N° 8: Máquina atrapa peluches



Elaborado por: La Autora

Descripción del juego.

En este juego se necesita de paciencia y precisión al momento de atrapar un peluche en el menor tiempo posible, esta máquina funciona insertando

monedas de un valor determinado que al momento de insertarlas, empieza a correr el tiempo y tiene máximo 2 minutos para hacerlo con el gancho mecánico que está dentro de la máquina, pero que se debe manejarlo con una palanca exterior, la precaución es manejar la palanca con cuidado.

Características específicas.

Categoría: Juego mecánico.

Dimensiones: alto 2 metros, ancho 1 metro.

Peso: 301 libras

Fabricante: Family Fun Empresas

Es importante recalcar que cada uno de los juegos anteriormente descritos funcionan mediante créditos los mismos que tiene una duración de cinco (5) minutos, excepto el hockey sobre mesa y la máquina atrapa peluches, si el o los usuarios ganan este crédito automáticamente las máquinas concederán un crédito o tiempo extra gratis.

En cuanto al tiempo de duración del hockey sobre mesa es de 6 minutos, en los que se concederá 9 turnos, es decir, si los jugadores introducen indistintamente 9 veces el disco en las porterías, el juego culmina, ya sea antes de los 6 minutos o como máximo al finalizar los 6 minutos y con respecto a la máquina atrapa peluches como ya se especificó se concede 2 minutos para que el usuario atrape el peluche con el gancho mecánico.

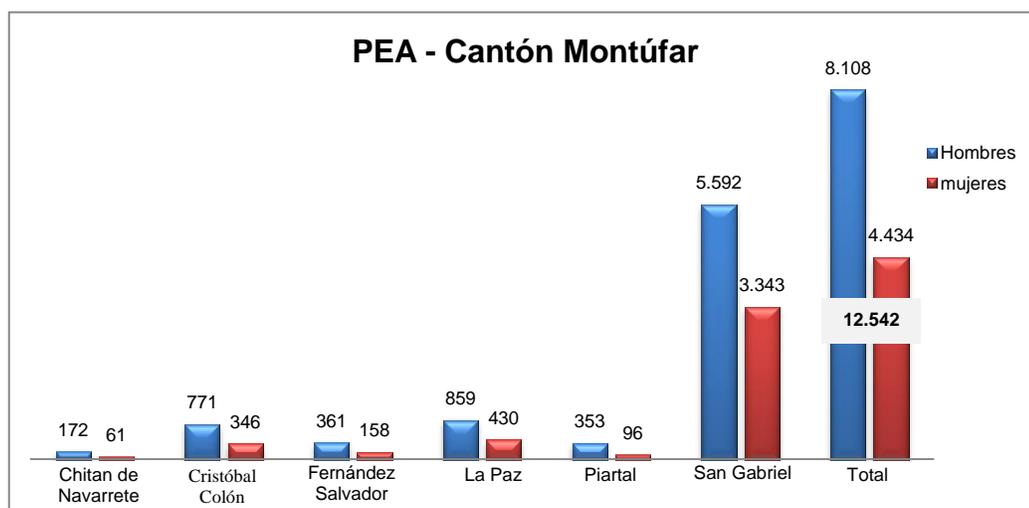
Así también se aclara que los usuarios podrán tener acceso a cada una de estos juegos mediante la compra de los créditos, los cuales consisten en fichas que los usuarios tendrán que adquirir en administración.

3.7 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.

3.7.1 Población.

La población universo que abarca la propuesta son los 30.511 habitantes del cantón Montúfar de los cuales el 49% representan los hombres y el 51% son mujeres, de esta cantidad se toma en cuenta a la población económicamente activa (PEA) del cantón que conforma un total de 12.542, esto debido a que el proyecto se enfoca al estrato económico medio y medio alto.

Gráfico N° 4: Población Económicamente activa del cantón Montúfar.



Fuente: INEC

Censo de Población y Vivienda (CPV-2010)

Elaborado por: La Autora.

3.7.2 Mercado meta.

El mercado meta para el estudio de este proyecto serán todos los estudiantes hombres y mujeres de nivel secundario, indistintamente del sostenimiento al que pertenezcan las diversas instituciones educativas, las mismas que se encuentren en la ciudad de San Gabriel, cabecera cantonal de Montúfar. Dicho mercado está comprendido en edades entre 13 y 18 años, lo cual representa a los posibles usuarios que acudirían con mayor frecuencia al centro de entretenimiento de juegos electromecánicos.

Cuadro N° 7: Estudiantes de nivel secundario de la ciudad de San Gabriel.

Institución	Cantón	Parroquia	Sostenimiento	Nivel	Zona	Total	Est. (H)	Est. (M)
Darío Egas Grijalva	Montúfar	González Suarez	Particular	Secundario	Urbana	102	56	46
Jorge Martínez Acosta	Montúfar	González Suarez	Fiscal	Secundario	Urbana	319	165	154
Pablo Muñoz Vega	Montúfar	González Suarez	Fisco misional	Secundario	Urbana	591	192	399
José Julián Andrade	Montúfar	González Suarez	Fiscal	Secundario	Urbana	1697	876	821
Eloy Alfaro	Montúfar	San José	Fiscal	Secundario	Urbana	179	146	33
Pio XII	Montúfar	San José	Fisco misional	Secundario	Urbana	333	150	183
Mario Oña Perdomo	Montúfar	San José	Fiscal	Secundario	Urbana	977	437	540
Monseñor L. Proaño	Montúfar	San José	Fiscal	Secundario	Urbana	98	52	46
Unidad Educativa a distancia San Gabriel	Montúfar	San José	Fisco misional	Secundario	Urbana	199	87	112
TOTAL						4.495	2.161	2.334

Fuente: Coordinación Zonal 1 Ministerio de Educación

Elaborado por: La Autora.

3.7.3 Fórmula.

La fórmula que se aplicará será para la población finita (menos de 100.000 elementos) ya que el mercado meta está conformado por un total de 4.495 estudiantes del nivel secundario de las instituciones educativas de la ciudad de San Gabriel, los mismos que representan a la potencial población a ser encuestada.

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

Descripción		Valor
N	Población	4.495
Z	Nivel de confianza	1.96
δ	Varianza	0.5
e	Error	5%

3.7.3.1 Muestra.

El presente estudio de mercado cuenta con los datos requeridos, por lo que, se procederá a utilizar el tipo de muestreo probabilístico.

$$n = \frac{4.495 \times (1,96)^2 \times (0,5)^2}{(0,05)^2 (4.495 - 1) + (1,96)^2 \times (0,5)^2}$$

$$n = \frac{4.316,998}{12,1954}$$

$$n = 354$$

3.7.3.2 Estratificación de la muestra.

Debido a que las instituciones educativas del nivel secundario de la ciudad de San Gabriel pertenecen a distintos sostenimientos, se procederá a realizar una estratificación de la muestra, con la finalidad de obtener un muestro más exacto.

Cuadro N° 8: Estratificación de la muestra

Estratos				
Institución	Sostenimiento	Población	Porcentaje	Muestra
Darío Egas Grijalva	Particular	102	2%	8
Jorge Martínez Acosta	Fiscal	319	7%	25
Pablo Muñoz Vega	Fisco misional	591	13%	47
José Julián Andrade	Fiscal	1.697	38%	134
Eloy Alfaro	Fiscal	179	4%	14
Pio XII	Fisco misional	333	7%	26
Mario Oña Perdomo	Fiscal	977	22%	77
27 de Septiembre	Fiscal	98	2%	8
Unidad de Educación a distancia del Carchi extensión San Gabriel	Fisco misional	199	4%	16
TOTAL		4.495	100%	354

Fuente: Coordinación Zonal 1 Ministerio de Educación.

Elaborado por: La Autora.

3.8 EVALUACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN.

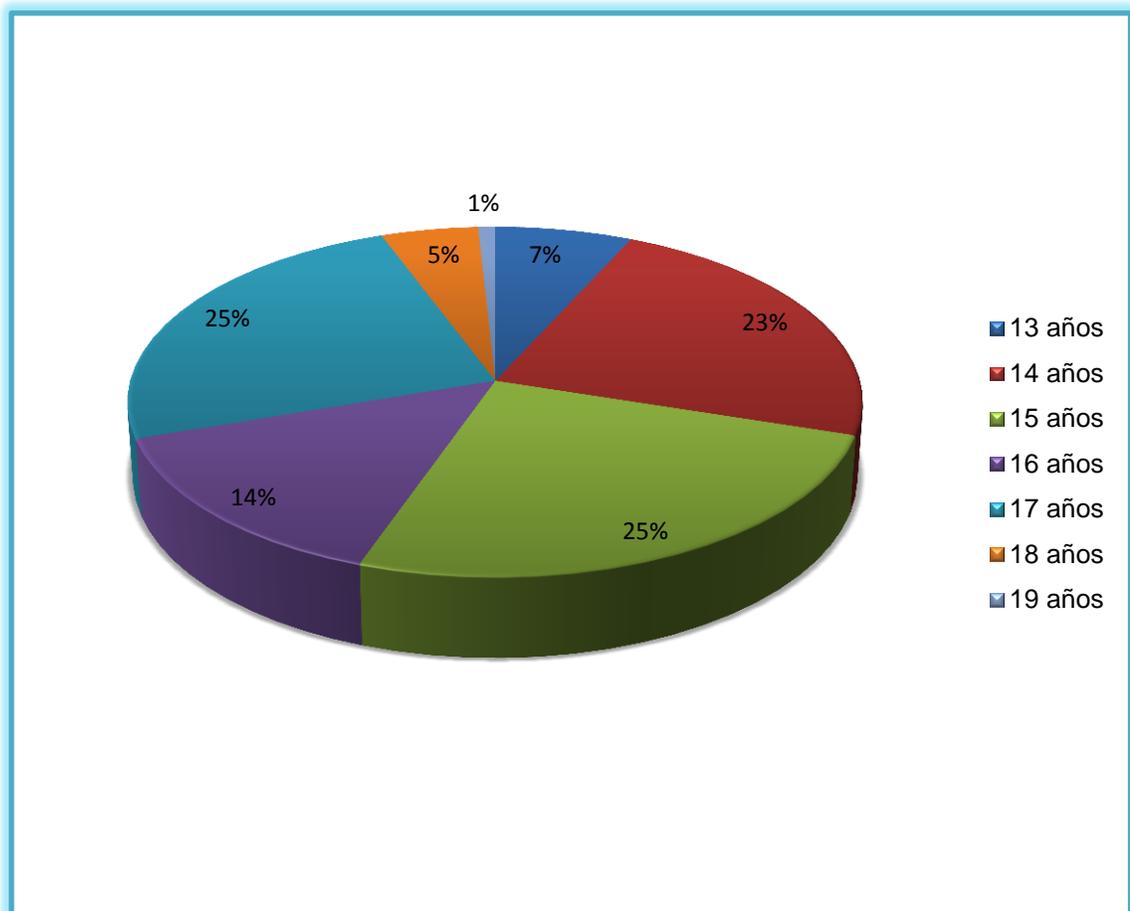
Luego de realizar la aplicación de las respectivas encuestas a la población determinada por muestro, se procederá con el respectivo análisis e interpretación de la información recabada.

3.8.1 Resultado de la encuesta.

3.8.1.1 Datos técnicos.

a) Edades de los encuestados

Gráfico N° 5: Edades de los encuestados



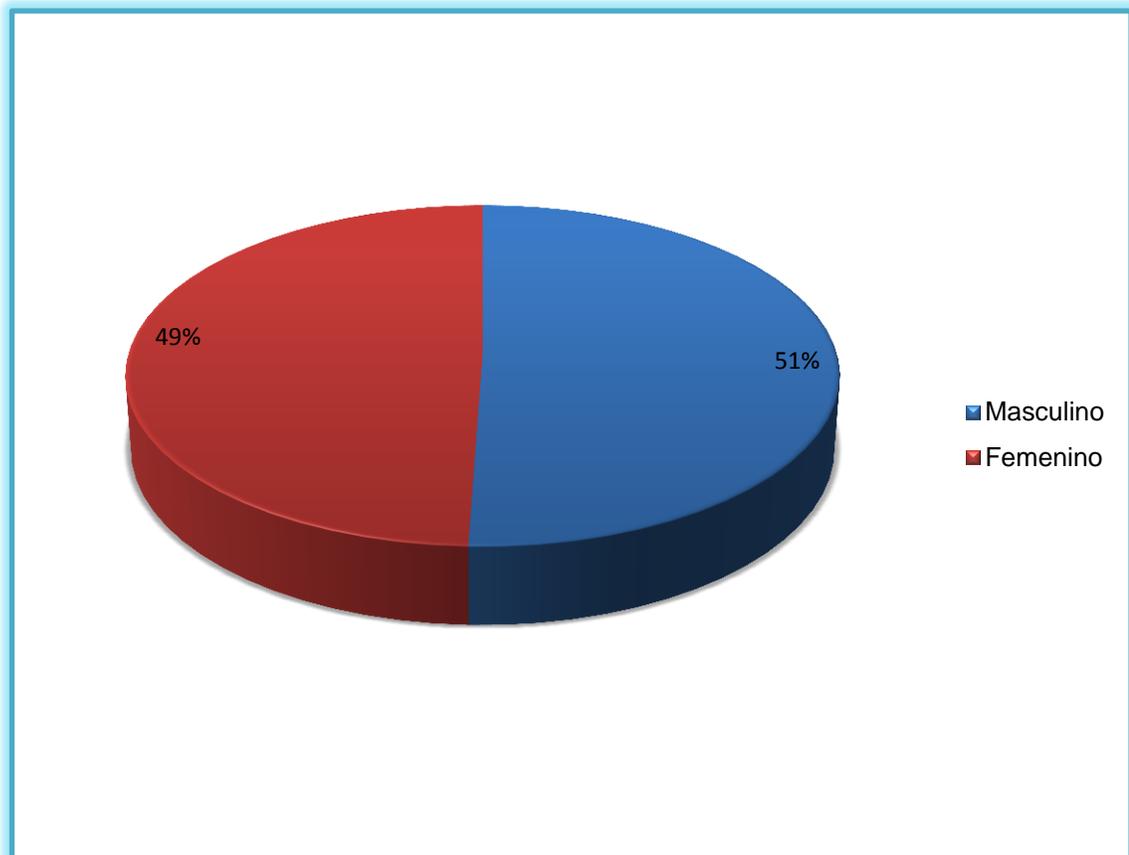
Fuente: Encuesta usuarios
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación.

La mayor parte de los encuestados se encuentran en edades de 14 a 17 años, de la siguiente manera: 14 años con el 23%, 15 años 25%, 16 años 14% y 17 años 25%, esto se debe a que se aplicó a dicha población en base al diagnóstico que se obtuvo mediante la observación directa en centros de entretenimiento que ofertan el mismo servicio en la ciudad de Ibarra, en el cual se determinó que los encuestados con las mencionadas edades son quienes con mayor frecuencia acuden a lugares donde alquilen juegos electromecánicos.

b) Género de los encuestados.

Gráfico N° 6: Género de los encuestados



Fuente: Encuesta usuarios
Elaborado por: La Autora

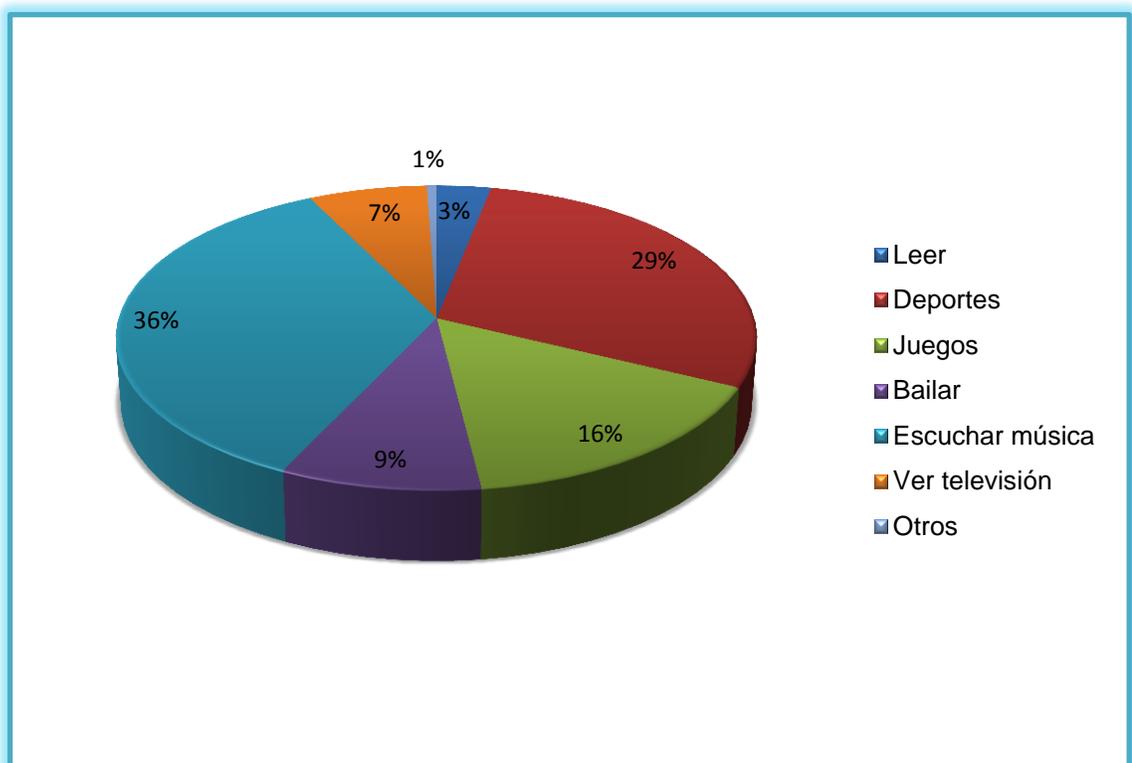
Análisis e interpretación de los datos.

De los estudiantes encuestados se puede observar que el 51% pertenece al género masculino, mientras que el 49% al femenino, estos datos se reflejan debido a que en la estratificación de la muestra se obtuvo como resultado que la mayor aplicación de encuestas se procediera a ejecutarlas en los colegios con mayor número de estudiantes como son “José Julián Andrade” y “Mario Oña Perdomo” los mismos que son mixtos, pero en los cuales se educan en su mayoría estudiantes de género masculino.

3.8.1.2 Preguntas relacionadas con el proyecto.

1. ¿Qué actividades realiza en su tiempo libre?

Gráfico N° 7: Actividades que realiza la población encuestada en su tiempo libre.



Fuente: Encuesta usuarios

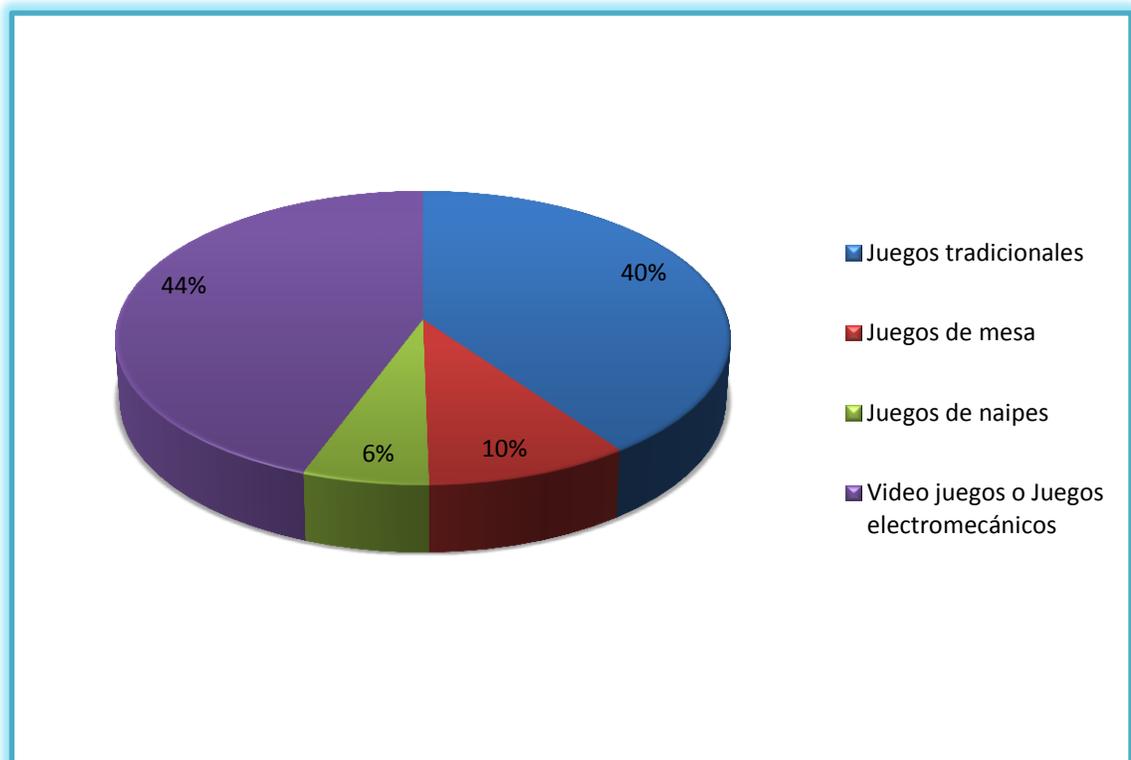
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación.

