



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

TRABAJO DE GRADO

TEMA: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA RECREACIÓN E INTEGRACIÓN FAMILIAR EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA"

**PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE:
INGENIERAS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA.**

**AUTORAS: CEVALLOS C, Andrea.
MONTENEGRO L, Ana.**

ASESOR: Dr. PINTO, César

IBARRA, SEPTIEMBRE 2013

RESUMEN EJECUTIVO

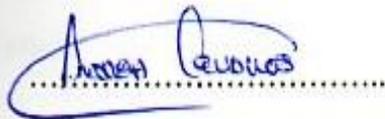
Del análisis realizado se observa que en la actualidad no existen en Ibarra centros de recreación e integración familiar donde las familias puedan integrarse y desarrollar su capacidad de relacionarse entre unos y otros; a través de actividades recreacionales y capacitaciones motivacionales, entre otros, que potencien sus habilidades y destrezas; al no existir esta posibilidad la mayor parte de su tiempo, gastan en actividades perjudiciales para su formación generando problemas de adicción, estrés y desequilibrio emocional en las familias Ibarreñas. Frente a esta realidad nace la iniciativa de crear una empresa que garantice con responsabilidad, honradez los servicios personalizados de recreación e integración familiar en la zona urbana de Ibarra; De la investigación de mercado que se realizó al respecto, se determina que en la ciudad de Ibarra no existen empresas de servicios con estas características, por lo que se considera que será una empresa líder en el mercado. En lo referente al estudio técnico se establece la mejor ubicación de la empresa con respecto a los servicios básicos, abastecimiento de los insumos requeridos, su infraestructura e inversiones necesarias para su implantación; con respecto al análisis financiero la Tasa Interna de retorno (TIR) es de 15,47%, Beneficio Costo de \$ 1,65 y un Valor Actual Neto (VAN) de \$6595,43, indicadores con resultados positivos que determinan que financieramente el proyecto es rentable; con respecto a los impactos que genera el proyecto, estos son, económico, empresarial, ambiental y educativo, todos ellos con indicadores positivos a excepción del ambiental que no genera impacto por las acciones correctivas que se realizará en el centro; de acuerdo a los resultados obtenidos se concluye que es factible la implementación de la empresa de recreación e integración familiar, en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura.

EXECUTIVE SUMMARY

According to the analysis done it shows that now a days in Ibarra there is not entertainment and integrative places for families where they can interact and improve their capacities to interact with others among recreational activities and motivational workshops, which improve their abilities and skills. As a consequence, the members of the family spend their time in harmful activities, which generate addictions, stress, and emotional imbalance in the families from Ibarra. Facing this reality grows the idea to create an enterprise, which guarantee with responsibility and straightforwardness a personal service in entertainment and integration in urban Ibarra. According to a study of this market, there are no enterprises with these characteristics. That is the reason that we believe this enterprise will be a leader in the market. Also, we have established that this will be the best place for such an enterprise by considering the basic services needed, the sources of supply, the infrastructure, and the investment required to start up the enterprise. A financial analysis shows significant positive results, for instance: Internal Rate of Return (IRR) of 15, 47 %, Benefit Cost of \$1.65, and a Net Present Value (NPV) of \$ 6595,43. These numbers show us that this project would be profitable. The impacts that this project could generate are social, economic, environmental, and educative. All of them show a positive impact, except that no environmental impact generated by the corrective actions that will take place in the center. To sum up, we can say that the implementation of this entertainment and integrative enterprise in Ibarra city, province of Imbabura

DECLARACIÓN

Yo, **Andrea Judith Cevallos Cifuentes** y **Ana María Montenegro Lara**, con cédula de identidad N° 100323535-2 y 100301414-7, respectivamente, declaramos bajo juramento que el proyecto desarrollado es de nuestra autoría, que no ha sido previamente presentado para ningún grado ni calificado profesional y que hemos consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



Firma



Firma

CERTIFICACIÓN DEL ASESOR

*En mi calidad de Director del informe final de trabajo de grado titulado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA RECREACIÓN E INTEGRACIÓN FAMILIAR EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA", previo la obtención de los títulos de ingeniera en Contabilidad y Auditoría, CPA. De autoría de las señoras **ANDREA JUDITH CEVALLOS CIFUENTES Y ANA MARÍA MONTENEGRO LARA**, el trabajo es auténtico y original, cumple con los objetivos y cronogramas que constan en el proyecto, metodologías y normas planteadas por la Universidad Técnica del Norte, por lo que se autoriza su presentación considerando que la presente investigación reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a evaluación del jurado examinador que el Honorable Consejo Directivo de la Facultad designe.*



Dr. César Pinto

DIRECTOR

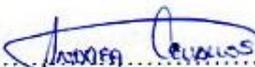


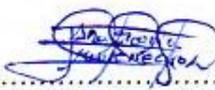
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, **ANDREA JUDITH CEVALLOS CIFUENTES**, Y **ANA MARÍA MONTENEGRO LARA**, con cédulas de identidad N° 100323535-2 y N° 100301414-7, respectivamente manifestamos nuestra 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 autoras de la obra de trabajo de grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA RECREACIÓN E INTEGRACIÓN FAMILIAR EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA", que ha sido desarrollado para optar por los títulos de INGENIERAS EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, CPA. En la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En nuestra condición de autoras nos reservamos los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribimos este documento en el momento que hacemos la entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.


.....
Andrea Judith Cevallos C
C.C. 100323535-2


.....
Ana María Montenegro L.
C.C. 100301414-7

Ibarra a.... Días del mes de Septiembre de 2013



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 dejamos sentada nuestra voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100323535-2 100301414-7		
APELLIDOS Y NOMBRES:	CEVALLOS CIFUENTES ANDREA JUDITH MONTENEGRO LARA ANA MARÍA		
DIRECCIÓN:	BARRIO PUGACHO ALTO -CALLE LAS LAJAS2-122 (IBARRA- ECUADOR)		
EMAIL:	andrecev@hotmail.com animarmontenegro2008@yahoo.es		
TELÉFONO FIJO:	062632571	TELÉFONO MÓVIL:	0981820239 0979060095

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	"ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA RECREACIÓN E INTEGRACIÓN FAMILIAR EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA"
AUTOR (AS):	CEVALLOS CIFUENTES ANDREA JUDITH MONTENEGRO LARA ANA MARÍA
FECHA: AAMMDD	2013 – SEPTIEMBRE -
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	<input checked="" type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
TÍTULO POR EL QUE OPTA:	INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA.CPA.
ASESOR /DIRECTOR:	DR. CÉSAR PINTO

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **ANDREA JUDITH CEVALLOS CIFUENTES**, Y **ANA MARÍA MONTENEGRO LARA**, con cédulas de ciudadanía Nro. 100323535-2 y Nro. 100301414-7 en calidad de autoras y titulares de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hacemos entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizamos 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.

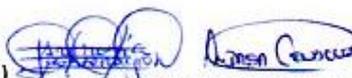
3. CONSTANCIAS

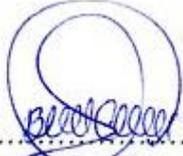
El (La) autor (a) (es) manifiesta (n) que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto la obra es original y que es (son) el (los) titular (es) de los derechos patrimoniales, por lo que asume (n) la responsabilidad sobre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

Ibarra, a los..... días del mes de Febrero de 2013

EL AUTOR:

ACEPTACIÓN:

(Firma) 
Nombre: ANA MONTENEGRO LARA ANDREA CEVALLOS
C.C.: 100301414-7 100323535-3

(Firma) 
Nombre: Lic. Ximena Vallejos
cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario _____

DEDICATORIA

A Dios quien nos ha sabido guiar y nos seguirá guiando en nuestro camino, proporcionándonos la suficiente valentía para creer en nosotras mismas y poder culminar con éxito nuestros estudios.

A nuestras familias por su constante apoyo y persistencia para que culminemos nuestros estudios superiores en ésta etapa, en especial a mis hijos(as) por ser la motivación más grande para cumplir nuestras metas y objetivos propuestos en nuestras vidas.

A todas aquellas personas que directa e indirectamente nos apoyaron en la elaboración de nuestro proyecto sin esperar nada a cambio, muchas gracias.

Andrea y Anita

AGRADECIMIENTO

Al llegar al término del presente trabajo de investigación queremos agradecer a las siguientes personas e Instituciones:

A los maestros, autoridades y personal Administrativo de la Universidad Técnica del Norte, alma mater del conocimiento e investigación del norte Ecuatoriano, donde pudimos alcanzar nuevos conocimientos, sabiduría, principios éticos y morales, que nos permitirán ser unas profesionales de éxito y ser útiles al servicio de la comunidad.

Al Doctor César Pinto, por su importante aporte y participación activa en el desarrollo de esta tesis, quien con sus vastos conocimientos, supo guiar y conducir de la mejor manera la culminación trabajo de investigación.

Andrea y Anita

PRESENTACIÓN

En la elaboración de este trabajo de investigación se podrán dar cuenta que la ciudadanía exige y necesita un servicio completo de recreación e integración familiar que permita la unión familiar de todos sus integrantes, brindándonos la oportunidad de que este negocio sea un éxito. Es necesario que la administración emprenda programas de capacitación para sus colaboradores con la finalidad de que el servicio sea el más adecuado, la empresa deberá llegar a sus clientes con valor agregado en sus servicios para poder competir con otras empresas que brinden servicios similares.

La empresa aportará al bienestar de las familias de la ciudad de Ibarra, suministrándoles condiciones de esparcimiento, a través de servicios especializados para cada segmento de edad: niños, jóvenes, adultos y adulto mayor, con altos niveles de eficiencia, calidad y rentabilidad con personal calificado, siempre con el objetivo de buscar el bienestar de los clientes, empleados y trabajadores de la empresa.

El presente trabajo se divide en siete capítulos organizados en forma secuencial:

Capítulo I, Diagnóstico situacional donde se detallan los antecedentes de los servicios de recreación en el cantón, se determina una matriz de relación diagnóstica que nos permite guiarnos para el desarrollo de la investigación, se determina la población y muestra objeto del estudio, las encuestas realizadas, la matriz AOOR, cruces estratégicos de la matriz AOOR y por último se define el problema diagnóstico.

Capítulo II, se establece la fundamentación teórica en la cual se da a conocer conceptos generales con respecto a la empresa, clasificación y

conformación de las empresas; Investigación de mercado; Administración y Técnicas de evaluación financiera.

Capítulo III, continúa con el Estudio de Mercado donde se establece el producto, mercado meta, análisis de oferta y demanda, estrategias de mercado y se establecen conclusiones del estudio.

Capítulo IV, Prosigue con el estudio Técnico del proyecto donde se da a conocer la macro y micro localización del proyecto, diseño de instalaciones, maquinaria requerida, fuente de financiamiento y personal requerido para el funcionamiento la compañía,

Capítulo V, Continúa con la Estructura Organizativa, que consiste en definir como estará estructurada la empresa, se determina la misión y visión, valores y políticas, además de las funciones que tendrán cada uno de sus trabajadores y empleados

Capítulo VI, se realiza el Estudio Financiero con el propósito de determinar la viabilidad financiera del proyecto a través de cálculos de ingresos y egresos, costos de producción, cálculos del VAN, cálculos del TIR, recuperación de la inversión en el tiempo, índice de beneficio costo y se concluye determinando el punto de equilibrio del proyecto.

Capítulo VII, finalmente se concluye con un análisis de los impactos que generara la creación de la empresa de servicios de recreación e integración familiar, conclusiones y recomendaciones del tema.

OBJETIVO GENERAL

“Realizar el Estudio de Factibilidad para la creación de una Empresa Dedicada a la Recreación e Integración Familiar en la ciudad de Ibarra, Provincia De Imbabura”.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 1 Realizar el diagnostico situacional externo para conocer los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos del entorno en la ciudad de Ibarra para determinar la situación actual en las familias.
- 2 Establecer las Bases Teóricas-Científicas que permita fundamentar la ejecución del presente estudio.
- 3 Realizar un Estudio de Mercado donde se pueda determinar los niveles de oferta y demanda, el precio, y comercialización; estableciendo la demanda insatisfecha.
- 4 Realizar el Estudio Técnico para determinar el tamaño, la localización, procesos productivos, tecnología, inversiones y el talento humano del proyecto.
- 5 Desarrollar Propuestas estratégicas para la CREACIÓN DE LA EMPRESA DEDICADA A LA RECREACIÓN E INTEGRACIÓN FAMILIAR EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA.
- 6 Diseñar un Estudio Económico-Financiero para determinar la factibilidad del estudio o proyecto.
- 7 Establecer Técnicamente los Impactos que el proyecto genere en los ámbitos social, económico, educativo-empresarial y ambiental.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Pág.

Portada	i
Resumen Ejecutivo	ii
Executive Summary	iii
Declaración	iv
Certificación Del Asesor	v
Cesión De Derechos	vi
Dedicatoria	ix
Agradecimiento	x
Presentación	xi

CAPITULO I

Diagnóstico situacional

Antecedentes	1
Objetivo General	2
Objetivos específicos	2
Variables diagnósticas	2
Indicadores diagnósticos	2
Situación geográfica	2
Población	2
Infraestructura	3
Competencia	3
Matriz de relaciones diagnósticas	3
Situación geográfica	3
Ubicación	3
Superficie	4
Clima	4
Población	4
Infraestructura	5
Vías de acceso	5
servicios Básicos	5
Transporte	6
Competencia	6
Ubicación de la competencia	6
Servicios	7
Equipamiento	7
Identificación de la matriz AOOD	7
Aliados.	7
Oponentes	7

Oportunidades	8
Riesgos.	8
Identificación de la oportunidad del servicio	8

CAPITULO II

Marco teórico

La empresa	10
Clasificación de las empresas	10
Por su naturaleza	10
Por el sector al que pertenece	11
Por la integración del capital	11
Fines de la empresa	11
La microempresa	13
Organización de las microempresas	13
Modalidades de constitución empresarial	14
Bases filosóficas de la empresa	14
Planificación estratégica	14
Beneficios de la planificación estratégica.	15
Visión	15
Misión.	16
Organigrama	17
Objetivos de los organigramas	17
Niveles jerárquicos	18
Flujo grama	18
Investigación de mercado	20
Oferta	21
Demanda	22
Servicio al cliente	22
Mescla de mercadotecnia o marketing mix	22
Herramientas o variables de la mezcla de mercadotecnia	23
Producto	23
Precio	24
Plaza	24
Promoción	25
Ingeniería del Proyecto	25
Localización	26
Tamaño	26
Distribución de la planta	26
Proceso	27
Estados financieros aplicados a nivel micro empresarial	27
Estado de resultados proforma	28

Flujo de fondos o balance monetario	28
Balance General proyectado	29
Técnicas de evaluación financiera	29
Valor Actual Neto (VAN)	29
Tasa Interna de Retorno (TIR)	30
Beneficio Costo	32
Período de recuperación	32
Costo de capital (Kp)	33
Tasa de redescuento (TMAR)	33
La recreación	34
Tipos de recreación	35
Juegos	35
Expresión cultural y social:	35
Vida al aire libre:	35
Características de la recreación	36
Importancia de la recreación	36
Beneficios de la recreación	37
Beneficios personales	38
Beneficios económicos	41
Beneficios medioambientales	41
Instrumentos de la recreación	42
La integración	42
El poder de la integración familiar	43
La familia	45
Características de la familia	45
Tipos de familias	46
Funciones de la familia	47
La familia y la recreación	48

CAPITULO III

Estudio de mercado

Antecedentes	50
Objetivos del estudio de mercado	51
Objetivo General	51
Objetivos específicos	52
Variables e indicadores del estudio de mercado	52
Marco Legal	52
Infraestructura física	52
Mobiliario y equipamiento	53
estructura Administrativa	53
Demanda de servicios	53

Factor económico	53
Matriz de relación diagnóstica	54
Técnicas e instrumentos de la investigación de mercado	55
Información primaria	55
Encuestas	55
Observación directa	55
Información secundaria	55
Determinación de la población	55
Cálculo de la muestra	56
Evaluación y análisis de la información de las encuestas	57
Evaluación y análisis de la observación directa	68
Identificación del producto o servicio	69
Servicio de actividades sociales y educativas	70
Servicio de juegos de mesa	70
Servicios recreacionales	70
Juegos infantiles	71
Servicio de actividades de relajación	71
Mercado meta	71
Segmentación del mercado	72
Macro segmentación	72
Micro segmentación del mercado	72
Análisis de la demanda	73
Proyección de la demanda	74
Análisis de la oferta	76
Oferta actual	77
Proyección de la oferta	79
Demanda potencial a satisfacer (insatisfecha)	80
Análisis de precios	80
Proyección de precio	81
Estrategias de mercado	81
Producto	82
Plaza	82
Precio	82
Promoción	83
Conclusiones del estudio de mercado	83

CAPITULO IV

Estudio técnico del proyecto

Tamaño del proyecto	85
Localización del proyecto	86
Macro localización del proyecto	86

Micro localización del proyecto	87
Localización del terreno	87
Área disponible del terreno	88
Ingeniería del proyecto	88
Proceso operativo	88
Diseño de instalaciones	90
Salón de recepciones	92
Piscina semi olímpica	93
Bar restaurant	94
Cancha de fútbol	94
Cancha de básquet ball	96
Cancha de ecuaivoley	97
Equipamiento de áreas	97
Área infantil	98
Casitas y reunión	98
Paneles lúdicos	99
Areneros	99
Trepadores	100
Equilibrio	101
Presupuesto técnico	101
Inversiones fijas	102
Terreno	102
Obras civiles	102
Equipos y maquinarias	107
Área infantil	107
Área de bar restaurant	107
Equipamiento de servicios de sauna, turco e hidromasaje	108
Mobiliario de oficina	109
Equipos de computación	109
Resumen de inversiones fijas	110
Inversiones diferidas	110
Talento humano	111
Capital de trabajo	111
Inversión total del proyecto	112
Financiamiento	113

CAPITULO V

Estudio organizacional

Tipo de empresa	114
Nombre o razón social de la empresa	115
Filosofía corporativa	116

Misión	116
Visión	116
Políticas	116
Principios del centro de recreación e integración familiar	117
Valores del centro de integración y recreación familiar	118
Orgánico estructural del centro de recreación e integración familiar	118
Orgánico funcional del centro de recreación e integración familiar	119
Consideraciones básicas para su conformación	127
Requisitos para la constitución	128
Aprobación de la denominación de la compañía	128
Minuta suscrita por un abogado, que contiene los estatutos de la compañía	129
Obtención del registro único de contribuyentes (ruc)	130
Patente municipal	130
Registro patronal en el IESS	131
Obtención de la licencia única anual de turismo	132
Permiso de funcionamiento de bomberos	133
Reglamento interno del centro	133
Código de ética del centro	154

CAPITULO VI

Estudio financiero

Balance de situación financiera inicial	160
Determinación de los ingresos proyectados	161
Detalle de los egresos proyectados	162
Remuneraciones	162
Materia prima	165
Gastos operacionales	166
Suministros de oficina	166
Servicios básicos	166
Útiles de limpieza	167
Publicidad	167
Mantenimiento de inversiones	168
Depreciación de inversiones fijas	168
Amortización	169
Costo de producción	171
Estado de resultados proyectado	172
Flujo de efectivo financiero	173
Evaluación financiera del proyecto	174
Costo de capital	174

Tasa de redescuento	175
Valor actual neto (VAN)	175
Tasa interna de retorno (TIR)	176
Periodo de recuperación	178
Beneficio costo	179
Punto de equilibrio	180

CAPITULO VII

Impactos del proyecto

Impactos del proyecto	181
Impacto económico	183
Análisis	183
Impacto empresarial	184
Análisis	185
Impacto ambiental	185
Análisis	186
Impacto educativo	187
Análisis	187
Impacto general del proyecto	188
Conclusiones	189
Recomendaciones	191
Bibliografía	192
Anexos	195

ÍNDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro N° 1 Población económicamente activa del cantón Ibarra	56
Cuadro N° 2 Población Universo de la Investigación	56
Cuadro N° 3 Visita a centros de recreación e integración familiar	58
Cuadro N° 4 Preferencias de centros de recreación	59
Cuadro N° 5 Afinidad con el servicio	60
Cuadro N° 6 Aceptación de creación del centro de recreación	61
Cuadro N° 7 Servicios que debería ofertar el centro	62
Cuadro N° 8 Frecuencia de asistencia	63
Cuadro N° 9 Horario de asistencia	64
Cuadro N° 10 Valores de ingreso	65
Cuadro N° 11 Aspectos significativos del centro	66
Cuadro N° 12 Medios de comunicación	67
Cuadro N° 13 Macro segmentación del mercado	72
Cuadro N° 14 Micro segmentación del mercado	73
Cuadro N° 15 Determinación de la demanda real	73

Cuadro N° 16	Proyección de la demanda	75
Cuadro N° 17	Nivel de captación del mercado potencial	76
Cuadro N° 18	Empresas de servicios de recreación	77
Cuadro N° 19	Oferta actual del servicio	79
Cuadro N° 20	Proyección de la oferta	79
Cuadro N° 21	Demanda potencial a satisfacer	80
Cuadro N° 22	Proyección de precios de ingreso	81
Cuadro N° 23	Valor del terreno	102
Cuadro N° 24	Presupuesto Piscina Semi Olímpica	102
Cuadro N° 25	Presupuesto Salón de Recepciones	103
Cuadro N° 26	Presupuesto Bar restaurant	104
Cuadro N° 27	Presupuesto Baterías Sanitarias	105
Cuadro N° 28	Presupuesto área de BBQ	106
Cuadro N° 29	Presupuesto de cancha de vóley y basquetbol	106
Cuadro N° 30	Presupuesto de cancha de fulbito	106
Cuadro N° 31	Juegos Infantiles	107
Cuadro N° 32	Menaje de cocina y restaurant	108
Cuadro N° 33	Equipamiento de Sauna, turco e Hidromasaje	108
Cuadro N° 34	Mobiliario de Oficina	109
Cuadro N° 35	Equipo de Computación	109
Cuadro N° 36	Resumen de Inversiones Fijas	110
Cuadro N° 37	Inversiones Diferidas	110
Cuadro N° 38	Requerimiento de Talento Humano	111
Cuadro N° 39	Capital de trabajo	112
Cuadro N° 40	Inversión Total del Proyecto	112
Cuadro N° 41	Estructura del Financiamiento	113
Cuadro N° 42	Balance de Situación Financiera Inicial	160
Cuadro N° 43	Determinación de los ingresos proyectados	162
Cuadro N° 44	Histórico de Remuneraciones Básicas Unificadas	163
Cuadro N° 45	Proyección Remuneraciones Básicas Unificadas	163
Cuadro N° 46	Gasto remuneración proyectada en dólares	164
Cuadro N° 47	Remuneraciones y beneficios sociales proyectados	164
Cuadro N° 48	Costo promedio del menú	165
Cuadro N° 49	Costo materia prima proyectada	165
Cuadro N° 50	Costos de los suministros de oficina proyectados	166
Cuadro N° 51	Costos de los servicios básicos proyectados	167
Cuadro N° 52	Costos de los útiles de limpieza proyectados	167
Cuadro N° 53	Costos de la Publicidad proyectados	168
Cuadro N° 54	Costos de mantenimiento de inversiones proyectados	168
Cuadro N° 55	Depreciación de inversiones proyectadas	169
Cuadro N° 56	Amortización de inversiones diferidas	169

Cuadro N° 57 Tabla de amortización crédito CFN	170
Cuadro N° 58 Costo de producción proyectado	172
Cuadro N° 59 Estado de Resultados Proyectado	173
Cuadro N° 60 Flujo de efectivo financiero	174
Cuadro N° 61 Costo del capital	174
Cuadro N° 62 Valor Actual Neto (VAN)	176
Cuadro N° 63 Tasa Interna de retorno (TIR)	177
Cuadro N° 64 Periodo de recuperación	178
Cuadro N° 65 Ingresos y egresos Totales del proyecto	179
Cuadro N° 66 Ingresos y egresos Totales actualizados del proyecto	180
Cuadro N° 67 Puntos de equilibrio proyectados	181
Cuadro N° 68 Nivel de Impactos	182
Cuadro N° 69 Matriz de impacto Económico	183
Cuadro N° 70 Matriz de impacto empresarial	184
Cuadro N° 71 Matriz de impacto ambiental	185
Cuadro N° 72 Matriz de impacto educativo	187
Cuadro N° 73 Impacto general del proyecto	188

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura N° 1 Micro localización del proyecto	87
Figura N° 2 Flujograma de Operación	89
Figura N° 3 Implantación general del proyecto	91
Figura N° 4 Vista arquitectónica general del salón de recepciones	92
Figura N° 5 Vista arquitectónica general de la Piscina semi Olímpica	93
Figura N° 6 Vista arquitectónica general del bar Restaurant	94
Figura N° 7 Vista general de la cancha de fulbito	95
Figura N° 8 Vista general de la cancha de basquetbol	96
Figura N° 9 Vista general de la cancha de ecuavoley	97
Figura N° 10 Casitas y toboganes infantiles	98
Figura N° 11 Paneles lúdicos	99
Figura N° 12 Areneros infantiles	100
Figura N° 13 Trepadores infantiles	100
Figura N° 14 Puentes de equilibrio	101
Figura N° 15 Logotipo del Centro de Recreación e Integración Familiar	115
Figura N° 16 Organigrama estructural del Centro de Recreación e Integración Familiar	119
Figura N° 17 Manual de Funciones Junta General de Accionistas	120
Figura N° 18 Manual de Funciones del Gerente	121

Figura N° 19 Manual de Funciones del Contador (a)	122
Figura N° 20 Manual de Funciones del Recepcionista	123
Figura N° 21 Manual de Funciones del Cocinero (a)	124
Figura N° 22 Manual de Funciones del Salonero (a)	125
Figura N° 23 Manual de Funciones del Auxiliar de Mantenimiento	126

ÍNDICE DE GRAFICOS

	Pág.
Gráfico N° 1 Visita a centros de recreación e integración familiar	58
Gráfico N° 2 Preferencias de centros de recreación	59
Gráfico N° 3 Afinidad con el servicio	60
Gráfico N° 4 Aceptación de creación del centro de recreación	61
Gráfico N° 5 Servicios que debería ofertar el centro	62
Gráfico N° 6 Frecuencia de asistencia	63
Gráfico N° 7 Horario de asistencia	64
Gráfico N° 8 Valores de ingreso	65
Gráfico N° 9 Aspectos significativos del centro	66
Gráfico N° 10 Medios de comunicación	67
Gráfico N° 11 Servicios que presta la competencia	78
Gráfico N° 12 Impacto general del proyecto	188

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1. ANTECEDENTES



"La Fundación de la ciudad de San Miguel de Ibarra"

La Villa de San Miguel de Ibarra es fundada el 28 de Septiembre de 1606 en el valle de Carangué por el Capitán Cristóbal de Troya, mediante el Poder concedido por el Presidente de la Real Audiencia de Quito de ese entonces, Don Miguel de Ibarra.

La ciudad de Ibarra fue reconocida como Capital de la Provincia de Imbabura el 2 de noviembre de 1829 y el 17 de julio de 1823 se produjo su Batalla, misma que estuvo liderada por el Libertador Simón Bolívar.

El 16 de agosto de 1868, fecha del devastador terremoto, dejó como saldo el fallecimiento de más de 20.000 personas, quedando la ciudad de Ibarra totalmente destruida, en vista que los pocos sobrevivientes se trasladaron a vivir en los llanos de Santa María de La Esperanza hasta su retorno en el mes de Abril de 1872; razón por la cual cada 28 de este mes se conmemora "Las Fiestas de El Retorno", exaltándose la figura de Gabriel García Moreno, como gestor de la reconstrucción de la ciudad.

El Cantón Ibarra se encuentra ubicado políticamente en la provincia de Imbabura, situada en la sierra norte del Ecuador entre las provincias de Pichincha, Carchi y Esmeraldas.

1.2 OBJETIVO GENERAL

Realizar un Diagnóstico situacional en la ciudad de Ibarra para identificar condiciones óptimas para la implementación de un centro de recreación e integración familiar.

1.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- 1.2.1 Conocer el entorno geográfico de la ciudad de Ibarra para determinar la mejor ubicación del proyecto
- 1.2.2 Determinar la población existente en el Cantón Ibarra de acuerdo a su género tanto en el área urbana, como en área rural.
- 1.2.3 Verificar la infraestructura existente en el cantón, que permita determinar la inversión requerida para la implementación del proyecto.
- 1.2.4 Identificar la competencia existente en el área de influencia que tendrá en centro de recreación e integración familiar.

1.3 VARIABLES DIAGNÓSTICAS

Para alcanzar los objetivos del presente capítulo se consideran las siguientes variables diagnósticas

- ✓ Situación geográfica
- ✓ Población
- ✓ Infraestructura
- ✓ Competencia

1.4 INDICADORES DIAGNÓSTICOS

1.4.1 Situación Geográfica

- ✓ Ubicación
- ✓ Superficie
- ✓ Clima

1.4.2 Población

- ✓ Urbana
- ✓ Rural
- ✓ Género

1.4.3 Infraestructura

- ✓ Vías de acceso
- ✓ Servicios básicos
- ✓ Transporte

1.4.4 Competencia

- ✓ Ubicación
- ✓ Servicios
- ✓ Equipamiento

1.5 MATRIZ DE RELACIONES DIAGNÓSTICAS

Objetivos	Variables	Indicadores	Técnicas	Fuentes de información
<i>Conocer el entorno geográfico de la ciudad de Ibarra para determinar la mejor ubicación del proyecto</i>	<i>Situación Geográfica</i>	<i>Ubicación Superficie Clima</i>	<i>Documental Documental Documental</i>	<i>Municipio de Ibarra Internet</i>
<i>Determinar la población existente en el Cantón Ibarra de acuerdo a su género tanto en el área urbana, como en área rural</i>	<i>Población</i>	<i>Urbana Rural Género</i>	<i>Documental Documental Documental</i>	<i>Municipio de Ibarra INEC</i>
<i>Verificar la infraestructura existente en el cantón, que permita determinar la inversión requerida para la implementación del proyecto.</i>	<i>Infraestructura</i>	<i>Vías de acceso Servicios básicos Transporte</i>	<i>Observación Observación Observación</i>	<i>Municipio de Ibarra. Empresas de Transporte Público</i>
<i>Identificar la competencia existente en el área de influencia que tendrá en centro de recreación e integración familiar.</i>	<i>Competencia</i>	<i>Ubicación Servicios equipamiento</i>	<i>Observación Observación observación</i>	<i>Centros de Recreación Similares.</i>

Fuente: Diagnóstico

Elaborado por: Las Autoras

1.6 SITUACIÓN GEOGRÁFICA

1.6.1 Ubicación

Geográficamente el cantón Ibarra, cabecera cantonal y capital de la provincia, se encuentra, entre las coordenadas 00° 20' 00" y 78°06'00", ubicada a 2.228 metros s.n.m; está estratégicamente ubicada al noreste de Quito, capital de la República a 126 Km, a 135 Km. de la

frontera con Colombia, y a 185 Km. de San Lorenzo, en el Océano Pacífico.

1.6.2 Superficie

El cantón posee una superficie total de 1.162,22 km². Tiene una densidad poblacional de 131.87 hab/km² en el cantón, y 39.91 hab/Km² en el área rural. La zona urbana del cantón cubre la superficie de 41.68 km², la zona rural incluido la periferia de la cabecera cantonal cubre la superficie de 1.120.53 km².

PARROQUIAS	NOMBRE	Km2	PARROQUIAS	NOMBRE	Km2
RURALES	Angochagua	123.93	URBANAS	San Francisco	10.29
	La Esperanza	32.69		La Dolorosa del Priorato	9.47
	San Antonio	29.07		Caranqui	6.53
	Ambuquí	139.94		El Sagrario	10.68
	Ibarra(periferia)	237.27		Alpachaca	4.71
	Salinas	39.67		Total	41.68
	La Carolina	308.50		Total Rurales	1120,53
	Lita	209.46		Total Urbanas	41,68
	Total	1.120.53		Total Cantón	1162,21

Fuente: Plan Estratégico Institucional 2010 -2014, IMI

1.6.3 clima

El Cantón Ibarra posee variedad de microclimas que van desde el frío andino en la zona de Angochagua, hasta el tropical seco del valle del Chota, pasando por el cálido húmedo de la zona de Lita y la Carolina, los anuarios meteorológicos históricos (41 años) determinan una temperatura media de 15.90° C, con una variación mínima menor a 0.3°C. Los registros promedian una temperatura máxima media entre los 20 y 25° C y una mínima media entre los 7 y 11° C.

1.7 POBLACIÓN

Según el último censo realizado por el INEC la ciudad de Ibarra cuenta con una población total de 181.175 habitantes distribuida de la siguiente manera:

Distribución de la Población del cantón Ibarra

Área	N° de Habitantes	Porcentaje	Género	N° de habitantes	porcentaje
Rural	49.319	27.22%	Hombres	87.786	48,45%
Urbano	131.856	72.78%	Mujeres	93.389	51,55%
	181.175	100,00%		181.175	100,00%

Fuente: www.inec.gov.ec

Elaboración: Las autoras

1.8 INFRAESTRUCTURA

1.8.1 Vías de acceso

Son las rutas o espacios lineales destinados para la circulación de personas y en su caso vehículos y que darán accesos al Centro de recreación e Integración familiar; se realizará un recorrido de aproximadamente 2 kilómetros partiendo de la ciudad de Ibarra por la panamericana norte vía Otavalo, donde se tomará un desvío a la altura del barrio la florida, vía de segundo orden (empedrado y lastrado) con 6 metros de ancho y un recorrido de 1000 metros hasta el lugar disponible para la instalación del proyecto; cabe indicar que también existe otro recorrido el mismo que es de primer orden la mayoría del trayecto (asfaltado y adoquinado) ingresando por el barrio Pugacho Alto, vía hacia el barrio San José de Chorlaví.

1.8.2 Servicios Básicos

Con respecto a los servicios básicos se debe indicar que el sector donde se ubicará el proyecto cuenta con todos los servicios básicos necesarios para el normal funcionamiento del mismo, esto es: energía eléctrica monofásica y trifásica a 100 metros de distancia, lo que no presenta ningún impedimento para su instalación; de igual forma con respecto al agua potable y alcantarillado, existe una red principal en la calle 10 de agosto que circunvala el proyecto; de la misma manera también existe red de líneas telefónicas y de internet banda ancha, tanto de la empresa Claro, así como de la Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT.

1.8.3 Transporte

Con respecto al transporte se debe indicar que existen: una línea de bus de transporte urbano de la Cooperativa 28 de Septiembre que tiene su recorrido hasta el barrio de San José de Chorlaví, ruta que pasa por la inmediaciones del proyecto; una cooperativa de taxis ejecutivos del sector; por encontrarse junto a la panamericana norte también se puede considerar como prestatarios del servicio de transporte las cooperativas inter cantonales que se dirigen desde Ibarra hacia: Antonio Ante, Otavalo, Cotacachi y viceversa.

1.9 COMPETENCIA

En Ibarra existen pocas microempresas que brindan los servicios de recreación e integración familiar, cuya demanda ha crecido con fuerza en los últimos años debido a que los niños, adolescentes, jóvenes y adultos, en si las familias sienten la necesidad de recrearse ya que están sujetos a diversos tipos de presiones que con el tiempo crean cansancio y por ende, desánimo. Esto ha sido el principal incentivo para que nuevas microempresas oferten estos servicios, originando una competitividad en base a precios, promociones, calidad, incremento de nuevos servicios relacionados y con nueva tecnología.

1.9.1 Ubicación de la competencia

De acuerdo a la observación realizada en Ibarra existen cuatro empresas que serían nuestra competencia directa que brindan servicios de recreación e integración familiar, las mismas que se encuentran ubicadas dentro de la zona urbana del cantón Ibarra como es el balneario de Yuyucocha, y en la zona periférica de la ciudad La Quinta San Andrés, Hostería el Prado y la Quinta San Miguel de Yahuarcocha.

1.9.2 Servicios

Los servicios que estas empresas brindan a la ciudadanía Ibarreña son hospedaje, restaurante de comida nacional e internacional, actividades deportivas tanto acuáticas como deportes colectivos, instalaciones para compromisos sociales, aspectos que se tomarán en cuenta para los servicios que ofertará el centro de Integración y recreación familiar.

1.9.3 Equipamiento

De acuerdo a la ficha de observación realizada el equipamiento que poseen estos centros son canchas deportivas, bar restaurant, piscina, sauna, turco, hidromasajes, juegos infantiles, canchas deportivas, salón de recepciones; su construcción son de hormigón armado, y construcción mixta esto es hormigón y madera.

1.10 IDENTIFICACIÓN DE LA MATRIZ AOOD

1.10.1 ALIADOS.

- 1.10.1.1 Servicios básicos disponibles en Ibarra.
- 1.10.1.2 Equipos de última tecnología, existentes en el mercado.
- 1.10.1.3 Personal Técnico dispuesto a trabajar.
- 1.10.1.4 Predisposición de los jefes de familia para la creación de este centro de recreación e integración familiar en la ciudad.
- 1.10.1.5 Instituciones financieras que apoyan proyectos productivos
- 1.10.1.6 Existen Organismos que se preocupan por el bienestar de las familias.

1.10.2 OPONENTES

- 1.10.2.1 No se cuenta con un local propio.
- 1.10.2.2 Centros de recreación e integración posicionados en el mercado.

1.10.2.3 Precios fluctuantes de los productos en el mercado para el mantenimiento.

1.10.2.4 Inversión financiera elevada para instalación del centro.

1.10.3 OPORTUNIDADES

1.10.3.1 La empresa a instalarse es pionera en el cantón Ibarra para el sector de la familia.

1.10.3.2 Contribuir en el desarrollo integral y social de las familias ibarreñas.

1.10.3.3 Incentivar la cultura de integración familiar y promover los valores de la familia.

1.10.3.4 Formar alianzas estratégicas con instituciones que promuevan la importancia de la familia en la sociedad.

1.10.3.5 Existen varias fuentes de financiamiento.

1.10.3.6 Existencia de leyes que fomentan la protección e integración familiar.

1.10.4 RIESGOS.

1.10.4.1 Perder credibilidad del centro si no se cumple con los objetivos propuestos.

1.10.4.2 La competencia a futuro puede llegar a ser un limitante, sino se implementa en el corto plazo.

1.10.4.3 Inestabilidad Económica del país.

1.10.4.4 Altos costos de arrendamiento y subida de precios del servicio

1.10 IDENTIFICACIÓN DE LA OPORTUNIDAD DEL SERVICIO

Del análisis realizado mediante la matriz AOOD se observa que actualmente en la ciudad de Ibarra existe gran demanda de centros de recreación e integración familiar que brinde servicios que cubran todos los segmentos de las familias, esto es niños, jóvenes, adultos y adultos

mayores, a través de actividades que les permita una integración total en un solo lugar, potenciando sus habilidades y destrezas tanto físicas como emocionales; evitando que las familias ibarreñas se disgreguen buscando servicios de entretenimiento para cada segmento de edad.

El proyecto es importante porque se quiere dar a conocer el crecimiento microempresarial en la ciudad de Ibarra, el cual es un potencial que va aumentando día a día tanto local, regional y nacional, siendo un gran aporte para el crecimiento de un sector dedicados a brindar servicios integrales a las familias locales, regionales y nacionales como: juegos recreacionales para todas las edades, charlas motivacionales familiares, infraestructura segmentada por edades y además que sirva de polo de desarrollo en el área de injerencia del proyecto con el uso de sus instalaciones para reuniones trabajo, conferencias, charlas, cursos, fiestas sociales entre otros.

El proyecto generará beneficios económicos tanto para los dueños y sus familias, así como para las personas que trabajaran para la empresa, generando así empleo y reduciendo en un porcentaje mínimo la tasa de desempleo en la ciudad de Ibarra.

Por lo expuesto en el párrafo anterior se posibilita la implementación del proyecto cuyo tema es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DEDICADA A LA RECREACIÓN E INTEGRACIÓN FAMILIAR EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA”

CAPITULO II

2 MARCO TEÓRICO

2.1 LA EMPRESA

BRAVO, Mercedes; 2007: “Es una entidad compuesta por capital y trabajo que se dedica a actividades de producción, comercialización y prestación de bienes y servicios a la colectividad” (Pág. 3).

Con el fin de fundamentar conceptos importantes, por ejemplo el de empresa, sobre el cual se afirma que toda empresa basa su actividad económica en el intercambio de bienes y servicios con la finalidad de satisfacer al consumidor y obtener una razonable utilidad.

Así pues, la empresa es un conjunto de recursos humanos, materiales, financieros, tecnológicos y naturales unidos por un mismo propósito comercializar un bien o servicios para satisfacer las necesidades requeridas del mercado a donde está direccionada.

2.1.1 CLASIFICACIÓN DE LAS EMPRESAS

Existen algunos criterios para clasificar las empresas, para efectos contables se consideran más útiles los siguientes: por su naturaleza, por el sector al que pertenece y por la integración de capital.

Según la autora BRAVO, Mercedes; 2007; Pág. 3; en su libro titulado “Contabilidad General”, determina la siguiente clasificación:

2.1.1.1 Por su naturaleza

- a. **Empresas Industriales:** Son aquellas que se dedican a la transformación de materias primas en nuevos productos.

- b. Empresas Comerciales:** Son aquellas que se dedican a compra - venta de productos, convirtiéndose en intermediarias entre productos y consumidores.
- c. Empresas de Servicios:** Son aquellas que se dedican a la venta de servicios a la colectividad.

2.1.1.2 Por el sector al que pertenece

- a. Empresas Públicas:** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector público (Estado).
- b. Empresas Privadas:** Son aquellas cuyo capital pertenece al sector privado (personas naturales o jurídicas)
- c. Empresas Mixtas:** Son aquellas cuyo capital pertenece tanto al sector público como al sector privado (personas jurídicas).

2.1.1.3 Por la integración del capital

- a. Unipersonales:** Son aquellas cuyo capital pertenece a una persona natural.
- b. Pluripersonales:** Son aquellas cuyo capital pertenece a dos o más personas naturales.

2.1.2 Fines de la empresa

La empresa debe tener objetivos que sean capaces de a futuro transformarse en metas específicas y trabajos bien definidos, ya que del buen manejo de estos dependerá la supervivencia de la microempresa.

Según el autor MONTERO, Edgar; 1995; Pág. 21; en su libro titulado “Manual de Gestión Micro empresarial”, determina la siguiente clasificación:

2.1.2.1 comercialización. La empresa debe ser capaz de crear un cliente que constituya un soporte fundamental para su producción y mantenimiento.

2.1.2.2 innovación. Debe ser capaz de innovar, de lo contrario la competencia lo dejará relegada.

2.1.2.3 Recursos Humanos. Debe determinar objetivos relacionados con el suministro, empleo y desarrollo de los recursos humanos.

2.1.2.4 Productividad. Debe emplearse adecuadamente los recursos y la productividad debe crecer para que la microempresa sobreviva.

