



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE  
UN CENTRO TURÍSTICO DEDICADO A LA PESCA  
DEPORTIVA, EN EL CANTÓN GUALAQUIZA, PROVINCIA  
DE MORONA SANTIAGO”**

TESIS PREVIO A LA OBTENCIÓN  
DEL GRADO DE INGENIERÍA EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

**AUTORAS**

**Letti Ximena Montaña González**  
**Glenda Jackeline Sancho Sánchez**

**1859**  
**DIRECTOR**

**Ing. Com. Orlando Curimilma**

**LOJA – ECUADOR**

**2014**

Ing. Orlando Curimilma

**DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

**DIRECTOR DE TESIS**

**CERTIFICA:**

Que luego de haber dirigido y revisado detenidamente el contenido del presente proyecto de tesis, el cual se ajusta a la elaboración y evaluación de proyectos de inversión el mismo que titula **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO TURÍSTICO DEDICADO A LA PESCA DEPORTIVA, EN EL CANTÓN GUALAQUIZA, PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO”** de la autoría de las señoritas: Letti Ximena Montaña González y Glenda Jackeline Sancho Sánchez, y habiendo cumplido con los requerimientos exigidos, autorizo su presentación para los fines legales consiguientes.

Loja, 09 de enero de 2014



Ing. Orlando Curimilma

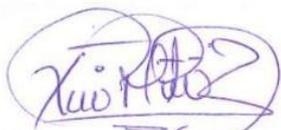
**DIRECTOR DE TESIS**

## AUTORÍA

Nosotras, Letti Ximena Montaña González y Glenda Jackeline Sancho Sánchez, declaramos ser las autoras del presente trabajo de tesis y eximimos expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente aceptamos y autorizamos a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de la tesis en el repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

Autoras:



Letti Ximena Montaña González  
1105140733



Glenda Jackeline Sancho Sánchez  
1900652205

Loja, 09 de Enero de 2014

## **CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DEL AUTOR, PARA LA CONSULTA, REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO.**

Nosotras, Letti Ximena Montaña González y Glenda Jackeline Sancho Sánchez, declaramos ser las autoras de la tesis titulada "PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO TURÍSTICO DEDICADO A LA PESCA DEPORTIVA, EN EL CANTÓN GUALAQUIZA, PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO", como requisito para optar al grado en Ingeniería en Administración de Empresas; autorizamos al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo en el RDI, en la redes de información del país y del exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad.

La Universidad Nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio o copia de la tesis que realice un tercero.

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los nueve días del mes de enero del dos mil catorce, firman las autoras.

### **Autoras:**



Letti Ximena Montaña González  
1105140733

**Dirección:** Yacuambi, Av. 18 de noviembre  
**Teléfono:** 3035474

**Correo Electrónico:** menita\_mg520@hotmail.com  
**Celular:** 0979527185



Glenda Jackeline Sancho Sánchez  
1900652205

**Dirección:** Gualaquiza, Av. Sixto Duran Ballen  
**Teléfono:** 2 781-116

**Correo Electrónico:** glendacmc@gmail.com  
**Celular:** 0981959011

### **DATOS COMPLEMENTARIOS**

**DIRECTOR DE TESIS:** Ing. Orlando Curimilma  
**TRIBUNAL DE GRADO:** Ing. Manfredo Jaramillo Luna, PRESIDENTE DEL TRIBUNAL  
Ing. Juan Encalada Orozco, MIEMBRO DEL TRIBUNAL  
Ing. Juan Pablo Sempertegui M, MIEMBRO DEL TRIBUNAL

## **DEDICATORIA**

Es nuestro deseo como sencillo gesto de agradecimiento, dedicarles este trabajo de investigación en primera instancia a Dios quien nos dio la fortaleza, fe, salud y esperanza para alcanzar este anhelo que se vuelve una realidad, luego a nuestros padres, quienes permanentemente nos apoyaron con espíritu alentador, contribuyendo incondicionalmente a lograr nuestras metas y objetivos propuestos.

## **AGRADECIMIENTO**

Nuestro agradecimiento a Dios, por guiarnos en el sendero correcto de la vida, cada día en el transcurso de nuestro camino.

A nuestros padres, por ser ejemplo para seguir adelante y por inculcarnos valores que nos han servido en la vida.

Al director de tesis, Ing. Orlando Curimilma por su esfuerzo y dedicación, quien con sus conocimientos, su experiencia, su paciencia y su motivación nos guio en la realización de la tesis.

A la Universidad Nacional de Loja, al Área Jurídica Social y Administrativa, y de manera especial a la Carrera de Administración de Empresas, a sus docentes y coordinadores, quienes nos brindaron sus conocimientos científicos y por su disposición para formarnos como profesionales.

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO  
TURÍSTICO DEDICADO A LA PESCA DEPORTIVA, EN EL CANTÓN  
GUALAQUIZA, PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO”**

## 2. RESUMEN

La presente hace referencia a un “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO TURÍSTICO DEDICADO A LA PESCA DEPORTIVA, EN EL CANTÓN GUALAQUIZA, PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO” el cual fue realizado primordialmente con el fin de fomentar la pesca deportiva ofertándola como un servicio, considerando que hoy en día es una actividad rentable en el Ecuador.

El objetivo principal del proyecto de inversión es determinar la factibilidad de la puesta en marcha de un centro turístico dedicado a la pesca deportiva en el cantón Gualaquiza, en base a los estudios de mercado, técnico y económico financiero.

Para la realización del presente proyecto se utilizó el método Deductivo e Inductivo, así como también las técnicas de; la encuesta y la observación directa aplicada a las familias del cantón Gualaquiza.