Como el gráfico indica, se puede observar claramente que la mayoría de los encuestados dedican su tiempo libre a actividades como: escuchar música 36%, deportes 29%, juegos 16%, bailar 9%, ver televisión 7%, leer 3%, y otras actividades como tocar guitarra el 1%, analizando esta información se deduce que la mayoría de jóvenes encuestados dedican su tiempo libre a actividades tradicionales, las mismas que se encuentran a su fácil disposición y acceso, pero esto se debe a que la localidad no cuenta con adecuados lugares en los que los jóvenes puedan encontrar un entretenimiento sano, innovador y divertido, por ende esto origina la acertada viabilidad del proyecto.

2. ¿Usted, qué tipo de juegos practica?

Gráfico N° 8: Juegos que practica la población encuestada



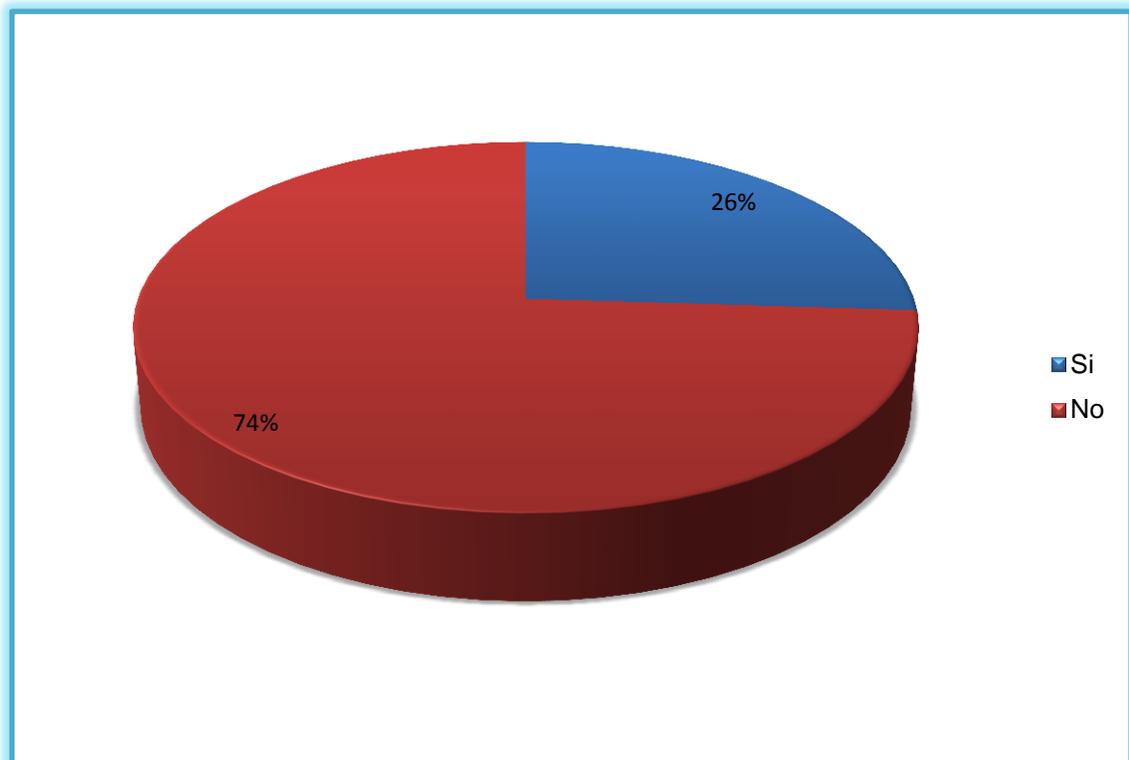
Fuente: Encuesta usuarios
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación.

En el gráfico se muestra que el 44% de los encuestados juega videojuegos, el 40% juegos tradicionales, el 10% juegos de mesa, mientras que el 6% juegos de naipes, con esta información se puede constatar que la mayoría de jóvenes encuestados practica algún tipo de videojuego, ya sean los conocidos play stations en sus distintas versiones o los diversos juegos en red, lo que resulta un factor beneficioso para la propuesta, en cuanto a funcionamiento de este tipo de juegos.

3. ¿Cree usted que en la ciudad existen lugares adecuados para la diversión de los jóvenes?

Gráfico N° 9: Existencia de lugares adecuados para la diversión de los jóvenes



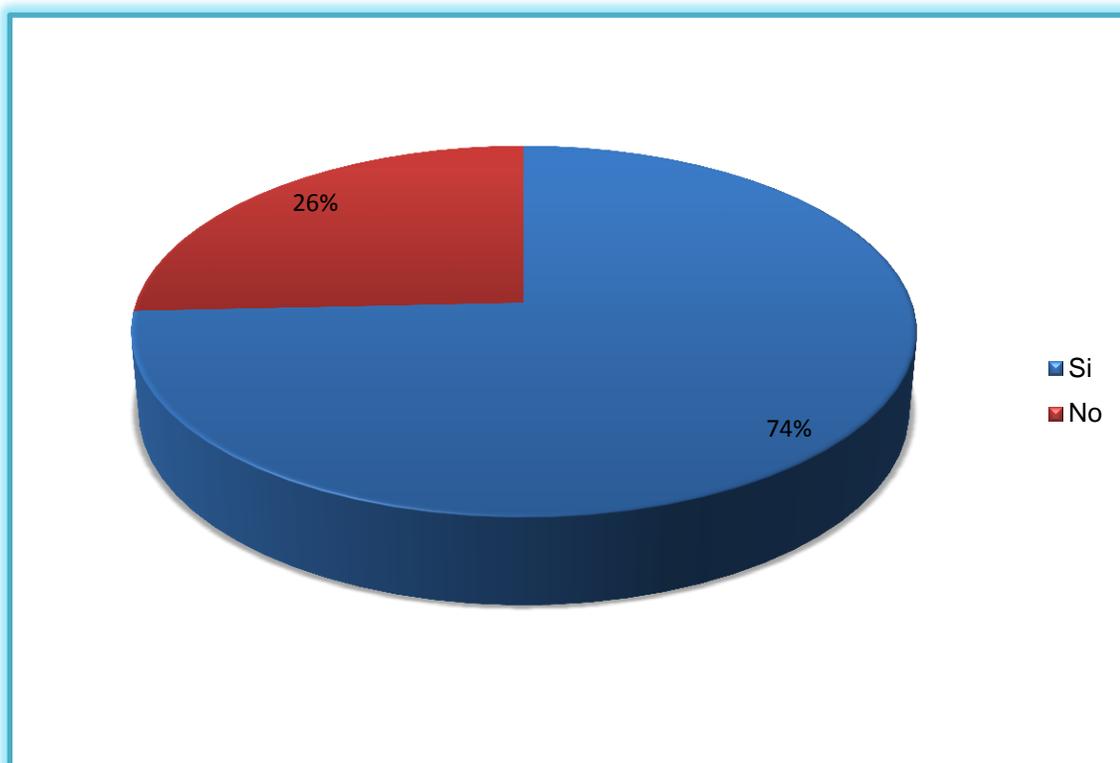
Fuente: Encuesta usuarios
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación.

Según el gráfico se puede establecer claramente que el 74% de la población encuestada cree que en la ciudad no existen lugares adecuados para la diversión de los jóvenes, mientras que el 26% cree que si, esta información sustenta la hipótesis de la autora, la misma que se dedujo luego de una respectiva observación y un sencillo análisis de la localidad escogida para dicho estudio; la ciudad de San Gabriel no cuenta con lugares apropiados para el entretenimiento de los habitantes y mucho menos para la diversión de los jóvenes, resultando de esta manera una gran ventaja para el presente estudio.

4. ¿Conoce lugares donde alquilen juegos electromecánicos?

Gráfico N° 10: Existencia de lugares dónde alquilen juegos electromecánicos



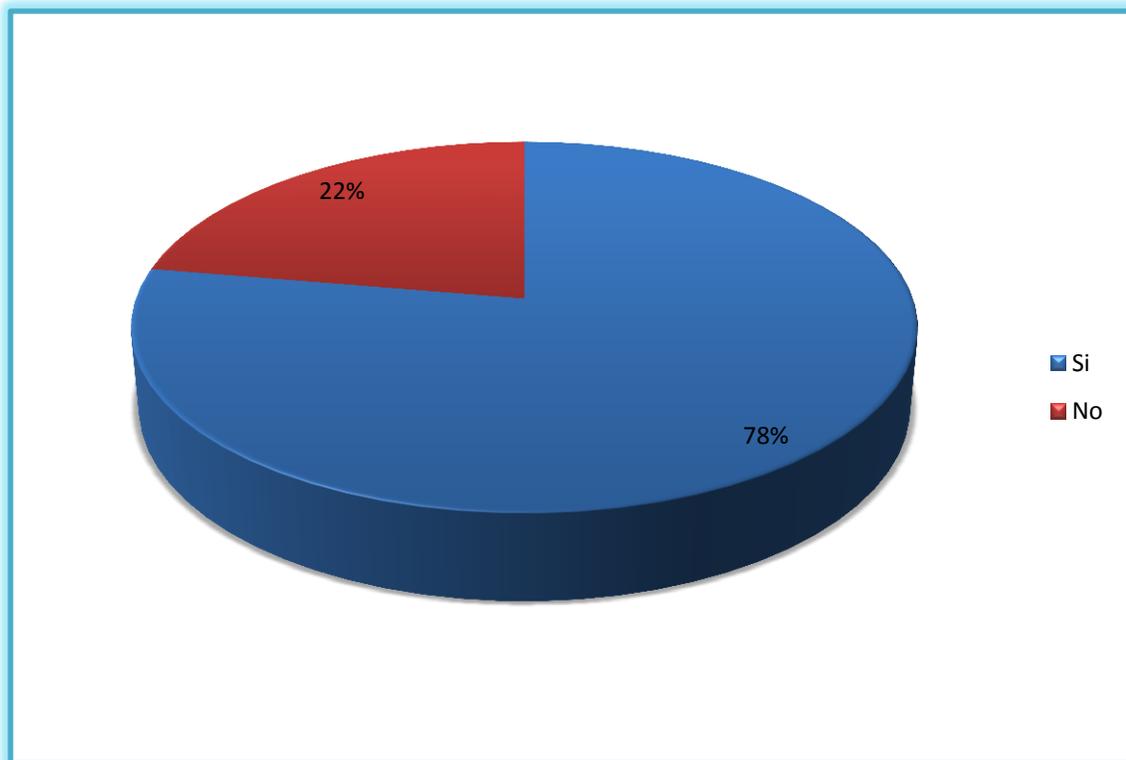
Fuente: Encuesta usuarios
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación.

En el gráfico se puede observar que, el 74% de los encuestados si conoce lugares donde alquilen juegos electromecánicos y el 26% no conocen, por lo que, se puede constatar que la mayoría de los posibles demandantes tienen conocimiento de la existencia y ubicación de este tipo de lugares donde alquilan juegos electromecánicos como los ya reconocidos play stations o simplemente los diversos cybers en los que se puede acceder a los juegos en red, con esto se determina que dicha población de usuarios ya suelen acudir a los mencionados lugares, por lo que resulta positivo para el centro de juegos electromecánicos.

5. ¿Ha usado algún juego electromecánico?

Gráfico N° 11: Conocimiento básico de los juegos electromecánicos



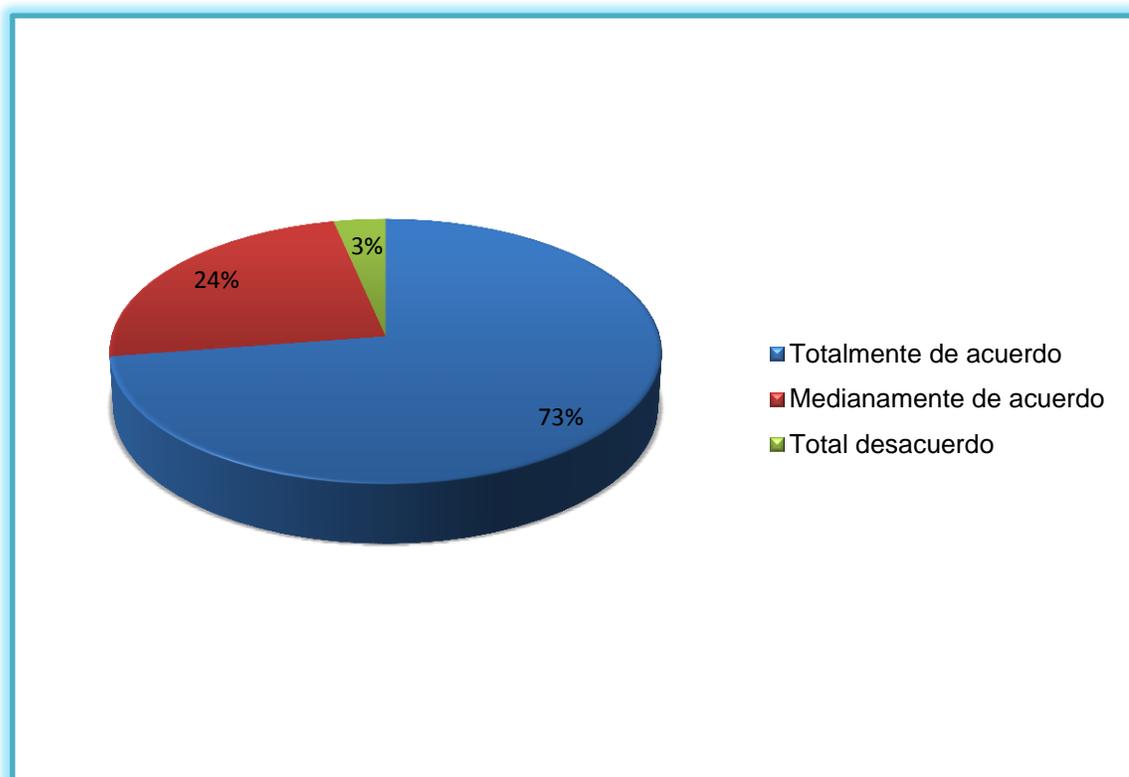
Fuente: Encuesta usuarios
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación.

En base al gráfico se establece que el 78% de los estudiantes encuestados si han usado algún juego electromecánico, mientras que el 22% respondieron que no, esta información indica que la gran mayoría de la población encuestada si ha manipulado cierto juego de este tipo, ya sean los videojuegos de play stations u otros, por lo que se determina que si tienen algún conocimiento básico de como es el funcionamiento y manejo de los mismos, demostrando ser esto un componente favorable para el proyecto.

6. ¿Desearía que exista un centro de entretenimiento de juegos electromecánicos en la ciudad?

Gráfico N° 12: Potenciales clientes



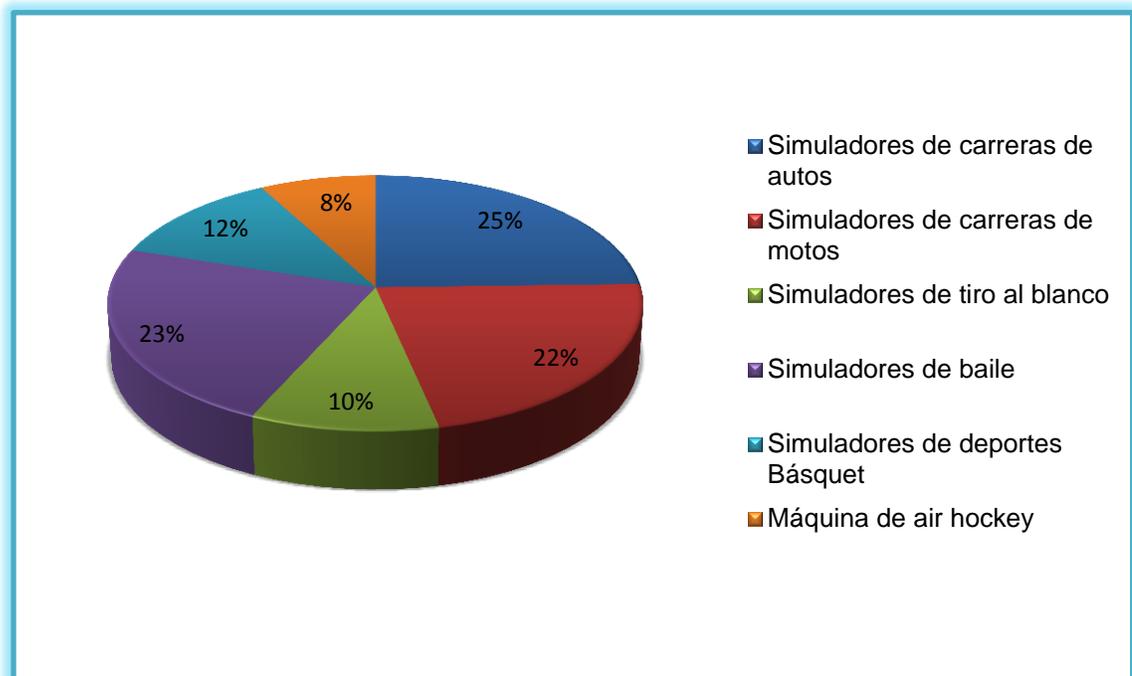
Fuente: Encuesta usuarios
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación.

El gráfico muestra que el 73% de los adolescentes encuestados están totalmente de acuerdo en la creación de un centro de entretenimiento de juegos electromecánicos, el 24% están medianamente de acuerdo y finalmente el 3% está en total desacuerdo, esto indica que el proyecto planteado si tendrá una apropiada aceptación por parte de los posibles demandantes a satisfacer, debido a que los mismos ven conveniente la creación de este lugar de entretenimiento, ya que la localidad escogida para llevarlo a cabo no cuenta con adecuados lugares de esparcimiento para los jóvenes y este se convertiría en una acertada alternativa de sana diversión.

7. ¿Enumere de 1 a 6 en orden de preferencia los juegos electromecánicos que le gustaría más, siendo el número 6 el de mayor relevancia?