2.1.2.5 Dimensiones Sociales de la Microempresa. Debe afrontar responsabilidades sociales por cuanto existe en la sociedad y la comunidad, hasta el punto que asume la responsabilidad de su propia influencia sobre el ambiente.

2.1.2.6 Supervivencia. Le permite obtener la actividad productiva o de servicios, los ingresos necesarios para la realización de sus gastos básicos y mantener siempre un capital mínimo necesario para la reposición de materias primas, mano de obra y gastos de fabricación para la elaboración de sus productos.

2.1.2.7 Crecimiento. Los resultados de la actividad productiva de la microempresa, permiten a sus dueños ir fortaleciendo y creciendo en sus negocios y se refleja en mayores ingresos, mayor rotación de inventarios, mayor demanda de sus productos y consecuentemente mejores niveles de ganancias.

2.1.2.8 Rentabilidad. Se logra si se fortalece las áreas de resultados, lo mismos que dependerán de las estrategias de cada microempresa.

2.1.3 LA MICROEMPRESA

Según, MONTEROS Edgar. (2005) en su obra menciona: *“La microempresa es una asociación de personas que operando en forma organizada utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos o servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos, costos variables y gastos de fabricación”*
Pág. 15

La microempresa se la conoce como pequeña y mediana empresa que no ocupa una posición de dominio o monopolio en el mercado, muchas veces está dirigida por sus propios dueños, que asumen el riesgo del negocio y no están vinculadas a otras grandes empresas o grupos financieros.

Para abalizar lo anterior, Monteros habla acerca de la importancia manifestando que: La microempresa es importante por su capacidad de adaptación a su entorno económico, donde pueda superar con relativa facilidad los inconvenientes del proceso, los productores y vendedores eficientes puedan enfrentar el alza inflacionaria, reduciendo márgenes de ganancia, reduciendo stocks y finalmente equilibrando la producción y los costos. Pág. 19

2.1.3.1 Organización de las microempresas

Hay dos formas de organización empresarial:

a) Persona Natural

Se entiende por persona natural, al ser humano que puede constituir una empresa unipersonal, para lo cual deberá solicitar su registro único de contribuyente (RUC), el permiso municipal de funcionamiento y llevar los libros de cuentas. El propietario carece de derechos y obligaciones de

carácter mercantil, comercial o societario; compromete su patrimonio personal en forma ilimitada, es decir, las deudas de la empresa son asumidas por el patrimonio propio de la empresa y además por patrimonio personal del propietario.

b) Persona Jurídica:

Persona jurídica es aquella organización de personas naturales o jurídicas a quienes la ley les concede existencia legal. No tienen existencia física con persona natural. Son representadas por una o más personas naturales. A diferencia de la "Persona Natural", la ley reconoce los derechos de la persona jurídica, la cual puede contraer obligaciones civiles y es apta para ser representada judicial y extrajudicialmente. La responsabilidad de persona jurídica recae sobre el patrimonio de la misma, no está en riesgo el patrimonio personal del o los propietarios.

2.1.3.2 Modalidades de Constitución Empresarial

La Ley de Compañías, en su codificación establece las modalidades de constitución empresarial entre las que constan:

- a) Compañía de nombre colectivo
- b) Compañía en comandita simple
- c) Compañía de Responsabilidad Limitada
- d) Compañía Anónima
- e) Compañía en Comandita por Acciones
- f) Compañía de Economía Mixta
- g) La Asociación o cuentas en Participación
- h) La Compañía Holding o tenedora de Acciones

2.1.4 BASES FILOSÓFICAS DE LA EMPRESA

2.1.4.1 Planificación estratégica

Ander, E (2007) Manifiesta: Planificación es un proceso orientado a encaminar todas las acciones necesarias para cumplirlos objetivos en el desarrollo de cualquier actividad haciendo uso óptimo de los recursos disponibles a fin de dar solución a problemas sociales.

El concepto implica que la institución es capaz de crear su futuro y no sólo de aceptar resignadamente lo que el destino le depara. Planificar significa pensar antes de actuar, pensar con método de manera sistemática, explorar y explicar posibilidades y analizar ventajas y desventajas, proponerse objetivos, proyectarse hacia el futuro, porque lo que puede o no ocurrir mañana decide si mis acciones de hoy son eficaces o ineficaces. La planificación es la herramienta para pensar y crear el futuro. O sabemos planificar o estamos obligados a la improvisación. La planificación es una herramienta de libertad”.

La planificación estratégica tiene dos connotaciones relativamente diferentes; realizar un "mapa" de las probables decisiones futuras de una organización (Empresa privada, ONG o Institución pública) o diseñar una ruta de acción personal para el futuro. En ambos casos nos enfrenta a la incertidumbre de qué pasará en el futuro y cómo actuaremos de manera conveniente para cumplir nuestros propósitos fundamentales.

En general se trata de la interacción entre entorno y el interno de los entes y la habilidad de estos para actuar de manera pro activa configurando estrategias que permitan aprovechar las fortalezas internas y las oportunidades externas.

2.1.4.2 Beneficios de la planificación estratégica.

Al ser un proceso dinámico lo suficientemente flexible para permitir y hasta forzar modificaciones en los planes a fin de responder a las cambiantes circunstancias, se puede obtener los siguientes beneficios:

- a.** Mantiene a la vez el enfoque en el futuro y en el presente.
- b.** Refuerza los principios adquiridos en la misión, visión y estrategia.
- c.** Fomenta la planeación y la comunicación interdisciplinarias.
- d.** Asigna prioridades en el destino de los recursos.

- e. Constituye el puente con el proceso de planeación táctica a corto plazo
- f. Obliga a los ejecutivos a ver la planeación desde la macro perspectiva, señalando los objetivos centrales a modo que pueden contribuir a lograrlos

2.1.4.3 Visión.

Para BATEMAN, Thomas S. (2005) en su obra ADMINISTRACIÓN en un nuevo panorama competitivo, manifiesta: “La Visión es la dirección e intención estratégica a largo plazo de una compañía”. Pág. 116

Según lo que manifiesta Bateman se puede decir que visión de una empresa es la descripción de los que se quiere llegar a ser en el futuro. Este enunciado es una estrategia emprendedora donde toda la organización trabaja para conseguirlo, para establecer una buena visión es necesario tener en cuenta aspectos como: involucramiento de toda la empresa, compartida con el equipo de trabajo, que exprese la dirección a seguir.

2.1.4.4 Misión.

Según WHEELER, Thomas L. HUNTER, David J. (2007) en su obra Administración Estratégica y Política de Negocios, dice: “La misión de una organización es el propósito o razón de ella, declara lo que la empresa proporciona a la sociedad, el propósito exclusivo y fundamental que distingue a una empresa de otras de su tipo e identifica el alcance de sus operaciones con respecto a los productos que ofrecen y los mercados que sirve”. Pág. 12

En base a lo manifestado por este autor la misión es el medio por el cual una empresa se organiza, esto quiere decir, lo que va a producir y para quién, esta parte de la planeación estratégica ayuda a que las empresas se guíen por un camino y destinen los recursos necesarios para conseguir las metas.

2.1.4.5 Organigrama

Según CHIAVETANO, Idalberto Pág.124 Consiste en una forma diagramática que muestra las principales funciones y sus respectivas relaciones, los canales de la autoridad formal, y de la autoridad relativa de cada uno de los miembros de la administración a cargo de las respectivas funciones.

Este documento debe ser de conocimiento general de todos los empleados de la empresa. Su cabal conocimiento permite que cualquier funcionario tenga con claridad con quien o con quienes debe contactarse para lograr los objetivos de su cargo. También es importante el conocimiento de la estructura orgánica de la empresa para que los empleados sigan adecuadamente el conducto regular y también para saber a dónde acudir cuando el funcionario requerido no se encuentre en el momento de ser solicitado.

Los organigramas son la representación gráfica de las organizaciones en su conjunto o de uno de sus departamentos, es decir, constituyen la graficación de la estructura orgánica de una institución con sus servicios órganos y puestos de trabajo y sus distintas relaciones de autoridad y responsabilidad, por lo tanto son un medio simplificado de información que posibilita el reconocimiento del campo de acción y las relaciones que guardan entre sí los órganos que la integran.

2.1.4.6 Objetivos de los organigramas

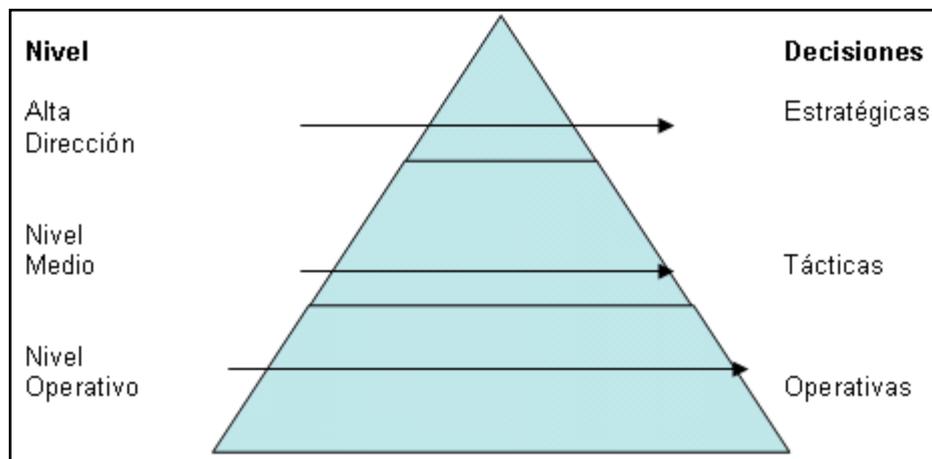
www.slideshare.net/yvonne_ruth/los-organigramas1-: El objetivo de los organigramas es: “Presentar en forma gráfica las principales funciones y líneas de autoridad de una organización”.

Al ser el organigrama un instrumento resumen de todas las funciones y líneas de autoridad y responsabilidad, se lo debe estructurar de tal manera que se convierta en la carta de presentación de la organización, y que brinde la oportunidad de tener en forma corta y clara como se encuentra dividida y organizada la empresa.

2.1.4.7 Niveles jerárquicos

VÁSQUEZ; Víctor; *Organización Aplicada*; 2007: “Los niveles administrativos por lo general responden a un mismo tipo estructural, funcional y jurídico, diferenciándose únicamente en la amplitud de la responsabilidad, en la jurisdicción que tienen y en el tamaño de sus actividades”

La jerarquía cuando se usa como instrumento para ejecutar la autoridad posee una mayor formalidad, esto no solamente depende de las funciones que debido a ello existe sino también del grado de responsabilidad y autoridad asignadas a la posición, por ejemplo un presidente posee intrínsecamente determinadas y complejas funciones, responsabilidades y un alto grado de autoridad



2.1.4.8 Flujo grama

Según CHIAVETANO, Idalberto Pág. 127 Es una gráfica que representa el flujo o la secuencia de rutinas simples. Tiene la ventaja de indicar la secuencia del proceso en cuestión, las unidades involucradas y los responsables de su ejecución.

Según GÓMEZ, Rondón Francisco Pág. 94 El Flujo grama o Diagrama de Flujo, es la representación simbólica o pictórica de un procedimiento administrativo.

Es la representación gráfica de la secuencia de las actividades de un proceso. El flujo grama muestra lo que se realiza en cada etapa los materiales o servicios que entran y salen del proceso, las decisiones que deben ser tomadas y las personas involucradas (en la cadena cliente/proveedor).

De ahí la importancia ya que ayuda a designar cualquier representación gráfica de un procedimiento, sea de producción o de registros contables, representa el flujo de información que debe seguir el trabajador.

En la actualidad el flujo gramas son considerados en la mayor parte de las empresas como uno de los principales instrumentos en la realización de cualquier método o procedimiento, porque éste permite la visualización de las actividades innecesarias y verifica si la distribución del trabajo está equilibrada, y bien distribuida en las personas.

El flujo grama utiliza un conjunto de símbolos para representar las etapas del proceso, las personas o los sectores involucrados, la secuencia de las operaciones y la circulación de los datos y los documentos, los símbolos son:

Límites: Este símbolo se usa para identificar el inicio y el fin de un proceso.



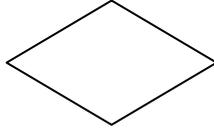
Operación: Representa una etapa del proceso. El nombre de la etapa y de quien la ejecuta se registra al interior del rectángulo.



Documento: Simboliza al documento resultante de la operación respectiva. En su interior se anota el nombre que corresponda.



Decisión: Representa al punto del proceso donde se debe tomar una decisión. La pregunta se escribe dentro del rombo. Dos flechas que salen del rombo muestran la dirección del proceso, en función de la respuesta real.



Sentido del flujo: Significa el sentido y la secuencia de las etapas del proceso.



2.2 INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

CONTRERAS Zeron, Cynthia (2009:19), dice: “ Es la función que vincula a consumidores, clientes y público con el mercadólogo a través de la información, la cual se utiliza para identificar y definir las oportunidades y problemas de mercado; para generar, refinar y evaluar las medidas de mercadeo y para mejorar la comprensión del proceso del mismo”.

El Estudio de Mercado es una herramienta muy importante ya que a través de ella se define e identifica oportunidades y problemas, las mismas que mediante la aplicación de herramientas estadísticas se pueden analizar y procesar información, lo que conlleva a saber si el producto será aceptado o no y de acuerdo a ello aplicar estrategias adecuadas.

El estudio del mercado trata de determinar el espacio que ocupa un bien o un servicio en un mercado específico. Por espacio se entiende:

- a) La necesidad que tienen los consumidores actuales y potenciales de un producto en un área delimitada.
- b) También identifican las empresas productoras y las condiciones en que se está suministrando el bien

- c) Igualmente el régimen de formación del precio y de la manera como llega el producto de la empresa productora a los consumidores y usuarios.

Un estudio de factibilidad sirve como antecedente para la realización de los estudios técnicos, de ingeniería, financiera y económica para determinar la viabilidad de un negocio.

El estudio de mercado está compuesto por bloques, buscando identificar y cuantificar, a los participantes y los factores que influyen en su comportamiento.

El estudio de mercado busca probar que existe un número suficiente de consumidores, empresas y otros entes que en determinadas condiciones, presentan una demanda que justifican la inversión en un programa de producción de un bien durante cierto período de tiempo.

Para fines prácticos están estructurados en bloques que buscan analizar el comportamiento pasado y proyectar el futuro de los agentes participantes en él.

2.2.1 Oferta

KOTLER, Philip; (2008:176), dice: "El análisis de la oferta pretende explicar el comportamiento de los agentes económicos que actúan como productores, especialmente las empresas, La teoría de la oferta también proporciona una base sólida para realizar predicciones a corto plazo sobre la variación de la demanda de factores de producción en función de los cambios en los precios relativos de éstos. Al mismo tiempo, buena parte de la teoría de la oferta se encarga de analizar cómo negocian las empresas con respecto a la demanda, que en algunos casos son factores que inciden en el precio".

El escritor mantiene que la oferta está determinada por la producción y la negociación directa de las empresas con los clientes. Dicho de mejor manera entre el producto ofertado y el demandado, se puede detectar una

demanda satisfecha o insatisfecha, dependiendo del tipo de mercado y sus preferencias.

2.2.2 Demanda

STANTON, William; (2009:96), argumenta lo siguiente. "La demanda actual o llamada también efectiva es el nicho de mercado al cual se satisface con el producto. De acuerdo a las encuestas realizadas en el diagnóstico se obtiene que la demanda actual esta segmentada de la siguiente manera: en tipo de producto y establecimientos de expendio y consumo".

Este autor determina que la demanda de un producto se refiere al grado de necesidad a ser cubierta por la empresa lo más pronto posible y en forma segura.

2.2.3 Servicio al cliente

KOTLER, Philip, (2008:180), establece que: "Es el conjunto de actividades interrelacionadas que ofrece un suministrador con el fin de que se obtenga el producto en el momento y lugar adecuado y se asegure un uso correcto del mismo".

El autor establece que el servicio al cliente es uno de los factores muy importantes dentro de un proyecto que se desea implementar ya que se debe satisfacer algunos requerimientos con el fin de brindar de mejor manera un producto aplicando la calidad y un buen proceso de mejoramiento continuo.

2.2.4 Mescla de mercadotecnia o marketing mix.

Kotler y Armstrong (2007), definen la mezcla de mercadotecnia como "el conjunto de herramientas tácticas controlables de mercadotecnia que la empresa combina para producir una respuesta deseada en el mercado meta. La mezcla de mercadotecnia incluye todo lo que la empresa puede hacer para influir en la demanda de su producto"

Por su parte, el "Diccionario de Términos de Marketing" de la American Marketing Asociation, define a la mezcla de mercadotecnia como aquellas "variables controlables que una empresa utiliza para alcanzar el nivel deseado de ventas en el mercado meta".

En síntesis, la mezcla de mercadotecnia es un conjunto de variables o herramientas controlables que se combinan para lograr un determinado resultado en el mercado meta, como influir positivamente en la demanda, generar ventas, entre otros.

2.2.4.1 Herramientas o variables de la mezcla de mercadotecnia

El punto de partida de la mercadotecnia radica en las necesidades y deseos humanos. La necesidad humana es el estado en el que se siente la privación de algunos satisfactores básicos, mientras que los deseos consisten en anhelar los satisfactores específicos para estas necesidades profundas. La demanda, por su parte, consiste en desear productos específicos que están respaldados por la capacidad y la voluntad de adquirirlos. Aquí es donde intervienen los mercadólogos ya que ellos influyen en los deseos de las personas, haciendo que los productos resulten atractivos, accesibles y disponibles con facilidad para el consumidor a quien van dirigidos.

De ahí que surja el concepto de la mezcla de mercadotecnia como el conjunto de variables de mercado que prepara una empresa para producir un efecto que desean los consumidores. A continuación definiremos los conceptos de producto, valor e intercambio:

A mediados de la década de los '60, el Dr. Jerome McCarthy (premio Trailblazer de la American Marketing Association) introdujo el concepto de las 4 P's, que hoy por hoy, se constituye en la clasificación más utilizada para estructurar las herramientas o variables de la mezcla de mercadotecnia. Las 4 P's consisten en: Producto, Precio, Plaza (distribución) y Promoción.

a) Producto

Es el conjunto de atributos tangibles o intangibles que la empresa ofrece al mercado meta.

Un producto puede ser un bien tangible (p. ej.: un auto), intangible (p. ej.: un servicio de limpieza a domicilio), una idea (p. ej.: la propuesta de un partido político), una persona (p. ej.: un candidato a presidente) o un lugar (p. ej.: una reserva forestal).

El "producto", tiene a su vez, su propia mezcla o mix de variables:

- ✓ Variedad
- ✓ Calidad
- ✓ Diseño
- ✓ Características
- ✓ Marca
- ✓ Envase
- ✓ Servicios
- ✓ Garantías

b) Precio

Se entiende como la cantidad de dinero que los clientes tienen que pagar por un determinado producto o servicio. El precio representa la única variable de la mezcla de mercadotecnia que genera ingresos para la empresa, el resto de las variables generan egresos.

Sus variables son las siguientes:

- ✓ Precio de lista
- ✓ Descuentos
- ✓ Complementos
- ✓ Periodo de pago
- ✓ Condiciones de crédito

c) Plaza

También conocida como Posición o Distribución, incluye todas aquellas actividades de la empresa que ponen el producto a disposición del mercado meta. Sus variables son las siguientes:

- ✓ Canales
- ✓ Cobertura
- ✓ Surtido
- ✓ Ubicaciones
- ✓ Inventario
- ✓ Transporte
- ✓ Logística

d) Promoción

Abarca una serie de actividades cuyo objetivo es: informar, persuadir y recordar las características, ventajas y beneficios del producto. Sus variables son las siguientes:

- ✓ Publicidad
- ✓ Venta Personal
- ✓ Promoción de Ventas
- ✓ Relaciones Públicas
- ✓ Telemarketing
- ✓ Propaganda

2.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

Según INFANTE, Villareal A., (2009:133); determina: “la ingeniería del proyecto se podría decir que técnicamente existen diversos procesos productivos opcionales que son básicamente los muy automatizados y los manuales. Los aspectos más relevantes constituyen el producto, los diagramas de operación, el diseño de las instalaciones, el cálculo de los materiales e insumos, entre otros.”

El autor sostiene que la elección de alguno de ellos dependerá en gran parte de la disponibilidad de capital que dependerá el análisis y selección de los equipos necesarios dada la tecnología seleccionada, la distribución física de tales equipos en la planta.

2.3.1 Localización

Para ARBOLEDA Vélez Germán; (2008:56), determina: “el estudio de la localización tiene como propósito seleccionar la ubicación más conveniente para el proyecto, es decir, aquella que frente a otras alternativas posibles produzca el mayor nivel de rentabilidad sobre el capital”.

La localización óptima del proyecto es necesario tomar en cuenta no solo los factores cuantitativos como pueden ser los costos de transporte de materia prima y el producto terminado sino también los factores cualitativos tales como los apoyos fiscales, el clima, la actitud de la comunidad, etc.

2.3.2 Tamaño

Según ARBOLEDA Vélez Germán; (2008:48); establece: “el tamaño del proyecto es la capacidad de producción en un periodo de referencia. Técnicamente, la capacidad es el máximo de unidades (bienes o servicios) que se puede obtener de unas instalaciones productivas por unidad de tiempo”.

El tamaño también depende de los turnos trabajados ya que para un cierto equipo instalado, la producción varía directamente de acuerdo con el número de turnos que se trabajan.

2.3.3 Distribución de la planta

GALINDO, Carlos Julio (2008:42), expresa: “Para desarrollar el proceso productivo es necesario establecer primero cuál será la distribución de planta de la empresa que vamos a constituir, con el fin de optimizar el proceso y adecuarlo para que sea lo más eficiente posible. Por tal motivo se deben conocer los espacios dejados entre máquinas y para desplazamientos, la altura de los equipos, el peso de cada uno de ellos, su forma y diseño, también la cantidad de equipos utilizados durante el proceso productivo de bienes o servicios”.

El diseño y la distribución en planta se asocian a la acción analítica de aplicación de los medios operativos de seguridad. Consiste en analizar los peligros derivados de la interferencia de los elementos de trabajo con las condiciones del área donde se va a realizar, para aplicar las medidas para eliminarlos.

2.3.4 Proceso

Para SAPAG, Nassir; (2008:141); manifiesta: “los procesos productivos es aquel conjunto de elementos, personas, y acciones, que transforman materiales y/o brindan servicios de cualquier índole, es decir, que se agrega algún tipo de valor”.

Basado en este concepto podemos decir que los procesos productivos es una serie de pasos que la empresa debe realizar para el cumplimiento de sus objetivos, a través del seguimiento de sus políticas, estrategias, tecnología y sobretodo el aprovechamiento del recurso humano quien es el fundamental elemento en el desarrollo de este proceso, es decir el proceso consiste en la transformación de factores productivos como son la tierra, el trabajo y el capital en bienes y servicios mediante el uso de la tecnología.

Es por ello, que resulta muy importante dominar el proceso productivo a partir de sus componentes. El no hacerlo, puede significar que el resultado final no es el deseado, con el consiguiente derroche de materiales, energía, tiempo, y por sobre todo con la insatisfacción del cliente del bien o servicio deseado.

2.4 Estados financieros aplicados a nivel micro empresarial

Los estados financieros, en el presupuesto general de una empresa, pueden ser proyectados para el número de años deseado, sin embargo, como es lógico suponer, mientras más se proyecta en el tiempo, existen más probabilidades de errores.

Los documentos que constituyen los estados financieros proyectados son el Estado de Resultados Pro forma, Flujo de Fondos y el Balance General Proyectado.

2.4.1 Estado de Resultados Proforma.

ZAPATA Pedro, (2008:214), expresa: “El estado de resultados es el informe contable que representa, de manera ordenada, las cuentas de Rentas, Costos y gastos. Se elabora con el fin de medir los resultados y la situación económica de una empresa durante un período determinado.”

De acuerdo al autor, determina que el estado de resultados es aquel que establece el nivel de ingresos y egresos efectuados por las microempresas de producción en un periodo determinado, en el cual se establecerá la utilidad o pérdida obtenida.

Este resultado se origina en las ventas, ya que conociendo el número de unidades que se venderán, las que se determinaron el tamaño del proyecto y así como precio unitario de venta, se obtendrá las ventas del periodo, y estos serán, los ingresos por venta proyectados.

Los costos anuales de fabricación, gastos financieros, de ventas y administrativos se clasifican según el cuadro de gastos, siempre para el período en cuestión.

El resultado obtenido, ganancia o pérdida, se trasladará al estado conocido como Balance General Proforma o Proyectado, en el rubro de Patrimonio.

2.4.2 Flujo de Fondos o Balance Monetario.

ZAPATA Pedro, (2008:295), manifiesta: es el informe contable principal que presenta en forma significativa resumida y clasificada por actividades de operación, inversión y financiamiento, los diversos conceptos de entrada y salida de recursos monetarios efectuados durante un período, con el propósito de medir la habilidad gerencial en recaudar y usar el dinero así como evaluar la capacidad financiera de la empresa, en función de su liquidez presente y futura”.

El autor manifiesta que los flujos de efectivo representan el informe neto financiero, líquido, que la empresa espera obtener. Estos flujos son comparados con la inversión inicial programada.

El flujo de fondos nos muestra la evolución financiera de la empresa, hasta cuando alcanza su capacidad normal o hasta determinar el servicio de los créditos a largo plazo.

2.4.3 Balance General Proyectado.

ZAPATA Pedro, (2008:72); manifiesta: “Es el estado financiero en donde se muestra la situación económica de la empresa en un momento determinado. El balance general proforma se utiliza para mostrar la estructura económica estimada del proyecto en los futuros años”.

Para construir un Balance General, deben tomarse en cuenta las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC), que hace poco tiempo han entrado en vigencia y están tomando fuerza dentro del campo de la contabilidad.

Según las NIC, el Balance General incluye los Activos, Pasivos y el Patrimonio.

2.4.4 TÉCNICAS DE EVALUACIÓN FINANCIERA

La evaluación financiera se refiere al proceso por el cual se hacen los cálculos necesarios para determinar si el proyecto es viable desde el punto de vista de la rentabilidad de la inversión.

2.4.4.1 Valor actual neto (VAN)

BODIE, Zvi, (2008:129), manifiesta: “El valor presente neto, es la diferencia entre el valor presente de todos los flujos positivos de efectivo futuros menos el valor presente de todos los flujos negativos de efectivo actuales y futuros.”

El autor indica que el valor actual neto permite conocer el valor actual de los ingresos y gastos que en el futuro se alcanzarán. El VAN sirve para analizar la seguridad del autofinanciamiento, es decir la posibilidad de que el proyecto genere un flujo de caja suficiente para cubrir la inversión.

Con este método se descuentan todos los flujos de efectivo a valor presente de la inversión inicial, utilizando como tasa de rendimiento requerida por los accionistas y los acreedores de recursos con costo, como el banco, que cobra intereses a la empresa por los recursos que le otorga en préstamo, su fórmula es la siguiente:

$$VAN = - II + \frac{FNE}{(1+r)^1} + \frac{FNE}{(1+r)^2} + \frac{FNE}{(1+r)^3} + \frac{FNE + VR}{(1+r)^n}$$

De donde:

- VAN = Valor actual neto
- II = Inversión Inicial
- FNE = Flujo neto de efectivo
- r = Costo de capital
- n = Periodo

2.4.4.2 Tasa interna de retorno (TIR)

GITMAN, Lawrence, (2007:466), expresa: "Se define como la tasa de descuento que iguala el valor presente de los flujos de efectivo con la inversión inicial en un proyecto. En otras palabras la TIR es la tasa de descuento que hace que el valor presente neto de una oportunidad de inversión sea igual a cero, debido a que el valor presente de los flujos de efectivo es igual a la inversión inicial."

Este autor define que la Tasa Interna de Retorno es un indicador más conveniente para conocer la factibilidad de una microempresa. Utilizando dos tasas de redescuento arbitrarias que permita conseguir un VAN positivo y otro negativo. Esto posibilitará obtener una Tasa Interna de Retorno

Denominada tasa Interna de Rendimiento, es la medida más adecuada de la rentabilidad de un proyecto. Evacua el proyecto en función de la única tasa de rendimiento por período con el cual la totalidad de los beneficios actualizados son exactamente iguales a los desembolsos expresados en moneda actual y su fórmula es la siguiente:

$$TIR = Ti + (Ts - Ti) \frac{VAN_{Ti}}{VAN_{Ti} - VAN_{Ts}}$$

De donde:

TIR = Tasa interna de retorno

Ti = Tasa inferior

Ts = Tasa superior

VAN Ti = Valor actual neto de la tasa inferior

VAN Ts = Valor actual neto de la tasa superior

Cuando se utiliza la tasa interna de retorno para tomar decisiones de aceptación y rechazo, los criterios de decisión son los siguientes:

- Si la TIR es mayor que el costo de capital, se acepta el proyecto.
- Si la TIR es menor que el costo de capital, se rechaza el proyecto.

Estos criterios garantizan que la empresa ganará al menos el rendimiento requerido tal resultado debe mejorar el valor de mercado de la empresa y por lo tanto la riqueza de sus propietarios.

2.4.4.3 Beneficio costo

DÁVALOS, Nelson, (2007:129), expresa: “Es la relación resultante entre la comparación de los costos incurridos en determinada operación o actividad en un determinado período de tiempo y los beneficios o logros alcanzados, ya sea en términos monetarios para un costo dado o ya por el nivel de beneficios requeridos al costo más bajo. Por tanto este mide el resultado por unidad monetaria, es decir, el valor creado por cada unidad monetaria invertida.”

El autor establece que este parámetro sirve para juzgar como retornan los ingresos en función de los egresos. Para este cálculo se emplea los ingresos y egresos proyectados en el flujo de caja.

El índice Beneficio Costo es el valor actual de los flujos de efectivo previstos divididos por la inversión inicial, el índice de rentabilidad o Costo Beneficio nos permite decidir si aceptamos los proyectos con un índice mayor a 1.

Si el índice de rentabilidad es mayor a 1 el Valor Actual es mayor que la inversión y por ende el proyecto debe tener un Valor Actual positivo, este índice conduce a la misma decisión que el índice de Valor Actual Neto.

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

2.4.4.4 Período de recuperación

GITMAN, Lawrence, (2008:342), menciona: “El período de recuperación es el tiempo requerido para que una empresa recupere su inversión inicial en un proyecto y se calcula a partir de los flujos positivos del efectivo.”

Se observa que el autor determina que el período de recuperación es el tiempo necesario para que una inversión genere flujos de efectivo

suficientes para recuperar su costo inicial. Cuando se utiliza el período de recuperación para tomar decisiones de aceptación y rechazo, los criterios de decisión son los siguientes:

- a) Si el período de recuperación es menor que el período de recuperación máximo aceptable, se acepta el proyecto.
- b) Si el período de recuperación es mayor que el período de recuperación máximo aceptable, se rechaza el proyecto.

2.4.4.5 Costo de capital (Kp)

BACA, U, Gabriel; (2008:156), afirma que: "El costo de capital o de oportunidad de una inversión es la erogación inicial del efectivo para comenzar una microempresa. Una inversión puede estar financiada por capital propio y/o financiado, El costo de oportunidad, entonces, estaría dado por la sumatoria de las tasas activas y pasivas promedio en el mercado".

El autor establece que el costo de capital constituye la tasa de oportunidad que tienen los recursos propios como los financiados que se utiliza para comenzar un proyecto en el mercado financiero nacional.

2.4.4.6 Tasa de Redescuento (o TMAR)

El cálculo de la tasa de redescuento se emplea el costo de capital (Kp) y la tasa de riesgo de nuestro país, o a su vez la tasa de inflación según sea el sistema actual económico del país. Para esto se aplicará la fórmula de redescuento simple, siendo:

$$i = (1+kp) * (1+f) -1$$

De donde:

Kp = costo de capital

f = tasa de inflación o riesgo país

i = tasa de redescuento

2.5 LA RECREACIÓN

Rodríguez Brinnitzer, Mausi (2008:9). Cuando hablamos de recreación, estamos hablando de una educación para el tiempo libre, de una transferencia de las vivencias al propio uso del tiempo, y por lo tanto, actividades que implique creatividad, socialización y desarrollo de la personalidad, considerada desde el punto de vista en el aumento de la producción en el trabajo.

Según esa definición, recrearse necesariamente debe incluir la diversión o el pasarlo bien, con el objetivo de distraerse de las exigencias, especialmente laborales y así conseguir un alivio necesario para conllevar nuevamente, otra etapa de responsabilidades, con energías renovadas que permitirán un mejor resultado de ellas.

La recreación designa toda clase de distracciones dentro y fuera del trabajo para cualquier edad, la razón que lleva a una persona a desarrollar una actividad, es lo que nos puede determinar si es por gusto (recreativo), por obligación (trabajo), o por gusto en busca de una necesidad (trabajo placentero). El ritmo acelerado de la vida moderna, la búsqueda que el hombre en cada una de sus etapas establece para lograr una personalidad humana, llena de dignidad, de una íntegra adaptación a la vida nos conduce a determinar que es importante desarrollar actividades recreativas constructivas en familia; no sólo con la aplicación directa del juego como juego sino en el que la recreación sea un arte en el mejoramiento social del ser humano.

La Recreación es la actitud positiva del individuo hacia la vida en el desarrollo de actividades para el tiempo, que le permitan trascender los límites de la conciencia y el logro del equilibrio biológico y social, que dan como resultado una buena salud y una mejor calidad de vida.

Finalmente, es importante saber que la recreación es voluntaria, ya que cada persona es diferente y por ende, se recrea como considere necesario. Por eso también se dice que las actividades recreativas son tan numerosas como los intereses de los seres humanos. Algunas de

las áreas de la recreación son: la difusión, el arte, la cultura, la música, el baile, la lectura, el servicio a la comunidad, los deportes, los juegos y la vida al aire libre, entre otras.

2.5.1 Tipos de recreación

Haydee Mayora (2006), "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".

Por ejemplo, ir al cine. Por el otro lado, los campamentos estimulan las posibilidades físicas e intelectuales del joven.

2.5.1.1 Juegos

Estos juegos pueden ser desarrollados en cada uno de los deportes individuales y colectivos. Entre estos juegos tenemos los tradicionales, los deportivos, los intelectuales y los sociales.

2.5.1.2 Expresión Cultural y Social:

Se encargan de la elaboración de objetivos creativos, representaciones y organización de equipos a través de los clubes deportivos y recreativos. Estos tienen el fin de organizar, planificar y dirigir la ejecución de una actividad deportiva o recreativa determinada de acuerdo a sus fines y objetivos. Ejemplo de estos clubes son: Los de excursionismo y montañismo.

2.5.1.3 Vida al aire libre:

Son aquellas actividades que se desarrollan en un medio natural, permitiendo la integración del individuo con la naturaleza, preservando los recursos naturales y haciendo buen uso del tiempo libre. Sus características son: Conocimiento sobre parques naturales, Parques

recreacionales y monumentos naturales, arreglo del morral y carpas, conservación y reforestación, conocimiento de las características y equipos para excursiones y campamentos.

2.5.2 Características de la recreación:

- ✓ Son actividades libres, espontáneas y naturales
- ✓ Es universal.
- ✓ Se realiza generalmente en el llamado tiempo libre.
- ✓ Produce satisfacción y agrado.
- ✓ Ofrece oportunidades para el descanso y compensación.
- ✓ Ofrece oportunidades de creación y expresión.
- ✓ involucra actividades que son generalmente auto-motivadas y voluntarias.
- ✓ Es por naturaleza seria y requiere concentración del participante.
- ✓ Es un estado de expresión creativa.
- ✓ Es constructiva y benéfica para el individuo y la sociedad.
- ✓ Algunas veces puede proporcionar beneficios económicos

2.5.3 Importancia de la recreación

La recreación juega un papel fundamental en el diario convivir de la sociedad, ya que viene a complementar el diario vivir de las personas con su entorno, es por eso que se describe los siguientes enunciados:

- ✓ Mantiene el equilibrio entre la rutina diaria y las actividades placenteras, para evitar la muerte prematura de la juventud.
- ✓ Enriquece la vida de la gente.
- ✓ Contribuye a la dicha humana.
- ✓ Contribuye al desarrollo y bienestar físico.
- ✓ Es disciplina.
- ✓ Es identidad y expresión.
- ✓ Como valor grupal, subordina intereses egoístas.

- ✓ Fomenta cualidades cívicas.
- ✓ Previene la delincuencia.
- ✓ Es cooperación, lealtad y compañerismo.
- ✓ Educa a la sociedad para el buen uso del tiempo libre.
- ✓ Proporciona un medio aceptable de expresión recreativa.

2.5.4 Beneficios de la recreación

Según **Haydee Mayora(2006)**; La recreación es un derecho humano básico, como son la educación, el trabajo y la salud. Nadie debe verse privado de este derecho por razones de género, orientación sexual, edad, raza, credo, estado de salud, discapacidad o condición económica. El desarrollo del ocio se facilita a través de la provisión de las condiciones de vida básicas como la seguridad, el cobijo, los ingresos, la educación, los recursos sostenibles, la equidad y la justicia social.

Científicamente se ha demostrado que dedicar espacios para recrearnos le proporciona multitud de beneficios tanto al cuerpo como a la mente, ¿pero cómo debo recrearme?; la recreación consiste básicamente en olvidarnos de las preocupaciones y el estrés que ellas conllevan por medio de actividades.

En la actualidad podemos encontrar muchas formas de recrearnos, por ejemplo mediante juegos donde se tenga que realizar una dinámica espontánea, juegos por medio de los cuales las personas puedan liberar esa tensión corporal y mental que se ha ido acumulando, de la misma forma recrear la mente ayuda la creación de nuerotrofinas (grupo de proteínas del cerebro) las cuales benefician al sistema nervioso central.

Actividades como lanzar un disco con un grupo de amigos es un elemento recreativo el cual nos ayuda a reforzar relaciones sociales y aumenta la sensación de bienestar psicoemocional; otras prácticas como hacer bicicleta o patinar también se podría considerar como actividades recreativas sobre todo si se realizan al aire libre.

Dedicar al menos una hora completa a la semana para recrearnos nos garantizará una mejor calidad de vida que se verá reflejada tanto en su salud mental como en su salud corporal de acuerdo a los siguientes beneficios

2.5.4.1 Beneficios personales

a. Psicológicos

- ***Mejor salud mental y mantenimiento de la misma***
 - ✓ Sentido holístico de bienestar
 - ✓ Manejo del estrés (prevención, mediación y restauración)
 - ✓ Catarsis
 - ✓ Prevención y reducción de la depresión, la ansiedad y el enojo
 - ✓ Cambios positivos en los estados de ánimo y las emociones

- ***Desarrollo y crecimiento personal***
 - ✓ Autoconfianza
 - ✓ Independencia
 - ✓ Competencia
 - ✓ Seguridad de si mismo
 - ✓ Clarificación de valores
 - ✓ Mejoramiento académico y del desempeño cognitivo
 - ✓ Autonomía e independencia
 - ✓ Sentido de control sobre la propia vida
 - ✓ Humildad
 - ✓ Liderazgo
 - ✓ Aumento de la capacidad estética
 - ✓ Aumento de la creatividad
 - ✓ Crecimiento espiritual
 - ✓ Adaptabilidad

- ✓ Eficiencia cognitiva
- ✓ Resolución de problemas
- ✓ Aprendizaje natural
- ✓ Conocimiento, aprendizaje y apreciación cultural e histórica
- ✓ Conocimiento y comprensión ambiental
- ✓ Tolerancia
- ✓ Competitividad balanceada
- ✓ Vida balanceada
- ✓ Prevención de problemas en jóvenes en riesgo
- ✓ Aceptación de las propias responsabilidades

- ***Satisfacción y apreciación personal***

- ✓ Sentido de libertad
- ✓ Autoactualización
- ✓ Fluidez y absorción
- ✓ Euforia
- ✓ Estimulación
- ✓ Sentido de aventura
- ✓ Desafíos
- ✓ Nostalgia
- ✓ Calidad de vida y/o satisfacción con la vida
- ✓ Expresión creativa
- ✓ Apreciación estética
- ✓ Apreciación natural
- ✓ Espiritualidad
- ✓ Cambios positivos de las emociones y el estado de ánimo

b. Psicofisiológicos

- ✓ Beneficios cardiovasculares, incluyendo prevención de ataques
- ✓ Reducción o prevención de la hipertensión

- ✓ Reducción del colesterol y los triglicéridos
- ✓ Mejor control y prevención de la diabetes
- ✓ Prevención del cáncer de colon
- ✓ Decremento de problemas dorsales
- ✓ Reducción de la grasa corporal y la obesidad y /o control de peso
- ✓ Mejoramiento del funcionamiento neuropsicológico
- ✓ Incremento de la masa esquelética y fortalecimiento en los niños
- ✓ Incremento de la fuerza muscular y mejor conexión de los tejidos
- ✓ Beneficios respiratorios (incremento de la capacidad muscular, beneficios para las personas con asma).
- ✓ Reducción de la incidencia de enfermedad
- ✓ Mejoramiento del control urinario en la vejez
- ✓ Incremento de la expectativa de vida
- ✓ Manejo de los ciclos menstruales
- ✓ Manejo de la artritis
- ✓ Mejoramiento en el funcionamiento del sistema inmune
- ✓ Reducción del consumo de alcohol y uso de tabaco

c. Beneficios sociales y culturales

- ✓ Satisfacción comunitaria
- ✓ Orgullo de la comunidad y la nación
- ✓ Conocimiento y apreciación cultural e histórica
- ✓ Reducción de la alienación social
- ✓ Compromiso comunitario y político
- ✓ Identidad étnica
- ✓ Vinculación social, cohesión y cooperación
- ✓ Resolución de conflictos y armonía
- ✓ Desarrollo comunitario en un ambiente de toma de decisiones
- ✓ Soporte social
- ✓ Soporte democrático ideal de libertad
- ✓ Vinculación familiar

- ✓ Reciprocidad y compartir.
- ✓ Movilidad social
- ✓ Integración comunitaria
- ✓ Nutrirse de otros
- ✓ Comprensión y tolerancia de otros
- ✓ Medioambiente de conocimiento y sensibilidad
- ✓ Mejor visión del mundo
- ✓ Socialización y culturización
- ✓ Identidad cultural
- ✓ Continuidad cultural
- ✓ Prevención de problemas sociales para jóvenes en riesgo
- ✓ Beneficios para el desarrollo de los niños

2.5.4.2 Beneficios económicos

- a. Reducción de los costos de salud
- b. Incremento de la productividad
- c. Menos ausentismo en el trabajo
- d. Reducción de los accidentes de trabajo
- e. Decremento de las rotaciones en el trabajo
- f. Balance monetario internacional por el turismo
- g. Crecimiento económico local y regional
- h. Contribuciones al desarrollo económico nacional

2.5.4.3 Beneficios medioambientales

- a. Mantenimiento de infraestructura física
- b. Administración y preservación de opciones
- c. Agricultura y mejoramiento de las relaciones con el entorno natural
- d. Ética medioambiental
- e. Compromiso público con los temas del medioambiente
- f. Protección ambiental

- ✓ Sostenibilidad del ecosistema
- ✓ Diversidad de las especies
- ✓ Mantenimiento de los laboratorios científicos naturales
- ✓ Preservación de las áreas naturales
- ✓ Preservación de la cultural, la herencia, y los sitios y áreas históricas

2.5.5 Instrumentos de la Recreación

La recreación utiliza o se ayuda de algunos instrumentos que están dentro de las artes y actividades deportivas que garantizan una buena recreación e integración ya sea familiar o social; los instrumentos son:

- ✓ Artes plásticas.
- ✓ Artes escénicas.
- ✓ Artes musicales.
- ✓ La comunicación.
- ✓ Educación Física y Deportes.