De la misma manera, para la determinación de la muestra, se tomó en consideración la población del cantón Gualaquiza, según el último censo de Población y Vivienda del año 2010 que es de 17162 habitantes y con una tasa de crecimiento poblacional del 1,5%, realizando la proyección de la misma (cuadro n° 1) para el año 2013. Obteniendo como resultado 3589 familias esto dividido para el promedio de integrantes de cada familia, dándonos una muestra de 347 encuestas que fueron aplicadas en el estudio de mercado del

presente proyecto. Estos resultados sirvieron como base para el cálculo de las demandas; en donde la demanda potencial para el primer año es de 87432 servicios (cuadro n° 16) del segmento seleccionado, con lo que se determinó la demanda real correspondiente al primer año de 81480 servicios (cuadro n° 17) de los demandantes potenciales y finalmente la demanda efectiva para el primer año, constituida por 79416 servicios (cuadro n° 18) de la demanda real, así mismo se estimó la relación demanda efectiva menos la oferta que en este caso es cero, porque no existe competencia, lo que indica que nuestra empresa tiene gran oportunidad en el mercado, por cuanto existe una demanda insatisfecha para el primer año de 79416 servicios (cuadro n° 19).

Se diseñó el Plan Comercial donde se definió el nombre de la empresa Kánu Cía. Ltda. Con su respectivo logotipo. El canal de distribución del servicio será Empresa – Usuario. Para dar a conocer la empresa utilizaremos medios publicitarios entre ellos tenemos; Radio Sentimientos (96.5 FM) por ser el medio con mayor aceptación dentro de la localidad y también se entregaran tarjetas de presentación.

A continuación se estimó la capacidad utilizada para el primer año de vida de la empresa que es del 84% correspondiente a 67014 servicios, para el segundo año el 89% correspondiente a 70956 servicios, para el tercer año el 94% que son 74898 servicios y para el cuarto y quinto año es del 100% correspondiente a 79416 servicios, de manera que en estos 2 últimos años se llega al total de la capacidad instalada (cuadro n° 23).

En cuanto a la estructura legal, se conformó una empresa de responsabilidad limitada, de acuerdo a los requerimientos de la constitución, y ley de compañías, la dirección domiciliaria donde se encuentra ubicada la empresa Kánu Cía. Ltda., es en el cantón Gualaquiza, Ciudadela La Carolina, a 500 metros de la calle Pincho Pa, cruzando el parque lineal. Además se efectúa la estructura administrativa sobre la cual se desarrolla los organigramas correspondientes donde se identifican los niveles jerárquicos y manuales de funciones indicando la descripción del puesto y sus respectivas funciones para cada puesto de trabajo.

Continuando con el desarrollo del proyecto se realizó el Estudio Financiero el cual presentamos : la inversión del proyecto que es \$ 62307,58, basada en los presupuestos individuales así como los índices de evaluación del proyecto como son el Valor Actual Neto es de \$ 62789,79 dólares, una Tasa Interna de Retorno del 49,47% , la Relación Beneficio Costo de \$ 2,18, el Período de Recuperación del Capital de 1 año, 11 meses y 16 días y un Análisis 79,71% en los costos y con una disminución del 28,79% en los ingresos.

Con esta información concluimos que el proyecto es conveniente implementarlo tomando en consideración que sus indicadores de evaluación son aceptables y aseguran la inversión.

## SUMMARY

This refers to a “FEASIBILITY PROJECT FOR THE CREATION OF A TOURIST CENTER DEDICATED TO THE SPORT FISHING IN THE CANTON GUALAQUIZA, PROVINCE OF SANTIAGO MORONA” which is it was made mainly for the purpose of promoting sport fishing, considering that today is a profitable activity in Ecuador.

The main objective of the investment project is to determine the feasibility of launching a resort dedicated to sport fishing in the canton Gualaquiza, based on market research, technical and economic-financial.

For the project we used methods such as inductive, deductive, statistical, and observation and surveys that helped in the development and completion of the project, sample was taken the total population of Gualaquiza. Similarly , for the determination of the sample was taken into consideration the population of Gualaquiza , according to the latest Census of Population and Housing of the year 2010 which is 17162 inhabitants and a population growth rate of 1.5% , performing the projection of the same (Table no.1) 2013 . Resulting in this 3589 families divided by the average normal members of each family , giving us a sample of 347 surveys were applied in the study of this project market. These results served as the basis for calculating claims , where the potential demand for the first year is 87432 services (Table No. 16 ) of the selected segment , so that the corresponding actual demand determined the first year of 81480 services (table 17 ) of potential applicants and finally the effective demand for the first year , consisting of 79416 services (Table No. 18 ) of the actual demand , also effective demand ratio was estimated less supply in this case is zero because there is no competition, which indicates that our company has

great market opportunity , because there is an unmet demand for the first year of 79416 services (Table n ° 19).

We designed the Business Plan, with the name of the company, Kánu Cía., Ltd., with its own logo. The service distribution channel, Enterprise - User. To publicize the company, used advertising media are; Feelings broadcasting station (96.5 FM), being the most widely accepted medium within the locality and also delivered cards.

Then the capacity used for the first year of the company is 84% for services 67014, for the second year 89% for services 70956, for the third year 94% are estimated and services 74898 for the fourth and fifth year is 79416 100% for services, so that in the last 2 years will reach the total installed capacity (Table No. 23).

As for the organizational structure, there conformed a company of limited responsibility, of agreement to the requirements of the Superintendence of Companies, the domiciliary direction where the company is located Kánu Cía. Ltda., it is in the hometown Gualaquiza, Citadel The Carolina, to 500 meters of the street I Pincho Pa crossing the linear park. In addition there is effected the managerial structure on which one develops the corresponding flowcharts where there are identified the hierarchic and Function Guide indicating the description of the position and his respective functions for every working place. With this information it was possible to come to conclude that the project is suitable to implement it taking in consideration that his indicators of evaluation are acceptable and assure the investment.

