



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

TRABAJO DE GRADO

TEMA:

ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO RECREACIONAL CON SISTEMAS INTEGRALES EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA.

**PROYECTO PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
INGENIERA COMERCIAL**

AUTORA: BERMEO, Z. Jessica M.

DIRECTOR: Eco. Luis Cervantes

IBARRA, ENERO DE 2014

RESUMEN EJECUTIVO

Para el desarrollo del presente proyecto se realizó un Diagnóstico Situacional Externo en la ciudad de Cayambe, conociendo de mejor manera los aspectos relevantes que intervienen en la sociedad cayambeña como son: sociales, económicos, políticos, culturales, religiosos, entre otros, que permitieron determinar la factibilidad que tiene el proyecto para su implantación; se realizó una investigación de las bases teóricas y científicas, para así argumentar y sustentar las definiciones conceptuales, procedimientos y técnicas utilizados en los lugares recreativos. El Estudio de Mercado permitió determinar que la oferta, demanda y precio son satisfactorios para el buen funcionamiento del Centro recreacional con sistemas integrales. Mediante el Estudio Técnico se pudo determinar la localización, la maquinaria, los materiales, insumos, infraestructura física y los factores que influyen en la ejecución del mismo. Con el análisis Económico- Financiero se demostró la factibilidad del proyecto de investigación, ya que las variables económicas utilizadas fueron satisfactorias, permitiendo así que la inversión tenga beneficios económicos y sociales. El Centro recreacional con sistemas integrales estará organizada de acuerdo a las leyes, normas y reglas vigentes permitiendo así que este estudio sea administrado aplicando eficientemente el proceso administrativo, mediante la determinación y el fortalecimiento de la misión, visión, objetivos, metas y estrategias para medir la gestión empresarial al momento de su ejecución. Finalmente se realizó un análisis de los impactos que tendría el Centro recreacional con sistemas integrales, en las diversas áreas y aspectos; concluyendo que el presente trabajo de investigación generaría impactos: sociales, económicos, de salud y comerciales en un rango medio positivo.

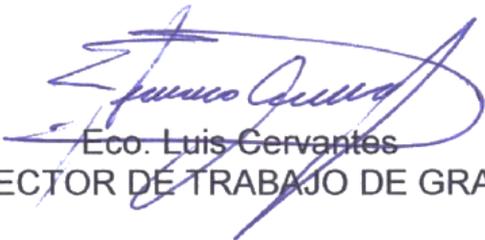
SUMMARY

For the present Project development, we made an external situational diagnostic in Cayambe city, knowing in a best way the relevant aspects which intervene in the “cayambeña” society such as: social, economic, political, cultural, religious, and others, they let to determine the feasibility that the project has for its implantation; we made scientific and theoretic bases, in order to support the conceptual, procedural and technical definitions used in the recreational places. The Market Study let to determine that the offer, demand and price are satisfactory for the Recreational center with comprehensive systems. Through the Technical Study we could determine the location, machinery, materials, inputs, physical infrastructure and the factors that influence in this execution. With the Economic-Financial analysis demonstrated the feasibility of the research project, because of the economic variables used were satisfactory, letting the research has economic and social benefits. The Recreational center with comprehensive systems will be organized according to the established laws, norms and rules, letting so this study is managed applying efficiency the administrative process through the determination and fortification of the mission, vision, objectives, goals and strategies to measure the managerial action at the moment of its execution. Finally we made an analysis of the impacts that would have the Recreational center with comprehensive systems would have in the different areas and aspects concluding the present research work would generate impacts: socials, economic, health and commercial in a positive middle rank.

CERTIFICACIÓN

En mi calidad de Director del Trabajo de Grado presentado por la estudiante Jessica Marina Bermeo Zaldumbide, para optar el Título de Ingeniería Comercial cuyo tema es: “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO RECREACIONAL CON SISTEMAS INTEGRALES EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA PICHINCHA”. Considero que el presente reúne todos los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra a los 05 días del mes de agosto del 2013.


Eco. Luis Gervantes
DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO



UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

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

Yo, JESSICA MARINA BERMEO ZALDUMBIDE, con cédula de ciudadanía Nro 1723550040, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor (es) del trabajo de grado denominado: "ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO RECREACIONAL CON SISTEMAS INTEGRALES EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA.", que ha sido desarrollado para optar por el título de INGENIERÍA COMERCIAL en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

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

(firma):

Nombre: Jessica Marina Bermeo Zaldumbide

Cédula: 172355004-0

Ibarra, a los 05 días del mes de Agosto 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 dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1723550040		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Bermeo Zaldumbide Jessica Marina		
DIRECCIÓN:	Cayambe, Barrio Víctor Cartagena		
EMAIL:	yessicabermeo@hotmail.com		
TELÉFONO FIJO:	022 364 690	TELÉFONO MÓVIL:	0986923967

DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO RECREACIONAL CON SISTEMAS INTEGRALES EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA PICHINCHA.
AUTOR (ES):	Jessica Marina Bermeo Zaldumbide
FECHA: AAAAMMDD	2013/08/05

TITULO POR EL QUE OPTA:	Ingeniería Comercial
ASESOR /DIRECTOR:	Eco. CERVANTES FERNANDEZ LUIS ARTURO

2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, Jessica Marina Bermeo Zaldumbide, con cédula de ciudadanía Nro. 172355004-0, en calidad de autor (a) (es) y titular (es) de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

3. CONSTANCIAS

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 05 días del mes de Agosto de 2013

EL AUTOR:

(Firma).....



Nombre: Jessica Bermeo

C.C.: 172355004-0

ACEPTACIÓN:

Firma) X.....



Nombre: Ing. Betty Chávez

Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

Declaración

Yo, Jessica Marina Bermeo Zaldumbide, declaro bajo juramento que el trabajo aquí descrito es de mi autoría. Que no ha sido previamente presentado para ningún grado ni calificación profesional, y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en este documento.



Jessica Marina Bermeo Zaldumbide

Dedicatoria

Quiero manifestar un profundo agradecimiento primeramente a Dios que me ha permitido alcanzar este objetivo en mi vida profesional, a mis abuelitos, padre y demás familiares por su apoyo, esfuerzo y sacrificio permanente, enseñándome a esforzarme por las cosas que realmente se quiere, los cuales me han permitido salir adelante demostrándome su ejemplo de perseverancia; brindándome amor, cariño sincero y también por enseñarme a hacer una persona de bien; durante mis estudios y en el proceso de este trabajo.

De igual forma a mis profesores de la universidad como a los de la secundaria y primaria, por compartir sus conocimientos de una manera profesional y ética.

Así como también a todas las personas que de alguna u otra manera me colaboraron para la culminación de este proyecto.

Agradecimiento

Manifiesto mi gratitud y estimación a todas las personas e instituciones que colaboraron en la ejecución de este proyecto, especialmente a:

1.- La Universidad Técnica de Norte, Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas (F.A.C.A.E)

2.- Economista Luis Cervantes, Director de Proyecto, por su asesoría, y paciencia en el desarrollo del mismo.

3.- A las personas que me facilitaron información necesaria para realizar el presente trabajo.

ÍNDICE

Contenidos	Pág.
Portada	i
Resumen ejecutivo	ii
Summary	iii
Certificación asesor	iv
Cesión de derechos	v
Autorización de uso y publicación	vi
Declaración	viii
Dedicatoria	ix
Agradecimiento	x
Índice	xi
Índice de cuadros	xvi
Esquema del proyecto	xix
Nombre del proyecto	xix
Antecedentes	xxi
Justificación	xxii
Objetivos	xxiii
General	xxiii
Específicos	xxiii
CAPÍTULO I	27
Diagnóstico situacional	27
Antecedentes	27
Objetivos	28
General	28
Específicos	29
Matriz de relación diagnóstica	30
Aspectos geográficos	32
Ubicación	32
Clima	32
Aspectos demográficos	32

Población	33
Parroquias	33
Género	33
Edad	33
Sector económico	35
Aspectos económicos	37
Infraestructura	46
Sociocultura	49
Matriz Aliados Oponentes Oportunidades Riesgos	54
Identificación de la oportunidad de inversión	55
CAPÍTULO II	57
Marco teórico	57
Microempresa	57
Recreación	57
Geografía	58
Demografía	58
Población	58
Población económicamente activa	59
Empleo	60
Subempleo	60
Desempleo	60
Economía	61
Sociocultura	61
Infraestructura	62
Administración	62
Proceso administrativo	62
Contabilidad	64
Contabilidad de costos	64
Estudio de mercado	65
Mercado	65
Mercado meta	66
Segmentación de mercado	66

Demanda	66
Demanda insatisfecha	67
Oferta	67
Precio	67
Plaza	68
Promoción	68
Competencia	68
Proveedores	69
Comercialización	69
Publicidad	70
Estudio técnico	70
Localización	71
Macro Localización	71
Micro Localización	72
Tamaño del proyecto	72
Capacidad instalada	72
Inversión	73
Inversión fija	73
Mano de obra directa	74
Materia prima	74
Materiales indirectos	74
Costos pre operativos	75
Gastos administrativos	75
Gastos de ventas	76
Depreciación	76
Estudio financiero	77
Ingresos	77
Presupuesto de gastos	78
Estado de situación inicial	78
Estado de resultados	79
Estado de flujo de efectivo	79
Valor actual neto	80

Tasa interna de retorno	80
Punto de equilibrio	81
Capital de trabajo	81
Capital fijo	82
Capital variable	82
Tasa de rendimiento medio	83
Costo beneficio	83
Misión	84
Visión	84
Estructura orgánica	85
Estructura funcional	85
CAPÍTULO III	87
Estudio de mercado	87
Introducción	87
Objetivos del estudio de mercado	88
Objetivo general	88
Objetivo específico	88
Identificación del servicio	89
Área de natación	89
Área de canchas deportivas	90
Área terapia física	90
Descripción del consumidor	90
Población y muestra	91
Población	91
Cálculo de la muestra	91
Mercado meta	92
Segmento de mercado	92
Resultados de la aplicación de la encuesta	93
Identificación de la demanda	108
Demanda potencial	108
Demanda actual	108
Proyección de la demanda	108

Cálculo de la demanda	109
Análisis de la oferta	109
Proyección de la oferta	110
Demanda insatisfecha	112
Precio y su proyección	114
Comercialización	115
Estrategias de precio	115
Estrategias de venta	116
Estrategias de publicidad	116
Estrategias de plaza	116
Conclusiones del estudio de mercado	117
CAPÍTULO IV	119
Introducción	119
Objetivo	119
Localización	119
Macro localización	120
Factores geográficos	122
Micro localización	123
Factores estratégicos	123
Infraestructura gráfica de la planta	127
Tamaño del proyecto	128
Factores que afectan el tamaño del proyecto	128
Ingeniería del proyecto	132
Diseño de procesos	133
Diseño de instalaciones	138
Requerimiento de personal	139
Inversiones del proyecto	140
Requerimientos de activos	143
Presupuesto técnico	154
Inversión total y financiamiento	154
CAPÍTULO V	157
Estudio financiero	157

Presupuesto de ingresos proyectados	157
Presupuesto de costos y gastos	160
Costo materia prima directa	160
Costo mano de obra directa	161
Costos indirectos de fabricación	161
Depreciaciones y cálculos	162
Gastos de constitución	165
Proyección gastos administrativos	167
Proyección gastos de ventas	167
Proyección ingresos costos y gastos	168
Proformas estados financieros	170
Estado de situación inicial	170
Estado de resultados	171
Flujo de efectivo	172
Evaluación financiera	173
Costo de oportunidad	173
Valor actual neto	173
Tasa interna de retorno	175
Costo beneficio	176
Tiempo de recuperación	178
Punto equilibrio	181
CAPÍTULO VI	183
Estudio organizacional	183
Marco legal	183
Tipo de empresa	183
Bases filosóficas del centro recreacional con sistemas integrales	184
Reglamento	187
Estructura organizacional	189
Organigrama funcional	192
CAPÍTULO VII	
Impactos del proyecto	205

Impactos sociales	206
Impactos económicos	207
Impactos de salud	209
Impactos comerciales	210
CONCLUSIONES	212
RECOMENDACIONES	214
BIBLIOGRAFÍA	216
LINCOGRAFÍA	217
ANEXOS	219

ÍNDICE DE CUADROS

Contenido	Pág.
Nº 1 Matriz de relación diagnóstica	30
Nº 2 Población por parroquias	33
Nº 3 Población hombres y mujeres	33
Nº 4 Población por edad	33
Nº 5 Población económicamente activa	35
Nº 6 PEA según la actividad económica	36
Nº 7 Producción y mercado de productos agrícolas	38
Nº 8 Atractivos turísticos	45
Nº 9 Servicios básicos	48
Nº 10 Natalidad y mortalidad de la población de Cayambe	51
Nº 11 Viviendas particulares ocupadas.	53
Nº 12 Matriz AOOR	54
Nº 13 Realización de actividades de recreación	93
Nº 14 Visita establecimiento o lugares de recreación	94
Nº 15 Qué lugares ha visitado con más frecuencia	95
Nº 16 Practica algún deporte	96

Nº 17	Qué tipo de deportes practica	97
Nº 18	Viaja en busca de centros recreativos	98
Nº 19	Sus viajes los realiza	99
Nº 20	Con qué frecuencia realiza actividades recreativas	100
Nº 21	Cuánto destina al gasto en actividades recreativas	101
Nº 22	Conoce que servicio presta un centro recreativo	102
Nº 23	Estaría Ud. De acuerdo que se implemente un centro recreacional en la ciudad	103
Nº 24	Qué servicios considera que debe tener el centro recreacional	104
Nº 25	Conoce usted algún lugar en la ciudad que brinde los servicios	105
Nº 26	En qué sector de la ciudad de Cayambe le gustaría que esté ubicado	106
Nº 27	Al escoger el centro recreacional ud. tiene en cuenta	107
Nº 28	Total demandantes	109
Nº 29	Lugares que prestan recreación en Cayambe	111
Nº 30	Proyección de la oferta	112
Nº 31	Determinación de la demanda insatisfecha	113
Nº 32	Precios referenciales de servicios recreativos	114
Nº 33	Proyección de precio	115
Nº 34.	Vías	126
Nº 35	Capacidad estimada	128
Nº 36	Captación de usuarios por edad	129
Nº 37	Proyección capacidad instalada	131
Nº 38	Inversión terreno	140
Nº 39	Construcción área administrativa	141
Nº 40	Construcción terapia física	141
Nº 41	Construcción mantenimiento	141
Nº 42	Construcción piscina	141
Nº 43	Construcción canchas deportivas	142
Nº 44	Construcción juegos infantiles	142

Nº 45 Calentador de agua a gas	143
Nº 46 Reciclado de agua piscina	143
Nº 47 Resumen Maquinaria y equipo	144
Nº 48 Muebles y enseres	144
Nº 49 Equipo de oficina	146
Nº 50 Resumen de menaje terapia física, área deportiva y mantenimiento	147
Nº 51 Equipo de cómputo	148
Nº 52 Impresora multifuncional	148
Nº 53 Resumen equipo de computación	149
Nº 54 Resumen equipamiento	149
Nº 55 Materia prima directa	150
Nº 56 Mano de obra directa	150
Nº 57 Materiales indirectos	151
Nº 58 Gastos administrativos	152
Nº 59 Gastos ventas	153
Nº 60 Capital de trabajo	153
Nº 61 Inversión total	154
Nº 62 Financiamiento	155
Nº 63 Requerimientos de recurso humano	156
Nº 64 Presupuesto de ingresos proyectados	158
Nº 65 Resumen ingresos totales proyectados	159
Nº 66 Costo materia prima directa	160
Nº 67 Costo mano de obra directa	161
Nº 68 Costos generales de fabricación	161
Nº 69 resumen costos de producción	162
Nº 70 Depreciaciones y cálculos	162
Nº 71 Depreciación edificio	163
Nº 72 Depreciación muebles y enseres	163
Nº 73 Depreciación maquinaria y equipo	163
Nº 74 Depreciación equipo de oficina	164
Nº 75 Depreciación equipo de cómputo	164

Nº 76 Depreciación menaje	164
Nº 77 Gastos de Constitución	165
Nº 78 Amortización gastos de constitución	165
Nº 79 Proyección de la depreciación	166
Nº 80 Gastos administrativos año base 2013	166
Nº 81 Proyección gastos administración	167
Nº 82 Proyección gastos ventas	167
Nº 83 Proyección ingresos costos y gastos	169
Nº 84 Estado de situación inicial	170
Nº 85 Estado de resultados	171
Nº 86 Flujo de efectivo	172
Nº 87 Costo de oportunidad	173
Nº 88 Flujo neto de efectivo proyectado a 5 años	174
Nº 89 Valor actual neto positivo	175
Nº 90 Valor actual neto negativo	177
Nº 91 Beneficio costo	177
Nº 92 Tiempo de recuperación	178
Nº 93 Recuperación de la inversión	179
Nº 94 Proyección costo variable y fijo	180
Nº 95 Punto de equilibrio	181
Nº 96 Requerimiento junta de accionistas	192
Nº 97 Requerimiento gerencia general	195
Nº 98 Requerimiento personal de contabilidad	197
Nº 99 Requerimiento personal recepcionista	199
Nº 100 Requerimiento personal mantenimiento y aseo	201
Nº 101 Requerimiento personal mantenimiento y espacios verdes	203
Nº 102 Impacto social	206
Nº 103 Impacto económico	207
Nº 104 Impacto salud	209
Nº 105 Impacto comercial	210
Nº 106 Impacto general	211

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1 Gusto por la recreación	93
Gráfico 2 Visitas a Centros de Recreación	94
Gráfico 3 Lugares recreativos	95
Gráfico 4 Realizan deporte	96
Gráfico 5 Tipo de deporte	97
Gráfico 6 Búsqueda de sitios recreativos	98
Gráfico 7 realiza viajes	99
Gráfico 8 Frecuencia de actividades recreativas	100
Gráfico 9 Gasto en actividades recreativas	101
Gráfico 10 Conoce los servicios recreativos	102
Gráfico 11 Aceptación de la implementación del proyecto	103
Gráfico 12 Servicios recreativos	104
Gráfico 13 Existencia de centros recreativos	105
Gráfico 14 Ubicación del centro recreacional	106
Gráfico 15 Selección del centro de recreación	107
Gráfico 16 Mapa de macrolocalización	120
Gráfico 17 Ciudad	123
Gráfico 18 Infraestructura gráfica de la planta	127

PRESENTACIÓN

El cantón Cayambe cuenta con una población de 85.795 quienes necesitan de un centro recreacional con la implementación de sistemas integrales esta población prácticamente se encuentra insatisfecha en el ámbito recreacional y cómo nadie se preocupa por el bienestar y diversión sana que demanda la población de este cantón; por lo tanto el objetivo es crear un centro de recreación con sistemas integrales el mismo que ofrecerá una cancha de básquet, fútbol, voley y una piscina; un área de fisioterapia; permitiendo de esta manera aumentar la capacidad recreativa y la cultura de la realización de deporte, evitando así que la población migre o se vuelva sedentaria y monótona mediante los servicios que brinda el centro.

Para realizar el presente proyecto se elaboró un diagnóstico estratégico situacional mediante encuestas a la muestra de la población con el fin de obtener información de cómo se encuentra actualmente la demanda de servicios de recreación para la población insatisfecha además se realizó una adecuada observación a la posible competencia la cual me permitió visualizar el sistema de atención al cliente, también se analizó a mis aliados, oponentes, oportunidades y riesgos para con ello obtener la más acertada información que me permitirá contribuir y solucionar el problema. Para estructurar las bases teóricas se las realizó a través de un estudio bibliográfico y documental utilizando fichas nemotécnicas y bibliográficas, de las diferentes fuentes como: libros, revistas e internet.

El estudio de mercado se lo realizó mediante un diseño adecuado de la matriz de operación de variables, se efectuó las encuestas a la muestra de la población en estudio para obtener la factibilidad mediante un análisis de las diferentes empresas que oferten servicios de recreación deportiva a la población, se efectuó un análisis de la demanda actual de este servicio a nivel cantonal, lo que permitió conocer el precio para los posibles consumidores de este servicio y así determinar los posibles

proveedores de materia prima para poner en marcha la ejecución del proyecto.

El estudio técnico y la ingeniería del proyecto fueron desarrollados mediante asesoría de expertos en estudios de micro y macro localización de proyectos, también de arquitectos para diseñar el plano y distribución de áreas donde funcionará el centro recreacional deportivo con sus sistemas integrales.

El estudio financiero es muy importante y se realizó mediante el análisis de: presupuesto de inversión (mano de obra, materia prima, CIF), flujo de caja, financiamiento, costos de oportunidad, proyecciones de ventas, costos y gastos y finalmente la evaluación financiera.

Los impactos son el resultado de todo el proceso de estudio de factibilidad que implicará la implantación de la nueva unidad productora.

Finalmente se registraron los logros, hallazgos y datos más importantes logrados con el estudio y elaboración de todas las fases del proyecto. De esta manera se presentaron las pertinentes conclusiones y recomendaciones.

ANTECEDENTES

La recreación, esparcimiento y el turismo, como una actividad económica de servicio en el mundo actual, es una de las fuentes de ingreso más importantes para los países y regiones en el ámbito mundial, nacional y regional que ha llevado a la socialización de los diferentes pueblos.

En la actualidad la recreación se ha convertido en un motor de desarrollo económico y en una oportunidad para la redistribución de los ingresos e intercambio cultural, de costumbres, tradiciones e idiomas, además de permitir el conocimiento de nuevos ambientes, ecosistemas, aprendiendo a interactuar con los mismos, contribuyendo con el buen vivir.

Las actividades recreativas han sufrido una beneficiosa pero exigente globalización, debido a las facilidades de transporte, cualquier lugar del mundo puede ser visitado por las personas deseosas de diversión y entretenimiento; genera oportunidades de empleo y de mejoramiento de la calidad de vida de su población.

Un atractivo recreacional que posee el cantón Cayambe es su conocido parque “YAZNAN” el mismo que cuenta con la belleza natural del paisaje, además cuenta con amplios espacios verdes, juegos infantiles, sin embargo a pesar de contar con todos estos servicios, estos no abastecen ni satisfacen plenamente las necesidades e inquietudes de los habitantes como de los visitantes por el tamaño de la infraestructura recreativa, muchas de las cuales no están a su disposición en fechas festivas y fines de semana.

JUSTIFICACIÓN

La demanda existente de los habitantes del cantón por la búsqueda de nuevas alternativas recreacionales; al tratar de romper con una rutina diaria y fomentar el deporte, de esta manera se trata de contribuir al fortalecimiento recreacional de la zona y solucionar en parte el desarrollo socioeconómico del cantón.

Por lo antes mencionado es preciso considerar aspectos que justifiquen la necesidad de incrementar centros de recreación deportiva como son:

La visión que tienen muchos empresarios, por la edificación de centros de recreación deportiva en la cual ven una oportunidad de superación personal y del cantón.

El alto número de habitantes y sobre todo de población joven que demandan estos sitios para distraerse de manera sana realizando deporte y disfrutando del clima se hace necesario impulsar proyectos de inversión.

La reducción de los costos de movilización, en relación a otros sitios de recreación como las piscinas de Oyacachi y Chachimbiro y el tiempo requerido para trasladarse de un lugar a otro es uno de los factores que influyen de manera considerable para que los habitantes y visitantes disfruten de la calidez y tranquilidad del centro recreacional deportivo.

La creación de este tipo de proyectos es primordial para fomentar la unión en familia y el deporte, mientras que generamos fuentes de trabajo y fuentes de ingresos para el centro y quienes trabajamos en él.

De esta manera, el trabajo planeado permitirá en lo posible un correcto desarrollo y crecimiento tanto para el centro recreacional deportivo como para la comunidad a fin de brindar servicios de calidad a la posible demanda, acorde a sus posibilidades económicas.

OBJETIVOS:

General

Realizar un estudio de factibilidad para la creación de un centro recreacional, con sistemas integrales en la ciudad de Cayambe, en la provincia de Pichincha.

Específicos

- Efectuar un análisis situacional, para determinar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos.
- Efectuar una investigación bibliográfica relacionada con aspectos teóricos y científicos para sustentar el estudio del proyecto.
- Realizar un estudio de mercado para establecer la demanda, oferta precios y comercialización de los servicios del centro recreacional.
- Realizar un estudio técnico para determinar la macro y micro localización y las inversiones que requerirá el proyecto.
- Elaborar el estudio económico financiero para determinar la factibilidad del proyecto.
- Diseñar o proponer la estructura organizativa o funcional que permita una adecuada y eficiente administración de los recursos.
- Establecer impactos que se derivan del proyecto en los aspectos económico, social, salud y comercial.

CAPÍTULO I

1. DIAGNÓSTICO SITUACIONAL

1.1 Antecedentes

El cantón Cayambe está ubicada al noreste de la provincia de Pichincha en Ecuador, toma su nombre del volcán Cayambe, al pie de cuya ladera occidental se asienta.

Por esta ciudad atraviesa la línea Ecuatorial, tiene una superficie de 1.350 km², altitud 2.830 m.s.n.m. El cantón registra una temperatura promedio de 12 °C y una humedad relativa cercana al 80%.

Su población es de 85.795 habitantes, siendo el 57.95 % población urbana y el 42.05 % población rural. Según web del municipio (<http://www.municipiocayambe.gob.ec/>) a Junio de 2012; con sus parroquias urbanas y rurales: Urbanas: Cayambe, Ayora, Juan Montalvo. Rurales: Ascazubí, Cangahua, Otón, Santa Rosa de Cusubamba, Olmedo siendo su cabecera cantonal la ciudad de Cayambe. Está limitado al Norte: Provincia de Imbabura, al Sur: Cantón Quito y la Provincia de Napo, al Este: Provincia de Napo y Sucumbíos y al Oeste: Cantones Quito y Pedro Moncayo.

Es conocida por ser una de las ciudades más importantes en la producción de flores a nivel mundial. Además del manjar de leche, queso de hoja y bizcochos.

En esta zona existen los balnearios de Ishigto, Guachalá y El Tingo; los cuales tienen aguas termales con propiedades curativas.

La circunstancias socioeconómicas de la familia actual, origina que tanto el padre como la madre se vean obligados a trabajar fuera del hogar para buscar sustento familiar. Este fenómeno da lugar a que las familias no se puedan trasladar a otros lugares para disfrutar de un ambiente recreativo.

En la actualidad los lugares que brindan recreación son escasos y de servicios limitados, por lo que es muy favorecedor su implementación con este proyecto se aportará al crecimiento de la ciudad.

La ausencia de sitios de recreación sana hace que los niños, jóvenes y adultos descuiden la cultura del deporte y se vuelvan sedentarios, por esta razón es necesaria la creación de un centro recreacional para mejorar la calidad de distracción.

El proyecto se centra en la ciudad de Cayambe, provincia de Pichincha, debido a que la misma no cuenta con un centro recreacional con sistemas integrales apropiados para una diversión sana para las personas y la familia que les guste el entretenimiento y el deporte en sus periodos libres.

1.2 Objetivos

1.2.1 General

Realizar un diagnóstico situacional del entorno para analizar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que existen para el proyecto en el cantón Cayambe.

1.2.2 Específicos

- Conocer el aspecto geográfico del cantón para establecer el lugar más adecuado para el desarrollo del centro recreacional.
- Determinar los aspectos relacionados a la demografía del cantón Cayambe con el fin de conocer el incremento poblacional.
- Conocer el nivel socio-económico de los habitantes del cantón, para apreciar que porcentaje designan en recreación.
- Identificar y conocer la orientación sociocultural de los habitantes para conocer la idiosincrasia.
- Conocer la infraestructura básica del cantón.