2.6 LA INTEGRACIÓN

Según Haydee Mayora (2006);“La integración se entiende que si pensamos desde el principio, hombres y mujeres han estado sujetos a diversos tipos de presiones que con el tiempo crean cansancio y por ende, desánimo. Es por ello que las personas han buscado maneras de escapar de las presiones del diario vivir y darse espacios en los que puedan descansar y disfrutar.”

La Real Academia Española define: *“Integración como acción y efecto de recrear y como diversión para alivio del trabajo. Además, encontraremos que integrarse significa divertir, alegrar o deleitar, en términos populares a esta diversión también le llamamos entretenimiento”.*

Según esa definición, integrarse necesariamente debe incluir la diversión o el pasarlo bien, con el objetivo de distraerse de las exigencias, especialmente laborales y así conseguir un alivio necesario para conllevar nuevamente, otra etapa de responsabilidades, con energías renovadas que permitirán un mejor resultado de ellas.

El término integración permite al cuerpo y a la mente una “restauración” o renovación necesaria para tener una vida más prolongada y de mejor calidad. Si realizáramos nuestras actividades sin parar y sin lugar para la recreación, tanto el cuerpo como la mente llegarían a un colapso que conllevaría a una serie de enfermedades y finalmente a la muerte. Debido a eso, la integración se considera, socialmente, un factor trascendental. Los beneficios de la integración van más allá de una buena salud física y mental, sino un equilibrio de éstos con factores espirituales, emocionales y sociales. Una persona integralmente saludable realiza sus actividades con mucha más eficiencia que una persona enferma.

La integración se asocia también con el factor intelectual y educativo. Investigaciones han demostrado que los niños aprenden mucho más en ambientes relajados, sin presión, es por ello que la integración es fundamental para el desarrollo intelectual de las personas. A la vez, el integrarse proporciona en sí, una forma de aprendizaje, a través de experiencias propias y de la relación de la persona con el exterior.

Finalmente, es importante saber que la integración es voluntaria, ya que cada persona es diferente y por ende, se integra como considere necesario. Por eso también se dice que las actividades de integración son tan numerosas como los intereses de los seres humanos. Algunas de las áreas de la integración son: sociales, deportivas, culturales y religiosas entre otras.

2.6.1 El poder de la integración familiar

Entre los principales problemas que enfrentamos en la actualidad están la violencia familiar, el desempleo que se asocia también a la pobreza, la crisis económica y el deterioro de las condiciones materiales de vida de las familias, la desintegración familiar y la pérdida de valores.

Además hoy en día el divorcio se ha convertido en algo de todos los días o donde un gran número de varones y mujeres prefieren vivir juntos o tener relaciones sexuales sin preocuparse por casarse, lo que provoca que incontables millones de niños se encuentren atrapados en ese caos.

Cuando una familia se desintegra o no cumple las funciones que le corresponde en la satisfacción de las necesidades emocionales de los hijos, en la socialización y formación de la personalidad, es muy probable que estos niños y niñas sean más vulnerables para el consumo de sustancias psicoactivas, el alcoholismo, el embarazo precoz, la agresividad, la deserción y el fracaso escolar entre otros.

Recientes investigaciones ratifican la importancia de la familia como un factor de protección para los hijos(as) frente al consumo de las drogas, la violencia, la delincuencia, el fracaso escolar y el embarazo precoz, entre otros.

Uno de los propósitos fundamentales de la familia es promover que en armonía, los padres y madres tomen medidas a fin de que cada uno, uno de ellos, o ambos, puedan permanecer más tiempo al lado de sus hijos(as), a fin de satisfacer plenamente las varias necesidades emocionales esenciales que tienen los seres humanos desde recién nacidos, clave para su formación y desarrollo. La familia conforma un espacio de acción en el que se definen las dimensiones más básicas de la seguridad humana, y de integración social de las personas.

Por ello, el lograr promover la estabilidad familiar se convierte en nuestro

reto diario, debemos comprometernos cada uno de nosotros a propiciar las características necesarias para lograr contrarrestar las amenazas de la vida familiar, empecemos por expresar el amor a las personas que nos rodean de forma abierta, natural, que sus hijos vean la expresión de amor entre los padres y los hijos, que en nuestras familias exista el amor incondicional, en donde se permita la libre integración y se respeten las individualidades y la comunicación sincera sean parte de nuestra convivencia.

Hoy más que nunca necesitamos sentirnos amados, aceptados, y con pertenencia, para esto es fundamental la aplicación de normas y límites en cada una de nuestras familias. Las parejas deben ponerse de acuerdo con respecto a la crianza de sus hijos, reglas a seguir, consecuencias, los padres debemos retomar y ejercer el liderazgo en nuestros hogares, Igualmente debemos propiciar la comunicación de nuestros necesidades, sentimientos.

2.7 LA FAMILIA

Alicia Noemí Sterki (2013) define: “Es un sistema constituido por miembros unidos por relaciones de alianzas y consanguinidad, ordenados en base a mitos y reglas heredadas interactuando y creando su peculiar modo de organización”

Según el concepto la familia existe para protegerse unos a otros, estar en los momentos buenos y malos, basados en un vínculo afectivo; y entre su principal funciones es la protección, contención y la educación de sus integrantes, brindando las condiciones necesarias para la maduración de los individuos preparándolos para la inserción en la sociedad.

2.7.1 Características de la familia

Según **Sterki (2013)**; Es un sistema abierto, en transformación que, pese a los cambios permanentes, se sostienen a lo largo del tiempo, manifiestan conductas redundantes que le otorgan singularidad, con un

conjunto de creencias que asigna significado a su particular manera de leer el mundo.

La familia se desarrolla y cumple sus funciones a través de subsistemas, formados por generación, sexo, interés y función, Los límites de un subsistema están formados por las reglas que establecen quién participa de él y cómo, y cumplen la función de proteger la diferenciación del sistema; un funcionamiento familiar adecuado requiere de límites suficientemente bien definidos como para que sus miembros puedan desarrollar sus funciones sin intromisiones y a la vez deben permitir el contacto con otros subsistemas.

2.7.2 Tipos de familias

Según **Sterki (2013)**; Las familias están clasificadas en los siguientes tipos:

- ✓ Familia nuclear, formada por la madre, el padre y su descendencia.
- ✓ Familia extensa, formada por parientes cuyas relaciones no son únicamente entre padres e hijos, puede incluir abuelos, tíos, primos y otros parientes consanguíneos o afines.
- ✓ Familia monoparental, en la que el hijo o hijos vive(n) solo con uno de sus padres.
- ✓ Familia homoparental, en la que el hijo o hijos vive(n) con una pareja homosexual.
- ✓ Familia ensamblada, en la que está compuesta por agregados de dos o más familias (ejemplo: madre sola con sus hijos se junta con padre viudo con sus hijos), y otros tipos de familias, aquellas conformadas únicamente por hermanos, por amigos (donde el sentido de la palabra "familia" no tiene que ver con un parentesco de consanguinidad, sino sobre todo con sentimientos como la

convivencia, la solidaridad y otros), quienes viven juntos en el mismo espacio por un tiempo considerable.

En muchas sociedades, principalmente en Estados Unidos y Europa occidental, también se presentan familias unidas por lazos puramente afectivos, más que sanguíneos o legales. Entre este tipo de unidades familiares se encuentran las familias encabezadas por miembros que mantienen relaciones conyugales estables no matrimoniales, con o sin hijos.

Según la doctora **Leticia Fiorini: (2009)**. “En la actualidad asistimos a una especie de deconstrucción de la familia nuclear, en las sociedades globalizadas, posindustriales, postmodernas pareciera que se diversifican las formas de organización familiar, por supuesto que esto coexiste, en el marco del multiculturalismo, con organizaciones sociales donde impera la familia nuclear y la ley del padre; el contexto muestra un despliegue de variantes antes difíciles de concebir, las transformaciones de las familias actuales, la deconstrucción de la maternidad, así como el auge de las nuevas técnicas reproductivas, al poner en cuestión que la unión hombre-mujer sea un elemento esencial para la procreación, desafían el concepto de parentalidad tradicional.

2.7.3 Funciones de la familia

La familia en sí, debe cumplir ciertas funciones como grupo social, funciones en el ámbito biológico, educativo, económico, solidario y además de protección; estas funciones otorgadas a la familia se han intentado dar de diferentes formas y magnitudes a lo largo de la historia. Iniciándose con un período denominado la horda(hombre y mujer se unen con un único fin, el de procreación), siguiendo con el matriarcado(mujer-madre, centro de vida familiar), después, hablamos de un patriarcado(donde la autoridad se traspasa de madre a padre), posteriormente, se entendía una familia extendida (todos aquellos que posean vínculo sanguíneo habitan en la misma vivienda) y finalmente la

familia nuclear o también llamada conyugal(compuesta por padre, madre e hijos), siendo ésta la que más se asemeja a lo que el "sentido común" entiende actualmente por familia.

Al entender este proceso, que seguirá evolucionando con el pasar de los años, vemos distintas formas de comprender o llevar a práctica el concepto familia; y claramente, en la sociedad actual se nos presenta un descenso en el número de matrimonios, lo cual antes era prácticamente sinónimo de familia (por una fuerte complejidad que existía con el discurso de la iglesia), y que hoy podemos ver, que poco a poco, más personas van desligándose de esa tradición, considerando una familia sin la existencia necesaria de un matrimonio. Esto se respalda con el aumento significativo de convivientes, los cuales consideran esta manera de manifestación, una familia.

Hoy, muchos rescatan aquello afectivo, para la conformidad de una familia, sin mayores requisitos como un matrimonio (legal o iglesia), hijos, o la necesidad de los dos padres presentes. Además, en las generaciones de hoy, surge este desligamiento con la creación de una familia nuclear o conyugal, por las mismas experiencias relatadas o vividas con sus padres, optando por crear nuevas formas de familia, que no sigan necesariamente algún patrón, como antiguamente lo hacían o se veían obligados a hacer.

Con todo esto, podemos ver lo diverso que puede significar hoy en día el hacer familia, las diferentes formas que se van entendiendo hoy por hoy y que poco a poco, se están llevando más a práctica y paulatinamente van siendo más respetadas. Pero, ¿cómo podemos encuadrar la "familia" en la sociedad actual?, ¿es necesario mantener una idealización de lo que debe ser entendido por familia?, si fuese así, ¿qué entenderíamos hoy por familia, en cuanto a su conformación (integrantes), formas de vidas, etc.?

2.7.4 La Familia y la recreación

Hoy en día el salir adelante y vivir mejor nos está costando mayor esfuerzo, lo que nos puede llevar a concentrarnos en el trabajo hasta el punto de no prestarle mayor atención a la vida familiar. Una buena alimentación, la vestimenta adecuada y una vivienda que disponga de las cosas necesarias para el bienestar son vitales; pero que sus hijos crezcan con salud, desarrollen su inteligencia y se hagan buenas personas no se puede comprar con dinero. Los cuidados, atención, cariño y paciencia que su niño merece por parte de usted como padre o madre le pueden ayudar a lograrlo.

Cultivar buenas relaciones con nuestra familia cercana nos rendirá frutos toda la vida: Los pequeños se sienten bien, Los adultos tienen apoyo, Las personas de la tercera edad encuentran protección.

En la vida agitada de hoy, vale la pena hacer el esfuerzo de encontrar un tiempo que comparta toda la familia, ya que son momentos que ayudan a que ésta se mantenga unida y proveen un espacio favorable para que sus miembros se sientan seguros y confiados.

La vida de hoy también hace que el mantener un estilo de vida saludable sea todo un reto para las familias, y no se trata de un problema de dinero, sino de las presiones que nos presenta la publicidad y la sociedad para adoptar hábitos dañinos para la salud. De los padres depende el reforzar los buenos hábitos de alimentación y actividad física en los niños. La Academia de Pediatría de los Estados Unidos (American Academy of Pediatrics) recomienda que los niños no pasen más de una hora, o máximo dos horas al día frente a pantallas, lo que incluye el televisor, la computadora, vídeos y videojuegos. Es mucho mejor que empleen el tiempo libre en una actividad física.

CAPITULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 ANTECEDENTES

Ibarra es una ciudad que ha crecido territorialmente de manera acelerada en los últimos tiempos y los habitantes de todas las edades demandan de servicios de calidad para ocupar de mejor manera el tiempo dedicado a la recreación. Es importante que las familias ocupen su tiempo libre de manera sana con la finalidad de lograr integración familiar por medio de recreación motivacional factores que propone el presente proyecto.

Es primordial que los clientes que utilicen las instalaciones del centro de recreación e integración familiar queden satisfechos y que la familia tengan la plena seguridad de que se encuentren en un ambiente sano y seguro donde toda la familia pueda integrarse aprendiendo a dominar su temperamento y a formar su carácter y desarrollar su capacidad de relacionarse entre unos y otros. A través de actividades recreacionales y capacitaciones motivacionales se trata que toda la familia aprenda a trabajar en equipo y desarrollen valores como la honradez, la amistad, el compañerismo, la solidaridad, entre otros.

El propósito del estudio de mercado está enmarcado en la necesidad de definir con precisión el mercado meta, cuantificar la demanda, analizar las debilidades y fortalezas de la competencia, determinar los precios y los costos de los servicios ofrecidos por negocios similares y, lo más importante, definir la ventaja competitiva que le permita al centro de recreación e integración familiar proyectado diferenciarse de la competencia.

De los datos obtenidos en el Diagnóstico mediante las encuestas realizadas a la población objetivo del proyecto y que tienen relación con el

estudio de mercado, se determina que el 40% de población en general visita centros de que brindan recreación y esparcimiento familiar de acuerdo con el gráfico N° 3 de la pregunta número 1 de la encuesta; de igual forma en el cuadro N° 5 y N° 6 de las preguntas 3 y 4, manifiestan que están de acuerdo en un ciento por ciento en la creación del centro en vista que le gustaría poder recrearse en forma conjunta con toda la familia y evitar que cada miembro familiar se disperse por su cuenta, para lo cual requerirían que el proyecto ofrezca servicios que aglutine todos los segmentos familiares es decir niños, jóvenes, adultos y tercera edad; bajo estos parámetros y tomando en cuenta la aceptación de la población se justifica la creación del centro tomando en cuenta que se estaría en capacidad de cubrir con los requerimientos establecidos.

En la ciudad de Ibarra vienen operando desde algún tiempo atrás algunos lugares similares pero ninguna se dedican a ofertar los servicios que el centro de recreación ofrece como son: la recreación e integración familiar,

De lo expuesto anteriormente se puede colegir que existe un nicho de mercado que todavía no ha sido explotado y está constituido por todas las familias que tiene las posibilidades económicas y consideran que es necesario que los integrantes de la familia acudan de manera constante a este lugar, logrando la unidad familiar. Debido a la potencial demanda existente en Ibarra, este tipo de negocio por su innovación y originalidad, al momento es rentable.

3.2 OBJETIVOS DEL ESTUDIO DE MERCADO

3.2.1 OBJETIVO GENERAL

Realizar un estudio de mercado que permita identificar las condiciones óptimas para la creación de un centro de recreación e integración familiar en la ciudad de Ibarra.

3.2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- 3.2.2.1** Identificar los requisitos legales que se exigen para la creación de una empresa dedicada a la recreación e integración familiar en la ciudad de Ibarra.
- 3.2.2.2** Conocer la infraestructura física de los Centros de Recreación similares existentes en la ciudad de Ibarra.
- 3.2.2.3** Establecer el tipo de mobiliario y equipos necesarios para una institución dedicada a la recreación e integración familiar en la ciudad de Ibarra.
- 3.2.2.4** Evidenciar la existencia de una estructura administrativa y funcional adecuada para este tipo de negocios.
- 3.2.2.5** Determinar la demanda de los servicios de recreación e integración en el cantón Ibarra.
- 3.2.2.6** Conocer el nivel económico de las familias Locales, Provinciales y Nacionales, que utilizan los Centros de Recreación que ofrece el cantón.

3.3 VARIABLES E INDICADORES DEL ESTUDIO DE MERCADO

Para alcanzar los objetivos planteados anteriormente, se han determinado una serie de aspectos o indicadores directamente relacionados con los objetivos del diagnóstico.

3.3.1 MARCO LEGAL

- a) Procedimientos Legales de Constitución
- b) Permisos de funcionamiento
- c) Normativa interna
- d) Reglamentos

3.3.2 INFRAESTRUCTURA FÍSICA

- a) Localización

- b) Ubicación Geográfica
- c) Tamaño
- d) Funcionalidad
- e) Salas de Trabajo

3.3.3 MOBILIARIO Y EQUIPAMIENTO

- a) Mobiliario
- b) Herramienta
- c) Equipos
- d) Tecnología

3.3.4 ESTRUCTURA ADMINISTRATIVA

- a) Organigramas
- b) Manuales
- c) Flujo-gramas
- d) Control Interno

3.3.5 DEMANDA DE SERVICIOS

- a) Satisfacción
- b) Seguridad.
- c) Promoción del servicio.
- d) Nivel de Ingresos

3.3.6 FACTOR ECONÓMICO

- a) Nivel de Ingresos económicos
- b) Fuente de ingresos
- c) Costo de la vida
- d) Comodidades

3.4 MATRIZ DE RELACIÓN DIAGNÓSTICA

OBJETIVOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICAS	FUENTES DE INFORMACIÓN
Identificar los requisitos legales que se exigen para la creación de una empresa dedicada a la recreación e integración familiar en la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura	Marco Legal	Procedimientos Legales de Constitución Permisos de funcionamiento Normativa interna Reglamentos	Documental Documental Documental Documental	Libros - Textos Revistas - Boletines Internet MIES - MUNICIPIO SRI - NOTARIAS
Conocer la infraestructura física de los centros de recreación similares existentes en la ciudad de Ibarra	Infraestructura física	Localización Ubicación Geográfica Tamaño Funcionalidad Salas de Trabajo	Observación Observación Observación Observación Observación	Centros de Recreación Similares
Establecer el tipo de mobiliario y equipos necesarios para una institución dedicada a la recreación e integración familiar en la ciudad de Ibarra.	Mobiliario y Equipamiento	Mobiliario Herramienta Equipos Tecnología	Observación Observación Observación Observación	Centros de Recreación Similares. Internet
Evidenciar la existencia de una estructura administrativa y funcional adecuada para este tipo de negocios	Estructura administrativa	Organigramas Manuales Flujo gramas Control Interno	Documental Documental Documental Documental	Libros Textos Revistas Boletines Internet
Determinar la demanda insatisfecha dentro del mercado meta a nivel del sector.	Demanda de servicios	Satisfacción Seguridad Promoción del servicio Nivel de Ingresos	Encuestas Encuestas Encuestas Encuestas	Jefe de familia Jefe de familia Jefe de familia Jefe de familia
Conocer el nivel económico de las familias locales, provinciales y nacionales que utilizan los centros de recreación que ofrece el cantón.	Factor Económico	Nivel de Ingresos económicos Fuente de ingresos Costo de la vida Comodidades	Encuestas Encuestas Encuestas Encuestas	Jefe de familia Jefe de familia Jefe de familia Jefe de familia

Elaborado por: las Autoras

3.5 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO

3.5.1 INFORMACIÓN PRIMARIA

La información primaria de esta investigación se la obtuvo de: encuestas y de la observación directa.

3.5.1.1 Encuestas

Para la recopilación de la información sobre la oferta y la demanda, se aplicó encuestas a ciudadanos (jefes de familia, comerciantes, empleados públicos) los que proporcionaron información relevante para lograr el objetivo de la investigación, que es hacer un estudio de factibilidad para crear un centro de recreación e integración familiar en la ciudad de Ibarra, la misma que será organizada y tabulada con los respectivos gráficos y tablas estadísticas para el análisis e interpretación de resultados.

3.5.1.2 Observación directa

Con respecto a la observación directa se aplicó ficha de observación estructurada con el objetivo de tener criterios sobre la infraestructura, el equipamiento y los servicios que brindan lugares similares, en el cantón Ibarra.

3.5.2 INFORMACIÓN SECUNDARIA

Esta información se obtuvo de diferentes medios como: libros revistas, manuales, leyes, reglamentos e Internet.

3.6 DETERMINACIÓN DE LA POBLACIÓN

Para optimizar el tiempo y recursos sin perder la veracidad de la información captada a través del INEC censo 2010, se ha aplicado una fórmula matemática para determinar el tamaño de la población; para lo

cual se establece como universo a investigar el número de familias de la ciudad de Ibarra.

CUADRO N° 1
Población económicamente activa del cantón Ibarra

<i>Población Urbana (63% Parroquias Urbanas)</i>	40.238,10
<i>Población Rural (37% Parroquias Urbanas)</i>	23.631,90
<i>Total Población. Económicamente Activa De Ibarra (Parroquias Urbanas) Según INEC Censo 2010</i>	63.870,00

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: Autoras del proyecto

Aplicando la tasa de crecimiento establecida por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del 2010 se puede determinar el número de población económicamente activa para el año 2012, con esta información y tomando en cuenta el índice de miembros por unidad familiar se establece la población universo de nuestro estudio.

CUADRO N° 2
Población Universo de la Investigación

<i>PEA Urbana 2010</i>	40.238,10
<i>Incremento Anual</i>	2,3 %
<i>Años</i>	2
<i>PEA Urbana 2012</i>	42.110
<i>Miembros De Familia Según El INEC</i>	4,7
<i>Familias a encuestar</i>	8.960

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: Autoras del proyecto

3.7 Cálculo de la Muestra

Como la población a encuestar es mayor a 100 individuos se procederá a realizar un muestreo aleatorio para lo cual se usará la siguiente fórmula:

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

Dónde:

n = Tamaño de la muestra, número de unidades a determinarse.

N = Tamaño de la población, mercado meta.

σ^2 =Varianza de las poblaciones (se acepta 50% éxito y 50% fracaso).
Es un valor constante que equivale a 0.25

Z = El valor obtenido mediante niveles de confianza o nivel de significancia, con el que se va a realizar el tratamiento de estimaciones. El nivel de confianza con el que se trabajó es del 95%, entonces: $1 - 0.95 = 0.05$. La distribución normal es de dos colas, entonces tenemos: $0.05 / 2 = 0.025$. Consecuentemente se obtiene: $0.50 - 0.025 = 0.475$ basándonos en la tabla de distribución normal el valor de Z es 1,96.

N-1 = Corrección que se usa para muestras mayores de 30 unidades.

e = Límite aceptable de error de muestra, varía 0,01 – 0,09 (1% y 9%).
en nuestra investigación se trabajó con un error muestral del 5%.

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

$$n = \frac{8.960 (0,25) (1,96)^2}{(8.960 - 1) (0,05)^2 + 0,25 (1,96)^2}$$

$$n = \frac{8.605,18}{22,3975 + 0,9604}$$

$$n = \frac{8.605,18}{23,3579}$$

n = 368

Esto indica que se debe encuestar a 368 personas jefes de familia.

3.8 EVALUACIÓN Y ANÁLISIS DE LA INFORMACIÓN DE LAS ENCUESTAS

A continuación se presenta el análisis de la información obtenida en la aplicación de las 368 encuestas.

1 ¿Acude usted a centros que brindan servicios de recreación e integración familiar?

CUADRO N° 3

Visita a centros de recreación e integración familiar

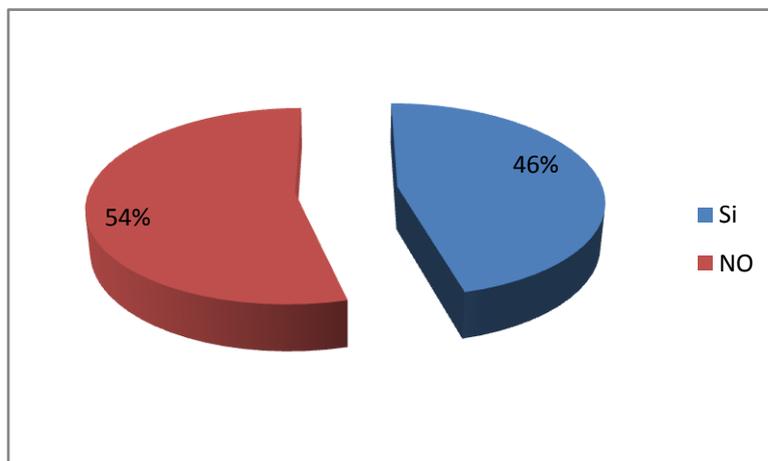
VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	169	46%
NO	199	54%
TOTAL	368	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras del proyecto

GRÁFICO N° 1

Visita a centros de recreación e integración familiar



Fuente: Cuadro N° 3

Elaborado por: Autoras del proyecto

ANÁLISIS:

De acuerdo a los resultados obtenidos se puede observar que más de la mitad de las familias encuestadas no acuden a centros de recreación e integración familiar, esto debido a que en la ciudad no existen este tipo de lugares; también se debe tomar en cuenta que un gran porcentaje de los encuestados si visitan centros de recreación que generalmente se encuentran fuera de la ciudad, ocasionando que los costos sean considerables.

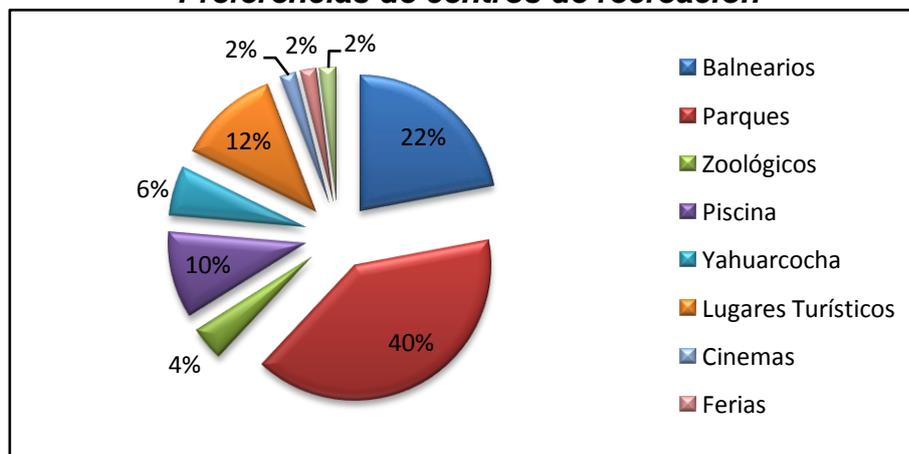
2 Si la anterior respuesta es afirmativa, señale cuáles son los centros que acude?

CUADRO N° 4
Preferencias de centros de recreación

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Balnearios	81	22%
Parques	147	40%
Zoológicos	15	4%
Piscina	38	10%
Yahuarcocha	22	6%
Lugares Turísticos	44	12%
Cinemas	7	2%
Ferías	7	2%
Retiro Espiritual	7	2%
TOTAL	368	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Autoras del proyecto

GRÁFICO N° 2
Preferencias de centros de recreación



Fuente: Cuadro N° 4
Elaborado por: Autoras del proyecto

ANÁLISIS:

La mayor parte de los encuestados dentro de sus preferencias de centros de entretenimiento y recreación familiar determina que visita los parques y balnearios ya que son los lugares donde pueden compartir con toda la familia, por lo que este indicador será considerado en el momento de analizar el estudio técnico del proyecto con el fin de prestar la mayoría de estos requerimientos de las personas encuestadas.

- 3 ¿A más de sus actividades cotidianas le gustaría recrearse, y que ésta recreación sea junto a su familia?

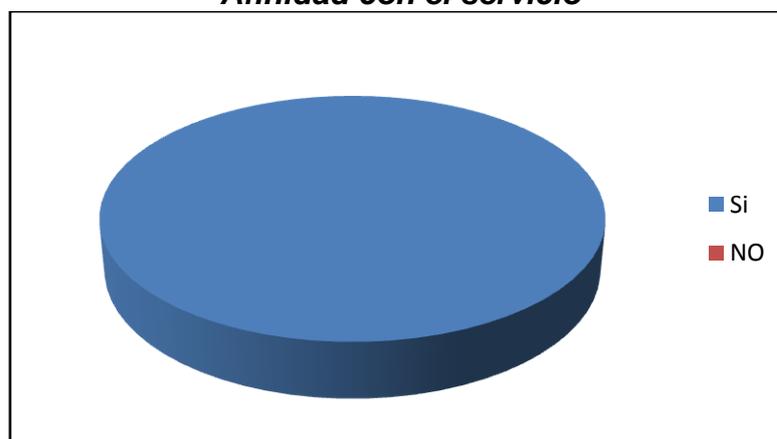
CUADRO N° 5
Afinidad con el servicio

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	368	100%
NO	0	0%
TOTAL	368	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras del proyecto

GRÁFICO N° 3
Afinidad con el servicio



Fuente: Cuadro N° 5

Elaborado por: Autoras del proyecto

ANÁLISIS:

De los datos obtenidos podemos observar que el total de los encuestados les gustaría recrearse y aún más si esta recreación es junto a su familia ya que la unión familiar es un pilar importante para el desarrollo de la sociedad, por lo que el servicio que preste el centro de recreación e integración familiar deberá cubrir todos los segmentos de la población objetivo, con el fin de que la familia en conjunto tenga opciones variadas de recreación.

4 ¿Estaría de acuerdo que se cree un centro de recreación e integración familiar?

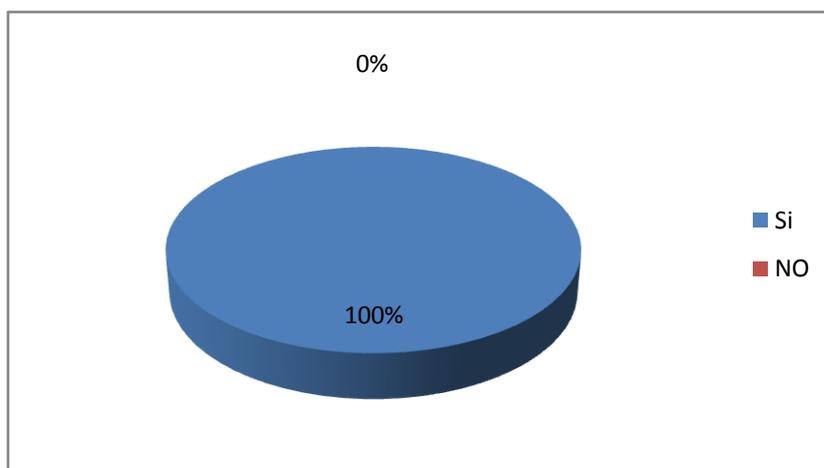
CUADRO N° 6
Aceptación de creación del centro de recreación

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<i>Si</i>	368	100%
<i>NO</i>	0	0%
TOTAL	368	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras del proyecto

GRÁFICO N° 4
Aceptación de creación del centro de recreación



Fuente: Cuadro N° 6

Elaborado por: Autoras del proyecto

ANÁLISIS:

Se puede observar que el total de los encuestados están de acuerdo en que se cree el centro de recreación e integración familiar ya que en la actualidad al no existir este tipo de lugares que brinde estos servicios dando como resultado que muchas familias se vayan desintegrando debido a que no pueden compartir los tiempos libres en unión familiar y cada uno de los miembros opte por recrearse por sí solos.

5 ¿Qué servicios le gustaría que se oferte por parte de este centro?

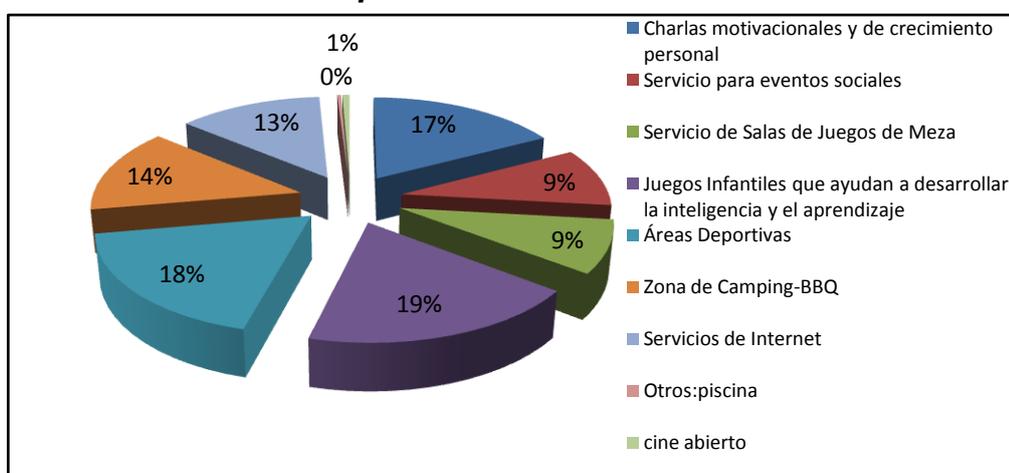
CUADRO Nº 7
Servicios que debería ofertar el centro

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Charlas motivacionales y de crecimiento personal	265	17%
Servicio para eventos sociales	147	9%
Servicio de Salas de Juegos de Meza	132	9%
Juegos Infantiles que ayudan a desarrollar la inteligencia y el aprendizaje	287	19%
Áreas Deportivas	280	18%
Zona de Camping-BBQ	213	14%
Servicios de Internet	199	13%
Otros: piscina	5	0%
cine abierto	10	1%
TOTAL	1538	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras del proyecto

GRÁFICO Nº 5
Servicios que debería ofertar el centro



Fuente: Cuadro Nº 7

Elaborado por: Autoras del proyecto

ANÁLISIS:

El total de la frecuencia de la tabla se establece en base a respuestas múltiples de las personas encuestadas, determinándose en primer lugar Juegos Infantiles que ayudan a desarrollar la inteligencia y el aprendizaje de los niños, seguido por áreas deportivas prosiguen las Charlas Motivacionales y de crecimiento personal, las mismas que mejoran la autoestima dando seguridad a la familia, servicios de internet, área de BBQ, y juegos de salón.

6 ¿Con qué frecuencia asiste Usted y su familia a lugares de entretenimiento familiar?

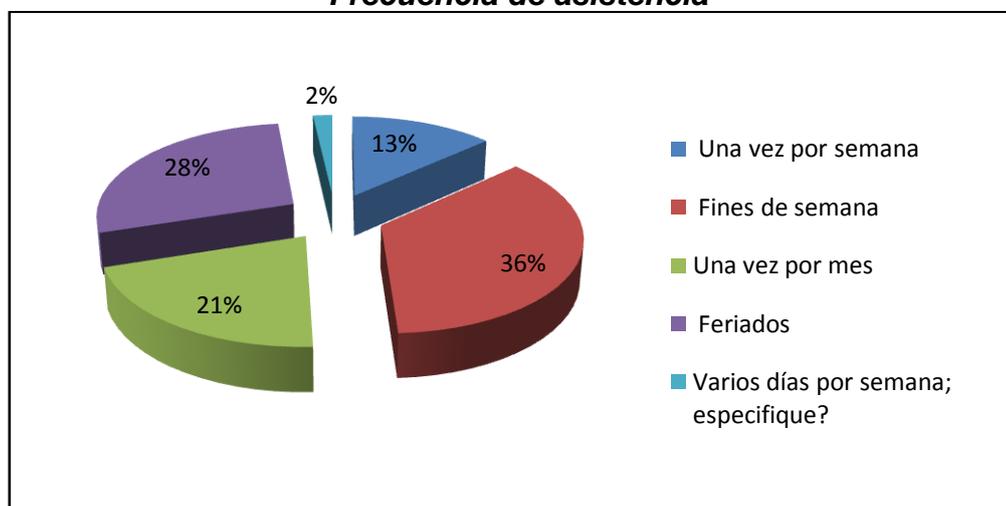
CUADRO N° 8
Frecuencia de asistencia

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<i>Una vez por semana</i>	47	13%
<i>Fines de semana</i>	135	37%
<i>Una vez por mes</i>	76	21%
<i>Feriados</i>	105	29%
<i>Varios días por semana</i>	5	1%
TOTAL	368	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras del proyecto

GRÁFICO N° 6
Frecuencia de asistencia



Fuente: Cuadro N° 8

Elaborado por: Autoras del proyecto

ANÁLISIS:

Según los resultados obtenidos, la frecuencia de asistencia está en primer lugar los fines de semana son los días más idóneos para asistir a los lugares de entretenimiento familiar al igual que los feriados, debido a que en la actualidad la gente lleva una vida cada vez más sedentaria y con mayor estrés, en si las familias sienten la necesidad de recrearse ya que están sujetos a diversos tipos de presiones que con el tiempo crean cansancio y por ende, desánimo.

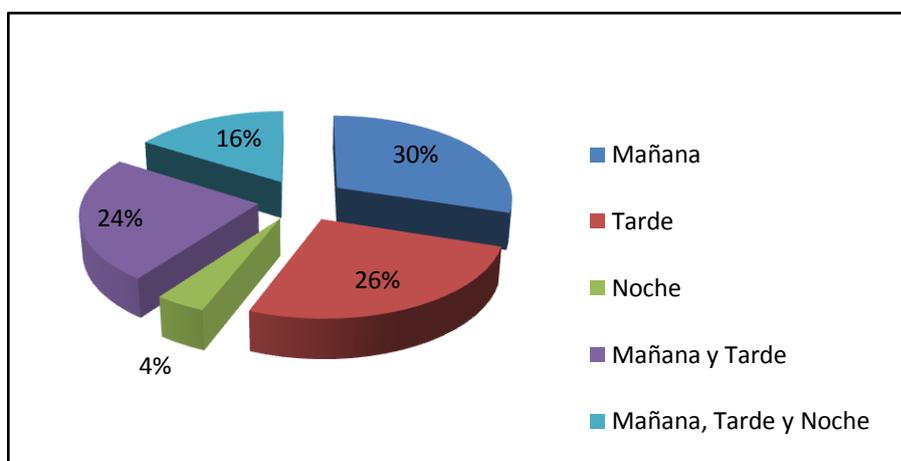
7 ¿Qué horarios preferiría usted para asistir a este centro de recreación e integración familiar?

CUADRO N° 9
Horario de asistencia

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<i>Mañana</i>	110	30%
<i>Tarde</i>	96	26%
<i>Noche</i>	15	4%
<i>Mañana y Tarde</i>	88	24%
<i>Mañana, Tarde y Noche</i>	59	16%
TOTAL	368	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Autoras del proyecto

GRÁFICO N° 7
Horario de asistencia



Fuente: Cuadro N° 9
Elaborado por: Autoras del proyecto

ANÁLISIS:

De acuerdo a los resultados obtenidos los horarios más adecuados son por la mañana y en la tarde debido a que en esos horarios las personas aprovechan la mayor parte del día, pero también se deberá tomar en cuenta que existe un porcentaje representativo de encuestados que manifiestan estar dispuestos hacer uso de las instalaciones por la noche por lo que será necesario cubrir ese horario.

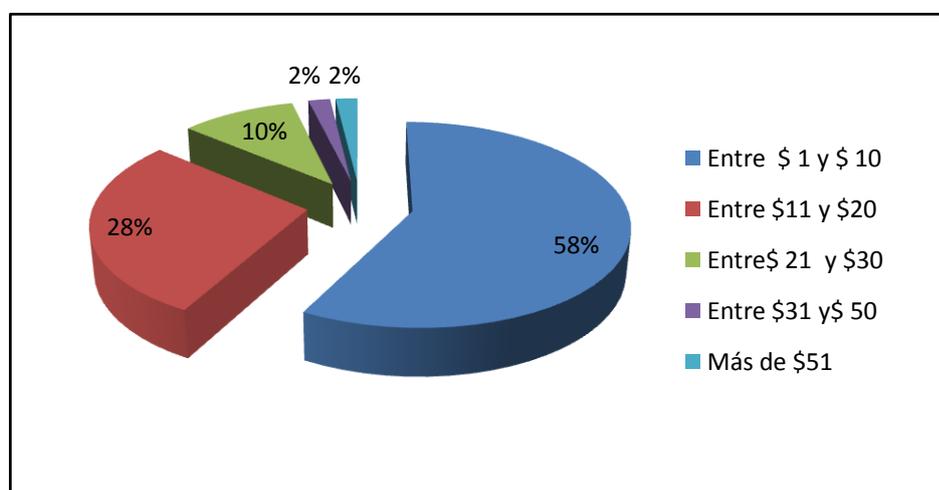
8 ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por estos servicios?

CUADRO Nº 10
Valores de ingreso

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Entre \$ 1 y \$ 10	213	58%
Entre \$11 y \$20	104	28%
Entre\$ 21 y \$30	37	10%
Entre \$31 y\$ 50	7	2%
Más de \$51	7	2%
TOTAL	368	100%

Fuente: Encuesta
Elaborado por: Autoras del proyecto

GRÁFICO Nº 8
Valores de ingreso



Fuente: Cuadro Nº 10
Elaborado por: Autoras del proyecto

ANÁLISIS:

De los resultados obtenidos, los encuestados manifiestan que por el servicio que se brindará en este Centro de Recreación e Integración Familiar, la mayoría estarían dispuestos a cancelar entre 1 a 20,00 dólares de acuerdo a los porcentajes más representativos; por lo que estos valores servirán de referencia para el estudio económico y también para el diseño e ingeniería del proyecto.

- 9 Enumere en orden de importancia los aspectos que Ud. considera más significativos que debería tener el centro.