### **3. INTRODUCCIÓN**

El escaso desarrollo económico y social en el Ecuador, ha determinado la necesidad de analizar diversos factores que permiten identificar ideas de negocios y por ende identificar varias alternativas, ante la difícil situación económica y el desempleo que existe en el país, coadyuvando a la producción o generación de servicios, a través de la creación de nuevas fuentes de empleo mediante la ejecución diversos proyectos de emprendimiento sobre todo en los diferentes sectores productivos, para de esta manera contribuir al desarrollo local, regional y nacional.

Razón por la cual se ha planteado realizar la elaboración del presente estudio titulado “PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO TURÍSTICO DEDICADO A LA PESCA DEPORTIVA, EN EL CANTÓN GUALAQUIZA, PROVINCIA DE MORONA SANTIAGO”, y de esta manera generar empleo y mejorar la calidad de vida de los habitantes del Cantón Gualaquiza.

Anteriormente se presenta el resumen el mismo que da a conocer todo lo referente a la generación de servicio de pesca deportiva, que para llevarlo a cabo se realizaron diversos estudios.

A continuación la introducción que tiene como objetivo brindar una recapitulación de la estructura del proyecto donde consta; título, resumen,

introducción, revisión de literatura, materiales y métodos, resultados, discusión, conclusiones y recomendaciones, bibliografía, anexos y el índice respectivo.

Seguidamente se realizó la revisión de literatura la cual contiene fundamentos teóricos importantes, donde constan definiciones extraídas de libros e internet, ideas y conceptos propios, mismos que permitieron afianzar conocimientos y tener una idea más clara de la realización del presente proyecto.

Luego se encuentran los materiales y métodos que fueron de gran utilidad para desarrollar el proyecto en sus diferentes etapas, seguidamente los resultados que son una parte trascendental y base del proyecto para su elaboración posterior con secuencia y la discusión que permitió determinar la factibilidad de proyecto.

Finalmente se plantea conclusiones, mismas que permiten seguir algunas recomendaciones acerca de los resultados obtenidos como un aporte esencial para el desarrollo del mismo, y por último se expone la bibliografía que está constituida por títulos de los diferentes libros y la dirección de páginas web que son la fuente de donde se obtuvo la información, anexos como el modelo de la encuesta; e índice que es la estructura del trabajo.

## 4. REVISIÓN DE LITERATURA

### ANTECEDENTES GENERALES

Se considera que la pesca se originó hace miles de años, gracias a la existencia de documentos japoneses y chinos, que contienen relatos sobre la pesca como una actividad recreativa.<sup>1</sup>

La pesca es, sin lugar a dudas, una de las primeras actividades del hombre, encaminada a satisfacer sus necesidades alimenticias. Podemos remontarnos a los inicios de la pesca marina bajo su forma más simple, tal como se practicó en las costas europeas durante la Edad de Piedra. En un principio la pesca se limitaba a una simple recolección, principal actividad del hombre prehistórico, pasando a usarse posteriormente ingenios habituales de caza, tales como lanzas, el arco y las flechas, tanto en las aguas continentales como en el mar.

Los pescadores deportivos en todo el mundo se proliferan cada día más, agrupándose en diferentes tipos de organismos<sup>2</sup>

La pesca en el país es una actividad que se va dando desde tiempos ancestrales debido a que la mayoría de las poblaciones centran parte de su subsistencia y alimentación en productos de origen marino. Inclusive la pesca en nuestro país se la realiza en algunos casos como una actividad deportiva o esporádica.

---

<sup>1</sup>[http://www.maestropescador.com/Arte\\_pesca/Historia\\_pesca.html](http://www.maestropescador.com/Arte_pesca/Historia_pesca.html)

<sup>2</sup>[http://bibliotecadigital.ilce.edu.mx/sites/ciencia/volumen2/ciencia3/087/htm/sec\\_28.htm](http://bibliotecadigital.ilce.edu.mx/sites/ciencia/volumen2/ciencia3/087/htm/sec_28.htm)

Ecuador dispone de un gran potencial de recursos pesqueros donde existen diferentes y paradisíacos sitios en los que se puede realizar pesca deportiva. Sin embargo, como todo deporte, también necesita del dominio de una o varias técnicas para realizarla, así como de un equipo diseñado especialmente para ello.<sup>3</sup>

## **PROYECTOS DE INVERSIÓN<sup>4</sup>**

Es el conjunto de información que permite determinar la factibilidad, el nivel de aceptación y rentabilidad de una determinada actividad productiva.

Por la aceptación que tuvo el proyecto se determinó que es factible, por cuanto es único en la localidad y que al implementarlo generará fuentes de empleo y mejorará la calidad de vida de las personas.

### **Elementos que intervienen en un proyecto**

Un proyecto debe contener información relacionada con los siguientes elementos; Estudio de Mercado, Estudio Técnico, Estudio Financiero y Evaluación Financiera y en algunos casos Evaluación Ambiental, todos ellos deben ser delimitados en tiempo y espacio.

Al contar con información de estos elementos se los interrelaciona y retroalimenta, por lo tanto se realizó el primer estudio que es el de mercado y a partir de este los demás estudios se pueden elaborar paralelamente.

---

<sup>3</sup>[http://ec.kalipedia.com/geografia-ecuador/tema/condiciones-pesca-ecuador.html?x=20080802klpgeogec\\_4.Kes&ap=0](http://ec.kalipedia.com/geografia-ecuador/tema/condiciones-pesca-ecuador.html?x=20080802klpgeogec_4.Kes&ap=0)

<sup>4</sup>PASACA Mora, Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Loja - Ecuador 2004

## **ESTUDIO DE MERCADO**

Constituye el primer componente de un proyecto de inversión está enfocado en la determinación de la oferta y demanda en un segmento específico.