Gráfico N° 13: Preferencia de juegos electromecánicos



Fuente: Encuesta usuarios

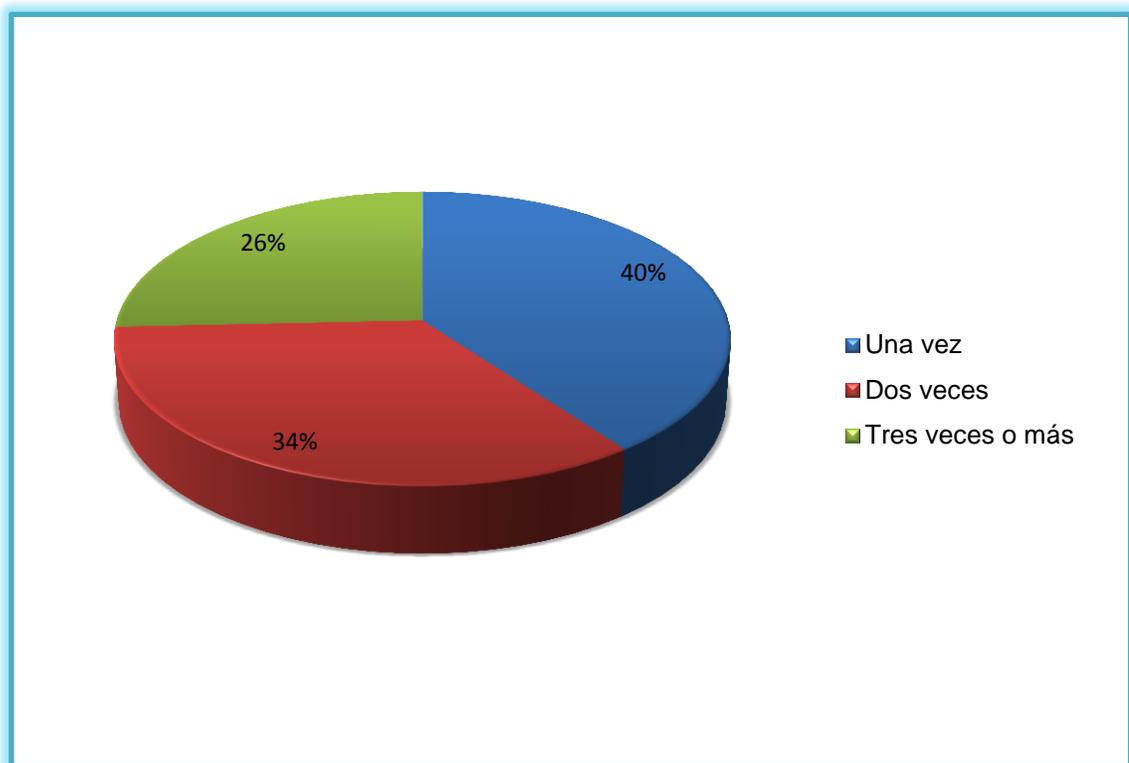
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación.

Los porcentajes más representativos corresponden a: el 25% de las personas encuestadas prefieren los simuladores de carreras de autos, el 23% los simuladores de baile mientras que el 22% simuladores de carreras de motos. La preferencia por los simuladores de carreras de autos se debe a que la mayor parte de la población encuestada pertenece al género masculino como ya se explicó anteriormente en el análisis de los datos técnicos. Además se recalca que las diversas máquinas de juegos electromecánicos tienen una aceptación muy congruente, lo que significa que si es necesaria la variedad de juegos presentada.

8. ¿Con que frecuencia visitaría el centro de entretenimiento de juegos electromecánicos, en la semana?

Gráfico N° 14: Frecuencia de visita



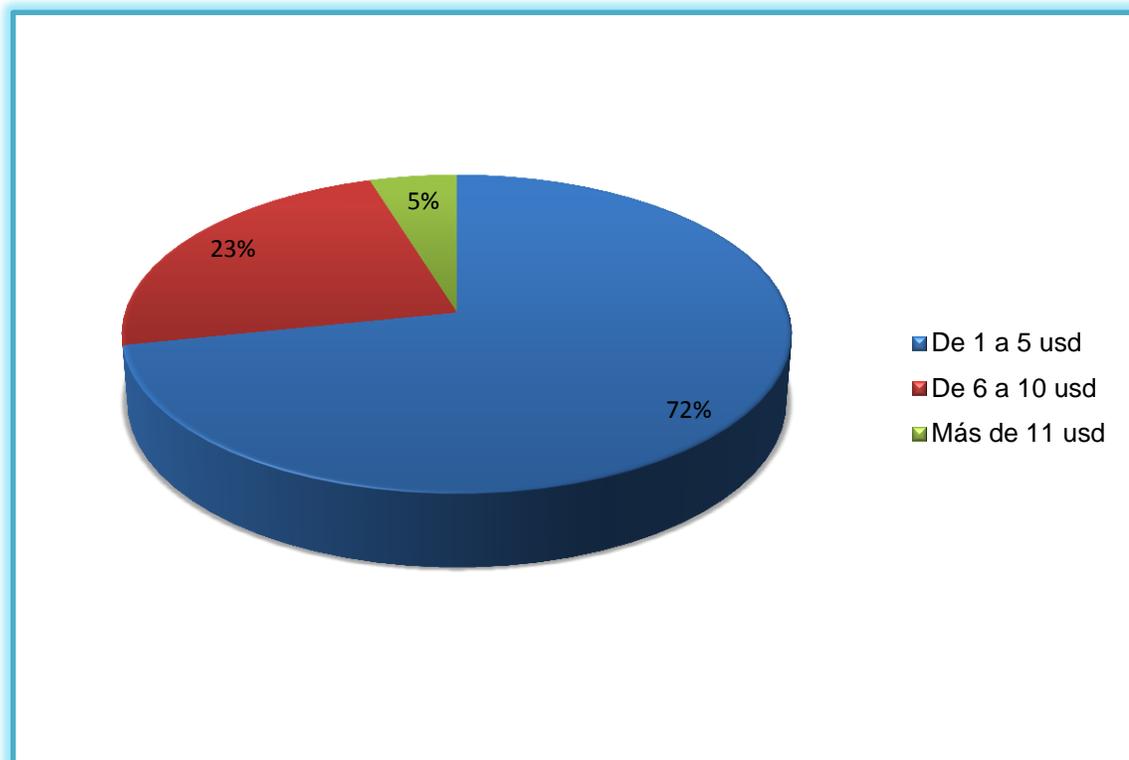
Fuente: Encuesta usuarios
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación.

Con el gráfico se puede analizar que el 40% de los encuestados acudirían al centro de entretenimiento de juegos electromecánicos una vez por semana, el 34% visitaría este lugar dos veces a la semana y el 26% está dispuesto a acudir tres veces o más; esto significa que la propuesta en estudio si tendrá una apropiada frecuencia de visita por parte de los posibles usuarios, por ende, esta información ayudará a prever de cierta manera la factibilidad positiva de crear el centro de juegos electromecánicos.

9. ¿Cuánto estaría dispuesto a gastar mensualmente en este centro de entretenimiento?

Gráfico N° 15: Disposición de precio a pagar por parte de los potenciales clientes



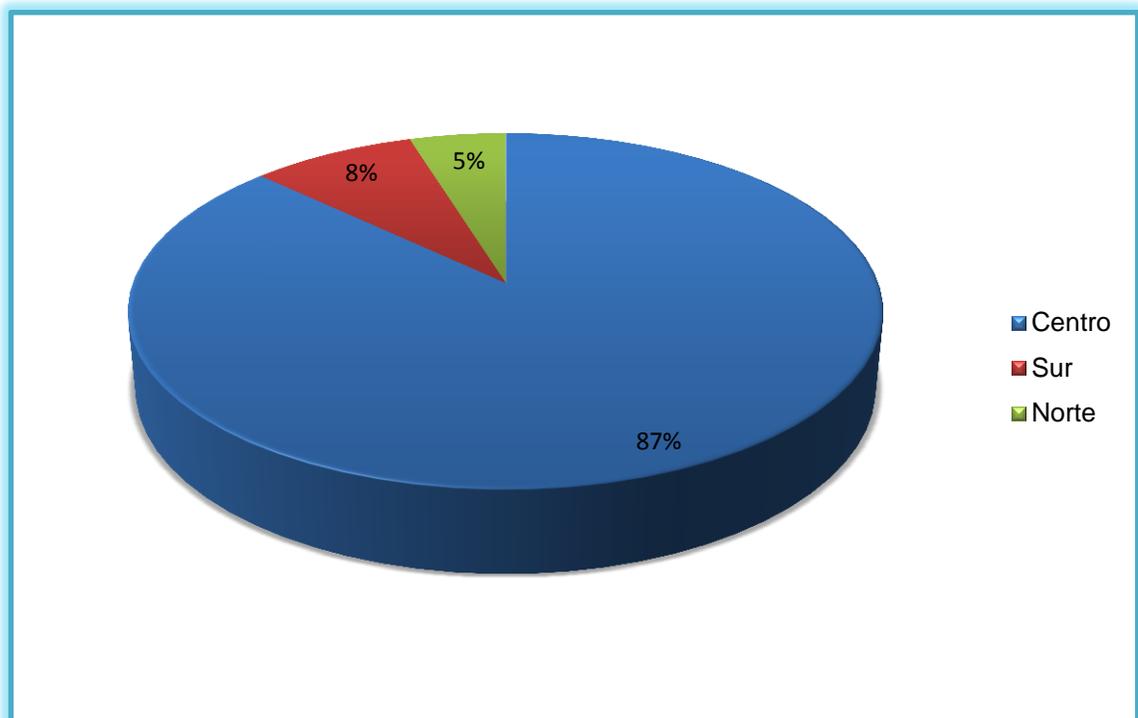
Fuente: Encuesta usuarios
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación.

En el gráfico se observa que el 72% de los encuestados estarían dispuestos a gastar mensualmente en el centro de entretenimiento de juegos electromecánicos entre 1 a 5 dólares, el 23% de 6 a 10 dólares, mientras que el 5% más de 11 dólares mensuales. Con esta información se deduce que los posibles demandantes estarían dispuestos a gastar mensualmente el mínimo valor económico establecido, el cual corresponde a un promedio de \$1,25 semanal, dicho valor es adecuado, ya que se encuentra al alcance de todas las personas y el mismo se estima que cubrirá el alquiler para tres máquinas, lo cual resultará beneficioso tanto para los usuarios como para la inversionista del presente proyecto.

10. ¿En qué sector de la ciudad le gustaría que estuviera este centro de entretenimiento?

Gráfico N° 16: Ubicación



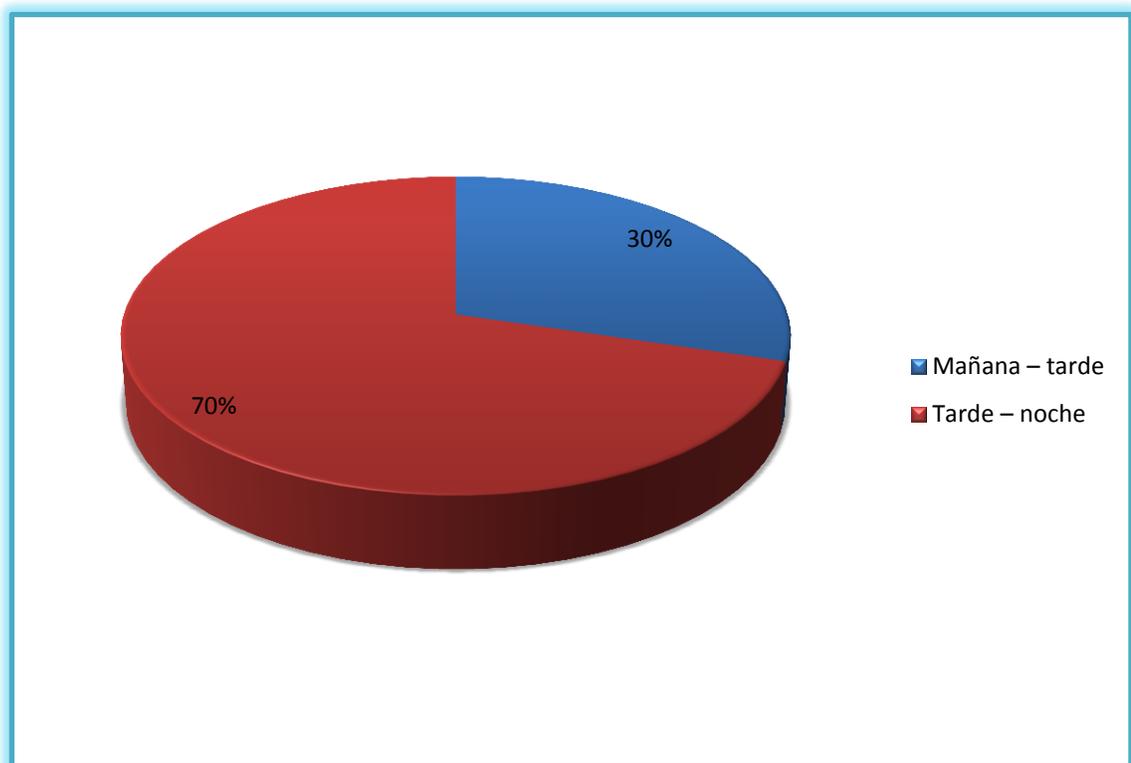
Fuente: Encuesta usuarios
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación.

El gráfico muestra que el 87% de los estudiantes encuestados preferirían que el centro de juegos electromecánicos este ubicado en el centro de la ciudad de San Gabriel, este porcentaje representa una total mayoría, lo cual resulta favorecedor, ya que en este sector escogido por los posibles usuarios se cuenta con el terreno e instalaciones propias y adecuadas para llevar a cabo la creación del proyecto, así también al contar con una ubicación estratégica dentro de la ciudad, se aprovechará otros factores positivos para la presente propuesta, como es la cercanía con diversos colegios y la dotación de servicios básicos de manera óptima y apropiada.

11. ¿En qué horario de atención le gustaría que funcione el centro de entretenimiento de juegos electromecánicos?

Gráfico N° 17: Horario de atención



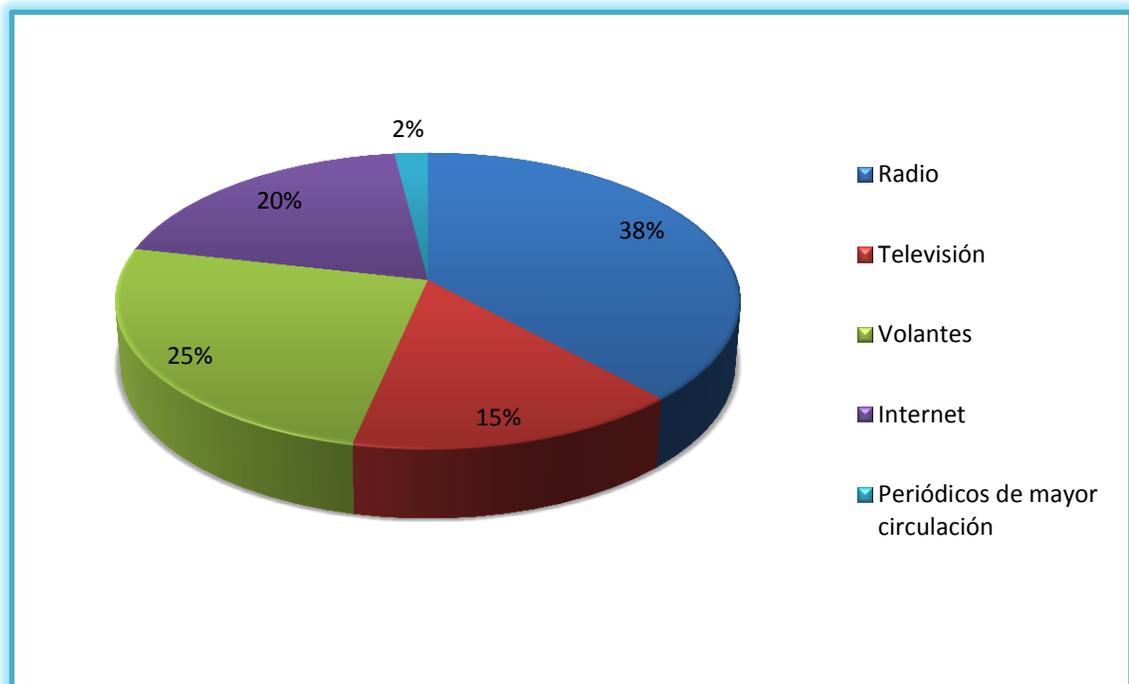
Fuente: Encuesta usuarios
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación.

Se puede constatar claramente en el gráfico que el 70% de los encuestados les gustaría que el horario de atención del centro de juegos electromecánicos sea en la tarde y noche. La preferencia de la mayoría de encuestados en cuanto al horario mencionado, se debe a que en la mañana dedican su tiempo a las respectivas actividades académicas, así también es importante recalcar que, el tipo de atención que brindará este proyecto, será en el horario diurno, es decir se regirá al permiso de funcionamiento para este tipo de establecimientos, los cuales pueden funcionar desde las 07h00 hasta las 22h00. En este contexto se establece que el proyecto tampoco estará infringiendo la ley.

12. ¿En qué medio publicitario le gustaría que se promocióne el centro de entretenimiento?

Gráfico N° 18: Publicidad



Fuente: Encuesta usuarios
Elaborado por: La Autora

Análisis e interpretación.

En el gráfico se muestra que el 38 % de los estudiantes encuestados desearían que el medio publicitario para promocionar el centro de entretenimiento de juegos electromecánicos sea la radio, el 25% manifestó que se lo realice mediante volantes, el 20% por publicidad en internet, 15% en televisión y el 2% restante, a través de los periódicos de mayor circulación. Por lo tanto, con la finalidad de captar mayor atención de los potenciales usuarios y dar a conocer el producto, los medios publicitarios a utilizar serán la radio, medio de comunicación con el que si se cuenta en la localidad en la que se pretende lleva a cabo el proyecto, así como también mediante hojas volantes, mismas que se distribuirán a la hora de salida de colegios.

3.8.1.3 Entrevista.

Para el presente estudio se creyó conveniente aplicar una entrevista al propietario de un establecimiento que oferte servicios iguales o similares en la localidad escogida para implantar el mismo, por lo que, al no presentar competencia directa y con la finalidad de recabar mayor información, se procedió a realizar la entrevista al propietario de “Video Games” (lugar que presta servicios similares a la propuesta) quien es el señor Michael Mafla, de acuerdo a la información proporcionada se concluye que el local cuenta con un total de cinco play stations 2 con los respectivos televisores de 29”, el uso de los equipos es por tiempo, es decir, los 30 minutos de juego tienen un valor de 0,35 ctvs y a su vez la hora cuesta 0,70 ctvs; así también dio a conocer que semanalmente a su establecimiento asisten un total de 50 usuarios con una frecuencia semanal de visita de dos veces.

Finalmente el entrevistado manifestó que las edades promedio de sus clientes más frecuentes se encuentran entre 13 a 17 años. La información proporcionada por el Sr. Mafla es representativa para el presente estudio.

3.9 IDENTIFICACIÓN DE LA DEMANDA.

3.9.1 Análisis de la demanda.

En este análisis se determinará la frecuencia con la que será adquirido el servicio así como el comportamiento que tendrá la demanda, esto en base a la información que se estableció en las encuestas, las mismas que se aplicaron a los estudiantes comprendidos en edades entre 13 a 17 años del nivel secundario de las instituciones educativas de la Ciudad de San Gabriel, ya que son quienes con mayor frecuencia acuden a este tipo de lugares de entretenimiento.

3.9.2 Demanda actual.

Según las encuestas realizadas a los potenciales usuarios de este servicio se determina que, el 73% si están de acuerdo con la creación del centro de entretenimiento de juegos electromecánicos, dicha información se puede constatar en la pregunta N° 6 de la respectiva encuesta aplicada, así también se estableció que el 40% acudirían al mencionado centro 1 vez a la semana, información que está sustentada en la pregunta N° 8; por lo tanto se puede concluir que si existe una demanda actual. A continuación se procederá a proyectar la población estudiantil del nivel secundario de la ciudad de San Gabriel, la misma que se proyectará con su respectiva tasa de crecimiento del 0,07%.

Cuadro N° 9: Proyección del crecimiento poblacional.

Año	Población estudiantes Nivel Secundario
2013	4.495
2014	4.498
2015	4.501
2016	4.504
2017	4.508
2018	4.511

Fuente Coordinación Zonal 1 Ministerio de Educación.

Elaborado por: La Autora

En base a la Cuadro expuesto se establece que el crecimiento de la población estudiantil del nivel secundario de la ciudad de San Gabriel va incrementando paulatinamente debido a que la respectiva tasa de crecimiento es baja.

Así también se procederá a proyectar el crecimiento de la población estudiantil con el porcentaje de aceptación que tiene el producto, el cual es del 73% como ya se expuso anteriormente, esto con la finalidad de obtener la proyección de crecimiento del mercado meta.

Cuadro N° 10: Proyección del crecimiento del mercado meta

Año	Estudiantes Nivel Secundario	TOTAL 73%
2013	4.495	3.281
2014	4.498	3.284
2015	4.501	3.286
2016	4.504	3.288
2017	4.508	3.291
2018	4.511	3.293

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

Se puede observar que el crecimiento de la población estudiantil con el crecimiento de la población del mercado meta que tiene este proyecto es directamente proporcional.

Cuadro N° 11: Demanda actual

Año	Población	Demanda semanal	Demanda mensual	Demanda Anual	Demanda Total Actual
2013	3.281	1	4	52	170.630

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

Es importante recalcar que de los 4.495 posibles usuarios, 3.281 demandarían el servicio y el número de visitas anuales al local de juegos electromecánicos por parte de la demanda actual serán 170.630, además se estima como base que en cada visita que realice un usuario hará uso de una sola máquina.