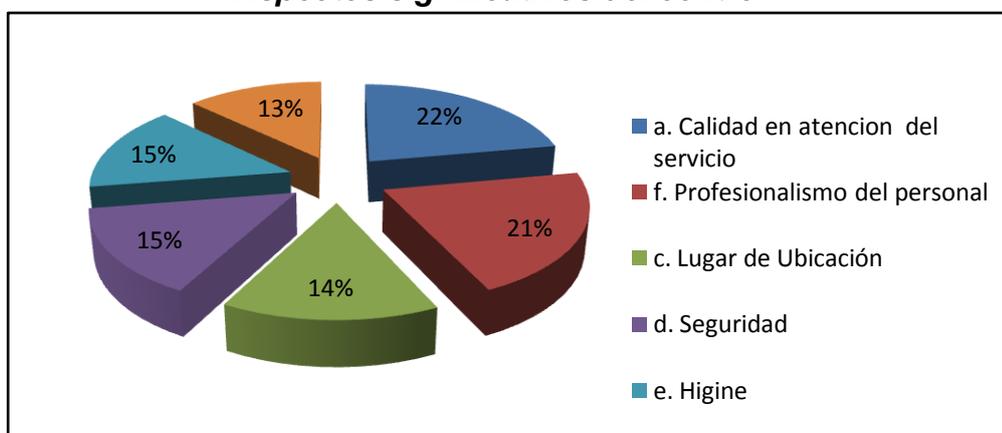
CUADRO N° 11
Aspectos significativos del centro

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
<i>Calidad en atención del servicio</i>	155	22%
<i>Profesionalismo del personal</i>	147	21%
<i>Lugar de Ubicación</i>	103	15%
<i>Seguridad</i>	103	15%
<i>Higiene</i>	103	15%
<i>Costos</i>	90	13%
TOTAL	701	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras del proyecto

GRÁFICO N° 9
Aspectos significativos del centro



Fuente: Cuadro N° 11

Elaborado por: Autoras del proyecto

ANÁLISIS:

Por ser una pregunta de selección múltiple se considera el total de la frecuencia mayor que el número de encuestas a realizar; de las encuestas realizadas se puede observar que los aspectos más importantes de este centro de recreación e integración familiar está en el siguiente orden; calidad en atención del servicio, profesionalismo del personal; ubicación, seguridad y la higiene y por ultimo costos, cabe mencionar que todos estos aspectos son considerados muy importantes para el funcionamiento de este centro.

10. ¿Qué medio de publicidad considera el más idóneo para promocionar este servicio?

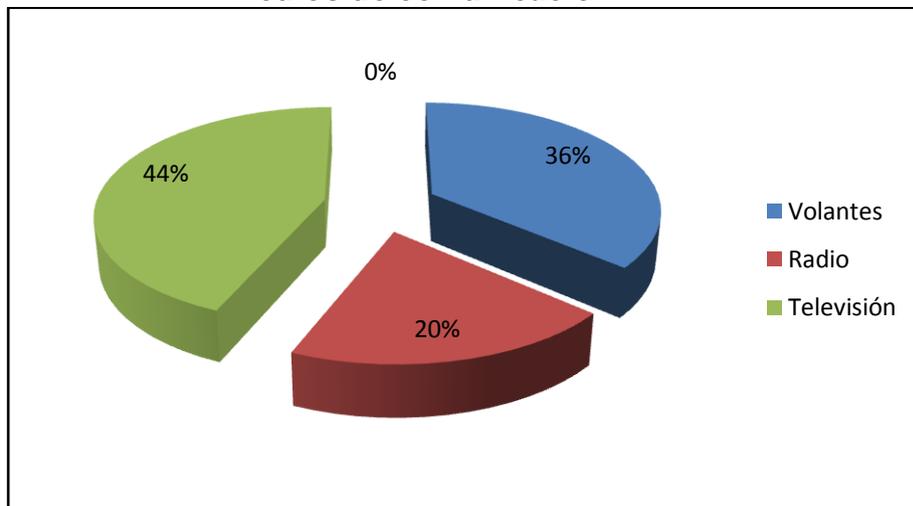
CUADRO N° 12
Medios de comunicación

VARIABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Volantes	132	36%
Radio	74	20%
Televisión	162	44%
TOTAL	368	100%

Fuente: Encuesta

Elaborado por: Autoras del proyecto

GRÁFICO N° 10
Medios de comunicación



Fuente: Cuadro N° 12

Elaborado por: Autoras del proyecto

ANÁLISIS:

Con los datos obtenidos se puede analizar que el medio de publicidad que se considera más idóneo para promocionar este centro es la Televisión, ocupando un segundo lugar las Hojas Volantes y por último la Radio; estos datos nos sirven para diseñar la campaña de promoción y los medios a utilizarse en el plan de marketing del proyecto.

3.8.1 EVALUACIÓN Y ANÁLISIS DE LA OBSERVACIÓN DIRECTA

De acuerdo con los registros del Departamento de Turismo y el Departamento de Rentas Municipales del Ilustre Municipio de Ibarra, la ciudad cuenta con cuatro centros catastrados y registrados en el perímetro urbano y periférico de la ciudad que brindan servicios relacionados con la recreación e integración familiar:

Balneario de Yuyucocha

Quinta San Andrés

Hostería el Prado

Quinta San Miguel de Yahuarcocha

Con el objetivo de determinar los servicios que ofertan estos centros y tomando en cuenta que serán nuestros principales competidores en el mercado, se procedió a realizar una observación directa en el lugar o también denominada IN SITU, para lo cual se procedió a diseñar una ficha de observación directa estructurada o también llamada sistemática que sirve para recopilar datos o hechos observados.

Dentro de los parámetros a investigar se determinó que serán los relacionados con infraestructura existente, equipamiento, servicios prestados y ubicación geográfica, que nos servirán de base para el diseño e ingeniería del proyecto.

De los datos obtenidos en las fichas de observación y luego de su respectiva tabulación se puede determinar las siguientes conclusiones referentes a la infraestructura, equipamiento y servicios prestados por los centros de integración observados:

- a. La infraestructura de las instalaciones de los centros de recreación familiar son de construcción mixta, básicamente están constituidas por construcciones de hormigón armado y madera vista, lo que nos permite tener una perspectiva de cómo deberá estar construido nuestro proyecto.
- b. El equipamiento está conformado específicamente por juegos infantiles, áreas verdes, canchas deportivas y parqueaderos, aspectos importantes que sirven para diseñar las instalaciones de nuestro proyecto.
- c. Los servicios que ofrecen como son piscina, sauna y turco; en lo referente al servicio de hospedaje solo dos cuentan con este servicio, con respecto al servicio de alimentación la mayoría cuenta con un bar restaurant; además se observa que no cuentan con un servicio de seguridad permanente.
- d. Con respecto a su ubicación la una se encuentra dentro de la ciudad, otra se encuentra en la periferia y dos se encuentran en las afueras de la ciudad, notándose que por espacio es necesario que sean ubicados este tipo de centros en las afueras o periferias de la ciudad.

3.9 IDENTIFICACIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

El centro de recreación e integración familiar estará diseñado para brindar todas las facilidades a las familias que contraten el servicio, las cuales van desde salones adecuados hasta instalaciones recreativas.

El servicio principal del centro de recreación e integración familiar, lo constituyen actividades sociales y culturales, canchas recreacionales y juegos de salón y mesa, juegos infantiles, actividades de relajación y equipos de apoyo de crecimiento e integración familiar; que contará con personal altamente capacitado que permita hacer posible la realización de los diferentes eventos. El centro también tendrá las facilidades para

funcionar como teatro o centro cultural con auditorio para discursos, conferencias, disertaciones, presentaciones artísticas e incluso para la realización de eventos sociales.

Cada uno de los servicios que se programa implantar en la creación del centro de recreación, contendrá un valor agregado diferenciado con el resto de sitios de esparcimiento, en donde se fomente la distracción, comodidad, integración familiar, crecimiento personal, seguridad y sobre todo diversidad de servicios y productos, a fin de que los clientes se sientan satisfechos al momento de recibirlos.

Entre las características más sobresalientes son:

3.9.1 Servicio de actividades sociales y educativas

- ✓ Charlas motivacionales y crecimiento personal
- ✓ Salón de eventos sociales
- ✓ Bar – cafetería

3.9.2 Servicio de Juegos de mesa

- ✓ Billar
- ✓ Mesas de pimpón
- ✓ Mesa de Futbolines
- ✓ Tenis de mesa

3.9.3 Servicios Recreacionales

- ✓ Zona de Camping- BBQ
- ✓ Cancha de baby-fútbol
- ✓ Cancha de Vóley
- ✓ Básquet boll

3.9.4 Juegos Infantiles

- ✓ Resbaladeras
- ✓ Columpios
- ✓ Sube y baja
- ✓ Escalera China
- ✓ Kioscos infantiles
- ✓ Saltarines inflables

3.9.5 Servicio de actividades de relajación

- ✓ Masajes anti estrés
- ✓ Terapias de Relajación
- ✓ Piscina
- ✓ Sauna
- ✓ Hidromasaje
- ✓ Gimnasio

3.10 MERCADO META

El centro de recreación e integración familiar, pretende introducir sus servicios a nivel de la Población Económicamente Activa urbana que se encuentra ocupada a nivel de todo el cantón Ibarra.

El consumidor o cliente final facilita la creación de una empresa especializada en el esparcimiento y la recreación en el sector Chorlavi, nuestros servicios están enfocados par todos los miembros de la familia en un lugar fuera del movimiento del centro de la ciudad, en el cual inspira tranquilidad y relajación evitando así el estrés y la rutina diaria, mejorando así la calidad de vida de las personas que ingresan a este centro.

De los datos anotados es importante segmentar el mercado con el fin de

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

3.11 SEGMENTACIÓN DEL MERCADO

3.11.1 Macro segmentación

Para la segmentación del mercado en la variable de macro segmentación el tipo de variable que se escogió es Geográfica la cual se lo denominará “Población por parroquias” y para realizar un análisis comparativo entre sectores con parecidas características para desarrollar esta actividad se escogió a las parroquias urbanas del cantón Ibarra.

CUADRO Nº 13
Macro segmentación del mercado

Tipo de segmentación	Tipo de variable	Nombre de la variable	Segmentos
Macro segmentación	Geográfica	Población por parroquias	San francisco Priorato Caranqui El Sagrario Alpachaca

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: las Autoras

3.11.2 Micro segmentación del mercado

En las variables de micro segmentación se ha escogido la variable demográfica denominada “Población Económicamente Activa” de donde nacen los segmentos: Urbano y Rural. Siendo la población

económicamente activa urbanas la que interesa al proyecto como los futuros clientes o consumidores.

CUADRO N° 14
Micro segmentación del mercado

Tipo de segmentación	Tipo de variable	Nombre de la variable	Segmentos
Micro segmentación	Demográfica	Población Económicamente Activa	Urbana Rural

Fuente: Investigación Directa
Elaborado por: las Autoras

Luego de haber determinado la respectiva segmentación del mercado se puede determinar la demanda real de usuarios del centro de recreación e integración familiar.

CUADRO N° 15
Determinación de la demanda real

TIPO DE DEMANDA	CANTIDAD	FUENTE
Demanda total (PEA cantonal)	113497	INEC 2010
Demanda potencial (PEA activa)	63870	INEC 2010
Demanda meta (PEA Urbana Activa)	40238	INEC 2010
Demanda efectiva (46% PEA Urbana Activa)	18509	Diagnóstico

Fuente: INEC, Diagnóstico
Elaborado por: las Autoras

3.12 ANÁLISIS DE LA DEMANDA

El objetivo primordial en el análisis de la demanda es medir cuáles son las fuerzas que afectan las necesidades del mercado con respecto a un bien o servicio y cómo satisfacer esas necesidades.

En cuanto a la demanda de los servicios de un centro de recreación e integración familiar no existe datos estadísticos, el motivo fundamental es que en el cantón no se ha desarrollado esta actividad, y las empresas de servicios similares como las hosterías manejan estadísticas de eventos en general, especialmente de tipo social y no proporcionan esta

información por considerarla confidencial.

Para conocer acerca de las necesidades de los clientes se realizó una investigación directa a través de encuestas, datos que servirán para establecer la demanda de estos servicios en la ciudad de Ibarra. Los datos obtenidos revelaron un profundo interés con el servicio que el centro pretende ofertar, claro está que el servicio que ofertan hoteles, hosterías entre otros se los puede considerar como servicios sustitutos.

Cabe resaltar, que el mercado total del centro de recreación e integración familiar está conformado por la población económicamente activa urbana del cantón pero no se descarta que asistan otras personas de cantones vecinos al proyecto.

3.12.1 Proyección de la Demanda

Al no existir datos históricos que nos sirvan de base para el cálculo de las proyecciones de la demanda se toma como referencia la tasa de crecimiento de la población económicamente activa del cantón Ibarra determinada por el INEC que es de 2.3% anual para el cálculo de las proyecciones para los próximos años.

Para lo cual se utilizó la siguiente fórmula:

$$Df = Dp (1 + i)^n$$

Donde:

Df: Demanda futura

Dp: Demanda presente. (18509PEA urbana activa 2010)

i: Tasa de crecimiento (2.3% anual)

n: Año proyectado.

CUADRO N° 16

Proyección de la demanda

AÑOS	Demanda Futura mensual $Df = Dp (1 + 0.023)^n$	Demanda Futura Anual
2012	19.370	232.442
2013	19.816	237.789
2014	20.271	243.258
2015	20.738	248.853
2016	21.215	254.576
2017	21.703	260.432

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: las Autoras

La demanda futura proyectada de las personas que asisten a centros de recreación de la ciudad de Ibarra, resulta ser muy buena para el proyecto, ya que se estima que asistirán por lo menos una vez los fines de semana y días festivos a nivel nacional de acuerdo a los datos obtenidos en las encuestas realizadas al público.

De acuerdo a los datos obtenidos del censo realizado por el INEC la ciudad de Ibarra en el año 2010 existen 40238 personas económicamente activas en la zona urbana de la ciudad, y en función de las tendencias del mercado obtenidas en las encuestas dirigidas a población, el 46% de los encuestados (Anexo A) están de acuerdo en utilizar este tipo de servicio. Por tanto se pretende cubrir una demanda real de 18509 personas (46% de 40238= 18509).

De acuerdo a la capacidad instalada del centro se estima que se puede dar el servicio a unas 300 personas o 75 familias semanales, tomando en cuenta que cada familia está conformada por lo menos por cuatro miembros; esto entre los días viernes, sábado y domingo; pero con el objetivo de ser conservadores y tomando como referencia el grado de aceptación del público hacia el proyecto se pretende empezar con una atención de 52 familias semanales o su equivalente a 210 personas, 840

mensuales, y 10000 personas al año, con una ocupación del 70% de su capacidad instalada en el primer año de funcionamiento obteniéndose una tasa de captación del 4.3% anual.

CUADRO N° 17
Nivel de captación del mercado potencial

AÑO	DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER	NIVEL DE CAPTACIÓN
2012	232.442	10.000
2013	237.789	10.230
2014	243.258	10.465
2015	248.853	10.706
2016	254.576	10.952
2017	260.432	11.204

Fuente: INEC 2010

Elaborado por: las Autoras

3.13 ANÁLISIS DE LA OFERTA

En la ciudad la oferta de centros de recreación e integración familiar no existe de acuerdo al concepto internacional, la competencia está representada por las diferentes hosterías y centros de recreación que ofrecen productos similares que podría considerarse como oferta competitiva o de mercado libre, satisfaciendo así las necesidades de un mercado poco explotado.

Para recabar información hay que acudir a fuentes primarias y secundarias, siendo importantes indicar los puntos que serán analizados:

- ✓ Numero de productores
- ✓ Localización
- ✓ Capacidad instalada
- ✓ Calidad y precio de los servicios y productos

Para establecer el número de ofertantes se obtuvo información de la dirección de turismo del Cantón Ibarra para posteriormente medir la capacidad, funcionalidad y calidad de los servicios.

3.13.1 Oferta actual

La oferta actual se estableció mediante la información proporcionada por la Dirección de turismo del Cantón de Ibarra, En el 2010 existen 15 empresas que brindan servicios casi similares a los del proyecto propuesto, a continuación el listado de las empresas consideradas como competencia de mercado libre.

CUADRO Nº 18
Empresas de servicios de recreación

NOMBRE DEL LOCAL	DIRECCIÓN
COMPLEJO EL CONQUISTADOR	YAHUARCOCHA S N
QUINTA SAN MIGUEL	YAHUARCOCHA CALLE SN
HOTEL AJAVI	AV. MACOSTA 16-038
HOTEL MONTECARLO	AV. RIVADENEIRA 5-055
SIERRA AVENTURA	SAN CRISTÓBAL CARANQUI
ACRÓPOLIS	AV. ATAHUALPA
HOTEL TURISMO INTERNACIONAL	TROYA S/N
CHACHIMBIRO	URCUQUÍ
HOSTERÍA EL PRADO	PANA NORTE S/N
EL ALPARGATE 2	EL TEJAR S/N
HOTEL LA GIRALDA	AV. ATAHUALPA 15-142
HOTEL IMPERIO DEL SOL	YAHUARCOCHA S N
HOSTERÍA CHORLAVI	PANA SUR KM 2 1/2
BALNEARIO YUYUCOCHA	AV. EUGENIO ESPEJO
COMPLEJO RECREACIONAL LOS NOGALES	A CORDERO 10-064 S/N Y TOBIAS MENA

Fuente: Dirección de Turismo

Elaborado por: las Autoras

Del análisis realizado a los oferentes de servicios de recreación y se pudo determinar la siguiente información

GRAFICO N° 11
Servicios que presta la competencia



Fuente: Competencia
Elaborado por: las Autoras

En el gráfico se observa que la mayoría de las empresas consideradas como competencia ofrecen servicios como bar cafetería, restaurant, salones para eventos, entre los más destacados, lo que para el proyecto es beneficioso ya que ninguno ofrece recreación e integración familiar, que es el valor agregado que se piensa brindar en el centro.

Para realizar la proyección de oferta histórica en este tipo de servicios y productos se enfrentó a un grave problema, ya que no existen datos estadísticos, en vista de esta situación, se tuvo que trabajar con datos obtenidos por observación en los distintos lugares que ofrecen este tipo de productos y servicios del cantón y la ciudad de Ibarra, se puede observar que existe un movimiento promedio semanal de unas 3800 personas, incluido Chachimbiro.

CUADRO Nº 19
Oferta actual del servicio

NOMBRE DEL LOCAL	SEMANAL	ANUAL
COMPLEJO EL CONQUISTADOR	250	12000
QUINTA SAN MIGUEL	150	7200
HOTEL AJAVI	500	24000
HOTEL MONTECARLO	150	7200
SIERRA AVENTURA	250	12000
ACRÓPOLIS	300	14400
HOTEL TURISMO INTERNACIONAL	250	12000
CHACHIMBIRO	250	12000
HOSTERÍA EL PRADO	300	14400
EL ALPARGATE 2	150	7200
HOTEL LA GIRALDA	150	7200
HOTEL IMPERIO DEL SOL	250	12000
HOSTERÍA CHORLAVI	300	14400
BALNEARIO YUYUCOCHA	300	14400
COMPLEJO RECREACIONAL LOS NOGALES	250	12000
TOTAL	3800	182400

Fuente: Registros de ingresos por locales
Elaborado por: las Autoras

3.13.2 Proyección de la oferta

Para determinar la proyección de la oferta del servicio de recreación e integración familiar se toma en cuenta la tasa de crecimiento promedio determinada por la Dirección de Turismo del Municipio de Ibarra que es del 0.06% anual determinándose los siguientes resultados:

CUADRO Nº 20
Proyección de la oferta

AÑO	CANTIDAD
2012	182.400
2013	182.619
2014	182.948
2015	183.387
2016	183.938
2017	184.601

Fuente: Registros de ingresos por locales
Elaborado por: las Autoras

3.14 DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER (INSATISFECHA)

Partiendo de un cálculo matemático donde se toma en cuenta el número de personas demandantes del servicio, y la capacidad de los locales de la competencia, se determinó la demanda potencial a satisfacer.

CUADRO N° 21
Demanda potencial a satisfacer

AÑOS	DEMANDA	OFERTA	DEMANDA POTENCIAL A SATISFACER
2012	232.442	182.400	50.042
2013	237.789	182.619	55.170
2014	243.258	182.948	60.310
2015	248.853	183.387	65.465
2016	254.576	183.938	70.638
2017	260.432	184.601	75.830

Fuente: INEC, Registros de ingresos por locales
Elaborado por: las Autoras

Como se observa en el cuadro N° 20 y de acuerdo a las proyecciones realizadas tanto de la Oferta como de la Demanda existente en el mercado de servicios de recreación e integración familiar se determina que existe una demanda Potencial a satisfacer (Demanda Insatisfecha) del 21,5%, porcentaje que es muy significativo lo que permite que nuevos proyectos puedan captar este nicho de mercado y ofrecer sus servicios, como es el caso del proyecto en estudio que estaría en capacidad de cubrir con el 20% del ese gran total de la demanda insatisfecha, justificándose de esta manera la factibilidad de implementación del proyecto.

3.15 ANÁLISIS DE PRECIOS

Para determinar el precio del servicio que se pretende implementar, recreación e integración familiar en la ciudad de Ibarra, se toman en cuenta los precios que están actualmente en la competencia.

Del estudio realizado en el diagnóstico se pudo determinar que el 86% de los encuestados estarían dispuestos a cancelar un valor por uso de instalaciones y servicios prestados por el centro de entre \$ 1,00 hasta \$ 20,00, lo que nos permite tener un rango que nos permita comparar precios con la competencia y determinar el más adecuado y viable para el centro.

Con estos antecedentes el precio de uso de instalaciones y servicios que prestará el centro se determinó en \$ 10,00, valor que cubrirá uso de todos los servicios que se brindará sin ninguna restricción.

3.15.1 Proyección de precio

Para la proyección del precio se considerará un incremento de un dólar a partir del segundo año de funcionamiento, valor que se determina cubra los costos y gastos establecidos para el proyecto

CUADRO Nº 22
Proyección de precios de ingreso

AÑO	VALOR
2012	10,00
2013	11,00
2014	12,00
2015	13,00
2016	14,00
2017	15,00

Fuente: Diagnóstico

Elaborado por: las Autoras

3.16 ESTRATEGIAS DE MERCADO

Para el centro de recreación e integración familiar la estrategia comercial está basada en cuatro pilares fundamentales que toman en cuenta los consumidores a la hora de adquirir un producto o servicio como son: producto, precio, plaza y promoción.

3.16.1 Producto

Como estrategia de marketing el centro implementará lo siguiente:

- ✓ Entregar un servicio de calidad y calidez, en un ambiente de relajación acogedor, que incluirá amabilidad, responsabilidad y experiencia, todo esto rodeado de un entorno de salud y vida
- ✓ Dar a notar la importancia que se debe tener en el aspecto de recreación familiar en su conjunto.
- ✓ Poner a disposición de los usuarios la opción de escoger lugares y diversas actividades como deportes de todas las características.

3.16.2 Plaza

La plaza es el lugar geográfico y estratégico donde se entrega el servicio, por lo tanto el centro de recreación e integración familiar estará ubicado en la panamericana norte barrio Chorlavi, vía a Otavalo,

Se escogió este lugar por ser una zona donde todavía se puede escapar del estresante mundo de la ciudad, ya que este se encuentra en las afueras de la ciudad, cuenta con grandes espacios cubiertos por vegetación arbórea especialmente de aguacates y vegetación característica del lugar; además un punto muy importante es que se encuentra junto a la autopista Otavalo – Ibarra, misma que es de primer orden lo que le da una ventaja comparativa con algunos oferentes de similares servicios que tienen sus vías de acceso de segundo y tercer orden.

3.16.3 Precio

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

- a. **Competencia.**- Se analiza los precios de la competencia para así poder establecer un buen precio en el mercado sin alejarse de lo normal y sin llegar a lo exagerado.

- b. Calidad y diferenciación.-** Enfatiza la calidad y diferenciación del servicio de integración familiar que hace relación a la imagen que desea alcanzar el proyecto.
- c. Temporada.-** El “Centro de recreación e integración familiar” mantiene el valor del ingreso en temporadas altas y de preferencia en vacaciones escolares del nivel sierra para que ocupen todas las instalaciones.

3.16.4 Promoción

Con esta herramienta de marketing se podrá informar, persuadir y recordarles a los posibles clientes la existencia de un producto o servicio. Para lograrlo se utilizara las siguientes formas de promoción: venta personal, publicidad, relaciones públicas.

La venta personal, consiste en el cierre directo de la venta de los servicios entre el centro y el cliente, para esto los materiales impresos como folletos, trípticos, tarjetas de presentación son de gran importancia, ya que ayudan a persuadir al cliente, por esto se debe dar mucho énfasis a la calidad en la presentación y el contenido informativo.

Para realizar la publicidad del centro se creará una página web, donde el cliente puede encontrar información acerca de todos los servicios y sus características que puede contratar. Además se publicitará los servicios por medio de medios de comunicación convencionales como: prensa escrita, televisiva y radial, para lo cual se tomarán en cuenta los medios de mayor circulación y sintonía en la ciudad.

3.17 CONCLUSIONES DEL ESTUDIO DE MERCADO.

Después de haber analizado diferentes variables como demanda, oferta, precios, comercialización de puede concluir lo siguiente

En la ciudad de Ibarra existe una demanda potencial significativa a satisfacer de 50042 usuarios, lo que hace atractiva la propuesta.

Se identifico que los servicios que presta la competencia (hoteles y lugares acondicionados para eventos) no satisfacen las expectativas del mercado objetivo, ya que estos lugares no poseen la infraestructura e instalaciones adecuadas para brindar servicios de integración familiar.

Los precios actualmente están determinados por la clase de evento, servicios adicionales, tipo de demanda, por tanto no existe una correcta estandarización.

La comercialización del servicio que utiliza la competencia no hace uso de estrategias adecuadas para persuadir a posibles clientes.

El mercado meta, mediante las encuestas realizadas manifiestan que el horario de atención del centro debe ser todo el día, tener calidad del servicio y profesionalismo del personal; con respecto a los servicios que debería prestar referente a la integración familiar esta charlas motivacionales y de crecimiento personal.

Observando las falencias de la competencia, y la insatisfacción de los clientes de este tipo de servicios de un centro de integración familiar en la ciudad de Ibarra, el centro en el primer año de funcionamiento debe aprovechar al máximo la captación de clientes generados por las expectativas que produce la apertura de un nuevo lugar.

CAPITULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO DEL PROYECTO

4.1 TAMAÑO DEL PROYECTO

El tamaño o capacidad de proceso está en función de los diferentes elementos técnicos, operativos y disponibilidad de tecnología, básicamente está definido por la capacidad física y real que tendrá el proyecto para poder prestar el servicio por un periodo de tiempo en condiciones optimas de funcionamiento.

Para el diseño del proyecto se considera un espacio de 5534 metros cuadrados de superficie en el cual se distribuirán las diferentes instalaciones con las que contará el centro, todas ellas cumplirán con estructuras y dimensiones aprobadas por el Departamento de Planificación de la Municipalidad de Ibarra, y por los requerimientos impuestos por el proyecto.

La capacidad de diseño del centro está estructurada para un manejo mínimo de 210 personas y un máximo de 300 personas semanales, con un promedio de 10000 y 12000 personas anuales respectivamente en condiciones ideales de operación, esta cantidad se estableció basándonos en los estudios previos del proyecto y en la capacidad y disponibilidad de las instalaciones con las que contara el proyecto.

Basados en lo citado anteriormente, se establece que el centro funcionará los días viernes, sábado y domingo, además de todos los días festivos tanto locales como nacionales, con un horario de 09h00 hasta las 20h00, con un rendimiento del 70% de su capacidad instalada en el primer año de funcionamiento.

4.2.2 Micro Localización del Proyecto

Se debe elegir la mejor opción de donde se debe ubicar el proyecto tomando en cuenta la proximidad a los sitios de abastecimiento a servicios básicos, accesos y seguridad, una vez seleccionada la alternativa más óptima se elaborará el plano de macro localización donde se encuentra detalladas las vías de acceso y la respectiva ubicación.

4.2.2.1 Localización del terreno

El terreno destinado para la construcción del Centro de recreación e integración familiar se encuentra ubicado en la Parroquia Urbana del Sagrario, Barrio San José de Chorlavi, por la vía Otavalo – Ibarra.

FIGURA Nº 1
MICRO LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO



Fuente: Avalúos y Catastros IMI

4.2.2.2 Área disponible del terreno

Para la instalación del Centro de recreación e integración familiar se ha destinado un área de 5534 m² del predio de propiedad del señor Oswaldo Andrade; en el interior de esta superficie se distribuirá toda la infraestructura con la que constará el proyecto como son: área de BBQ, área de juegos infantiles, área de canchas deportivas; área de piscina, sauna e hidromasaje, área de recepciones y área de bar cafetería.

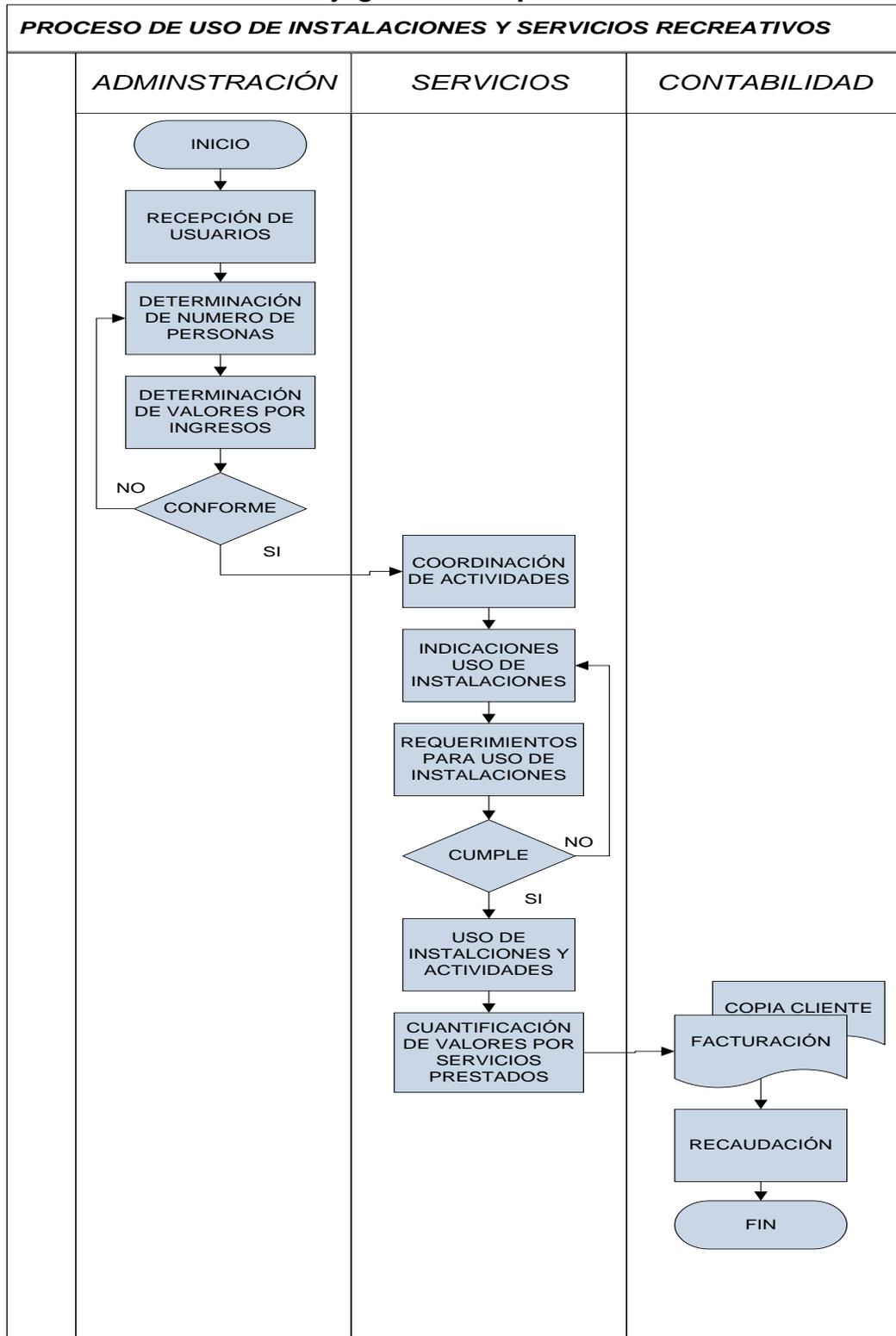
4.3 INGENIERÍA DEL PROYECTO

4.3.1 Proceso Operativo

Son los pasos a seguir necesarios para brindar un servicio de calidad, acorde con las exigencias del mercado a fin de lograr la satisfacción del usuario de los servicios, logrando de esta manera cumplir con la misión del proyecto.

El proceso que tendrá el centro de recreación e integración familiar empieza con la recepción de los visitantes o usuarios del servicio, donde se procede a determinar el número de personas y valor del ingreso al centro por uso de las instalaciones y servicios, posteriormente se coordina las actividades que realizarán los usuarios con el objetivo de dar las respectivas indicaciones sobre el uso de las mismas, prosigue con la oferta de servicios complementarios de acuerdo a edad y género, y se termina con el cobro y entrega de factura del servicio.

FIGURA Nº 2
Flujograma de Operación



Elaborado por: las autoras

4.4 DISEÑO DE INSTALACIONES

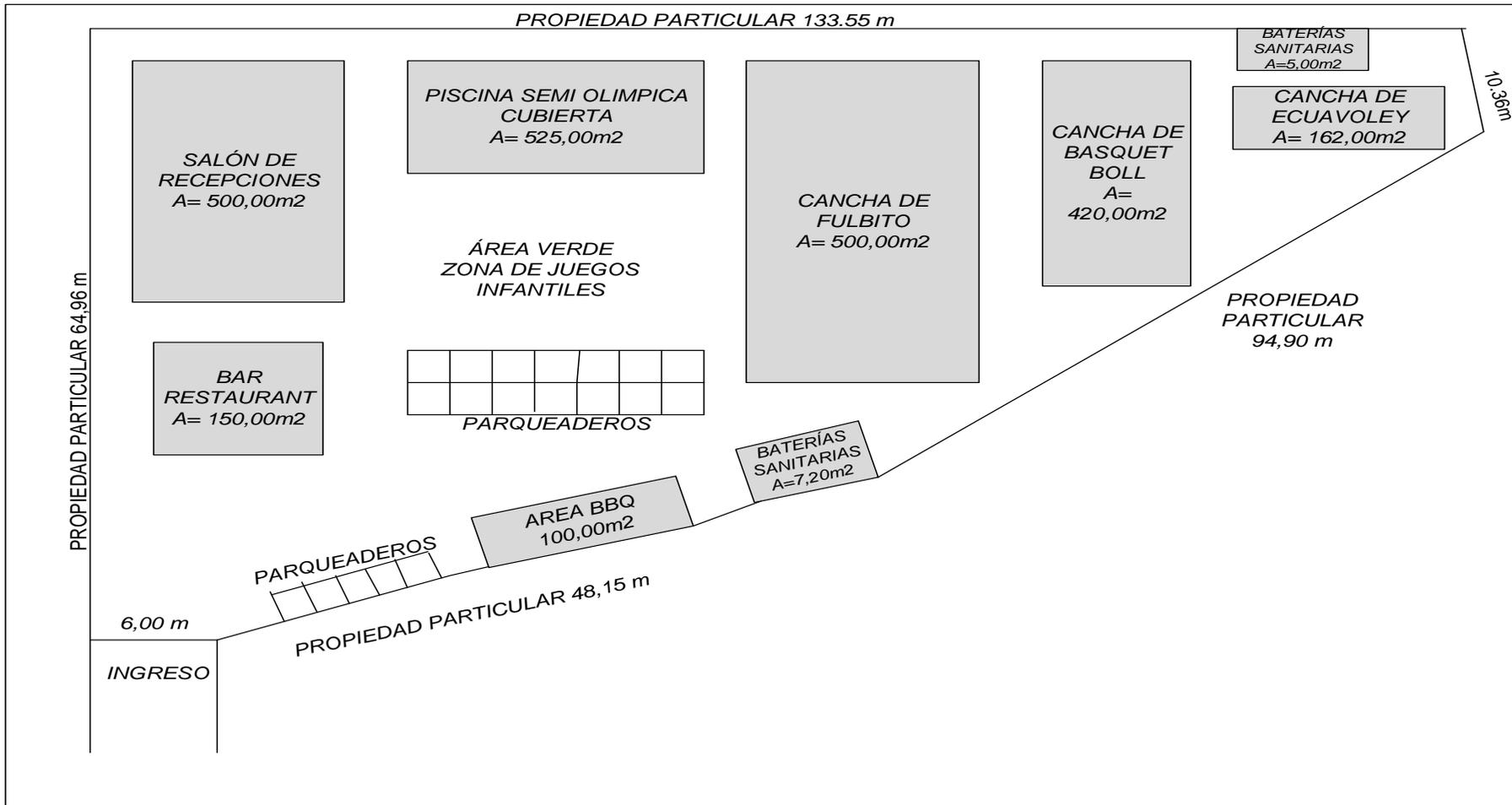
Para el diseño del centro de recreación e integración dentro de una planificación de proyectos globales, se debe tomar en cuenta factores que influyen de manera directa en la selección de las posibilidades constructivas como: topografía del terreno, referencias posicionales de otras instalaciones dentro del terreno, tipo de equipamiento, tipo de infraestructura; analizados estos parámetros se pueden buscar las zonas más adecuadas dentro del área para su ubicación.

De acuerdo a los requerimientos mecánicos del equipo y diagramas de flujo se ha dimensionado y ubicado las instalaciones, estableciendo las especificaciones que reúnan las mejores características de funcionamiento global; igualmente los diseños arquitectónicos se los aprobó basados en las normas por la *American Institute of Steel Construcción*, y las ordenanzas establecidas para el efecto para su construcción.

El proyecto tendrá una forma rectangular por ser de simple forma y composición. Se aprovechará la forma natural del terreno, Se usará una estructura de acero para cubrir las instalaciones de la piscina y del salón de eventos, Las cubiertas tendrán dos niveles con techos de dos aguas con recubrimientos metálicas de lámina corrugada, paredes de asbesto cemento, pisos de hormigón; los diseños se realizaron conjuntamente con personal dedicado a este trabajo y bajo el direccionamiento del Departamento de Planificación del Ilustre Municipio de Ibarra, quienes fijaron todas las especificaciones tanto de cálculo, fabricación y montaje de acuerdo a las facilidades que se pretendan tener en la planta.

Las instalaciones se dividen en secciones claramente definidas, la zona de actividades al aire libre como son: canchas deportivas, área de juegos infantiles y área de BBQ; zona de actividades cubiertas como es piscina, salón de eventos y bar cafetería.

FIGURA Nº 3
IMPLANTACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

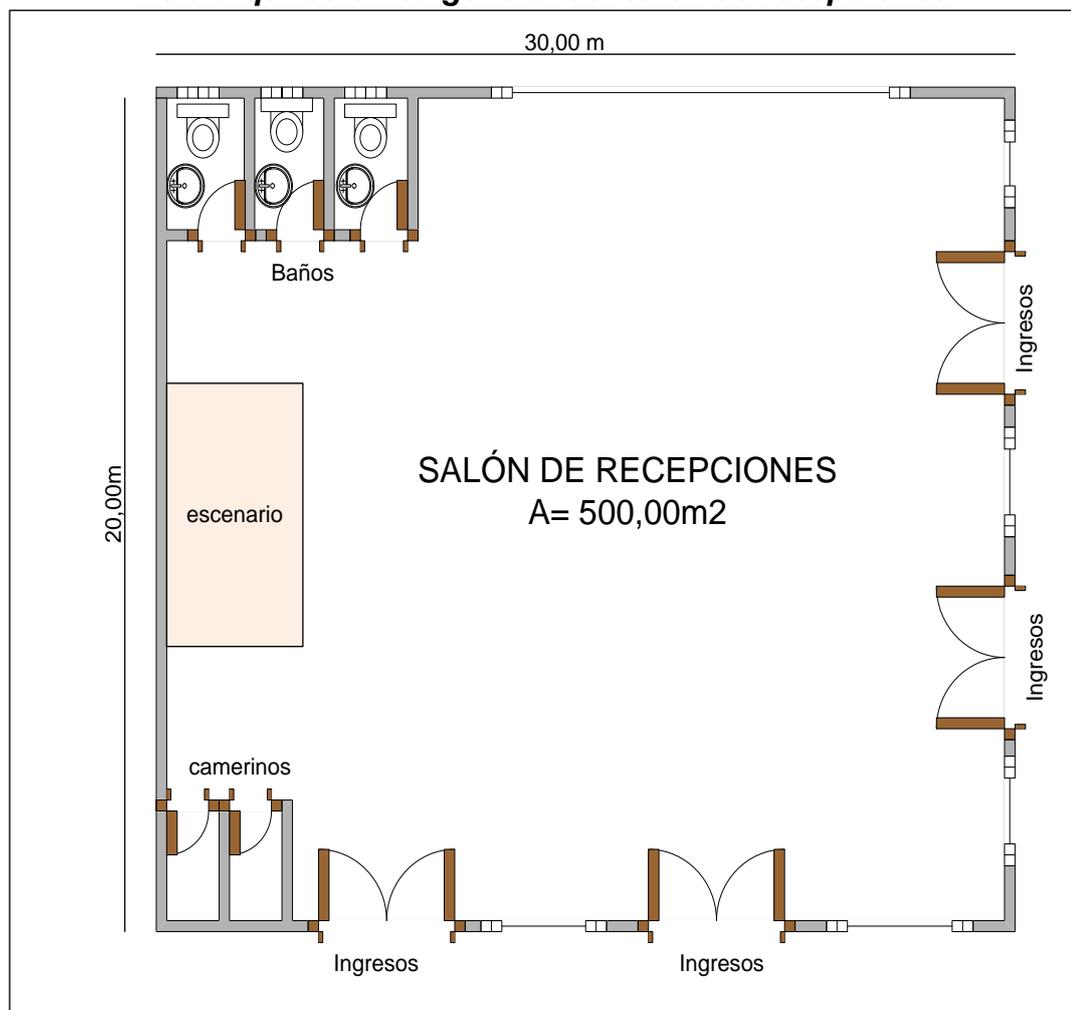


Elaborado por: Ing. Mario San Pedro

4.4.1 Salón de recepciones

La sala de recepciones está constituida por un área de 500,00 metros cuadrados, cuenta con tres baños completos, un escenario para eventos culturales, artísticos, motivacionales, dos camerinos; su estructura es de hormigón armado, pisos de cerámica; amplios ventanales; y suficientes accesos de ingreso.