1.3 Matriz de relación diagnóstica

Cuadro Nº 1

OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECÍFICO	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	INSTRUMENTO
Realizar un diagnóstico situacional del entorno para analizar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que existen para el proyecto en el cantón Cayambe.	<ul style="list-style-type: none"> Conocer el aspecto geográfico del cantón para establecer el lugar más adecuado para el desarrollo del centro recreacional. 	Geografía	<ul style="list-style-type: none"> Ubicación Clima Flora Fauna Altitud Latitud 	Secundaria; GAD de Cayambe	Análisis
	<ul style="list-style-type: none"> Determinar los aspectos relacionados a la demografía del cantón Cayambe con el fin de conocer el incremento poblacional. 	Demografía	<ul style="list-style-type: none"> Población Población hombres y mujeres Población económicamente activa Empleo Subempleo Desempleo 	Secundaria; INEC GAD de Cayambe	Análisis
Realizar un					

	OBJETIVO ESPECÍFICO	VARIABLES	INDICADORES	FUENTE	INSTRUMENTO
diagnóstico situacional del entorno para analizar los aliados, oponentes, oportunidades y riesgos que existen para el proyecto en el cantón Cayambe.	<ul style="list-style-type: none"> Conocer el nivel socio-económico de los habitantes del cantón, para apreciar que porcentaje designan en recreación. 	Económico	<ul style="list-style-type: none"> Agrícola Industrial Servicios 	Secundaria GAD de Cayambe	Análisis
	<ul style="list-style-type: none"> Identificar y conocer la orientación sociocultural de los habitantes para conocer la idiosincrasia. 	Sociocultural	<ul style="list-style-type: none"> Salud Educación Seguridad Recreación Costumbre 	Secundaria GAD de Cayambe	Análisis
	<ul style="list-style-type: none"> Conocer la infraestructura básica del cantón. 	Infraestructura	<ul style="list-style-type: none"> Vías Servicios básicos Teléfono Transporte 	Secundaria GAD de Cayambe	Análisis

Elaborado: La Autora

Fuente: Diagnóstico situacional

1.4 Aspectos geográficos

Ubicación:

El Cantón Cayambe se encuentra ubicada entre el cantón Quito y Otavalo. Es una bella planicie localizada en las faldas del majestuoso nevado Cayambe. La ubicación geográfica aproximada de la cabecera cantonal es la siguiente: se encuentra 00° 2'6" Latitud Norte, 78° 9'12" longitud Oeste, con una altura 2.830mts sobre el nivel del mar.

Clima:

El Cantón Cayambe se ubica sobre la línea ecuatorial (latitud 0°00') tanto en la zona del valle interandina como en la estribación de la cordillera oriental cubre zonas desde los 2.600msnm hasta los 5.790msnm al altura del volcán Cayambe por eso cuenta con diferente pisos ecológicos así como variación de temperatura importantes (12-24°) en la zona del valle, y 3-6° en las zonas altas al igual que en toda región ecuatorial.

Ambiente:

Este rubro también se toma en cuenta en los gastos de inversión en programas de sostenibilidad producción de programas de reducción de impactos ambientales, programas de manejos de riesgos naturales.

1.5 Aspectos demográficos

Población por parroquias

Cuadro Nº 2

CANTON	PARROQUIA	URBANO	RURAL	TOTAL
CAYAMBE	ASCAZUBÍ	-	5.050	5.050
CAYAMBE	CANGAHUA	-	16.231	16.231
CAYAMBE	CAYAMBE	39.028	11.801	50.829
CAYAMBE	OLMEDO(PESILLO)	-	6.772	6.772
CAYAMBE	OTÓN	-	2.766	2.766
CAYAMBE	SANTA ROSA DE CUZUBAMBA	-	4.147	4.147
TOTAL		39.028	46.767	85.795

Fuente: INEC

Población hombres y mujeres-cantón Cayambe

Cuadro Nº 3

POBLACIÓN	HABITANTES	PORCENTAJE
HOMBRES	41.967	49
MUJERES	43.828	51
TOTAL	85.795	100

Fuente: INEC.

Cuadro Nº 4

Población del Cantón Cayambe por: Grupos de edad	Hombre	Mujer	Total
Población del Cantón Cayambe por: Menor de 1 año	828	773	1601
Población del Cantón Cayambe por: De 1 a 4 años	4065	3955	8020

Población del Cantón Cayambe por: De 5 a 9 años	5100	4978	10078
Población del Cantón Cayambe por: De 10 a 14 años	4830	4852	9682
Población del Cantón Cayambe por: De 15 a 19 años	4503	4415	8918
Población del Cantón Cayambe por: De 20 a 24 años	3821	3980	7801
Población del Cantón Cayambe por: De 25 a 29 años	3583	3830	7413
Población del Cantón Cayambe por: De 30 a 34 años	3130	3520	6650
Población del Cantón Cayambe por: De 35 a 39 años	2675	2886	5561
Población del Cantón Cayambe por: De 40 a 44 años	2175	2167	4342
Población del Cantón Cayambe por: De 45 a 49 años	1797	1874	3671
Población del Cantón Cayambe por: De 50 a 54 años	1310	1484	2794
Población del Cantón Cayambe por: De 55 a 59 años	1094	1247	2341
Población del Cantón Cayambe por: De 60 a 64 años	898	1002	1900
Población del Cantón Cayambe por: De 65 a 69 años	730	964	1694
Población del Cantón Cayambe por: De 70 a 74 años	593	733	1326
Población del Cantón Cayambe por: De 75 a 79 años	400	518	918
Población del Cantón Cayambe por: De 80 a 84 años	231	347	578
Población del Cantón Cayambe por: De 85 a 89 años	127	214	341

Población del Cantón Cayambe por: De 90 a 94 años	53	69	122
Población del Cantón Cayambe por: De 95 a 99 años	20	16	36
Población del Cantón Cayambe por: De 100 años y más	4	4	8
Población del Cantón Cayambe por: Total	41967	43828	85795

Fuente: INEC

Población por sector económico

En cuanto a las características económicas, la población económicamente activa (PEA) del cantón es de 55%, de los cuales el 63% se halla en el sector terciario. Entre las categorías de ocupación se destaca el empleado asalariado con 45% de la PEA. De este 45%, 36% son asalariados del sector privado (floricultura, plantas de procesamiento de lácteos, etc.).

Cuadro Nº 5

CANTÓN	PEA	PI	PT
CAYAMBE	47.187	38.608	85.795
PORCENTAJE	55	45	100

Elaborado: La autora

Fuente: Organizando el Futuro de Cayambe

La provincia de Pichincha basa su actividad económica y productiva en actividades dedicadas a la agricultura, ganadería, el comercio, los servicios y en gran potencia la floricultura.

Dentro de la agricultura se destacan como principales productos los de ciclo corto, destinados al consumo y al comercio, tales como: maíz suave y duro, fréjol, cebada, trigo, la papa y producción de cereales tubérculos y hortalizas. Se cultivan en menor escala: arveja, habas, vicia, cebolla, siembran también alfalfa para la alimentación de animales menores, como son: chanchos, pollos, cuyes, conejos.

Población Económicamente Activa, según actividad ECONÓMICA.

Cuadro N° 6

CATEGORÍA	PORCENTAJE
Trabajadores agrícolas y forestales	27
Cultivo de flores	51
Trabajadores de los servicios	6,1
No especificadas	3,4
Comerciantes y vendedores	4,1
Mineros, hilanderos y otros	1
Zapateros, ebanistas, joyeros, electricistas y otros	3,0
Profesionales técnicos y trabajadores asimilados	2,4
Personal administrativo y trabajadores asimilados	2,8
Directores y funcionarios públicos superiores	0,2

Elaborado: La autora

Fuente: Organizando el futuro de Cayambe

Como se puede observar las actividades principales del cantón Cayambe son: la agricultura, la Floricultura, la ganadería el comercio, los hoteles, los restaurantes, los servicios personales, los servicios sociales, la construcción; en su mayoría esto representa el mayor número de habitantes dedicados a estas actividades. En una menor cantidad son: el

transporte, almacenamiento y comunicaciones, servicios financieros, electricidad, gas y agua, minas y canteras. Y los restantes no están bien especificados en la actividad que realizan.

1.6 Aspectos económicos

Cayambe es un espacio que cuenta con tres ejes económicos importantes:

- La agricultura y ganadería
- La producción florícola
- Prestación de servicio

Agricultura:

Cayambe es un cantón rico en agricultura y ganadería a nivel empresarial y campesino.

Una de las bases de la economía del cantón Cayambe es la agricultura, con la producción de cereales tubérculos y hortalizas. Los productos de mayor escala son: cebada, papas, trigo, maíz; se cultivan en menor escala: arveja, habas, fréjol, hortalizas, vicia, cebolla, siembran también alfalfa para la alimentación de animales menores, como son: chanchos, pollos, cuyes, conejos.

Varias familias venden sus productos en el cantón para satisfacer las necesidades del mismo, que son comercializados en los mercados locales. Otras llevan y venden el producto en ciudades como Otavalo, Quito, Ibarra.

La actividad florícola tuvo un importante impulso a inicio de la década de los noventa, manteniendo un crecimiento acelerado que ha producido grandes cambios económicos, sociales, y ambientales en el cantón. Sin embargo en los últimos años, la crisis del sistema financiero, el cambio del sistema monetario (por dolarización) y los aspectos legales han reducido su complejidad y están los niveles de inversión en esta actividad. Por otro lado, la agricultura y ganadería se mantienen como las actividades principales de los hogares rurales.

A continuación se puede observar los productos que producen el cantón Cayambe y los lugares a donde se comercializan.

Producción y mercado de productos agrícolas

Cuadro N° 7

Producción principal	Mercado habitual al que se destina
Fréjol	Local-Provincia-otras Provincias
Maíz	Local-Provincia-otras Provincias
Arveja	Provincia
Hortalizas	Mayorista-Ibarra
Tomate de árbol	Mayorista-Ibarra
Tomate riñón	Mayorista-Ibarra

Elaborado: La autora

Fuente: Organizando el futuro de Cayambe

Ganadería:

La ganadería es otra fuente de la economía del cantón Cayambe en gran potencia. El ganado vacuno es predominante para la obtención de leche, constituyéndose en el principal producto de esta región, la misma que es industrializada para convertirla en quesos, yogurt, leche en polvo, manjares, y otros derivados, para luego ser comercializados. A pesar que

la ganadería de leche ha decaído todavía se conservan datos de grandes ganaderos de primer orden y calidad.

Producción florícola:

Varias haciendas, que antes eran agrícolas y ganaderas, han sido convertidas en fincas florícolas. Desde hace 14 años, aproximadamente, ciudadanos nacionales y extranjeros han invertido considerables recursos monetarios en esta actividad.

Esta es una actividad económica que se desarrolló con gran dinamismo en la década de los 80, creciendo a ritmos superiores al 20% anual hasta el 2007, año en que, por decreto municipal se prohíbe la implantación de nuevas fincas, basta establecer un sistema de uso racional del suelo del Cantón. Desde entonces, aunque el número de empresas no aumenta considerablemente, pero continúa creciendo la superficie cultivada con flores para exportación, sobrepasando al momento las 3.000 has.

Estas fincas para el cultivo de flores cortadas para exportación se asentaron y desarrollan en la cuenca del Río Pisque, en tierras relativamente planas, con acceso a agua de riego, aptas para la producción agropecuaria. Rosas de excelentes variedades, claveles y otras, se exportan a Estados Unidos y otros países de Europa.

Estas empresas han creado varios miles de puestos de trabajo que ha beneficiado a personas de Cayambe y otras regiones del País. Existen en el Cantón Cayambe alrededor de 120 fincas florícolas.

Se puede agrupar a las fincas por el tamaño de sus inversiones, por la tecnología utilizada, las condiciones de trabajo en su interior y en

general de acuerdo a su función en la sociedad. Aunque no se tiene información para afirmar cuantas fincas son de cada tipo, a grosso modo se puede hablar de tres tipos de floricultoras:

a) Empresas con alta inversión de capital, suficiente para disponer de tecnología de punta. Se encuentran exitosamente implantadas, su estructura, tecnología, reglamentos y normas se encuentran plenamente probados. Manifiestan cierta inclinación a cumplir con algunos requerimientos y demandas de mejoras y de control sobre la floricultura, tratan de controlar la contaminación ambiental y proteger en algo la salud de sus trabajadores. Su número es reducido.

b) Fincas con menor cantidad de recursos y tecnología que las anteriores y para competir con ellas deben recurrir al crédito y a otros servicios de apoyo o compra de tecnología, que a su vez representa incrementos de costos y menores rentabilidades. En este grupo, que es mayoritario y diverso, se fuerzan los recursos naturales y humanos, y se cumplen a medias con los reglamentos de funcionamiento, las garantías ambientales y socio-laborales de sus trabajadores.

c) Fincas que se encuentran en proceso de implantación, que están probando las tecnologías y métodos de producción, donde lo último que incorporan son las normas técnicas de protección ambiental y las garantías a sus trabajadores. En este grupo se encuentran también los pequeños productores de flores para el mercado interno y los productores de insumos para las empresas de mayor tamaño.

Cayambe ya no es solo la tierra de los bizcochos y los quesos, en la actualidad la agricultura ha reemplazado a la ganadería y es ahora una de las zonas florícolas más grandes de Ecuador. El 70% de la población de este cantón quiteño se dedica a la floricultura desde hace varios años, la cual se ha incrementado con fuerza.

El cantón Cayambe es productor agrícola con flores, cebollas, granos y papas. Además se producen diferentes productos lácteos y carnes.

Las comunidades esperan que el Gobierno adquiriera mayor cantidad del producto para los programas sociales que impulsa; las comunidades quieren ampliar el mercado y exportar.

Desarrollo local

Ciudad que en las dos últimas décadas emergió de una profunda crisis migratoria a la estabilidad laboral que ha traído la industria florícola, este fenómeno económico trajo consigo un gran auge y el resurgimiento económico que tuvo en cierto momento la agricultura y ganadería.

Ahora a Cayambe se le conoce por la gran cantidad de plantaciones florícolas y, además, ha venido siendo el lugar propicio para la migración que llega de diferentes puntos del Ecuador y del sur de Colombia en busca de mejores oportunidades y un status de vida digna. La pirámide de edad para la población de Cayambe refleja un claro proceso de inmigración de población en edades productivas (15-34 años), agudizado durante la última década, lo que se observa en el ensanchamiento de la estructura en los grupos entre 15 y 34 años, tanto para hombres como para mujeres. Esta característica se manifiesta en mayor medida en el grupo de edad de 20 a 24 años, población que elige como lugar de residencia la zona urbana de Cayambe, aunque su lugar de trabajo se ubique básicamente en las áreas donde se desarrolla la próspera actividad florícola de exportación.

La actividad florícola y otros elementos como la expansión de infraestructura de la ciudad generan el dinamismo de otras actividades de servicios y comercio y un efecto de atracción poblacional importante,

provenientes tanto de las áreas rurales del cantón como del resto del país.

La economía de la prestación de servicios, básicamente la ciudad de Cayambe, Juan Montalvo y Ayora se mueven alrededor de dos polos de consumidores. Por un lado las empresas de flores y economía campesina (almacenes de insumos, materiales de construcción, industrias del papel, financieras, etc.), y por el otro, los trabajadores y sus familias (tiendas de abastos, artículos de aseo, papelerías, comedores, consultorios médicos, restaurantes, costureras, sastrerías, etc.). Los establecimientos comerciales y de servicios son pequeños y de tamaño mediano, para una clase media y media baja.

Otro sector de la economía que se ha desarrollado son las instituciones bancarias y le siguen las comercializadoras de insumos (agroquímicos, repuestos y plásticos) y de materiales de construcción.

Comerciantes.- Igualmente hay de diversos tipos y tamaños: productos de primera necesidad, vestido, mobiliario, productos para la construcción, insumos agropecuarios, automotrices, etc. Este es uno de los sectores que más ha crecido durante todos estos años, en las calles de Cayambe se ha abierto todo tipo de negocios.

Profesionales.- Varios tipos de profesionales prestan sus servicios: abogados, médicos, odontólogos, obstétricas, arquitectos, ingenieros civiles, ingenieros agrónomos, veterinarios, etc.

Pequeña industria.- Básicamente se ha desarrollado en el procesamiento de lácteos y productos (quesos varios, yogurt, manjar,

leche, etc.). Es un sector de consideración por el volumen de recursos que maneja y la cantidad de personas a él vinculadas.

Otros servicios.- El servicio de seguridad privada es otro rubro notable, en todos los establecimientos, plantaciones, y algunos barrios son requeridos los guardias, brindando empleo a una cantidad significativa de personas.

Inclusión social:

El Gobierno autónomo descentralizado del catón Cayambe realiza gastos de inversión para programas y proyectos de promoción de la entidad, cultura, las artes, actividades deportivas y recreativas, programas de dotación de infraestructura y equipamiento de salud, educación, programa de protección e inclusión social, programa de desarrollo.

Turismo:

El valle de Cayambe está localizado donde el clima es templado entre 8° y 22° con variaciones, a veces, considerables. Tiene paisajes miradores hacia el majestuoso y bello nevado Cayambe y el taita Imbabura.

Cayambe cuenta con su gran potencial para desarrollar turismo comunitario a través de proyectos productivos, ya que su gente, rica en costumbres ancestrales y poseedora de una solidaridad que busca el bien mancomunado de sus habitantes, ha sido el centro de atención para propios y extraños.

El nevado Cayambe es un lugar de primer orden recreacional y turístico; en sus faldas encontramos un refugio para alojamiento de andinistas, posee una gran variedad de flora y belleza paisajística que pueden ser aprovechados mediante la construcción de senderos ecológicos.

El Noreste tenemos la laguna de San Marcos; hacia el Sureste se encuentra Oyacachi, perteneciente a la provincia de Napo, pero cercana a Cayambe, con un paisaje atractivo rodeada de pequeñas cataratas de agua que forma el río Oyacachi: tiene aguas termales y ruinas de casas de piedra del pueblo antiguo.

Los Pucarás de Cangahua, zona de valor arqueológico e histórico. Los balnearios de Ishigto, Guachalá y El Tingo con aguas termales y curativas. El Monumento a la Línea Ecuatorial, conocido como —La Bola de Guachalá||.

En la parroquia de Ayora, se levanta en una pequeña colina, El Mirador de Fátima. El Parque Yaznán es un lugar con varias posibilidades de atracción y recreación las ruinas de Puntiachil situadas a cinco cuadras del parque central son el sitio histórico donde los antiguos Cayambis construyeron el templo de adoración al Sol y posiblemente, haya sido un sitio de observación astronómica.

Listado de atractivos turísticos de Cayambe

Cuadro Nº 8

NOMBRE	CATEGORÍA	TIPO
1.- Volcán Cayambe	Sitio Natural	Montaña
2.- Iglesia de Cayambe	Sitio Cultural	Arquitectura Religiosa
3.- Puntiatzil	Sitio Arqueológico	Arqueología
4.- Monumento Línea Ecuatorial-Proyecto Quitsato	Sitio Cultural	Realización Técnica
5.- Balneario Pisque	Sitio Cultural	Termas
6.- Fiesta de San Pedro	Manifestación Cultural	Acontecimiento Programado
7.- Bizcochos de Cayambe	Manifestación Cultural	Artesanías
8.- Museo de la Ciudad	Sitio Cultural	Museo
9.- Hacienda Guachalá	Sitio Cultural	Arquitectura Civil
10.- Iglesia de Cangahua	Sitio Cultural	Arquitectura Religiosa
11.- Ruinas de Quito Loma	Sitio Cultural	Arqueología
12.- Reserva Ecológica Cayambe-Coca	Sitio Natural	Área Protegida
13.- Laguna San Marcos	Sitio Natural	Laguna
14.- Hacienda la Compañía	Sitio Cultural	Arquitectura Civil
15.- Castillo de Guachalá	Sitio Cultural	Arquitectura Civil
16.- Mirador del Cóndor Paquiestancia	Sitio Natural	Montaña

Fuente: Cámara de Turismo

Se destaca que existe una considerable oferta de servicios de restauración a lo largo de las vías de acceso, que se caracterizan por ofrecer comida rápida, nacional e internacional a los turistas de carretera, algunos comercializan el producto gastronómico emblemático de Cayambe, “**Los Bizcochos**”

Plan de marketing turístico

El plan de marketing turístico para Cayambe, es una herramienta de planificación, gestión, operación y evaluación de acciones, a fin de promover el turismo local mediante procesos participativos, involucrando a empresas privadas, públicas, instituciones educativas y comunidades basándose en la diversidad cultural.

Publicidad y promoción:

Se desarrolla elementos de promoción turística del cantón Cayambe. En la alcaldía del Lic. Willam Perugachi-2010 se han producido elementos promocionales de Cayambe: 10.000 afiches de cinco motivos, 8.000 plegables de guía turística del cantón, 12.000 trípticos de aventura, cultura, comunitario, gastronomía y agroturismos, 8.000 trípticos de información general del cantón, 3.000 guías especializadas de Cayambe, camisetas, videos turísticos y gigantografías.

1.7 Infraestructura

Se puede practicar caminatas, ecoturismo, turismo de montaña, observación de flora y fauna, compra de artesanías, fotografía, etc.

El Cayambe es un volcán en la Cordillera Central del norte de Ecuador. Es el tercer volcán más alto de Ecuador detrás del Cotopaxi, tiene una altitud de aproximadamente 5.790 m sobre el nivel del mar. En las cercanías del volcán, se puede contemplar su majestuosidad y también beneficiarnos de la fertilidad del suelo volcánico y de la excelente calidad del agua, pues sus alrededores presentan condiciones óptimas para la agricultura y especialmente para el cultivo de rosas bajo invernadero.

Accesibilidad de vías:

Las vías para llegar al Cantón donde tenemos algunos lugares turísticos son de primer orden son vías asfaltadas, para ir a los lugares turísticos de los sectores rurales son vías empedradas.

Agua:

Sistema de bombeo Tajamar

Esta actividad inicia en agosto 2.012, su objetivo es incrementar el caudal de bombeo e ir remplazando paulatinamente bombas que ya están cumpliendo su vida útil; se dispone de dos bombas de reserva y una bomba nueva de 150HP para el nuevo sistema de bombeo previsto ejecutar el 2.013.

Con el objetivo de incrementar la capacidad de caudal de agua potable en la ciudad, se está solicitando a SENAGUA la concesión de 35

litros por segundos de agua para abastecer a mediano plazo la necesidad de agua en la ciudad.

De igual forma se realiza el mantenimiento de redes de conducción, distribución, sistemas de bombeo y tanques de reserva de agua potable con personal de EMAPAAC.

Saneamiento:

Se mantiene operativo todo el parque automotor destinado a la recolección de desechos sólidos.

Durante todo el año se realiza continuamente el mantenimiento de equipos y su respectivo cambio de repuestos.

Por otro lado en Cayambe se cuenta con 5 recolectores en funcionamiento para iniciar una nueva ruta

Servicios básicos:

Cuadro N°9

		Urbano (62% de la población)	Rural (38% de la población)	Total
Agua	Definición amplia	97%	88%	94%
	Conexiones domiciliarias	96%	74%	88%
Saneamiento	Definición amplia	96%	84%	92%
	Alcantarillado	62%	16%	45%

Elaborado: La Autora

Fuente: Municipio de Cayambe “Organizando el Futuro”.

1.8 Sociocultura

Se habla español generalmente, los pobladores de la sierra y zonas altas aún conservan sus dialectos, por eso son bilingües, su idioma principal es el quechua y aprenden el español para también comunicarse; la mayoría de la población cayambeña ya no practica su dialecto.

Educación:

El GAD Municipal está trabajando por la educación y el desarrollo de los estudiantes de Cayambe, para lo que se está dejando de utilizar las infraestructuras prefabricadas y se está construyendo aulas de hormigón armado para la comodidad y seguridad de los niños, niñas y adolescentes de las instituciones educativas del cantón y el crecimiento vertical de la infraestructura educativa.

Existen escuelas primarias en todo el cantón, tanto en la zona urbana como en la zona rural, la educación media también tiene su presencia significativa en este cantón, lo que se puede destacar en la educación de este cantón es la existencia colegio técnico especializado en mecánica, metalmecánica, radio y televisión ubicado en la cabecera cantonal.

Lo que he podido notar claramente y que considero es un problema en la educación que se imparte en la zona rural especialmente en las comunidades campesinas, es que la educación no se sujeta a los lineamientos utilizados en las ciudades y se limita a enseñar lo básico, es decir a leer y aprender los números (en la educación primaria) y en la educación media tampoco se cambia la situación.

El profesorado no trabaja con normalidad, un maestro se encarga de dos y hasta tres grados por día, abundando la unidocencia en la zona rural.

En la educación rural se obtendría mejores resultados si se aplicara una enseñanza de contenidos mucho más útiles y de aplicación más inmediata en la corrección de las ineficiencias (de los agricultores) que están causando el subdesarrollo rural, como por ejemplo: sería fabuloso enseñar lo que las familias rurales podrían hacer para obtener una producción agropecuaria más abundante, más diversificada, cómo producir y utilizar hortalizas, frutas y plantas medicinales, ser más eficientes y por lo tanto que la agricultura se convierta en una actividad rentable.

Además se debe enseñar, medidas de higiene, y alimentación para mejorar el nivel de vida y así evitar las enfermedades que ocurren con mayor frecuencia en las zonas rurales; qué se debe hacer para prevenir las intoxicaciones con pesticidas, minimizar los accidentes y cómo aplicar los primeros auxilios, cuando estos accidentes no puedan ser evitados; cómo organizar la comunidad para solucionar, en conjunto, aquellos problemas que no pueden o no deben ser resueltos individualmente, como, por ejemplo, la comercialización de su producción.

El Magisterio ecuatoriano pierde la oportunidad de otorgarles una mejor formación de valores, pues deberían enseñarles los principios, las actitudes y los comportamientos que ellos necesitan saber para mejorar su desempeño en la vida familiar y comunitaria, como, por ejemplo: formarlos para que tengan más iniciativa y espíritu emprendedor con el fin de que se vuelvan menos dependientes de ayudas paternalistas.

Analfabetismo:

A nivel nacional el problema del analfabetismo es uno de mayor impacto. Existe un 7,03 % del total de habitantes del Ecuador que sufren este problema, en el cantón Cayambe no existe el analfabetismo porque en los últimos años se ha venido alfabetizando con el programa “Yo sí puedo” que es un convenio realizado con el gobierno de Cuba y el municipio de Cayambe es por esta razón que no existe índice de analfabetismo en este cantón.

Salud:

La salud de la población es el resultado de un conjunto de variables, entre las que se destacan las de carácter económico y socio-cultural. Las estadísticas disponibles sobre salud muestran:

Natalidad y mortalidad de la población de Cayambe

Cuadro N° 10

Natalidad	4,58%
Mortalidad	1,73%
Mortalidad infantil	10,59%

Fuente: VI Censo de Población y V de Vivienda. INEC.

Situación de la salud.-

En el área de estudio, en general las condiciones de salud son deficientes. “Existe un alto grado de enfermedades respiratorias, gastrointestinales, dérmicas, desnutrición y enfermedades infantiles como; sarampión, tosferina, diarrea y tuberculosis, una de las causas es la mala alimentación.

Otro grave problema es la complicación del embarazo en la mujer de la zona rural especialmente, el control del embarazo y el parto tiene baja

demanda de atención médica en los puestos de salud parroquiales. Los primeros síntomas de afección son abordados domésticamente, recurriendo al conocimiento tradicional de las virtudes de plantas medicinales e inclusive a recursos rituales o simplemente recurren a la automedicación.

Solamente acuden a los centros médicos más cercanos en casos de gravedad extrema, a esto se suma la inseguridad que transmite la calidad del servicio de la atención médica del sector público. El manejo de la enfermedad constituye una práctica común que en algunos casos ha creado destrezas en algunas personas, y por ende llega a constituir una fuente de ingresos para aquellos que practican esta actividad.

La infraestructura de salud disponible en la zona de estudio ofrece una reducida cobertura, tanto por su capacidad como por la actitud de la población rural ante la enfermedad. Los subcentros de salud son instalaciones típicas de salud a nivel de cabeceras parroquiales, que consiste en una construcción mínima y escasamente equipada, cuentan con un médico, una auxiliar de enfermería; además prestan servicios de odontología y no tienen capacidad de hospitalización.

Por el contrario de lo que sucede en la zona rural, la cabecera cantonal cuenta con un hospital del Ministerio de Salud Pública, con capacidad de hospitalización.