Por medio de este estudio se determinó la demanda insatisfecha u oportunidad de mercado que tenemos como empresa que es 79416 servicios para el primer año; este volumen de demanda se produjo porque el servicio tiene gran aceptación en el mercado objeto de estudio y porque la oferta es cero; es decir no existe ningún centro turístico que brinde el servicio (pesca deportiva), y las personas se sienten obligadas de cierta manera a acudir a los diversos ríos y lagos, lugares que son considerados como riesgosos o peligrosos para la seguridad personal.

### **DEMANDA**

La demanda se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores, en un momento determinado<sup>5</sup>

Se estableció la demanda tomando una muestra poblacional de 347 encuestas; con ello se realizó el cálculo de las demandas potencial, real y efectiva; así también se calculó el número de visitas promedio en el año.

La demanda se la clasifica de la siguiente manera:

---

<sup>5</sup> CÓRDOBA Padilla, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos, Ecoe Ediciones, Segunda Edición, Bogotá D.C., 2011

**DEMANDA POTENCIAL.-** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.<sup>6</sup>

Luego de la aplicación de las encuestas mediante cálculos realizados se determinó una demanda potencial de 87432 servicios para el primer año.

**DEMANDA REAL.-** Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que se consumen o utilizan de un producto, en el mercado.

A los posibles clientes que en la actualidad practican la pesca deportiva se los denomino demandantes reales; para el primer año existe una demanda de 81480 servicios.

**DEMANDA EFECTIVA.-** La cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado.

La demanda efectiva para el primer año es 79416 servicios mismos que estarán listos para ser adquiridos.

## **OFERTA**

La oferta es una relación que muestra las cantidades de una mercancía que los vendedores estarían dispuestos a ofrecer para cada precio disponible durante un período de tiempo dado si todo lo demás permanece constante.<sup>7</sup>

---

<sup>6</sup>PASACA Mora, Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Loja - Ecuador 2004

<sup>7</sup>CÓRDOBA Padilla, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos, Ecoe Ediciones, Segunda Edición, Bogotá D.C., 2011

La empresa Kánu Cía. Ltda., ofrece al mercado el servicio de pesca deportiva, el mismo que tiene considerable acogida por ser único en el mercado, es decir en este caso la empresa no tiene competencia por esta razón se deduce que la oportunidad de mercado es elevada.

## **PLAN COMERCIAL**

Se describen los detalles de cómo planeamos comercializar nuestro servicio, donde se indican los resultados que esperamos lograr con las acciones descritas en el plan comercial.<sup>8</sup>

### **- Servicio**

Hace referencia a la acción servir, sin embargo este concepto tiene múltiples acepciones desde la materia en que se ha tratado. Desde el punto de vista del mercadeo y la economía, los servicios son actividades que intentan satisfacer las necesidades de los clientes; los servicios son lo mismo que un bien, pero de forma no material. Esto se debe a que el servicio solo es presentado sin que el consumidor lo posea.<sup>9</sup>

En este punto se indica claramente que servicio se obtendrá con el proyecto, se detalla pormenorizadamente las características de nuestro servicio.

El servicio exclusivo que ofrece la empresa es de pesca deportiva, el mismo que se brinda a través de la prestación de instrumentos para la pesca (caña de

---

<sup>8</sup> <http://www.monografias.com/trabajos66/plan-empresa-comercial/plan-empresa-comercial.shtml>

<sup>9</sup><http://concepto.de/concepto-de-servicio/>

pesca, carnada y cubeta). Además ofrece seguridad, comodidad, amplitud, entretenimiento y recreación de los clientes.

#### - **Logotipo**

Es la expresión de la marca “, que, a su vez, es la abstracción de todo lo que representa la empresa o un producto”. El logotipo define simbólicamente la imagen de la empresa con el objeto de reforzar la imagen de marca y establecer unos vínculos entre la empresa y el público, mediante la fácil y rápida asociación del logotipo a la empresa en cuestión.<sup>10</sup>

Se realizó el diseño gráfico de la imagen, con el fin de facilitar la identificación de nuestra empresa.

#### - **Eslogan**

El eslogan o lema publicitario se usa en un contexto comercial o político como parte de una propaganda y con la intención de resumir y representar una idea. La premisa es que dicha frase sea fácil de recordar para el público.<sup>11</sup>

Se lo realizó con la intención de resumir la idea de la empresa, con el objetivo de llamar la atención y hacer publicidad.

#### - **Presentación del Servicio**

Prestación es la acción y efecto de prestar o entregar algo a alguien para que lo use y después lo devuelva, ayudar al logro de algo.<sup>12</sup>

---

<sup>10</sup>CUADRADO Esclapez, Carmen. Protocolo y Comunicación en la Empresa y los Negocios. Editorial FC, Quinta Edición, España 2007

<sup>11</sup><http://definicion.de/slogan/>

<sup>12</sup><http://definicion.de/prestacion/>

Se lo realiza otorgando los instrumentos (caña, cubeta y carnada) que se utilizan para la ejecución del servicio de pesca deportiva.

#### - **Precio**

Al precio se lo define como “la manifestación en valor de cambio de un bien expresado en términos monetarios, o como la cantidad de dinero que es necesario entregar para adquirir un bien.”<sup>13</sup>

El valor monetario por el servicio de pesca deportiva que es de \$1,00, esto de acuerdo a los costos del servicio más el margen de utilidad.

#### - **Plaza**

Es la transferencia de un bien o servicio del producto al consumidor o usuario.

Es el cantón Gualaquiza donde se ofrecerá el servicio de pesca deportiva, cabe recalcar que es un lugar donde no existe competencia por cuanto existe gran oportunidad de mercado.