FIGURA N° 4
Vista arquitectónica general del salón de recepciones

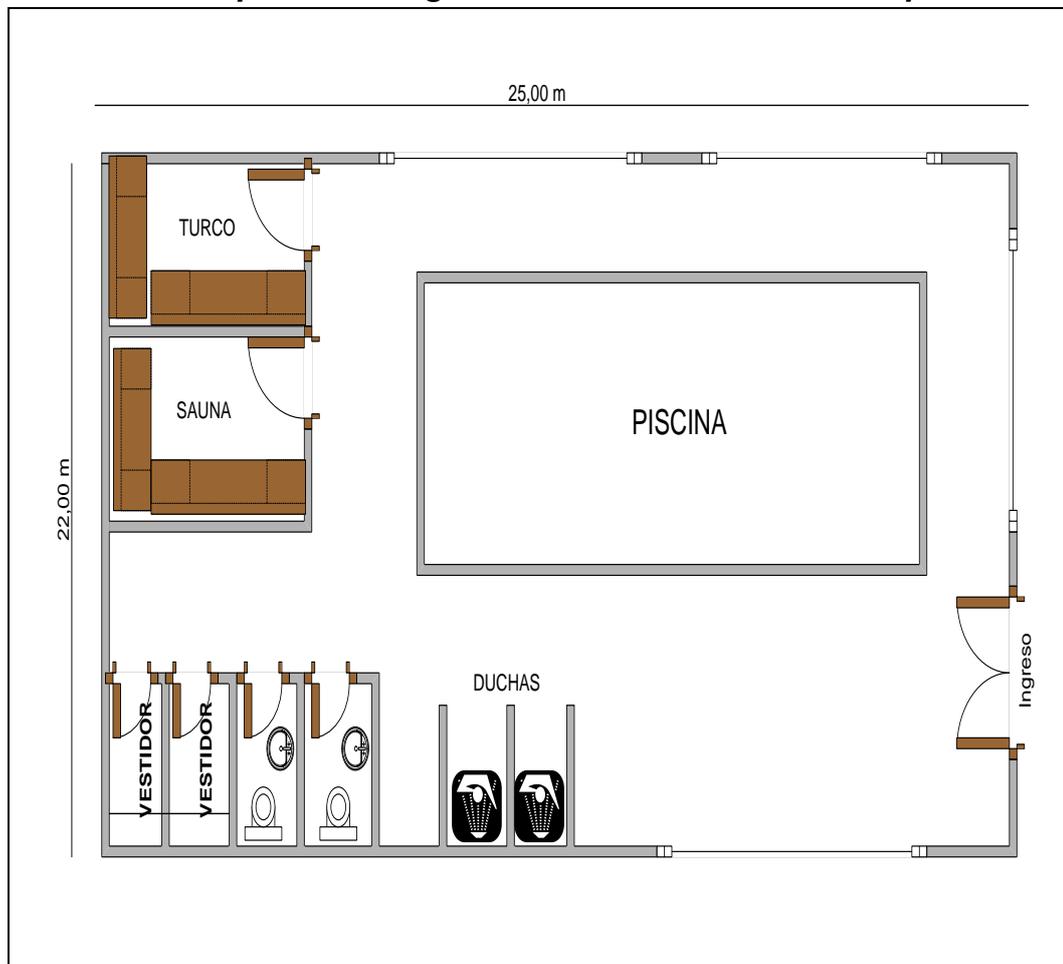


Elaborado por: Ing. Mario San Pedro

4.4.2 Piscina Semi Olímpica

Para el área de la piscina se determina 525,00 metros cuadrados cubiertos, la misma que contará de un sauna, un turco, dos cuartos vestidores, dos duchas, dos baños y pasillos de circulación, con respecto a la características técnicas estará de acuerdo con los lineamientos establecido por los organismos internacionales como es una profundidad mínima de 0.80 centímetros y una profundidad máxima de 2.70 metros.

FIGURA N° 5
Vista arquitectónica general de la Piscina semi Olímpica

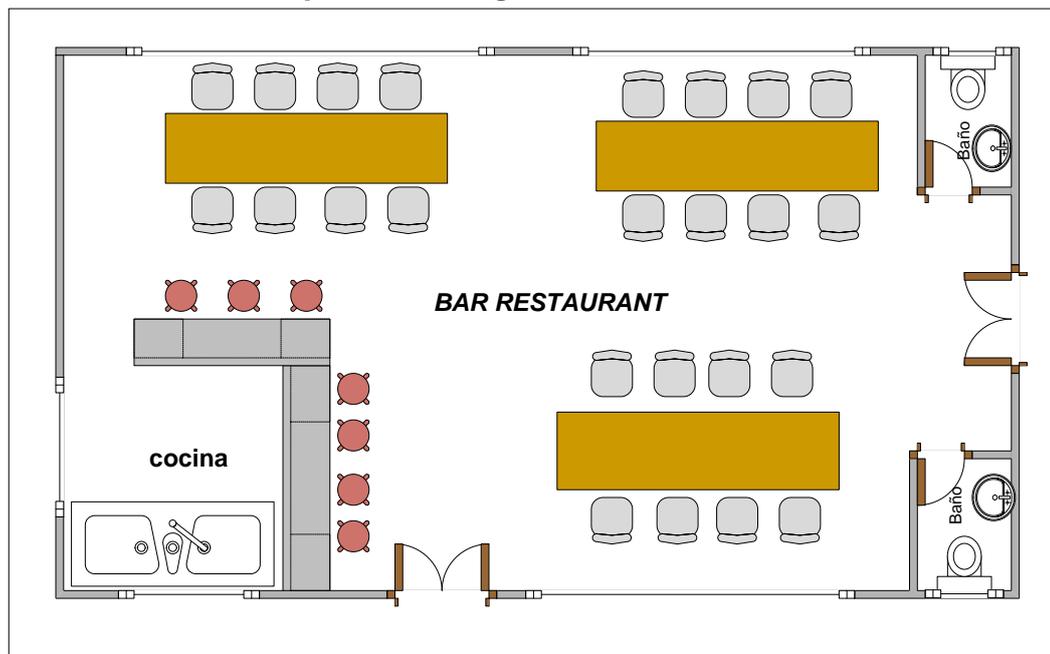


Elaborado por: Ing. Mario San Pedro

4.4.3 Bar Restaurant

El bar restaurant contara con toda la infraestructura para brindar las comodidades a los usuarios del centro, para lo cual se destinará un área para mesas, una barra, y zona de cocina.

FIGURA Nº 6
Vista arquitectónica general del bar Restaurant



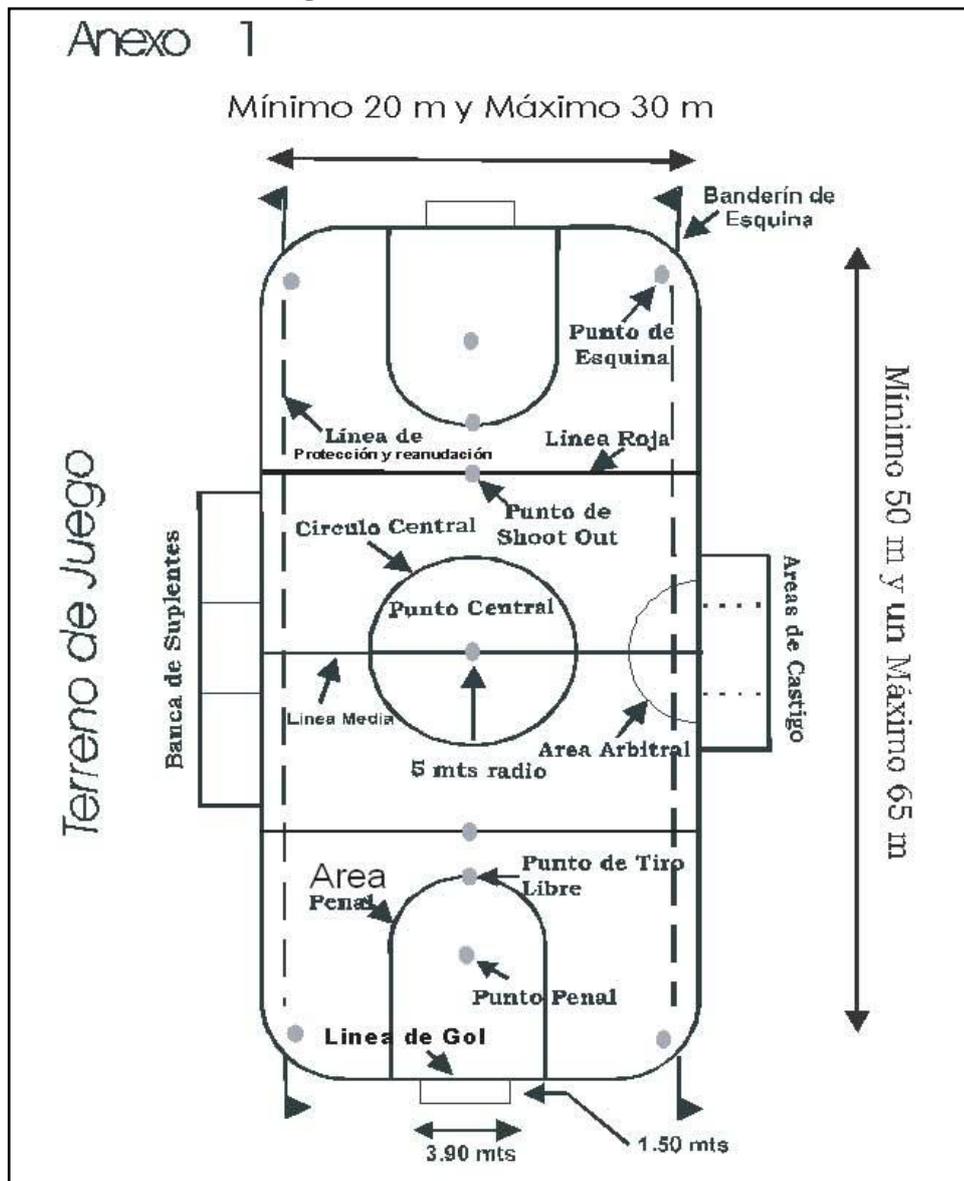
Elaborado por: Ing. Mario San Pedro

4.4.4 Cancha de fútbol

Las dimensiones para la construcción de una cancha de baby fútbol son de un máximo de 20 x 40 m y un mínimo de 15 x 28 m, los arcos tienen unas dimensiones de 3 x 2 m y una profundidad de 1,12 m en la base y 0,42 m en el tope. Estas medidas son tomadas por el interior del arco. La estructura de los arcos se puede realizar a base de perfiles tubulares metálicos de 75 mm o lo más cercano a ello, los que deberán ir soldados entre sí y con ganchos para la sujeción de la red. Existen casos que es preferible que el arco sea fijo mediante poyos de hormigón y con una

malla metálica de una cuadrícula de 15 x 15 cm y soldada a los perfiles para evitar robos o destrucciones. El trazado en sí deberá realizarse según las medidas reglamentarias y con una pintura de alto tráfico de color blanco cuando estén solas o de colores especificados en los detalles de la multicancha.

FIGURA N° 7
Vista general de la cancha de fútbol



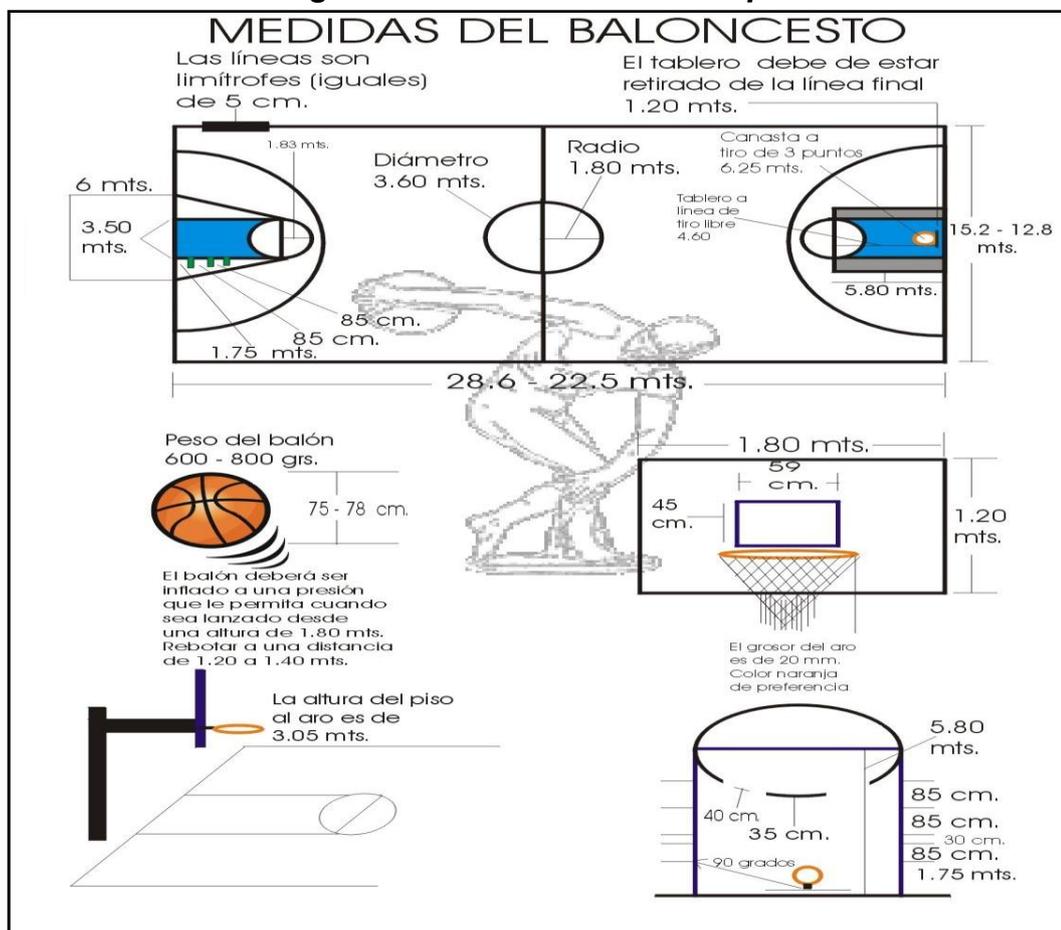
Fuente: Investigación Directa

4.4.5 Cancha de básquet bol

El terreno de juego (baloncesto o básquetbol) es una superficie rectangular, libre de obstáculos con unas dimensiones de 26 m x 14 m, medidas desde el borde interior de las líneas de demarcación. La línea de demarcación tendrá un grosor de 5 cm. El piso del campo ha de ser duro, de cemento o Parquet (madera).

La distancia mínima entre las líneas de la cancha y los espectadores debe ser de 2 m. El círculo central, marcado en el centro terreno, tiene un radio de 1,80 m medido al borde exterior de la circunferencia. Desde el punto medio de las líneas laterales se marca una línea central, paralela a las líneas de fondo, que se extiende 15 cm por fuera de cada línea lateral.

FIGURA Nº 8
Vista general de la cancha de basquetbol

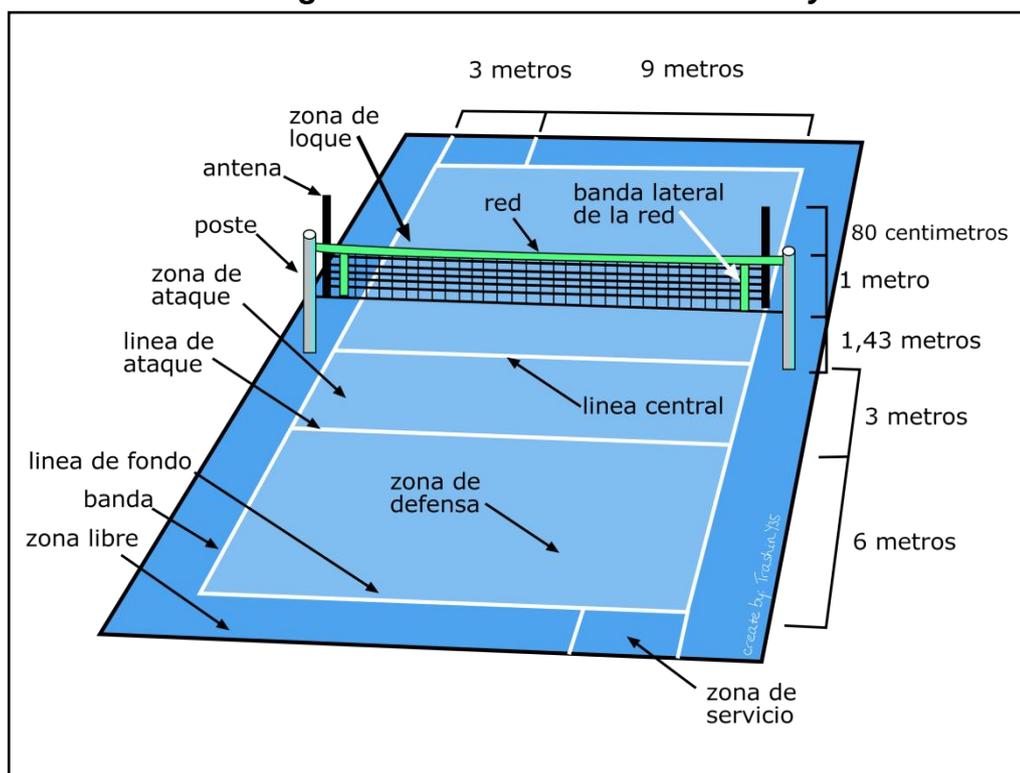


Fuente: Investigación Directa

4.4.6 Cancha de ecuavoley

La cancha de ecuavoley está diseñada en pavimento de alto tráfico con el objetivo de que su vida útil sea duradera, para esta práctica se ha destinado un área de 162,00 metros cuadrados, donde se diseñará de acuerdo con los estándares establecidos.

FIGURA N° 9
Vista general de la cancha de ecuavoley



Fuente: Investigación Directa

4.5 EQUIPAMIENTO DE ÁREAS

Para establecer la mejor opción de equipos que se requiere en los servicios que prestará el proyecto, es necesario tomar en cuenta las técnicas a utilizarse en el proceso, así también analizar las maquinarias existentes en el mercado que satisfagan los requerimientos que a la vez

sean eficientes y económicamente asequibles; como se determinó anteriormente para cumplir con el proceso productivo se necesitarán los siguiente equipos.

4.5.1 Área infantil

El área infantil estará destinada exclusivamente a los más pequeños para lo cual se ha determinado juegos y equipos lúdicos que ayuden a desarrollar la psicomotricidad, coordinación y equilibrio de los niños, esta área será de césped con el objetivo de precautelar posibles accidentes.

4.5.1.1 Casitas y Reunión

Son el punto de encuentro para los más pequeños. Lugar de socialización infantil, con bancos, mesitas, mostradores e incluso toboganes para los más atrevidos. Están destinados principalmente a los más pequeños, aunque también disponemos de modelos aptos hasta los 8 años

FIGURA Nº 10
Casitas y toboganes infantiles



Fuente: Mercado Libre Ecuador

4.5.1.2 Paneles Lúdicos

La mayoría de los paneles lúdicos son juegos infantiles pensados para los más pequeños, pero existen también paneles para niños un poco mayores que empiezan a entrenar la destreza y desarrollar la coordinación y la psicomotricidad. Contamos con paneles fijos, móviles, de sonido e incluso de espejo. Se trata, en todos los casos, de paneles inclusivos accesibles a todos los usuarios y que ayudan a desarrollar las cualidades cognitivas en mayor o menor grado según el panel

FIGURA N° 11
Paneles Lúdicos



Fuente: Mercado Libre Ecuador

4.5.1.3 Areneros

Hoy en día cada vez se instalan menos parques con arena y están aumentando los parques con suelos sintéticos, sin embargo la arena siempre ha sido un elemento lúdico más del parque infantil y no queremos que deje de serlo. Con los areneros conseguimos mantener esta actividad lúdica que tanto les gusta a los más pequeños.

FIGURA N° 12
Areneros infantiles



Fuente: Mercado Libre Ecuador

4.5.1.4 Trepadores

La serie de trepadores está compuesta por diferentes estilos. Desde una inmensa red de piratas para los más valientes hasta pirámides de redes simples y dobles, pasando por juegos metálicos de escalada o trepadores verticales.

FIGURA N° 13
Trepadores infantiles



Fuente: Mercado Libre Ecuador

4.5.1.5 Equilibrio

Dentro de los juegos infantiles no pueden faltar los juegos de equilibrio, los más clásicos como las redes, o puentes, elementos que pueden instalarse solos o en conjunto formando circuitos.

FIGURA N° 14
Puentes de equilibrio



Fuente: Mercado Libre Ecuador

4.6 PRESUPUESTO TÉCNICO

Para determinar el presupuesto técnico del proyecto es necesario identificar todos y cada uno de los rubros que estarán dentro del proyecto, así como el capital de trabajo que será necesario para empezar la producción hasta que sea sustentable financieramente, las fuentes de financiamiento y la fuerza laboral que intervendrá en el proceso productivo y administrativo

4.6.1 Inversiones Fijas

Las inversiones en activos fijos son todas aquellas que se realizarán en los bienes tangibles, que serán utilizadas en el normal funcionamiento de las operaciones del centro de entretenimiento e integración familiar.

4.6.1.1 Terreno

Para llevar a cabo el presente proyecto se aportará como inversión propia el terreno de 5534,00 m² valorado en el mercado en \$ 38.738,00.

CUADRO N° 23
Valor del terreno

<i>Detalle</i>	<i>Cantidad</i>	<i>Costo m²</i>	<i>Total (\$)</i>
<i>Terreno</i>	<i>5534 m2</i>	<i>7,00 USD</i>	<i>38,738,00</i>
Total			38.738,00

Fuente: Investigación directa
Elaborado por: Las Autoras

4.6.1.2 Obras civiles

Esta dado por las construcciones civiles necesarias para el normal funcionamiento del centro de integración familiar, para lo cual se construirá un infraestructura de hormigón armado, donde se distribuirán las áreas deportivas, áreas de entretenimiento y áreas al aire libre

CUADRO N° 24
Presupuesto Piscina Semi Olímpica

N°	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITA.	P. TOTAL
1	Excavación de cimientos a mano	m3	4,20	9,27	38,93
2	Excavación para canalización	m3	7,00	7,41	51,87
3	Replanto de H. simple e=10cm	m2	7,80	14,69	114,58
4	Hormigón simple en zapatas	m3	0,75	152,08	114,06
5	Armadura 12mm cort,dob y col	kg	228,00	2,10	478,80
6	Hormigón simple en columnetas baja inc.encof.	m3	0,50	272,09	136,05
7	Contrapiso (10+4)cm. con poliet	m2	525,00	10,81	5675,25
8	Mampostería de bloque e=15cm	m2	140,00	8,17	1143,80

9	Enlucido vertical paleteado e=1.5cm	m2	280,00	5,45	1526,00
10	Piso de cerámica itaipos	m2	10,00	18,00	180,00
11	Rejilla de piso de 3"	u	4,00	10,95	43,80
12	Punto eléctrico empotrado (iluminación)	pto	14,00	35,29	494,06
13	Punto de agua potable empotrado	pto	5,00	36,46	182,30
14	Canalización en P.V.C	pto	6,00	25,30	151,80
15	Instalación inodoro Edesa color	u	2,00	172,31	344,62
16	Instalación lavabo Edesa color	u	2,00	122,00	244,00
17	Cerradura tipo pomo ll. seg nacional	u	4,00	30,19	120,76
18	Hormigón simple en muros de antepecho sin encofra	m3	34,00	150,30	5110,20
19	Encofrado desencofrado antepecho	m2	105,00	9,30	976,50
20	Estructura metálica	glb	4,00	1000,52	4002,08
21	Ventanas de hierro inc. Protección en est. meta	m2	50,00	35,27	1763,50
22	Vidrios claros 3mm	m2	50,00	16,50	825,00
23	Tablero de distribución de 4 tacos GE	u	1,00	66,74	66,74
24	Ventanas de aluminio tipo natural instalado	m2	2,00	71,00	142,00
25	Ducha articulada cromada	u	2,00	37,46	74,92
26	Pisos de baldosa de granito 30x30cm.	m2	463,50	15,00	6952,50
27	Revestimiento de cerámica en paredes	m2	12,00	22,04	264,48
28	Excav. zanjas a máquina 0-2m suelo normal	m3	469,00	1,79	839,51
29	Techado traslucido para panel kubimil	m2	525,00	20,19	10599,75
30	Tomacorrientes dobles (empotrados)	pto	2,00	32,54	65,08
31	Hormigón simple en cadenas inferiores inc. encof.	m3	0,80	220,11	176,09
				TOTAL	42.899,03

Elaborado por: Ing. Mario San Pedro

CUADRO Nº 25 Presupuesto Salón de Recepciones

Nº	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITA.	P. TOTAL
1	Excavación de cimientos a mano	m3	5,62	9,27	52,10
2	Excavación para canalización	m3	4,50	7,41	33,35
3	Hormigón ciclop. con encofrado	m3	146,00	80,48	11750,08
4	Replanteo de H. simple e=5cm	m2	9,36	7,31	68,42
5	Hormigón simple en zapatas	m3	0,95	152,08	144,48
6	Armadura 12mm cort, dob y col	kg	290,00	2,10	609,00
7	Hormigón simple en columnetas inc. encof	m3	0,62	272,09	168,70
8	Hormigón simple en cadenas inferiores inc. encof.	m3	1,04	220,11	228,91
9	Contrapiso (10+4)cm. con poliet	m2	500,00	10,81	5405,00
10	Mampostería de bloque e=15cm	m2	165,00	8,17	1348,05
11	Enlucido vertical pasteado liso e=1.7cm	m2	330,00	8,22	2712,60
12	Mesa cocina enlucida a=50,e=6cm	ml	3,00	40,15	120,45

13	Piso de cerámica itaipis	m2	480,00	18,00	8640,00
14	Rejilla de piso de 3"	u	4,00	10,95	43,80
15	Punto eléctrico empotrado (iluminación)	pto	20,00	35,29	705,80
16	Punto de agua potable empotrado	pto	7,00	36,46	255,22
17	Cajas de revisión 60x60	u	2,00	60,03	120,06
18	Instalación inodoro Edesa color	u	6,00	172,31	1033,86
19	Instalación lavabo Edesa color	u	4,00	122,00	488,00
20	Instalación urinario Edesa blanco	u	3,00	120,01	360,03
21	Puerta panelada - laurel lacada	u	8,00	256,99	2055,92
22	Cerradura tipo pomo ll.seg nacional	u	8,00	30,19	241,52
23	Estructura metálica	glb	12,00	1000,52	12006,24
24	Ventanas de hierro inc. Protección en est. meta	m2	75,00	35,27	2645,25
25	Vidrios claros 3mm	m2	75,00	16,50	1237,50
26	Tablero de distribución de 4 tacos GE	u	1,00	66,74	66,74
27	Fregadero acero inoxidable 2 pozos	u	1,00	266,21	266,21
28	Techado traslucido para panel kubimil	m2	528,00	20,19	10660,32
29	Tomacorrientes dobles (empotrados)	pto	3,00	32,54	97,62
30	Cielo raso celopanto	m2	480,00	3,15	1512,00
				TOTAL	65.077,22

Elaborado por: Ing. Mario San Pedro

CUADRO Nº 26 Presupuesto Bar restaurant

Nº	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITA.	P. TOTAL
1	Excavación de cimientos a mano	m3	2,60	9,27	24,10
2	Replanteo de H. simple e=10cm	m2	5,30	14,69	77,86
3	Hormigón simple en zapatas	m3	0,55	152,08	83,64
4	Armadura 12mm cort,dob y col	kg	157,30	2,10	330,33
5	Hormigón simple en columnetas baja inc.encof.	m3	0,37	272,09	100,67
6	Contrapiso (10+4)cm. con poliet	m2	150,00	10,81	1621,50
7	Mampostería de bloque e=15cm	m2	173,00	8,17	1413,41
8	Enlucido vertical paletado e=1.5cm	m2	345,00	5,45	1880,25
9	Piso de cerámica itaipis	m2	145,00	18,00	2610,00
10	Rejilla de piso de 3"	u	3,00	10,95	32,85
11	Punto eléctrico empotrado (iluminación)	pto	6,00	35,29	211,74
12	Canalización en P.V.C	pto	4,00	25,30	101,20
13	Cajas de revisión 60x60	u	1,00	60,03	60,03
14	Instalación inodoro Edesa color	u	1,00	172,31	172,31
15	Instalación lavabo Edesa color	u	1,00	122,00	122,00
16	Instalación urinario Edesa blanco	u	1,00	120,01	120,01
17	Estructura metálica (tipo aula modulo 6x9m)	glb	2,00	1000,52	2001,04
18	Ventanas de hierro inc. Protección en est. meta	m2	18,00	35,27	634,86
19	Tablero de distribución de 4 tacos GE	u	1,00	66,74	66,74
20	Cielo raso celopanto	m2	145,00	14,90	2160,50
21	Fregadero acero inoxidable 2 pozos	u	1,00	266,21	266,21
22	Revestimiento de cerámica en paredes	m2	12,00	22,04	264,48
23	Techado traslucido para panel kubimil	m2	181,40	20,19	3662,47

24	Tomacorrientes dobles (empotrados)	pto	3,00	32,54	97,62
25	Hormigón simple en cadenas inferiores inc. encof.	m3	0,51	220,11	112,26
26	Puerta panelada - laurel lacada	u	4,00	142,26	569,04
27	Cerradura tipo pomo II. seg nacional	u	4,00	30,19	120,76
28	Vidrios claros 3mm	m2	18,00	2,08	37,44
				TOTAL	18.955,32

Elaborado por: Ing. Mario San Pedro

CUADRO Nº 27 Presupuesto Baterías Sanitarias

Nº	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITA.	P. TOTAL
1	Excavación de cimientos a mano	m3	1,27	9,27	11,77
2	Replanto de H. simple e=10cm	m2	2,35	14,69	34,52
3	Hormigón simple en zapatas	m3	0,21	152,08	31,94
4	Armadura 12mm cort, dob y col	kg	66,00	2,10	138,60
5	Hormigón simple en Columnetas baja inc. encof.	m3	0,18	272,09	48,98
6	Contrapiso (10+4)cm. con poliet	m2	54,00	10,81	583,74
7	Mampostería de bloque e=15cm	m2	41,00	8,17	334,97
8	Enlucido vertical paletado e=1.5cm	m2	82,00	5,45	446,90
9	Piso de cerámica itaipos	m2	52,00	18,00	936,00
10	Rejilla de piso de 3"	u	5,00	10,95	54,75
11	Punto eléctrico empotrado (iluminación)	pto	3,00	35,29	105,87
12	Canalización en P.V.C.	pto	7,00	25,30	177,10
13	Cajas de revisión 60x60	u	1,00	60,03	60,03
14	Instalación inodoro Edesa color	u	5,00	172,31	861,55
15	Instalación lavabo Edesa color	u	5,00	122,00	610,00
16	Instalación urinario Edesa blanco	u	2,00	120,01	240,02
17	Cerradura tipo pomo II. seg nacional	u	5,00	30,19	150,95
18	Estructura metálica (tipo aula modulo 6x9m)	glb	1,00	1000,52	1000,52
19	Ventanas de hierro inc. Protección en est. meta	m2	9,00	35,27	317,43
20	Tablero de distribución de 4 tacos GE	u	1,00	66,74	66,74
21	Cielo raso celopanto	m2	52,00	14,90	774,80
22	Revestimiento de cerámica en paredes	m2	22,00	22,04	484,88
23	Techado traslucido para panel kubimil	m2	73,00	25,19	1838,87
24	Hormigón simple en cadenas inferiores inc. encof.	m3	0,20	220,11	44,02
25	Puerta panelada - laurel lacada	u	5,00	142,26	711,30
26	Vidrios claros 3mm	m2	9,00	2,08	18,72
				TOTAL	10084,97

Elaborado por: Ing. Mario San Pedro

CUADRO N° 28
Presupuesto área de BBQ

N°	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITA.	P. TOTAL
1	Excavación de cimientos a mano	m3	2,50	9,27	23,18
2	Replanto de H. simple e=10cm	m2	4,70	14,69	69,04
3	Hormigón simple en zapatas	m3	0,40	152,08	60,83
4	Armadura 12mm cort, dob y col	kg	128,52	2,10	269,89
5	Hormigón simple en columnetas inc. encof.	m3	0,36	272,09	97,95
6	Contrapiso (10+4)cm con poliet	m2	100,00	10,81	1081,00
7	Piso de cerámica itaipiso	m2	95,00	7,10	674,50
8	Punto eléctrico empotrado (iluminación)	pto	3,00	11,52	34,56
9	Estructura metálica (tipo aula modulo 6x9m)	glb.	2,00	1000,52	2001,04
10	Techado traslucido para panel Kubimil	m2	118,72	20,19	2396,96
11	Hormigón simple en cadenas inferiores inc. encof.	m3	0,38	220,11	83,64
				TOTAL	6.792,59

Elaborado por: Ing. Mario San Pedro

CUADRO N° 29
Presupuesto de cancha de vóley y basquetbol

N°	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITA.	P. TOTAL
1	Limpieza y nivelación	m2	582,00	1,86	1082,52
2	Pavimento reforzado . 10+.06+.02	m2	582,00	10,00	5820,00
3	Paréntes de voley tubo H.G. 2 1/2"	u	2,00	84,90	169,80
4	Replanteo y pintura líneas demarcadoras pint. traf.	ml	206,00	0,94	193,64
5	Tablero de básquet reglamentaria fijo	u	2,00	400,00	800,00
				TOTAL	8.065,96

Elaborado por: Ing. Mario San Pedro

CUADRO N° 30
Presupuesto de cancha de futbolito

N°	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITA.	P. TOTAL
1	Limpieza y nivelación	m2	500,00	1,86	930,00
2	Malla deportiva de Nylon para cerramiento	m2	450,00	1,50	675,00
3	Paréntes de tubo H.G. 2 1/2"	u	36,00	60,00	2160,00
4	Replanteo y pintura líneas demarcadoras pint. traf.	ml	300,00	0,94	282,00
5	Césped natural	m2	500,00	1,00	500,00
				TOTAL	4.547,00

Elaborado por: Ing. Mario San Pedro

4.6.2 Equipos y Maquinarias

Está representado por los equipos y máquinas necesarios para prestar el servicio de recreación e integración familiar, mismas que serán adquiridas en el mercado local mediante la página web mercado libre ecuador.

4.6.2.1 Área infantil

Se adquirirá juegos lúdicos de plástico, madera plástico, plástico metal, destinado para los más pequeños de la familia; todo este equipamiento se lo encuentra en el mercado local.

CUADRO N° 31
Juegos Infantiles

Nº	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITA.	P. TOTAL
1	<i>casitas de reunión</i>	<i>u</i>	<i>2,00</i>	<i>300,00</i>	<i>600,00</i>
2	<i>resbaladeras</i>	<i>u</i>	<i>2,00</i>	<i>300,00</i>	<i>600,00</i>
3	<i>paneles lúdicos</i>	<i>u</i>	<i>3,00</i>	<i>150,00</i>	<i>450,00</i>
4	<i>areneros</i>	<i>u</i>	<i>2,00</i>	<i>80,00</i>	<i>160,00</i>
5	<i>trepadores y escaleras</i>	<i>u</i>	<i>2,00</i>	<i>150,00</i>	<i>300,00</i>
6	<i>puentes de tres hilos</i>	<i>u</i>	<i>1,00</i>	<i>400,00</i>	<i>400,00</i>
				TOTAL	2.510,00

Fuente: Mercado libre ecuador

Elaborado por: Las Autoras

4.6.2.2 Área de bar restaurant

Como el proyecto pretende abarcar todos los requerimientos de los usuarios es necesario adquirir menaje para la cocina, así como para el restaurant.

CUADRO N° 32
Menaje de cocina y restaurant

N°	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITA.	P. TOTAL
1	Congelador panorámico 15 pies	U	1,00	500,00	500,00
2	Counter esquinero melamínico	U	1,00	200,00	200,00
3	Credenza melamínico	U	1,00	150,00	150,00
5	Dispensador bebidas	U	1,00	98,00	98,00
6	Freidora dos canastillas una plancha	U	1,00	350,00	350,00
7	Juego cuchillos de madera	Jgo	1,00	45,00	45,00
8	Licuadaora	U	2,00	90,00	180,00
9	Mesa auxiliar 140cm	U	1,00	100,00	100,00
10	MESAS rectangulares	U	5,00	5,00	25,00
11	Mesas cocina	U	2,00	50,00	100,00
12	Mesón barra 4 puestos	U	2,00	300,00	600,00
13	Microondas	U	1,00	100,00	100,00
14	Mini componente de sonido	U	1,00	185,00	185,00
15	Modulo de 5 repisas de 60 cm	U	1,00	150,00	150,00
16	Mueble basurero	U	1,00	30,00	30,00
17	Pizarra liquida	U	1,00	40,00	40,00
18	Porta botellón de agua cerámica	U	2,00	25,00	50,00
20	Porta cubiertos plástico	U	2,00	10,00	20,00
21	Porta platos para secar	U	2,00	65,00	130,00
23	Sanduchero de acero inoxidable.	U	1,00	60,00	60,00
24	vajillas 42 piezas	U	4,00	40,00	160,00
				TOTAL	3.273,00

Fuente: Mercado Libre Ecuador

4.6.2.3 Equipamiento de servicios de sauna, turco e hidromasaje

Para el funcionamiento de los servicios que se prestará en la piscina es necesario adquirir el equipamiento para el servicio de sauna, turco e hidromasaje, así como un calentador de agua y un sistema de reciclaje de agua

CUADRO N° 33
Equipamiento de Sauna, Turco e Hidromasaje

N°	DESCRIPCIÓN	UNIDAD	CANTIDAD	P. UNITA.	P. TOTAL
1	Calentador de agua a gas (8 hp) marca INVAP	U	1,00	4.500,00	4.500,00
2	Reciclador de agua de Piscina	U	1,00	3.500,00	3.500,00
3	Sistema de Sauna incluido fuente de energía	U	1,00	2.000,00	2.000,00
4	Sistema de baño turco	U	1,00	2.000,00	2.000,00
5	hidromasaje	U	1,00	1.500,00	1.500,00
				TOTAL	13.500,00

Fuente: Mercado Libre Ecuador

4.6.3 Mobiliario de oficina

Para adecuar la oficina es necesario adquirir muebles y equipos de oficina para lo cual se procederá con la compra de estaciones de trabajo, sillones tipo ejecutivo, sillas para los usuarios y teléfono, con lo que quedarán equipadas totalmente

CUADRO N° 34
Mobiliario de Oficina

N°	Detalle	Cantidad	Valor/Unit.	Total
1	Estación de trabajo en melamínico	1	190,00	190,00
2	Sillas tipo gerente	1	130,00	130,00
3	Sillas normales	6	25,00	150,00
4	Sillones tipo butaca	2	150,00	300,00
5	Teléfono Fax Panasonic	1	190,00	190,00
6	papeleras metálicas	3	25,00	75,00
	Total			1.035,00

Fuente: Mercado Libre Ecuador

4.6.4 Equipos de computación

Se adquirirán equipos de computación e impresoras multifunción ya que son de mucha importancia para el normal funcionamiento en área administrativa, contabilidad y bodega.

CUADRO N° 35
Equipo de Computación

N°	Detalle	Cantidad	Valor/Unit.	Total
1	Laptos marca Toshiba Core I5	2	800,00	1.600,00
2	Impresoras Multifunción Epson	2	100,00	200,00
	Total			1.800,00

Fuente: Mercado Libre Ecuador

4.6.5 Resumen de Inversiones Fijas

Después de haber determinado todos los rubros correspondientes a inversiones de carácter fijo que son necesarias para su funcionamiento se determina que la inversión fija asciende a \$ 217.278,09

CUADRO Nº 36
Resumen de Inversiones Fijas

Nº	Detalle	Total
1	Terreno	38.738,00
2	Obras civiles	156.422,09
3	equipos y maquinarias	19.283,00
4	Mobiliario de Oficina	1.035,00
5	equipo de computación	1.800,00
Total		217.278,09

Elaborado por: Las Autoras

4.6.2 INVERSIONES DIFERIDAS

Dentro de las inversiones diferidas se toman en cuenta todos los gastos realizados para poner en funcionamiento el proyecto como son: organización y constitución; además se toma en cuenta un valor del 10% del valor de las inversiones diferidas para gastos no programados que generalmente surgen en el proceso de legalización.

CUADRO Nº 37
Inversiones Diferidas

Nº	Detalle	Total
1	Constitución Legal del proyecto	250,00
2	Permisos de funcionamiento	200,00
3	Gastos Varios	45,00
Total		495,00

Elaborado por: Las Autoras

4.6.3 Talento Humano

El personal que se requiere para el normal desenvolvimiento de la empresa tanto para el área administrativa como para el área de producción, será el estrictamente necesario para el normal funcionamiento de la misma, para el área administrativa se requerirá personal con conocimientos técnicos; para el área operativa el personal será capacitado en la funciones que se desempeñaran.

CUADRO N° 38
Requerimiento de Talento Humano

N°	Detalle	N° personas
1	Gerente	1
2	Contador	1
3	Cocinero	1
4	Recepcionista	1
5	Salonero	2
6	Auxiliar de mantenimiento	2
Total		8

Elaborado por: Las Autoras

4.6.4 Capital de trabajo

El capital de trabajo son los recursos económicos que el proyecto necesita durante un periodo de tiempo para que pueda cumplir con todas las obligaciones, y permita el funcionamiento efectivo de sus operaciones.

Para el cálculo del Capital de Trabajo se tomará en cuenta: el pago de remuneraciones mensuales a todos los empleados y trabajadores comprendido en períodos mensuales, los gastos operacionales promedio mensual, materias primas necesarias para la producción en un estimado mensual; por lo que el capital de trabajo quedaría conformado de la siguiente manera con un cobertura para 30 días.

CUADRO N° 39
Capital de trabajo

<i>Detalle</i>	<i>Valor anual</i>	<i>Valor mensual</i>
Sueldos y salarios		
<i>Gerente</i>	9.600,00	800,00
<i>Contador</i>	6.000,00	500,00
<i>Recepcionista</i>	3.876,72	323,06
<i>Cocinero</i>	3.856,44	321,37
<i>Auxiliar de mantenimiento</i>	7.693,20	641,10
<i>Salonero</i>	7.670,16	639,18
Gastos Operacionales		
<i>Energía eléctrica</i>	3600,00	300,00
<i>Agua Potable</i>	3600,00	300,00
<i>Materiales e insumos</i>	15.000,00	1250,00
<i>Materiales de Oficina</i>	600,00	50,00
<i>Teléfono</i>	360,00	30,00
<i>Internet banda ancha</i>	600,00	50,00
<i>Publicidad</i>	2.400,00	200,00
Total		5.404,71

Elaborado por: Las Autoras

4.6.5 INVERSIÓN TOTAL DEL PROYECTO

La inversión total asciende a 223.177,80 dólares americanos; las inversiones se realizarán en el 100% en el primer año, tiempo en que se espera estar ya en operación con el centro.

CUADRO N° 40
Inversión Total del Proyecto

N°	Detalle	Total	%
1	<i>Inversiones fijas</i>	217.278,09	97,36%
2	<i>Inversiones Diferidas</i>	495,00	0,22%
3	<i>Inversiones Variables</i>	5.404,71	2,42%
Total		223.177,80	100,00%

Elaborado por: Las Autoras

4.7 FINANCIAMIENTO

La mayor parte del proyecto será vía financiamiento en un porcentaje del 67,21 % del total de la inversión, para lo cual se realizarán gestiones en la Corporación Financiera Nacional con el objetivo de acceder a un crédito productivo, el mismo que se lo puede adquirir a una tasa de interés de 11,20% de acuerdo al tipo de proyecto.