Vivienda:

La vivienda de los pobladores del cantón regularmente está de acuerdo al nivel económico, y clase social, en su mayoría son casas de cemento armado y mixtas en la cabecera cantonal y parroquial.

La vivienda del campesinado generalmente es de barro, ladrillo, adobe con techo de zinc, teja, paja, la vivienda campesina es modesta sin elementos modernos que mejoren la comodidad. Existe un hacinamiento generalizado en la vivienda campesina, no tanto por la falta de espacio sino por su inadecuada distribución, una habitación se lo utiliza como dormitorio y bodega otra como cocina y cuero.

La construcción de la vivienda campesina, está a cargo de las familias y sus núcleos de afinidad, es decir el ámbito de relaciones no necesariamente de parentesco que una familia tiene ya sea por los lazos rituales y de las relaciones de matrimonios. En lo que se refiere a las dotación de los servicios básicos como: agua potable, alcantarillado, luz eléctrica (están dotados en un 50% investigación de campo), teléfono. No todas las viviendas campesinas cuentan con estos servicios.

Viviendas particulares ocupadas, por tipo de vivienda, según parroquias del Cantón Cayambe

Cuadro N° 11

TIPO DE VIVIENDA		
		%
PROPIA	10.641	65,1
ARRENDADA	4.301	26,3
EN ANTICRESIS	30	0,2
GRATUITA	925	5,7
POR SERVICIOS	357	2,2
OTRO	90	0,6
TOTAL	16.344	100

Fuente: VI Censo de población y V de Vivienda. INEC.

En el cantón Cayambe existe un déficit habitacional del 35%. Los servicios básicos tanto en la cabecera cantonal como en las cabeceras parroquiales.

1.9 Matriz Aliados, Oponentes, Oportunidades y Riesgos

Cuadro N° 12

ALIADOS	OPONENTES	OPORTUNIDADES	RIESGOS
<ul style="list-style-type: none"> • Población que practica deporte. • Presencia de empresas que venden implementos deportivos. • Mayor presencia de población en días festivos. • Gran número de instituciones educativas. • Existen sitios naturales que hacen atractivo al lugar. • Suficiente publicidad de lugares recreativos a nivel nacional. • Población económicamente activa en un porcentaje favorable establecida en actividades florícolas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de señalización recreacional y vial. • Temporada fría extensa. • Las rutas de transporte terrestre interprovincial no pasan por el cantón. • Competencia posicionada. 	<ul style="list-style-type: none"> • Pocos centros recreativos. • Vías de primer y segundo orden. • Los servicios que ofertan los lugares recreativos no son muy variados. • El crecimiento de la población. • Demanda local de servicios y productos no tradicionales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aparecimiento de competidores a nivel local y regional. • Contaminación atmosférica por uso indiscriminado de químicos por parte de las empresas ocasionando daños en la naturaleza.

Elaborado: La Autora

Fuente: Diagnóstico situacional

1.10 Identificación de la oportunidad de inversión

En base al análisis de la información obtenida mediante el presente diagnóstico se puede concluir que el sector objeto de estudio, se encuentra una población apta para establecerla como mercado objetivo debido a que la zona cuenta con una diversidad de atractivos naturales, fábricas y pequeñas industrias dedicadas a la elaboración de bizcochos y empresas florícolas características del cantón que permiten dinamizar la economía del lugar; como también que los habitantes tengan la posibilidad de destinar recursos para actividades de recreación.

Uno de los problemas que hay en la ciudad de Cayambe es la escases de lugares enfocados a la recreación, los cuales no ofrecen el servicio ni el ambiente acoplado para la satisfacción del cliente; que brinden diversidad de distracción tanto para público menor de edad como para demandantes mayores de edad que necesiten salir de la rutina diaria, dedicando su tiempo libre tanto a una diversión sana como a la recreación en familia.

Por lo anteriormente analizado se considera necesario solucionar la problemática a través del proyecto “ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO RECREACIONAL CON SISTEMAS INTEGRALES EN LA CIUDAD DE CAYAMBE, PROVINCIA DE PICHINCHA.”; el cual brindara servicios de buena calidad, adicionalmente ofreciendo atención al cliente personalizada permitiéndole al usuario de los servicios una estadía confortable y garantizada.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Microempresa:

Según <http://www.pac.com>. Dice: “Emplean hasta 10 trabajadores, y su capital fijo (descontado edificios y terrenos) es suministrado directamente por su propietario.”

La microempresa es una pequeña empresa que tiene una capacidad de trabajadores mínima dependiendo de su actividad económica.

2.2 Recreación:

Según Plant, James, 2009, pág 3. Manifiesta: “La Recreación es una experiencia integradora para el individuo porque capta, fortalece y proyecta su propio ritmo, es un instrumento para mejorar la mente, desarrollar el carácter, adquirir habilidades, mejorar la salud o la aptitud física, aumentar la productividad o la moral de los trabajadores, contribuye también al desarrollo personal y al de la comunidad.”

La recreación es una actividad que realizan las personas con el fin de salir de su vida cotidiana realizando diversas actividades, fuera de lo común diariamente donde obtienen descanso, relajación y distracción.

2.3 Geografía:

Según enciclo@listas.us.es Dice: “La geografía es la ciencia que tiene por objeto el estudio de la superficie terrestre y la distribución espacial y las relaciones recíprocas de los fenómenos físicos, biológicos y sociales que en ella se manifiestan.”

La geografía es la ciencia que estudia la descripción de la tierra; territorios, paisajes, lugares o regiones que la forman al relacionarse entre sí.

2.4 Demografía:

Según <http://www.gestiopolis.com> Dice: “La demografía trata de las características sociales de la población y de su desarrollo a través del tiempo.”

La demografía es una ciencia que estudia la distribución de la población de un país, región o ciudad.

2.4.1 Población:

Según <http://www.elergonomista.com> dice: “Conjunto de individuos que residen en un determinado territorio y que está caracterizado por una valoración cuantitativa que nos informa del volumen o tamaño que tiene, una composición o estructura que dependiendo del tipo de estudio podemos seleccionar, composición por grupo de edad y sexo, actividad laboral, exposición medio

ambiental, presentan determinados bienes de consumo (con coche para accidentes, deporte para enfermedades cardiovasculares) también caracterizadas por que se ubican en ambientes geográficos con características ambientales determinadas, esta forma de evaluar la población es una visión estática característica de las poblaciones, es su dinamismo, la población no es algo estable si no dinámico por un ciclo biológico.”

La población es el grupo de personas que vive en un área o espacio geográfico.

2.4.2 Población Económicamente Activa:

Según www.eco-finanzas.com dice: “La PEA está conformada por las personas de 10 años y más que trabajaron al menos 1 hora en la semana de referencia, o que no laboraron, pero tuvieron empleo (ocupados), o bien, aquellas personas que no tenían empleo, pero estaban disponibles para trabajar y buscaban empleo (desocupados).”

La población activa de un país es la cantidad de personas que se han integrado al mercado de trabajo, es decir, que tienen un empleo o que lo buscan.

2.5 Empleo:

Según BARBA, M. Juan J. 2011 Dice: “Desempeño de una actividad laboral que genera ingresos económicos o por la que se recibe una remuneración o salario.”

El empleo es una ocupación que desempeña una persona en una unidad de trabajo, realizando una serie de tareas a cambio de una remuneración.

2.6 Subempleo:

Según BARBA, M. Juan J. 2011 Dice: “Es cuando una persona capacitada para una determinada ocupación, cargo o puesto de trabajo opta por tomar trabajos menores en los que generalmente se gana poco. También ocurre en algunas empresas donde la persona comienza con un cargo menor y después se capacita y se titula.”

El subempleo son las personas que tienen un empleo que no está acorde a su profesión, pero están dispuestas y disponibles para modificar su situación laboral, con el fin de aumentar la duración o la productividad de su trabajo.

2.7 Desempleo:

Según TOBAR, Carlos 2011 Dice: “El término desempleo es sinónimo de desocupación o paro. El desempleo está formado por la población activa (en

edad de trabajar) que no tiene trabajo. Desempleo, paro forzoso o desocupación de los asalariados que pueden y quieren trabajar pero no encuentran un puesto de trabajo.”

El desempleo es cuando una persona que teniendo edad, capacidad y deseo de trabajar no consigue trabajo, debido a varios factores y cuando sobrepasa la oferta de trabajo existente.

2.8 Economía:

Según <http://www.promonegocios.net> Dice: “La economía es "el estudio de cómo los individuos transforman los recursos naturales en productos y servicios finales que pueden usar las personas"”

La economía es la forma como las personas administran sus recursos materiales y monetarios.

2.9 Sociocultura:

Según <http://www.definicionabc.com> Dice: “Es el proceso o fenómeno relacionado con los aspectos sociales y culturales de una comunidad o sociedad.”

La sociocultura trata los distintos aspectos de los grupos sociales de una región en específico.

2.10 Infraestructura:

Según <http://www.definicionabc.com> Dice: “Una infraestructura es el conjunto de elementos o servicios que están considerados como necesarios para que una organización pueda funcionar o bien para que una actividad se desarrolle efectivamente.”

La infraestructura es primordial en el desarrollo del proyecto debido a que en ella debe constar todo elemento necesario para que la elaboración del producto o la prestación del servicio sean óptimas.

2.11 Administración:

Según SCHERMERHORN, John R. 2008. Dice: “Es el proceso de planeación, organización, dirección y control del uso de los recursos para lograr la metas de desempeño establecido.”

2.12 El proceso administrativo:

Planificación

Según SCHERMERHORN, John R. 2008. Define: “Como un proceso de establecimiento de objetivos y la decisión de cómo alcanzarlos.”

Organización

Según SCHERMERHORN, John R. 2008. Define: “Es el acto de organizar, estructurar e integrar recursos y los órganos encargados de administrar y establecer relaciones y atribuciones a cada uno de ellos.”

Dirección

Según SCHERMERHORN, John R. 2008. Define: “Es la manera de conseguir los objetivos mediante la actividad de las personas y la aplicación de los recursos organizacionales.”

Control

Según SCHERMERHORN, John R. 2008. Define: “Control es la función administrativa que mide y corrige el desempeño para garantizar la consecución de los objetivos organizacionales y la realización de los planes establecidos para alcanzarlos.”

La administración es un proceso coordinado de la planificación, organización, dirección y control, con los miembros de la organización y los recursos disponibles de la empresa con el fin de alcanzar las metas establecidas.

2.13 Contabilidad:

Según ZAPATA, Pedro, Contabilidad General, Sexta Edición, 2008, pág. 7. Dice: “Es un elemento del sistema de información de un ente, que proporciona datos sobre su patrimonio y su evolución, destinados a facilitar las decisiones de sus administradores y de los terceros que interactúan con él en cuanto se refiere a su relación actual o potencial con el mismo”.

La contabilidad sirve para conocer los avances económicos-financieros de la empresa, en si es primordial llevar una contabilidad para tener una idea clara del desarrollo y crecimiento de la organización; en específico analizar si el rendimiento de los ingresos es mayor a los gastos.

2.14 Contabilidad de costos:

Según NORTON, Backer y LEYLE, Jacobsen, 2012. Dice: “Contabilidad de Costos: Un enfoque administrativo y de gerencia; se ocupa de la clasificación, acumulación, control y asignación de costos.”

La contabilidad de costos es un sistema de información para predeterminar, registrar, acumular, distribuir, controlar, analizar, interpretar e informar de los costos de producción, distribución, administración y financiamiento.

2.15 Estudio de mercado:

Estudio de mercado Según ORTEGA, Arturo, 2010, pág.90 Dice: “El concepto de estudio de mercado usualmente se identifica con la definición del precio y la demanda a que los consumidores están dispuestos a comprar. Decisiones como el precio de introducción, las inversiones para fortalecer una imagen, el acondicionamiento de los locales de venta en función de los requerimientos observados en el estudio de los clientes potenciales, políticas de crédito.”

El estudio de mercado es el proceso más importante en el desarrollo de una campaña publicitaria, pues en él se extrae información muy relevante sobre los clientes permitiendo conocer algunos antecedentes, tales como: gustos, preferencias, necesidades así como también adquirir información sobre precios de mercado, tipo de distribución, las promociones existentes sobre productos y/o servicios similares y proveedores, etc.

2.15.1 Mercado:

Según <http://es.scribd.com> Dice: “Se refiere a la población consumidora que puede ser una nación, región o localidad, un conjunto de personas de un sector o actividad y personas de determinada edad, sexo o costumbre.”

El mercado es un conjunto de personas con necesidades las, cuales buscan ser solucionadas con los productos y servicios de los oferentes.

2.15.2 Mercado meta:

Según <http://www.promonegocios.net> Dice: “La parte del mercado disponible calificado que la empresa decide captar.”

El mercado es el conjunto de personas con necesidades comunes a las cuales va designada un proyecto.

2.15.3 Segmentación de mercado:

Según <http://www.promonegocios.net> Dice: “La manera en que una compañía decide agrupar a los clientes, con base en diferencias importantes de sus necesidades o preferencias, con el propósito de lograr una ventaja competitiva”

La segmentación de mercado sirve para agrupar a personas con necesidades similares con el fin de satisfacerlas específicamente.

2.15.4 Demanda:

Según FLORES, U. Juan Antonio, 2010, pág. 36 Dice: “La es el proceso mediante el cual se logran determinar las condiciones que afectan el consumo de un bien y/o servicio.”

La demanda es el conocimiento de las necesidades que tiene una determinada población que requiere ser cubierto.

2.15.5 Demanda insatisfecha:

Según <http://es.scribd.com> Dice: “Es la demanda en la cual el público no ha logrado acceder al producto y/o servicio y en todo caso si accedió no está satisfecho con él.”

La demanda insatisfecha es aquel porcentaje que no han sido cubiertas sus necesidades en el mercado, por los oferentes.

2.15.6 Oferta:

Según <http://www.promonegocios.net> Dice: “La oferta es la cantidad de bienes y/o servicios que los productores están dispuestos a vender en el mercado a un precio determinado.”

La oferta es la cantidad de empresas que tienen la misma actividad económica en un determinado lugar.

2.15.7 Precio:

Según <http://www.promonegocios.net> Dice: “El precio es la expresión de valor que tiene un producto o servicio, manifestado por lo general en términos monetarios, que el comprador debe pagar al vendedor para lograr el conjunto de beneficios que resultan de tener o usar el producto o servicio.”

El precio es el valor de un bien o servicio el cual se establece acorde a los costos incurridos y al valor en el mercado.

2.15.8 Plaza:

Según <http://es.wikipedia.org> Dice: “Es dónde comercializar el producto o el servicio que se le ofrece (elemento imprescindible para que el producto sea accesible para el consumidor).”

Plaza es el lugar dónde se comercializará el producto o el servicio que se está ofreciendo.

2.15.9 Promoción:

Según <http://www.promonegocios.net> Dice: “La promoción es el conjunto de técnicas integradas en el plan anual de marketing para alcanzar objetivos específicos, a través de diferentes estímulos y de acciones limitadas en el tiempo y en el espacio, orientadas a públicos determinados.”

La promoción es un conjunto de técnicas encaminadas al cumplimiento de metas en una organización.

2.15.10 Competencia:

Según <http://es.wikipedia.org> Dice: “La competencia es una situación en la cual los agentes económicos tienen

la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios. En general, esto se traduce por una situación en la cual, para un bien determinado, existen una pluralidad de ofertantes y una pluralidad de demandantes.”

La competencia son aquellas empresas que ofrecen productos o servicios similares en el mercado.

2.15.11 Proveedores:

Según <http://www.definicionabc.com> Dice: “Un proveedor es una entidad física o virtual que tiene el fin de ofrecer un servicio a otra u otras entidades.”

Los proveedores son las personas que nos brindan servicios y productos para cumplir los objetivos empresariales.

2.15.12 Comercialización:

Según <http://www.definicionabc.com> Dice: “La comercialización se refiere al conjunto de actividades desarrolladas con el objetivo de facilitar la venta de una determinada mercancía, producto o servicio, es decir, la comercialización se ocupa de aquello que los clientes desean.”

La comercialización es el conjunto acciones orientadas a

comercializar productos, bienes o servicios. Estas acciones o actividades son realizadas por organizaciones, empresas.

2.15.13 Publicidad:

Según FLORES, U. Juan Antonio, 2010, pág. 72 Dice: “Es hacer referencia a los medios publicitarios y de promoción que se vale la empresa para dar a conocer su producto y así poderlo vender.”

La publicidad son los anuncios que se hacen en los diferentes medios de comunicación con el fin de dar a conocer sus productos o servicios con el propósito de atraer clientes y/o mantenerlos.

2.16 Estudio técnico:

Según BACA, Gabriel, 2010. Dice: “El estudio técnico es aquel que presenta la determinación del tamaño óptimo de la planta, determinación de la localización óptima de la planta, ingeniería del proyecto y análisis organizativo, administrativo y legal.”

El estudio técnico es fundamental en un proyecto de inversión, ya que es en este donde se estudia la localización y tamaño óptimo de las instalaciones; para el mejor desarrollo del proyecto.

2.16.1 Localización:

Según ORTEGA, Arturo 2010, pág. 126 dice: “El estudio de localización tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto; es decir, la opción que cubra las exigencias o los requerimientos necesarios, que contribuya a minimizar los costos de inversión y gastos durante el periodo productivo del proyecto.”

La localización es la ubicación idónea para el desarrollo del proyecto el cual debe cubrir las características de mayor viabilidad para el éxito de un emprendimiento.

2.16.2 Macro localización:

Según <http://www.arqhys.com> Dice: “Macro localización, también llamada macro zona, es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes.”

La macro localización es la selección del área donde se ubicará el proyecto priorizando el mercado de consumo y las fuentes de materia prima.

2.16.3 Micro localización:

Según <http://www.google.com.ec/> Dice: “Es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar el proyecto, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos de lograr la más alta rentabilidad o producir al mínimo costo unitario.”

La micro localización es el área específica en el cual se ubicará estratégicamente el desarrollo del proyecto.

2.16.4 Tamaño del proyecto:

Según <http://www.aulafacil.com> Dice: “Con el tamaño del proyecto nos estamos refiriendo a la capacidad de producción instalada que se tendrá, ya sea diaria, semanal, por mes o por año. Depende del equipo que se posea, así será nuestra capacidad de producción.”

El tamaño del proyecto es la amplitud que tendrá el proyecto, su capacidad e instalaciones adecuadas para producir la cantidad adecuada y acorde a las características que se requieran tanto para la fabricación de un producto como para la prestación de un servicio.

2.16.5 Capacidad Instalada:

Según NUÑEZ, Paulo, 2012. dice: “La capacidad instalada es el potencial de producción o volumen máximo de producción que una empresa en particular,

unidad, departamento o sección, puede lograr durante un período de tiempo determinado, teniendo en cuenta todos los recursos que tienen disponibles, sea los equipos de producción, instalaciones, recursos humanos, tecnología, experiencia/conocimientos, etc.”

La capacidad instalada es aquella que nos muestra la cantidad máxima de bienes o servicios que puede obtenerse de la planta como también la maquinaria y equipo a utilizar, bajo las condiciones dadas.

2.17 Inversión:

Según ORTEGA, Arturo, 2010, pág.16 dice: “La inversión es el conjunto de recursos que se emplean para producir algo, que puede generar utilidad. Por tanto, el proyecto de inversión es el plan al cual se le asignan recursos de capital y se le proporcionan insumos para generar un bien o servicio que permita satisfacer una necesidad.”

La inversión es el dinero que se destina de manera positiva para su incremento tanto en la puesta en marcha de un proyecto como en el depósito en una entidad financiera con el fin de ganar rentabilidad.

2.17.1 Inversión fija:

Según <http://www.invertir.cc> Dice: “Es la inversión necesaria para emprender el proyecto (la eliminación de cualquiera de sus items puede perjudicar la actividad productiva del proyecto); por ejemplo: maquinarias, vehículos, terrenos, etc.”

La inversión fija es aquel recurso monetario que se requiere para emprender un proyecto.

2.18 Mano de obra directa:

Según <http://www.google.com.ec> Dice “La mano de obra y personal de administración es un factor básico del sistema de producción cuyas principales características son: la disponibilidad y formación, costo, estabilidad y productividad.”

La mano de obra es un recurso esencial en la elaboración de productos como en el mantenimiento de las instalaciones de la empresa.

2.19 Materia Prima:

Según CASERES, Esteban, 2009. Dice: “Se define como materia prima todos los elementos que se incluyen en la elaboración de un producto. La materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final.”

La materia prima es el elemento principal que se utilizara tanto en la elaboración de un producto como en la prestación de un servicio.

2.20 Materiales indirectos:

Según <http://www.businesscol.com> Dice: “Son aquellos elementos considerados como materiales no directos,

que están involucrados en la elaboración de un producto. Estos elementos, se incluyen como parte de los costos indirectos de fabricación.”

Los materiales indirectos son aquellos que se utilizan para la complementación del producto o servicio, mas no inciden directamente es decir no son la base del mismo.

2.21 Gastos pre operativos:

Según <http://www.gerencie.com> Dice: “Los gastos pre operativos es un concepto que se utiliza cuando se crea un nueva empresa, cuando apenas se está poniendo en marcha, puesto que corresponde a las erogaciones en que se debe incurrir en la etapa previa al inicio de las operaciones.”

Los gastos pre operativos son aquellos a los cuales se debe incurrir antes de llevar a cabo las operaciones empresariales con el propósito de mantener preparada a la organización previo al inicio de su actividad.

2.22 Gastos administrativos:

Según <http://www.fundapymes.com> Dice: “Son aquellos gastos que tiene que ver directamente con la administración general del negocio, y no con sus actividades operativas. Contienen los salarios del Gerente General, secretarías, contadores, alquileres de oficinas, papelería de oficinas, suministros y equipo de oficinas, etc. No se incluyen en esta categoría los gastos

que tienen que ver propiamente con la operación del giro del negocio ni con el mercadeo. Usualmente se incluyen los gastos de selección y reclutamiento de personal.”

Los gastos administrativos son aquellos que se realiza en el nivel administrativo en gastos de oficina y salarios de profesionales de esta área.

2.23 Gastos de ventas:

Según <http://www.eco-finanzas.com> Dice: “Son los relacionados con la preparación y almacenamiento de los artículos para la Venta, la promoción de ventas, los Gastos en que se incurre al realizar las ventas y, si no se tiene un departamento de reparto, también los Gastos por este concepto.”

Los gastos de ventas son todos los gastos que tienen relación directa con la promoción, realización y desarrollo del volumen de las ventas.

2.24 Depreciación:

Según <http://www.depreciacion.net> Dice: “La depreciación contable tiene lugar en el estudio del valor de los activos. Todos los bienes tienen una vida útil estimada como resultado de la utilización o el desgaste por su uso. Esta pérdida de valor a lo largo del tiempo es lo que se denomina depreciación, y debido a que plasmaremos nuestros esquemas y nuestros datos en un

libro de contabilidad, podemos decir que estamos hablando de la depreciación contable.”

La depreciación contable indica la cantidad que el activo disminuye cada año, se calcula dividiendo el coste total del bien entre el número de años.

2.25 Estudio Financiero:

Según ORTEGA, Arturo, 2010, pág. 210. Dice: “El estudio financiero (además de elaborar los diferentes presupuestos y estados financieros) tiene como finalidad aportar una estrategia que permita al proyecto allegarse los recursos necesarios para su implementación y contar con la suficiente liquidez y solvencia, para desarrollar ininterrumpidamente operaciones productivas y comerciales. El estudio financiero aporta la información necesaria para estimar la rentabilidad de los recursos que se utilizarán, susceptibles de compararse con las de otras alternativas de inversión.”

El estudio financiero determina cual es el monto de los recursos económicos necesarios para la ejecución del proyecto, y los costos totales de operación del proceso productivo y el monto de los ingresos que se espera recibir cada periodo.

2.26 Ingresos:

ZAPATA, Pedro, 2008, Pág. 25. Dice: “Los ingresos constituyen los beneficios o ganancias de una empresa.”

Los ingresos son lo que se obtiene por la venta de un bien o servicio más las utilidades fijadas en los mismos.

2.27 Presupuesto de gastos:

Según ORTEGA, Arturo, 2010, pág. 211. Dice: “Los presupuestos de egresos están integrados fundamentalmente por los siguientes rubros: costo de producción, costo de operación, gastos de administración y venta, así como gastos financieros.”

El presupuesto de gasto es un documento importante que sirve de base para pronosticar los gastos que surgirán durante la actividad económica de la organización.

2.28 Estado de situación inicial:

Según <http://www.definicion.org/estado-de-situacion-financiera> Dice: “Es un documento contable que refleja la situación financiera de un ente económico, ya sea de una organización pública o privada, a una fecha determinada y que permite efectuar un análisis comparativo de la misma; incluye el activo, el pasivo y el capital contable. Se formula de acuerdo con un formato y un criterio estándar para que la información básica de la empresa pueda obtenerse uniformemente como por ejemplo: posición financiera, capacidad de lucro y fuentes de fondeo.”

El estado de situación inicial muestra la realidad en la que se encuentra la organización sobre su actividad económica.

2.29 Estado de resultados:

Según <http://conceptoscontabilidad.blogspot.com/2009/02/estado-de-resultados> Dice: “El estado de resultados (o de ingresos o de pérdidas y ganancias) indica los resultados de las actividades de una empresa dirigidas al logro de utilidades durante el periodo que abarca. Indica los ingresos, gastos, ganancias, pérdidas y la utilidad (o pérdida) neta resultante. El estado de resultados presenta cifras de los componentes de la utilidad y de las ganancias por acción.”

El estado de resultados es un documento en el cual se registran tanto los ingresos como los egresos y así conocer si la entidad está generando pérdidas o ganancias.

2.30 Estado de flujo de efectivo:

Según <http://www.gerencie.com/estado-de-flujos-de-efectivo.html> Dice: “es un estado financiero básico que muestra el efectivo generado y utilizado en las actividades de operación, inversión y financiación. Para el efecto debe determinarse el cambio en las diferentes partidas del balance general que inciden en el efectivo.”

El flujo de efectivo es la rentabilidad que se genera de la actividad económica del proyecto y que sirve para continuar las operaciones de la organización.

2.31 Valor Actual Neto:

Según ORTEGA, Arturo, 2010, pág. 243. Dice: “Es el valor obtenido mediante la actualización de los flujos netos del proyecto -ingresos menos egresos- considerando la inversión como un egreso a una tasa de descuento determinada previamente; o bien, es el valor monetario que resulta de resaltar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial. Lo que equivale a comparar todas las ganancias esperadas contra los desembolsos esperados en términos de su valor al tiempo cero. La principal variable para realizar este tipo de análisis es sobre la tasa de actualización, aunque también se puede hacer sobre otras variables de interés (inversión, capacidad utilizada).”

El Valor Actual Neto es un indicador financiero que permite la evaluación de proyectos a un determinado plazo; muestra la bondad de un proyecto, es el cambio estimado en el valor, representa la rentabilidad en términos de dinero, permite divisar si es conveniente o no la inversión.

2.32 Tasa Interna de Retorno:

Según ORTEGA, Arturo, 2010, pág. 242. Dice: “Es la tasa de actualización que iguala el valor presente de los ingresos totales con el valor presente de los egresos

totales de un proyecto en estudio. La TIR obtenida se puede comparar para fines de aprobación y para la toma de decisiones con el costo de financiamiento real, nominal.”

La tasa interna de retorno; la tasa de descuento que iguala el valor presente de los flujos de efectivo con la inversión inicial en un proyecto.

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

2.33 Punto de equilibrio:

Según CHILQUINGA, Manuel, 2008. Manifiesta: “Es aquel volumen de ventas donde los ingresos totales se igualan a los costos totales, en éste punto la empresa no gana ni pierde.”

El punto de equilibrio es cuando una empresa establece el número de unidades, de productos o servicios a vender para que su resultado no sea ni utilidad ni pérdida en un marco de estimación de ingresos y gastos.

2.34 Capital de trabajo:

Según <http://www.gerencie.com> Dice “Son aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar. En este sentido el capital de trabajo es lo que comúnmente conocemos activo corriente. (Efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).”

Se define como capital de trabajo a la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo.