3.9.3 Proyección de la demanda.

La demanda se proyectará utilizando la tasa de crecimiento estudiantil del nivel secundario de la ciudad de San Gabriel la cual es del 0,07% según la Coordinación Zonal 1 del Ministerio de Educación. Dicha proyección se la realizará para el período 2014 – 2018, tiempo relacionado con la vida útil del proyecto.

Para realizar la proyección de la demanda se utilizará el modelo exponencial con la siguiente fórmula:

$$Q_n = Q_o (1+i)^n$$

Descripción	
Qn	Demanda futura
Qo	Demanda Inicial
I	Tasa de crecimiento anual promedio
N	Año proyectado

Cuadro N° 12: Proyección de la demanda

Año	Mercado Meta	Demanda Semanal	Demanda Mensual	Demanda Anual	Demanda Total
2013	3.281	1	4	52	170.630
2014	3.284	1	4	52	170.750
2015	3.286	1	4	52	170.869
2016	3.288	1	4	52	170.989
2017	3.291	1	4	52	171.108
2018	3.293	1	4	52	171.228

Fuente: Estudio de mercado

Elaborado por: La Autora

La proyección de la demanda se la realizó con la proyección del mercado meta por el número de semanas que tiene el año las cuales representan a la demanda anual, logrando así obtener la proyección de la demanda total anual que tendrá el proyecto.

3.10 IDENTIFICACIÓN DE LA OFERTA.

3.10.1 Análisis de la Oferta.

Este proyecto no cuenta con una competencia directa, sin embargo para proceder a identificar la oferta de los juegos electromecánicos se ha analizado dentro del área estimada para la propuesta, el local que podría tener mayor relevancia en cuanto a representación de competencia, dicho negocio oferta servicios similares a la propuesta planteada como es el alquiler de videojuegos como los play station.

Para el análisis de la oferta se tomará en cuenta la cantidad de usuarios de este servicio así como el número de visitas semanales realizadas por los mismos.

3.10.2 Oferta actual.

Para establecer la oferta actual se analizará la información proporcionada por el propietario del local que oferta el servicio similar.

Cuadro N° 13: Oferta actual

Año	Competencia Similar	N° de asistentes	Frecuencia de visitas semanal	Oferta semanal	Oferta mensual	Oferta Anual
2013	Video Games	50	2	100	400	4.800

Fuente: Entrevista realizada al propietario del negocio

Elaborado por: La Autora

3.10.3 Proyección de la oferta.

La proyección de la oferta se la realizará utilizando el modelo exponencial además de la tasa de crecimiento del PIB del año 2012, la cual es del 5,01%

Cuadro N° 14: Proyección de la oferta

Año	Oferentes
2013	4.800
2014	5.040
2015	5.293
2016	5.558
2017	5.837
2018	6.129

Fuente: Entrevista realizada al propietario del negocio
Elaborado por: La Autora

3.11 DEMANDA INSATISFECHA.

La demanda insatisfecha se la obtendrá del balance entre oferta y demanda, esto de acuerdo a la información obtenida en las respectivas encuestas aplicadas a los potenciales usuarios y la entrevista realizada al propietario del local que oferta similares servicios.

Cuadro N° 15: Balance de oferta y demanda

Año	Oferta	Demanda	Demanda insatisfecha
2014	5.040	170.750	165.709
2015	5.293	170.869	165.576
2016	5.558	170.989	165.431
2017	5.837	171.108	165.272
2018	6.129	171.228	165.099
TOTAL	27.857	854.944	827.087

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

De acuerdo a la investigación realizada se puede determinar que si existe un mercado insatisfecho al cual se puede explotar.

3.12 ANÁLISIS DE PRECIOS.

Mediante la técnica de observación directa, aplicada en el local “Ultra Games” que oferta los mismos servicios en la ciudad de Ibarra, se procederá a analizar los precios establecidos en este negocio, los cuales se detallan a continuación.

Cuadro N° 16: Precios de la competencia

Juego	Precio de venta	Tiempo (minutos)
S. de carreras de autos	0,53	3,03
S. de carreras de motos	0,33	2,35
S. de baile	0,53	3,03
S. de tiro al blanco/precisión	0,33	2,35
Hockey sobre mesa	0,63	6
Máquina de básquet	0,47	5
TOTAL	2,82	21,76
PROMEDIO	0,47	3,63

Fuente: Investigación directa

Elaborado por: La Autora

Con esta información se determinó que en “Ultra Games” el promedio del precio de venta para el uso de los juegos es de 0,47 ctvs por 3,63 minutos promedio de uso de una de las distintas máquinas.

Para determinar el precio de los diversos juegos del presente proyecto, se estimará conveniente tomar referencia del precio de venta promedio obtenido del local que oferta los mismos servicios en la ciudad de Ibarra así como también el margen de disposición a pagar mensualmente por parte de los potenciales usuarios encuestados, el cual es de 1 a 5 dólares, información que se sustenta en la pregunta N°9 de la encuesta aplicada, por lo que

semanalmente se estima un promedio de \$1,25, lo que origina que el precio promedio a pagar por uso de una máquina sería de 0,42 ctvs.

En base a lo expuesto se consideró conveniente realizar un promedio de los distintos precios y de esta manera obtener el precio de venta a aplicar para los juegos electromecánicos del centro de entretenimiento de la ciudad de San Gabriel, así como también que el mismo presente un margen de rentabilidad apropiado, por ende, dicho precio para el primer año será de 0,47 ctvs por 5 minutos de uso de los diferentes simuladores de juegos a excepción de la máquina atrapa peluches y el aero hockey, los cuales tendrán el mismo precio pero su duración será de 2 y 6 minutos respectivamente, este precio también se estableció tomando en cuenta ciertos aspectos como la competencia, el mercado al que está dirigido el proyecto, la falta de cultura de visitar este tipo de lugares de diversión por parte de los posibles usuarios así como la existencia de niveles de inflación más bajos en la localidad en la cual se plantea la propuesta.

3.12.1 Proyección de precios.

Luego del respectivo análisis realizado se procederá a efectuar la proyección de precios, a la cual se aplicará la tasa de inflación del año 2012, misma que es del 4,16%.

Cuadro N° 17: Proyección de precios

Año	Precio
2013	0,45
2014	0,47
2015	0,49
2016	0,51
2017	0,53
2018	0,55

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

3.13 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN.

3.13.1 Estrategias de producto.

Las estrategias de producto para el centro de entretenimiento de juegos electromecánicos se basarán en ofrecer a los habitantes de la ciudad de San Gabriel especialmente a los jóvenes, un lugar en el que los usuarios puedan disfrutar de actividades de entretenimiento diferentes a las tradicionales además de compartir momentos agradables entre familia y amigos, por lo que las estrategias serán las siguientes:

- Poner a disposición de los usuarios juegos electromecánicos novedosos y diferentes a los existentes en el área predeterminada para el proyecto.
- Brindar una atención al cliente de calidad, mostrando un trato amable y cordial ya que el objetivo principal es hacer sentir al cliente que se está para servirle.
- Decorar las instalaciones del centro de entretenimiento de una manera jovial, armoniosa y comfortable

3.13.2 Estrategias de precio.

Las estrategias de precio son muy importantes, ya que este aspecto es relevante para la introducción del nuevo servicio al mercado. Las estrategias de precio para el proyecto en estudio serán.

- Análisis del mercado meta, el precio también se establecerá mediante un análisis del mercado al cual está enfocado el proyecto, en este caso son los estudiantes de nivel secundario los mismo que están comprendidos en edades de 13 a 17 años quienes son los que con mayor frecuencia acuden a este tipo de lugares.

3.13.3 Estrategias de plaza.

Las estrategias de plaza del proyecto estarán enfocadas en el cómo poner a disposición de los usuarios la oferta del servicio y la manera más accesible para ellos; de esta manera se plantea las siguientes estrategias.

- Ubicación estratégica, el proyecto se plantea ubicarlo en el centro de la ciudad, lo cual es beneficioso debido a la cercanía existente a la mayoría de instituciones educativas, además de contar con la disposición de medios de transporte que circulan frecuentemente en el sector.

3.13.4 Estrategias de promoción.

Las estrategias de promoción permitirán dar a conocer la existencia del centro de entretenimiento de juegos electromecánicos así como sus beneficios y su ubicación.

- Publicidad, se dará a conocer el centro de entretenimiento mediante los medios de publicidad existentes en la localidad, por tal razón se aplicará la publicidad radial, mediante las cuñas radiales, así también se realizarán hojas volantes, las cuales serán entregadas a la hora de salida de los estudiantes de nivel secundario.

3.14 Conclusiones del estudio de mercado.

- Una vez realizada la investigación de mercado se concluyó que los jóvenes necesitan un lugar de entretenimiento adecuado en el que puedan desarrollar sus habilidades intelectuales, creativas, sociales entre otras, así como compartir momentos agradables en familia y amigos.
- Se realizó la identificación del mercado meta en el cual se encuentran todos los estudiantes hombres y mujeres de nivel secundario de las

instituciones educativas de la ciudad de San Gabriel, quienes están comprendidos en edades entre 13 y 17 años, los mismos que son usuarios que acuden con mayor frecuencia a este tipo de establecimientos.

- Se determinó la demanda de usuarios que tendrá el centro de juegos electromecánicos.
- Se analizó también que la oferta del proyecto es muy baja en comparación a la demanda, esto se debe a que la propuesta no cuenta con una competencia directa, sin embargo se tomó como referencia a un servicio similar, el mismo que no posee gran número de juegos o equipos debido a que su capacidad instalada no lo permite.
- En base al análisis del balance entre la oferta y la demanda se determinó la existencia de una demanda insatisfecha muy atractiva, la cual debe ser cubierta en el corto, mediano y largo plazo. Esto pudo haberse generado debido a que en la localidad escogida para llevar a cabo el proyecto no existen adecuados lugares de entretenimiento, así como también porque el área recreacional aun no es explotada en dicha localidad.
- El precio se estableció en base a un análisis de aspectos como: precios de productos iguales, competencia, mercado meta, falta de cultura e inflación, logrando así obtener un precio accesible para los demandantes.
- Finalmente se concluye que el presente proyecto tiene la aceptación deseada por parte de los potenciales usuarios además de ver necesaria la creación del centro de entretenimiento de juegos electromecánicos.

CAPÍTULO IV

2. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 INTRODUCCIÓN.

El estudio técnico del presente proyecto de inversión tiene la misma importancia que su estudio de mercado, debido a que en este capítulo se analizará si la propuesta planteada es técnicamente factible o no, esto mediante la valiosa información que se aportará de manera cualitativa y cuantitativamente respecto a los factores productivos que contendrá la nueva unidad económica.

Además es importante recalcar que en la localidad en la cual se pretende llevar a cabo el presente estudio, el área recreacional es un sector aún no explotado, por lo que, se cuenta con un mercado potencial a satisfacer en cuanto a la oferta de servicios de entretenimiento, específicamente de juegos electromecánicos, asimismo esto se confirma con los respectivos análisis realizados en el estudio de mercado.

4.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO TÉCNICO.

4.2.1 Objetivo General.

Determinar los requerimientos técnicos necesarios para identificar adecuadamente la macro y micro localización del proyecto así como el tamaño y su ingeniería.

4.2.2 Objetivos Específicos.

- Analizar la ubicación más conveniente para el proyecto, en cuanto a macro y micro localización, con la finalidad de obtener el mayor beneficio.

- Establecer apropiadamente la capacidad instalada del proyecto en base a factores predominantes como la inversión, la demanda, entre otros.
- Realizar un correcto diseño de la planta así como una adecuada distribución del espacio físico, esto con el propósito de obtener una adecuada ingeniería del proyecto.

4.3 TAMAÑO DEL PROYECTO.

El tamaño de este proyecto se definirá por la capacidad física o real de producción del servicio durante el periodo de vida útil de la propuesta, así también por los indicadores o variables que se describen a continuación.

4.3.1 Variables del tamaño del proyecto

- Inversión.
- Disponibilidad de capital.
- Demanda.
- Mercado.
- Disponibilidad de mano de obra.
- Tecnología.

4.3.2 Análisis de las variables.

4.3.2.1 Inversión.

La inversión requerida para el presente estudio es de 49.825,26 dólares americanos los cuales se cubrirán con recursos propios y un préstamo bancario, para la adquisición del mencionado préstamo se considerará la alternativa más conveniente para el proyecto, es decir, se analizará minuciosamente las tasas de interés de las distintas instituciones financieras ubicadas en la zona del proyecto.

4.3.2.2 Disponibilidad de capital.

En todo negocio que se desea emprender es necesario contar con una disponibilidad de capital, ya que esta servirá para la instalación de dicho negocio y para solventar gastos inevitables e inesperados. La disponibilidad de capital con la que se cuenta para que esta empresa empiece a funcionar es de 2.119,12 dólares americanos.

4.3.2.3 Demanda.

De acuerdo a la información analizada en el estudio de mercado, el presente proyecto se orienta a una recepción de usuarios anual de 165.709 para el primer año y se va incrementando de acuerdo la tasa de crecimiento estudiantil del nivel secundario de las instituciones de San Gabriel y la tasa de crecimiento del PIB, este dato lo proporciona las proyecciones que se realizaron en base a las diferentes tasas, sin tomar en cuenta aún la capacidad instalada del proyecto ni su capacidad a utilizar.

4.3.2.4 Mercado.

El centro de juegos electromecánicos contará con el 73% de aceptación por parte de los posibles demandantes, información que se logró recolectar mediante la investigación de campo realizada a través de las respectivas encuestas. Esto significa que el proyecto si tiene una apropiada aceptación, además existe un atractivo mercado por explotar ya que en base a los concernientes análisis efectuados en el estudio de mercado existe una demanda insatisfecha de 165.709, así también es importante recalcar que este servicio está enfocado principalmente para los demandantes de nivel económico medio, medio alto y alto, los mismos que están de acuerdo en costear el servicio ofertado.

4.3.2.5 Disponibilidad de mano de obra.

La propuesta planteada no demandará la contratación de demasiado personal, ya que se trata de la prestación de un servicio de diversión de juegos electromecánicos, por lo que, prácticamente se requerirá mano de obra indirecta, es decir, talento humano especializado en atención al cliente y administración, además de los servicios profesionales eventuales de un Técnico en mantenimiento para las máquinas de juegos y la asesoría contable para apoyo del área administrativa; la localidad escogida cuenta con dicho talento humano.

4.3.2.6 Tecnología.

Con la finalidad de brindar un excelente servicio, el centro de entretenimiento contará con 8 máquinas de juegos electromecánicos de alta y actualizada calidad tecnológica, se recalca que seis de estas máquinas tienen la disposición de que las utilicen dos usuarios.

4.3.2.7 Capacidad instalada.

Se cubrirá el 74% de la demanda insatisfecha, lo que representa a 122.625 usuarios anualmente.

Cuadro N° 18: Capacidad instalada

Año	Capacidad Instalada
2014	122.625
2015	122.625
2016	122.625
2017	122.625
2018	122.625

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

En cuanto a la capacidad utilizada se estima que en el primer año será del 80%, en el segundo año se incrementará en un 10% y a partir del tercer año la capacidad instalada se utilizará al 100%.

Cuadro N° 19: Cobertura del proyecto

Año	Capacidad Instalada	Capacidad utilizada (%)	Cobertura del proyecto (uso-juegos)
2014	122.625	80%	98.100
2015	122.625	90%	110.362
2016	122.625	100%	122.625
2017	122.625	100%	122.625
2018	122.625	100%	122.625

Fuente: Estudio de mercado
Elaborado por: La Autora

4.4 LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO.

Con el propósito de encontrar la ubicación más ventajosa para la propuesta, la cual permitirá cubrir los requerimientos del proyecto minimizando costos y obteniendo el máximo beneficio posible, se procederá a analizar las determinadas variables.

4.4.1 MACROLOCALIZACIÓN.

4.4.1.1 Variables de la macrolocalización del proyecto.

- Geográficas.

4.4.1.2 Indicadores o sub-aspectos que definen a la variable.

Geográficas.

- País
- Región.

- Provincia.
- Cantón.
- Ciudad.

4.4.1.3 Análisis de las variables.

a) Geográficas.

- **País.**

El centro de entretenimiento de juegos electromecánicos estará ubicado en Ecuador, el cual limita al norte con Colombia, al sur y al este con Perú y al oeste con el Océano Pacífico; en el Ecuador existen tres zonas geográficas sierra, costa y oriente.

- **Región.**

Se situará en la región Sierra o tierras altas de los Andes, que van desde la frontera colombiana, en el norte, hasta Perú en el sur.

- **Provincia.**

El proyecto estará establecido al norte del país, es decir, en la provincia del Carchi la cual limita, al norte con la República de Colombia, al sur con la provincia de Imbabura, al oeste con Esmeraldas y al este con Sucumbíos. Su extensión es de 3.780 km² y su población es de 164.524 habitantes de los cuales 81.155 son hombres y 83.369 son mujeres.

- **Cantón.**

El cantón en el que se pretende llevar a cabo la propuesta es Montúfar y sus límites cantonales y provinciales son: al norte los cantones Tulcán y San Pedro de Huaca, al sur y oeste los cantones Bolívar y Espejo y al este la provincia de Sucumbíos. Montúfar cuenta con una extensión territorial de 398,25 KM² y su población es de 30.511 habitantes; de los seis cantones que tiene la provincia del Carchi, Montúfar es el segundo cantón con mayor población. En cuanto a lo

referente al uso de tecnologías de información, el 57% de la población dispone de teléfono celular, el 23,2% hace uso de internet y el 29,5% hace uso de computadoras.

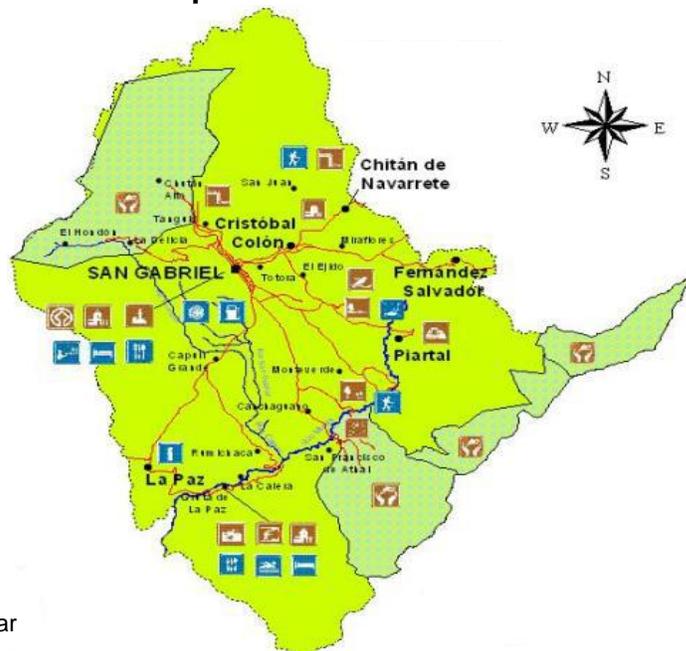
- **Ciudad.**

La ciudad de San Gabriel al ser la cabecera cantonal de Montúfar y en la cual se concentra el 69% de la población de dicho cantón (21.096 habitantes), será escogida como el área específica en la cual se llevará a cabo el proyecto, además esta localidad no cuenta con lugares de entretenimiento apropiados para los jóvenes, quienes representan el 15% de la población, por tal razón esta propuesta se convertirá en una excelente opción para la diversión de los jóvenes y demás personas que disfruten de este tipo de sano esparcimiento.

4.4.1.4 Mapa de macrolocalización.

Luego del análisis de las variables presentadas, el centro de entretenimiento de juegos electromecánicos estará ubicado en la ciudad de San Gabriel, cantón Montúfar, provincia del Carchi.

Ilustración N° 9: Mapa del cantón Montúfar



Fuente: Guía Turística Montúfar
Elaborado por: La Autora

4.4.2 MICROLOCALIZACIÓN.

4.4.2.1 Variables de la microlocalización del proyecto.

- Disponibilidad de terreno y edificio.
- Cercanía al mercado.
- Disponibilidad de servicios básicos.
- Vías y medios de transporte.
- Competencia.
- Forma de difusión del servicio.
- Aspecto legal.