#### - **Canales de Distribución**

Los canales de distribución son todos los medios de los cuales se vale la mercadotecnia para hacer llegar los productos hasta el consumidor en las cantidades apropiadas, en el momento oportuno y a los precios más convenientes para ambos. Son las distintas rutas o vías que la propiedad de los productos toma para acercarse cada vez más hacia el consumidor o usuario final de dichos productos.<sup>14</sup>

---

<sup>13</sup> CÓRDOBA Padilla, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos, Ecoe Ediciones, Segunda Edición, Bogotá D.C., 2011

<sup>14</sup> CÓRDOBA Padilla, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos, Ecoe Ediciones, Segunda Edición, Bogotá D.C., 2011

El Centro Turístico Kánu Cía. Ltda., hará llegar su servicio directamente desde sus instalaciones hacia el usuario que será la persona quien acudirá al mismo.

#### - **Publicidad**

Es una forma de comunicación comercial que intenta incrementar el consumo de un producto o servicio a través de los medios de comunicación.

Kánu Cía. Ltda., efectúa la publicidad a través de la Radio Sentimientos que es el medio de comunicación con mayor acogida en la localidad y también se emitirán tarjetas de presentación.

#### - **Promoción**

Es la comunicación que persigue difundir un mensaje y que éste tenga una respuesta del público objetivo al que va destinado.

Para promocionar el servicio durante el primer mes de actividades la empresa otorgará un descuento del 10% por cada servicio, se realizara concursos de pesca deportiva otorgando premios y también se entregara boletos para que participen en una rifa por fin de año, de esta manera se persuadirá al cliente a adquirir nuestro servicio.

### **DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA<sup>15</sup>**

Al definir el tamaño de la muestra, aseguramos que la información sea representativa, válida y confiable.

---

<sup>15</sup><http://www.monografias.com/trabajos60/tamano-muestra-archivistica/tamano-muestra-archivistica.shtml>

La población con la que se trabajó fueron las familias del cantón Gualaquiza y se aplicó 347 encuestas.

Para determinar el tamaño de la muestra en el presente trabajo, se utilizó la siguiente fórmula.

$$n = \frac{N * Z^2 * P * Q}{e^2(N - 1) + Z^2 * P * Q}$$

## **ESTUDIO TÉCNICO**

El estudio técnico busca responder a los interrogantes básicos: ¿cuánto, dónde, cómo, y con que producirá mi empresa?, así como diseñar la función de producción óptima que mejor utilice los recursos disponibles para obtener el producto o servicio deseado, sea éste un bien o servicio.<sup>16</sup>

Este estudio conforma la segunda etapa de los proyectos de inversión, en el que se contemplan los aspectos técnicos operativos necesarios en el uso eficiente de los recursos disponibles para la producción de un bien o servicio deseado y en el cual se analizan la determinación del tamaño óptimo del lugar de producción, localización, instalaciones y organización requeridos.

La importancia de este estudio se deriva de la posibilidad de llevar a cabo una valorización económica de las variables técnicas del proyecto, que permitan una apreciación exacta o aproximada de los recursos necesarios para el

---

<sup>16</sup> CÓRDOBA Padilla, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos, Ecoe Ediciones, Segunda Edición, Bogotá D.C., 2011

proyecto; además de proporcionar información de utilidad al estudio económico-financiero.

Todo estudio técnico tiene como principal objetivo demostrar la viabilidad técnica del proyecto que justifique la alternativa técnica que mejor se adapte a los criterios de optimización.

## **TAMAÑO<sup>17</sup>**

El tamaño es la capacidad de producción que tiene el proyecto durante todo el período de funcionamiento. Se define como capacidad de producción al volumen o número de unidades que se puede producir en un día, mes o año, dependiendo del tipo de proyecto que se está formulando.<sup>18</sup>

### **- Capacidad Instalada<sup>19</sup>**

Es la tasa máxima de producción que puede obtenerse en un período determinado, de acuerdo a la capacidad financiera y disponibilidad de personal. De acuerdo a la disponibilidad económica del Centro Turístico de pesca deportiva y a su tamaño la capacidad instalada es 79416 servicios al año.

### **- Capacidad Utilizada**

Es la producción o generación máxima de uno o varios productos o servicios, que el sistema de trabajadores de la empresa pueden generar, de acuerdo a las condiciones dadas en el mercado y de disponibilidad de recursos, indica y explica el porcentaje de utilización de la capacidad instalada, tomando en

---

<sup>17</sup><http://www.gestiopolis.com/economia-2/estudio-tecnico-de-proyectos-presentacion.htm>

<sup>18</sup> CORDOBA Padilla, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos, Ecoe Ediciones, Segunda Edición, Bogotá D.C., 2011

<sup>19</sup>[http://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CAPACIDAD\\_INSTALADA.htm](http://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CAPACIDAD_INSTALADA.htm)

cuenta la demanda, disponibilidad de materia prima, mano de obra, espacio, etc.

La capacidad utilizada del proyecto para el primer año es del 84% con un total de 67014 servicios, el porcentaje ascenderá hasta llegar a un 100% que es el total de la capacidad instalada de la empresa y de esta manera cubrir el total de la demanda insatisfecha.

## **LOCALIZACIÓN**

La localización que se elija para el proyecto puede ser determinante en su éxito o en su fracaso, por cuanto de ello dependerá en gran parte la aceptación o el rechazo tanto de los clientes para usarlo como del personal ejecutivo para trasladarse, o los costos de acopio de materia prima, entre muchos otros factores.<sup>20</sup>

## **ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN**

Consiste en analizar y evaluar los factores. En la localización de un proyecto se presentan dos etapas:

**Macrolocalización.-** Consiste en la ubicación de la empresa en el país y en el espacio rural y urbano de alguna región.<sup>21</sup>

El Centro Turístico “KÁNU” CIA. LTDA., estará ubicado en el cantón Gualaquiza, provincia de Morona Santiago, Región Sur del Ecuador.