2.35 Capital Fijo:

Según <http://www.bizzinco.com/capital-fijo-ver-definicion> - 2323 Manifiesta que: “Aquella parte del capital de una empresa destinado a la adquisición de equipos, instalaciones y todo tipo de bienes que duran más allá del ciclo de producción (por lo general, establecido como un lapso de tiempo igual al año calendario).”

El capital fijo es aquel que posee la empresa los activos que necesita para su funcionamiento y que va participando completamente en la actividad económica de la empresa.

2.36 Capital Variable:

Según Diccionario de economía política www.eumed.net manifiesta que: “Parte del capital que el empresario invierte en la compra de fuerza de trabajo (o sea, el salario de los obreros) y que se incrementa en el proceso de producción.

El capital variable es aquel que el o los empresarios invierten según los requerimientos de la actividad económica necesite con el fin de satisfacer las exigencias que le demande la misma.

2.37 Tasa de rendimiento medio:

Según PEARCE, David 2008, pág. 371. Dice: “Concepto general referido a las ganancias procedentes de la inversión de capital, donde las ganancias se expresan como una proporción del gasto incurrido. El término se aplica a una gran variedad de situaciones. Puede referirse a las ganancias procedentes de la inversión en capital físico, o en capital monetario, y también al rendimiento de la inversión el capital humano.”

La tasa de rendimiento medio permite conocer las ganancias que surgen de la inversión tanto con el recurso monetario, humano y material.

2.38 Costo beneficio:

Según ORTEGA, Arturo, 2010, pág. 225. Dice: “El análisis costo-beneficio es una forma de valorar las ventajas y desventajas de adoptar una decisión entre diferentes alternativas. El costo-beneficio trata de resolver el problema de la asignación de recursos escasos entre diversos usos, de modo que la sociedad pueda obtener el máximo rendimiento de la inversión de dichos recursos.”

El costo beneficio es el resultado por unidad monetaria, es decir, el valor creado por cada unidad monetaria invertida.

2.39 Misión:

Según ENRIQUE, Ana M. MADODEÑO, Gabriela. MORALES, Francisco. SOLER, Pere. 2009, pág. 94. Dice: “Es el cimiento y guía sobre el que descansan todas las decisiones: especificaciones concretas sobre tipo y naturaleza del negocio, fundamentos para la existencia de la empresa, definición del segmento de mercado al cual se pretende vivir, reglas de conducta que regirán las actividades de la organización.”

La misión es la actividad económica para la cual fue creada la empresa.

2.40 Visión:

Según ENRIQUE, Ana M. MADODEÑO, Gabriela. MORALES, Francisco. SOLER, Pere. 2009, pág. 93. Dice: “La visión es una declaración filosófica y resumida de lo que se pretende conseguir y la cual tiene como finalidad inspirar y motivar a quienes son parte de la empresa. La visión es la idea creativa, el ADN, lo estratégico. Lo que hace notoria la marca. Debe ser comprensible por todos los miembros de la empresa sin ambigüedades.”

La visión es lo que una organización espera o planifica conseguir a futuro y debe ser comunicada en toda la empresa.

2.41 Estructura orgánica:

Según Publicaciones Vértice S.L. 2008, pág. 19. Dice: “La estructura orgánica es la distribución y combinación de las distintas actividades de un empresa con vistas a asegurar el desarrollo de los cometidos que le han sido atribuidos y tratando de garantizar una dirección y gestión eficaces.”

La estructura orgánica determina las unidades y órganos principales la organización a fin de conseguir los objetivos preestablecidos.

2.42 Estructura funcional:

Según Publicaciones Vértice S.L. 2008, pág. 20-2.1 Dice: “La estructura funcional se caracteriza porque la distribución del trabajo se realiza atendiendo a la naturaleza de las tareas a realizar. Cada tarea cuando adquiere la suficiente dimensión, da lugar a un órgano de la estructura especializado en esa función.”

La estructura funcional se encarga de la definición y asignación de funciones para los determinados puestos de trabajado en la organización.

CAPÍTULO III

3. ESTUDIO DE MERCADO

3.1 Introducción

El valle del Cayambe es una zona dedicada a la actividad agrícola, al comercio e industria por esta manera se ve oportuno contar con un sitio recreativo para disfrutar del mismo en el tiempo libre.

El estudio de mercado trata de determinar las necesidades que tienen los consumidores actuales y potenciales de un producto o servicio, es uno de los principales aspectos de un proyecto, también identifica a las empresas y las condiciones en las que suministran el producto o servicio en el mercado.

Cuando hablamos de un estudio de mercado, también nos estamos refiriendo a un estudio de factibilidad, el cual sirve para la realización de estudios técnicos de ingeniería, financieros y económicos, para determinar la viabilidad de un proyecto productivo.

El presente estudio considera de vital importancia la prestación de servicios recreativos, considerando que mediante el análisis de la demanda, oferta y precios del mercado, nos permita establecer su factibilidad, tomando en cuenta la competencia existente; encaminado a todas aquellas actividades que permiten a las organizaciones a conseguir la información necesaria para la toma de decisiones sobre su medio, el marketing y clientes potenciales; a través de la interpretación y comunicación de la información.

Además, busca probar que existe un número suficiente de consumidores, empresas y otros entes que en determinadas condiciones, presentan una demanda que justifica la inversión de la producción durante cierto período de tiempo; la misma que formará un encadenamiento productivo que permita generar empleo.

3.2 Objetivos del estudio de mercado

Con el fin de alcanzar resultados precisos se plantea los siguientes objetivos para desarrollar el estudio de mercado del servicio que prestará la nueva empresa.

3.2.1 Objetivo general:

Establecer el grado de aceptación para la creación de un centro recreacional en la ciudad de Cayambe.

3.2.2 Objetivos específicos:

- Analizar la oferta y la demanda del servicio en el mercado.
- Determinar el método más razonable que nos permita efectuar las proyecciones de oferta y demanda.
- Establecer y segmentar el mercado objetivo para la prestación del servicio recreativo en la ciudad de Cayambe.
- Identificar claramente las condiciones o variables del mercado como: oferta, demanda, precios, competencia en el mercado objetivo y canales de comercialización.
- Formular estrategias de comercialización que permitan el ingreso y posicionamiento en el mercado local.

3.3 Identificación del servicio

El centro recreativo se postula como una alternativa económica, pero inserta en los principios del desarrollo sustentable, ya que debe integrar de manera armoniosa y coherente.

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

3.3.1 Área de natación

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

3.3.2 Servicio de Canchas Deportivas

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

3.3.3 Área de terapia física

Uno de los servicios integrales es fijar un espacio para la rehabilitación que contribuya a preservar, restablecer y aumentar el nivel de salud de las personas. La meta del servicio siempre será mejorar la condición física.

3.4 Descripción del consumidor

El consumidor o cliente final facilita la creación de una empresa especializada en la recreación de la ciudad de Cayambe, la idea de recibir a la población del centro urbano de la ciudad, cobrando por los servicios otorgados, es mejorar la calidad de vida de las personas que trabajan directa o indirectamente en el proyecto y a la ciudad en sí, por lo tanto según, el último censo realizado en el país la población de cantón Cayambe es 85.795 habitantes.

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 recreacional, ya que se contará con la infraestructura e instalaciones suficientes, para lograr el objetivo propuesto.

3.5 Población y muestra:

Población

Para el desarrollo del presente proyecto se tomó en cuenta la población del cantón Cayambe con un número de habitantes de 85.795, con una población económicamente activa de 47.187 habitantes.

Cálculo de Muestra

Se empleó la siguiente fórmula para calcular el tamaño de la muestra de conformidad con la población económicamente activa del cantón Cayambe.

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

Dónde:

N= población 47.187

Z= nivel de confianza 1,96

σ = varianza 0,5

ε = error 5%

$$n = \frac{47.187 \times 1,96^2 \times (0,5)^2}{(0,05)^2 (47.187 - 1) + 1,96^2 \times (0,5)^2}$$

n= 385 encuestas

La muestra de la población del cantón Cayambe es de 385 habitantes, que serán encuestados de la población de 47.187 habitantes de la población económicamente activa del cantón.

3.6 Mercado meta

El centro recreacional con sistemas integrales, estará ubicada en la ciudad de Cayambe, Provincia de Pichincha, los servicios que se brindarán en esta institución recreativa, se los dirigirá a los habitantes de la ciudad, hombres y mujeres.

El mercado meta es la población económicamente activa sean hombres o mujeres que requieran los servicios del centro de recreación.

3.7 Segmento de mercado

El centro recreacional con sistemas integrales prestara sus servicios en la ciudad de Cayambe, provincia de Pichincha, el mercado que se pretende cubrir es la ciudadanía de la ciudad de Cayambe, y en el futuro se pretende cubrir en su totalidad al cantón Cayambe. La segmentación del mercado, está dada para hombres y mujeres mayores que tengan recursos económicos para costear la disponibilidad de estos servicios.

3.8 Resultados de la aplicación de la encuesta dirigida a clientes potenciales

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

Cuadro N° 13

VARIABLES	Nº	PORCENTAJE
SI	361	94%
NO	24	6%
TOTAL	385	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Gráfico 1



Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Análisis:

Para la población del cantón Cayambe la recreación es la actividad de distracción con mayor accesibilidad es por esto que dentro de sus actividades cotidianas la incluyen como medio de entretenimiento.

2.- ¿Le agrada visitar los establecimientos y lugares que brindan recreación en la ciudad?

Cuadro N° 14

VARIABLES	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	328	85%
NO	57	15%
TOTAL	385	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Gráfico 2



Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Análisis:

A la mayoría de los habitantes del cantón les gustan los servicios que prestan los sitios recreativos que existen en Cayambe; aunque en un reducido número los servicios que prestan los mismos no cumplen sus expectativas.

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

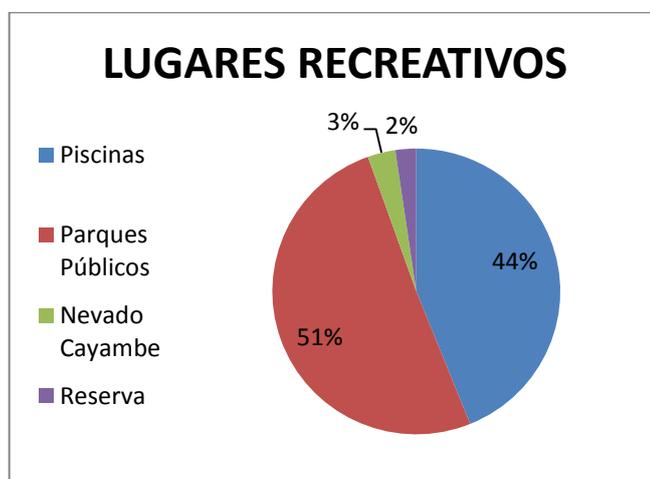
Cuadro N° 15

VARIABLES	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Piscinas	169	44%
Parques Públicos	195	51%
Nevado Cayambe	12	3%
Reserva	9	2%
TOTAL	385	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Gráfico 3



Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Análisis:

Los lugares recreativos que mayor acogida tienen en Cayambe son los parques y piscinas debido a sus bajos costos y ubicación de los mismos, por tal manera existe gran aglomeración de demandantes.

4.- ¿Practica con frecuencia algún deporte?

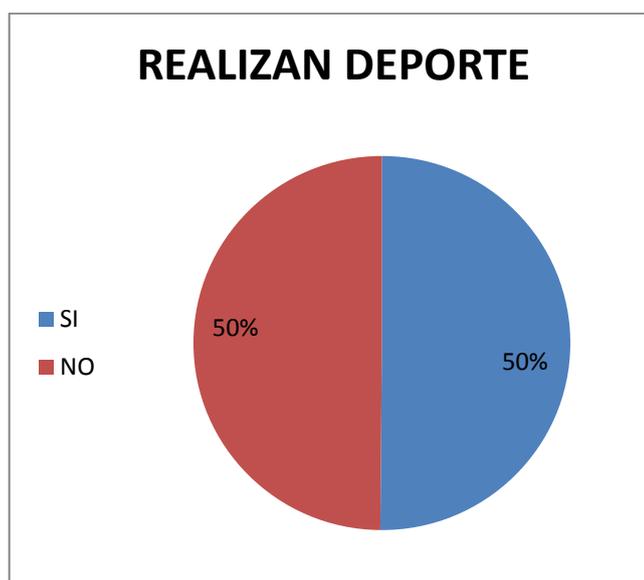
Cuadro N° 16

VARIABLES	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	193	50,10%
NO	192	49,90%
TOTAL	385	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Gráfico 4



Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Análisis:

Para los habitantes del cantón Cayambe el trabajar de una forma regular tanto en las industrias lecheras, como en las florícolas sin dejar atrás la agricultura y el comercio; no permite que los cayambeños y residentes realicen constantemente deporte; sin embargo la cultura del deporte no se ha perdido ya que en su tiempo libre se ha observado que lo realizan con gran empeño.

5.- ¿Qué tipo de deportes practica?

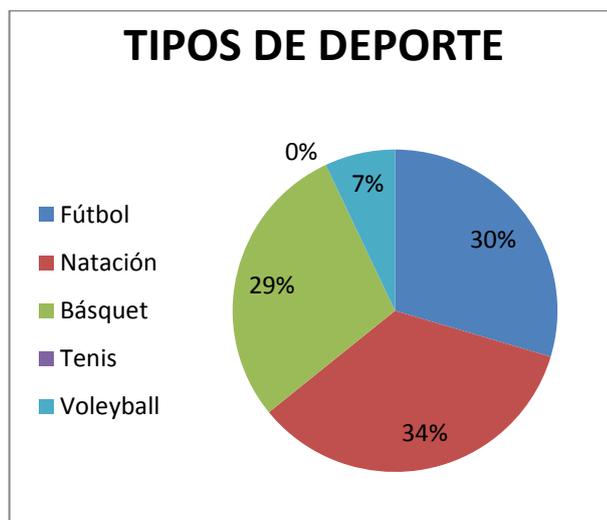
Cuadro N°17

VARIABLES	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Fútbol	114	30%
Natación	133	34%
Básquet	111	29%
Tenis	0	0%
Volleyball	27	7%
TOTAL	385	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Gráfico 5



Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Análisis:

Según datos obtenidos los deportes que más gustan y practican los habitantes del cantón son la natación, el futbol y el básquet debido a que no se necesita de reglas e instrucciones complejas.

6.- ¿Viaja usted con frecuencia en busca de centros recreativos?

Cuadro N° 18

VARIABLES	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	202	52%
NO	183	48%
TOTAL	385	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Gráfico 6



Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Análisis:

Dentro de las actividades recreativas también está el explorar nuevos lugares por tal motivo más del 50% lo hace; mientras que la otra mitad opta por disfrutar de los sitios recreativos que posee el cantón.

7.- ¿Sus viajes los realiza?

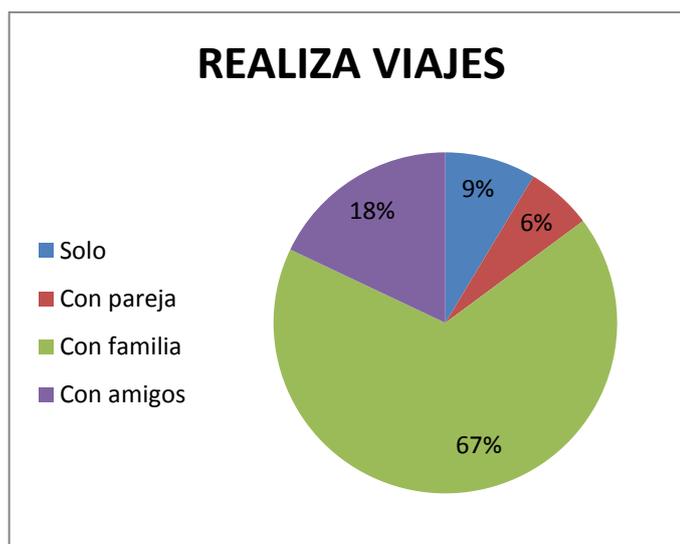
Cuadro N°19

VARIABLES	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Solo	33	9%
Con pareja	24	6%
Con familia	259	67%
Con amigos	69	18%
TOTAL	385	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Gráfico 7



Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Análisis:

Al viajar en busca de centros recreativos los habitantes del cantón Cayambe lo realizan en un 67% en familia como núcleo de la sociedad; mientras que en porcentajes inferiores lo realizan con amigos, solos o en pareja.

8.- ¿En el último año con qué frecuencia realizó actividades recreativas?

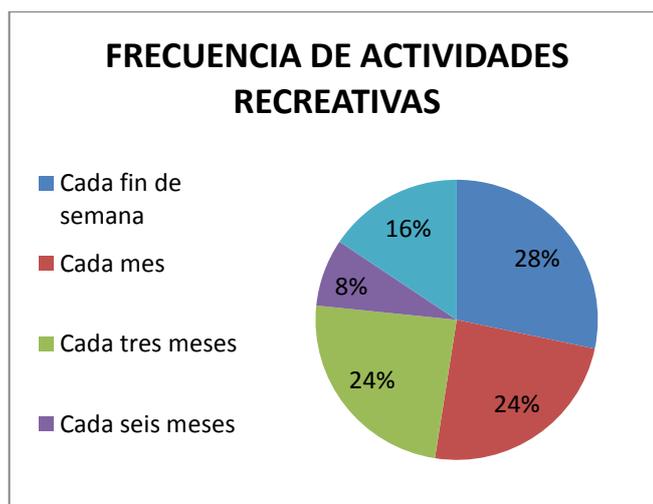
Cuadro N° 20

VARIABLES	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Cada fin de semana	109	28%
Cada mes	93	24%
Cada tres meses	93	24%
Cada seis meses	30	8%
Una vez al año	60	16%
TOTAL	385	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Gráfico 8



Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Análisis:

Debido a los empleos las personas no pueden realizar actividades recreativas diariamente por lo que, en días libres como es más común y para salir de la monotonía lo realizan los fines de semana, cada mes e incluso cada tres meses dependiendo de la disponibilidad de recursos económicos, e incluso en un considerable porcentaje lo hacen cada año.

9.- ¿Cuánto destina al gasto por persona en este tipo de actividades?

Cuadro N° 21

VARIABLES	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
De 5 a 10USD	132	34%
De 10 a 20USD	139	36%
De 20 a 25USD	54	14%
Más de 25USD	60	16%
TOTAL	385	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Gráfico 9



Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Análisis:

Mediante datos obtenidos en la encuesta el monto que asignan a la recreación por persona varía de entre cinco y veinte dólares a esta actividad y un treinta por ciento gasta más de veinte dólares.

10.- ¿Conoce usted que servicios presta un centro recreativo?

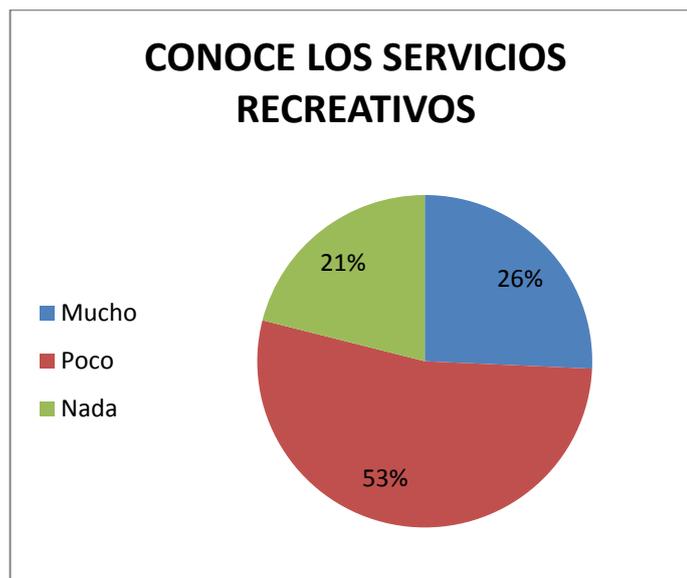
Cuadro N° 22

VARIABLES	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Mucho	99	26%
Poco	205	53%
Nada	81	21%
TOTAL	385	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Gráfico 10



Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Análisis:

Un poco más del cincuenta por ciento conocen poco los servicios que presta un centro recreacional mientras que una cuarta parte de los encuestados desconocen la oferta de estos sitios y la cuarta parte restante sabe plenamente que puede realizar en estos lugares.

11.- ¿Estaría Ud. de acuerdo que se implemente un centro recreacional en la ciudad?

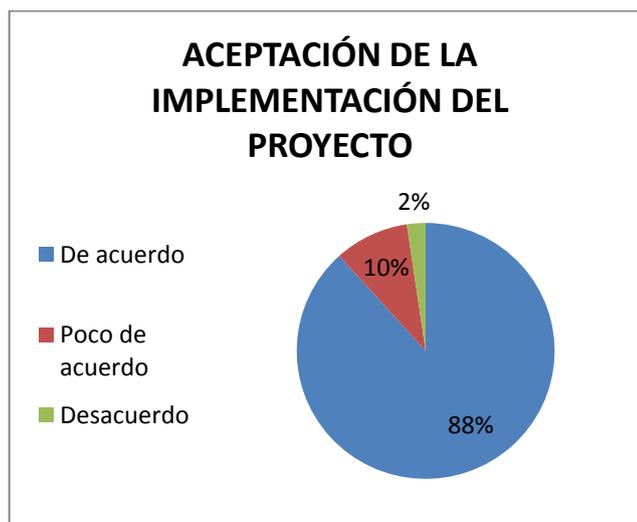
Cuadro N° 23

VARIABLES	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
De acuerdo	340	88%
Poco de acuerdo	36	10%
Desacuerdo	9	2%
TOTAL	385	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Gráfico 11



Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Análisis:

De las encuestas implantadas a la población económicamente activa se obtuvo resultados muy favorables y aceptables sobre la implementación de un centro recreacional en Cayambe; mientras que en un porcentaje muy reducido no están de acuerdo en que se realice este proyecto.

12.- ¿Qué servicios considera que debe tener el centro recreacional en la ciudad?

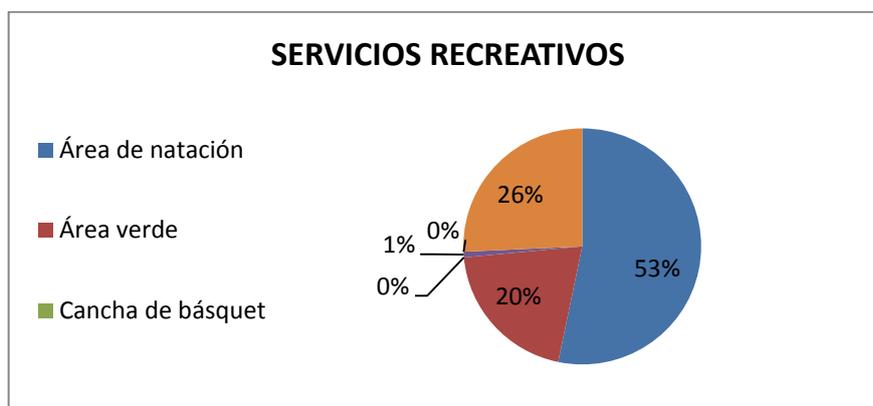
Cuadro N° 24

VARIABLES	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Área de natación	205	53%
Área verde	78	20%
Cancha de básquet	0	0%
Cancha de fútbol	3	1%
Cancha de vóley	0	0%
Servicio de terapia física	99	26%
TOTAL	385	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Gráfico 12



Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Análisis:

Según las necesidades de los encuestados la mayoría manifiesta indispensable la existencia del área acuática en un centro recreacional, una cuarta parte cree necesario y novedoso adecuar el servicio de terapia física y en un veinte por ciento el área verde: por otra parte las variables restantes no fueron de gran significancia debido a que son servicios comunes.

13.- ¿Conoce usted algún lugar en la ciudad que brinde los servicios antes mencionados?

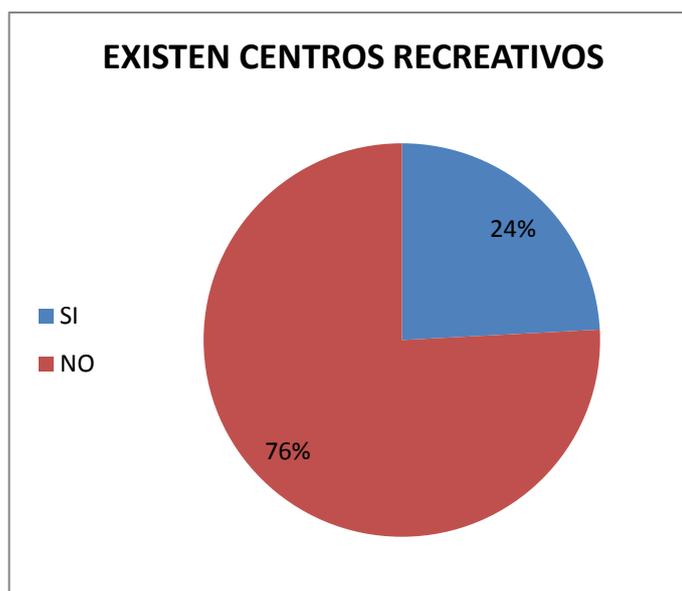
Cuadro N° 25

VARIABLES	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
SI	93	24%
NO	292	76%
TOTAL	385	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Gráfico 13



Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Análisis:

Una cuarta parte de la población encuestada conoce centros recreativos con servicios integrales en la ciudad, mientras que un setenta y cinco por ciento desconoce que en la ciudad existan lugares recreativos que cubran todas sus necesidades.

14.- ¿En qué sector de la ciudad de Cayambe le gustaría que esté ubicado el centro recreacional?

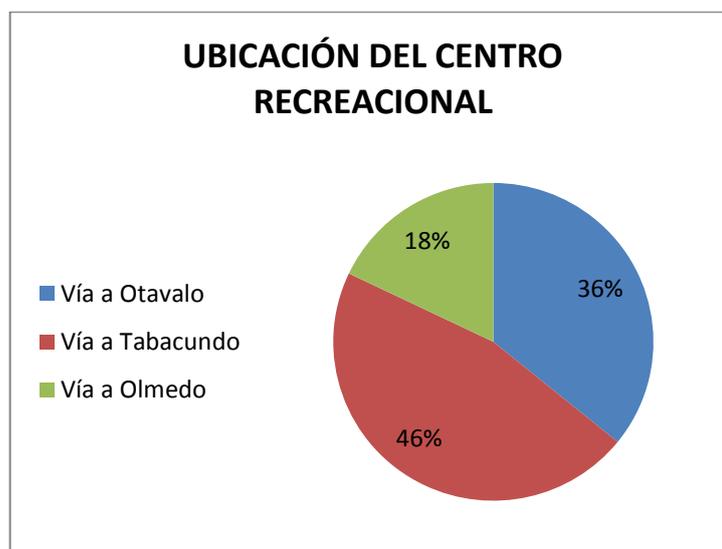
Cuadro N° 26

VARIABLES	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Vía a Otavalo	138	36%
Vía a Tabacundo	178	46%
Vía a Olmedo	69	18%
TOTAL	385	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Gráfico 14



Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Análisis:

Como se observa según los resultados de la encuesta un cuarenta y seis por ciento prefiere que las instalaciones del centro recreacional estén ubicadas junto a la vía que lleva a Tabacundo por su facilidad de acceso y disponibilidad de transporte debido a que existe una cooperativa de autobuses que tienen su ruta diaria por esta vía.

15.- ¿Al escoger el centro recreacional lo que tiene en cuenta es?