4.4.2.2 Análisis de las variables.

a) Disponibilidad de terreno y edificio.

Para el proyecto en estudio se dispone de terreno propio, en el cual se cuenta con instalaciones que se encuentran en óptimas condiciones además de ser adecuadas para la propuesta, su ubicación es en el centro de la ciudad de San Gabriel lo cual resulta beneficioso.

b) Cercanía al mercado.

El centro de juegos electromecánicos estará ubicado cerca de los mercados meta, debido a que la mayoría de instituciones educativas se encuentran en el área central de la ciudad.

c) Disponibilidad de servicios básicos.

El área en la cual se plantea la creación de este centro de entretenimiento al encontrarse ubicada en el centro de la ciudad, zona urbana, cuenta con todos los servicios básicos como son: energía eléctrica, agua potable,

alcantarillado y recolección de basura así como también servicios de comunicación como son: telefonía móvil y fija, televisión por cable e internet.

d) Vías y medios de transporte.

Las vías de acceso se encuentran en perfectas condiciones ya que el proyecto se ubicará en una de las principales calles de la ciudad, así también se cuenta con carreteras de primer orden en cuanto a la panamericana norte. Por otra parte en lo referente a medios de transporte se cuenta con líneas de frecuencia de buses urbanos cada 10 minutos, lo cual facilita el traslado de los potenciales usuarios.

e) Competencia.

El proyecto planteado no cuenta con una competencia directa, debido a que en la ciudad de San Gabriel existen establecimientos que ofertan servicios similares como el alquiler de play station o los diversos cybers que ofrecen servicios de navegación web.

f) Forma de difusión del servicio.

El centro de entretenimiento de juegos electromecánicos se dará a conocer mediante los diversos medios de comunicación antes detallados en el capítulo anterior.

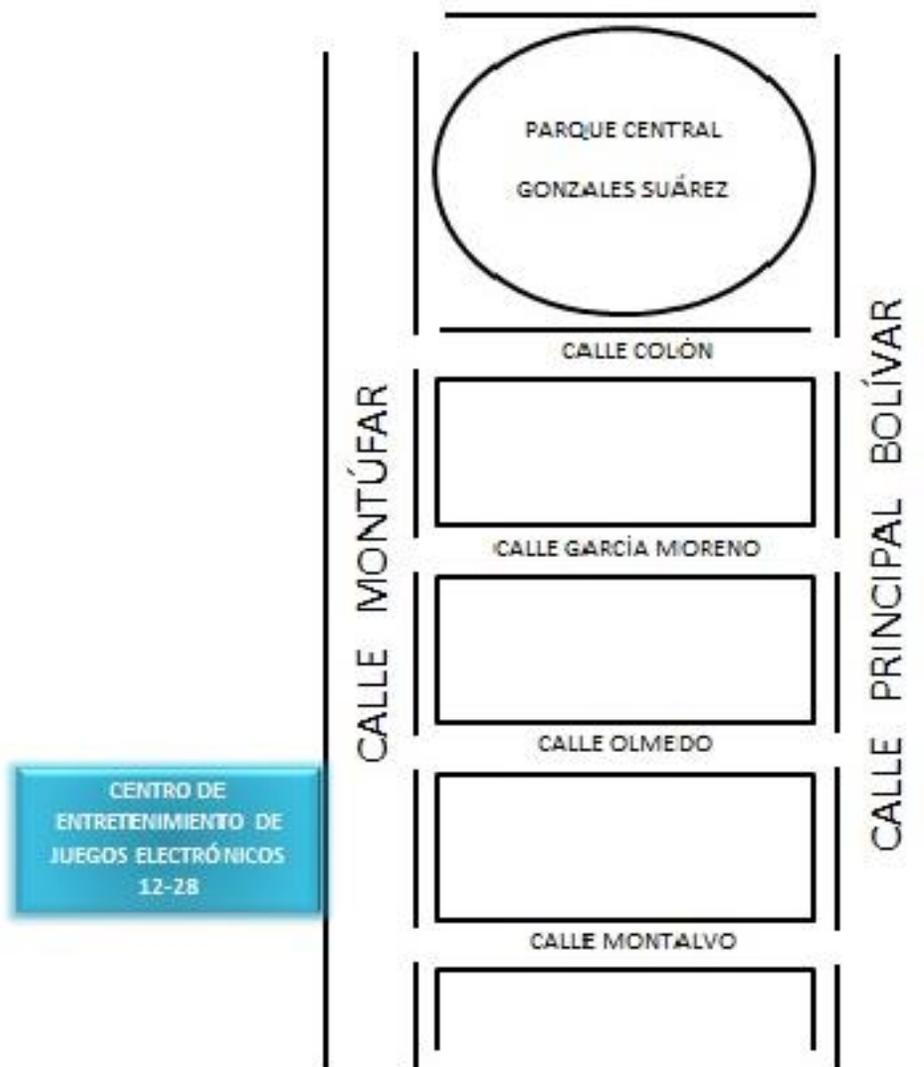
g) Aspecto legal.

Una vez realizadas las respectivas investigaciones en las entidades de control para este tipo de establecimiento, se determina que no existe ningún impedimento para abrir el centro de juegos electromecánicos en la ciudad de San Gabriel.

4.4.2.3 Croquis de microlocalización.

Con el análisis de las diversas variables anteriormente expuestas se determina que la microlocalización del proyecto será en la ciudad de San Gabriel, parroquia González Suarez, barrio San Pedro en las calles Montúfar y Olmedo 12-28.

Ilustración N° 10: Croquis de ubicación



Fuente: Observación directa
Elaborado por: La Autora

4.5 INGENIERÍA DEL PROYECTO.

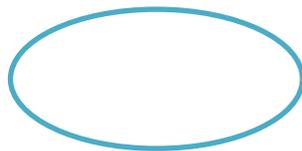
En la ingeniería del proyecto se analizará información que permita una evaluación técnica y económica, la cual proporcionará fundamentos técnicos sobre los que se diseñará y ejecutará el proyecto.

4.5.1 PROCESO DE PRESTACIÓN DEL SERVICIO.

Este proceso comprende todos los pasos necesarios a seguir para brindar un servicio de calidad acorde a las exigencias del mercado y lograr la total satisfacción de los usuarios.

4.5.1.1 Flujograma de los principales procesos del servicio.

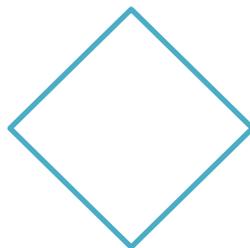
a) Simbología.



Inicio o fin.



Indica acción o actividad dentro del proceso



Indica decisión

b) Duración de las actividades del proceso.

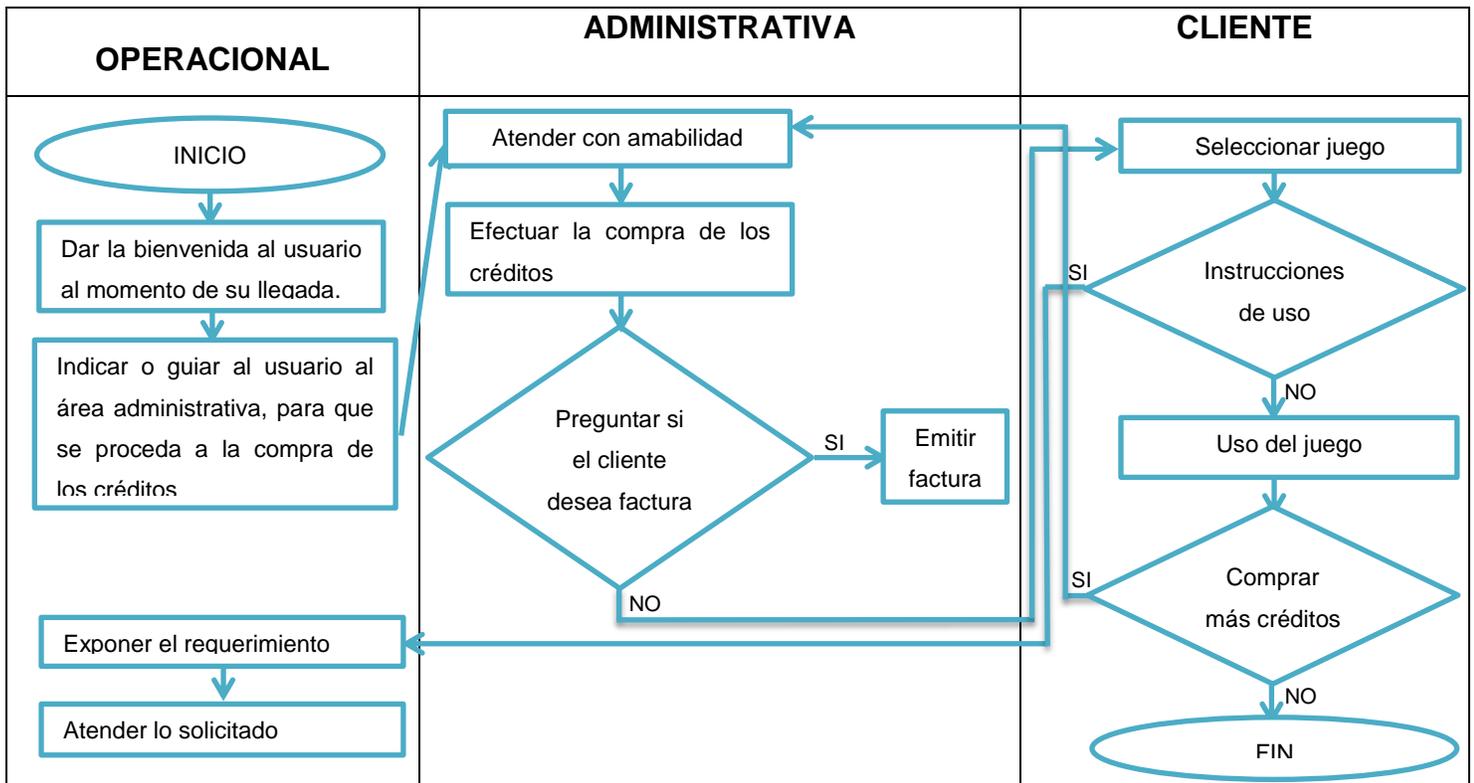
Cuadro N° 20: Duración de las actividades del proceso

N°	Listado de actividades	Tiempo estimado (minutos)
1	Bienvenida al usuario	2
3	Compra de créditos	2
4	Selección de juego	3
5	Duración de máquina	5
TOTAL TIEMPO (minutos)		12

Fuente: Observación directa
Elaborado por: La Autora

c) Flujograma.

Gráfico N° 19: Flujo grama



Fuente: Observación directa
Elaborado por: La Autora

4.5.2 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA Y DISEÑO DE INSTALACIONES.

Las instalaciones en las que se pretende llevar a cabo el proyecto tienen una extensión aproximada de 70 m², dicho espacio físico estará distribuido de la siguiente manera:

Cuadro N° 21: Distribución de la planta

ÁREA	METROS CUADRADOS
Administrativa	15 m ²
Salón de juegos	35 m ²
Servicios higiénicos	20 m ²
TOTAL	70 m²

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La Autora

Ilustración N° 11: Distribución de la planta



Elaborado por: La Autora

4.5.4 PRESUPUESTO TÉCNICO DEL PROYECTO.

Para llevar a cabo la ejecución del proyecto de creación de un centro de entretenimiento de juegos electromecánicos se requerirá de las inversiones siguientes.

4.5.4.1 PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO.

La inversión en activos fijos que requerirá el proyecto para su funcionamiento, se detallará de la siguiente manera.

a) Terreno.

Para la implantación del proyecto en estudio se cuenta con un área de terreno propio, la cual se detalla en el siguiente cuadro.

Cuadro N° 22: Terreno

Detalle	m2	Valor m2	V. Total
Terreno	290	65,00	18.850,00
TOTAL			18.850,00

Fuente: Arq. Alexandra Mafla G.
Elaborado por: La Autora

b) Edificio.

En cuanto a obra civil, se cuenta con instalaciones apropiadas para el proyecto.

Cuadro N° 23: Edificio

Detalle	m2	Valor m2	V. Total
Edificio	70	150,00	10.500,00
TOTAL			10.500,00

Fuente: Arq. Alexandra Mafla G.
Elaborado por: La Autora

c) Maquinaria y Equipo.

Para iniciar el funcionamiento del centro de entretenimiento de juegos electromecánicos, se requerirá básicamente de la siguiente maquinaria y a medida que la microempresa crezca los requerimientos de maquinaria y equipo aumentarán.

La maquinaria se la adquirirá en la ciudad de Ibarra, mediante el proveedor denominado “Lemplays”, así también es importante recalcar que los precios establecidos ya incluyen la instalación de los distintos equipos.

Cuadro N° 24: Maquinaria y Equipo

Detalle	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
S. de carreras de autos	1	2.500,00	2.500,00
S. de carreras de motos	1	2.200,00	2.200,00
S. de baile	1	4.000,00	4.000,00
S. de tiro al blanco – Precisión	1	1.000,00	1.000,00
S. de música	1	4.000,00	4.000,00
Hockey sobre mesa	1	1.500,00	1.500,00
Máquina de básquet	1	1.000,00	1.000,00
Máquina atrapa peluches	1	700,00	700,00
TOTAL			16.900,00

Fuente: Proveedor Lemplays

Elaborado por: La Autora

d) Muebles y enseres.

El mobiliario básico que requerirá el proyecto se detallará en el cuadro siguiente.

Cuadro N° 25: Muebles y enseres

N°	Detalle	Cantidad	V. Unitario	V. Total
1	Escritorio ejecutivo con cajonera	1	160,00	160,00
2	Mostrador – vitrina	1	250,00	250,00
3	Archivador metálico de 4 gavetas	1	160,00	160,00
4	Silla ejecutiva	1	85,00	85,00
5	Dispensador de agua	1	30,00	30,00
6	Muebles puff individual para clientes	3	30,00	90,00
7	Sillas triple para clientes	1	85,00	85,00
TOTAL				860,00

Fuente: Proveedor

Elaborado por: La Autora

e) Equipo de cómputo.

El equipo de cómputo necesario para la Administración del centro de juegos electromecánicos será básico y sus características se detallan a continuación.

Cuadro N° 26: Equipo de cómputo

N°	Detalle	Cantidad	V. Unitario	V. Total
1	Computador Intel dual core	1	442,21	442,21
2	Impresora multifuncional	1	58,93	58,93
TOTAL				501,14

Fuente: Varios proveedores

Elaborado por: La Autora

f) Equipo de oficina.

En cuanto al equipo de oficina que solicitará el proyecto será un teléfono fijo o convencional, el cual facilitará la comunicación de la organización.

Cuadro N° 27: Equipo de oficina

N°	Detalle	Cantidad	V. Unitario	V. Total
1	Teléfono Panasonic	1	95,00	95,00
TOTAL				95,00

Fuente: Varios proveedores

Elaborado por: La Autora

g) Resumen de Propiedad, planta y equipo.

A continuación se detallará el cuadro resumen de la inversión en propiedad, planta y equipo que el proyecto requerirá.

Cuadro N° 28: Resumen de propiedad, planta y equipo

Detalle	Valor Total
Terreno	18.850,00
Edificio	10.500,00
Maquinaria y equipo	16.900,00
Muebles y enseres	860,00
Equipo de cómputo	501,14
Equipo de oficina	95,00
TOTAL	47.706,14

Fuente: Presupuesto referencial

Elaborado por: La Autora

4.6 CAPITAL DE TRABAJO.

El capital de trabajo para el primer año de operación del presente proyecto constará de los siguientes costos de producción: costos indirectos de fabricación, así como los gastos administrativos y de ventas.

4.6.1 Costos de producción.

Los costos de producción tienen gran relevancia en el presente estudio, debido a que de esta manera se logrará conocer de forma desagregada cada uno de los componentes del producto final, en este caso el servicio que se prestará.

4.6.1.1 Costos indirectos de fabricación.

Con la finalidad de ofrecer a los potenciales demandantes un servicio de calidad, se requerirá de los siguientes costos indirectos de fabricación.

4.6.1.2 Mano de obra indirecta.

Cuadro N° 29: Salario mano de obra indirecta

Área	Cargo	Talento humano	Salario anual
Técnica-Apoyo	Mantenimiento maquinaria	1	2.637,60
TOTAL			2.637,60

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

4.6.1.3 Servicios básicos – Área de producción.

Para la puesta en marcha del proyecto se necesitará los siguientes servicios básicos: agua potable se requerirá una cantidad anual total de 276 m³ de la cual se utilizará el 90% en los costos de producción y el 10% restante será para el área administrativa, así mismo se demandará el servicio de energía eléctrica en una cantidad anual de 4.824 kw/h y la distribución de utilización porcentual será la misma que la mencionada anteriormente.

Cuadro N° 30: Servicios básicos-área de producción

Rubros	Unidad	Costo unitario	Utilización	Cantidad anual	Costo anual
Agua potable	m3	0,31	90%	248	77,62
Energía eléctrica	kw/h	0,10	90%	4.342	452,22
TOTAL					529,84

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

4.6.1.4 Resumen de los Costos de Producción.

Cuadro N° 31: Resumen de costos de producción

Rubros	Valor Anual
Mano de Obra indirecta	2.637,60
CIF	529,84
TOTAL	3.167,44

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

4.6.2 Gastos administrativos.

El talento humano que se requerirá para el presente proyecto es el siguiente:

4.6.2.1 Salarios.

Cuadro N° 32: Gastos salarios administrativos.

Área	Cargo	Talento humano	Salario anual
Administrativa	Gerente/Administrador	1	5.934,60
Financiera	Contador	1	3.956,40
Operativa	Atención al cliente	1	4.193,78
TOTAL			14.084,78

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

4.6.2.2 Servicios básicos - Área administrativa.

Cuadro N° 33: Servicios básicos-área administrativa.

Rubros	Unidad	Costo unitario	Utilización	Cantidad anual	Costo anual
Agua potable	m3	0,31	10%	28	8,62
Energía eléctrica	kw/h	0,10	10%	482	50,25
Internet	Megas	26,04	100%	Ilimitado	312,48
Línea de teléfono	Minutos	0,05	100%	2.400,00	124,99
TOTAL					496,34

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

4.6.2.3 Cuadro resumen de los gastos administrativos.

Cuadro N° 34: Cuadro resumen de los gastos administrativos.

Rubros	Valor anual
Remuneraciones	16.858,38
CIF	496,34
Suministros de oficina	146,95
Gastos de Constitución	1.325,50
TOTAL	18.827,17

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La Autora

4.6.3 Gastos de ventas.

Los gastos de ventas para el presente proyecto corresponderán a los respectivos egresos en publicidad determinados en el estudio de mercado, las cuales son cuñas radiales y hojas volantes.

Cuadro N° 35: Gastos de ventas

Rubros	Costo unitario	Cantidad anual	Costo anual
Cuñas radiales	4,69	720	3.374,78
Hojas volantes	0,05	1152	60,00
TOTAL			3.434,78

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

4.6.4 Resumen del capital de trabajo.

Para este proyecto se tomará en cuenta el capital de trabajo de un mes, ya que este monto es el requerido para la operación de la organización.

Cuadro N° 36: Resumen capital de trabajo

Detalle	Valor mensual	Valor anual
Costos de Producción	263,95	3.167,44
Gastos Administrativos	1.568,93	18.827,17
Gastos de Ventas	286,23	3.434,78
TOTAL	2.119,12	25.429,39

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La Autora

4.7 INVERSIÓN DEL PROYECTO.

La inversión total que requerirá el proyecto es de cuarenta y nueve mil ocho cientos veinte y cinco con veinte y seis centavos \$49.825,26.

Cuadro N° 37: Inversión total del proyecto

Rubros	Monto	Porcentaje
Propiedad, planta y equipo	47.706,14	96%
Capital de trabajo	2.119,12	4%
TOTAL INVERSIÓN	49.825,26	100%

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La Autora

4.8 FINANCIAMIENTO.

El financiamiento del proyecto en su mayoría se lo hará con recursos propios, es decir, el 60% de la inversión total será con capital propio, mientras que el 40% restante se financiará con un crédito bancario.

Cuadro N° 38: Financiamiento

Rubro	Monto	Porcentaje
Capital propio	29.825,26	60%
Crédito	20.000,00	40%
TOTAL	49.825,26	100%

Fuente: Estudio técnico
Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO V

5 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

5.1 INTRODUCCIÓN.

En todo proyecto de inversión el estudio financiero representa uno de los aspectos más importantes, ya que sin este análisis la estructura del proyecto no tendrá fundamentos económicos para su implantación.