CUADRO N° 41
Estructura del Financiamiento

Nº	Detalle	Valor (\$)	Propio	Financiado
1	<i>Inversiones fijas</i>	217.278,09	67.278,09	150.000,00
2	<i>Inversiones Diferidas</i>	495,00	495,00	-
3	<i>Inversiones Variables</i>	5.404,71	5.404,71	-
	Total	223.177,80	73.177,80	150.000,00
	<i>Porcentaje</i>	100%	32,79%	67,21%

Elaborado por: Las Autoras

CAPITULO V

5. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

5.1 TIPO DE EMPRESA

Según el Art. 2 de la Ley de Compañías, para la constitución de la empresa existen cinco alternativas:

- La compañía en nombre colectivo;
- La compañía en comandita simple y dividida por acciones;
- La compañía de responsabilidad limitada;
- La compañía anónima; y,
- La compañía de economía mixta.

En el caso del presente proyecto se constituirá en Compañía de Responsabilidad Limitada.

Se decidió constituir la empresa bajo la modalidad de Compañía de Responsabilidad Limitada en vista de acuerdo con la ley de compañías se conforma entre dos o más personas, y que para el presente proyecto cumple con el número de socios que conformarán el centro; responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura.

Si no se hubiere cumplido con las disposiciones de esta Ley para la constitución de la compañía, las personas naturales o jurídicas, no podrán usar en anuncios, membretes de cartas, circulares, prospectos u otros documentos, un nombre, expresión o sigla que indiquen o sugieran que se trata de una compañía de responsabilidad limitada.

5.2 NOMBRE O RAZÓN SOCIAL DE LA EMPRESA

El nombre escogido para el centro de recreación e integración familiar es:

“LA CALETA CIA. LTDA.”

Además del nombre o razón social tendrá su imagen institucional representada por el membrete o logotipo que será utilizado para todas sus presentaciones ya sean en afiches, trípticos y en la diferentes medios de comunicación.

FIGURA N° 15
Logotipo del Centro de Recreación e Integración Familiar



Elaborado por: Las Autoras

Como se observa en el logotipo existe la unión o integración de los elementos de la naturaleza representados por los colores verde y azul, que cobijan a la familia en su conjunto, que hacen alusión a la razón social del centro, que dentro del vocablo popular caleta significa: casa, resguardo, donde se reúne la familia en conjunto.

5.3 FILOSOFÍA CORPORATIVA

La filosofía corporativa del centro de integración y recreación familiar representa la forma oficial de pensar de la organización, y que responde a las cuestiones conceptuales fundamentales que define la existencia del centro, hacia dónde se dirige, por qué se dirige hacia allá y que es lo que sustenta u obliga a que vaya en esa determinada dirección. Estos elementos son:

5.3.1 Misión

“Somos un centro de integración familiar que con creatividad e innovación sorprende y satisface las necesidades y expectativas de las familias Ibarreñas mediante la prestación de servicios de recreación de calidad, en un ambiente natural dando una experiencia única durante su estadía”.

5.3.2 Visión

“Para el año 2017 lograr un reconocimiento en el mercado familiar, social y empresarial de la ciudad de Ibarra y el norte del país, como una empresa competitiva por la creatividad, responsabilidad, compromiso y pro actividad en la creación y desarrollo de programas de integración y recreación familiar”.

5.3.3 Políticas

El centro de integración y recreación familiar para lograr alcanzar las metas y objetivos propuestos contará con políticas institucionales que constituyen los lineamientos que guiaran su gestión, las cuales se deberán cumplir a cabalidad, logrando así posicionarnos en el mercado de manera inmediata.

- a) Los servicios ofertados en el centro siempre serán realizados con las más estrictas normas de calidad.
- b) El personal que trabaje dentro del centro debe tener valores morales intachables e inquebrantables.

- c) Los servicios deben ser ejecutados de manera rápida y oportuna.
- d) Actuar con responsabilidad social y cuidado del medio ambiente.
- e) Mejoramiento continuo en la eficiencia y calidad del servicio

5.3.4 Principios del centro de recreación e integración familiar

- a) **Mejoramiento continuo.** El centro aplicará todos los procedimientos técnicos e instrumentos gerenciales que le permitan responder oportunamente a los cambios del entorno, contando con un personal comprometido en la búsqueda de resultados excelentes en su gestión, mediante el cumplimiento de sus deberes con competencia, diligencia y calidad.
- b) **Oportunidad.** Cumplir a tiempo y con calidad las funciones en las labores a ellos encomendados.
- c) **Colaboración.** Los trabajadores deben realizar aquellas tareas que por su naturaleza o modalidad sean las estrictamente inherentes a su cargo, siempre que ellas resulten necesarias para mitigar, neutralizar o superar las dificultades que enfrente el centro.
- d) **Eficacia.** Ser eficaz implica hacer las cosas bien hechas desde el principio. De forma planificada y organizada.
- e) **Austeridad.** Los trabajadores, deben obrar con sobriedad y racionalización en el uso de los recursos, de tal manera que proyecten una imagen de transparencia en su gestión y de calidad en sus funciones.
- f) **Eficiencia.** La mejor utilización social y económica de los recursos administrativos, técnicos y financieros disponibles para que nuestros servicios sean prestados en forma adecuada, oportuna y suficiente.

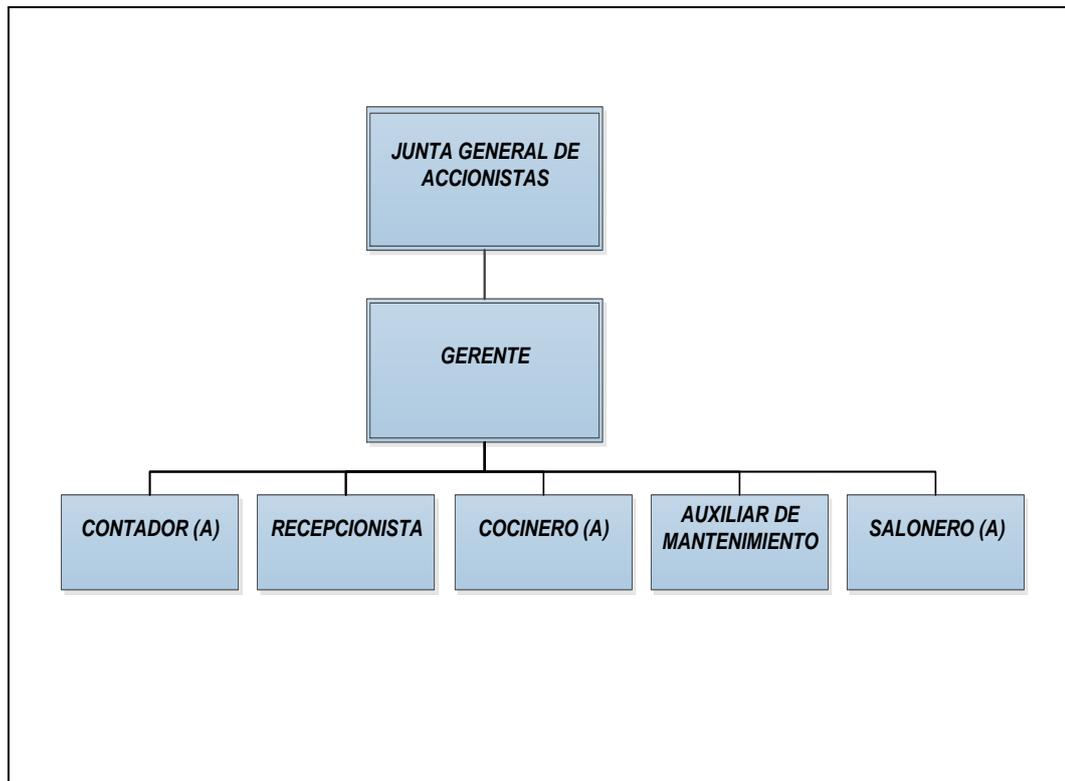
5.3.5 Valores del centro de integración y recreación familiar

- a) **Compromiso.** Hacer bien las cosas, aprovechando las oportunidades, eliminando las debilidades, potencializando las fortalezas, enfrentando las amenazas, institucionalizando los procesos, capacitando, fundamentando y buscando la participación de todos para lograr el desarrollo de las competencias genéricas y específicas.
- b) **Responsabilidad.** Cumplir con eficiencia y eficacia nuestro rol personal e institucional.
- c) **Excelencia.** Buscamos satisfacer con los más altos estándares de efectividad y calidad a todos los usuarios internos y externos, el éxito se medirá en función de los resultados que se alcance.
- d) **Liderazgo.** Capacidad de respuesta oportuna a necesidades y requerimiento de los usuarios, con compromiso social, idoneidad, sensibilidad, honestidad, innovación y tecnología, propendiendo el cumplimiento de la misión y objetivos organizacionales.
- e) **Ética.** La empresa, se orienta al desarrollo de actividades en beneficio de la comunidad ejerciendo una conducta adecuada, objetiva y razonable.

5.4 ORGÁNICO ESTRUCTURAL DEL CENTRO DE RECREACIÓN E INTEGRACIÓN FAMILIAR

En el siguiente organigrama se aprecia un ordenamiento de funciones que facilitará el logro de objetivos, aumentando su eficiencia. Para este proyecto se ha escogido el sistema de organización lineal, basada en la delegación de funciones, tareas y autoridad. Para lo cual se establece el siguiente organigrama funcional

FIGURA Nº 16
Organigrama estructural del Centro de Recreación e Integración Familiar



Elaborado por: Las Autoras

5.5 ORGÁNICO FUNCIONAL DEL CENTRO DE RECREACIÓN E INTEGRACIÓN FAMILIAR

De manera general se puede decir que el manual orgánico funcional del Centro de Recreación e Integración Familiar es un instrumento de trabajo necesario para normar y precisar las funciones del personal que conforman la estructura organizativa, delimitando a su vez, sus responsabilidades y logrando mediante su adecuada implementación la correspondencia funcional entre puestos y estructura.

Bajo este contexto el manual de funciones queda establecido de la siguiente manera

FIGURA Nº 17
Manual de Funciones Junta General de Accionistas

 <p style="text-align: center;">MANUAL DE FUNCIONES</p>	
Nombre del cargo	Junta General de Accionistas
Jefe Inmediato	
Nº de personas	2
Objetivo: Dirigir la empresa revisar y aprobar cualquier tipo trámite	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Ofrecer estrategias claras para la buena marcha de la empresa. • Realizar la misión, visión y de la empresa. • Tomar decisiones de inversión fuera de la empresa. • Desarrollar los reglamentos, políticas y metas para la empresa. • Alcanzar niveles de inversión satisfactorios y mantener la empresa en constante crecimiento. • Aportar económicamente a la empresa 	
Competencias	
<ul style="list-style-type: none"> • Aporte de capital inicial • Planeación empresarial. • Planificación estratégica. • Aprobación de informe sobre gestión empresarial. • Aprobación de inversión o reinversión. • Elección del presidente y representante legal. 	

Elaborado por: Las Autoras

FIGURA Nº 18
Manual de Funciones del Gerente

 <p align="center">MANUAL DE FUNCIONES</p>	
Nombre del cargo	GERENTE
Jefe Inmediato	Junta General de Socios
Nº de personas	1
Objetivo: Mantener un control y supervisión de la empresa	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Representar a la empresa en asuntos relacionados al giro del negocio • Coordinar el tipo de servicios que la empresa ofrecerá a los clientes. • Seleccionar, capacitar y controlar al personal. • Supervisar al personal para mantener niveles óptimos de eficiencia • Aprobar la emisión de cheques y salida de dinero 	
Competencias	
<p>ESTRUCTURALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ética profesional • Honestidad • Responsabilidad • Autocontrol • Compromiso con la organización <p>LABORALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Pensamiento analítico y conceptual. • Capacidad para liderar. • Habilidades para negociar. • Capacidad para tomar decisiones. • Trabajar en equipo. • Dirección de personas. 	
Perfil/rol	
<ul style="list-style-type: none"> • Líder. • Trabajo bajo presión. • Buen manejo de relaciones humanas. • Disponibilidad de tiempo 	
Requisitos	
<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción Formal: Estudios en Administración de empresas o afines. • Edad: Mínimo 25 años en adelante. • Experiencia: Mínimo 2 años en cargos similares. 	

Elaborado por: Las Autoras

FIGURA Nº 19
Manual de Funciones del Contador (a)

 <p align="center">MANUAL DE FUNCIONES</p>	
Nombre del cargo	CONTADOR (A)
Jefe Inmediato	Gerente
Nº de personas	1
Objetivo: Mantener las cuentas al día para saber el estado económico de la empresa	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Elaborar los registros contables • Efectuar control previo, concurrente y posterior de la documentación contable • Conciliar los mayores auxiliares con los mayores generales como medida de control y seguridad de los saldos contables • Elaborar el cronograma de pagos a proveedores • Elaborar roles de pago del personal • Clasificar, guardar y resumir información contable/financiera • Realizar ajustes, reclasificaciones y cierre de cuentas contables • Realizar conciliaciones bancarias de saldos de cuentas de la empresa • Realizar declaraciones al SRI, IEISS, MRL • Elaborar los Estados Financieros de fin de año de acuerdo con NIIF y NIC • Coordinar trabajo con la recepcionista - recaudadora 	
Competencias	
<p>ESTRUCTURALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ética profesional • Confidencialidad • Organización <p>LABORALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo • Destreza matemática • Monitoreo y control • Pensamiento analítico y conceptual 	
Perfil/rol	
<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de contabilidad • Conocimiento de leyes tributarias • Buenas relaciones humanas 	
Requisitos	
<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción Formal: Contabilidad Superior y Auditoria • Edad: 25 años en adelante. • Experiencia: Mínimo 2 años en cargos similares 	

Elaborado por: Las Autoras

FIGURA Nº 20
Manual de Funciones del Recepcionista

<p align="center">MANUAL DE FUNCIONES</p>	
Nombre del cargo	RECEPCIONISTA
Jefe Inmediato	Gerente
Nº de personas	1
Objetivo: Organizar y gestionar el servicio de recepción y servicios de la empresa	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Formalizar las entradas y salidas de clientes, aportándoles la información necesaria para la óptima prestación del servicio. • Gestionar eficazmente las reservas con el fin de obtener el mayor índice de ocupación a la vez que se satisfaga las expectativas de los clientes. • Generar una atención de calidad a los clientes para anticiparse a sus expectativas. • Formalizar la documentación y gestionar la información para remitirla posteriormente a los departamentos adecuados. • Registrar, controlar y cobrar los servicios consumidos por los clientes. 	
Competencias	
<p>ESTRUCTURALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ética profesional • Confidencialidad • Organización <p>LABORALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo • Destreza matemática • Monitoreo y control 	
Perfil/rol	
<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de paquetes informáticos • Conocimiento de redacción comercial • Buenas relaciones humanas 	
Requisitos	
<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción Formal: Bachiller • Edad: 20 años en adelante. • Experiencia: Mínimo 2 años en cargos similares 	

Elaborado por: Las Autoras

FIGURA Nº 21
Manual de Funciones del Cocinero (a)

 <p align="center">MANUAL DE FUNCIONES</p>	
Nombre del cargo	COCINERO (A)
Jefe Inmediato	Gerente
Nº de personas	1
Objetivo:	
Dirigir la preparación de alimentos normales como especiales	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Conocer los diferentes tipos de montaje de los salones. • Aplicar procedimientos para una mejor rotación de inventarios en la cocina. • Mantenerse en constante comunicación con el contador para conocer las variaciones de los costos de la materia prima. • Inspeccionar porciones, guarniciones, limpieza y decoración de los platos. • Revisar, analizar y autorizar las requisiciones de alimentos • Supervisar la aplicación de normas sanitarias y medidas de seguridad. • Analizar periódicamente los costos reales de cocina. • Supervisar la calidad y limpieza de los alimentos 	
Competencias	
<p>ESTRUCTURALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ética profesional • Confidencialidad • Organización <p>LABORALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo • Monitoreo y control • Pensamiento analítico y conceptual 	
Perfil/rol	
<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de equipos y herramientas de cocina • Conocimiento de leyes sanitarias • Buenas relaciones humanas 	
Requisitos	
<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción Formal: tecnólogo en preparación de alimentos o afines • Edad: 20 años en adelante. • Experiencia: Mínimo 2 años en cargos similares 	

Elaborado por: Las Autoras

FIGURA Nº 22
Manual de Funciones del Salonero (a)

 <p align="center">MANUAL DE FUNCIONES</p>	
Nombre del cargo	SALONERO (A)
Jefe Inmediato	Gerente
Nº de personas	2
Objetivo:	
Garantiza el servicio al cliente a través de un correcto uso de instalaciones	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Montaje, desmontaje y limpieza de las mesas • Manejo de la loza y cristalería • Acomodo de los clientes en las mesas • Toma de órdenes y servicio de los alimentos en la mesa • Apoyar en la atención de eventos 	
Competencias	
<p>ESTRUCTURALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Confidencialidad • Organización <p>LABORALES</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo 	
Perfil / rol	
<ul style="list-style-type: none"> • Atención de mesas y estaciones de servicio • Servicio y manipulación de alimentos • Desarrollo y mantenimiento de relaciones interpersonales 	
Requisitos	
<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción Formal: Bachiller • Edad: Entre 18 años en adelante. • Experiencia: Mínimo 1 años en cargos similares 	

Elaborado por: Las Autoras

FIGURA Nº 23
Manual de Funciones del Auxiliar de Mantenimiento

MANUAL DE FUNCIONES	
Nombre del cargo	AUXILIAR DE MANTENIMIENTO
Jefe Inmediato	Gerente
Nº de personas	2
Objetivo: Conservar, reparar y mantener en perfectas condiciones de uso todos los equipos, mobiliario e instalaciones que forman parte del centro de recreación familiar	
Funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Mantener en perfectas condiciones de uso las instalaciones eléctricas de plomería, albañilería y pintura, tanto de las oficinas como áreas comunes que forman parte del centro • Llevar a cabo el programa de mantenimiento preventivo a todas las aéreas del centro, previa asignación de aéreas por parte del jefe inmediato. • Dar prioridad a las solicitudes de mantenimiento correctivo, para ofrecer un mejor servicio a los visitantes. • Operar y dar mantenimiento tanto correctivo como preventivo al equipo, instalado en albercas, sauna y turco e hidromasajes. • Apoyo logístico cuando sea necesario. 	
Competencias	
ESTRUCTURALES <ul style="list-style-type: none"> • Ética profesional • Confidencialidad • Organización LABORALES <ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en equipo • Monitoreo y control 	
Perfil / rol	
<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de equipos y herramientas de mantenimiento • Conocimiento de técnicas de mantenimiento correctivos • Buenas relaciones humanas 	
Requisitos	
<ul style="list-style-type: none"> • Instrucción Formal: Técnico de mantenimiento • Edad: 20 años en adelante. • Experiencia: Mínimo 2 años en cargos similares 	

Elaborado por: Las Autoras

5.5.1 Consideraciones básicas para su conformación

Las consideraciones básicas son la finalidad que tiene la empresa, el capital a invertir, el aprovisionamiento de las materias primas, y las características del mercado consumidor(Clery, monografias.com, 2009).

- a. **Generalidades:** La Compañía de Responsabilidad Limitada, es la que se contrae con un mínimo de dos personas, y pudiendo tener como máximo un número de quince. En ésta especie de compañías sus socios responden únicamente por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales, y hacen el comercio bajo su razón social o nombre de la empresa acompañado siempre de una expresión peculiar para que no pueda confundirse con otra compañía.
- b. **Requisitos: El nombre.-** En esta especie de compañías puede consistir en una razón social, una denominación objetiva o de fantasía. Deberá ser aprobado por la Secretaría General de la Oficina Matriz de la Superintendencia de Compañías, o por la Secretaría General de la Intendencia de Compañías de Guayaquil, o por el funcionario que para el efecto fuere designado en las intendencias de compañías.
- c. **Solicitud de aprobación.-** La presentación al Superintendente de Compañías, se la hará con tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía, adjuntando la solicitud correspondiente, la misma que tiene que ser elaborada por un abogado, pidiendo la aprobación del contrato constitutivo.
- d. **Números mínimo y máximo de socios.-** La compañía se constituirá con dos socios, como mínimo y con un máximo de quince, y si durante su existencia jurídica llegare a exceder este número deberá transformarse en otra clase de compañía o deberá disolverse. Cabe señalar que ésta especie de compañías no puede subsistir con un solo socio.

- e. **Capital mínimo.**- El capital mínimo con que ha de constituirse la compañía de Responsabilidad Limitada, es de cuatrocientos dólares. El capital deberá suscribirse íntegramente y pagarse al menos en el 50% del valor nominal de cada participación y su saldo deberá cancelarse en un plazo no mayor a doce meses. Las aportaciones pueden consistir en numerario (dinero) o en especies (bienes) muebles o inmuebles e intangibles, o incluso, en dinero y especies a la vez. En cualquier caso las especies deben corresponder a la actividad o actividades que integren el objeto de la compañía. El socio que ingrese con bienes, se hará constar en la escritura de constitución, el bien, su valor, la transferencia de dominio a favor de la compañía, y dichos bienes serán valuados por los socios o por los peritos.

NOTA: Cuando el objeto social de una compañía comprenda más de una finalidad, le corresponderá a la Superintendencia de Compañías establecer su afiliación de acuerdo a la primera actividad empresarial que aparezca en el mismo.

5.5.2 Requisitos para la constitución

Dentro de los pasos a seguir en el marco legal para la formación de la compañía, aparte del acta de constitución, están los siguientes:

5.5.2.1 Aprobación de la denominación de la compañía.

- Primero. Se realiza una solicitud a la Superintendencia de Compañías, en la que conste el nombre / nombres que se han pensado para la compañía y el tipo de compañía que se quiere constituir.
- Segundo. La aprobación del nombre se sujeta al Reglamento para la Aprobación de Nombres emitidos por la Superintendencia.
- Tercero. Este trámite dura aproximadamente 48 horas.

5.5.2.2 Minuta suscrita por un abogado, que contiene los estatutos de la compañía.

Una vez redactada la minuta se seguirá los siguientes pasos:

- Aprobación de los estatutos por parte del departamento de Compañías Limitadas de la Superintendencia de Compañías.
- Depósito en la cuenta de integración de capital, abierta en cualquier banco del país de por lo menos el 50% del capital social.
- Los estatutos se llevan a escritura pública ante un Notario, con las firmas de los socios fundadores. Se presentan documentos de identidad originales.
- Se remiten mínimo 3 copias certificadas de la misma a la Superintendencia de Compañías, y una solicitud de aprobación debidamente suscrita por el abogado.
- El trámite es enviado al Departamento Jurídico de la Superintendencia de Compañías, el cual analiza, revisa y redacta un informe, para que se proceda a aprobar la Constitución mediante Resolución.
- Superintendencia de Compañías emite un extracto de resolución aprobatoria de la compañía.
- Publicación del extracto de la escritura, por una sola vez, en uno de los periódicos de mayor circulación en el domicilio de la compañía.
- Con la copia de la publicación, se solicita a la Superintendencia de Compañías, la Resolución de aprobación y las copias de la Escritura de Constitución.
- Obtención de la Patente Municipal.
- Afiliación a la Cámara de Comercio, según el objeto social.
- Inscripción de la escritura de constitución en el Registro Mercantil.
- Obtención del Registro Único de Contribuyentes (RUC)
- Elección del Presidente y Gerente de la compañía.

- El tiempo para la obtención de la constitución de una Compañía Limitada es de 60 días aproximadamente.

5.5.2.3 Obtención del registro único de contribuyentes (RUC)

La inscripción debe efectuarse dentro de los treinta días hábiles siguientes al inicio de sus actividades, para el caso de las sociedades la fecha de inicio de actividades está definida por el acto que genera su existencia jurídica.

a. Sociedades

- Formulario 01A y 01B
- Escrituras de constitución Nombramiento del Representante legal o agente de retención
- Presentar el original y entregar una copia de la cédula del Representante Legal o Agente de Retención
- Presentar el original del certificado de votación del último proceso electoral del Representante Legal o Agente de Retención
- Entregar una copia de un documento que certifique la dirección del domicilio fiscal a nombre del sujeto pasivo

b. Procedimiento:

El contribuyente se acerca a cualquier ventanilla de atención al contribuyente del Servicio de Rentas Internas a nivel nacional portando los requisitos antes mencionados e inscribe el Registro Único de Contribuyentes (RUC)

5.5.2.4 Patente municipal

Para personas naturales obligadas a llevar contabilidad y personas jurídicas:

- Formulario de declaración de patente municipal debidamente lleno y suscrito por el representante legal.
- Copia de cédula y certificado de votación de las últimas elecciones del representante legal.
- Copia de la escritura protocolizada de constitución de la persona jurídica (en el caso de las empresas nuevas).
- Copia del nombramiento del representante legal.
- Certificado de no adeudar al GAD de Ibarra
- Carta del impuesto predial del año anterior

5.5.2.5 Registro patronal en el IESS

Ingresar a la dirección electrónica www.iess.gob.ec , luego en la opción servicios en línea seguir los siguientes pasos:

- Click en la opción de empleadores
- Registro patronal
- Escoger al sector que se pertenece
- Digitar el número del RUC
- Seleccionar el tipo de empleador
- Aceptar
- Imprimir solicitud de clave

En el IESS entregar los siguientes documentos:

- Solicitud impresa y firmada de la solicitud de clave
- Copia del RUC
- Copia de cédulas de identidad y papeleta de votación del representante legal.
- Copia de una carta de servicio básico

5.5.2.6 Obtención de la Licencia Única Anual de Turismo

La Licencia Única Anual de Funcionamiento “LUAF” es la licencia otorgada por la Dirección de Turismo del Municipio de Ibarra, a los establecimientos turísticos registrados en el Ministerio de Turismo, para que puedan desarrollar sus actividades con normalidad.

La Licencia Única Anual de Funcionamiento es la única autorización legal necesaria otorgada por la Dirección de Turismo del Municipio de Ibarra a los establecimientos turísticos, sin la cual no podrán operar o funcionar y tendrá una validez de un año debiendo actualizarla anualmente. La fecha máxima de pago es hasta el 31 de Marzo de cada año.

Los requisitos son:

- Certificado de registro y categorización como establecimiento turístico otorgado por el Ministerio de Turismo Coordinación Zonal 1
- Comprobante de pago del 1*1000 otorgado por el Ministerio de Turismo Coordinación Zonal 1 (original y copia)
- Registro Sanitario emitido por la Dirección Provincial de Salud del MSP
- RUC original y copia
- Documento original y copia de la Cédula de Identidad y Papeleta de Votación
- Comprobante de pago de Patente Municipal (original y copia)
- Comprobante de inspección del Cuerpo de Bomberos y permiso actualizado (Para Bares y Discotecas)
- Permiso de uso de suelo otorgado por la Dirección de Planificación (Para Bares y Discotecas)
- Comprobante de pago de la Tasa de Turismo (original y copia)

5.5.2.7 Permiso de Funcionamiento de Bomberos

Para la obtención del permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos de la Ciudad de Ibarra se debe seguir los siguientes pasos:

- a. Llenar la solicitud de inspección del centro de recreación e integración familiar
- b. Contar con el informe de visto bueno de los inspectores del cuerpo de bomberos

Adjuntar:

- Copia del RUC (Registro Único de Contribuyentes)
- Copia del Permiso de Funcionamiento del año anterior del Cuerpo de Bomberos
- Copia de la factura de recarga o compra de los extintores actualizada,
- Copia de la papeleta de votación del propietario o representante legal actualizado

5.6 REGLAMENTO INTERNO DEL CENTRO DE INTEGRACIÓN Y RECREACIÓN FAMILIAR “LA CALETA CIA LTDA.”

Dando cumplimiento a lo dispuesto en el artículo 64 del Código del Trabajo en vigencia, y para los efectos legales determinados en el artículo 42 numeral 12 y en el artículo 44 literal a) del mismo Cuerpo de Leyes, y, en general, para el mejor desenvolvimiento de las relaciones laborales entre la empresa y sus trabajadores, CENTRO DE INTEGRACIÓN Y RECREACIÓN FAMILIAR LA CALETA CIA. LTDA. Expide el siguiente Reglamento Interno de Trabajo.

CAPITULO I

PRECEPTOS FUNDAMENTALES

Art. 1. La Señoras Andrea Judith Cevallos Cifuentes y Ana María Montenegro Lara son propietarias del Centro de Recreación e Integración Familiar “La Caleta Cía. Ltda.”, ubicado en la Parroquia Urbana del Sagrario, barrio San José de Chorlavi, Cantón Ibarra, provincia de Imbabura.

Art. 2.- En el presente Reglamento Interno de Trabajo regirá a todo el personal que labore bajo la relación de dependencia del Centro de Recreación e Integración Familiar “La Caleta Cía. Ltda.” prestando sus servicios por una remuneración, sea este trabajador u obrero.

Art. 3.- REPRESENTACION DE LA EMPLEADORA.- La representación Legal del Centro de Recreación e Integración Familiar “La Caleta Cía. Ltda.”. La tienen las señoras ANDRA JUDITH CEVALLOS CIFUENTES Y ANA MARÍA MONTENGRO LARA.

Art. 4.- Todos los trabajadores sean trabajadores u obreros, recibirán órdenes de los Propietarios, Gerente, y/o directamente de los responsables de cada sección correspondientes, según las jerarquías y facultades que se establezcan en el organigrama oficial del Centro, o según lo indicado en el contrato.

CAPITULO II

ADMISION DE LOS TRABAJADORES

Art. 5.- ADMISION DE TRABAJADORES.- La contratación de trabajadores, en todo caso, es potestad exclusiva del Gerente, y por lo tanto, ningún funcionario o empleado que tenga personal a su cargo admitirá ni permitirá admisión de trabajador alguno, sin la previa

suscripción del contrato respectivo por parte del Gerente del Centro, luego de cumplirse con los requisitos exigidos por la Administración. La inobservancia de lo anterior será considerada como falta grave.

Art. 6.- Toda persona que aspire a ser trabajador del Centro de Recreación e Integración Familiar “La Caleta Cía. Ltda.” deberá proporcionar en forma precisa y fidedigna todos los datos que se piden en los formularios que al efecto proporcionará la administración, y deberá cumplir los requisitos y entregar los documentos que se le solicitare. Toda falsedad o falsificación de documentos automáticamente declarará nulidad del contrato de trabajo de por vida sin derechos a indemnizaciones.

Art. 7.- El trabajador, en el momento de su admisión, acepta que el Centro de Recreación e Integración Familiar “La Caleta Cía. Ltda.” deduzca de su remuneración los descuentos correspondientes al aporte personal para el Seguro Social, impuesto a la renta, multas que se le impusieren de conformidad con lo establecido en este Reglamento y que no supere el 10% de sueldo o salario mensual del trabajador, y demás cargas determinadas por las leyes. En todo caso la ignorancia no será excusa del cumplimiento de tales deducciones.

Art. 8.- CLASIFICACIÓN DEL TRABAJO Y DE LOS TRABAJADORES.- EL CENTRO DE INTEGRACIÓN Y RECREACIÓN FAMILIAR LA CALETA, por la característica de su actividad, tiene dividido el trabajo en los siguientes funciones: GERENTE, CONTADOR, RECEPCIONISTA, COCINERO, SALONERO Y MANTENIMIENTO. Dichos puestos pueden ser modificados o incrementados, a criterio de los Propietarios o de la gerencia.

Art. 9.- En todos los casos en que un trabajador ingrese por primera vez a prestar sus servicios para el Centro de Recreación e Integración Familiar

“La Caleta Cía. Ltda.”, suscribirá un contrato con cláusula de prueba que no excederá de noventa días.

Art. 10.- Aquellas personas que aspiren a prestar sus servicios para el Centro de Recreación e Integración Familiar “La Caleta Cía. Ltda.”, y que, a criterio de la administración no tuvieren los conocimientos y experiencia necesarios para desempeñar determinadas funciones, suscribirán con la empresa un contrato de aprendizaje, cuya duración se fijará en cada caso, dependiendo de las labores que aspira aprender y del resultado del aprendizaje. Si el aprendiz lograra desempeñar cabalmente tales funciones, el Centro de Recreación e Integración Familiar “La Caleta Cía. Ltda.”, le extenderá un certificado que así lo acredite, y en ese caso suscribirá un contrato a plazo fijo de un año.

Art. 11.- Los trabajadores pueden trabajar indistintamente en cualquiera de los puestos del Centro de Recreación e Integración Familiar “La Caleta Cía. Ltda.” que le asignen sus superiores y siempre que la nueva función no implique un descenso de su jerarquía anterior y no mengüe su remuneración y/o categoría.

CAPITULO III

DE LAS REMUNERACIONES

Art. 12.- Los sueldos y salarios se fijan de acuerdo a lo indicado por las Tablas Sectoriales conforme a la actividad desempeñada. En dichas remuneraciones se incluirá el valor que corresponda por el trabajo en días de descanso forzoso en que por necesidad del centro hayan laborado.

Art. 13.- Los sueldos y salarios se pagarán en forma directa a los trabajadores o a las personas que estuvieron autorizados, por escrito, por el trabajador para efectuar el cobro. Podrá también pagarse la

remuneración a través de transferencia bancaria, cuyo comprobante o reporte será prueba suficiente del pago.

CAPITULO IV

DE LAS JORNADAS Y HORARIOS DE TRABAJO, VACACIONES, PERMISOS Y LICENCIAS.

TITULO 1

DE LAS JORNADAS Y HORARIOS DE TRABAJO

Art. 14.- DE LA JORNADA DE TRABAJO. Por la naturaleza de la necesidades, y por las modalidades y actividad de trabajo propia de toda empresa turística, LA CALETA CIA LTDA. Considerando que la mayor parte de sus actividades laborales en forma ininterrumpida, tomará como jornadas de trabajo obligatorio todos los días de la semana, a cuyo efecto establecerá de común acuerdo con los trabajadores el tiempo de descanso forzoso que considerará 48 horas consecutivas, de conformidad con lo dispuesto en el Código del Trabajo, y buscando una reingeniería que permita descansos los fines de semanas en turnos rotativos establecidos.

Art. 15.- La asistencia y puntualidad de los trabajadores será controlada por un sistema de registro de personal ubicado en el área de ingreso del personal. Será considerada como falta grave realizar un registro de marcación diferente al propio o producir cualquier alteración al registro de un compañero o a su propio registro de marcación. Será considerada una falta leve el descuido u omisión de registrar su propia marcación. El hecho de registrar la marcación en tiempo superior al establecido en su horario no implica una determinación de tiempo excedente de trabajo, pues éste será controlado, autorizado y liquidado de acuerdo con los informes que para el efecto elaboren los respectivos responsables de área. Es

obligación de cada trabajador, registrar la hora de salida de su departamento de labores.

Art. 16.- EL CENTRO DE RECREACIÓN E INTEGRACIÓN FAMILIAR “LA CALETA CÍA. LTDA.” establecerá los turnos o jornadas de trabajo en sus diferentes áreas, de acuerdo con las necesidades o circunstancias. Dichos horarios y turnos deberán ser observados forzosamente, en las publicaciones en cartelera realizadas por departamento, y sólo la Gerencia podrá autorizar las excepciones que en determinados casos pudieran permitirse. El horario y turno de trabajo deberá ser aprobado por el Director Regional del Trabajo y cumplir con los principios fundamentales plasmados en el Código del Trabajo.

Art. 17.- En consideración a las normas legales establecidas en el Código del Trabajo y este reglamento, y de acuerdo a las necesidades específicas de los servicios, los empleadores y trabajadores quedan obligados a cumplir estrictamente los turnos establecidos. El trabajador entrante debe iniciar su jornada diaria de labores a la hora señalada en el horario respectivo.

LAS HORAS SUPLEMENTARIAS Y/O EXTRAORDINARIAS

Art. 18.- EL CENTRO DE RECREACIÓN E INTEGRACIÓN FAMILIAR “LA CALETA CÍA. LTDA.” podrá solicitar a sus trabajadores, de acuerdo con la ley, la realización de labores en horas suplementarias y/o extraordinarias. Los trabajadores no podrán laborar horas excedentes, sin autorización expresa de la Gerencia. Por tanto, no habrá derecho a cobrar o a liquidar trabajos por horas suplementarias o extraordinarias que no hayan sido autorizadas.

Art. 19.- Todas los feriados se consideran por ley, horas extraordinarias y se pagarán como tales, y no hay razón para compensarlas con otros días

salvo disposición legal (No se consideran horas suplementarias o extraordinarias las que tuvieren que laborar los empleados para compensar feriados o por disposición de autoridad competente).

TITULO II

VACACIONES

Art. 20.- La empresa formulará anualmente las vacaciones del personal de empleados, en sus cuadros respectivos, y se hará conocer con un mes de anticipación el período en que se concederán las vacaciones.

Art. 21.- El trabajador que desee acumular sus vacaciones, dirigirá una comunicación a gerencia. El trabajador podrá de común acuerdo con el Empleador no hacer uso de sus vacaciones hasta dos años consecutivos, de conformidad con el Código del Trabajo.

Art. 22.- Cuando se trate de labores técnicas o de confianza para la que sea difícil reemplazar al trabajador por corto tiempo, el empleador deberá coordinar sus trabajos a fin de que no se prive de las vacaciones anuales de dichos técnicos o personal de confianza. (Podrá negar la vacación en un año, para acumularla necesariamente a la del año siguiente. Lo cual será notificado al trabajador.)

TITULO III

DE LOS PERMISOS Y LICENCIAS

Art. 23.- No se concederá permisos, a menos que sean debidamente justificados y por las causas establecidas en el Art. 42 numeral 9 del Código del Trabajo. Salvo los casos de calamidades domésticas o fuerza mayor, todo permiso deberá ser solicitado con anterioridad y por escrito, indicando la hora, el motivo y el tiempo de duración del mismo.

En todo caso el Centro se reserva el derecho de conceder o no el permiso, lo cual será comunicado al trabajador a través de gerencia o el encargado de comunicarlo.

Los permisos se concederán, en los siguientes términos:

- a. Siempre con (Con o sin) derecho a la parte proporcional de la remuneración.
- b. Con la obligación de reponer el tiempo concedido; o
- c. Como anticipo a las vacaciones futuras.

Estas alternativas deberán constar por escrito al momento de concederse el permiso.

El empleado que no obtuviese la autorización para hacer uso del permiso y se ausente de sus labores será considerado en situación de falta injustificada al trabajo, en los términos de ley.

Art. 24.- En caso que el trabajador no pudiese concurrir al Trabajo avisará a la Gerencia de inmediato y por cualquier medio acerca de su imposibilidad de asistir a laborar, indicando las razones que tuviere para ello, si no se justificase la falta se presumirá que no existen justificaciones.

Para efectos del presente reglamento, serán aceptados como certificados médicos únicamente los expedidos por los facultativos del IESS.

El trabajador que se enferme durante las horas laborales, dará aviso al Gerente o a su responsable, quien a su vez tomará las medidas procedentes. En caso de ser necesario éste podrá autorizar la salida del trabajador.

Art. 25.- Si el trabajador pide permiso para atender compromisos particulares, no establecidos en este Reglamento ni en la Ley, estará a juicio de los empleadores autorizarle o no. En el caso de que sea autorizado, el trabajador recuperará o se le descontará su remuneración por el tiempo que dure su ausencia, según se haya autorizado. Estos permisos no podrán exceder de una jornada de trabajo. Si el trabajador no es autorizado y, de todas maneras falta, esta falta se considerará como injustificada.

Art. 26.- El CENTRO podrá conceder a los trabajadores hasta 3 días de licencia en caso de calamidad doméstica, entendiéndose como tal, el fallecimiento de parientes del trabajador, dentro del segundo grado de consanguinidad o afinidad o su cónyuge, lo señalado en el numeral 30 del Art. 42 del Código del Trabajo.

CAPITULO V

DE LOS DEBERES Y OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES

Art. 27.- OBLIGACIONES DE LOS TRABAJADORES. Es obligatorio para todos los trabajadores incluidos los administradores, gerentes y personal operativo el acatamiento y cumplimiento de todas las instrucciones, órdenes, mandamientos o prohibiciones que impartieren los Propietarios que no contradigan la Ley del Código del Trabajo. Y en orden jerárquico las órdenes suministradas por las autoridades que laboren en el Centro.

Art. 28.- El Gerente es responsables de la conservación del orden, disciplina, ética, moralidad y cumplimiento en las labores de los trabajadores a su cargo. En casos de faltas leves amonestarán al culpable, pero cuando se trate de falta grave o de reincidencia, deberán comunicarlo a los propietarios, para que se impongan las sanciones a que hubiere lugar.

Art. 29.- Además de lo indicado en otras disposiciones de este Reglamento y del Código del Trabajo, son obligaciones de todos los trabajadores del CENTRO, las siguientes:

- a) Ejecutar el trabajo en los términos del contrato, con la intensidad, cuidado y esmero apropiados, en la forma, tiempo y lugar convenidos, y cumplir las disposiciones del presente Reglamento;
- b) Asistir cumplidamente a su trabajo y respetar el horario con puntualidad.
- c) Observar buena conducta dentro lugar de trabajo y en sus lugares cercanos, debiendo respetar a sus superiores y cultivar la más completa armonía y consideración con los demás trabajadores, dentro y fuera de las horas de trabajo.
- d) Mantener en buen estado de higiene, uso y conservación de todos los bienes del CENTRO, especialmente los utensilios de trabajo, instrumentos, maquinarias, equipo y herramientas, materias prima, etc. y devolver a quien corresponda los materiales no usados.
- e) Brindar a los clientes o a las personas que por cualquier razón concurran a él, fina atención y cortesía, demostrándoles respeto y consideración. Se considerará como falta grave cualquier infracción a la obligación establecida en este literal.
- f) Vestir en todo momento, mientras se esté prestando servicios, el uniforme que entregue el centro, manteniéndolo siempre en perfecto estado de limpieza y presentación;
- g) Demostrar un alto grado de aseo e higiene personal, debiendo por tanto mantener las uñas limpias, el cabello peinado y de un corte prudente, y tomar las medidas que además se requieran para tal efecto. La falta de cumplimiento a la obligación establecida en este literal será considerada como grave.
- h) Dar aviso al Gerente con anticipación cuando supiere que no va a poder concurrir al trabajo, para que en esa forma pueda ser reemplazado transitoriamente y así evitar mayores perjuicios.