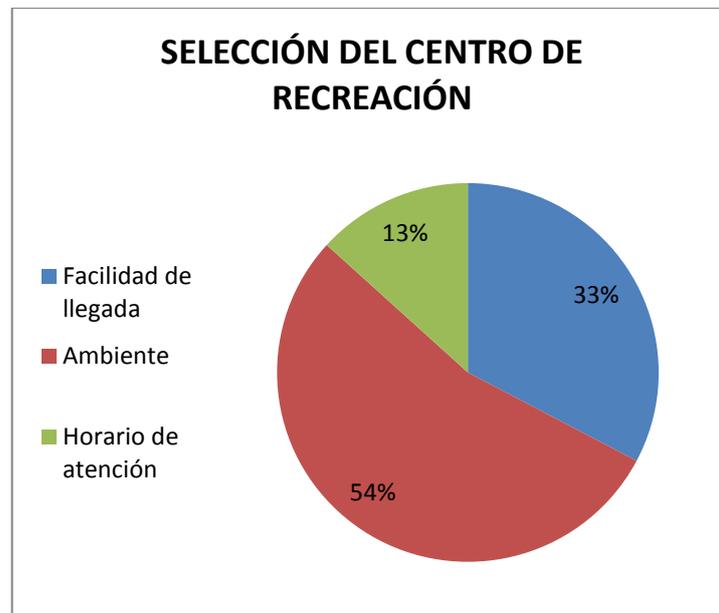
Cuadro N° 27

VARIABLES	Nº ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Facilidad de llegada	126	33%
Ambiente	208	54%
Horario de atención	51	13%
TOTAL	385	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Gráfico 15



Elaborado: La Autora

Fuente: Encuesta clientes potenciales-Cayambe

Análisis:

Del total encuestado 54% manifiesta que tienen preferencia en acudir a los centros recreativos por la comodidad, el tipo de servicios y la acogida que le puedan ofrecer, mientras que el 33% opta por acudir a lugares de fácil acceso y un 13% se inclina por los lugares que tengan un horario que se articule a sus días libres.

3.8 Identificación de la demanda

3.8.1 Demanda potencial

Entre otros factores que afectan a la demanda se pueden precisar: hábitos, nivel de ingresos, gustos, preferencias, precios de los servicios y productos.

3.8.2 Demanda actual

Se dice demanda actual a las preferencias que el mercado tiene por estos tipos de servicios.

La demanda de los servicios de la presente investigación está encaminada hacia los integrantes de cada familia de la ciudad de Cayambe. El cliente asiste a los centros recreativos en familia con el fin de satisfacer sus necesidades dada las peculiaridades de organización y desempeño de estas instituciones.

3.8.3 Proyección de la demanda

Para la proyección de la demanda se realizó una investigación previa del incremento de la tasa poblacional.

Los datos para proyectar la demanda fueron: mercado meta de 47.187 habitantes económicamente activos, los mismos que aceptaron en un 88%, la implementación de este nuevo proyecto; obteniendo una demanda de 41.525 y la tasa de crecimiento poblacional anual del 1,42.

3.8.4 Fórmula de cálculo de la proyección de la demanda

Para la proyección de la demanda se utilizó el modelo exponencial, tomando en cuenta la siguiente fórmula:

$$Q_n = Q_0(1+i)^n$$

Dónde:

Q_n = demanda futura

Q_0 = demanda inicial

i = Tasa de crecimiento anual promedio

n = año proyectado

$$Q_n = 41.525(1+0,0142)^1$$

$$Q_n = 42.115$$

Total demandantes

Cuadro N° 28

Año	Usuarios	Crecimiento
2013	41.525	0,0142
2014	42.115	0,0142
2015	42.713	0,0142
2016	43.319	0,0142
2017	43.934	0,0142
2018	44.558	0,0142

Elaborado: La Autora

Fuente: Cuadro N° 5 Diagnóstico situacional

3.9 Análisis de la oferta

La oferta no es más que la cantidad de servicios que se ofrecen en el mercado para satisfacer una necesidad a un precio determinado.

3.9.1 Proyección de la oferta

La oferta de centros recreativos en la ciudad de Cayambe, se los encuentra dispersos por toda la ciudad con diversos precios y servicios; pero no se ha encontrado un lugar en donde se brinde estos servicios, para recreación completa: por tal motivo, se ha visto la necesidad de brindar a la ciudadanía este servicio con sistemas integrales: área de natación, área verde, canchas deportivas y área de terapia física, en forma integral con profesionales especializados en terapia física.

La oferta se la realizará mediante la capacidad que tendrán los profesionales en atender a los clientes, dependiendo de las necesidades.

En este centro recreativo con sistemas integrales, se ofertará los siguientes servicios de acuerdo lo establecido en la encuesta realizada:

- Área verde
- Área de natación
- Canchas deportivas
- Servicio de terapia física: diversos masajes y terapias.

Mediante investigación directa a los seis diferentes lugares que brindan recreación en el cantón Cayambe, se puede estimar la oferta existente en lugares recreativos que presten servicios similares obteniendo los siguientes datos: un ingreso diario mínimo de 10 personas en cada institución, alcanzando cubrir una oferta de 20.160 personas al año.

**Investigación directa a los lugares que prestan recreación en la
ciudad de Cayambe**

Cuadro N° 29

Instituciones recreativas en el cantón Cayambe	Promedio de visitantes		
	Día	Mes (28 días)	Año (336 días)
Oyacachi	15	420	5.040
Hostería Jatun Huasi	5	140	1.680
Piscinas Girasoles	10	280	3.360
Piscinas Ishigto	15	420	5.040
Piscinas Rincón del Río	7	196	2.352
Piscinas Guachala	8	224	2.688
Total	60	1.680	20.160

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Datos:

Lugares recreativos 6 instituciones

Ingreso de personas promedio al día 10 personas

$$Op=Oo(1+i)n$$

Dónde:

Op= Oferta futura

Oo= Oferta inicial

i= Tasa de crecimiento anual promedio

n= año proyectado

$$Op(2014) = 20.160(1+0,0142)^1$$

$$Op(2014) = 20.446$$

$$Op(2015) = 20.160(1+0,0142)^2$$

$$Op(2015) = 20.737$$

$$Op(2016) = 20.160(1+0,0142)^3$$

$$Op(2016) = 21.031$$

$$Op(2017) = 20.160(1+0,0142)^4$$

$$Op(2017) = 21.330$$

$$Op(2018) = 20.160(1+0,0142)^5$$

$$Op(2018) = 21.633$$

Proyección oferta

Cuadro N° 30

Año	Usuarios	Crecimiento
2013	20.160	0,0142
2014	20.446	0,0142
2015	20.737	0,0142
2016	21.031	0,0142
2017	21.330	0,0142
2018	21.633	0,0142

Elaborado: La Autora

Fuente: Cuadro N° 27 Investigación directa

3.10 Demanda insatisfecha

La estimación de la demanda insatisfecha es importante ya que identifica si existe un mercado al que no se haya llegado o no está

satisfecho con el servicio o producto que se oferta, y se lo calcula con la siguiente formula.

$$DI = D - O$$

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

Determinación de la demanda insatisfecha

Cuadro N° 31

Demanda Insatisfecha				Porcentaje que cubre el proyecto	Capacidad del proyecto	Captación menores de edad 43%	Captación Mayores de edad 57%
Año	Demanda	Oferta	DI				
2014	42.115	20.446	21.669	61%	13.252	5.698	7.553
2015	42.713	20.737	21.976	66%	14.616	6.285	8.331
2016	43.319	21.031	22.288	72%	16.175	6.955	9.220
2017	43.934	21.330	22.604	78%	17.734	7.626	10.109
2018	44.558	21.633	22.925	85%	19.488	8.380	11.108
TOTAL	216.639	105.177	111.462				

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

En el análisis de la oferta y demanda se han determinado datos, los cuales nos ayudan a identificar que existe una demanda insatisfecha para los cinco períodos, para los que el proyecto va a realizar la evaluación ex-ante, además es ahí donde se puede establecer las estrategias de marketing para lograr satisfacer este tipo de necesidad, la introducción de la empresa al mercado y poder entregar el servicio deseado al cliente final.

3.11 Precio

Corresponde ahora efectuar un análisis de precios de la entrada al centro recreativo, para lo cual se recurrió a una investigación directa.

Cuadro N° 32

Precio referencial de los servicios en los centros recreativos por categoría		
Servicios	Menores de edad	Mayores de edad
Piscina	3,00 USD	5,00 USD
Canchas deportivas		
Terapia física	10,00 USD	15,00 USD

Elaborado: La autora

Fuente: Investigación directa

De acuerdo al mercado los precios en cuanto a visita y acceso a los servicios, que prestan los lugares recreativos, que hay en el cantón Cayambe tienen un costo de: área de natación y canchas deportivas varía entre los 3,00 USD y los 5,00 USD y los servicios de terapia física por persona se encuentran entre 10,00 USD y 15,00 USD.

Haciendo esta relación el precio que cobrará el proyecto será de 5,00 USD mayores de edad y 3,00 USD menores de edad y se irá incrementando para los años proyectados.

Los cuales según resultados obtenidos en la aplicación de la encuesta son aceptables en un 70% debido a que en esta actividad asignan los valores entre 5,00USD y 20,00USD

Proyección de precio

Cuadro N° 33

Detalle	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Servicio recreativo Menor de edad	3,00	3,50	4,00	4,50	5,00
Servicio recreativo Mayor de edad	5,50	6,00	6,50	7,00	7,50
Terapia Física Menor edad	11,00	12,00	13,00	14,00	15,00
Terapia Física Mayor de edad	16,00	17,00	18,00	19,00	20,00

3.12 Comercialización

Se pretende dar un servicio diario, debido a que el centro recreativo busca captar a todos sus clientes potenciales, tomando en cuenta la existencia de una importante competencia que buscará la mínima oportunidad para diversificar sus servicios.

3.12.1 Estrategias de precio

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

Competencia.- Se analizará 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.

Calidad y diferenciación.- Enfatizará en la calidad y diferenciación del producto con relación a la competencia generando una imagen que le haga diferente de los demás.

Temporada.- “El centro recreativo con sistemas integrales” no aumentará su precio en temporadas altas.

- Se establecerán precios y formas de pago de acuerdo al volumen de entradas.
- Se establecerán promociones de acuerdo a la demanda de servicios.

3.12.2 Estrategia de venta

- Tener como misión al servicio enmarcado en los parámetros de calidad.
- Difundir los servicios del centro recreativo por medio de internet.
- Entregar información impresa de cortesía en instituciones especialmente educativas en cada cantón.
- Mantener ventajas competitivas frente a otras empresas similares.

3.12.3 Estrategia de publicidad

- Contratar con un funcionario especializado en marketing.
- Llevar a cabo una campaña publicitaria por medios de comunicación locales.
- Llevar un registro de sugerencias de los clientes internos y externos.
- Llevar una promoción de ventas orientada al consumidor.
- Mantener un sistema de capacitación sobre atención al cliente.

3.12.4 Estrategia de plaza

- Es el lugar geográfico y estratégico donde se entregará el producto y servicio, por lo tanto “El centro recreativo con sistemas integrales

estará ubicado en la panamericana norte vía a Tabacundo, de acuerdo a los resultados de la encuesta realizada; este sitio tiene mayor acogida estratégico para el cliente, ubicado al filo de la carretera.

3.13 Conclusiones del estudio de mercado

- Realizando esta investigación se concluye que las personas económicamente activas requieren de un lugar en donde puedan demandar los servicios recreativos; por lo que no existe un lugar apropiado que cubra las necesidades.
- En base a la identificación de la demanda se encuestó a los habitantes del cantón Cayambe en donde se determinó la existencia de un nicho de mercado interesante que debe ser cubierto en el corto, mediano y largo plazo.
- Al no existir en la ciudad un centro recreativo con sistemas integrales o un lugar en donde se pueda prevenir, aliviar y dar posibles soluciones a las dolencias causadas por el estrés, y otras enfermedades, mediante la realización de deporte y la terapia física se concluye que es una oportunidad satisfactoria y novedosa en la ciudad de Cayambe.
- En base al estudio de mercado se pudo establecer el costo del servicio el cual estará acorde al mercado el mismo que permitirá una competencia sana.

CAPÍTULO IV

4. ESTUDIO TÉCNICO

4.1 Introducción

El programa de producción del proyecto tiene como base fundamental los resultados alcanzados en el estudio de mercado efectuado. En esta parte del estudio se determinan varios aspectos técnicos como son: localización del proyecto, tamaño de la unidad productiva propuesta, ingeniería y las inversiones fijas, variables y diferidas requeridas para el arranque del proyecto.

4.2 Objetivo

Establecer la localización de la nueva empresa, partiendo del área geográfica general que se hizo referencia en el estudio de mercado, en la cual se instalará la planta y desde donde se ofrecerá el servicio. El estudio de localización plantea dos niveles de avance en el proceso de decidir el lugar apropiado para su instalación.

4.3 Localización

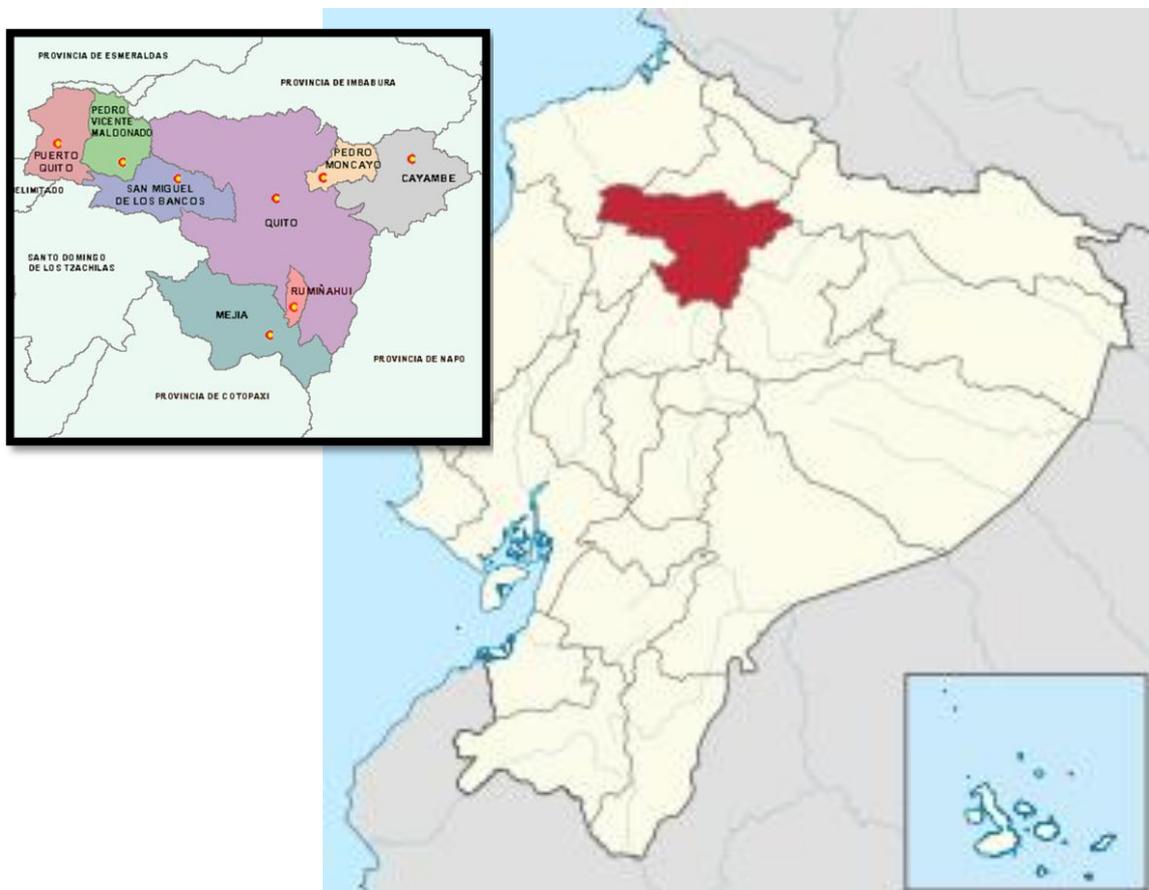
Para definir la localización del proyecto se prevé realizar la correspondiente macro y micro localización del proyecto con el fin de ubicar este emprendimiento en un lugar estratégico para una favorable acogida.

4.3.1 Macro localización

La Macro localización comprende el establecimiento del lugar geográfico en donde se llevará a cabo el proyecto; por lo que, es necesario tomar en cuenta varios aspectos como: La región, Provincia, Cantón o área geográfica, con el único objetivo de conocer con precisión el lugar donde se desarrollará el proyecto.

La empresa estará ubicada en la ciudad de Cayambe, Cantón Cayambe, Provincia de Pichincha, República del Ecuador. Las vías de acceso son de primer orden y con todas las obras de infraestructura necesarias.

Gráfico 16.
MAPA DE MACROLOCALIZACIÓN
PROVINCIA DE PICHINCHA



Provincia

El centro recreativo con sistemas integrales que se trata de ejecutar, estará ubicada en la Provincia del Pichincha, es el mayor centro administrativo, económico, financiero y comercial del Ecuador, pues es sede de casi todos los organismos gubernamentales, bancos y 55 de las 100 empresas más grandes del país. La provincia adquiere su nombre del estrato volcán activo homónimo, ubicado al centro norte de esta, en su capital Quito.

Está limitada al Norte por las provincias Imbabura y Esmeraldas, al Sur por las provincias Cotopaxi y Los Ríos, al Este por las provincias Sucumbíos y Orellana y al Oeste por las provincias Esmeraldas y Manabí.

Cantón

Luego de haber realizado el estudio de la provincia, ha sido escogido el Cantón Cayambe; es uno de los ocho cantones de la Provincia de Pichincha. Se ubica al noreste de ella y cuenta con una superficie de 1.182 km². , su cabecera cantonal es la ciudad de Cayambe y sus límites cantonales son: al norte Provincia de Imbabura, al sur cantón Quito y la Provincia de Napo, al este Provincia de Napo y sucumbíos y al oeste Cantones Quito y Pedro Moncayo.

Factores geográficos

Clima

Posee una temperatura promedio de 12 °C y una humedad relativa cercana al 80%. El clima en la temporada de verano aumenta lo que permite la constitución de un centro recreativo para una diversión sana disfrutando de la época de veraniega.

Hidrología

Al oeste del cantón se ubica la microcuenca del río Pisque perteneciente a la subcuenca del río Guayllabamba, alimentado por deshielos y vertientes del Cayambe que recargan el curso superior del río, presentando patrones de drenaje rectangular, paralelo, subparalelo, radial, con el curso alineado y cambios bruscos de dirección, el total de área de la microcuenca es 1.118 km², la longitud del río hasta la desembocadura es de 65 km, densidad de drenaje 0,40 (unidad permeable) y pendiente media del 4%. Al este, se localiza la subcuenca del río Quijos, perteneciente a la cuenca del río Napo, su cauce principal es el río Quijos, el cual se alimenta de los ríos que nacen del volcán Cayambe y Sarahurco presentado patrones de drenaje radial, subparalelo y angular.

El Cantón Cayambe cuenta con una extensa orografía aunque presenta deterioro de sus recursos. Las extensas zonas florícolas han causado la deforestación de áreas naturales que debieron conservarse, las aguas y los suelos se hallan contaminados por los residuos químicos que la floricultura genera.

4.3.2 Microlocalización

El proyecto se implantará en el Cantón Cayambe en la ciudad de Cayambe exactamente frente al barrio Víctor Cartagena.

La vía de acceso: *Panamericana Norte* – vía a Tabacundo – “Centro recreativo con sistemas integrales”

Gráfico 17
Ciudad



Se ubicará específicamente en la Ciudad de Cayambe que toma su nombre del volcán Cayambe, al pie de cuya ladera occidental se asienta. Por esta ciudad atraviesa la línea Ecuatorial.

Factores estratégicos

Disponibilidad de agua

La ciudad de Cayambe, dispone de agua potable las 24 horas del día, las personas en las zonas rurales las utilizan de los ríos o acequias que

se encuentran en las zonas, este recurso beneficia a la existencia de este Centro Recreativo.

Disponibilidad del espacio físico y costo

Se cuenta con el espacio físico necesario para construir, se lo construirá dependiendo del presupuesto y del financiamiento que permitan las entidades financieras e inversiones, estará ubicado en mismo lugar que mayor acogida tuvo, según resultados de la encuesta aplicada, ya que las personas tienen pleno conocimiento y pueden acudir fácilmente.

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

Disponibilidad de Servicios Básicos

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

Tipo de mercado

El centro recreativo con sistemas integrales, contaría con un mercado muy favorable debido a que según datos obtenidos en la aplicación de la encuesta el 88% de la población económicamente activa del cantón hombres y mujeres demandan un lugar con las características del proyecto a implementarse, las mismas que están en disponibilidad de costearse, los servicios del centro recreativo.

Sectores del mercado

Los servicios de recreación y terapia física se encuentran ubicados en el sector económico terciario, ya que se presta servicios profesionales especializados, de personas que buscan una rentabilidad sobre la inversión.

Competencia

En la ciudad de Cayambe, no existe competencia directa para estos servicios, por lo que es factible realizar este proyecto; debido a que no existe en un solo lugar los servicios que prestará el Centro Recreativo.

Forma de Difusión del Servicio

El centro recreativo con sistemas integrales, se dará a conocer mediante los medios de comunicación de la localidad, con hojas volantes; además, se promocionará en las entidades públicas y privadas con paquetes o combos.

Vías y Medios de Transporte

El acceso al centro de recreativo con sistemas integrales debe reunir condiciones óptimas, sin mayores dificultades para que, los potenciales clientes puedan tener todas las facilidades para trasladarse desde su lugar de origen hasta el sitio de destino. Para el caso, la ubicación del centro de recreativo cuenta con carreteras de primer orden (panamericana norte). En cuanto a medios de transporte se cuenta con líneas de frecuencia de buses urbanos cada cinco minutos, haciendo fácil el traslado de cualquier individuo.

Según resultados de la encuesta la mejor ubicación y la vía que mayor acogida tiene es:

Cuadro N° 34

Vías	N° Encuestados	Porcentajes
Vía a Otavalo	138	36%
Vía a Tabacundo	178	46%
Vía a Olmedo	69	18%
TOTAL	385	100%

Por tal motivo la vía que mayor acogida tiene por los habitantes del cantón es la vía a Tabacundo tanto por la cercanía como por la accesibilidad a transporte, esta vía cuenta con dos cooperativas de transporte:

- a) Cooperativa de transporte “Mojanda”
- b) Cooperativa de transporte “Trans Nues”

Las mismas que prestan sus servicios de manera periódica y sin inconvenientes; esta vía es de primer orden por lo que permite fácil accesibilidad al centro de recreación.

4.4 Infraestructura gráfica de la planta

Gráfico 18

CALLE PUBLICA



Arquitecto. Damián Cabezas

4.5 Tamaño del proyecto

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

El estudio de mercado permite establecer el tamaño del proyecto, en él, se estableció la proyección de la demanda insatisfecha, en lo referente a las necesidades de esparcimiento en el centro recreativo. Para ello se toma en cuenta algunos factores que afectan el tamaño del proyecto, los cuales se especifican a continuación.

Cuadro N° 35

CAPACIDAD ESTIMADA POR CATEGORIA PARA EL CENTRO RECREATIVO				
Rubros	Población Cantonal		Población Capacidad	
	Menores de edad	Mayores de edad	Menores de edad	Mayores de edad
Porcentaje	43%	57%	43%	57%
Cantidad	36.716	49.079	8.380	11.108
TOTAL	85.795		19.488	

Elaborado: La Autora

Fuente: INEC

Factores que afectan el tamaño del proyecto

El análisis de estos factores permite determinar un panorama claro con respecto a cuan viable o riesgoso resulta la implementación del proyecto.

Determinación de la Capacidad del Proyecto

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

Disponibilidad de Recursos Financieros

La inversión para este proyecto será financiado con el 50% con fondos propios y el 50% restante con un crédito bancario, los cuales estarán destinados a la inversión en bienes de capital, gastos pre operativos y capital de trabajo.

Captación de usuarios por edad

Cuadro N° 36

Denominación	Cantidad	Servicio recreativo	Servicio terapia física
Capacidad Instalada	19.488	66%	34%
Población menor de edad	8.380	5.530	2.849
Población mayor de edad	11.108	7.331	3.777

Elaborado: La Autora

Fuente: INEC-Cuadro N° 29

El centro recreativo espera captar según sus instalaciones un 66% de usuarios tanto menores como mayores de edad para el servicio recreativo y de igual forma un 34% para el servicio de terapia física

debido a que el área recreativa tiene mayor demanda en los resultados de la encuesta realizada.

Mercado

La demanda de los servicios recreativos con sistemas integrales en la ciudad de Cayambe presenta un camino viable para la creación de la nueva unidad productiva.

El mercado es altamente atractivo ya que de acuerdo a la información obtenida en la investigación de campo, se determinó que el 88 % de la población Cayambeña, están dispuestos a demandar los servicios deportivos y de terapia física, situación que muestra que los servicios a ser ofertados son aceptados.

El Tamaño y el Financiamiento

Para la implementación del proyecto se requiere de fondos propios y créditos financieros. El financiamiento para un proyecto tiene un riesgo alto, en razón de ello el sector financiero solicita un aporte de capital propio.

Disponibilidad de Mano de Obra

En lo que se refiere a la mano de obra, se requiere de personal especializado, que posea conocimientos sobre: terapia física; sistemas de administración, financieros y marketing.

Organización

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

Disponibilidad de Materia Prima

El abastecimiento de materia prima e insumos, que se requiere para la prestación del servicio recreativo será suficiente y de buena calidad, para su aprovechamiento. Los principales proveedores de la empresa se encuentran ubicados en la Ciudad de Quito, siendo una ventaja para la empresa, porque el precio es al costo.

Capacidad Instalada

Cuadro N° 37

Proyección del servicio recreativo y terapia física en base a la capacidad instalada de 19.488 usuarios		
Años	Capacidad	Porcentaje de captación
2014	13.252	68%
2015	14.616	75%
2016	16.175	83%
2017	17.734	91%
2018	19.488	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Cuadro N° 29

Este aspecto tiene relación con el volumen de su producción y su capacidad instalada; es decir, determinar cuál es la capacidad técnica viable, tomando en cuenta las condiciones normales de trabajo derivada del estudio de mercado.

De acuerdo al estudio de mercado la demanda insatisfecha del servicio recreativa de año 2.013 es de 21.365 personas; de las cuales se cubrirán un 91% quedando una capacidad instalada de 19.488 que serán cubiertas desde el 68% hasta llegar al 100%.