---

<sup>20</sup>NASSIR Sapag, Chain. Proyectos de Inversión. Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Pearson, Segunda Edición, Chile 2011

<sup>21</sup><http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/elementos-de-un-proyecto-de-inversion.htm>

**Microlocalización.-** Es la determinación del punto preciso donde se construirá la empresa dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido.

“KÁNU” CÍA. LTDA., dedicada a la prestación del servicio de pesca deportiva, estará ubicado en el Barrio La Carolina, la misma que está en la parte norte de la parroquia Gualaquiza.

### **FACTORES DETERMINANTES DE LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA**

La localización de la empresa es un aspecto muy importante desde el punto de vista que permite obtener mayores utilidades.

Los factores determinantes de la localización para implementar el centro turístico de pesca deportiva son: regulaciones legales, costos y disponibilidad del terreno, servicios básicos, transporte y accesibilidad y factores ambientales con los cuales se cuenta y son de mucha utilidad para el completo desarrollo de la empresa. Por cuanto cabe destacar que el Cantón Gualaquiza es un lugar propicio para implementar la empresa.

### **DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA**

Una adecuada distribución de la planta da como resultados un mejor funcionamiento en las instalaciones, además de proporcionar óptimas condiciones de trabajo y eficiencia en los procesos productivos.

Dentro de la distribución de la planta se diseñó la infraestructura física y también el área de operaciones, que son partes fundamentales para optimizar el trabajo.

## **INGENIERÍA DEL PROYECTO<sup>22</sup>**

El estudio de ingeniería es el conjunto de conocimientos de carácter científico y técnico que permite determinar el proceso productivo para la utilización racional de los recursos disponibles destinados a la fabricación de una unidad de producto.

La ingeniería del proyecto tiene la responsabilidad de seleccionar el proceso de producción de un proyecto cuya disposición en planta conlleva a la adopción de una determinada tecnología y la instalación de obras físicas y servicios básicos de conformidad con los equipos y maquinarias elegidos. También se ocupa del almacenamiento y distribución del producto, de métodos de diseño, de trabajos de laboratorio, de empaques de productos, de obras de infraestructura y de sistemas de distribución.<sup>23</sup>

## **COMPONENTE TECNOLÓGICO**

Consiste en definir el tipo de maquinarias y equipos que serán necesarios para fabricar el producto o la prestación del servicio.

La maquinaria que se ocupa en la empresa es: Multímetro de Bolsillo, Balanza de Presición, los cuales son complemento que ayudan a prestar el servicio.

---

<sup>22</sup><http://www.emagister.com/curso-proyectos-inversion/ingenieria-proyecto>

<sup>23</sup> CORDOBA Padilla, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos, Ecoe Ediciones, Segunda Edición, Bogotá D.C., 2011

## - **Herramientas**

Recurso que se utiliza para realizar una actividad o un trabajo.<sup>24</sup> Una herramienta es un objeto elaborado a fin de facilitar la realización de una tarea mecánica que requiere de una aplicación correcta de energía (siempre y cuando hablemos de herramienta material).

Para la prestación y ejecución del servicio de pesca deportiva es primordial contar con herramientas tales como: caña de pescar, malla, cubetas.

## - **Procesos del Servicio**

Es el uso de recursos de una organización, cuyo objetivo es obtener un valor. La fabricación de un producto o la prestación de un servicio, no serían factibles sin un proceso. Los procesos no pueden existir sin un producto o servicio.

Se realizó el proceso mediante el cual se brindará el servicio de pesca deportiva, desde el momento en que el cliente solicita el servicio hasta que se entrega los instrumentos de pesca.

## **ESTRUCTURA LEGAL<sup>25</sup>**

Es el andamiaje jurídico que regula las relaciones de los diferentes miembros de la organización, las cuales deben estar enmarcadas en la Constitución y la Ley. La estructura legal abarca fundamentalmente los siguientes aspectos de la organización.

Para que la empresa Kánu Cía. Ltda., realice sus operaciones libremente tiene que cumplir requerimientos legales previstos en la Constitución, tales como;

---

<sup>24</sup> [es.thefreedictionary.com/herramienta](http://es.thefreedictionary.com/herramienta)

<sup>25</sup> CÓRDOBA Padilla, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos, Ecoe Ediciones, Segunda Edición, Bogotá D.C., 2011

operar bajo una razón social, cumplir con lo previsto en la Ley de Compañías, dependiendo al tipo de compañía que pertenezca.

### **Estructura Empresarial**

En toda actividad organizada se plantea una división de trabajo y una coordinación de esas tareas para llegar al trabajo final. Todo esto nos lleva a distribuir, asignar y coordinar las tareas dentro de la organización.

Para que la empresa KÁNU CIA. LTDA., opere correctamente será necesario que cuente con una estructura empresarial ya que permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma.

### **Niveles Jerárquicos de Autoridad<sup>26</sup>**

Permite establecer un orden de superioridad o de subordinación entre personas, instituciones o conceptos. Tiene un uso frecuente en las clasificaciones mitológicas y teológicas; y se aplica a todo tipo de ámbitos (físicos, morales, empresariales, etc.). Cuando hay una jerarquía se dice que hay una organización jerárquica.

A continuación se establece los siguientes niveles jerárquicos:

**Nivel Legislativo:** Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo las cuales operará, esta conformado por los dueños de la empresa los cuales en este caso por tratarse de una

---

<sup>26</sup>PASACA Mora, Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Loja - Ecuador 2004

compañía de responsabilidad limitada tomará el nombre se Junta General de Socios.

**Nivel Ejecutivo:** Este nivel esta conformado por el Gerente – Administrador, el cual será nombrado por el nivel Legislativo – Directivo y será responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

**Nivel Asesor:** Este nivel lo constituye un órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merece tratamiento especial como es el caso de las situaciones de carácter y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes.

**Nivel Apoyo:** Este nivel lo conforman todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

**Nivel Operativo:** Esta conformado por todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con la planta de producción o la generación de un servicio, específicamente en las labores de producción u operación, o el proceso productivo.