En este capítulo se examinará toda la información cuantitativa del proyecto, lo que permitirá evaluar los presupuestos y estados financieros con sus respectivas proyecciones durante la vida útil de dicho proyecto, para posteriormente estimar si la creación del centro de entretenimiento de juegos electromecánicos será rentable o no.

5.2 OBJETIVOS DE LA EVALUACIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA

5.2.1 Objetivo General

Realizar una evaluación económica financiera, en la cual se pueda determinar el monto apropiado de la inversión y la rentabilidad del proyecto.

5.3 DETERMINACIÓN DE INGRESOS PROYECTADOS.

La determinación de ingresos proyectados del presente proyecto se la realizará con la finalidad de calcular en forma anticipada el monto en el que ascenderán los ingresos de la microempresa de forma anual durante el período de vida útil del proyecto.

El cálculo para la respectiva proyección se la obtendrá multiplicando la cantidad de usuarios de los distintos juegos, por el precio fijo de los mismos; en dicho precio se estableció un margen de utilidad del 20%, debido a que este producto puede resultar transitorio por parte de los usuarios, además

para establecer el mismo se tomó en cuenta el precio promedio del establecimiento que oferta este servicio en la ciudad de Ibarra, así también se consideró el margen de precio que está dispuesta a pagar la población encuestada y finalmente también se dio relevancia a los aspectos económicos de la localidad en la cual se implantará el proyecto.

Cuadro N° 39: Ingresos proyectados

RUBRO	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
Uso de juegos					
Cantidad	98.100	110.362	122.625	122.625	122.625
Precio	0,47	0,49	0,51	0,53	0,55
Valor	45.981,35	53.880,95	62.358,21	64.952,32	67.654,33
TOTAL	45.981,35	53.880,95	62.358,21	64.952,32	67.654,33

Fuente: Estudio técnico - financiero

Elaborado por: La Autora

5.4 DETERMINACIÓN DE EGRESOS PROYECTADOS.

Para la determinación de los egresos proyectados del centro de entretenimiento de juegos electromecánicos se tomará en cuenta todos los costos y gastos en los que se incurrirán; en cuanto a la proyección de precios se utilizará la tasa de inflación del 2012 la cual es de 4,16%.

5.4.1 Costos de producción.

5.4.1.1 Costos indirectos de fabricación.

5.4.1.2 Mano de obra indirecta.

La mano de obra indirecta se refiere a la contratación parcial o eventual de un Ing. en Mecatrónica, mismo que realizará el mantenimiento de las diversas máquinas de juegos; el salario se proyectará con la tasa de crecimiento del 1,099%, la cual se obtuvo mediante los sueldos básicos unificados desde el año 2009 hasta el actual 2013.

Cuadro N° 40: Sueldos Básicos unificados-Datos históricos

Año	Salario Básico Unificado
2009	218
2.010	240
2011	264
2012	292
2013	318

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC)

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 41: Mano de obra indirecta - Proyección de sueldo unificado.

RUBRO	Talento humano	AÑOS				
		2014	2015	2016	2017	2018
Tec. Mantenimiento	1	2.637,60	2.898,72	3.185,70	3.501,08	3.847,69
TOTAL	1	2.637,60	2.898,72	3.185,70	3.501,08	3.847,69

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

5.4.1.3 Servicios básicos.

En cuanto a los servicios básicos se utilizarán los necesarios, por lo que se detallaran a continuación.

Cuadro N° 42: Proyección de servicios básicos

RUBRO	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
Agua Potable					
Cantidad (m3)	248	279	311	311	311
Precio (m3)	0,31	0,33	0,34	0,35	0,37
Valor	77,62	90,96	105,27	109,64	114,21
Energía Eléctrica					
Cantidad (kw/h)	4.342	4.884	5.427	5.427	5.427
Precio (kw/h)	0,10	0,11	0,11	0,12	0,12
Valor	452,22	529,91	613,29	638,80	665,37
TOTAL	529,84	620,87	718,55	748,44	779,58

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

5.6.1.4 Resumen de los costos de producción proyectados.

Cuadro N° 43: Resumen costos de producción proyectados.

RUBRO	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
Mano de Obra Indirecta	2.637,60	2.898,72	3.185,70	3.501,08	3.847,69
Servicios Básicos	529,84	620,87	718,55	748,44	779,58
TOTAL	3.167,44	3.519,59	3.904,25	4.249,52	4.627,26

Fuente: Estudio técnico - financiero

Elaborado por: La Autora

5.4.2 Gastos Administrativos.

Los gastos administrativos se proyectaran en base al talento humano que se requerirá para el adecuado funcionamiento y operación del proyecto y con la tasa de crecimiento del 1,099%.

Cuadro N° 44: Proyección de sueldos básicos unificados.

RUBRO	Talento humano	AÑOS				
		2014	2015	2016	2017	2018
Gerente/Administrador	1	5.934,60	6.522,13	7.167,82	7.877,43	8.657,30
Contador	1	3.956,40	4.348,08	4.778,54	5.251,62	5.771,53
Atención al cliente	1	4.193,78	4.608,97	5.065,26	5.566,72	6.117,82
TOTAL	1	14.084,78	15.479,18	17.011,62	18.695,77	20.546,65

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 45: Proyección de las remuneraciones administrativas

RUBRO	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
Sueldo Básico Unificado	14.084,78	15.479,18	17.011,62	18.695,77	20.546,65
Aporte Patronal	1.230,60	1.352,43	1.486,32	1.633,46	1.795,18
Fondo de Reserva		927,59	1.019,42	1.120,35	1.231,26
Décimo tercer sueldo	844,03	927,59	1.019,42	1.120,35	1.231,26
Décimo cuarto sueldo	698,96	768,16	844,21	927,79	1.019,64
TOTAL	16.858,38	19.454,95	21.380,99	23.497,71	25.823,98

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 46: Proyección de servicios básicos del área administrativa

RUBRO	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
Agua Potable					
Cantidad (m3)	28	31	35	35	35
Precio (m3)	0,31	0,33	0,34	0,35	0,37
Valor	8,62	10,11	11,70	12,18	12,69
Energía Eléctrica					
Cantidad (kw/h)	482	543	603	603	603
Precio (kw/h)	0,10	0,11	0,11	0,12	0,12
Valor	50,25	58,88	68,14	70,98	73,93
Internet					
Cantidad (megas)	Ilimitado	Ilimitado	Ilimitado	Ilimitado	Ilimitado
Precio (megas)	26,04	27,12	28,25	29,43	30,65
Valor	312,48	325,48	339,02	353,12	367,81
Telefonía Fija					
Cantidad (minutos)	2400	2700	3000	3000	3000
Precio (minutos)	0,05	0,05	0,06	0,06	0,06
Valor	124,99	146,47	169,51	176,56	183,91
TOTAL	496,34	540,93	588,37	612,84	638,34

Fuente: Estudio técnico - financiero

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 47: Cuadro resumen de los gastos administrativos

RUBRO	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
Remuneraciones	16.858,38	19.454,95	21.380,99	23.497,71	25.823,98
CIF	496,34	540,93	588,37	612,84	638,34
Suministros de Oficina	146,95	153,06	159,43	166,06	172,97
Gastos de Constitución	1.325,50				
TOTAL	18.827,17	20.148,94	22.128,79	24.276,61	26.635,29

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La Autora

5.4.3 Gastos de Ventas.

Los gastos de ventas los conformaran los medios de publicidad determinados en el estudio de mercado.

Cuadro N° 48: Proyección de gastos de ventas

RUBRO	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
Cuñas Radiales					
Cantidad	720	960	1200	1440	1680
Precio	4,69	4,88	5,09	5,30	5,52
Valor	3.374,78	4.686,90	6.102,34	7.627,44	9.268,87
Hojas volantes					
Cantidad	1152	1210	1270	1334	1400
Precio	0,05	0,05	0,06	0,06	0,06
Valor	60,00	65,62	71,76	78,49	85,84
TOTAL	3.434,78	4.752,52	6.174,11	7.705,93	9.354,71

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: La Autora

5.4.4 Gasto Depreciación.

Los gastos de depreciación se procederán a calcular sobre todos los activos fijos tangibles.

Cuadro N° 49: Depreciación

RUBRO	Valor del activo	Años de vida útil	Depreciación %	Valor residual	Depreciación anual
Edificio y obras civiles	10.500,00	20	5%	9.975,00	498,75
Maquinaria y equipo	16.900,00	10	10%	15.210,00	1.521,00
Muebles y enseres	860,00	10	10%	774,00	77,40
Equipo de cómputo	501,14	3	33,33%	334,11	111,37
Equipo de oficina	95,00	10	10%	85,50	8,55
TOTAL	28.856,14				2.217,07

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 50: Proyección de la depreciación

RUBRO	Valor del activo	DEPRECIACIÓN ANUAL				
		2014	2015	2016	2017	2018
Edificio y obras civiles	10.500,00	498,75	498,75	498,75	498,75	498,75
Maquinaria y equipo	16.900,00	1.521,00	1.521,00	1.521,00	1.521,00	1.521,00
Muebles y enseres	860,00	77,40	77,40	77,40	77,40	77,40
Equipo de cómputo	501,14	111,37	111,37	111,37		
Equipo de oficina	95,00	8,55	8,55	8,55	8,55	8,55
TOTAL	28.856,14	2.217,07	2.217,07	2.217,07	2.105,70	2.105,70

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La Autora

5.4.5 Gasto Amortización.

En vista de que el financiamiento del presente proyecto será del 40%, se estimará conveniente recurrir a la Cooperativa de ahorro y crédito “Pablo Muñoz Vega” para solicitar un crédito hipotecario en la sección de microcrédito, al cual se puede acceder con una tasa del 20,5% de interés anual en un plazo de 5 años.

El monto que se solicitará para dicho crédito será de 20.000,00 dólares americanos, a continuación se presenta la respectiva tabla de amortización.

Cuadro N° 51: Cuadro de amortización

N°	Saldo Capital	Pago Principal	Interés	Amortización	Saldo
1	20.000,00	4.000,00	4.100,00	8.100,00	16.000,00
2	16.000,00	4.000,00	3.280,00	7.280,00	12.000,00
3	12.000,00	4.000,00	2.460,00	6.460,00	8.000,00
4	8.000,00	4.000,00	1.640,00	5.640,00	4.000,00
5	4.000,00	4.000,00	820,00	4.820,00	0,00
TOTAL		20.000,00	12.300,00	32.300,00	

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

5.5 ESTADOS FINANCIEROS.

5.5.1 Balance General.

El balance general o estado de situación inicial contendrá todos los rubros que constituirán los activos de la empresa, es decir, todos los bienes adquiridos para materializar el proyecto, así como los pasivos esperados de la microempresa.

Cuadro N° 52: Estado de situación inicial

ESTADO DE SITUACIÓN INICIAL

ACTIVOS		PASIVO Y PATRIMONIO	
		PASIVO	
ACTIVO CORRIENTE	2.119,12	CORRIENTE	20.000,00
Caja – Bancos	2.119,12	Pasivo a largo plazo	20.000,00
Propiedad, Planta y Equipo	47.706,14	PATRIMONIO	29.825,26
		Capital social	29.825,26
TOTAL ACTIVO	<u>49.825,26</u>	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	<u>49.825,26</u>

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: La Autora

5.5.2 Estado de Resultados.

El estado de resultados tiene como finalidad mostrar los resultados económicos de la operación prevista del proyecto para los periodos siguientes.

Cuadro N° 53: Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS

RUBROS	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
Ingresos					
Ingresos Operacionales	45.981,35	53.880,95	62.358,21	64.952,32	67.654,33
(-) Costo de producción	3.167,44	3.519,59	3.904,25	4.249,52	4.627,26
= UTILIDAD BRUTA	42.813,91	50.361,35	58.453,97	60.702,79	63.027,07
(-) Gastos Administrativos	18.827,17	20.148,94	22.128,79	24.276,61	26.635,29
(-) Gastos de Ventas	3.434,78	4.752,52	6.174,11	7.705,93	9.354,71
(-) Gastos Financieros	4.100,00	3.280,00	2.460,00	1.640,00	820,00
(-) Gastos de Depreciación	2.217,07	2.217,07	2.217,07	2.105,70	2.105,70
= UTILIDAD OPERACIONAL	14.234,89	19.962,83	25.474,00	24.974,55	24.111,37
(-) 15% Participación de trabajadores	2.135,23	2.994,42	3.821,10	3.746,18	3.616,71
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	12.099,65	16.968,40	21.652,90	21.228,37	20.494,67
(-)22% Impuesto a la renta	2.661,92	3.733,05	4.763,64	4.670,24	4.508,83
UTILIDAD NETA	9.437,73	13.235,35	16.889,26	16.558,13	15.985,84

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La Autora

5.5.3 Flujo de caja.

La Proyección del flujo de caja constituye uno de los elementos más importantes del estudio de un proyecto, ya que la evaluación del mismo se efectuara sobre los resultados que en ella se determinen.

Cuadro N° 54: Flujo de caja

FLUJO DE CAJA

RUBROS	AÑOS					
	0	2014 1	2015 2	2016 3	2017 4	2018 5
Inversión	49.825,26					
Utilidad Operacional		14.234,89	19.962,83	25.474,00	24.974,55	24.111,37
(+) Depreciaciones		2.217,07	2.217,07	2.217,07	2.105,70	2.105,70
(-) Reinversión					589,88	
(-) Utilidad a Trabajadores		2.135,23	2.994,42	3.821,10	3.746,18	3.616,71
(-) Impuestos		2.661,92	3.733,05	4.763,64	4.670,24	4.508,83
(+) Recuperación de la Inversión						
Terreno						18.850,00
Edificio y obras civiles						6.300,00
Maquinaria y equipo						1.690,00
Muebles y enseres						172,00
Equipo de oficina						4,75
(+) Capital de Trabajo						1.695,29
FLUJO NETO DE CAJA	49.825,26	11.654,80	15.452,42	19.106,33	18.073,95	46.803,58

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La Autora

5.6 EVALUACIÓN FINANCIERA.

La evaluación financiera del proyecto permitirá tener mayor seguridad en cuanto a la inversión del mismo, logrando disminuir el riesgo económico.

5.6.1 Determinación de la Tasa de Redescuento o Tasa de Rendimiento Medio.

La tasa de redescuento tiene dos componentes que son el costo de capital, tanto para el aporte propio como para el financiamiento y el nivel de riesgo en inversiones en el país.

Cuadro N° 55: Financiamiento

	Valor	Ponderación (%)	Interés (%)	Tasa interés TOTAL
Capital Propio	29.825,26	59,86%	4,53%	2,71%
Crédito	20.000,00	40,14%	20,5%	8,23%
TOTAL	49.825,26	100,00%		10,94%

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La Autora

Fórmula de cálculo:

$$TR = TIT + TI$$

Dónde:

TR= Tasa de redescuento

TIT= Tasa de interés total

TI = Tasa de inflación del año 2012 = 4,16%

TR = Tasa de Interés total + Tasa de Inflación

$$TR = 10,94 + 4,16$$

$$TR = 15,10\%$$

La Tasa de redescuento es lo mínimo que puede ganar para operar, caso contrario no se podría realizar el pago de intereses.

5.6.2 Determinación del Valor Actual Neto (VAN).

Mediante la determinación del VAN se podrá establecer el valor presente de los flujos futuros de efectivo y poder evaluar la inversión del capital utilizado en éste periodo, descontados a la tasa de redescuento del 15,10%.

Para el cálculo se utiliza la siguiente fórmula:

$$VAN = \sum \text{Flujos Netos Actualizados} - \text{Inversión}$$

$$\text{Flujos Netos Actualizados} = \frac{FN1}{(1+i)^1} + \frac{FN2}{(1+i)^2} + \frac{FN3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{FNn}{(1+i)^n}$$

Cuadro N° 56: Determinación del VAN

Años	Flujos Neto Caja	Flujos Netos Actualizados
2014	11.654,80	10.125,80
2015	15.452,42	11.663,96
2016	19.106,33	12.530,01
2017	18.073,95	10.297,97
2018	46.803,58	23.168,74
TOTAL		67.786,49

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La Autora

Aplicación de la fórmula.

VAN= \sum Flujos Netos Actualizados – Inversión

VAN= 67.786,49 - 49.825,26

VAN= 17.961,23

En vista de que el VAN del presente proyecto es de 17.961,23 positivo, significa que el proyecto si es factible y se justifica su inversión.

5.6.3 Determinación de la Tasa Interna de Retorno.

La tasa interna de retorno (TIR) de un proyecto es la tasa de interés que hace que el VAN del proyecto sea igual a cero, por lo que la tasa interna de retorno muestra la rentabilidad que devuelve el proyecto durante su vida útil, tomando en cuenta los flujos de caja proyectados para obtener un VAN positivo y negativo.

Para determinar la TIR se aplica la siguiente fórmula:

$$\mathbf{TIR} = T_i + (T_s - T_i) \left[\frac{VAN_i}{VAN_i - VAN_s} \right]$$

Dónde:

TIR= Tasa Interna de Retorno

Ti= Tasa Inferior

Ts= Tasa Superior

VANi= VAN Inferior

VANs= VAN Superior

Valor actual Neto con una tasa de 27% superior a la tasa de redescuento.

Cuadro N° 57: Determinación del TIR

Años	Flujo Neto Caja	Flujos Netos Actualizados
2014	11.654,80	9.177,01
2015	15.452,42	9.580,52
2016	19.106,33	9.327,52
2017	18.073,95	6.947,65
2018	46.803,58	14.166,43
TOTAL		49.199,13

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: La Autora

Aplicación de la fórmula.

VAN= \sum Flujos Netos Actualizados – Inversión

VAN= 49.199,13 - 49.825,26

VAN= -626,12

Para calcular la TIR se reemplaza los datos del VAN positivo con la tasa de redescuento de 15,10% y el negativo de 27%.

$$\mathbf{TIR} = 15,10\% + (27\% - 15,10\%) \left(\frac{17.961,23}{17.961,23 - (-626,12)} \right)$$

$$\mathbf{TIR} = (0,27) (0,97)$$

$$\mathbf{TIR} = 26,19\%$$

$$\mathbf{TIR} = 26\%$$

Parámetros para determinar si el proyecto es viable o no:

TIR < 0; No viable

TIR = 0; Indiferente

TIR > 0; Viable

En este caso el proyecto es viable ya que tiene una TIR de 26%, lo que supera al costo de oportunidad de 15,10%.

5.6.4 Determinación Costo – Beneficio.

La relación Costo – Beneficio muestra el valor que tiene la inversión en el presente proyecto con relación a los beneficios y costos, así también esta relación sirve para determinar cómo retornan los ingresos en función de los egresos aplicando la tasa de redescuento del 15,10%.

Para el cálculo de la relación costo – beneficio se aplicará las siguientes fórmulas:

$$\frac{C}{B} = \frac{\sum \text{Flujos Netos Actualizados}}{\text{Inversión}}$$

$$\frac{C}{B} = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

Aplicación de las fórmulas:

$$\frac{C}{B} = \frac{\sum \text{Flujos Netos Actualizados}}{\text{Inversión}}$$

$$\frac{C}{B} = \frac{67.786,49}{49.825,26}$$

$$\frac{C}{B} = 1,36$$

Esta relación significa que por cada 1 dólar invertido se va a tener una recuperación de 0,36 centavos de dólar.

$$\frac{C}{B} = \frac{\sum \text{Ingresos Actualizados}}{\sum \text{Egresos Actualizados}}$$

Cuadro N° 58: Ingresos y Egresos acumulados

Año	Ingresos	Egresos	I. Acumulados	E. Acumulados
2014	45.981,35	31.746,46	39.948,90	27.581,54
2015	53.880,95	33.918,12	40.670,69	25.602,25
2016	62.358,21	36.884,21	40.894,33	24.188,56
2017	64.952,32	39.977,76	37.007,29	22.777,77
2018	67.654,33	43.542,96	33.489,71	21.554,29
			192.010,92	121.704,40

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La Autora

$$\frac{C}{B} = \frac{192.010,92}{121.704,40}$$

$$\frac{C}{B} = 1,58$$

Esta relación significa que por 1 dólar de egreso, el proyecto va a tener 0,58 centavos de dólar de ingreso para poder cubrir los gastos.