4.6 Ingeniería del proyecto

Diseño de procesos

El diagrama es un instrumento, a través del cual se da a conocer en forma general los pasos que se realizan para desarrollar cierta actividad. La simbología a utilizarse para representar las operaciones efectuadas en cada actividad es la siguiente:

Flujograma de procesos:

SIMBOLOGÍA:

INICIO/FIN



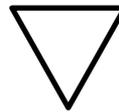
CONECTOR



DECISOR



ALMACENAMIENTO



DEMORA



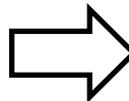
CONTROL



PROCESO



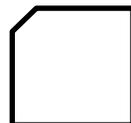
TRANSPORTE



ARCHIVO



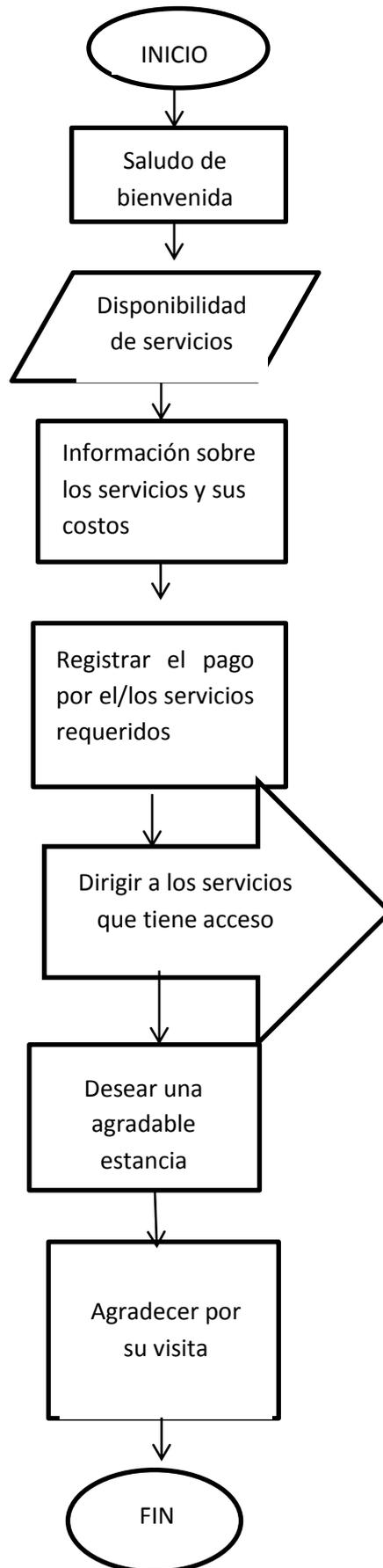
DOCUMENTO



Listado de actividades para ingresar al centro recreativo al área de natación y canchas deportivas:

1. Saludo de bienvenida
2. Disponibilidad de los servicios
3. Información sobre los servicios y sus costos
4. Registrar el pago por el/los servicios requeridos
5. Dirigir a los servicios que tiene acceso
6. Desear una agradable estancia
7. Agradecer por su visita

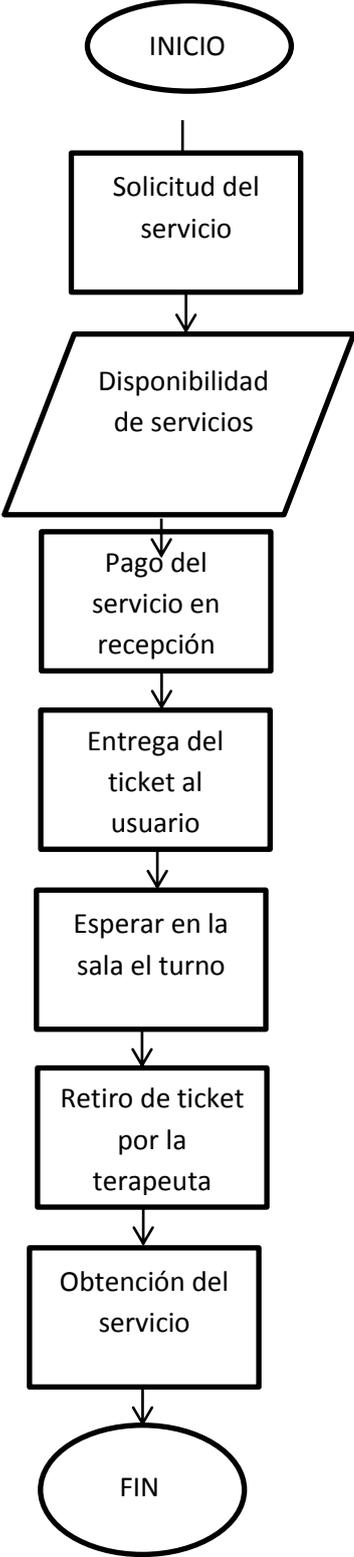
Ingreso al centro recreativo: área de natación y canchas deportivas



Listado de actividades para acceder al área de terapia física

1. Solicitud del servicio
2. Pago del servicio en recepción
3. Entrega de ticket al usuario
4. Esperar en la sala el turno
5. Retiro de ticket por la terapeuta
6. Obtención del servicio

Servicio de terapia física



4.7 Diseño de instalaciones

Infraestructura Civil

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

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

Área de terapia física:

- a) Sala de espera con capacidad para 10 personas
- b) Área de masajes
- c) Baños damas y caballeros
- d) Vestidores
- e) Bodega

Área Recreativa:

- a) Alberca recreativa
- b) Cancha de futbol
- c) Cancha de básquet
- d) Cancha de vóley
- e) Vestidores
- d) Duchas
- f) Baños damas y caballeros

Área Administrativa:

- a) Sección gerencia
- b) Sección contabilidad
- c) Recepción

4.8 Requerimiento de personal

Los recursos humanos, contemplados para el buen funcionamiento del proyecto son los siguientes:

Área Administrativa

Gerente O Administrador	1
Contador/a	1
Secretaria/Recepcionista	1

Área Operativa

Terapeutas	2
Mantenimiento y limpieza	<u>2</u>
TOTAL	7

Estas 7 personas serán los responsables de que el centro recreativo con sistemas integrales, marche de una manera eficiente y que la permanencia de los clientes sea placentera.

En lo referente al área administrativa estará integrado por el Gerente o Administrador, Contador/a, Secretaria/Recepcionista, profesionales capacitados en las áreas o cargos propuestos.

En el área operativa se contará con la ayuda de los siguientes profesionales: Terapeutas, personal de mantenimiento y limpieza cada

profesional tendrá designado un cargo el cual lo desempeñará de la mejor manera y con un nivel educativo requerido para cada puesto de trabajo.

4.9 Inversiones del proyecto

Activos fijos

A continuación se detallara los activos que se invertirá en el proyecto

Inversión en terreno

Cuadro N° 38

Concepto	Valor Unitario	Extensión m2	Valor Total
Terreno	20,00	3.500	70.000,00

Resumen Construcción Área administrativa

Cuadro N° 39

Concepto	Cantidad m2 de construcción	Valor metro cuadrado	Valor total
Administración	30	350,00	10.500,00
Contabilidad	30	350,00	10.500,00
Recepción	20	350,00	7.000,00
TOTAL			28.000,00

Resumen Construcción Terapia Física

Cuadro N° 40

Concepto	Cantidad m2 de construcción	Valor metro cuadrado	Valor total
Área de terapia física	50	350,00	17.500,00
TOTAL			17.500,00

Resumen Construcción Mantenimiento

Cuadro N° 41

Concepto	Cantidad m2 de construcción	Valor metro cuadrado	Valor total
Mantenimiento	30	350,00	10.500,00
TOTAL			10.500,00

Resumen construcción piscina

Cuadro N° 42

Concepto	Cantidad	Cantidad m2 de construcción	Valor m2	Valor Total
Alberca chapoteo	1	180	150,00	27.000,00
Vestidores	1	200	60,00	12.000,00
Baterías sanitarias	1	24	350,00	8.400,00
Área duchas	1	12	75,00	900,00
Esparcimiento	1	1.224	25,00	30.600,00
TOTAL				78.900,00

Resumen construcción canchas deportivas

Cuadro N° 43

Concepto	Cantidad	Cantidad m2 de construcción	Valor m2	Valor Total
Cancha fútbol	1	150	15,00	2.250,00
Cancha básquet	1	150	30,00	4.500,00
Cancha vóley	1	150	10,00	1.500,00
TOTAL				8.250,00

Resumen Construcción Juegos Infantiles

Cuadro N° 44

Concepto	Cantidad	Cantidad m2 de construcción	Valor m2	Valor Total
Área juegos	1	500	10,00	5.000,00
TOTAL				5.000,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa-Arquitecto Damián Cabezas

4.10 Requerimientos de activos

Maquinaria y Equipo

Cuadro N° 45

Calentador de agua a gas	
Descripción	Calentador de agua
Cantidad	1
Características	-Generador a vapor automático
	- Fabricado en acero negro inoxidable
	- Mac msk control de nivel automático
	- Válvula de seguridad
	- Control de calor automático
Precio	\$ 5.760,00
Marca	INVAP
Distribuidor	INVAP

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Cuadro N° 46

Reciclado de Aguas Piscina	
Descripción	Reciclado de aguas piscina
Cantidad	1
Características	Equipo de circulación y filtración
Precio	\$ 4.760,00
Marca	INVAP
Distribuidor	INVAP

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

El siguiente cuadro permite un enfoque general de los requerimientos tecnológicos para el óptimo funcionamiento del centro recreativo con sistemas integrales.

Resumen maquinaria y equipo

Cuadro Nº 47

Área	Departamento	Concepto	No	V.U.	V. Total
Operativa	Mantenimiento	Rastrillo	2	8,00	16,00
		Carretilla	1	40,00	40,00
		Pala	2	8,00	16,00
		Herramientas varias		200,00	200,00
		Azadón	1	12,00	12,00
	Área recreativa	Calentador a gas	1	5.760,00	5.760,00
		Reciclado de agua	1	4.760,00	4.760,00
TOTAL					10.804,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Muebles y enseres

Cuadro Nº 48

ÁREA	SECCIÓN	CONCEPTO	No.	Valor Unitario	Valor Total
Operativa	Piscina	Sillas	10	15,00	150,00
		Parasol	10	35,00	350,00
		Basureros	4	15,00	60,00
		SUBTOTAL			560,00
	Canchas deportivas	Arcos de fútbol	2	100,00	200,00
		Aros de básquet	2	110,00	220,00
		Tubos de vóley	2	50,00	100,00
		SUBTOTAL	520,00		

	Terapia Física	Estantería	1	150,00	150,00
		Basurero	2	10,00	20,00
		Camilla para masajes	2	180,00	360,00
		Sillas	5	25,00	125,00
		SUBTOTAL	655,00		
Administración	Gerencia	Escritorio	1	190,00	190,00
		Archivador	1	55,00	55,00
		Silla operativa	1	65,00	65,00
		Sillas visitas	2	45,00	90,00
		Basurero	1	10,00	10,00
		SUBTOTAL	410,00		
	Contabilidad	Escritorio	1	145,00	145,00
		Archivador	1	55,00	55,00
		Silla operativa	1	65,00	65,00
		Sillas visitas	2	45,00	90,00
		Basurero	1	10,00	10,00
		SUBTOTAL	365,00		
	Recepción	Mueble recepción	1	250,00	250,00
		Sillas espera	2	25,00	50,00
		Silla operativa	1	65,00	65,00
		Basurero	1	10,00	10,00
		SUBTOTAL	335,00		
	TOTAL	2.885,00			

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Equipo de Oficina

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

Resumen del Equipo de Oficina

Cuadro N° 49

Área	Departamento	Concepto	Cantidad	V.U.	V. Total
Operativa	Terapia física	Reloj de pared	1	10,00	10,00
		Mini componente	1	130,00	130,00
		SUBTOTAL	140,00		
	Mantenimiento	Reloj de pared	1	10,00	10,00
		SUBTOTAL	10,00		
Administrativa	Gerencia	Teléfono	1	25,00	25,00
		Reloj de pared	1	10,00	10,00
		Caja fuerte	1	300,00	300,00
		Papelera	1	15,00	15,00
		Grapadora	1	5,00	5,00
		Perforadora	1	4,00	4,00
		Calculadora	1	20,00	20,00
		SUBTOTAL	379,00		
	Contabilidad	Teléfono	1	25,00	25,00
		Reloj de pared	1	10,00	10,00
		Caja fuerte	1	300,00	300,00
		Papelera	1	15,00	15,00
		Grapadora	1	5,00	5,00
		Perforadora	1	4,00	4,00
		Calculadora	1	20,00	20,00
		SUBTOTAL	379,00		
	Recepción	Teléfono	1	25,00	25,00
		Reloj de pared	1	10,00	10,00
		Papelera	1	15,00	15,00
		Grapadora	1	5,00	5,00
		Perforadora	1	4,00	4,00
		Calculadora	1	20,00	20,00
		Mini componente	1	130,00	130,00
		SUBTOTAL	209,00		
	TOTAL	1.117,00			

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Menaje

Los requerimientos de menaje de terapia física, área deportiva y mantenimiento son bienes tangibles de uso permanente en los que podríamos nombrar a sabana, toallas, trapeadores, escobas, pelotas deportivas, redes de arcos. Que posibilitan el normal funcionamiento de la microempresa.

A continuación en el siguiente cuadro se resume estos requerimientos:

Resumen de Menaje Terapia física, Área deportiva y Mantenimiento Cuadro N° 50

Área	Sección	Concepto	No	Valor Unitario	Valor Total	
Producción	Terapia física	Sabanas	4	19,00	76,00	
		Toallas	6	12,00	72,00	
		Batas	4	25,00	100,00	
		SUBTOTAL				248,00
	Área deportiva	Pelotas básquet	3	5,00	15,00	
		Pelotas fútbol	3	5,00	15,00	
		Pelotas vóley	2	5,00	10,00	
		Redes de arcos	2	100,00	200,00	
		Red vóley	1	65,00	65,00	
		SUBTOTAL				305,00
	Mantenimiento	Trapeadores	2	3,00	6,00	
		Escobas	3	2,00	6,00	
		SUBTOTAL				12,00
	TOTAL					565,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Equipo de cómputo

Cuadro 51

Descripción	Computador Pentium IV
Características	-Procesador, 3 Ghz
	- Disco duro de 80 G
	- Monitor de 17" LCD
	-DVD/writer
	- 512 RAM
Precio	-\$750,00
Marca	QUASAD
Distribuidor	Intelcom

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Impresora multifuncional

Cuadro N° 52

Descripción	Impresora multifunción
Características	- Sistema de tanque de tinta
	- Copiadora
	- Escaner
	- Wi-Fi
Precio	\$ 300,00
Marca	Epson L355
Distribuidor	Intelcom

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

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

Resumen Equipo de Computación

Cuadro N° 53

Área	Departamento	Concepto	Cantidad	V.U.	V. Total
Administrativa	Gerencia	Computador	1	750,00	750,00
	Contabilidad	Computador	1	750,00	750,00
	Recepción	Computador	1	750,00	750,00
		Impresora	1	300,00	300,00
TOTAL					2.550,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Resumen de Equipamiento

Cuadro N° 54

Resumen de Equipamiento	
Requerimiento	Valor
Equipo y Maquinaria	10.804,00
Muebles y enseres	2.885,00
Equipo de Oficina	1.117,00
Menaje	565,00
Equipo de cómputo	2.550,00
TOTAL	17921.00

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Requerimiento Materia Prima Directa

Cuadro N° 55

CONCEPTO	AÑO 0
BEBIDAS ENERGISANTES	2.981,70
CANTIDAD	6626
PRECIO	0,45
BEBIDAS HIDRATANTES	2.650,40
CANTIDAD	6626
PRECIO	0,40
CARBOHIDRATOS	1.656,50
CANTIDAD	6626
PRECIO	0,25
CONFITERÍA	993,90
CANTIDAD	6626
PRECIO	0,15
TOTAL	8.282,50

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Mano de Obra Directa

Cuadro N° 56

Mano de Obra		
RUBROS	Mensual	Anual
Sueldo Básico Unificado	1.272,00	15.264,00
Aporte patronal (12,15%)	154,55	1.854,58
Fondo de Reserva		
Décimo Tercero	106,00	1.272,00
Décimo cuarto	106,00	1.272,00
TOTAL	1.638,55	19.662,58

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Costos indirectos de fabricación

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

Materiales indirectos

Cuadro Nº 57

Concepto	Tipo de material	Cantidad	Precio Unidad	Valor semanal	Valor Mensual	Valor anual
Mantenimiento piscina	Cloro	1 litro	2,00	112,00	448,00	5.376,00
	Coagulante	1 litro	15,00	30,00	120,00	1.440,00
	Sulfato de cobre	1 libra	2,00	4,00	16,00	192,00
	Ácido PH	1 litro	2,50	10,00	40,00	180,00
	SUBTOTAL				156,00	624,00
Limpieza oficinas administrativas, área terapia física	Desinfectante	1 litro	2,15	10,75	43,00	516,00
	Ambientales	Unidad	0,50	5,00	20,00	240,00
	Papel higiénico	Unidad	0,60	6,00	24,00	288,00
	Jabón	Unidad	0,55	5,50	22,00	264,00
	Otros			10,00	40,00	480,00
	SUBTOTAL				37,25	149,00
TOTAL				193,25	773,00	8.976,00

Servicios básicos						
Detalle	Unidad de medida	Cantidad	Costo Unit.	Costo Total	Valor Mensual	Valor Anual
Agua potable	m3	185	0,20	37,00	148,00	1.776,00
Energía eléctrica	Kw/h	300	0,08	24,00	96,00	1.152,00
Internet	Megas	sin límite	18	18,00	72,00	864,00
Consumo de teléfono	minutos	200	0,05	10,00	40,00	480,00
TOTAL					356,00	4.272,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Gastos administrativos

Cuadro N°58

Gastos Administrativos		
RUBROS	Mensual	Anual
Sueldo Básico Unificado	1.086,00	13.032,00
Aporte patronal (12,15%)	131,95	1.583,39
Fondo de Reserva		
Décimo Tercero	90,50	1.086,00
Décimo cuarto	79,50	954,00
TOTAL	1.387,95	16.655,39

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Gastos de Ventas

Cuadro N° 59

Gastos de ventas				
Detalle	Cantidad	Costo Unitario	Costo total mensual	Valor anual
Publicidad	4	3,00	12,00	144,00
Trípticos	100	0,10	10,00	120,00
TOTAL			58,00	264,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Capital de trabajo

Cuadro N° 60

Rubros	Valor Anual	Valor Mensual	Capital de trabajo (3 meses)
Costos de producción	43.909,41	3.659,12	10.977,35
Gastos administrativos	18.209,83	1.517,49	4.552,46
Gasto ventas	274,98	22,92	68,75
TOTAL	62.394,22	5.199,52	15.598,55

Elaborado: La autora

Fuente: Estudio Técnico

4.14 Presupuesto técnico

Inversión total y financiamiento

La inversión total del proyecto alcanza un valor de 261.077,85 dólares americanos; distribuidos de acuerdo a lo determinado en el Presupuesto Referencial de Inversiones. El proyecto contará con recursos propios.

Inversión
Cuadro N° 61

CONCEPTO	USO DE FONDOS
Inversiones Fijas	236.071,00
Terreno	70.000,00
Edificio y obra civil	148.150,00
Muebles y enseres	2.885,00
Equipo de Oficina	1.117,00
Equipo de cómputo	2.550,00
Maquinaria y equipo	10.804,00
Menaje	565,00
Inversión diferida	9.408,30
Gastos de constitución	9.308,30
Otros gastos operativos	100,00
Capital de trabajo	15.598,55
Costos de producción	10.977,35
Gastos administrativos	4.552,46
Gasto ventas	68,75
TOTAL	261.077,85

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio técnico

Financiamiento

Cuadro Nº 62

RUBROS	VALOR	PORCENTAJE
Capital propio	130.000,00	50%
Crédito	131.077,85	50%
TOTAL	261.077,85	100%

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio técnico

El proyecto contará con tres inversionistas los mismos que aportarán con un capital de 20.000,00 USD cada uno obteniendo así un aporte social de 60.000,00USD e incluyendo el valor del terreno propio que es de 70.000.00USD, el proyecto cuenta con un capital propio de 130.000,00USD.

Por otro lado el proyecto necesitará un préstamo de 131.077,85USD para el cual se requerirá acudir al Banco de Fomento. **(ANEXO 2)**

Recurso Humano

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

Requerimientos de Recurso Humano

Cuadro N° 63

Requerimiento personal

Requerimiento personal	Denominación del puesto	Cantidad	Sueldo Básico Unif.	Sueldo Total Mensual	Sueldo Total anual
Área productiva	Mantenimiento				
	Mantenimiento y aseo	2	318,00	636,00	7.632,00
	Terapia física				
	Terapeutas	2	318,00	636,00	7.632,00
Administrativa	Administración				
	Gerente General	1	450,00	450,00	5.400,00
	Contador	1	318,00	318,00	3.816,00
	Recepcionista	1	318,00	318,00	3.816,00

CAPÍTULO V

5. ESTUDIO FINANCIERO

El estudio económico financiero es la sistematización contable, financiera y económica de las investigaciones efectuadas en los estudios de mercado y técnico, que faciliten la verificación de los resultados que generará el proyecto, al igual que la liquidez para cumplir con su obligaciones operacionales.

5.1 Presupuesto de ingresos

Para este presupuesto se tomará en cuenta la capacidad instalada para cada servicio tomando en cuenta el área designada para cada categoría, por su variación de precios.

Presupuesto de ingresos proyectados

Para el cálculo de la población menor de edad y mayor de edad se tomó información de la población por edad del cantón Cayambe, información que se encuentra en la página del INEC realizando una regla de tres de la siguiente manera; con la población global para el cálculo del porcentaje y con la población de acuerdo a las instalaciones del centro recreativo para la proyección de los ingresos.

Presupuesto de ingresos proyectados

Cuadro N° 64

Servicios recreativos: Menores de edad					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad	3.761	4.148	4.590	5.033	5.531
Precio	3,00	3,50	4,00	4,50	5,00
Total ingresos	11.282,75	14.518,07	18.361,86	22.648,09	27.653,47

Servicios recreativos: Mayores de edad					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad	4.985	5.499	6.085	6.672	7.331
Precio	5,50	6,00	6,50	7,00	7,50
Total ingresos	27.419,71	32.991,24	39.552,73	46.700,72	54.985,39

Servicios de terapia física: Menores de edad					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad	1.937	2.137	2.365	2.593	2.849
Precio	11,00	12,00	13,00	14,00	15,00
Total ingresos	21.311,87	25.642,31	30.742,21	36.297,95	42.737,18

Servicio de terapia física: Mayores de edad					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cantidad	2.568	2.833	3.135	3.437	3.777
Precio	16,00	17,00	18,00	19,00	20,00
Total ingresos	41.091,80	48.153,87	56.424,87	65.300,13	75.535,49

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Los precios se encuentran establecidos acorde al precio fijado en el mercado; para el área de recreación se estableció un incremento de 0,50ctvs de dólar cada año, mientras que para los servicios de terapia física 1,00USD que se incrementará cada año.

Cuadro N° 65

Ingresos Totales Proyectados					
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Total servicio recreativo	38.702,47	47.509,31	57.914,59	69.348,81	82.638,86
Servicio recreativo menores de edad	11.282,75	14.518,07	18.361,86	22.648,09	27.653,47
Servicio recreativo mayores de edad	27.419,71	32.991,24	39.552,73	46.700,72	54.985,39
Total servicio terapia física	62.403,67	73.796,18	87.167,08	101.598,09	118.272,67
Servicio terapia física menores de edad	21.311,87	25.642,31	30.742,21	36.297,95	42.737,18
Servicio terapia física mayores de edad	41.091,80	48.153,87	56.424,87	65.300,13	75.535,49
Total bebidas energizantes	54.35,04	6.243,83	7.197,27	8.219,23	9.407,90
Cantidad	6.626	7.308	8.088	8.867	9.744
Precio	0,82	0,85	0,89	0,93	0,97
Total bebidas hidratantes	4.831,15	5.550,07	6.397,57	7.305,98	8.362,58
Cantidad	6.626	7.308	8.088	8.867	9.744
Precio	0,73	0,76	0,79	0,82	0,86
Total Carbohidratos	3.019,47	3.468,79	3.998,48	4.566,24	5.226,61
Cantidad	6.626	7.308	8.088	8.867	9.744
Precio	0,46	0,47	0,49	0,51	0,54
Total Confitería	1.811,68	2.081,28	2.399,09	2.739,74	3.135,97
Cantidad	6.626	6.626	7.308	8.088	8.867
Precio	0,27	0,28	0,30	0,31	0,32
TOTAL INGRESOS	116.203,48	138.649,46	165.074,08	193.778,09	227.044,59

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio técnico

Para la comercialización de la materia prima se obtendrá una ganancia máxima del 75% en la venta de cada producto.

5.2 Determinación de egresos

Presupuesto de costos y gastos

El Presupuesto de costos y gastos se lo realizó en base a todas las transacciones que se incurrirán en un buen funcionamiento del proyecto. Para el cálculo de todas las remuneraciones se tomó en cuenta la tasa de crecimiento histórica de 9,9%, que sirvió para proyectar el Sueldo Básico Unificado Mensual.

Costo materia prima directa

Cuadro Nº 66

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
BEBIDAS ENERGISANTES	3.105,74	3.567,90	4.112,73	4.696,70	5.375,94
CANTIDAD	6.626	7.308	8.088	8.867	9.744
PRECIO	0,47	0,49	0,51	0,53	0,55
BEBIDAS HIDRATANTES	2.760,66	3.171,47	3.655,76	4.174,85	4.778,62
CANTIDAD	6.626	7.308	8.088	8.867	9.744
PRECIO	0,42	0,43	0,45	0,47	0,49
CARBOHIDRATOS	1.725,41	1.982,17	2.284,85	2.609,28	2.986,63
CANTIDAD	6.626	7.308	8.088	8.867	9.744
PRECIO	0,26	0,27	0,28	0,29	0,31
COFITERÍA	1.035,25	1.189,30	1.370,91	1.565,57	1.791,98
CANTIDAD	6.626	7.308	8.088	8.867	9.744
PRECIO	0,16	0,16	0,17	0,18	0,18
TOTAL	8.627,05	9.910,84	11.424,24	13.046,40	14.933,17

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio técnico

Costo mano de obra directa

Cuadro N° 67

Remuneraciones Anuales MOD

Personal	Años				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo Básico Unificado	16.775,14	18.435,87	20.261,03	22.266,87	24.471,29
Aporte patronal (12,15%)	2.038,18	2.239,96	2.461,71	2.705,42	2.973,26
Fondo de Reserva	0,00	1.536,32	1.688,42	1.855,57	2.039,27
Décimo Tercero	1.397,93	1.536,32	1.688,42	1.855,57	2.039,27
Décimo cuarto	1.272,00	1.272,00	1.272,00	1.272,00	1.272,00
Total Mano de Obra	21.483,24	25.020,48	27.371,58	29.955,44	32.795,10

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio técnico

Costos generales de fabricación

Cuadro N° 68

Denominación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Cloro	5.599,64	5.832,59	6.075,22	6.327,95	6.591,19
Coagulante	1.499,90	1.562,30	1.627,29	1.694,99	1.765,50
Sulfato de cobre	199,99	208,31	216,97	226,00	235,40
Ácido PH	187,49	195,29	203,41	211,87	220,69
Desinfectante	537,47	559,82	583,11	607,37	632,64
Ambientales	249,98	260,38	271,22	282,50	294,25
Papel higiénico	299,98	312,46	325,46	339,00	353,10
Jabón	274,98	286,42	298,34	310,75	323,67
Servicios básicos	4.449,72	4.634,82	4.827,63	5.028,46	5.237,65
Otros	499,97	520,77	542,43	565,00	588,50
TOTAL G.G.F	13.799,12	14.373,16	14.971,08	15.593,88	16.242,59

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio técnico

Resumen Costos de Producción

Cuadro N° 69

COSTO DE PRODUCCIÓN					
Rubros	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materia Prima Directa	8.627,05	9.910,84	11.424,24	13.046,40	14.933,17
Mano de Obra	21.483,24	25.020,48	27.371,58	29.955,44	32.795,10
Costos Indirectos de Fabricación	13.799,12	14.373,16	14.971,08	15.593,88	16.242,59
TOTAL COSTO DE PRODUCCIÓN	43.909,41	49.304,48	53.766,90	58.595,71	63.970,86

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Depreciaciones y Cálculos

Cuadro N° 70

Denominación	Vida Útil
Edificio	20
Muebles y enseres	10
Maquinaria y equipo	10
Equipo de oficina	3
Equipo de cómputo	3
Menaje	5
Gastos de constitución	5

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Depreciación Edificio

Cuadro Nº 71

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Edificio	148.150,00	148.150,00	148.150,00	148.150,00	148.150,00
Depreciación	6.734,09	6.734,09	6.734,09	6.734,09	6.734,09
Depreciación acumulada	6.734,09	13.468,18	20.202,27	26.936,36	33.670,45

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio técnico

Depreciación Muebles y enseres

Cuadro Nº 72

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Muebles y enseres	2.885,00	2.885,00	2.885,00	2.885,00	2.885,00
Depreciación	262,27	262,27	262,27	262,27	262,27
Depreciación acumulada	262,27	524,55	786,82	1.049,09	1.311,36

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio técnico

Depreciación Maquinaria y equipo

Cuadro Nº 73

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Maquinaria y equipo	10.804,00	10.804,00	10.804,00	10.804,00	10.804,00
Depreciación	982,18	982,18	982,18	982,18	982,18
Depreciación acumulada	982,18	1.964,36	2.946,55	3.928,73	4.910,91

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio técnico

Depreciación Equipo de oficina

Cuadro Nº 74

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo de oficina	1.117,00	1.117,00	1.117,00	1.117,00	1.117,00
Depreciación	338,48	338,48	338,48	0,00	0,00
Depreciación acumulada	338,48	676,97	1.015,45	0,00	0,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio técnico

Depreciación Equipo de cómputo

Cuadro Nº 75

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Equipo de cómputo	2.550,00	2.550,00	2.550,00	2.550,00	2.550,00
Depreciación	772,73	772,73	772,73	0,00	0,00
Depreciación acumulada	772,73	1.545,45	2.318,18	0,00	0,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio técnico

Menaje

Cuadro Nº 76

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Menaje	565,00	565,00	565,00	565,00	565,00
Depreciación	113,00	113,00	113,00	113,00	113,00
Depreciación acumulada	113,00	226,00	339,00	452,00	565,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio técnico

Gastos de Constitución

Cuadro N° 77

CONCEPTO	VALOR
Pago permiso de construcción	8.173,30
Apertura de la cuenta	800,00
Elaboración de una minuta	100,00
Registro notaría pública	100,00
Registro mercantil	100,00
Pago patente	10,00
Trámite RUC	5,00
Pago de bomberos	20,00
TOTAL	9.308,30

Elaborado: La autora

Fuente: GAD Cayambe

Amortización Gastos de constitución

Cuadro N° 78

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos de constitución	9.308,30	9.308,30	9.308,30	9.308,30	9.308,30
Depreciación	1.861,66	1.861,66	1.861,66	1.861,66	1.861,66
Depreciación acumulada	1.861,66	3.723,32	5.584,98	7.446,64	9.308,30

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio técnico

Nota: Para las depreciaciones se tomó un valor residual del 10% para los activos fijos depreciables a excepción del menaje ya que su vida útil se agotará.