## **Organigramas**

Un organigrama es el diagrama de organización de un negocio, empresa, trabajo o cualquier entidad que generalmente contiene las principales áreas dentro del organismo.<sup>27</sup>

Son las representaciones gráficas de la estructura orgánica de KÁNU CIA. LTDA., que reflejan, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría.

## **Manual de Funciones**

Descripción precisa de cómo deben desarrollarse las actividades de cada empresa. Engloba el diseño y descripción de los diferentes puestos de trabajo estableciendo normas de coordinación entre ellos.<sup>28</sup>

Una vez elaborados los procedimientos de cada una de las áreas y operaciones respectivas se elaboró los manuales de funciones, el cual contendrá la descripción y sus respectivas funciones a realizarse en cada puesto de trabajo.

## **ESTUDIO FINANCIERO**

La función del estudio financiero es determinar el monto de la inversión y la forma de como financiarlo, así como conocer los beneficios que se obtendrán al ejecutarla; esto se hace en función a los requerimientos de recursos humanos, materiales y físicos necesarios para cubrir la capacidad de producción durante

---

<sup>27</sup> CÓRDOBA Padilla, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos, Ecoe Ediciones, Segunda Edición, Bogotá D.C., 2011

<sup>28</sup><http://aidima.es/servicios/formacion/Manual%20de%20funciones.html>

un ejercicio económico y a lo largo de la vida útil de la empresa, esta determinación cuantitativa de producción la obtenemos a través del estudio de mercado realizado, además para evaluar el proyecto se tiene que partir de los diferentes indicadores económicos que servirán de base para determinar su implantación o no.

En el estudio financiero se determinó los rubros que deberán cuantificarse, y que constituyen los activos fijos, los activos diferidos y los recursos necesarios para que se realicen las funciones de producción y ventas a los que generalmente se les llama capital de trabajo.

En el estudio financiero se señala las inversiones y el financiamiento para la empresa KÁNU Cía. Ltda., los cuales están relacionados con el destino del dinero para iniciar la actividad del proyecto y el origen del cual se ha requerido. También se determinó todos los rubros a utilizarse los cuales constituyen los activos fijos, diferidos y el capital de trabajo.

## **INVERSIONES**

Las inversiones a realizarse para la empresa, compone los bienes tangibles e intangibles que son necesarios para su desarrollo:

- El Capital de trabajo de la empresa, el cual está formado por los COSTOS PRIMOS que son los materiales directos y la mano de obra directa; los COSTOS GENERALES DEL SERVICIO que incluyen los insumos indirectos y los suministros de operación; los GASTOS ADMINISTRATIVOS los que están conformados por la remuneración del personal, los costos de los servicios básicos (energía eléctrica, agua potable, servicio telefónico), los suministros de oficina, y los materiales y útiles de aseo; y por último están los GASTOS DE VENTAS que son los costos de la publicidad para la empresa; el cual tiene un costo mensual de 3659,19.
- Activos fijos como: terreno, la construcción de las instalaciones de la empresa, la maquinaria y equipo, los muebles y enseres, el equipo de oficina, el equipo de cómputo; los cuales tienen un costo de 58369,50.
- Activos diferidos tales como: el estudio de proyecto, diseño arquitectónico, patentes, permiso de funcionamiento, pago a bomberos, gastos de constitución, y los imprevistos del 2% que son del total de todos los activos diferidos; los cuales constituyen un costo de 1394,44.

Se realizó las depreciaciones de los diferentes activos fijos con los que cuenta la empresa, donde se detalla el desgaste monetario que tendrá el activo cada año de vida. Tomando en cuenta que el proyecto de factibilidad tiene cinco

años de vida útil y varios de los activos fijos tienen un período de vida útil superior (entre 10 y 20 años), el valor residual es de 28000,45.

También se realizó la amortización de los activos diferidos para los cinco años de vida del proyecto donde la amortización para cada período es de 278,89 dólares.

## **FINANCIAMIENTO**

Es la acción por la que una persona o sociedad consigue capital para su creación o funcionamiento. El financiamiento se lo puede efectuar con capital propio o capital externo.

Para la ejecución del proyecto se cuenta con capital propio y externo; en donde el capital propio está formado por el aporte de las socias de la empresa el cual representa el 32,10% del total de la inversión y para el capital externo se buscó fuentes de financiamiento en instituciones financieras como en el Banco Nacional de Fomento en donde se adquiere un crédito de 42307,58 dólares; el cual representa el 67,90% de la inversión.

## **ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS**

### **- PRESUPUESTO PROYECTADO**

Es el instrumento financiero en el cual se estima los costos que se incurren a fin de tener información básica que permita adoptar las decisiones necesarias; para su elaboración se considera la tasa

inflacionaria y se proyecta los costos del servicio y los costos de operación, excepto las depreciaciones y amortizaciones ya que su valor es constante durante la vida útil del proyecto. La empresa para el primer año vida tendrá costos de 52919,29; y para el último período, estos ascienden a un monto de 52356,93 dólares.

#### - **PRESUPUESTO DE INGRESOS**

Para la elaboración de este presupuesto se toma como referencia el presupuesto proyectado donde se encuentran los costos en los que se incurren para la generación del servicio, el cual se lo divide para el número de servicios que se van a ofrecer; para el primer año es de 67014,00 dólares; y para el último año 79416,00 dólares.

Los ingresos que se obtiene por la venta de la tilapia producto de la pesca deportiva, no fueron tomados para el cálculo del punto de equilibrio; sino que estos constan a partir del estado de pérdidas y ganancias.

#### - **CLASIFICACIÓN DE COSTOS**

En todo proceso productivo los costos en que se incurren no son de la misma magnitud e incidencia en la capacidad de producción por el cual se hace necesario clasificar los costos fijos y variables. La empresa cuenta con costos fijos de 11001,10 y costos variables de 41918,19, para su primer año de vida.