- i) Evitar todo cuanto pueda poner en peligro su propia seguridad, la de sus compañeros de trabajo, la de los clientes del CENTRO, y, en general, la seguridad de otras personas, así como la de los establecimientos, vehículos, equipos o instrumentos, materias primas y lugares de trabajo;
- j) Comunicar a sus superiores los peligros de daños materiales que pudieran amenazar la integridad personal de funcionarios, trabajadores, clientes o cualquier persona.
- k) Trabajar en casos de peligro o siniestro inminente por un tiempo mayor que el señalado para la jornada máxima, y aún en los días de descanso forzoso, cuando peligren los intereses del CENTRO, en tales casos tendrán derecho a los recargos sobre la remuneración, de acuerdo con la Ley;
- l) Guardar escrupulosamente los secretos técnicos o comerciales, parcial y/o totalmente fórmulas y/o ingredientes de preparación de la comida o bebidas o de cualquier otra naturaleza, acerca de los cuales tengan conocimiento en razón de su trabajo. La violación a ésta obligación será considerada como falta grave, sin perjuicio de las responsabilidades legales a que hubiere lugar.
- m) Sujetarse a las medidas de higiene y prevención de accidentes que determine el Reglamento de Seguridad Laboral del IESS, el Centro o las Autoridades;
- n) Suministrar a sus jefes o superiores, en la forma y tiempo requerido informes completos de todo lo que le soliciten en relación con su trabajo.
- o) Cumplir estrictamente con los procesos y procedimientos determinados por el CENTRO para las labores, tales como atención a clientes, servicio en el local, despacho, mantenimiento, elaboración, facturación, cobro y cualquier otro propio de las actividades de la empleadora. Se entenderá que la inobservancia a ésta obligación será considerada como falta grave.

Art. 30.- PROHIBICIONES A LOS TRABAJADORES, GERENTES Y RESPONSABLES. A más de las prohibiciones establecidas para el trabajador en el Código del Trabajo y en otras disposiciones legales o en este Reglamento, está prohibido al trabajador:

- a) Ocuparse en horas de trabajo de asuntos extraños a su labor, considerándose en este caso la prohibición expresa de atender asuntos personales de los Gerentes, Administradores o Personal Ejecutivo, esto constituye falta leve;
- b) Incurrir en malos tratamientos, de palabra o de obra, o en amenazas de cualquier género para con sus superiores, o clientes del CENTRO, compañeros, o para con sus familiares, así como para cualquier persona que estuviere en las dependencias como cliente o no. Caso igual para los Gerentes, Administradores y Personal Ejecutivo quienes deben dar el ejemplo. Esto constituye falta grave;
- c) Paralizar o suspender sus labores, individual o colectivamente, sin motivo legal, o disminuir el ritmo de ejecución de trabajo. Esto constituye falta grave;
- d) Presentarse al trabajo en estado de embriaguez, o con manifestaciones de haber ingerido licor, o bajo el efecto o acción de estimulantes, estupefacientes, o drogas de cualquier género. Esto constituye falta grave;
- e) Vender o ingerir drogas dentro del CENTRO. Esto constituye falta grave;
- f) Formar grupos interrumpiendo su trabajo o interrumpiendo el de los demás trabajadores sin ninguna justificación legal. Esto constituye falta leve;
- g) Poner en peligro su propia seguridad, la de sus compañeros de trabajo, la de sus superiores o la de otras personas, así como la de los establecimientos de trabajo, utensilios, o en general, los bienes del CENTRO o bienes que se encuentren en el mismo y que sean de propiedad de terceros. Esto constituye falta grave;

- h) Los Trabajadores que en razón de sus funciones receiptaren dinero, deberán verificar la legitimidad de éste, y no podrán recibir en pago cheques ni documentos de ninguna clase sin previa autorización de Gerencia, o de la recepcionista recaudadora. El incumplimiento a esta prohibición constituye falta grave;
- i) Hacer escándalos o cometer cualquier acto reñido con la moral o las buenas costumbres en el CENTRO. Esto será falta grave;
- j) Portar armas de cualquier naturaleza. Esto será falta grave;
- k) Hacer colectas, rifas o juegos de cualquier clase en el lugar de trabajo, salvo con el permiso de sus superiores, esto constituye falta leve;
- l) Incitar, fomentar o participar en manifestaciones hostiles de cualquier clase, individuales o colectivas, contra el CENTRO, sus personeros, sus clientes o visitantes, o contra los compañeros de trabajo. Esto será falta grave;
- m) Ocupar los bienes del CENTRO en obras, trabajos o servicios extraños a los intereses de aquella. Esto será falta grave;
- n) Disponer arbitrariamente o causar daño a uno o más bienes del CENTRO. Esto será falta grave.
- o) Ingresar en los sectores o dependencias del CENTRO que no correspondan a su trabajo específico. Esto constituye falta leve;
- p) Hacer propaganda política, religiosa, o realizar actividades contra autoridad o contra el orden público, esto constituye falta leve;
- q) Tomar o usar cualquier objeto o prenda de los clientes del CENTRO, o proponer a éstos negociaciones de cualquier tipo, o inquirir o averiguar sobre su vida y condiciones, o exigirles propinas. Esto será falta grave;
- r) Atender o aceptar visitas dentro y fuera del CENTRO en sus horas de trabajo sin autorización, así como recibir y hacer llamadas telefónicas personales sin autorización. Esto constituye falta leve;
- s) Omitir, alterar los precios de las planillas, facturas o cuentas formuladas por el CENTRO, o solicitar de los clientes mayores

sumas que las establecidas en tales documentos, o no entregar los documentos autorizados por el SRI como el ticket de la máquina registradora, la nota de venta o la factura correspondiente a los clientes. Esto constituye falta grave.

- t) Poner avisos de cualquier índole en las paredes interiores o exteriores del CENTRO, o en sus proximidades sin autorización. Esto constituye falta leve;
- u) Fumar o dedicarse a la lectura en horas de trabajo. Si esto se hiciera en áreas de atención al público, será falta grave.
- v) Participar o promover juegos de azar dentro del establecimiento del CENTRO, esto constituye falta leve;
- w) Encargar a otro trabajador sus obligaciones laborales sin el consentimiento previo y expreso Gerencia. Esto será falta grave;
- x) Dormirse dentro de las horas de trabajo. Esto constituye falta leve;
- y) Alterar o falsificar documentos, información o datos, o ejercer cualquier acto doloso. Esto será falta grave;
- z) Sustraer, hurtar, ocultar o apropiarse de dinero del CENTRO. Esto será falta grave;
- aa) En general, realizar acto de acción u omisión que directa o indirectamente influya desfavorablemente en la buena ejecución de sus propias labores y en la de sus compañeros; o que demuestre falta de disciplina o de respeto para con sus superiores o clientes del CENTRO, o que vaya en desmedro del prestigio y buena presentación del mismo. Esto será falta grave;

Art. 31.- Comenzadas las labores de cada día, los trabajadores no podrán retirarse de su trabajo antes de terminar la jornada, de acuerdo a los respectivos horarios, excepto en caso de enfermedad que lo amerite, accidente u otra causa suficiente, a criterio de Gerencia, quien dará la autorización cuando lo considere necesario.

Art. 32.- Todos los trabajadores serán personalmente responsables por las máquinas, equipos, utensilios, herramientas, materiales, implementos de trabajo, uniformes, productos elaborados o alimenticios, que se les confiaren; y en caso de pérdida, daño o destrucción por su culpa, negligencia o descuido, o por desobediencia a este Reglamento o a las instrucciones que se les imparta, deberán indemnizar al CENTRO por su valor de reposición, y demás perjuicios, salvo el caso de deterioro por el tiempo de uso y la calidad del mismo.

Art. 33.- Toda persona que labore para el CENTRO, está obligada a obrar con el cuidado y prudencia necesarios para evitar que ocurra un accidente, debiendo tomar las medidas de seguridad impartidas por los superiores o por criterio propio.

Art. 34.- Queda especialmente prohibido operar o tratar de reparar máquinas, equipos o implementos de cualquier naturaleza, a personas no autorizadas expresamente por la Gerencia para el efecto. Todo esto guarda relación con lo establecido del Reglamento de Seguridad del CENTRO DE RECREACIÓN E INTEGRACIÓN FAMILIAR “LA CALETACIA LTDA”

Art. 35.- El trabajador que se percate de algún defecto o falla en algún artefacto, equipo o vehículo, deberá dar aviso inmediato a su superior, y éste tomará las medidas que el caso requiera, bajo su responsabilidad.

Art. 36.- Igualmente queda prohibido abandonar, equipos o artefactos en funcionamiento mientras estos requieran de vigilancia por parte del encargado de los mismos.

Art. 37.- Todo el que tenga bajo su cuidado cualquier tipo de equipo o máquina, deberá preocuparse de que reciba el cuidado técnico y mantenimiento necesario para su buen funcionamiento.

Art. 38.- Cuando una persona sufriera un accidente dentro del CENTRO, sea trabajador o visitante, el o los trabajadores que se percaten del mismo y que estuvieren próximos, tienen la obligación ineludible de prestarle inmediatamente todo el auxilio que el caso requiera, debiendo solicitar ayuda si fuera necesario, y debiendo reportar el particular a Gerencia, tan pronto como sea posible. Para el cumplimiento de este artículo deberá observarse lo previsto en el Reglamento de Seguridad.

CAPITULO VI DE LA SANCIONES

Art. 39.- El CENTRO DE INTEGRACIÓN Y RECREACIÓN FAMILIAR “LA CALETA CIA LTDA.”, a través de sus funcionarios debidamente autorizados, podrá imponer cualquiera de las siguientes sanciones al trabajador que infrinja cualquiera de las obligaciones o prohibiciones constantes en este Reglamento y sin que signifique, o requiera, de orden o prelación alguna.

Con el propósito exclusivo de conservar una buena disciplina, corrección y cumplimiento de las obligaciones legales y reglamentarias, se establecen las siguientes sanciones:

- a) Amonestación verbal o escrita;
- b) Multas; y
- c) Separación del CENTRO, previo trámite establecido en la Ley.

Art. 40.- El incumplimiento de las obligaciones, así como la inobservancia de las prohibiciones de este Reglamento, se considerarán como faltas, las que serán sancionadas de acuerdo a su gravedad y/o al perjuicio que hubiere ocasionado al CENTRO.

Art. 41.- Son faltas LEVES, todas las transgresiones a las obligaciones o prohibiciones que tienen los trabajadores según los contratos de trabajo que se suscribieren, según el presente Reglamento Interno de Trabajo, y según el Código del Trabajo, salvo las que dicho Código o este Reglamento sancionaren con la terminación de las relaciones de trabajo, previo Visto Bueno. Las faltas LEVES serán sancionadas con multas de hasta un cinco por ciento (5%) de la remuneración diaria, la primera vez que sea cometida, y hasta un diez por ciento (10%) de la remuneración diaria, en caso de reincidencia. El hecho de cometerse por cuarta vez una falta leve dará lugar a ser sancionado como falta grave, y el cometer 3 faltas graves en menos de 3 meses es separación definitiva del servicio, previo el trámite de Ley.

Art. 42.- Las sanciones de multas serán impuestas por la Gerencia, de acuerdo a lo determinado en este Reglamento. Para efectos de registro y medios de pruebas, será suficiente la existencia de los respaldos escritos de las amonestaciones, falta, multas y notificaciones efectuadas al trabajador.

Art. 43.- El cometimiento de CUATRO FALTAS LEVES durante el período mensual de labores, será considerada como FALTA GRAVE, y el empleador quedará facultado para solicitar el VISTO BUENO ante uno de los inspectores provinciales del trabajo solo a la TERCER FALTA GRAVE.

Art. 44.- Serán faltas LEVES el incumplimiento de las obligaciones previstas en el artículo 30 literales: a,f,k,o,p,r,s,u,w,y.

Se considerarán faltas GRAVES el hecho de incumplir el trabajador las obligaciones constantes en los literales: b,c,d,e,g,h,i,j,l,m,n,q,t,v,x,z,aa,bb,cc del artículo 30 de este reglamento, además de las previstas en el artículo 172 del código de trabajo, y las demás que señale este reglamento.

Art. 45.- Para hacer efectiva la sanción a una falta 3 veces grave, será necesario que la empresa obtenga el correspondiente VISTO BUENO de un Inspector del Trabajo.

Art. 46.- Al trabajador que por más de tres veces haya sido notificado de haber efectuado una labor en forma deficiente, es decir que no preste a cabalidad el servicio para el que ha sido contratado, se lo considerará incurso en una falta grave, y, por tanto, el CENTRO deberá preocuparse de darle el adecuado entrenamiento. Si acumulara 3 veces faltas graves, el CENTRO tendrá derecho a dar por terminado el contrato de trabajo, previo trámite de VISTO BUENO ante el Inspector Provincial del Trabajo.

Art. 47.- Para los trabajadores a quienes se les confíe la manipulación o manejo de dinero, se considerará falta grave el hecho de tener un faltante injustificado en sus cuentas.

Art. 48.- No obstante de lo anterior, el CENTRO se reserva el derecho de seguir la acción correspondiente por daños y perjuicios causados por el trabajador por la inobservancia de sus obligaciones contenidas en este Reglamento Interno y en la Ley, así como cualquier otra acción de tipo civil o penal que resultare de cualquier acto cometido por los trabajadores.

Art. 49.- Los comprobantes y datos de Contabilidad, así como toda la documentación, programas, archivos o información electrónica o no que se maneje o sea de propiedad del CENTRO, es confidencial y para uso exclusivo del mismo y en ningún caso podrán ser alterados, utilizados en beneficio personal o de terceros, dados a conocer a persona alguna, ni verbalmente ni por escrito, en cualquier tiempo por los trabajadores que los hubieren conocido. La infracción a esta disposición será considerada como 3 veces falta grave, y, por tanto, sancionada con la terminación del contrato de trabajo, sin perjuicio de las acciones legales a que hubiere lugar.

CAPITULO VII

REGULACIONES ESPECIALES PARA LOS TRABAJADORES QUE MANEJAN FONDOS

Art. 50.- Los trabajadores que tengan a cargo o trasladen temporalmente dinero como producto de la actividad del CENTRO, como parte de la recaudación de ventas o de cualquier otra forma, no podrán llevarse dicho dinero por ningún concepto, sacándolo del CENTRO o guardándolo. Son personal y pecuniariamente responsables de toda pérdida. El CENTRO se reserva el derecho de entablar las acciones civiles y penales que la ley otorga.

Art. 51.- Es absolutamente prohibido cambiar cheques a los trabajadores del CENTRO o de cualquier otra persona, sean clientes o particulares, que no lleven la correspondiente autorización de Gerencia, caso contrario quien proceda contraviniendo lo que se estipula, a más de la sanción establecida, responderá económicamente por el hecho.

Art. 52.- Queda absolutamente prohibido a recaudación y a los demás trabajadores recibir moneda nacional o extranjera, objetos, cheques, cartas, paquetes, alhajas, etc., de parte de terceras personas o a título personal por encargo especial independientemente de los dineros u objetos que normalmente se recaudan o se reciben a cuenta de los servicios del CENTRO.

Art. 53.- Por ser especial las labores del personal que maneja fondos, las contravenciones a lo estipulado en este capítulo constituyen 3 VECES FALTA GRAVE, y darán derecho al empleador a solicitar el correspondiente VISTO BUENO.

Art. 54.- Está absolutamente prohibido sustraer, hurtar apropiarse u ocultar dinero del CENTRO, la cual será sancionado con la terminación

del contrato de trabajo de acuerdo a los dispuesto en el artículo 45 y 52 de este reglamento.

DISPOSICIONES FINALES

Art. 55.- VIGENCIA DEL REGLAMENTO.- El presente Reglamento Interno comenzará a regir desde su aprobación por parte del Director Regional de Trabajo de Imbabura. Para su conocimiento y acatamiento, se publicará copia del mismo en un lugar visible en las instalaciones del CENTRO, así como, se hará entrega a cada TRABAJADOR copia del mismo.

Art. 56.- Los casos no previstos en este reglamento, se resolverán a lo dispuesto en el Código del Trabajo y demás leyes pertinentes.

Art. 57.- Todos los trabajadores del CENTRO deberán observar los procedimientos y procesos que aun cuando no consten en este reglamento o cualquier disposición, existan en la empresa. Ningún trabajador podrá alegar ignorancia o inexistencia para el cumplimiento estricto de tales procesos y procedimientos.

Art. 58.- En el sueldo o salario percibido por los trabajadores no está incluida la alimentación, salvo los casos en que la Ley así lo determine. En aquellos casos en que por razones de servicio y por así disponerlo su horario, tuviere un trabajador que desayunar, almorzar, o cenar, se considerará que su jornada de trabajo tendrá una interrupción de 30 minutos para tales efectos durante los cuales no ejercerá ninguna actividad laboral, tiempo que se entenderá no está incluido en su jornada de trabajo.

Art. 59.- El CENTRO se reserva el derecho de reglamentar las labores de sus distintos departamentos, dictando instrucciones o disposiciones específicas que no se opongan a las Leyes ni al presente Reglamento.

Art. 60.- Este reglamento será aplicado también en cualquier sucursal que en el futuro el CENTRO pudiera establecer en el territorio nacional del Ecuador.

Art. 61.- Todos el personal del CENTRO por igual, están sujetos a las disposiciones del presente Reglamento Interno. (No están sujetos a las disposiciones del presente Reglamento Interno, los ejecutivos de la misma, entendiéndose por estos a los Propietarios)

Art. 62.- Todos los trabajadores tendrán el derecho de estar presente ante la inspección del trabajo cuando se tramite un VISTO BUENO para su salida definitiva, y sólo ante el inspector firmará su renuncia y su acta de finiquito. Ningún papel tendrá valor si el mencionado trabajador no está físicamente presente.

.....
Andrea Judith Cevallos C
CO-PROPIETARIO

.....
Ana María Montenegro L
CO-PROPIETARIO

5.7 CÓDIGO DE ÉTICA DEL CENTRO DE RECREACIÓN E INTEGRACIÓN FAMILIAR “LA CALETA CIA LTDA.”

Introducción

El presente Código asume las siguientes asunciones básicas:

La Ética de propietarios, administradores y personal operativo es imprescindible para que la empresa “la Caleta Cía. Ltda.” pueda cumplir adecuadamente sus fines, en la medida en que constituye el requisito necesario para garantizar y equilibrar los derechos e intereses de todos los grupos de interés por ella afectados: empleados, clientes, propietarios, proveedores y socios de negocio y sociedad en general.

La Ética presupone el cumplimiento riguroso, en y por la empresa, de la legislación que en cada caso sea aplicable, así como de los Estatutos Sociales y Reglamentos de funcionamiento interno de la sociedad, en caso de existir.

La Ética en la empresa requiere que los propietarios se constituyan en garantes del cumplimiento de las obligaciones de administradores y personal operativo.

Accionistas y Propietarios

En el ejercicio de sus derechos de propiedad, deben:

- ✓ Configurar la empresa como un instrumento al servicio de la creación de riqueza, haciendo compatible su ineludible finalidad de obtención de beneficios con un desarrollo social sostenible y respetuoso con el medio ambiente, procurando que toda su actividad se desarrolle de manera ética y responsable.
- ✓ Configurar la empresa como una institución a medio y largo plazo sin que el afán de enriquecimiento a corto plazo comprometa su continuidad.

- ✓ Ejercitar, de modo informado y responsable, sus derechos de voto en las Juntas Generales de Socios y, al hacerlo, exigir siempre la actuación ética de la empresa, incluyendo la aprobación del correspondiente Código Ético y procurando su efectiva aplicación.
- ✓ Buscar un justo equilibrio entre el capital y el trabajo de modo que los trabajadores reciban a través de sus salarios la justa contraprestación por su trabajo.
- ✓ Nombrar como Gerente a personas que reúnan las condiciones de preparación y experiencia adecuadas y que realicen un ejercicio profesional, ético y responsable de su gestión.
- ✓ Definir y defender la misión y los valores de la empresa en línea con su Código Ético.

Gerente

En el ejercicio de sus funciones de administración y gestión, deben:

A) En relación con sus funciones de Dirección:

- ✓ Realizar un ejercicio profesional, ético y responsable de su actividad.
- ✓ Cumplir y hacer cumplir el Código Ético de la empresa y para ello darlo a conocer y establecer los mecanismos adecuados para garantizar su aplicación.
- ✓ Informar puntualmente y con exactitud a los propietarios o accionistas de la situación y perspectivas de la empresa.
- ✓ Promover la participación efectiva de los propietarios en las Junta Generales, de modo especial mediante la facilitación del ejercicio de sus derechos de información y voto.
- ✓ Cumplir y hacer cumplir las normas y principios de contabilidad generalmente aceptados y establecer los sistemas internos y externos de control y gestión del riesgo adecuado a las características de la empresa.

- ✓ Mantener los libros y registros de la empresa con exactitud y honestidad, de modo que permitan la obtención de información y la toma de decisiones de forma consciente y responsable.
- ✓ Facilitar a los auditores de la empresa toda la información y explicaciones que requieran para la realización de su trabajo.
- ✓ Subordinar los intereses propios a los de la empresa cuando actúen en nombre y representación de ésta y no utilizar los activos sociales en su propio beneficio salvo con la debida transparencia, previa la autorización del órgano social pertinente y mediante la contraprestación que sea adecuada en el mercado.
- ✓ Comunicar inmediatamente al órgano de administración, cualquier hecho o situación que pudiera suponer o llegar a ocasionar un conflicto entre el interés de la empresa y el particular del administrador o directivo y abstenerse de intervenir en su resolución.
- ✓ Facilitar la transparencia y el control de sus retribuciones de modo que se garantice su adecuación a su nivel de responsabilidad y desempeño y a las características de la empresa.
- ✓ Mantener la confidencialidad de los antecedentes, datos y documentos a los que tengan acceso por razón de sus funciones en la empresa, incluso después de haber cesado en ellas.
- ✓ Hacer frente al pago y cumplimiento de las deudas y obligaciones de la empresa sin dilaciones ni incumplimientos injustificados y proceder al cobro de sus créditos con la diligencia que el caso requiera.
- ✓ Elaborar y mantener vigente un plan de sucesión en los puestos clave de la empresa, de modo que la continuidad de ésta no dependa de la permanencia de ningún administrador ni directivo.
- ✓ Elegir a sus colaboradores y subordinados con arreglo a los principios de mérito y capacidad, procurando únicamente el interés de la empresa.

B) En relación con los proveedores y clientes de la Empresa:

- ✓ Relacionarse con los proveedores de bienes y servicios de forma ética y lícita.
- ✓ Buscar y seleccionar únicamente proveedores cuyas prácticas empresariales respeten la dignidad humana, no incumplan la ley y no pongan en peligro la reputación de la empresa.
- ✓ Seleccionar a los proveedores en base a la idoneidad de sus productos o servicios, así como de su precio, condiciones de entrega y calidad, no aceptando ni ofreciendo regalos o comisiones, en dinero o en especie, que puedan alterar las reglas de la libre competencia en la producción y distribución de bienes y servicios.
- ✓ Buscar la excelencia de los bienes y servicios de la empresa de modo que sus clientes y consumidores obtengan la satisfacción esperada de aquellos.
- ✓ Garantizar los productos y servicios de la empresa y atender de forma rápida y eficaz las reclamaciones de consumidores y usuarios buscando su satisfacción más allá del mero cumplimiento de la normativa vigente.

C) En relación con los competidores de la Empresa:

- ✓ No abusar de una posición dominante o privilegiada en el mercado.
- ✓ Competir lealmente con otras empresas cooperando a la consecución de un libre mercado basado en el respeto mutuo entre competidores, absteniéndose de realizar prácticas desleales.
- ✓ En particular, no captar clientes de otros competidores mediante métodos no éticos.

D) En relación con los empleados de la Empresa:

- ✓ Tratar con dignidad, respeto y justicia a los empleados, teniendo en consideración su diferente sensibilidad cultural.

- ✓ No discriminar a los empleados por razón de raza, religión, edad, nacionalidad, sexo o cualquier otra condición personal o social ajena a sus condiciones de mérito y capacidad.
- ✓ No permitir ninguna forma de violencia, acoso o abuso en el trabajo.
- ✓ Reconocer los derechos de asociación, sindicación y negociación colectiva.
- ✓ Fomentar el desarrollo, formación y promoción profesional de los empleados.
- ✓ Vincular la retribución y promoción de los empleados a sus condiciones de mérito y capacidad.
- ✓ Establecer y comunicar criterios y reglas claras que mantengan equilibrados los derechos de la empresa y de los empleados en los procesos de contratación y en los de separación de éstos incluso en caso de cambio voluntario de empleador.
- ✓ Garantizar la seguridad e higiene en el trabajo, adoptando cuantas medidas sean razonables para maximizar la prevención de riesgos laborales.
- ✓ Procurar la conciliación del trabajo en la empresa con la vida personal y familiar de los empleados.
- ✓ Procurar la integración laboral de las personas con discapacidad o minusvalías, eliminando todo tipo de barreras en el ámbito de la empresa para su inserción.
- ✓ Facilitar la participación de los empleados en los programas de acción social de la empresa.

E) En relación con la sociedad civil.

- ✓ Respetar los derechos humanos y las instituciones democráticas y promoverlos donde sea posible.
- ✓ Mantener el principio de neutralidad política, no interfiriendo políticamente en las comunidades donde desarrolle sus actividades, como muestra además de respeto a las diferentes

opiniones y sensibilidades de las personas vinculadas a la empresa.

- ✓ Relacionarse con las autoridades e instituciones públicas de manera lícita y respetuosa no aceptando ni ofreciendo regalos o comisiones, en dinero o en especie.
- ✓ Realizar aportaciones a partidos políticos e instituciones públicas sólo de conformidad con la legislación vigente y, en todo caso, garantizando su transparencia.
- ✓ Colaborar con las Administraciones Públicas y con las entidades y organizaciones no gubernamentales dedicadas a mejorar los niveles de atención social de los más desfavorecidos.

CAPITULO VI

6. ESTUDIO FINANCIERO

6.1 BALANCE DE SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL

Para determinar el Balance de Situación Financiera inicial de la empresa de recreación e integración familiar de la ciudad de Ibarra, se tomará en cuenta todas las inversiones fijas que se realizaron para poner en marcha el proyecto; dentro de los pasivos se tomará en cuenta el préstamo bancario otorgado por la Corporación Financiera Nacional; y el patrimonio será la diferencia entre el activo y el pasivo

CUADRO N° 42
Balance de Situación Financiera Inicial
SITUACIÓN FINANCIERA INICIAL
 Al 01 de..... De 201....

ACTIVOS	PASIVOS
INVERSIÓN CORRIENTE	PASIVOS CORRIENTES
<i>Capital de trabajo</i> 5.404,71	<i>Porción corriente del pasivo</i>
total Activo Corriente 5.404,71	<i>largo plazo</i> 23.708,69
INVERSIÓN FIJA	Total Pasivos corrientes 23.708,69
<i>Terreno</i> 38.738,00	PASIVOS LARGO PLAZO
<i>Obras civiles</i> 156.422,09	<i>Préstamo C.F.N.</i> 126.291,31
<i>Equipos y maquinarias</i> 19.283,00	Total Pasivos Largo Plazo 126.291,31
<i>Mobiliario de Oficina</i> 1.035,00	TOTAL PASIVOS 150.000,00
<i>equipo de computación</i> 1.800,00	
total Inversiones Fijas 217.278,09	PATRIMONIO
INVERSIÓN DIFERIDA	<i>Capital</i> 73.177,80
<i>Gastos de Constitución</i> 495,00	
total Inversiones diferidas 495,00	
TOTAL ACTIVOS 223.177,80	TOTAL PAS Y PATRIMONIO 223.177,80

Elaborado por: Las Autoras

6.2 DETERMINACIÓN DE LOS INGRESOS PROYECTADOS

Los ingresos que obtendrá la empresa, van a estar dados por los pagos que realicen los usuarios del centro de integración y recreación familiar, para lo cual en el estudio de mercado se determinó el precio del ingreso al centro para el año 2013 en \$11,00 por persona, y a partir del segundo año de funcionamiento este valor crecerá en un dólar anual, de acuerdo a los costos y gastos que incurrirá el proyecto.

Con respecto a la cantidad de personas que ingresaran al centro, están de acuerdo a la capacidad instalada y a los datos obtenidos en el estudio de mercado se determina que para el año 2013 se estima en 10230 personas, con un crecimiento del 2.3% a partir del segundo año de funcionamiento.

Además como el centro brindará servicio de alimentación, se estima que el 95% de las personas que ingresen, requerirán del servicio de alimentación para lo cual se fijo un precio por menú que estará compuesto por una sopa, un plato fuerte, jugo y postre en un valor de \$6,00 y de la misma manera que el ingreso este valor se incrementará en un dólar a partir del segundo año de funcionamiento.

Otro ingreso que obtendrá el centro será el alquiler del salón de recepciones e instalaciones del centro que un inicio se estima se alquilará una veinte veces anuales, estimándose que a partir del segundo año este se incremente en cinco alquileres anuales, tomando en cuenta que existen cuarenta y ocho fines de semana al año en el que podrían hacer uso del salón de recepciones, fechas festivas conmemorativas y además las instalaciones también estarán disponibles para eventos sociales a nivel local. Con respecto al valor por alquiler se estima en quinientos dólares en el primer año con un crecimiento del 10% a partir del segundo año de funcionamiento.

CUADRO N° 43
Determinación de los ingresos proyectados

DETALLE	2013	2014	2015	2016	2017
<i>Uso de instalaciones</i>	10.230	10.465	10.706	10.952	11.204
<i>Valor del ingreso</i>	11,00	12,00	13,00	14,00	15,00
subtotal 1	112.530	125.584	139.178	153.332	168.062
<i>Servicios de alimentación</i>	9.719	9.942	10.171	10.405	10.644
<i>Valor del menú</i>	6,00	7,00	8,00	9,00	10,00
subtotal 2	58.311	69.594	81.366	93.642	106.439
<i>Alquiler de instalaciones</i>	20	25	30	35	40
<i>valor del alquiler</i>	500	550	605	666	732
Subtotal 3	10.000	13.750	18.150	23.293	29.282
TOTAL INGRESOS	180.841	208.928	238.694	270.266	303.784

Elaborado por: Las Autoras

6.3 DETALLE DE LOS EGRESOS PROYECTADOS

Los egresos que tendrá la empresa estarán determinados por todos y cada uno de los rubros que se utilizarán en el Costo de Producción, los gastos administrativos y los gastos financieros del crédito otorgado por la Corporación Financiera Nacional.

6.3.1 Remuneraciones

En esta parte se hace mención al talento humano que se requiere para que ejecute el proyecto; para lo cual hay que considerar que las asignaciones económicas están sobre el salario básico unificado que exige el Ministerio de Relaciones Laborales de acuerdo a las tablas salariales aprobadas; cabe indicar que para la gerencia y contabilidad se tratará de contratar a personas con vasta experiencia las remuneraciones se hacen con base a criterios reales del mercado laboral actual.

CUADRO N° 44
Histórico de Remuneraciones Básicas Unificadas

AÑOS	Sueldo básico Mensual	Tasa de crecimiento
2007	170	
2008	202	18,82%
2009	218	7,92%
2010	240	10,09%
2011	264	10,00%
2012	292	10,61%
2013	318	8,90%

Fuente: INEC 2013

Elaborado por: Las Autoras

Con respecto al crecimiento de las remuneraciones básicas unificadas aprobadas por el Gobierno a través del Ministerio de Relaciones Laborales, se determina una tasa de 8.90% de crecimiento de acuerdo a los datos obtenidos de la variación del año 2013 con el fin de establecer las remuneraciones básicas para años posteriores

Con estos datos se puede proyectar el valor de las remuneraciones básicas unificadas para cinco años, determinándose los siguientes valores, que nos servirán para los cálculos de la decima cuarta remuneración.

CUADRO N° 45
Proyección Remuneraciones Básicas Unificadas

DETALLE	AÑOS				
	2013	2014	2015	2016	2017
Remuneración básica	318,00	346,30	377,12	410,69	447,24

Elaborado por: Las Autoras

Para el pago del aporte patronal al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social se calcula con del 12,15% de la remuneración unificada de acuerdo con la Ley de Seguridad Social.

Para la proyección de las remuneraciones del personal de producción así como del personal de Administración se tomará en cuenta la inflación anual que para el año 2013 se estima en 5,14%, porcentaje que se aplicara a partir del segundo año de funcionamiento.

A continuación se detalla las remuneraciones básicas unificadas totales:

CUADRO N° 46
Gasto remuneración proyectada en dólares

PERSONAL	Nº	R.B.U. Mensual	RBU 2013	RBU 2014	RBU 2015	RBU 2016	RBU 2017
Gerente	1	800,00	9.600,00	10.093,44	10.612,24	11.157,71	11.731,22
Contador	1	500,00	6.000,00	6.308,40	6.632,65	6.973,57	7.332,01
Recepcionista	1	323,06	3.876,72	4.075,98	4.285,49	4.505,76	4.737,36
Cocinero	1	321,37	3.856,44	4.054,66	4.263,07	4.482,19	4.712,58
Salonero	2	319,59	7.670,16	8.064,41	8.478,92	8.914,73	9.372,95
Auxiliar de Mantenimiento	2	320,55	7.693,20	8.088,63	8.504,39	8.941,51	9.401,11
total	8	2.584,57	38.696,52	40.685,52	42.776,76	44.975,48	47.287,22

Elaborado por: Las Autoras

Como el centro cumplirá con todos los Beneficios de ley, se calculan todos los componentes tomando en cuenta las proyecciones de la remuneración básica unificada proyectadas de la tabla N° 44

CUADRO N° 47
Remuneraciones y beneficios sociales proyectados

Años	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Rubros					
RBU unificado anual	38.696,52	40.685,52	42.776,76	44.975,48	47.287,22
Aporte Patronal	4.701,63	4.943,29	5.197,38	5.464,52	5.745,40
Décimo Tercer sueldo	3.224,71	3.390,46	3.564,73	3.747,96	3.940,60
Décimo Cuarto sueldo	2.544,00	2.770,42	3.016,98	3.285,49	3.577,90
Vacaciones	1.612,36	1.695,23	1.782,36	1.873,98	1.970,30
Fondos de Reserva		3.389,10	3.563,30	3.746,46	3.939,03
Total Nomina	50.779,21	56.874,02	59.901,51	63.093,89	66.460,45

Elaborado por: Las Autoras

6.3.2 Materia prima

Considerando que el proyecto no va a producir un bien concreto y el uso de una materia prima específica, sino más bien lo asociamos con el servicio de alimentación que se dará en el restaurante del centro; por tanto es muy difícil especificar con valores de acuerdo a los productos que se han de ofrecer, ya que el menú será variado, tanto en comida nacional. Por ello se considera costos promedios del menú, que se ofertará al cliente.

CUADRO N° 48
Costo promedio del menú

<i>Ingredientes</i>	<i>Valor</i>
<i>Entrada</i>	<i>0,25</i>
<i>Arroz</i>	<i>0,20</i>
<i>Papas</i>	<i>0,10</i>
<i>Carnes</i>	<i>1,00</i>
<i>Ensalada</i>	<i>0,20</i>
<i>Jugo</i>	<i>0,20</i>
<i>Postre</i>	<i>0,30</i>
<i>Salsas</i>	<i>0,20</i>
Total	2,45

Elaborado por: Las Autoras

Con los datos obtenidos y de acuerdo a las proyecciones de personas que harán uso del servicio de alimentación se determina el costo de la materia prima.

CUADRO N° 49
Costo materia prima proyectada

Detalle	2013	2014	2015	2016	2017
<i>Número de personas</i>	<i>9.719</i>	<i>9.942</i>	<i>10.171</i>	<i>10.405</i>	<i>10.644</i>
<i>Precio del menú</i>	<i>2,45</i>	<i>2,70</i>	<i>3,15</i>	<i>3,60</i>	<i>4,05</i>
TOTAL MATERIA PRIMA	23.810	25.034	26.321	27.674	29.096

Elaborado por: Las Autoras

6.3.3 Gastos Operacionales

Los gastos operacionales como, suministros de oficina el 20% son para producción, servicios básicos el 80% son de producción y los útiles de limpieza el 80% corresponden a producción, además los precios tendrán un incremento del 5,14% cada año por efecto inflacionario.

6.3.3.1 Suministros de oficina

Los suministros de oficina están constituidos por la papelería necesaria para las labores administrativas así como para las labores productivas

CUADRO Nº 50
Costos de los suministros de oficina proyectados

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD MENSUAL	VALOR UNIT.	VALOR TOTAL ANUAL	2013	2014	2015	2016	2017
<i>Papel (resmas)</i>	4	3,51	168,48	168,48	177,14	186,24	195,82	205,88
<i>Carpetas archivadoras</i>	5	2,50	150,00	150,00	157,71	165,82	174,34	183,30
<i>Libretas de apuntes</i>	3	1,15	41,52	41,52	43,66	45,90	48,26	50,74
<i>Facturas</i>	2	10,00	240,00	240,00	252,34	265,31	278,94	293,28
Total			600,00	600,00	630,84	663,27	697,36	733,20

Elaborado por: Las Autoras

6.3.3.2 Servicios Básicos

Con respecto a los servicios básicos, se considera la energía eléctrica, agua potable, teléfono y servicio de internet necesarios para las actividades administrativas y productivas del centro.

CUADRO N° 51
Costos de los servicios básicos proyectados

Descripción	Mensual	Valor Total Anual	2013	2014	2015	2016	2017
<i>Teléfono</i>	30,00	360,00	360,00	378,50	397,96	418,41	439,92
<i>Energía Eléctrica</i>	300,00	3.600,00	3.600,00	3.785,04	3.979,59	4.184,14	4.399,21
<i>Agua Potable</i>	300,00	3.600,00	3.600,00	3.785,04	3.979,59	4.184,14	4.399,21
<i>Internet</i>	50,00	600,00	600,00	630,84	663,27	697,36	733,20
Total		8.160,00	8.160,00	8.579,42	9.020,41	9.484,06	9.971,54

Elaborado por: Las Autoras

6.3.3.3 Útiles de limpieza

En este rubro consideramos implementos y productos de limpieza necesarios para el mantenimiento óptimo del centro.

CUADRO N° 52
Costos de los materiales e insumos

Descripción	Valor Total Anual	2013	2014	2015	2016	2017
<i>Fungibles</i>	2.000,00	2.000,00	2.102,80	2.210,88	2.324,52	2.444,00
<i>Desinfectantes</i>	3.000,00	3.000,00	3.154,20	3.316,33	3.486,79	3.666,01
<i>Químicos</i>	10.000,00	10.000,00	10.514,00	11.054,42	11.622,62	12.220,02
Total	15.000,00	15.000,00	15.771,00	16.581,63	17.433,93	18.330,03

Elaborado por: Las Autoras

6.3.3.4 Publicidad

Con respecto a los gastos de publicidad está considerado los anuncios en prensa escrita, radial y televisiva, para lo cual se toma un valor fijo; para los próximos años se considera un incremento del 5.14 % en cada año de acuerdo al efecto inflacionario para el año 2013 determinada por el Banco Central del Ecuador.

CUADRO N° 53
Costos de la Publicidad proyectados

<i>Detalle</i>	<i>Valor mensual (\$)</i>	<i>Valor Anual (\$)</i>	<i>Años</i>				
			<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>
<i>Gasto Publicidad</i>	200,00	2.400,00	2.400,00	2.521,20	2.648,52	2.782,27	2.922,78
<i>Total</i>			2.400,00	2.521,20	2.648,52	2.782,27	2.922,78

Elaborado por: Las Autoras

6.3.3.5 Mantenimiento de inversiones

Para este rubro se tomará un porcentaje bajo del valor de las instalaciones de la planta, de la maquinaria, del mobiliario y de los equipos de computación, que por el uso están susceptibles a deteriorarse o dañarse por lo que siempre es imprescindible tener un valor para este tipo de contingencias

CUADRO N° 54
Costos de mantenimiento de inversiones proyectados

<i>Descripción</i>	<i>Valor nominal</i>	<i>%</i>	<i>2013</i>	<i>2014</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>
<i>Obras civiles</i>	156.422,09	1%	1.564,22	1.644,62	1.729,16	1.818,03	1.911,48
<i>Equipos y maquinarias</i>	19.283,00	2%	385,66	405,48	426,32	448,24	471,28
<i>Mobiliario de Oficina</i>	1.035,00	2%	20,70	21,76	22,88	24,06	25,30
<i>Equipo de computación</i>	1.800,00	2%	36,00	37,85	39,80	41,84	43,99
<i>TOTAL</i>	178.540,09		2.006,58	2.109,72	2.218,16	2.332,17	2.452,05

Elaborado por: Las Autoras

6.3.3.6 Depreciación de inversiones fijas

Para el cálculo de la depreciación de los activos fijos se utilizará los porcentajes establecidos en el artículo 21 numeral 6 de la Ley de Régimen Tributario Interno, en la cual determina los porcentajes para el efecto; el cálculo se lo realizará por el método de línea recta.

ACTIVO FIJO	PORCENTAJE
<i>Inmuebles</i>	5 %
<i>Muebles y Enseres</i>	10 %
<i>Maquinaria y Equipo</i>	10 %
<i>Vehículos</i>	20 %
<i>Equipo de Computación</i>	33 %

Fuente: LORTI artículo 21 numeral 6

CUADRO Nº 55
Depreciación de inversiones proyectadas

CONCEPTO	%	VALOR NOMINAL	VALOR RESIDUAL	2013	2014	2015	2016	2017	VALOR LIBROS
<i>Obras civiles</i>	5%	156.422,09	15.642,21	7.038,99	7.038,99	7.038,99	7.038,99	7.038,99	136.869,33
<i>Equipos y maquinarias</i>	10%	19.283,00	1.928,30	1.735,47	1.735,47	1.735,47	1.735,47	1.735,47	12.533,95
<i>Mobiliario de Oficina</i>	33%	1.035,00	103,50	310,47	310,47	310,47	310,47	310,47	517,47
<i>Equipo de computación</i>	10%	1.800,00	180,00	162,00	162,00	162,00	162,00	162,00	1.170,00
TOTAL		178.540,09	17.854,01	9.246,93	9.246,93	9.246,93	9.246,93	9.246,93	151.090,75

Elaborado por: Las Autoras

6.3.3.7 Amortización

Las inversiones diferidas están constituidas por los gastos de constitución que se generaron para poner en marcha el proyecto, los mismos que serán amortizados por el periodo de cinco años a partir del primer año de funcionamiento, con un porcentaje del 20% anual sin que este sobrepase el impuesto a la renta para dar cumplimiento a la ley de Régimen Tributario Interno; Además el crédito conferido por la Corporación Financiera Nacional CFN, también se amortizará en cinco años.