Proyección de la depreciación y amortización

Cuadro N° 79

Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Edificio	6.734,09	6.734,09	6.734,09	6.734,09	6.734,09
Muebles y enseres	262,27	262,27	262,27	262,27	262,27
Maquinaria y equipo	982,18	982,18	982,18	982,18	982,18
Equipo de oficina	338,48	338,48	338,48	0,00	0,00
Equipo de cómputo	772,73	772,73	772,73	0,00	0,00
Menaje	113,00	113,00	113,00	113,00	113,00
Amortización Gastos de constitución	1.861,66	1.861,66	1.861,66	1.861,66	1.861,66
TOTALES	11.064,42	11.064,42	11.064,42	9.953,21	9.953,21

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio financiero

Proyección gastos administrativos

Para el cálculo de todas las remuneraciones se tomó en cuenta la tasa de inflación.

Gastos administrativos

Gastos administrativos año base 2013

Cuadro N° 80

Gasto Administrativo		
RUBROS	Mensual	Anual
Sueldo Básico Unificado	1.086,00	13.032,00
Aporte patronal (12,15%)	131,95	1.583,39
Fondo de Reserva		
Décimo Tercero	90,50	1.086,00
Décimo cuarto	79,5	954
TOTAL	1.387,95	16.655,39

Elaborado: La Autora **Fuente:** Estudio técnico

Proyección gastos administrativos

Cuadro Nº 81

Personal	Años				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Sueldo Básico Unificado	14.322,17	15.740,06	17.298,33	19.010,86	20.892,94
Aporte patronal (12,15%)	1.740,14	1.912,42	2.101,75	2.309,82	2.538,49
Fondo de Reserva	0,00	1.311,67	1.441,53	1.584,24	1.741,08
Décimo Tercero	1.193,51	1.311,67	1.441,53	1.584,24	1.741,08
Décimo cuarto	954,00	954,00	954,00	954,00	954,00
Total Gastos Administrativos	18.209,83	21.229,82	23.237,13	25.443,16	27.867,59

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio técnico

Proyección gastos de ventas

Cuadro Nº 82

Proyección Gasto en ventas

Denominación	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Gastos en ventas					
Cantidad	48	48	48	48	48
Precio	3,12	3,25	3,39	3,53	3,68
Publicidad	149,99	156,23	162,73	169,50	176,55
Cantidad	1200	1200	1200	1200	1200
Precio	0,10	0,11	0,11	0,12	0,12
Trípticos	124,99	130,19	135,61	141,25	147,12
TOTAL GASTOS EN VENTAS	274,98	286,42	298,34	310,75	323,67

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio técnico

Proyección de ingresos, costos y gastos

Para el cálculo de Ingresos, Costos y Gastos del Centro recreativo con sistemas integrales, se tomaron en cuenta todos los valores antes calculados, pero cada año se van a incrementar con la tasa de inflación que es de 4.16% y para el cálculo de la mano de obra y gastos administrativos se realizó un análisis histórico de la variación de los mismo obteniendo una tasa de 9.9%.

Proyección ingresos, costos y gastos
Cuadro N° 83

DETALLE	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS					
Total servicio recreativo	38.702,47	47.509,31	57.914,59	69.348,81	82.638,86
Total servicio terapia física	62.403,67	73.796,18	87.167,08	101.598,09	118.272,67
Total bebidas energizantes	5.435,04	6.243,83	7.197,27	8.219,23	9.407,90
Total bebidas hidratantes	4.831,15	5.550,07	6.397,57	7.305,98	8.362,58
Total Carbohidratos	3.019,47	3.468,79	3.998,48	4.566,24	5.226,61
Total Confitería	1.811,68	2.081,28	2.399,09	2.739,74	3.135,97
Inversión	261.077,85				
TOTAL INGRESOS	377.281,33	138.649,46	165.074,08	193.778,09	227.044,59
EGRESOS					
Costos de producción	43.909,41	49.304,48	53.766,90	58.595,71	63.970,86
Gastos Administrativos	18.209,83	21.229,82	23.237,13	25.443,16	27.867,59
Gastos de ventas	274,98	286,42	298,34	310,75	323,67
Gastos de financieros	13.107,79	12.285,33	11.380,63	10.385,47	9.290,78
Gastos de constitución	1.861,66	1.861,66	1.861,66	1.861,66	1.861,66
Otros gastos operativos	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Depreciación	9.202,76	9.202,76	9.202,76	8.091,55	8.091,55
TOTAL EGRESOS	86.666,42	94.270,48	99.847,42	104.788,29	111.506,11
UTILIDAD O PERDIDA proyectada	290.614,91	44.378,99	65.226,66	88.989,79	115.538,49

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio financiero

5.3 Estados Financieros Proforma

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

Estado de Situación Inicial

Este estado presenta la situación financiera y económica del proyecto de manera estimada, todos los activos pasivos y el capital de trabajo con el cual iniciará la nueva unidad productiva.

Cuadro N° 84

Estado de Situación Inicial proyectado	
Detalle	Valor
ACTIVOS	
Activo corriente	15.598,55
Total activos corrientes	15.598,55
Activos fijos	
Terreno	70.000,00
Menaje	565,00
Edificio	148.150,00
Muebles y enseres	2.885,00
Maquinaria y equipo	10.804,00
Equipo de oficina	1.117,00
Equipo de cómputo	2.550,00
Total activos fijos	236.071,00
Activos diferidos	
Gastos de constitución	9.308,30
Otros gastos operativos	100,00
Total activos diferidos	9.408,30
TOTAL ACTIVOS	261.077,85
PASIVOS	
Préstamo	131.077,85
PATRIMONIO	
Capital propio	130.000,00
TOTAL PASIVO+PATRIMONIO	261.077,85

Elaborado: La Autora Fuente: Estudio financiero

Estado de resultados

Cuadro N° 85

Descripción	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas proyectadas	116.203,48	138.649,46	165.074,08	193.778,09	227.044,59
(-) Costo de producción	43.909,41	49.304,48	53.766,90	58.595,71	63.970,86
UTILIDAD BRUTA	72.294,06	89.344,98	111.307,18	135.182,37	163.073,73
(-) Gastos Administrativos	18.209,83	21.229,82	23.237,13	25.443,16	27.867,59
(-) Gastos de ventas	274,98	286,42	298,34	310,75	323,67
(-) Gastos financieros	13.107,79	12.285,33	11.380,63	10.385,47	9.290,78
(-) Gastos diferidos	1.961,66	1.961,66	1.961,66	1.961,66	1.961,66
(-) Depreciaciones	9.202,76	9.202,76	9.202,76	8.091,55	8.091,55
UTILIDAD OPERACIONAL	29.537,05	44.378,99	65.226,66	88.989,79	115.538,49
(-) 15% Participación Trabajadores	0,00	6.656,85	9.784,00	13.348,47	17.330,77
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	29.537,05	37.722,14	55.442,66	75.641,33	98.207,71
(-) 22% Impuesto a la renta	6.498,15	8.298,87	12.197,39	16.641,09	21.605,70
UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO	23.038,90	29.423,27	43.245,28	59.000,23	76.602,02

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio financiero

5.4 Flujo de efectivo

El flujo de caja mide los ingresos y egresos en efectivo que se estima tendrá el proyecto en un periodo determinado, permitiendo observar si realmente necesita financiamiento y obviamente va a contar con los recursos necesarios para pagar las diferentes obligaciones que mantiene.

Cuadro N° 86

Rubros	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año4	Año 5
Inversión inicial	130.000,00					
Utilidad neta		23.038,90	29.423,27	43.245,28	59.000,23	76.602,02
(+) Depreciación		9.202,76	9.202,76	9.202,76	8.091,55	8.091,55
(-) Reinversión		0,00	0,00	0,00	4.067,00	0,00
(+) Recuperación de la inversión		0,00	0,00	0,00	0,00	250.000,00
(-) Pago al principal		8.224,53	9.046,98	9.951,68	10.946,85	12.041,54
TOTAL	130.000,00	24.017,13	29.579,04	42.496,35	52.077,93	322.652,02

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio financiero

5.5 Evaluación financiera

Para poder tener cierta seguridad en la inversión proyectada, es importante realizar una evaluación que disminuya el riesgo económico de la propuesta, para lo cual se utilizará los siguientes métodos de evaluación financiera:

5.5.1 Cálculo del costo de oportunidad

Cuadro N° 87

DETALLE	VALOR	PORCENTAJE	TASA PONDERADA	VALOR PONDERADO
INVERSIÓN PROPIA	130.000,00	50	4,93	245,48
INVERSIÓN FINANCIADA	131.077,85	50	10	502,06
INVERSIÓN TOTAL	261.077,85	100	14,93	747,55

7,48	$747,55/100 = 7,48\%$ COSTO DE OPORTUNIDAD
------	---

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio técnico-Cuadro N° 56

5.5.2 Valor actual neto

Representa la rentabilidad en términos del dinero con poder adquisitivo presente y permite avizorar si es o no pertinente la inversión en el horizonte de la misma.

El Valor Actual Neto es la suma actualizada de los flujos de caja que se espera genere el proyecto a lo largo de su vida.

Su fórmula es la siguiente:

En donde:

$$\text{FLUJO NETO ACTUALIZADO} = \frac{\text{FNE1}}{(1+i)} + \frac{\text{FNE2}}{(1+i)^2} + \frac{\text{FNE3}}{(1+i)^3} + \frac{\text{FNE4}}{(1+i)^4} + \frac{\text{FNE5}}{(1+i)^5}$$

FLUJOS NETOS DE EFECTIVO PROYECTADOS A 5 AÑOS

VAN positivo, significa que existe rentabilidad

VAN negativo, inversión no rentable o no atractiva.

Cuadro N° 88

AÑOS	FLUJO DE CAJA	FLUJO NETO ACTUALIZADO (11,64%)
2014	24.017,13	21.513,01
2015	29.579,04	23.732,55
2016	42.496,35	30.541,63
2017	52.077,93	33.525,43
2018	322.652,02	186.052,39
TOTAL		295.365,01

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio financiero

5.5.3 Tasa de redescuento

TR=Tasa de interés total + tasa de
inflación

$$7,48 + 4,16$$

TR= 11,64%

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

$VAN = 295.365,01 - 130.000,00$

$VAN = 165.365,01$

Cuadro N° 89

AÑOS	FLUJO DE CAJA	FLUJO NETO ACTUALIZADO (38%)
2014	24.017,13	17.403,71
2015	29.579,04	15.531,95
2016	42.496,35	16.170,16
2017	52.077,93	14.359,43
2018	322.652,02	64.467,22
TOTAL		127.932,48

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio financiero

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

$VAN = 127932,48 - 130000,00$

$VAN = -2067,52$

Ambos métodos se basan en la obtención de dos VAN un positivo y un negativo, utilizando tasas de redescuento arbitrarias que cumplan estos propósitos.

5.5.4 Tasa interna de retorno

Existen tres clases de TIR:

- Económica, cuando la inversión tiene solo aporte propio.
- Financiera, cuando la inversión es con financiamiento.
- Real, solo analiza los flujos de caja positivos.

De Donde:

Ti= Tasa inferior de redescuento

Ts= Tasa superior de redescuento

VANi= Valor actual neto obtenido a la tasa de redescuento inferior.

VANs = Valor actual neto obtenido a la tasa de redescuento superior.

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

$$TIR = 0,1164 + (0,38 - 0,1164) \frac{165.365,01}{(165.365,01 - (-2.067,52))}$$

$$TIR = 0,38$$

5.5.5 Costo beneficio

Este método sirve para juzgar como retornan los ingresos en función de los egresos, para lo cual sirve de instrumentos los ingresos y egresos proyectados en los flujos de caja.

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

Cuadro N° 90

AÑOS	FLUJO DE CAJA	FLUJO NETO ACTUALIZADO (11,64%)
2014	24.017,13	21.513,01
2015	29.579,04	23.732,55
2016	42.496,35	30.541,63
2017	52.077,93	33.525,43
2018	322.652,02	186.052,39
TOTAL		295.365,01

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio financiero

Cálculo costo-beneficio

$$\frac{C}{B} = \frac{295.365,01}{130.000,00}$$

$$\frac{C}{B} = 2,27$$

Por cada un dólar invertido se va a obtener una rentabilidad de 1,27 USD

Cuadro N° 91

Años	INGRESOS	INGRESOS ACTUALIZADOS	EGRESOS	EGRESOS ACTUALIZADOS
2014	377.281,33	337.944,58	86.666,42	77.630,26
2015	138.649,46	111.244,50	94.270,48	75.637,30
2016	165.074,08	118.636,79	99.847,42	71.759,16
2017	193.778,09	124.745,63	104.788,29	67.458,00
2018	227.044,59	130.921,82	111.506,11	64.298,30
TOTAL		823.493,32		356.783,03

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio financiero

$$\frac{C}{B} = \frac{823.493,32}{356.783,03}$$

$$\frac{C}{B} = 2,31$$

Por cada dólar de egreso en el proyecto se va a obtener 1,31USD de los ingresos para cubrir los gastos.

5.5.6 Tiempo de recuperación de la inversión

Este elemento de evaluación financiera, permite conocer en qué tiempo se recupera la inversión tomando en cuenta el comportamiento de los flujos de caja proyectados, es un indicador bastante significativo, siempre y cuando exista certidumbre en lo pronosticado, lo cual en la realidad no es muy cierto porque las condiciones son flotantes o cambiantes.

Inversión: 130.000,00

Cuadro N° 92

Años	Flujos Netos Actualizados	Flujos Netos Acumulados
2014	21.513,01	21.513,01
2015	23.732,55	45.245,56
2016	30.541,63	75.787,19
2017	33.525,43	109.312,62
2018	186.052,39	295.365,01

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio financiero

La inversión se recupera en 4 años 1 mes y 11 días

Cuadro N° 93

TIEMPO	MONTO
4 AÑOS	109.312,62
1 MES	15.504,37
11 DÍAS	5.183,01
INVERSIÓN	130.000,00

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio financiero

Proyección costo variable y costo fijo

Cuadro N° 94

Costos y Gastos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
COSTOS VARIABLE					
Materia Prima Directa	8.627,05	9.910,84	11.424,24	13.046,40	14.933,17
C.I.F	13.799,12	14.373,16	14.971,08	15.593,88	16.242,59
Total Costo Variable	22.426,17	24.284,00	26.395,32	28.640,28	31.175,76
COSTOS FIJOS					
Mano de obra directa	21.483,24	25.020,48	27.371,58	29.955,44	32.795,10
Gastos Administrativos	18.209,83	21.229,82	23.237,13	25.443,16	27.867,59
Gastos de Ventas	274,98	286,42	298,34	310,75	323,67
Gastos Financiero	13.107,79	12.285,33	11.380,63	10.385,47	9.290,78
Gastos de constitución	1.861,66	1.861,66	1.861,66	1.861,66	1.861,66
Gastos de depreciación	9.202,76	9.202,76	9.202,76	8.091,55	8.091,55
Total Costo Fijo	64.140,25	69.886,47	73.352,10	76.048,02	80.230,34
TOTAL C.F + C.V	86.566,42	94.170,48	99.747,42	104.688,29	111.406,11

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio financiero

5.6 Punto de equilibrio

Para determinar el nivel de ventas donde los ingresos se igualan a los costos totales, aplicamos la siguiente fórmula:

Para determinar el punto de equilibrio en dólares

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

Cuadro N° 95

DETALLE	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas	116.203,48	138.649,46	165.074,08	193.778,09	227.044,59
Costo Fijo	64.140,25	69.886,47	73.352,10	76.048,02	80.230,34
Costo Variable	22.426,17	24.284,00	26.395,32	28.640,28	31.175,76
Punto de equilibrio \$	79.478,93	84.725,95	87.313,52	89.237,22	93.000,33

Elaborado: La Autora

Fuente: Estudio financiero

CAPÍTULO VI

6. ESTUDIO ORGANIZACIONAL

6.1 Marco legal

Nombre o Razón Social:

CENTRO RECREACIONAL “EL CAYAMBEÑITO”

Figura Jurídica: Familiar (por acciones)

Representante Legal: Jessica Marina Bermeo Zaldumbide

Para la constitución legal, el proyecto deberá ser considerado como una empresa familiar, debido al tamaño y al número de personas que trabajarán en este lugar.

6.2 Tipo de empresa

El Centro Recreativo con sistemas integrales llevará el nombre de “CENTRO RECREACIONAL EL CAYAMBEÑITO”, se constituye como una empresa de servicios. El aporte de capital se realizará de fondos propios y mediante financiación bancaria esto conlleva a que será una empresa privada. Donde su elemento principal es el talento humano, la maquinaria y el equipo son elementales y reducidos.

6.3 Bases filosóficas del centro recreacional con sistemas integrales

Misión

“Entregar un servicio personalizado, responsable y capacitado en un ambiente natural con el fin de despertar la conciencia del deporte contribuyendo con el buen vivir”.

Visión

“Pertener al grupo de las mejores empresas por su excelencia en servicio, al brindar al visitante comodidad y distracción en medio de una diversión sana”.

Valores y Principios

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

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

Orientación hacia el servicio al cliente

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

Búsqueda permanente de la excelencia en los procesos y Servicios

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

Transparencia interna

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

Compromiso

Actitud de compromiso y responsabilidad con las labores encomendadas, involucrándose en las mismas como elementos claves para el éxito total de la Empresa.

Trabajo en equipo y sinergia

Disposición de esfuerzos logrando el cumplimiento de los objetivos estratégicos de la Empresa, concordando con los objetivos individuales y grupales con los de la organización.

Responsabilidad

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

Respeto y Buen Trato

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

Compromiso

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

6.4 Reglamento

Servicios de terapia física

- No se permiten realizar los servicios, sin material y sin la vestimenta adecuada.
- Al término de cada servicio se debe limpiar completamente el área que se utilizó.
- Se debe reservar cita 15 minutos antes, para poder iniciar puntualmente.
- El personal de servicio debe cumplir con su horario establecido y con su respectivo uniforme.
- Se debe cumplir con sus capacitaciones constantemente, de no ser así, no podrá formar parte del equipo de servicios.
- Se debe cumplir con el proceso de Atención al Cliente.
- Se debe llevar la relación de los servicios realizados diariamente.
- Asistir a las juntas mensuales para mejorar los servicios, de no ser así no podrá servir el próximo mes posterior a la junta.

Recursos Humanos

- El máximo de tolerancia es de 5 minutos en cita programada y 10 minutos en día sin cita.
- Avisar con dos días de anticipación hábiles para faltar a la cita.
- En caso de falta injustificada, perderá el bono por asistencia. Todo personal administrativo y terapeutas deberán portar el gafete y checar su horario con el mismo.
- En caso de extraviar la credencial asistir a Gerencia para una reposición del mismo.
- Uñas cortas en hombre y en las terapistas uñas cortas y sin barniz, en el personal administrativo no se permite el uso de ropa

provocativa. Respetar toda creencia de los trabajadores y clientes. Prohibida la venta de todo producto ajeno a la compañía (catálogos de zapatos, ropa, etc.)

- El pago de la nómina es de manera mensual.
- Higiene personal exhaustiva.
- Mantener el área de trabajo limpia y libre de comida.
- Portar el uniforme de manera correcta.
- Tener una actitud amable para con los clientes.
- Asistir cada mes máximo a cursos de capacitación en su materia.
- Discreción absoluta, abstenerse de hacer comentarios acerca de la apariencia o condición de los usuarios.
- Realizar un estudio de quejas e inconformidades de los usuarios y buscar solución.
- No escatimar en la atención e insumos necesarios para el correcto funcionamiento.
- Puntualidad no solo a la hora de entrada, sino también al regreso de la comida.

Contabilidad

- Cada mes tener listos los cheques que se van a entregar a los empleados.
- Cada mes tener contacto con los proveedores para la compra del producto faltante.
- Tener en regla los papeles del IESS de los empleados y cada mes pagar dichas prestaciones del empleado.
- Tener cada mes en regla las facturas para el SRI, para el pago de dichos impuestos.
- A diario llevar un control de servicios (ventas) y al hacer el cierre del día, capturar los datos en el libro de Contabilidad.

- Cada vez que se realice la compra del material pedir siempre una factura para el SRI.
- Cuando el cliente requiera de una factura, pedir su Registro Único de Contribuyentes (RUC) solo así se le podrá expedir la factura.
- Queda prohibida la entrada de gente ajena al área de almacén, solo entraran con autorización y con la credencial de empleado.

6.5 Base Legal

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

- Constitución de la Empresa
- Tramitar el Registro único de Contribuyentes
- Licencia anual de funcionamiento
- Patente municipal
- Permiso sanitario
- Permiso del cuerpo de bomberos

6.6 Estructura Organizacional

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



Estructura Administrativa

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

Organigrama Estructural

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

Propósitos de los niveles jerárquicos

Es necesario señalar los propósitos de los niveles jerárquicos a fin de tener mayor claridad en el organigrama.

a) Propósito del nivel directivo

Es de controlar, coordinar, dirigir las actividades de la empresa, y formular estrategias para que la empresa salga adelante mejorando cada vez más el trabajo que realiza al brindar el servicio.

b) Propósito del nivel ejecutivo

Es de tomar decisiones para cualquier nivel organizacional y tener la autoridad sobre todo el personal, llegando a ejercer control en forma directa.

c) Propósito del nivel operativo

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

d) Propósito del nivel de apoyo

Es de brindar soporte o ayuda al nivel ejecutivo en actividades de secretaria, recepción, limpieza, entre otros para la buena marcha del centro recreacional.

Definición de la autoridad, responsabilidad y delegación

- Autoridad es el derecho formal y legítimo de tomar decisiones, dar órdenes y asignar recursos para alcanzar objetivos organizacionales esperados. La cadena de mando refleja la jerarquía de autoridad de la organización.
- Responsabilidad es el deber de ejecutar la tarea o actividad asignada a un empleado.
- Delegación es el proceso mediante el cual el administrador transfiere autoridad y responsabilidad a sus subordinados.

6.7 Organigrama Funcional

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

Requerimientos de Personal del Área Administrativa Requerimiento del Personal para Junta General de Accionistas Cuadro Nº 96

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Junta General de Accionistas	Título del puesto: Presidente
Nombre del jefe inmediato Directorio	Cargo del jefe: Directorio
Área de trabajo Gerencia	Lugar de trabajo Cayambe (Centro recreacional)
Objetivo del Puesto	
<input type="checkbox"/> Dirigir la empresa revisar y aprobar cualquier trámite	

Detalle de funciones :
<ul style="list-style-type: none"> • Designar a los consejeros principales y suplentes del Consejo de Administración y fijar sus retribuciones. • Conocer y aprobar el balance general, que irá acompañado del estado de pérdidas y ganancias y de los informes sobre los negocios sociales que sean presentados por el Gerente General. • Determinar la forma de reparto de los beneficios sociales, tomando a consideración la propuesta realizada por Administración. • Determinar la amortización de acciones, siempre y cuando se cuente con utilidades líquidas disponibles para el pago de dividendos. • Toma de decisiones en cuanto a prórroga del contrato social, de la disolución anticipada, del aumento o disminución de capital suscrito o autorizado, y de reforma de los estatutos. • Selección de auditores externos en caso de ser requeridos.
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto
<ul style="list-style-type: none"> • Revisión y Aprobación • Éxito o fracaso en la consecución de objetivos • Control y evaluación del cumplimiento de los objetivos • Buena utilización de los recursos de la organización. • Cuidar el prestigio y el buen nombre de la empresa.
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en oficina y viaja ocasionalmente a provincias y al exterior.
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo

- Computador
- Teléfono
- Internet

Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto

- Educación formal: Superior
- Especialidad y título: Administración, Ing. En administración de empresas o afines.
- Dominio del idioma inglés.
- Tiempo y experiencia previa requerida: Cinco años en la dirección de una empresa.
- Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, dinámico, proactivo, liderazgo, trabajo bajo presión, negociación.

Elaborado: La Autora

Fuente: Investigación directa

Requerimiento del Personal para Gerencia General

Cuadro N° 97

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Gerencia General	Título del puesto: Gerente General o Administrador
Nombre del jefe inmediato: Junta General de Accionistas	Cargo del jefe: Presidente
Sueldo o Salario: 450 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Área de trabajo: Gerencia	Lugar de trabajo Cayambe (Centro recreacional)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Administrar los negocios y bienes de la organización 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Coordinar la formulación del plan estratégico de la empresa con la participación del personal. • Formular las políticas de la organización en su gestión. • Modificar la estructura orgánica de la organización. • Supervisar el cumplimiento de los planes y programas. • Cumplir y hacer cumplir las políticas determinadas. • Efectuar el seguimiento y control de los objetivos planteados. • Orientar y aprobar la reformulación de los planes. • Preparar informes sobre asuntos de interés para los accionistas. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Conducción general de la empresa • Éxito o fracaso en la consecución de objetivos • Control y evaluación del cumplimiento de los objetivos • Buena utilización de los recursos de la organización. 	

<ul style="list-style-type: none"> • Cuidar el prestigio y el buen nombre de la empresa.
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en oficina y viaja ocasionalmente a provincias y al exterior.
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo
<ul style="list-style-type: none"> • Computador • Teléfono • Internet
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Superior • Especialidad y título: Administración, Ing. En administración de empresas o afines. • Dominio del idioma inglés. • Tiempo y experiencia previa requerida: Cinco años en la dirección de una empresa. • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 30 años; edad máxima 50 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, dinámico, proactivo, liderazgo, trabajo bajo presión, negociación.

Elaborado por: La Autora

Fuente: Investigación directa

Requerimiento del Personal de Contabilidad

Cuadro N° 98

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Contabilidad	Título del puesto: Contador
Jefe inmediato: Gerente General	Cargo del jefe: Gerente
Sueldo o Salario 318 USD	Número de horas de trabajo por semana 20 horas
Área de trabajo: Contabilidad	Lugar de trabajo: Cayambe (Centro recreacional)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Dirigir el área financiera de la empresa 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Participar y coordinar el la elaboración de estados financieros. • Dirigir la elaboración de la contabilidad de la organización. • Preparar información financiera de la organización con el visto bueno del gerente. • Revisar las conciliaciones bancarias. • Llevar el control contable del patrimonio de los accionistas. • Mantenerse al día en las obligaciones fiscales y de organismos de regulación de la organización. • Planificar las auditorias en coordinación con el auditor. • Preparar informes sobre asuntos de interés para los accionistas. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Planificación operativa en el área de contabilidad. • Administrar con eficiencia las cobranzas. 	

<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación eficiente del sistema contable. • Cumplir los presupuestos programados.
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto
Trabajo en oficina y viaja ocasionalmente a provincias.
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo
<ul style="list-style-type: none"> • Computador • Teléfono • Internet • Impresora
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Superior • Especialidad y título: CPA • Tiempo y experiencia previa requerida: Cinco años en el área contable financiera. • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 28 años; edad máxima 35 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, dinámico, proactivo, liderazgo, trabajo bajo presión, capacidad de negociación.