5.6.5 Periodo de Recuperación de la Inversión.

A continuación se detallará el período en el que se recuperará la inversión.

Años	Flujos Netos Actualizados	Flujos Netos Acumulados
2014	10.125,80	10.125,80
2015	11.663,96	21.789,76
2016	12.530,01	34.319,77
2017	10.297,97	44.617,74
2018	23.168,74	67.786,49

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La Autora

En base al cuadro anteriormente presentado se analiza que la recuperación de la inversión será.

Inversión – Años.

Años = 4 años = 44.617,74

Inversión – Meses.

Meses = $\frac{23.168,74}{12} = 1.930,73 \times 2 = 3.861,46$

44.617,74 + 3.861,46 = 48.479,20

49.825,26 - 48.479,20 = 1.346,06

Inversión - Días

Días = $\frac{23.168,74}{365} = 63,48$

$\frac{1.346,06}{63,48} = 21$

El periodo de recuperación de la inversión será en 4 años, 2 meses y 21 días.

Cuadro N° 59: Periodo de recuperación de la inversión

4 años	44.617,74
2 meses	3.861,46
21 días	1.346,06
INVERSIÓN	49.825,26

Fuente: Estudio financiero
Elaborado por: La Autora

5.6.6. Punto de Equilibrio.

El punto de equilibrio del presente proyecto tanto en visitas como en dólares, se calculará aplicando las siguientes fórmulas:

$$P. eq = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{P_v - C_{vu}} = \text{Unidades}$$

$$P. eq = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{1 - \frac{\text{Costo Variable Unitario}}{\text{Ventas}}} = \text{USD}$$

Para la determinación del punto de equilibrio se procederá a calcular los costos fijos totales y los costos variables totales.

Cuadro N° 60: Determinación de costos fijos y costos variables

DETERMINACIÓN DE COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES					
DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTOS FIJOS					
Gastos Administrativos	18.827,17	20.148,94	22.128,79	24.276,61	26.635,29
Gastos de Ventas	3.434,78	4.752,52	6.174,11	7.705,93	9.354,71
Gastos Financiero	4.100,00	3.280,00	2.460,00	1.640,00	820,00
Gastos de depreciación	2.217,07	2.217,07	2.217,07	2.105,70	2.105,70
TOTAL COSTOS FIJOS	28.579,02	30.398,53	32.979,96	35.728,24	38.915,70
COSTOS VARIABLES					
Costos de producción	4.754,76	5.215,50	5.748,46	6.248,41	6.804,41
TOTAL COSTOS VARIABLES	4.754,76	5.215,50	5.748,46	6.248,41	6.804,41
TOTAL CF + CV	33.333,79	35.614,03	38.728,42	41.976,65	45.720,11

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La Autora

Cuadro N° 61: Punto de equilibrio

RUBROS	AÑOS				
	2014	2015	2016	2017	2018
Costo fijo total	28.579,02	30.398,53	32.979,96	35.728,24	38.915,70
Costo variable total	4.754,76	5.215,50	5.748,46	6.248,41	6.804,41
Cantidad producto	98.100	110.362	122.625	122.625	122.625
Costo variable unitario	0,05	0,05	0,05	0,05	0,06
Precio de venta	0,47	0,49	0,51	0,53	0,55
Punto de Equilibrio (uso)	68.005	68.937	71.439	74.632	78.423
Punto de Equilibrio (\$)	31.875,11	33.656,35	36.328,93	39.531,14	43.267,36

Fuente: Estudio financiero

Elaborado por: La Autora

CAPÍTULO VI

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

6.1 INTRODUCCIÓN.

La administración de un proyecto es tan importante, debido a que de esto depende el éxito o fracaso del mismo, así también la estructura organizacional, es el marco en el que se desenvuelve la organización, de acuerdo con el cual las tareas son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el logro de objetivos.

En el presente capítulo se analizará todos los aspectos sobre la base filosófica de la micro empresa así como su normativa legal, es decir aspectos administrativos, organizacionales, jurídicos y operativos de la nueva unidad económica, es decir, se detallarán aspectos como la base legal, la razón social de la empresa, así como su misión, visión, valores, principios, su organización estructural y funcional, el perfil de talento humano requerido, entre otros aspectos que definirán la adecuada organización del proyecto.

6.2 OBJETIVOS DE LA ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL.

6.2.1 Objetivo General.

Realizar la estructura organizacional y funcional de la empresa a crearse, para plantear el respectivo análisis interno administrativo y su constitución legal.

6.3 DETERMINACIÓN DE LA FORMA JURÍDICA.

El centro de entretenimiento de juegos electromecánicos pertenecerá al sector privado, ya que el origen del capital proviene de la autora del proyecto quién es una persona particular, por lo que su constitución será de forma unipersonal.

Es importante recalcar que la microempresa está dirigida al sector servicios recreacionales o de entretenimiento y se registrará conforme a la legalidad respectiva.

6.4 ASPECTO LEGAL.

Para la creación y funcionamiento de la microempresa en la ciudad de San Gabriel, se debe cumplir con los requisitos y trámites pertinentes de las diversas entidades competentes como son la municipalidad de la ciudad, la intendencia y servicio de rentas internas.

A continuación se detallarán los respectivos requisitos y trámites de las respectivas entidades que permitirán operar a la nueva unidad económica dentro del marco legal.

a) Servicio de Rentas Internas – Registro Único de Contribuyentes (RUC).

- Original y copia de la cédula de identidad.
- Original y copia del certificado de votación (último proceso electoral).
- Copia de la planilla de agua, luz, o teléfono del domicilio y del lugar donde se realiza la actividad económica.

b) Municipalidad de San Gabriel – Patente municipal.

- Recibo del último pago del impuesto predial de la ubicación de la actividad económica.
- Original y copia del RUC.
- Original y copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación.

c) Intendencia – Permiso de funcionamiento.

- Solicitud de autorización dirigida al Intendente General de Policía de la Provincia.
- Permiso de Salud.
- Permiso de Bomberos.

- Patente Municipal.
- Copia de cédula.
- Copia de certificado de votación.
- Copia de RUC.

6.5 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL.

La razón social que se ha determinado para el centro de entretenimiento de juegos electromecánicos es “FUN-ZONE”, este nombre está en el idioma inglés y significa zona de diversión, esta denominación se debe a que en este centro los usuarios van a poder divertirse y disfrutar de momentos agradables entre familia y amigos dejando el estrés y las rutinas diarias a un lado.

6.6 LOGOTIPO Y ESLOGAN.

El logotipo de FUN-ZONE, se refiere a una pieza de rompecabezas, lo que concuerda con el eslogan, el cual es “El complemento a tú diversión”.

Ilustración N° 12: Logotipo



Elaborado por: La Autora

Los colores escogidos son el amarillo y el azul, la razón de estos colores se debe a que el color amarillo representa la riqueza y éxito que tendrá la micro empresa, este color también es sugerido para este tipo de lugares de diversión ya que transmite alegría y felicidad, mientras que el color azul se escogió porque al contrastarse con el color cálido (amarillo) su mezcla suele ser llamativa, lo que producirá un impacto positivo a los usuarios desde la primera impresión.

6.7 DISEÑO TARJETAS Y HOJAS VOLANTES.

Ilustración N° 13: Tarjetas de FUN-ZONE.



Elaborado por: La Autora

Ilustración N° 14: Hojas volantes.



Elaborado por: La Autora

6.8 BASES FILOSÓFICAS.

6.8.1 Misión.

El centro de entretenimiento de juegos electromecánicos “FUN-ZONE” es un espacio de diversión en el que los usuarios puedan integrarse y compartir plenamente momentos entre familia y amigos, mediante el compromiso de brindar servicios de calidad que garanticen la satisfacción de nuestros clientes.

6.8.2 Visión.

En los próximos tres años nos constituiremos como una empresa de diversiones y entretenimiento líder en el mercado local, en aspectos como calidad, variedad y servicio, logrando mantener un nivel de excelencia y mejora continua en los aspectos tecnológico y humano.

6.8.3 Objetivos organizacionales.

Los objetivos organizacionales se presentan como situaciones deseadas que la micro empresa se propondrá lograr a corto, mediano y largo plazo.

- Consolidar un posicionamiento en el mercado local.
- Garantizar la satisfacción de nuestros clientes.
- Fomentar la unión entre familiares y amigos.
- Dar a conocer el beneficio del uso de este tipo de juegos, permitiendo así la motivación de más usuarios.
- Incrementar la rentabilidad de la pequeña empresa.
- Innovar constantemente la oferta de juegos electromecánicos.
- Liderar el mercado de entretenimiento provincial con los servicios propios de la empresa.

6.8.4 Políticas organizacionales.

Las políticas organizacionales de la microempresa serán las directrices que guíen la operación y el trabajo de su funcionamiento así también serán los lineamientos generales a observar en la toma de decisiones; estas serán divulgadas, entendidas y acatadas por todos los miembros de la organización, en ellas se contemplarán las normas y responsabilidades de cada área de pequeña empresa.

- Mantener el nivel de satisfacción de los clientes en el servicio brindado.

- Cumplir con responsabilidad la demanda de todos los clientes, buscando siempre su satisfacción.
- Lograr excelencia competitiva frente a los continuos cambios del mercado.
- Llegar al usuario con una imagen empresarial estable y segura en su campo de acción.

6.8.5 Principios y valores organizacionales.

Los principios y valores organizacionales promoverán una apropiada cultura organizacional, permitiendo así facilitar integración y el crecimiento de sus miembros, es importante recalcar que el grado de solidez de la cultura organizacional demostrará el grado de solidez de la organización, ya que esta es la base para la identidad y el entendimiento de sus integrantes.

Principios Organizacionales.

- **Compromiso de responsabilidad social.** Contribuir en el mejoramiento social y económico de los habitantes de la ciudad de San Gabriel.
- **Lealtad.** La lealtad hace referencia a la fidelidad, compromiso, identificación, orgullo, pertenencia, confidencialidad y defensa de intereses que en todo momento se demostrará para y por la microempresa.
- **Profesionalismo:** Se refiere a la responsabilidad, seriedad, constancia, involucramiento, entrega, dedicación y esmero que cada integrante del equipo de trabajo de la microempresa deberá demostrar en cada una de sus funciones y tareas.

Valores Organizacionales.

- **Responsabilidad.** Cumplir con los compromisos y obligaciones adquiridos, dando respuestas adecuadas y eficientes a lo que se espera.
- **Puntualidad.** Se considera la puntualidad como un valor fundamental para la microempresa, ya que hace referencia a exigir a los empleados el respeto de los tiempos de llegada y salida, pero sobre todo para con los clientes.
- **Respeto.** Brindar permanentemente una actitud de respeto entre las relaciones interpersonales de clientes internos y externos, logrando generar un adecuado ambiente laboral.
- **Honestidad:** El valor de la “honestidad” tiene que ver con la rectitud, honorabilidad, decoro, respeto y modestia que se deberá manifestar por parte de cada uno de los integrantes de la microempresa.

6.9 ESTRUCTURA ORGÁNICA.

Con la finalidad de que la microempresa pueda desarrollar sus actividades de manera eficiente, requerirá disponer de una apropiada estructura administrativa que permita el adecuado funcionamiento y operatividad de la misma, ya que mediante el organigrama estructural se permitirá la correcta delegación de autoridad más no de responsabilidades de las diferentes funciones y procesos a diferentes personas o departamentos.

Gráfico N° 20: Estructura Orgánica



Elaborado por: La Autora.

6.10 ESTRUCTURA FUNCIONAL.

En este organigrama se describirán la relación de dependencia y actividades que realizarán cada uno de los departamentos que integran la microempresa es decir, se identificará las actividades requeridas para agruparlas en áreas y puestos de trabajo y jerarquizar tanto los puestos como las funciones correspondientes.

6.10.1 Ventajas

- Facilita la supervisión
- Promueve la especialización
- Ofrece fácil comprensión y seguimiento de su operación
- Refleja la forma general de trabajar en la empresa
- Genera líneas de comunicación simples y claras
- Simplifica la toma de decisiones
- Los procesos de capacitación y desarrollo son más sencillos debido a la especialización del trabajo

6.10.2 Desventajas.

- Pueden surgir conflictos de interés entre las áreas
- La coordinación se vuelve más difícil
- Se limita el desarrollo gerencial y su visión global de la empresa
- El personal tiende a identificarse más con su departamento que con la microempresa.

6.10.3 Niveles administrativos.

Los niveles administrativos que integran la estructura organizacional de la microempresa son los siguientes:

- Nivel Ejecutivo.
Gerente.
- Nivel de Apoyo.
Contador.
- Nivel Operativo.
Atención al cliente.
Técnico de mantenimiento.

6.10.4 Propósitos de los niveles jerárquicos

a) Propósito del nivel ejecutivo.

Su propósito es controlar, coordinar, dirigir las actividades de la microempresa, crear estrategias para que la misma salga adelante mejorando cada vez más el trabajo que realiza al producir, así como también es tomar decisiones para cualquier nivel organizacional y tener la autoridad sobre todo el personal, llegando a ejercer control en forma directa.

b) Propósito del nivel de Apoyo.

Su propósito es brindar apoyo al nivel ejecutivo en el área financiera de la microempresa cumpliendo las respectivas funciones de manera ética y responsable.

c) Propósito del nivel operativo.

El propósito es cumplir eficientemente las órdenes de sus superiores manteniendo sus respectivas funciones a realizar en la microempresa.

6.10.5 Funciones y descripción del puesto.

a) Gerente.

El gerente general de la microempresa tendrá como principal objetivo administrar de manera eficaz y eficiente los activos tangibles e intangibles de la organización, por otra parte el gerente se constituirá en la máxima autoridad y en el único centro de toma de decisiones para cualquier nivel organizacional, además de la responsabilidad, tendrá la autoridad sobre todo el personal y lo ejercerá en forma directa.

- **Competencias.**

- Liderazgo.
- Habilidad para dirigir el grupo.
- Habilidad para negociar con proveedores y clientes.

- **Requerimientos.**

- Contar con un título de ingeniero comercial.
- Tener experiencia mínima de dos años en cargos similares.
- Facilidad para la toma de decisiones.
- Proactivo.

- **Funciones.**

- Encargarse de las ventas de los créditos para los juegos
- Administrar de manera eficiente los activos tangibles e intangibles de la microempresa.
- Efectuar el seguimiento y control de los objetivos planteados.
- Cumplir y hacer cumplir las políticas determinadas.
- Trabajar y coordinar las actividades del equipo.
- Cumplir con el pago de remuneraciones, servicios, bienes y otros gastos.
- Realizar las retenciones dispuestas por la ley.
- Elaborar los estados financieros.

b) Contador.

El contador será el encargado de apoyar en el ámbito financiero al área administrativa de la microempresa

- **Competencias.**

- Habilidad para afrontar dificultades laborales.
- Capacidad para tomar decisiones.
- Habilidad para dar recomendaciones.

- **Requerimientos.**

- Título de Contador legalmente autorizado y afiliado al respectivo Colegio Profesional.
- Experiencia de un año en cargos similares.

- **Funciones.**

- Tener la documentación del control contable al día
- Realizar las respectivas declaraciones de impuestos.
- Estar pendiente e informar a gerencia sobre el vencimiento de documentos
- Estar constantemente actualizándose con lo que respecta al Servicio de Rentas Internas y las NIFF.

c) Atención al cliente.

El operario de este importante cargo tendrá un contacto directo con los usuarios de FUN-ZONE, por lo que deberá brindar un trato cordial y responder eficientemente a las inquietudes de los mismos.

- **Competencias.**

- Facilidad de expresión y comunicación.
- Capacidad para tomar decisiones en situaciones de presión.
- Responsable.
- Puntual.

- **Requerimientos.**
 - Experiencia en atención al cliente.
 - Edad mínima de 23 años.
 - Conocimiento del producto (juegos).
 - Dinámico.
 - Proactivo.
 - **Funciones.**
 - Realizar la asepsia del centro de juegos.
 - Recibir a los clientes con una atención amable.
 - Responder con eficiencia a las inquietudes o necesidades de los clientes.
 - Supervisar continuamente el adecuado funcionamiento de los juegos.
 - Ejecutar las demás funciones que en el ámbito de su competencia le asigne el gerente.
- d) Mantenimiento.**

El profesional de mantenimiento será el responsable de los respectivos cuidados mecánicos preventivos de las distintas máquinas de juegos, dicho mantenimiento se realizará una vez cada mes.

- **Competencias.**
 - Determinar con facilidad los problemas mecánicos que pueden generarse en las máquinas.
- **Requerimientos.**
 - Título de Tecnólogo o Ingeniero en Mecatrónica.
 - Tener experiencia mínima de tres años en cargos similares.
- **Funciones.**
 - Dar mantenimiento mensual preventivo a las máquinas de juegos.
 - Supervisar mensualmente el correcto funcionamiento mecánico y eléctrico de las máquinas.

CAPÍTULO VII

7. ANÁLISIS DE IMPACTOS

7.1 INTRODUCCIÓN.

El análisis de los respectivos impactos de un proyecto es muy importante, ya que permitirá prever si la materialización de la propuesta puede atentar contra la estabilidad de la colectividad y el ambiente o a su vez será beneficiosa para la misma y así también si esta no generará ninguna consecuencia.

En el presente capítulo se procederá a analizar los aspectos positivos y negativos que se generarán debido a la implantación del proyecto de creación de un centro de entretenimiento de juegos electromecánicos ya sea de forma directa o indirecta.

7.2 OBJETIVOS DEL ANÁLISIS DE IMPACTOS.

7.2.1 Objetivo General.

Establecer los impactos que se derivan de la implantación del proyecto en los aspectos económico, social y ambiental.

7.3 VALORACIÓN DE IMPACTOS.

Para proceder a realizar el respectivo análisis de impactos, se aplicará la metodología de la valoración de los mismos para cada área, siendo esta metodología sencilla, efectiva y confiable.

Cuadro N° 62: Valoración de impactos

-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo
0	No existe impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

La aplicación de la metodología se la realizará mediante la sumatoria de los niveles de impactos, dividida para el número de indicadores, el resultado que se obtendrá indica el nivel de impacto por cada área.

$$\text{Grado de impacto} = \frac{\sum \text{Niveles de impactos}}{\# \text{ de Indicadores}}$$

7.4 IMPACTOS A ANALIZAR.

Los impactos que se procederán a analizar serán los siguientes.

- Económico.
- Social.
- Ambiental.

7.4.1 Impacto económico.

7.4.1.1 Indicadores.

- Rentabilidad del proyecto.
- Costo de producción.
- Explotación del sector recreacional o de entretenimiento.

a) Rentabilidad del proyecto.

El presente proyecto tendrá una rentabilidad adecuada a corto plazo, así también esta propuesta tiene una apropiada aceptación por parte de los potenciales usuarios y finalmente se debe recalcar la existencia de una demanda insatisfecha, por lo que se determina que el proyecto es rentable.

b) Costo de producción.

Para el análisis de este indicador se establece que en el estudio de evaluación financiera se determinó que los costos de producción de este proyecto no son altos en relación a los ingresos que se obtendrán.

c) Explotación del sector recreacional o de entretenimiento.

Como ya se explicó anteriormente, en la localidad en la que se pretende llevar a cabo la presente propuesta, la mayoría de sus habitantes se dedican a la explotación del sector agropecuario y la población restante a actividades comerciales, por ende el sector de entretenimiento es un sector aún no explotado, lo cual resulta beneficioso.

Cuadro N° 63: Impacto económico

Niveles de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Indicadores								
Rentabilidad del proyecto							X	3
Costo de producción						X		2
Explotación del sector recreacional o de entretenimiento							X	3
TOTAL						2	6	8

Fuente: Investigación y estudio financiero.

Elaborado por: La Autora

$$\text{Impacto económico} = \frac{\sum \text{Niveles de impactos}}{\# \text{ de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto económico} = \frac{8}{3}$$

$$\text{Impacto económico} = 2,67$$

$$\text{Impacto económico} = 3$$

El impacto económico que se tendrá, es un impacto alto positivo.

7.4.2 Impacto social.

7.4.2.1 Indicadores.

- Fuentes de empleo.
- Contribuir al desarrollo socio-económico de la ciudad.
- Contribuir indirectamente a la disminución de consumo de alcohol en los jóvenes.

a) Fuentes de empleo.