CUADRO Nº 56
Amortización de inversiones diferidas

DESCRIPCIÓN	VALOR NOMINAL	%	2013	2014	2015	2016	2017
<i>INVERSIÓN DIFERIDA</i>	495,00	20%	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00
Total			99,00	99,00	99,00	99,00	99,00

Elaborado por: Las Autoras

CUADRO Nº 57
Tabla de amortización crédito CFN

CAPITAL 150.000,00
 INTERÉS 11,20% 0,93% mes
 TIEMPO 5 años 60 meses

NRO. DE PAGO	CANTIDAD	CAPITAL	INTERÉS	ACUMULADO	PENDIENTE
1	3.276,34	1.876,34	1.400,00	1.876,34	148.123,66
2	3.276,34	1.893,86	1.382,49	3.770,20	146.229,80
3	3.276,34	1.911,53	1.364,81	5.681,74	144.318,26
4	3.276,34	1.929,37	1.346,97	7.611,11	142.388,89
5	3.276,34	1.947,38	1.328,96	9.558,49	140.441,51
6	3.276,34	1.965,56	1.310,79	11.524,05	138.475,95
7	3.276,34	1.983,90	1.292,44	13.507,95	136.492,05
8	3.276,34	2.002,42	1.273,93	15.510,37	134.489,63
9	3.276,34	2.021,11	1.255,24	17.531,48	132.468,52
10	3.276,34	2.039,97	1.236,37	19.571,45	130.428,55
11	3.276,34	2.059,01	1.217,33	21.630,46	128.369,54
12	3.276,34	2.078,23	1.198,12	23.708,69	126.291,31
13	3.276,34	2.097,63	1.178,72	25.806,32	124.193,68
14	3.276,34	2.117,20	1.159,14	27.923,52	122.076,48
15	3.276,34	2.136,96	1.139,38	30.060,48	119.939,52
16	3.276,34	2.156,91	1.119,44	32.217,39	117.782,61
17	3.276,34	2.177,04	1.099,30	34.394,43	115.605,57
18	3.276,34	2.197,36	1.078,99	36.591,79	113.408,21
19	3.276,34	2.217,87	1.058,48	38.809,66	111.190,34
20	3.276,34	2.238,57	1.037,78	41.048,23	108.951,77
21	3.276,34	2.259,46	1.016,88	43.307,69	106.692,31
22	3.276,34	2.280,55	995,79	45.588,24	104.411,76
23	3.276,34	2.301,83	974,51	47.890,07	102.109,93
24	3.276,34	2.323,32	953,03	50.213,39	99.786,61
25	3.276,34	2.345,00	931,34	52.558,40	97.441,60
26	3.276,34	2.366,89	909,45	54.925,29	95.074,71
27	3.276,34	2.388,98	887,36	57.314,27	92.685,73
28	3.276,34	2.411,28	865,07	59.725,54	90.274,46
29	3.276,34	2.433,78	842,56	62.159,33	87.840,67
30	3.276,34	2.456,50	819,85	64.615,83	85.384,17
31	3.276,34	2.479,43	796,92	67.095,25	82.904,75
32	3.276,34	2.502,57	773,78	69.597,82	80.402,18
33	3.276,34	2.525,92	750,42	72.123,74	77.876,26
34	3.276,34	2.549,50	726,85	74.673,24	75.326,76
35	3.276,34	2.573,29	703,05	77.246,54	72.753,46
36	3.276,34	2.597,31	679,03	79.843,85	70.156,15
37	3.276,34	2.621,55	654,79	82.465,40	67.534,60

38	3.276,34	2.646,02	630,32	85.111,43	64.888,57
39	3.276,34	2.670,72	605,63	87.782,14	62.217,86
40	3.276,34	2.695,64	580,70	90.477,79	59.522,21
41	3.276,34	2.720,80	555,54	93.198,59	56.801,41
42	3.276,34	2.746,20	530,15	95.944,79	54.055,21
43	3.276,34	2.771,83	504,52	98.716,62	51.283,38
44	3.276,34	2.797,70	478,64	101.514,32	48.485,68
45	3.276,34	2.823,81	452,53	104.338,13	45.661,87
46	3.276,34	2.850,17	426,18	107.188,30	42.811,70
47	3.276,34	2.876,77	399,58	110.065,07	39.934,93
48	3.276,34	2.903,62	372,73	112.968,69	37.031,31
49	3.276,34	2.930,72	345,63	115.899,40	34.100,60
50	3.276,34	2.958,07	318,27	118.857,48	31.142,52
51	3.276,34	2.985,68	290,66	121.843,16	28.156,84
52	3.276,34	3.013,55	262,80	124.856,71	25.143,29
53	3.276,34	3.041,67	234,67	127.898,38	22.101,62
54	3.276,34	3.070,06	206,28	130.968,44	19.031,56
55	3.276,34	3.098,72	177,63	134.067,16	15.932,84
56	3.276,34	3.127,64	148,71	137.194,80	12.805,20
57	3.276,34	3.156,83	119,52	140.351,63	9.648,37
58	3.276,34	3.186,29	90,05	143.537,92	6.462,08
59	3.276,34	3.216,03	60,31	146.753,95	3.246,05
60	3.276,34	3.246,05	30,30	150.000,00	0,00

Fuente: CFN

Elaborado por: Las Autoras

6.4 COSTO DE PRODUCCIÓN

El costo de producción está formado por la combinación de tres elementos que son: Materia prima directa, Mano de Obra Directa y Costos Indirectos; para el presente estudio se determina como mano de obra directa las cinco personas que estarán en el proceso productivo, la materia prima directa, y los costos indirectos de fabricación que estén ligados con el proceso productivo. A continuación se establece un cuadro en donde se resume el costo de producción por años.

CUADRO N° 58
Costo de producción proyectado

CONCEPTO	2013	2014	2015	2016	2017
<i>Materia Prima Directa</i>	23.810,37	25.034,23	26.320,98	27.673,88	29.096,32
<i>Mano de Obra Directa</i>	25.547,48	28.603,71	30.139,04	31.759,09	33.468,71
Costos Indirectos de Fabricación	54.163,68	58.236,69	60.816,45	63.532,28	66.391,49
<i>mano de obra Indirecta</i>	25.231,73	28.270,32	29.762,47	31.334,80	32.991,74
<i>Depreciación de Infraestructura</i>	7.038,99	7.038,99	7.038,99	7.038,99	7.038,99
<i>Depreciación de Maquinaria y Equipo</i>	1.735,47	1.735,47	1.735,47	1.735,47	1.735,47
<i>Depreciación de Mobiliario y equipo de Oficina</i>	32,40	32,40	32,40	32,40	32,40
<i>Gastos Operacionales</i>	18.168,00	19.101,84	20.083,67	21.115,97	22.201,33
<i>Mantenimiento de Infraestructura</i>	1.564,22	1.644,62	1.729,16	1.818,03	1.911,48
<i>Mantenimiento de maquinaria</i>	385,66	405,48	426,32	448,24	471,28
<i>Mantenimiento muebles y enseres</i>	7,20	7,57	7,96	8,37	8,80
Total	103.521,53	111.874,62	117.276,47	122.965,25	128.956,52

Elaborado por: Las Autoras

6.5 ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO

Como el proyecto cumplirá con las disposiciones tributarias se procederá con el pago del 15% de la participación de los trabajadores y la disposición transitoria primera de Código de la Producción aprobado en Diciembre del 2010 que manifiesta que el Impuesto a la Renta para el año 2013 será del 22%, Porcentaje que se aplican en el Estado de Resultados Proyectado.

CUADRO N° 59
Estado de Resultados Proyectado

DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INGRESOS					
Ventas Netas	180.841,34	208.928,05	238.693,87	270.265,77	303.783,75
(-) Costos de Producción	103.521,53	111.874,62	117.276,47	122.965,25	128.956,52
(-) Gastos Administrativos	6.180,57	6.470,54	6.775,42	7.095,97	7.433,00
Suministros de oficina	480,00	504,67	530,61	557,89	586,56
Servicios básicos	2.112,00	2.220,56	2.334,69	2.454,70	2.580,87
Útiles de limpieza	3.000,00	3.154,20	3.316,33	3.486,79	3.666,01
Mantenimiento de activos	49,50	52,04	54,72	57,53	60,49
Depreciación	440,07	440,07	440,07	440,07	440,07
Amortización	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00
(-) Gasto de ventas	2.400,00	2.521,20	2.648,52	2.782,27	2.922,78
Publicidad	2.400,00	2.521,20	2.648,52	2.782,27	2.922,78
(=) Utilidad Operacional	68.739,24	88.061,68	111.993,45	137.422,28	164.471,46
(+/-) MOVIMIENTO FINANCIERO					
(-) Gastos financieros	15.607,45	12.811,43	9.685,68	6.191,30	2.284,82
Intereses Pagados	15.607,45	12.811,43	9.685,68	6.191,30	2.284,82
(=) Utilidad antes de participación e impuestos	53.131,79	75.250,25	102.307,77	131.230,98	162.186,63
(-) 15% Participación Trabajadores	7.969,77	11.287,54	15.346,17	19.684,65	24.328,00
(-) 22% Impuesto a la renta	9.935,65	14.071,80	19.131,55	24.540,19	30.328,90
(=) Utilidad o pérdida del ejercicio	35.226,38	49.890,91	67.830,05	87.006,14	107.529,74

Elaborado por: Las Autoras

6.6 FLUJO DE EFECTIVO FINANCIERO

Para determinar el flujo de caja con que contaremos en cada período se concilian las entradas y salidas efectivas de dinero, es por eso que a la utilidad operativa del período se suman las depreciaciones en vista que estas no son erogaciones de efectivo; además en el último periodo se suman los valores que se pueden rescatar por venta de los activos fijos, los mismos que se toma el valor en libros contable

CUADRO N° 60
Flujo de efectivo financiero

DETALLE	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
INVERSIÓN	223.177,80					
Utilidad ejercicio		35.226,38	49.890,91	67.830,05	87.006,14	107.529,74
(+) Depreciaciones		9.246,93	9.246,93	9.246,93	9.246,93	9.246,93
(+) Amortizaciones		99,00	99,00	99,00	99,00	99,00
(-) Reinversión		-	-	-	1.800,00	-
(-) Pago capital		23.708,69	26.504,70	29.630,46	33.124,84	37.031,31
(+) Recuperación Bienes (VL)						151.090,75
(+) Recuperación Capital Trabajo						5.404,71
FLUJO NETO	-223.177,80	20.863,62	32.732,14	47.545,53	61.427,23	236.339,81

Elaborado por: Las Autoras

6.7 EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO

La aplicación de los criterios de evaluación para este estudio de factibilidad, se basan en el flujo neto de fondos del proyecto, pues esta herramienta nos conduce a tomar una sola decisión, sea esta poner en marcha el proyecto o no hacerlo. Para esto se desarrolla los siguientes puntos:

6.7.1 Costo de capital

Para el cálculo del costo de oportunidad, se toma en cuenta la inversión total, sus fuentes de financiamiento, tasa pasiva referencial del Banco central del Ecuador a Junio del 2013, y la inflación proyectada para el año 2013; Para lo cual aplicaremos la siguiente tabla:

CUADRO N° 61
Costo del capital

Forma de financiamiento inicial	Valor \$	Porcentaje participación	Costo de capital (kp) ponderado	Costo de capital neto (kp)
Propio	73.177,80	32,79%	4,53%	0,0149
Financiado vía crédito	150.000,00	67,21%	11,20%	0,0753
TOTAL	223.177,80			0,0901
			CK	9,01%

Elaborado por: Las Autoras

6.7.2 Tasa de redescuento

Como la tasa de inflación proyectada para el año 2013 es de 5.14%, esta se suma al costo de capital con el objetivo de determinar la tasa mínima aceptable de retorno, para lo cual se utiliza la siguiente fórmula

$$T.M.A.R. = (1+KP) (1+Inf.) -1$$

De donde:

KP costo de capital
Inf. Inflación proyectada para el 2013

Remplazando valores tenemos:

$$T.M.A.R. = (1+9.01\%)(1+5.14\%)-1$$

$$T.M.A.R. = (1.0901\%)(1,0514\%)-1$$

$$T.M.A.R. = (1.1461\%)-1$$

$$T.M.A.R. = 14,61\%$$

Para el presente estudio de factibilidad se determina en 14,61% la tasa mínima de retorno que debe generar para que sea viable su aplicación, además esta tasa sirve para realizar los análisis financieros del proyecto

6.7.3 VALOR ACTUAL NETO (VAN)

El criterio de análisis debe aceptarse si su valor actual neto VAN es igual o superior a cero, donde el van es la diferencia entre todos los flujos netos que genera el proyecto en relación a la inversión inicial actualizada a la Tasa Mínima de Retorno. Para su cálculo se utilizo la siguiente formula con una tasa del 14,61%

$$VAN = -I + \frac{FE1}{1+i} + \frac{FE2}{(1+i)^2} + \dots + \frac{FEn}{(1+i)^n}$$

CUADRO N° 62
Valor Actual Neto (VAN)

AÑO	FLUJO DE FONDOS	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	FLUJO DE FONDOS ACTUALIZADOS
0	(223.177,80)	-	(223.177,80)
1	20.863,62	0,872476713	18.203,02
2	32.732,14	0,761215615	24.916,22
3	47.545,53	0,664142898	31.577,03
4	61.427,23	0,579449213	35.593,96
5	236.339,81	0,505555945	119.483,00
VAN			6.595,43

Elaborado por: Las Autoras

El Valor Presente Neto es de \$6.595,43 lo que significa que el proyecto genera esta rentabilidad adicional sobre la inversión tasa del 14,61%, por lo tanto se aprueba el proyecto desde este punto de vista.

6.7.4 Tasa Interna de Retorno (TIR)

La tasa interna de retorno es aquella que se calcula con la finalidad de saber si al final del periodo existe rentabilidad o no del proyecto en mención. El cálculo de la TIR es mediante la obtención del VAN, que sea uno positivo y otro negativo, los cuales serán comparados, resultado del cual se obtendrá el rendimiento o no del proyecto. A continuación se muestra su cálculo:

El proyecto se considerará viable si la tasa interna de retorno es superior a la Tasa Mínima aceptable de Rendimiento de 14.61 %, puesto que garantiza que el proyecto está en capacidad de generar mayor rentabilidad que una inversión alternativa.

Basados en estas tasas se obtienen los flujos de fondos actualizados determinándose los siguientes resultados:

CUADRO N° 63
Tasa Interna de retorno (TIR)

AÑO	FLUJO DE FONDOS	TASA DE DESCUENTO	
		15,00%	15,50%
0	(223.177,80)	(223.177,80)	(223.177,80)
1	20.863,62	18.142,28	18.063,74
2	32.732,14	24.750,20	24.536,38
3	47.545,53	31.261,96	30.857,71
4	61.427,23	35.121,22	34.517,00
5	236.339,81	117.502,66	114.981,23
VAN		3.600,52	(221,73)
TIR			15,47%

Elaborado por: Las Autoras

Aplicando la fórmula del TIR:

$$TIR = TM - \frac{(TM - Tm) VAN TM}{VAN TM - VAN Tm}$$

En donde:

- TM** = Tasa Mayor
- Tm** = Tasa menor
- VAN** = Valor actual neto

$$TIR = 15,50\% \frac{(15,50\% - 15,00\%) * (-221,73)}{(- 221,73) - 3600,52}$$

$$TIR = 15,47\%$$

De acuerdo con esta tasa y siendo superior a la Tasa Mínima Aceptable de rendimiento del el proyecto se considera factible

6.7.5 Período de Recuperación

Este elemento de valuación financiera permite conocer en qué tiempo se recuperará la inversión, tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados.

CUADRO N° 64
Período de recuperación

AÑO	FLUJO DE FONDOS	INVERSIÓN INICIAL
0		(223.177,80)
1	20.863,62	20.863,62
2	32.732,14	53.595,77
3	47.545,53	101.141,30
4	61.427,23	162.568,53
5	236.339,81	60.609,27

Elaborado por: Las Autoras

El tiempo exacto para lograr recuperar la inversión del proyecto es la siguiente:

- ✓ Flujos de fondos de los cuatro primeros años
162.568,53 dólares
- ✓ Flujo de fondo cuarto año para cubrir inversión
60.609,27 dólares

Dividimos el flujo necesario para cubrir la inversión para el flujo total del cuarto año $60.609,27 \div 236.339,81 = 0.2564$; que es la fracción del año necesario en el quinto período. Por lo tanto el tiempo necesario para recuperar la inversión es igual a la sumatoria de todos los periodos, dando como resultado:

PR = 4.2564 años

PR = 4 años, 3 meses, 2 días.

6.7.6 Beneficio Costo

La evaluación de la razón consiste en sumar todos los flujos originarios de la inversión descontados con la TMAR y luego el total se divide para los egresos, con lo cual se obtiene, en promedio, el número de unidades monetarias recuperadas por cada unidad de inversión.

Para realizar la relación entre costo beneficio se utilizará la siguiente fórmula:

$$B / C = \frac{\text{INGRESOS TOTALES ACTUALIZADOS}}{\text{EGRESOS TOTALES ACTUALIZADOS}}$$

Para lo cual primeramente se determina los ingresos totales que provienen de las ventas, mientras que los egresos totales son provenientes de los costos y gastos determinados para el proyecto

CUADRO N° 65
Ingresos y egresos Totales del proyecto

AÑO	INGRESOS TOTALES	EGRESOS TOTALES
1	180.841,34	145.614,96
2	208.928,05	159.037,13
3	238.693,87	170.863,81
4	270.265,77	183.259,63
5	303.783,75	196.254,01

Elaborado por: Las Autoras

A continuación tanto los ingresos como los egresos se actualizan con la tasa mínima aceptable de retorno determinada para el proyecto que es del 14,61 %, dando como resultado los siguientes datos que nos servirán

para el cálculo del índice de rentabilidad o también denominado beneficio costo

CUADRO Nº 66
Ingresos y egresos Totales actualizados del proyecto

AÑO	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
1	157.779,86	127.045,66
2	159.039,29	121.061,55
3	181.697,50	113.477,99
4	205.730,52	106.189,65
5	231.244,93	99.217,38
TOTALES	935.492,11	566.992,23

Elaborado por: Las Autoras

$$\text{Beneficio/costo} = \frac{\text{VAN Ingresos}}{\text{VAN Egresos}}$$

$$\text{Beneficio/costo} = \frac{935.492,11}{566.992,23}$$

Beneficio Costo = 1,65

Este indicador refleja que el ingreso actualizado es superior en 1,65 veces a los costos actualizados, lo que indica que por cada dólar invertido se generará \$0,65 de utilidad que cubrirán costos y gastos del proyecto.

6.7.7 Punto de equilibrio

Para el cálculo del punto de equilibrio se realizará mediante las siguientes fórmulas:

$$PE\$ = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{V}}$$

De donde:

PE : Punto de Equilibrio
CF : Costos Fijos
CV : Costos Variables
V : Ventas

CUADRO Nº 67
Puntos de equilibrio proyectados

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS	180.841,34	208.928,05	238.693,87	270.265,77	303.783,75
VENTAS	180.841,34	208.928,05	238.693,87	270.265,77	303.783,75
COSTOS FIJOS					
Sueldos y salarios	50.779,21	56.874,02	59.901,51	63.093,89	66.460,45
Depreciación	9.246,93	9.246,93	9.246,93	9.246,93	9.246,93
Amortización	99,00	99,00	99,00	99,00	99,00
Publicidad	2.400,00	2.521,20	2.648,52	2.782,27	2.922,78
Intereses préstamo	16.760,81	13.660,93	10.252,38	6.504,42	2.383,26
Total Costo Fijo	79.285,96	82.402,09	82.148,35	81.726,52	81.112,42
COSTOS VARIABLES					
Materia Prima	23.810,37	25.034	26.321	27.674	29.096
Servicios Básicos	8.160,00	8.579,42	9.020,41	9.484,06	9.971,54
Suministros de oficina	600,00	630,84	663,27	697,36	733,20
Mantenimiento de activos	2.006,58	2.109,72	2.218,16	2.332,17	2.452,05
Útiles de limpieza	15.000,00	15.771,00	16.581,63	17.433,93	18.330,03
Impuestos y Participación Trabajadores	17.905,41	25.359,33	34.477,72	44.224,84	54.656,90
Total de Costos Variables	67.482,37	77.484,55	89.282,17	101.846,23	115.240,03
Costo Total	146.768,33	159.886,63	171.430,51	183.572,75	196.352,45
PE (\$) - Ingresos	126.484,73	130.977,24	131.236,75	131.147,97	130.689,24
Precio de venta Unitario (\$)	11,00	12,00	13,00	14,00	15,00
PE (Visitantes al centro)	11.499	10.915	10.095	9.368	8.713
Porcentaje	70%	63%	55%	49%	43%

Elaborado por: Las Autoras

Como se puede observar el punto de equilibrio para el primer año es cuando se cubre el 70% de los ingresos proyectados con tendencia a la baja para los años posteriores.

CAPITULO VII

6 IMPACTOS DEL PROYECTO

Par el análisis de los impactos que genera el proyecto, en primer lugar se utilizará una matriz, la cual nos permitirá un análisis pormenorizado de cada una de las variables que están dentro del impacto.

A continuación se muestra la matriz, en la cual consta un rango de que va desde 1 hasta el 3 tanto positivo como negativos:

CUADRO Nº 68
Nivel de Impactos

-3	-2	-1	0	1	2	3
Alto impacto	Impacto medio	Impacto bajo	No hay impacto	Impacto bajo	Impacto medio	Impacto alto
Negativo			No hay impacto	Positivo		

Elaborado por: las Autoras

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\Sigma}{n}$$

Σ = Sumatoria de la calificación

n= Número de indicadores

Haciendo un análisis de cada impacto, se procede a sumar los niveles, los cuales se dividen para el número total de indicadores obteniendo el nivel de impacto analizado.

A continuación se presenta cada uno de los impactos con su respectivo análisis.

6.1 IMPACTO ECONÓMICO

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

CUADRO N° 69
Matriz de impacto Económico

No	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
1	Calidad de vida						X		2
2	Empleo							X	3
3	Negocios complementarios						X		2
4	Seguridad laboral					X			1
5	Integración social							X	3
	TOTALES					1	4	6	11

Elaborado por: Las Autoras

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum}{n} = \frac{11}{5} = 2,2$$

Nivel de impacto = Positivo medio

6.1.1 Análisis

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

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

Con la aplicación del proyecto se podrán crear negocios complementarios como producción de otros bienes y servicios para atender a los turistas que visitarán las instalaciones. Estos negocios permitirán a la comunidad a crear nuevas unidades productivas y así mejorar sus ingresos y sus condiciones de vida.

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

Se espera que con la creación del centro de recreación e integración las familias de la ciudad y del área de influencia del proyecto logren integrarse tomando en cuenta que hoy en día son muy pocas las ocasiones que la familia en pleno pueden desarrollar actividades conjuntas.

6.2 IMPACTO EMPRESARIAL

CUADRO Nº 70
Matriz de impacto empresarial

No	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
1	Creación de empresa						X		2
2	Enfoque al cliente							X	3
3	Mejora continua de procesos						X		2
4	Participación del personal					X			1
5	Gerencia proactiva					X			1
	TOTALES					2	4	3	9

Elaborado por: Las Autoras

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum}{n} = \frac{9}{5} = 1,8$$

Nivel de impacto = Positivo medio

6.2.1 Análisis

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

El proyecto tendrá un enfoque al cliente lo realizará para crear servicios turísticos gastronómicos que el cliente los necesite

El proyecto buscará la participación del personal en las decisiones importantes esto ayudará para que se sientan a gusto y puedan empoderarse del mismo.

La mejora continua es importante para que los servicios estén siempre en busca de la calidad.

La gerencia es de vital importancia ya que se toman decisiones importantes. Por ello si se tiene una gerencia proactiva habrá impactos positivos en el transcurso de vida útil del proyecto.

6.3 IMPACTO AMBIENTAL

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

CUADRO N° 71
Matriz de impacto ambiental

No	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
1	Generación de desechos			X					-1
2	Aguas residuales			X					-1
3	Cambios en la cubierta vegetal				X				0
4	Expansión urbana					X			1
5	Movimiento de tierras					X			1
	TOTALES			-2	0	2			0

Elaborado por: Las Autoras

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\Sigma}{n} = \frac{0}{5} = 0$$

Nivel de impacto = No hay impacto

6.3.1 Análisis

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

Las aguas grises se utilizarán como riego de las áreas verdes en el proyecto para no contaminar los espacios circundantes. Las aguas negras en principio se desecharan en la alcantarilla normal. El compromiso del proyecto será que lo más pronto adquirirá un biodigestor para así minimizar la contaminación del medio ambiente.

Para evitar erosionar el área del proyecto se evitará realizar cambios en la cubierta vegetal existente, y si se produce se reforestará con el fin de tener una armonía con la vegetación existente en el lugar.

Como es lógico al implementarse el proyecto, la expansión urbana es un hecho lo que conlleva que exista una mayor demanda de recursos naturales, agua, energía eléctrica, alcantarillado, dando como resultado cambios en el suelo y vegetación circundante, por lo que el proyecto evitará al máximo realizar cambios en el medio ambiente circundante.

El movimiento de tierra es inevitable en vista que para la construcción de algunas infraestructuras del centro es necesario realizar excavaciones para su cimentación, estos residuos serán depositados en una escombrera autorizada por la municipalidad con el objetivo de evitar que sea desechada en lugares no autorizados como quebradas, terrenos baldíos que contaminan el entorno visual.

6.4 IMPACTO EDUCATIVO

CUADRO N° 72
Matriz de impacto educativo

No	INDICADORES	-3	-2	-1	0	1	2	3	TOTAL
1	<i>Aporte de experiencias a la UTN</i>							X	3
2	<i>Generación de experiencias</i>							X	3
3	<i>Mejoramiento de conocimientos</i>						X		2
4	<i>Fuente de consultas</i>						X		2
5	<i>Capacitación</i>							X	3
	TOTALES						4	9	13

Elaborado por: Las Autoras

$$\text{Nivel de impacto} = \frac{\sum}{n} = \frac{13}{5} = 2.6$$

Nivel de impacto = Positivo alto

6.4.1 Análisis

La elaboración de este trabajo y su posterior cesión de derechos a la Universidad Técnica del Norte dará la oportunidad a estudiantes de carreras afines de basarse en este trabajo como base para el diseño y ejecución de nuevos proyectos.

La ejecución del proyecto dará la oportunidad a sus gestores de mantenerse en constante generación de conocimientos para de esta forma mantenerse delante del mercado asegurando la permanencia en el tiempo de la empresa.

Al dejar un documento impreso en la biblioteca universitaria, este formará parte de la inmensa gama de textos, investigaciones y artículos existentes que sirven de fuente de consulta para futuras investigaciones

La aplicación de este proyecto conlleva a una capacitación para las personas que van a colaborar en el centro de recreación e integración familiar en los ámbitos financieros, administrativos, fomentando el desarrollo intelectual de las personas.

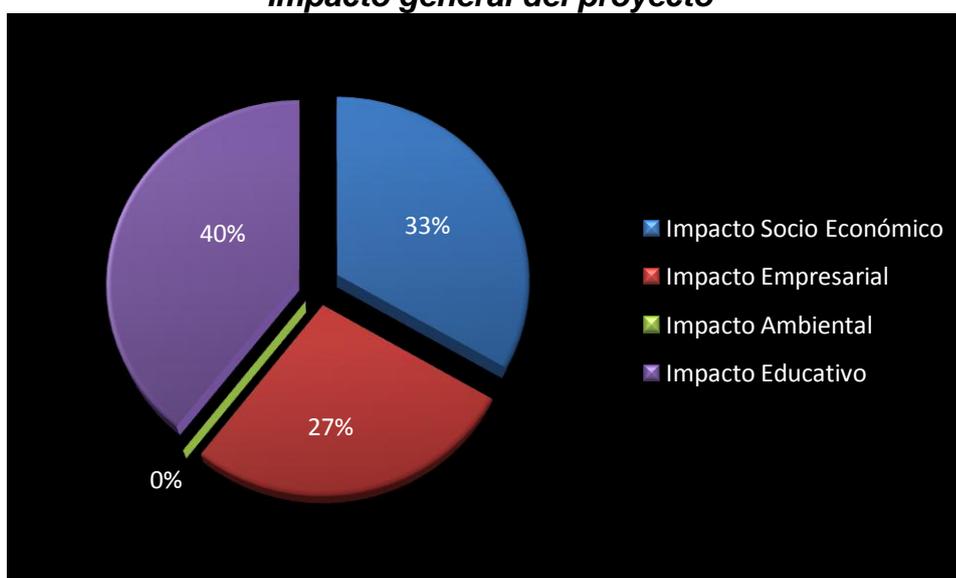
6.5 IMPACTO GENERAL DEL PROYECTO

CUADRO N° 73
Impacto general del proyecto

INDICADORES	Nivel de impacto
<i>Impacto Socio Económico</i>	2,2
<i>Impacto Empresarial</i>	1,8
<i>Impacto Ambiental</i>	0
<i>Impacto Educativo</i>	2,6
<i>Total</i>	6,6

Elaborado por: Las Autoras

Grafico N° 12
Impacto general del proyecto



Elaborado por: Las Autoras

Con los datos obtenidos se puede establecer la importancia del presente proyecto; pero sobre todo el impacto positivo que tiene el mismo dentro de la sociedad y familia Ibarreña; razón por la cual se hace necesaria la implantación del centro de recreación e integración familiar en la ciudad de Ibarra.

CONCLUSIONES

- Del estudio realizado se puede determinar que en la ciudad de Ibarra es necesario la creación de un centro de recreación e integración familiar, que brinde servicios diferenciados a los de la competencia.
- Existe un mercado potencial insatisfecho frente a la oferta actual en lo referente a integración familiar, determinándose de esta manera la viabilidad del proyecto desde el punto de vista del tamaño del mercado.
- El lugar donde se ubicará el presente proyecto es el más idóneo para su funcionamiento, pues cuenta con todos los requerimientos necesarios tanto en infraestructura como en servicios básicos para su implementación.
- Del análisis financiero se establece que el proyecto es rentable ya que el Valor Actual Neto obtenido es mayor que cero, requisito indispensable para realizar una inversión; con respecto a la Tasa Interna de Retorno (TIR) es mayor que la TMAR (Tasa Mínima Aceptable de Retorno) lo que denota que existirá rentabilidad en la inversión; y el periodo de recuperación se encuentra dentro del horizonte del proyecto.
- Para la conformación de la empresa se utilizará una estructura organizacional de tipo lineal lo que facilita su comprensión con respecto a las funciones, tareas y autoridad y en la parte legal será de Responsabilidad Limitada de acuerdo a las alternativas que la Ley de Compañías exige para su constitución.
- Los impactos que se generará la implementación del proyecto en su

mayoría son medios positivos a excepción del ambiental que es positivo bajo, lo que conlleva a concluir que genera nuevas expectativas de desarrollo en el sector.

RECOMENDACIONES

- Implementar el centro de recreación e integración familiar en la ciudad de Ibarra, aprovechando las ventajas comparativas y competitivas que brinda el sector para la creación de este tipo de proyectos.
- A futuro proyectar un posible incremento de servicios adicionales a los usuarios con la finalidad de cubrir todas las expectativas del mercado potencial insatisfecho, a través de un servicio de calidad que permita que el usuario publicitar al centro de manera gratuita y sin costos financieros adicionales.
- Aprovechar las potencialidades existentes en el sector con el fin de ir identificando nuevos atractivos turísticos y de integración familiar que se vayan complementando al proyecto actual con el fin de tener un funcionamiento permanente y no únicamente los fines de semana como está planteado inicialmente.
- Aplicar estrategias de sostenibilidad financiera a través de procesos eficaces y eficientes que permitan el uso adecuado de los recursos, para de esta manera mantener los indicadores financieros establecidos en el estudio.
- Aplicar el sistema de organización lineal establecido en el proyecto mediante la delegación de funciones tareas y autoridad, para el logro de objetivos y aumento de eficiencia de los colaboradores del centro.
- Los impactos positivos generados por el proyecto se deben ir potencializando y si surgen impactos negativos se deben neutralizar inmediatamente sobre la marcha, para lo cual será necesario el involucramiento decidido de todos los integrantes del proyecto tanto administrativos como operativos, con el fin de cumplir con los objetivos planteados para el funcionamiento del mismo.

BIBLIOGRAFÍA

- Ancajima Leyva, A. I. (s.f.). *Los Organigramas*. Recuperado el 10 de Junio de 2013, de www.slideshare.net/yvonne_ruth/los-organigramas1
- Ander E, E. (2007). *Introducción a la Planificación Estratégica*. Argentina: Lumen.
- Arboleda Vélez, G. (2008). *Proyectos, Formulación, evaluación y Control*. Colombia: AC Editores.
- Asociation, A. M., & Asociation American Marketing. (2010). *Diccionario de Términos de Marketing*. Recuperado el 2013, de <http://www.marketingpower.com/mg-dictionary.php?>
- Baca, G. (2008). *Evaluación de Proyectos*. México: Editorial Mc Graw Hill.
- Banco Central del Ecuador. (2013). Recuperado el 20 de Junio de 2013, de <http://www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indice.htm>
- Bateman T, S. S. (2005). *Administración un nuevo Panorama Competitivo*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Belohlavek, P. (2008). *Unicist Marketing Mix*. Blue Eagle Group.
- Bravo, M. (2007). *Contabilidad General*. Quito -Ecuador: Nuevo Día.
- Chiavento, I. (2006). *Introducción a la Teoría General de la Administración*. Mc Graw-Hill/Interamericana.
- Chiliquinga, M. (2007). *Costos Por Ordenes de Producción*. Ibarra: Graficolor.
- Clery, A. (2009). *Las Compañías en el Ecuador*. Recuperado el 20 de Junio de 2013, de <http://blogs.monografias.com/arturoclery/2009/08/18/las-companias-en-el-ecuador/>
- Clery, A. (18 de Agosto de 2009). *monografias.com*. Recuperado el 20 de Junio de 2013, de <http://blogs.monografias.com/arturoclery/2009/08/18/las-companias-en-el-ecuador/>

- Contreras Zerón, C. (2009). *Folletos de Marketing*. Perú.
- Corporación Financiera del Ecuador. (2013). Recuperado el 20 de Junio de 2013, de http://www.cfn.fin.ec/images/stories/pdfs/tasas_interes_primer_piso_junio2013.pdf
- Dávalos, N. (2007). *Contabilidad General*. Cuarta edición.
- Fiorini, L. G. (2013). *Familia Nuclear*. Recuperado el 10 de Junio de 2013, de http://es.wikipedia.org/wiki/Familia_nuclear
- Galindo, C. (2008). *Manual para la creación de empresas*. Ediciones colección Ciencias Administrativas.
- Gitman, L. (2007). *Principios de la Información Financiera*. Mexico: Pearson.
- Gómez R, F. (s.f.). *Flujogramas*. Recuperado el 10 de Junio de 2013, de <http://thesmadruga2.blogspot.com/2012/04/flujograma.html>
- Haydee, M. (2006). *La Recreación*. Recuperado el 06 de 2013, de <http://www.monografias.com/trabajos88/que-es-recreacion/que-es-recreacion.shtml>
- INEC. (2010). *Censo Económico*. Recuperado el 10 de Junio de 2013, de <http://www.inec.gob.ec>
- Infante Villarreal, A. (2009). *Evaluación Financiera de proyectos de Inversión*.
- Jácome, W. (2005). *Bases técnicas y prácticas para el diseño y evaluación de proyectos productivos y de inversión*. Ibarra - Ecuador.
- Kothler Philip, A. (2007). *Fundamentos del marketing*. México: Pearson Educación.
- Kotler, P. (2008). *Los 10 principios del nuevo Marketing*. Chicago: Prentice Hall.
- La Integración Familiar, Concepto y características de la Familia*. (s.f.). Recuperado el 10 de Junio de 2013, de <https://sites.google.com/site/441laintegracionfamiliar/identidad>

- Levi-Strauss, C. (2013). *La Familia*. Recuperado el 10 de Junio de 2013, de <http://books.google.com.ec/books?id=ufVJ-n60XpgC&pg=PA228&dq=levi+strauss,+familia&hl=es&sa=X&ei=dI0wUtvGJcKy2gWhtYBI&ved=0CC4Q6AEwAA#v=onepage&q=levi%20strauss%2C%20familia&f=false>
- Martín Vallespin, E. (2008). *El costeo de un Producto*.
- Monteros, E. (2005). *Manual de Gestión Micro Empresarial*. Ecuador: Universitaria.
- Rodriguez, M. (2008). *Juegos y Técnicas de Recreación*. Buenos Aires-Argentina: Bonun.
- Sapag, N. (2008). *Preparación y evaluación de proyectos*. Limusa.
- Stanton, W. (2009). *Fundamentos del Marketing*. México.
- Sterki, A. (2013). *Conceptos y Características de la Familia*. Recuperado el 06 de 2013, de <https://sites.google.com/site/441laintegracionfamiliar/identidad-familiar/tiiipos-de-familia>
- Vásquez, V. (2007). *Organización Aplicada*. Quito: Gráficas Vásquez.
- Wheelem T, H. D. (2007). *Administración Estratégica y Política de Negocios: Conceptos y casos*. Mexico: Pearson Eduaction.
- Zapata, P. (2008). *Contabilidad General*. México: Mc Graw Hill.

ANEXOS

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ESCUELA DE CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA

Objetivo: Identificar la demanda de clientes potenciales para el servicio de recreación e integración familiar en la ciudad de Ibarra y establecer el grado de necesidad del servicio y el beneficio que proporciona

INSTRUCCIONES:

- *Lea detenidamente la pregunta antes de contestarla*
- *La encuesta es anónima para garantizar la veracidad de las respuestas*
- *Marque con una sola X en el paréntesis según corresponda su respuesta.*

1. *¿Acude usted a centros que brindan servicios de recreación e integración familiar?*

Si ()

No ()

2. *Si la anterior respuesta es afirmativa, señale cuáles son los centros que acude?*

Balnearios ()

Parques ()

Zoológicos ()

Piscina ()

Yahuarcocha ()

Lugares Turísticos ()

Cinemas ()

Ferías ()

Retiro Espiritual ()

3. *¿A más de sus actividades cotidianas le gustaría recrearse, y que ésta recreación sea junto a su familia?*

Si ()

No ()

4. *¿Estaría de acuerdo que se cree un centro de recreación e integración familiar?*

Si ()

No ()

5. ¿Qué servicios le gustaría que se oferte por parte de este centro?

- Charlas motivacionales y de crecimiento personal* ()
- Servicio para eventos sociales* ()
- Servicio de Salas de Juegos de Meza* ()
- Juegos Infantiles que ayudan a desarrollar la inteligencia y el aprendizaje* ()
- Áreas Deportivas* ()
- Zona de Camping-BBQ* ()
- Servicios de Internet* ()
- Otros: piscina* ()
- cine abierto* ()

6. ¿Con qué frecuencia asiste Usted y su familia a lugares de entretenimiento familiar?

- Una vez por semana* ()
- Fines de semana* ()
- Una vez por mes* ()
- Feridos* ()
- Varios días por semana* ()

7. ¿Qué horarios preferiría usted para asistir a este centro de recreación e integración familiar?

- Mañana* ()
- Tarde* ()
- Noche* ()
- Mañana y Tarde* ()
- Mañana, Tarde y Noche* ()

8. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por estos servicios?

- Entre \$ 1 y \$ 10* ()
- Entre \$11 y \$20* ()
- Entre\$ 21 y \$30* ()
- Entre \$31 y\$ 50* ()
- Más de \$51* ()

9. Enumere en orden de importancia los aspectos que Ud. considera más significativos que debería tener el centro

- Calidad en atención del servicio* ()
- Profesionalismo del personal* ()
- Lugar de Ubicación* ()
- Seguridad* ()
- Higiene* ()
- Costos* ()

10. ¿Qué medio de publicidad considera el más idóneo para promocionar este servicio?

- Volantes* ()
- Radio* ()
- Televisión* ()

FICHA DE OBSERVACIÓN DIRECTA ESTRUCTURADA					
TEMA	<i>Infraestructura, equipamiento, servicios y ubicación geográfica de Centros de entretenimiento de la ciudad de Ibarra.</i>				
INVESTIGADORAS	<i>Ana Montenegro Andrea Cevallos</i>				
FECHA	<i>20 de octubre del 2012</i>				
Criterios e Indicadores	Balneario Yuyucocha	Quinta san Andrés	Hostería el Prado	Quinta San Miguel de	Yahuarcocha
Infraestructura de los centros de recreación de la ciudad de Ibarra					
<i>Hormigón armado</i>			X		
<i>Madera</i>					
<i>Mixta</i>	X	X			X
Tipo de equipamiento existente					
<i>cabañas</i>					
<i>Juegos infantiles</i>	X	X	X		
<i>Áreas verdes</i>	X	X	X		X
<i>Canchas deportivas</i>	X	X	X		X
<i>Parqueaderos</i>	X	X	X		X
Servicios que prestan					
<i>Piscina</i>	X	X	X		X
<i>Sauna</i>		X	X		X
<i>Turco</i>		X	X		X
<i>Hospedaje</i>			X		X
<i>Bar - Restaurant</i>		X	X		X
<i>Seguridad</i>					
Ubicación geográfica					
<i>Dentro de la ciudad</i>	X				
<i>Periferia de la ciudad</i>		X			
<i>Fuera de la ciudad</i>			X		X

Banco Central del Ecuador - Mozilla Firefox

Archivo Editar Ver Historial Marcadores Herramientas Ayuda

Banco Central del Ecuador

www.bce.fin.ec/docs.php?path=documentos/Estadisticas/SectorMonFin/TasasInteres/Indexe.htm

Más visitados Comenzar a usar Firef... Hotmail gratuito Personalizar vínculos Windows Media Windows

Junio 19 de 2013

Google Custom Search

Buscar

Ayuda Acceso Directo Contáctenos

El Banco Central	Estadística	Mercados Financieros	Servicios Bancarios	Publicaciones de Banca Central
Numismática	Bibliotecas	Comunicación y Medios	Certificación Electrónica	Comercio Exterior

Microcrédito Acumulación Ampliada	22.44	Microcrédito Acumulación Ampliada	25.50
Microcrédito Acumulación Simple	25.20	Microcrédito Acumulación Simple	27.50
Microcrédito Minorista	28.82	Microcrédito Minorista	30.50

2. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS PROMEDIO POR INSTRUMENTO

Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Depósitos a plazo	4.53	Depósitos de Ahorro	1.41
Depósitos monetarios	0.60	Depósitos de Tarjetahabientes	0.63
Operaciones de Reporto	0.24		

3. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS REFERENCIALES POR PLAZO

Tasas Referenciales	% anual	Tasas Referenciales	% anual
Plazo 30-60	3.89	Plazo 121-180	5.11
Plazo 61-90	3.67	Plazo 181-360	5.65
Plazo 91-120	4.93	Plazo 361 y más	5.35

4. TASAS DE INTERÉS PASIVAS EFECTIVAS MÁXIMAS PARA LAS INVERSIONES DEL SECTOR PÚBLICO
(según regulación No. 009-2010)

5. TASA BÁSICA DEL BANCO CENTRAL DEL ECUADOR

6. OTRAS TASAS REFERENCIALES

Tasa Pasiva Referencial	4.53	Tasa Legal	8.17
Tasa Activa Referencial	8.17	Tasa Máxima Convencional	9.33

7. Tasa Interbancaria

8. Boletín de Tasas de Interés

8.1. Boletín Semanal de Tasas de Interés

8.2. Comparación Tasas: Activas Promedio – Referenciales BCE

9. Información Histórica de Tasas de Interés

9.1. Tasas de Interés Efectivas

Inicio

TRABAJO DE GRADO ... BIBLIOGRAFIA - Micr... Documento1 - Micros... Banco Central del Ecu...

ES 11:08