Elaborado por: La Autora

Fuente: Investigación directa

Requerimiento del personal para recepcionista

Cuadro N° 99

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Recepción	Título del puesto: Recepcionista
Jefe inmediato: Gerente general	Cargo del jefe: Gerente general o administrador
Sueldo o Salario: 318 USD	Número de horas de trabajo por semana: 56 horas
Área de trabajo: Recepción	Lugar de trabajo: Cayambe (Centro recreacional)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Brindar la atención del cliente en cumplimiento de las normas y reglamentos. 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Realizar el registro de entrada y salida de los visitantes. • Planificar, coordinar en todos los requerimientos del usuario durante su permanencia. • Ejecutar las demás funciones que en el ámbito de su competencia le asigne el gerente. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Controlar el registro de entrada y salida • Adjuntar todos los respaldos de servicio. 	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto.	

<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en recepción del centro recreacional.
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo
<ul style="list-style-type: none"> • Computador • Teléfono • Internet • Impresora
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Estudios superiores con mención en administración hotelera. • Dominio del idioma inglés • Tiempo y experiencia previa requerida: Dos años en el área de recepción • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 26 años; edad máxima 32 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, eficiente, proactivo, trabajo bajo presión, negociación.

Elaborado por: La Autora

Fuente: Investigación directa

Requerimiento del personal para mantenimiento y aseo

Cuadro Nº 100

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Mantenimiento y aseo	Título del puesto: Mantenimiento
Jefe inmediato: Gerente	Cargo del jefe: Gerente
Sueldo o Salario: 318 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Área de trabajo: Piscina y complementarios	Lugar de trabajo: Cayambe (Centro recreacional)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Vigilar el desarrollo adecuado del agua de la piscina. • Vigilar las condiciones de las áreas recreativas 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar en forma diaria los el estado de las oficinas y funcionamiento del sistema de reciclaje. • Coordinar las etapas de mantenimiento de los distintos sistemas del centro recreacional. • Desarrollo de distribución logística. • Ejecutar las demás funciones que en el ámbito de su competencia le asigne el gerente. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Alcanzar las mejores formas de cultivos y mantenimiento de los espacios verdes. • Diseño de las mejores formas de manejo de las plantas ornamentales. 	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del	

puesto
<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en los espacios de cultivo.
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo
<ul style="list-style-type: none"> • Herramientas propias de mantenimiento. • Equipo de sistema de mantenimiento • Indumentaria de seguridad industrial
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Bachiller químico-biólogo. • Dominio manejo de los sistemas de mantenimiento • Tiempo y experiencia previa requerida: Dos años. • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 28 años; edad máxima 40 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, eficiente, proactivo, trabajo bajo presión.

Elaborado por: La Autora

Fuente: Investigación directa

Requerimientos del personal del área de mantenimiento espacios verdes

Cuadro Nº 101

Descripción del Puesto	
Nombre del Puesto: Jardinero	Título del puesto: Jardinero
Jefe inmediato: Gerente	Cargo del jefe: Gerente general
Sueldo o Salario: 318 USD	Número de horas de trabajo por semana 40 horas
Área de trabajo: Espacios verdes	Lugar de trabajo: Cayambe (Centro recreacional)
Objetivo del Puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Vigilar el desarrollo adecuado del cultivo de los espacios verdes. 	
Detalle de funciones	
<ul style="list-style-type: none"> • Supervisar en forma diaria los cultivos. • Coordinar las etapas de mantenimiento de los distintos cultivos. • Desarrollar la distribución logística. • Ejecutar las demás funciones que en el ámbito de su competencia le asigne el gerente. 	
Responsabilidades que implica el desempeño del puesto	
<ul style="list-style-type: none"> • Alcanzar las mejores formas de cultivos y mantenimiento de los espacios verdes. • Diseño de las mejores formas de manejo de las plantas ornamentales. 	
Condiciones ambientales en las que desarrolla las actividades del puesto	

<ul style="list-style-type: none"> • Trabajo en los espacios de cultivo.
Detalle de equipos, materiales y otros implementos que utiliza en el trabajo
<ul style="list-style-type: none"> • Herramientas agrícolas. • Equipo de agricultura • Indumentaria agrícola
Requisitos y condiciones requeridos para el desempeño del puesto
<ul style="list-style-type: none"> • Educación formal: Bachiller agrónomo. • Dominio manejo de cultivos • Tiempo y experiencia previa requerida: Dos años. • Detalle de condiciones físicas para el desempeño del puesto: Edad mínima 28 años; edad máxima 40 años. • Condiciones personales especiales: Facilidad para relacionarse, eficiente, proactivo, trabajo bajo presión.

Elaborado por: La Autora

Fuente: Investigación directa

CAPITULO VII

7. IMPACTOS DEL PROYECTO

La presente investigación se ha sustentado con un análisis técnico de los impactos que en diferentes áreas o ámbitos genere el proyecto en el contexto del mismo con la siguiente metodología:

a) Se determina varias áreas o ámbitos generales en las que el proyecto influirá positiva o negativamente; en el presente proyecto se ha determinado las áreas social, económico, salud y comercial.

b) Se selecciona un rango de niveles de impactos positivos y negativos de acuerdo a la siguiente tabla:

En la matriz se señala una valoración de -3 a 3 que se califica de acuerdo a los siguientes criterios:

Calificación	Niveles de impactos
-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo
0	No existe impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

Se construye una matriz por cada impacto y se establecen indicadores medibles los mismos que permiten obtener información específica y puntual.

Bajo cada matriz de área se realiza un breve análisis, en el que se selecciona y argumenta las razones, motivos, circunstancias que conllevaron a asignar el nivel de impacto al indicador de la matriz.

7.1 Análisis de impactos

7.1.1 Impacto Social

Cuadro N° 102

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO				POSITIVO		
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicadores	-3	-2	-1	0	1	2	3
Nivel de Vida						X	
Relaciones Interpersonales						X	
Migración					x		
Total					1	4	0

Elaborado: La Autora

Total de impacto social = 5/3

Total de impacto social = 1,67

Nivel de impacto social = Medio Positivo

Análisis:

- En el aspecto de carácter social los habitantes de la ciudad de Cayambe, mejorarán su calidad de vida, ya que con la ejecución de este proyecto se podrán prevenir, aliviar y dar posibles soluciones

a los problemas de la salud que tienen las personas, también se fomentarán nuevas plazas de trabajo.

- La puesta en marcha de este proyecto permitirá a dar una solución a las personas que sufren de dolencias en su salud, y no tendrán que salir a otras ciudades a curarse o aliviar sus dolencias, así también con la construcción del centro recreativo, permitirá una diversión sana de los habitantes.
- Con la realización de este proyecto las personas cambiarán sus modos de vida, ya que tendrán una perspectiva nueva en la realización de deporte.
- La apertura del centro recreativo con sistemas integrales, dará paso a una nueva alternativa de desarrollo para la ciudad ya que la población se vinculará con este proyecto, generando el bienestar comunitario en salud, deporte y por la creación de fuentes de trabajo.

7.1.2 Impacto Económico

Cuadro Nº 103

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO				POSITIVO		
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicadores							
Estabilidad laboral							X
Estabilidad económica accionistas							X
Incremento de la demanda					x		
Satisfacción de necesidades						X	
Total					1	2	6

Elaborado: La Autora

Total de impacto económico = 9/4

Total de impacto económico = 2,25

Nivel de impacto económico = Medio Positivo

Análisis:

- Los inversionistas tendrán muy en cuenta el beneficio que ocasionará el capital invertido en este tipo de actividades lo que permite tener un bienestar económico ya que el riesgo que existe debe ser compensado, además permite generar fuentes de trabajo, lo que generará un efecto multiplicador hacia las demás actividades económicas, agrícolas, industriales y de servicios.
- El ingreso se incrementará porque una inversión de estas características permite crear fuentes de trabajo, lo que da lugar a que los que están vinculados en este proyecto sean los beneficiarios en mejorar sus ingresos, mejorar el consumo y mejorar la economía del sector.
- Toda inversión tiene un riesgo, sin embargo de la factibilidad de este proyecto los beneficios económicos directos serán para los socios que inviertan en este estudio lo que les permitirá el mejoramiento económico y bienestar familiar.
- Por efecto de la rentabilidad en la inversión y la creación de fuentes de trabajo permitirá que los beneficiarios a este proyecto tengan una mayor capacidad de consumo, es decir, que se incrementaría la demanda de productos, ocasionando un efecto multiplicador en todos los sectores económicos, porque cuando se incrementa la demanda deberá incrementarse necesariamente la prestación del servicio, esto permitiría el crecimiento económico del sector.

7.1.3 Impacto Salud

Cuadro N° 104

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO				POSITIVO		
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicadores							
Condiciones sanitarias						X	
Bienestar comunitario						X	
Salud preventiva					x		
Aspectos nutricionales					x		
Total					2	4	0

Elaborado: La Autora

Total de impacto salud = 6/4

Total de impacto salud = 1,5

Nivel de impacto salud = Medio Positivo

Análisis:

- La institución poseerá las mejores condiciones sanitarias y cumplirá también con las normas sanitarias que se rigen en el país, además se tendrá a personas que realicen este trabajo con productos específicos de limpieza.
- El centro recreativo con sistemas integrales realizará una labor muy importante en cuanto aliviar enfermedades que son ocasionadas por estrés laboral, y a mejorar la cultura del deporte.
- A los clientes de la clínica se les brindará un adecuado servicio de terapia física, teniendo muy en cuenta de los productos a utilizarse para las rehabilitaciones.
- Mediante los servicios de recreación las personas de la ciudad y los clientes cambiarán su estilo de vida y esparcimiento,

inclinándose por quedarse en la ciudad y no por los sitios recreativos que prestan las ciudades aledañas.

7.1.4 Impacto Comercial

Cuadro Nº 105

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO				POSITIVO		
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicadores							
Publicidad e imagen							x
Canales de distribución							x
Servicio y atención al cliente							x
Creatividad					x		
Total					1	0	9

Elaborado: La Autora

Total de impacto comercial = 10/4

Total de impacto comercial = 2,5

Nivel de impacto comercial = Alto Positivo

Análisis:

- Los representantes del centro recreativo realizarán una publicidad agresiva para atraer clientes y así aumentar la demanda y poder satisfacer las necesidades de las personas que trabajaran en este lugar y poder incrementar los servicios.
- Los medios en donde se difundirá la publicidad serán: radio, hojas volantes, las mismas que invitarán a las personas a asistir a este centro recreativo.
- La creatividad será propia de todas las personas que integren este centro y se podrá anunciar en los medios antes mencionados.

- Los empleados y personas que trabajen en el centro recreativo con sistemas integrales estarán en plena disposición para la atención a los clientes tomando en cuenta los valores y principios que regirán en la institución.
- Dependiendo de la rentabilidad que se genere, se abrirán más servicios para poder satisfacer plenamente a los usuarios, los mismos que incluirán: restaurante, rehabilitación médica, entre otros.

7.1.5 Impacto general

Cuadro N° 106

NIVEL DE IMPACTO	NEGATIVO				POSITIVO		
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicadores							
Impacto Social						x	
Impacto económico						x	
Impacto salud						x	
Impacto comercial							x
Total						6	3

Elaborado: La Autora

Total de impacto general = 10/4

Total de impacto general = 2,5

Nivel de impacto general = Medio Positivo

De acuerdo con el análisis general, los impactos referente al presente proyecto indican que tendrán un impacto medio positivo, lo cual quiere decir, que la creación de la micro empresa, frente a los retos de competitividad y demás cambios que caracterizan una nueva alternativa para la generación de puestos de trabajo, atención a la demanda potencial y desarrollo socio económico del sector serán favorables.

CONCLUSIONES

- El Diagnóstico Situacional Externo ayudó a conocer de mejor manera los aspectos relevantes que intervienen en la sociedad del cantón Cayambe como son los factores: sociales, económicos, geográficos, entre otros, que permitirán determinar que el estudio y proyecto de investigación del Centro recreacional con sistemas integrales en la ciudad de Cayambe, es factible implantarlo porque existen factores favorables para llevarlo a cabo.
- Por medio de las bases teóricas y científicas se pudo argumentar y sustentar las definiciones conceptuales, los procedimientos y técnicas que se utilizan en los centros recreativos, con la finalidad de sustentar la investigación.
- Mediante el Estudio de Mercado realizado en los habitantes de la ciudad de Cayambe, se llegó a determinar que la oferta, demanda y precio que tendría los servicios que prestara en el centro recreativo, lo que es pertinente para la implantación del proyecto.
- El Estudio Técnico limitó la localización en donde va a estar ubicado el Centro recreativo con sistemas integrales y los factores que influyen en la ejecución de la misma; con la Ingeniería del Proyecto se pudo precisar la infraestructura, personal, presupuesto, inversión que tendría el Centro recreativo con sistemas integrales.
- El Estudio Financiero demostró que si es factible la ejecución del Centro recreativo con sistemas integrales en la ciudad de Cayambe, ya que las variables económicas VAN, TIR, Beneficio Costo y Punto de Equilibrio fueron satisfactorias, permitiendo que la inversión tenga beneficios económicos y sociales.

- El centro recreativo con sistemas integrales estará organizada de acuerdo a las leyes, reglas y normas vigentes que permitan que este estudio sea administrado empleando eficientemente el proceso de planeación, organización, dirección y control, mediante la determinación y fortalecimiento de la misión, visión, objetivos, metas y estrategias, que tendrá la institución en su ejecución, para medir la gestión empresarial.
- Los posibles impactos que tendría la ejecución del centro recreativo, en las diversas áreas se manifiesta que hay un impacto medio positivo, lo que es satisfactorio para este proyecto, en relación a los aspectos: sociales, económicos, salud y comerciales; lo que constituye un beneficio para la sociedad.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda la implantación del proyecto de investigación del centro recreativo con sistemas integrales en la ciudad de Cayambe, ya que existen factores favorables que determinan su factibilidad.
- Que la argumentación y sustentación de las definiciones conceptuales sea de forma clara y precisa, que explique las actividades, procedimientos, técnicas y demás aspectos, que se utilizan en los centros recreativos, centros de terapia física, entre otros, brindando una ayuda eficaz y eficiente a las personas que asisten a estos lugares.
- Los estudios de mercado se debe realizar cada año para verificar y determinar si la oferta, demanda y precio son factibles en el futuro.
- Es preciso que el Centro recreativo con sistemas integrales tenga una infraestructura adecuada para dar una buena atención a los clientes, que buscan diversión sana, ampliando sus servicios, para que la rentabilidad supere las expectativas de los accionistas.
- Con el funcionamiento del Centro recreativo con sistemas integrales, se crearán nuevas fuentes de trabajo, favoreciendo la economía de las personas de esta zona; permitiendo además un aumento en los ingresos económicos para sus accionistas.
- Todo tipo de empresa u organización debe aplicar técnicas, procedimientos y estrategias administrativas, que permita manejar en forma eficiente y efectiva los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos, en beneficio de los objetivos empresariales.

- Mediante la ejecución de este proyecto se recomienda que se monitoree los impactos que tendrá el Centro recreativo en el futuro y no afecte a la población, en los aspectos económico, comercial y de salud en la zona; sino que al contrario sea beneficioso y se constituya en una alternativa para la salud y autoestima para la realización de deporte con una cultura de diversión sana de la población.

BIBLIOGRAFÍA

- Araujo, D. *Proyectos de inversión*. Editorial Trillas, (2012).
- Aguirre, J., *Nueva contabilidad general*. Madrid. Editorial Cultural, (2009).
- Anzola, S., *Administración de pequeñas empresas*. Tercera Edición. Editorial McGraw-Hill, (2010).
- Baca, G. *Evaluación de proyectos*, (Quinta edición), (2010) CHILQUINGA, Manuel, *Contabilidad de Costos*, (2008)
- Berghe, E. *Gestión y gerencia empresariales: Aplicadas al siglo XXI*. Segunda Edición. Bogotá. Editorial Ecoe Ediciones, (2010).
- Bravo, M. *Contabilidad general*. Novena Edición. Editorial Nuevo día, (2009).
- Chiavenato, I. *Innovación de la administración: Tendencias y estrategias, los nuevos paradigmas*. Quinta Edición. Madrid. Editorial McGraw-Hill, (2010).
- Diccionario de economía política
- Hernández, E. *Proyectos Turísticos Formulación y Evaluación*. México. Editorial Trillas, (2008).
- Murcia, J. *Proyectos: Formulación y criterios de evaluación*. Editorial Alfaomega, (2009).
- Plan Estratégico Institucional del Departamento de Ambiente, Producción y Turismo, Administración 2005- 2010.

- Publicaciones Vértice S.L. (2008)
- Plazas, F. *Investigación de mercados: Un enfoque gerencial*. Editorial Ediciones de la U, (2011)
- Schermerhorn, J.R. *Comportamiento organizacional* (2008),
- Tobar, C. *Evaluación de Proyectos*, (2011)
- Varela, R. *Evaluación económica de proyectos de inversión*. Séptima Edición. Editorial McGraw–Hill, (2010).
- Zapata, P. *Contabilidad General*, (Sexta Edición), (2008)

LINCOGRAFÍA

- <http://www.bce.fin.ec>
- <http://www.inec.gov.ec>.
- <http://www.pac.com>.
- <http://www.municipiodecayambe.ec>
- enciclo@listas.us.es
- <http://www.gestiopolis.com>
- <http://www.elergonomista.com>
- www.eco-finanzas.com

- <http://www.promonegocios.net>
- <http://es.scribd.com>
- <http://es.wikipedia.org>
- <http://www.arqhys.com>
- <http://www.google.com.ec/>
- <http://www.aulafacil.com>
- <http://www.invertir.cc>
- <http://www.businesscol.com>
- <http://www.gerencie.com>
- <http://www.fundapymes.com>
- <http://www.eco-finanzas.com>
- <http://www.depreciacion.net>
- <http://www.gerencie.com>
- <http://www.bizzinco.com/capital-fijo-ver-definicion>

ANEXOS

ANEXO 1.



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

INTRUMENTO N.- 1

CUESTIONARIO DIRIGIDO A CLIENTES POTENCIALES

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

DATOS INFORMATIVOS:

Edad:

Género: F..... M

PREGUNTAS

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

SI ()

NO ()

2.- ¿Le agrada visitar los establecimientos y lugares que brindan recreación en la ciudad?

SI ()

NO ()

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

- Piscinas ()
Parques públicos ()
Nevado Cayambe ()
Reserva Cayambe-Coca ()

4.- ¿Práctica con frecuencia algún deporte?

- SI ()
NO ()

5.- ¿Qué tipo de deportes practica?

- Fútbol ()
Natación ()
Básquet ()
Tenis ()
Volleyball ()

6.- ¿Viaja usted con frecuencia en busca de centros recreativos?

- SI ()
NO ()

7.- ¿Sus viajes los realiza?

- Solo ()
Con Pareja ()
Con Familia ()
Con Amigos ()

8.- ¿En el último año con qué frecuencia realizó actividades recreativas?

- Cada fin de semana ()
Cada mes ()

- Cada tres meses ()
- Cada seis meses ()
- Una vez al año ()

9.- ¿Cuánto destina al gasto por persona en este tipo de actividades?

- De 5 a 10 USD ()
- De 10 a 20 USD ()
- De 20 a 25 USD ()
- Más de 25 USD ()

10.- ¿Conoce usted que servicios presta un centro recreativo?

- Mucho ()
- Poco ()
- Nada ()

11.- ¿Estaría Ud. de acuerdo que se implemente un centro recreacional en la ciudad?

- De acuerdo ()
- Poco de acuerdo ()
- En desacuerdo ()

12.- ¿Qué servicios considera que debe tener el centro recreacional en la ciudad?

- Área de natación ()
- Área verde ()
- Canchas de básquet ()
- Canchas de fútbol ()
- Canchas de vóley ()
- Servicio de terapia física ()

13.- ¿Conoce usted algún lugar en la ciudad que brinde los servicios antes mencionados?

Si ()

No ()

14.- ¿En qué sector de la ciudad de Cayambe le gustaría que esté ubicado el centro recreacional?

Vía a Otavalo ()

Vía a Tabacundo ()

Vía a Olmedo ()

15.- ¿Al escoger el centro recreacional lo que tiene en cuenta es?

La facilidad de llegada ()

Su ambiente ()

Su horario de atención ()

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

ANEXO 2.
TABLA DE AMORTIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO

CAPITAL	131.077,85
PLAZO/ MESES	120
INTERÉS ANUAL	10%
INTERÉS MENSUAL	0,0083
CUOTA	1732,20

NÚMERO		PAGO PRINCIPAL	INTERES	CUOTA	SALDO
0					131077,85
1	131077,85	639,89	1092,32	1732,20	130437,97
2	130437,97	645,22	1086,98	1732,20	129792,75
3	129792,75	650,60	1081,61	1732,20	129142,15
4	129142,15	656,02	1076,18	1732,20	128486,13
5	128486,13	661,49	1070,72	1732,20	127824,64
6	127824,64	667,00	1065,21	1732,20	127157,65
7	127157,65	672,56	1059,65	1732,20	126485,09
8	126485,09	678,16	1054,04	1732,20	125806,93
9	125806,93	683,81	1048,39	1732,20	125123,12
10	125123,12	689,51	1042,69	1732,20	124433,61
11	124433,61	695,26	1036,95	1732,20	123738,35
12	123738,35	701,05	1031,15	1732,20	123037,30
13	123037,30	706,89	1025,31	1732,20	122330,41
14	122330,41	712,78	1019,42	1732,20	121617,62
15	121617,62	718,72	1013,48	1732,20	120898,90
16	120898,90	724,71	1007,49	1732,20	120174,19
17	120174,19	730,75	1001,45	1732,20	119443,43

18	119443,43	736,84	995,36	1732,20	118706,59
19	118706,59	742,98	989,22	1732,20	117963,61
20	117963,61	749,17	983,03	1732,20	117214,44
21	117214,44	755,42	976,79	1732,20	116459,02
22	116459,02	761,71	970,49	1732,20	115697,31
23	115697,31	768,06	964,14	1732,20	114929,25
24	114929,25	774,46	957,74	1732,20	114154,79
25	114154,79	780,91	951,29	1732,20	113373,88
26	113373,88	787,42	944,78	1732,20	112586,45
27	112586,45	793,98	938,22	1732,20	111792,47
28	111792,47	800,60	931,60	1732,20	110991,87
29	110991,87	807,27	924,93	1732,20	110184,60
30	110184,60	814,00	918,21	1732,20	109370,60
31	109370,60	820,78	911,42	1732,20	108549,82
32	108549,82	827,62	904,58	1732,20	107722,20
33	107722,20	834,52	897,68	1732,20	106887,68
34	106887,68	841,47	890,73	1732,20	106046,21
35	106046,21	848,49	883,72	1732,20	105197,72
36	105197,72	855,56	876,65	1732,20	104342,17
37	104342,17	862,69	869,52	1732,20	103479,48
38	103479,48	869,87	862,33	1732,20	102609,61
39	102609,61	877,12	855,08	1732,20	101732,48
40	101732,48	884,43	847,77	1732,20	100848,05
41	100848,05	891,80	840,40	1732,20	99956,25
42	99956,25	899,23	832,97	1732,20	99057,01
43	99057,01	906,73	825,48	1732,20	98150,28
44	98150,28	914,28	817,92	1732,20	97236,00
45	97236,00	921,90	810,30	1732,20	96314,10
46	96314,10	929,59	802,62	1732,20	95384,51
47	95384,51	937,33	794,87	1732,20	94447,18
48	94447,18	945,14	787,06	1732,20	93502,03

49	93502,03	953,02	779,18	1732,20	92549,01
50	92549,01	960,96	771,24	1732,20	91588,05
51	91588,05	968,97	763,23	1732,20	90619,08
52	90619,08	977,04	755,16	1732,20	89642,04
53	89642,04	985,19	747,02	1732,20	88656,85
54	88656,85	993,40	738,81	1732,20	87663,46
55	87663,46	1001,67	730,53	1732,20	86661,78
56	86661,78	1010,02	722,18	1732,20	85651,76
57	85651,76	1018,44	713,76	1732,20	84633,32
58	84633,32	1026,93	705,28	1732,20	83606,39
59	83606,39	1035,48	696,72	1732,20	82570,91
60	82570,91	1044,11	688,09	1732,20	81526,80
61	81526,80	1052,81	679,39	1732,20	80473,98
62	80473,98	1061,59	670,62	1732,20	79412,40
63	79412,40	1070,43	661,77	1732,20	78341,96
64	78341,96	1079,35	652,85	1732,20	77262,61
65	77262,61	1088,35	643,86	1732,20	76174,26
66	76174,26	1097,42	634,79	1732,20	75076,84
67	75076,84	1106,56	625,64	1732,20	73970,28
68	73970,28	1115,78	616,42	1732,20	72854,50
69	72854,50	1125,08	607,12	1732,20	71729,41
70	71729,41	1134,46	597,75	1732,20	70594,95
71	70594,95	1143,91	588,29	1732,20	69451,04
72	69451,04	1153,44	578,76	1732,20	68297,60
73	68297,60	1163,06	569,15	1732,20	67134,54
74	67134,54	1172,75	559,45	1732,20	65961,79
75	65961,79	1182,52	549,68	1732,20	64779,27
76	64779,27	1192,38	539,83	1732,20	63586,89
77	63586,89	1202,31	529,89	1732,20	62384,58
78	62384,58	1212,33	519,87	1732,20	61172,25
79	61172,25	1222,43	509,77	1732,20	59949,81

80	59949,81	1232,62	499,58	1732,20	58717,19
81	58717,19	1242,89	489,31	1732,20	57474,30
82	57474,30	1253,25	478,95	1732,20	56221,05
83	56221,05	1263,69	468,51	1732,20	54957,35
84	54957,35	1274,23	457,98	1732,20	53683,13
85	53683,13	1284,84	447,36	1732,20	52398,28
86	52398,28	1295,55	436,65	1732,20	51102,73
87	51102,73	1306,35	425,86	1732,20	49796,38
88	49796,38	1317,23	414,97	1732,20	48479,15
89	48479,15	1328,21	403,99	1732,20	47150,94
90	47150,94	1339,28	392,92	1732,20	45811,66
91	45811,66	1350,44	381,76	1732,20	44461,22
92	44461,22	1361,69	370,51	1732,20	43099,53
93	43099,53	1373,04	359,16	1732,20	41726,49
94	41726,49	1384,48	347,72	1732,20	40342,00
95	40342,00	1396,02	336,18	1732,20	38945,98
96	38945,98	1407,65	324,55	1732,20	37538,33
97	37538,33	1419,38	312,82	1732,20	36118,95
98	36118,95	1431,21	300,99	1732,20	34687,73
99	34687,73	1443,14	289,06	1732,20	33244,60
100	33244,60	1455,17	277,04	1732,20	31789,43
101	31789,43	1467,29	264,91	1732,20	30322,14
102	30322,14	1479,52	252,68	1732,20	28842,62
103	28842,62	1491,85	240,36	1732,20	27350,77
104	27350,77	1504,28	227,92	1732,20	25846,49
105	25846,49	1516,82	215,39	1732,20	24329,67
106	24329,67	1529,46	202,75	1732,20	22800,22
107	22800,22	1542,20	190,00	1732,20	21258,02
108	21258,02	1555,05	177,15	1732,20	19702,96
109	19702,96	1568,01	164,19	1732,20	18134,95
110	18134,95	1581,08	151,12	1732,20	16553,87

111	16553,87	1594,25	137,95	1732,20	14959,62
112	14959,62	1607,54	124,66	1732,20	13352,08
113	13352,08	1620,94	111,27	1732,20	11731,14
114	11731,14	1634,44	97,76	1732,20	10096,70
115	10096,70	1648,06	84,14	1732,20	8448,63
116	8448,63	1661,80	70,41	1732,20	6786,83
117	6786,83	1675,65	56,56	1732,20	5111,19
118	5111,19	1689,61	42,59	1732,20	3421,58
119	3421,58	1703,69	28,51	1732,20	1717,89
120	1717,89	1717,89	14,32	1732,20	0,00