La generación de fuentes de empleo es uno de los beneficios sociales más importantes del presente proyecto, debido a que mediante este aspecto se permitirá el mejoramiento de la calidad de vida de los habitantes de la ciudad de San Gabriel, ya que se disminuirá de cierta manera la indigencia, pobreza, delincuencia entre otros problemas sociales; así también es necesario recalcar que este factor no representará mayor relevancia en base a la población total.

b) Contribuir al desarrollo socio-económico de la ciudad.

Mediante la implantación de este proyecto se incentivará a que los habitantes realicen inversiones ya sea en nuevos emprendimientos así como también en el mejoramiento de sus microempresas. Este proyecto también contribuirá al crecimiento económico de la localidad, ya que al brindar un servicio de

entretenimiento se incentivará a los habitantes del cantón Montúfar y de la provincia a visitar este lugar, por razón de inexistencia de un establecimiento igual, por ende se puede decir que se mejorará la actividad turística de la ciudad.

c) Contribuir indirectamente a la disminución de consumo de alcohol en los jóvenes.

Este indicador es un aspecto muy trascendental, ya que el centro de juegos electromecánicos ayudará de manera indirecta a que los jóvenes disminuyan el consumo de alcohol debido a que se plantea una innovadora opción de diversión y entretenimiento sanos para los mismos.

Cuadro N° 64: Impacto social

Niveles de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Indicadores								
Fuentes de empleo.					X			1
Contribuir al desarrollo socio-económico de la ciudad.						X		2
Contribuir indirectamente a la disminución de consumo de alcohol en los jóvenes.						X		2
TOTAL					1	4		5

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: La Autora

$$\text{Impacto social} = \frac{\sum \text{Niveles de impactos}}{\# \text{ de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto social} = \frac{5}{3}$$

$$\text{Impacto social} = 1,67$$

$$\text{Impacto social} = 2$$

El impacto social que se tendrá, es un impacto medio positivo.

7.4.3 Impacto ambiental.

7.4.3.1 Indicadores.

- Conservación del medio ambiente.
- Contaminación del ruido.
- Consumo de energía eléctrica.

a) Conservación del medio ambiente.

Este proyecto no atenta contra la afectación del medio ambiente, debido a que es un proyecto de entretenimiento.

b) Contaminación del ruido.

En cuanto a contaminación de ruido la afectación será muy leve, debido a que el espacio físico determinado para la ubicación del proyecto, estará revestido con materiales especiales que impedirán la exteriorización del ruido ocasionado por la emoción de los usuarios y en cierta parte de las máquinas de juegos.

c) Consumo de energía eléctrica.

El consumo del recurso energético no será significativo debido a que se utilizará en forma adecuada y responsable.

Cuadro N° 65: Impacto ambiental

Niveles de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Indicadores								
Conservación del medio ambiente.							X	3
Contaminación del ruido.						X		2
Consumo de energía eléctrica.						X		2
TOTAL						4	3	7

Fuente: Investigación de campo
Elaborado por: La Autora

$$\text{Impacto ambiental} = \frac{\sum \text{Niveles de impactos}}{\# \text{ de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto ambiental} = \frac{7}{3}$$

$$\text{Impacto ambiental} = 2,33$$

$$\text{Impacto ambiental} = 2$$

El impacto ambiental que se tendrá, es un impacto medio positivo.

7.4.4 Impactos generales.

Cuadro N° 66: Impactos generales

Niveles de Impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
Indicadores								
Impacto económico							X	3
Impacto social						X		2
Impacto ambiental						X		2
TOTAL						4	3	7

Fuente: Investigación y estudio financiero.

Elaborado por: La Autora

$$\text{Impacto general} = \frac{\sum \text{Niveles de impactos}}{\# \text{ de Indicadores}}$$

$$\text{Impacto general} = \frac{7}{3}$$

$$\text{Impacto general} = 2,33$$

$$\text{Impacto general} = 2$$

En base a lo expuesto se determina que el proyecto de manera general tendrá un impacto medio positivo.

CONCLUSIONES.

- En el diagnóstico situacional se determinó mediante el respectivo análisis de variables tales como: legales, geográficas, demográficas, económicas, socio-culturales, tecnológicas y de infraestructura física, que la ciudad de San Gabriel no cuenta con lugares apropiados para la diversión o el sano entretenimiento de sus habitantes, especialmente para los jóvenes, por lo que la creación del presente proyecto se convertirá en una excelente opción para disfrutar de esta insatisfecha necesidad, por ende se establece que, en la mencionada localidad se cuenta con las condiciones óptimas para la puesta en marcha de la nueva unidad económica, esto también se sustenta en la matriz de aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.
- En el capítulo de marco teórico se estableció todos los términos que se utilizaron para el estudio y análisis del presente proyecto, los mismos que fueron consultados de varias citas bibliográficas con la finalidad de obtener un enfoque general y claro y así sustentar documentalmente el estudio realizado.
- El estudio de mercado originó datos relevantes para el proyecto, ya que en este capítulo se determinó que se tendrá la aceptación deseada por parte de los potenciales usuarios, así como también se logró identificar la competencia que tendrá la propuesta, además se realizó un análisis del precio de los juegos electromecánicos y finalmente se establecieron las estrategias comerciales que permitirán lograr una ventaja competitiva en el mercado local.
- En el estudio técnico del proyecto se determinó el tamaño del mismo, en base a su capacidad instalada y utilizada, esto mediante el respectivo análisis del porcentaje que se cubrirá de la demanda insatisfecha existente, además se analizó minuciosamente la apropiada ubicación que tendrá la propuesta, el presupuesto técnico

que se requerirá, el capital de trabajo, la inversión y el financiamiento necesarios para llevar a cabo la materialización del proyecto.

- En el estudio de evaluación financiera se procedió a realizar las respectivas proyecciones tanto de ingresos como de egresos que se generarán, esto con la finalidad de determinar que el negocio va a tener una rentabilidad apropiada, en este capítulo también se analizaron los diversos criterios de evaluación económica, los cuales proporcionaron resultados favorables para el proyecto, por lo que se estableció su factibilidad económica de inversión.
- En la estructura organizacional se planteó la razón social del centro de entretenimiento de juegos electromecánicos así como también su logotipo y eslogan, además las bases filosóficas de la microempresa se las estableció de acuerdo a la razón de ser de la nueva unidad económica, así como de lo que se desea en el corto, mediano y largo plazo una vez puesta en marcha la propuesta, en cuanto a su estructura orgánico – funcional se determinó que estará conformada por talento humano administrativo, operativo y de apoyo, los mismos que deberán cumplir con los requisitos y perfil especificados.
- El presente proyecto no atenta contra el medio ambiente ni tampoco es perjudicial para la colectividad que está inmersa en la propuesta, es decir, el proyecto tendrá un impacto medio positivo, por tal razón, contribuirá al crecimiento y desarrollo de la economía local y por lo tanto mejorará la calidad de vida de los habitantes de la ciudad de San Gabriel y de Montúfar.

RECOMENDACIONES.

- En todo proyecto de inversión es necesario realizar un diagnóstico situacional, el cual permita analizar de forma clara con que aliados, oponentes, oportunidades y riesgos se cuenta, para que de esta manera se logre identificar con facilidad la oportunidad de inversión que tendrá la propuesta.
- La investigación documental es necesaria para todo proyecto debido a que representa la única forma de sustentar teóricamente el estudio de esta manera brindar facilidad en cuanto al acceso de información requerida para llevar a cabo el presente estudio.
- Es importante realizar un adecuado estudio de mercado debido a que en este se determinará la existencia o no de una demanda potencial a satisfacer, así como también el precio óptimo que debería establecerse para el respectivo producto, además de definir las estrategias apropiadas para promocionar el mismo.
- El estudio técnico tiene gran relevancia dentro del análisis de un proyecto de inversión, ya que en este se consigue definir aspectos muy importantes como el proceso productivo que se ejercerá, así como también la inversión que dicho proyecto requerirá
- El estudio financiero se lo debe realizar de manera primordial, debido a que en este se obtendrá la sustentación de forma técnica para decidir si invertir o no en el proyecto en base a la rentabilidad que el mismo generará, dicha sustentación consta en los respectivos estados financieros así como también en todos los indicadores de evaluación.
- Es indispensable establecer la estructura organizacional que tendrá la nueva unidad económica, debido a que la misma garantizará la eficiente administración de la organización y por ende la consecución de los objetivos planteados, así como también se establecerá de

manera clara las funciones de los integrantes del equipo de trabajo, logrando la optimización de recursos.

- Todo proyecto de inversión requiere de un estricto análisis de los impactos que generará su implantación, con la finalidad de no afectar al medio ambiente ni a la colectividad que rodea dicha propuesta.

FUENTES DE INFORMACIÓN.

Bibliografía

- PALACIOS A. Luis C. (2012).
- ZAPATA S. Pedro, (2011).
- BRAVO V. Mercedes, (2011)
- BACA, Urbina Gabriel. (2010).
- RICHARD L. Sandhusen. (2010).
- PADILLA C. Marcial., 2010
- CÓRDOVA P. Marcial, 2010
- MARTÍNEZ, Héctor, ÁVILA, Elizabeth, 2010.
- NIC - Normas Internacionales de Contabilidad, 2010
- CHARLES W. L. Hill y Gareth Jones. (2009).
- ABRIL G. Néstor E., 2009
- KOTLER y ARMSTRONG, 2009
- PRIETO H. Jorge E., 2009
- MUNCH, Lourdes, ÁNGELES Ernesto, 2009.
- Microsoft® Encarta®, 2009
- ORTEGA C. Alonso, (2008).
- STANTON, Etzel y Walker. (2008).
- FISCHER Laura. (2007).
- ARBOLEDA Germán, 2007
- NASSIR Sapag Chaín. (2007).
- DEL CID, Alma; MÉNDEZ Rosemary; SANDOVAL, Franco; 2007.
- BACA, U. Gabriel . (2006).
- KOTLER y armstrong. (2006).
- HITT A. Michael, 2006
- BERNAL, Cesar Augusto, 2006.
- LEIVA ZEA, Francisco, 2006

- POSSO, Miguel, 2006.

Linkografía

- <http://www.cnecarchi.gob.ec> (2013).
- <http://www.emagister.com>. (2013).
- <http://www.gestiopolis.com>. (2013).
- <http://microempresa.blogdiario.com>. (2013).
- <http://www.buenastareas.com>. (2013).
- <http://www.definicion.org>. (2013).
- <http://www.definicionabc.com>. (2013).
- <http://es.wikipedia.org>. (2013).
- http://family.eu.playstation.com/es_ES (2013).
- <http://www.gamerzona.com/juegos> (2013).
- <http://www.lacamara.org/ccg> (2013).
- <http://www.carchiestadísticomontúfar> (2010).
- inec.gob.ec/estadisticas, (2010)
- <http://www.sri.gob.ec>
- <http://www.viajandox.com/carchi/montufar-canton.htm>

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta.



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

Encuesta dirigida a posibles demandantes del centro de entretenimiento de juegos electromecánicos.

Objetivo: Conocer el nivel de aceptación del centro de entretenimiento de juegos electromecánicos en la ciudad de San Gabriel.

Instrucciones:

- Lea detenidamente y conteste con claridad y precisión
- Marque con una sola "X" la alternativa de su elección.

Datos Técnicos:

Fecha: Sexo: M () F () Ocupación: Edad:

Cuestionario.

1. ¿Qué actividades realiza en su tiempo libre?

- Leer ()
Deportes ()
Juegos ()
Bailar ()
Escuchar música ()
Ver televisión ()
Otros

2. ¿Usted, qué tipo de juegos practica?

- Juegos tradicionales ()
Juegos de mesa ()
Juegos de naipes ()
Video juegos o Juegos electromecánicos ()

3. ¿Cree usted que en la ciudad existen lugares adecuados para la diversión de los jóvenes?

- Si () No ()

4. ¿Conoce lugares dónde alquilen juegos electromecánicos?

- Si () No ()

5. ¿Ha usado algún juego electromecánico?

- Si () No ()

6. **¿Desearía que exista un centro de entretenimiento de juegos electromecánicos en la ciudad?**
- Totalmente de acuerdo ()
- Medianamente de acuerdo ()
- Total desacuerdo ()
7. **¿Enumere de 1 a 6 en orden de preferencia los juegos electromecánicos que le gustaría más, siendo el número 6 el de mayor relevancia?**
- Simuladores de carreras de autos ()
- Simuladores de carreras de motos ()
- Simuladores de tiro al blanco ()
- Simuladores de baile ()
- Simuladores de deportes-Básquet ()
- Máquina de air hockey ()
8. **¿Con que frecuencia visitaría el centro de entretenimiento de juegos electromecánicos, en la semana?**
- Una vez ()
- Dos veces ()
- Tres veces o más ()
9. **¿Cuánto estaría dispuesto a gastar mensualmente en este centro de entretenimiento?**
- De 1 a 5 usd ()
- De 6 a 10 usd ()
- Más de 11 usd ()
10. **¿En qué sector de la ciudad le gustaría que estuviera este centro de entretenimiento?**
- Centro ()
- Sur ()
- Norte ()
11. **¿En qué horario de atención le gustaría que funcione el centro de entretenimiento de juegos electromecánicos?**
- Mañana – tarde () Tarde – noche ()
12. **¿En qué medio publicitario le gustaría que se promocione el centro de entretenimiento?**
- Radio ()
- Televisión ()
- Volantes ()
- Internet ()
- Periódicos de mayor circulación ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

Anexo 2. Entrevista



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

Entrevista dirigida al propietario del establecimiento que oferta un servicio similar.

1. ¿De cuántos tipos de juegos electromecánicos dispone el negocio?

.....
.....

2. ¿Cuáles son los juegos electromecánicos que dispone?

.....
.....

3. ¿En qué estado se encuentran los juegos electromecánicos?

.....
.....

4. ¿Cuál es el precio de los créditos de juego?

.....
.....

5. ¿Cuál es el tiempo de duración de los juegos?

.....
.....

6. ¿Cuál es el área en metros que dispone para su negocio?

0 a 15 metros cuadrados ()

16 a 30 metros cuadrados ()

31 a 45 metros cuadrados ()

7. ¿Cuántas horas diarias atiende el negocio?

.....
.....

8. ¿En qué horario atiende el negocio?

Mañana – tarde ()

Tarde – noche ()

Mañana - tarde – noche ()

9. ¿Con que frecuencia hace el mantenimiento de las máquinas?

.....
.....

10. ¿Los juegos son?

Comprados ()

Alquilados ()

Comprados y alquilados ()

11. ¿Conoce en qué país son fabricadas las máquinas de juegos?

Si () No ()

12. ¿Tiene trabajadores en su negocio?

Si () No ()

13. ¿Cuántos trabajadores tiene en su negocio?

.....
.....

14. ¿Con que frecuencia implementa nuevas máquinas a su negocio?

.....
.....

15. ¿Cuántos usuarios en promedio acuden a su negocio semanalmente?

.....
.....

16. ¿Cuáles son las edades promedio de los usuarios de los juegos?

.....
.....

17. ¿Cuál es el juego más utilizado por los usuarios?

.....
.....

18. ¿En base a su criterio cree que su negocio tiene una demanda adecuada?

Si () No ()

Anexo 3. Certificado de Patente Municipal



GOBIERNO MUNICIPAL DE MONTÚFAR

DEPARTAMENTO DE COMPROBACIÓN Y RENTAS



San Gabriel, 07 de Agosto del 2013

En referencia al Oficio 357 del 30 de Julio del 2013 tengo a bien:

CERTIFICAR

Que en el momento que el CENTRO DE ENTRETENIMIENTO DE JUEGOS ELECTROMECHANICOS esté implantado en la ciudad de San Gabriel, por la Srta. Paola Alexandra Canacúan Zambrano, el Departamento de Rentas Municipales de este Cantón otorgará los permisos correspondientes, como son LA PATENTE MUNICIPAL Y PERMISO DE USO DE SUELO necesarios para el funcionamiento del mencionado Centro, de acuerdo a lo que contempla el Código Orgánico de Organización Territorial, Autonomía y Descentralización y las Ordenanzas vigentes.

Es todo cuanto puedo certificar en honor a la verdad.

Atentamente,

Sra. Janeth Burgos
JEFE DE RENTAS DEL GADMM



Anexo 4. Certificado de Permiso de Funcionamiento

Tulcán, 07 de agosto del 2013
IGPC-316

Dra.
Soraya Rhea G.
Decana de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
Ibarra.

Con referencia al oficio N° 356 de julio 30 del 2013 cúmplame informarle y certificar que: Previo a la solicitud de instalación de los Juegos Electromecánicos en esta dependencia se deben presentar los siguientes requisitos:

Solicitud al Intendente (a) de Policía del Carchi, pidiendo permiso para instalar los mencionados juegos, indicando la dirección exacta y el nombre del propietario (a).

Patente Municipal.

Permiso de uso de suelo.

Permiso del Cuerpo de Bomberos de cada ciudad.

Permiso de Salud.

RUC o Rise.

Todos los documentos presentar original y copia.

Una vez presentados todos los requisitos antes mencionados se procede a extender el permiso de funcionamiento legal del establecimiento , el mismo que tiene un costo de quince dólares anuales, y debe renovarse cada año y se someterá a los horarios establecidos en dicho permiso.

Es todo cuanto puedo certificar.

Atentamente,


Dra. Johana Torres

INTENDENTA GENERAL DE POLICÍA DEL CARCHI (E)



Anexo 5. Proforma – Juegos electromecánicos

LEMPPLAYS

Ibarra - Av. Eugenio Espejo

Melo Padilla Sonia del Rocío RUC: 0400720819001

Tel: 0999 673 289

PROFORMA DE COTIZACIÓN

Detalle - Juegos	Características específicas	Cantidad	Valor Unitario	Valor Total
Simuladores de carreras de autos	Armario doble con monitores de 26"	1	2.500,00	2.500,00
Simuladores de carreras de motos	Armario doble con monitores de 26"	1	2.200,00	2.200,00
Simuladores de baile	Armario individual, pantalla plasma de 42"	1	4.000,00	4.000,00
Simuladores de precisión	Armario individual con monitor de 25"	1	1.000,00	1.000,00
Simuladores de música	Armario individual, pantalla plasma de 42"	1	4.000,00	4.000,00
Hockey sobre mesa	-	1	1.500,00	1.500,00
Máquina de básquet	-	1	1.000,00	1.000,00
Máquina peluchera	-	1	700,00	700,00
TOTAL				16.900,00

NOTA: Estos costos ya están incluido IVA.

Atentamente.



Sra. Sonia del Rocío Melo Padilla

PROPIETARIA

Anexo 6. Proforma – Cuñas radiales



San Gabriel, 07 de Agosto del 2013

Señorita
PAOLA CANACUÁN
Presente.-

De mis consideraciones.-

Radio Horizonte desde hace 9 años presta sus servicios a la comunidad con una amplia acogida de la comunidad de la Región Norte del País, llegamos al corazón de la población de los sectores de las Parroquias de Julio Andrade, Piote, Santa Martha de Cuba del Cantón Tulcán, la Ciudad de Huaca con su Parroquia la Mariscal, todo el Cantón Montúfar, Cantón Bolívar y ciertos sectores de la Provincia de Imbabura teniendo una excelente acogida en el Cantón Pimampiro y el Valle del Chota

Iniciamos a transmitir a las 4:00 hasta las 22 horas de lunes a domingo, nuestra programación es variada, el grupo objetivo al que está dirigida la programación comprenden los actores productivos y comunidad en general para lo cual utilizamos la frecuencia 106.5 FM.

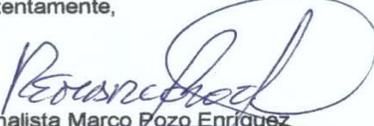
Contamos con equipos modernos tanto en nuestra planta de transmisión como en los estudios de Radio Horizonte y lo más fundamental con un gran equipo humano que dirige las diferentes programaciones diarias teniendo una gran acogida por la audiencia.

Presento a continuación la Cotización de acuerdo a su requerimiento:

PLAN	NUMERO DE CUÑAS	VALOR
01	5 CUÑAS DIARIAS HORARIO ROTATIVO DE LUNES A VIERNES	50 USD POR CADA MES
02	10 CUÑAS DIRAIAS HORARIO RTOTATIVO DE LUNES A VIERNES	80 USD POR CADA MES

Precios no incluyen IVA

Atentamente,


Analista Marco Pozo Enríquez
GERENTE RADIO HORIZONTE