## **ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS**

Es un estado financiero que muestra ordenada y detalladamente la forma de como se obtuvo el resultado del ejercicio durante un período determinado. El estado financiero es dinámico, ya que abarca un período durante el cual se identifican los costos y gastos que dieron origen al ingreso del mismo. La empresa para su primer año cuenta con una utilidad líquida de 27503,68 dólares y para el quinto período con 55967,62 dólares de utilidad.

## **PUNTO DE EQUILIBRIO**

Es un punto de balance entre ingresos y egresos, denominado como punto muerto porque no hay pérdida ni ganancia, cuando los ingresos y gastos son iguales se produce el punto de equilibrio.<sup>29</sup>

### **- PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LAS VENTAS**

Permite conocer cuál debe ser el mismo nivel de ingresos que generen las ventas para no tener pérdidas.

La empresa para su primer año cuenta con un punto de equilibrio en función de sus ventas de 29376,53 dólares; para el tercer período con 20475,06; para el quinto año con 14048,90 dólares.

---

<sup>29</sup>PASACA Mora, Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Loja - Ecuador 2004

- **PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA CAPACIDAD INSTALADA**

Permite conocer el porcentaje mínimo de la capacidad instalada al que debe trabajar la empresa para producir y generar ingresos que puedan cubrir los costos.

Para el primer año, la empresa cuenta con un punto de equilibrio de 43,84%, para el tercer período con el 27,34%, y para el último año con el 17,69%.

- **PUNTO DE EQUILIBRIO EN FUNCIÓN DE LA PRODUCCIÓN**

Permite conocer el número de unidades que se debe producir a un precio determinado para obtener ingresos, los cuales pueda cubrir los costos.

KÁNU Cía. Ltda., para el primer año de vida debe generar un total de 29733 servicios; para el año tres 20489 servicios y para el quinto período 14184 servicios.

## **EVALUACIÓN FINANCIERA<sup>30</sup>**

La Evaluación Financiera es el proceso mediante el cual se determina la factibilidad financiera a través de indicadores como: el Valor Actual Neto - VAN, la Tasa Interna de Retorno - TIR, Relación Beneficio Costo - RBC, el Período de Recuperación de Capital y Análisis de Sensibilidad; permitiendo de esta

---

<sup>30</sup>VACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Editorial McGraw-Hill. México. 1995

forma establecer su nivel de rentabilidad, es decir, la conveniencia de emprender o no el proyecto de inversión.

## **FLUJO DE CAJA**

Es un estado financiero que mide los movimientos de efectivo, excluyendo aquellas operaciones que como la depreciación y amortización, constituyen una salida de dinero.<sup>31</sup>

La empresa en su primer período cuenta con una liquidez en el flujo de caja de 31335,54 dólares; y para el último año con 46758,42 dólares.

## **VALOR ACTUAL NETO – VAN<sup>32</sup>**

El Valor Actual Neto es el método más conocido, mejor y mayormente aceptado por los evaluadores de proyectos. Mide el excedente resultante después de obtener la rentabilidad deseada o exigida y después de recuperar toda la inversión. Para ello se calcula el valor actual de todos los flujos futuros de caja, proyectados a partir del primer período de operación, y le resta la inversión total expresada en el momento.

Puede considerarse también la interpretación del VAN, en función de la creación de valor para la empresa:

- Si el VAN es positivo, acepta la inversión.
- Si el VAN es negativo la inversión se rechaza.
- Si el VAN es igual a cero es criterio del inversionista el realizar o no la inversión.

---

<sup>31</sup> CÓRDOBA Padilla, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos, Ecoe Ediciones, Segunda Edición, Bogotá D.C., 2011

<sup>32</sup> NASSIR Sapag, Chain. Proyectos de Inversión. Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Pearson, Segunda Edición, Chile 2011

El Valor Actual Neto del presente proyecto es de 62789,79 dólares, por lo tanto el VAN es positivo; dando como resultado que el proyecto se acepta y que el valor de la empresa se incrementará durante su vida útil (cinco años).

### **TASA INTERNA DE RETORNO – TIR**

Un segundo criterio de evaluación lo constituye la tasa interna de retorno que mide la rentabilidad como porcentaje.<sup>33</sup>

La Tasa Interna de Retorno (TIR) mide la rentabilidad de la inversión, indicando cuál sería la tasa de interés más alta a la que el proyecto no genera ni pérdidas ni ganancias; es decir, se refiere a la tasa de descuento con la que el valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN) es igual a cero. Puede utilizarse como indicador de la rentabilidad del proyecto: a mayor TIR, mayor rentabilidad; así, se utiliza como uno de los criterios para decidir sobre la aceptación o rechazo de un proyecto de inversión.

La TIR de la empresa es del 49,47 la cual se compara con el costo de oportunidad de la inversión que es del 16%, estableciendo así que la inversión no tiene riesgo, ya que el costo de oportunidad utilizado es rentable.

### **RELACIÓN BENEFICIO COSTO - RBC**

La relación beneficio-costos compara el valor de los beneficios proyectados con el valor actual de los costos, incluida la inversión,<sup>34</sup> el cual permite medir el

---

<sup>33</sup>NASSIR Sapag, Chain. Proyectos de Inversión. Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Pearson, Segunda Edición, Chile 2011

<sup>34</sup>NASSIR Sapag, Chain. Proyectos de Inversión. Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Pearson, Segunda Edición, Chile 2011

rendimiento que se obtiene por la inversión así como por cada unidad monetaria invertida.

La Relación Beneficio Costo del presente proyecto es del 2,18, esto indica que por cada dólar que invierte la empresa esta genera una ganancia de 1,18 dólares.

### **PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL**

Permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Período de Recuperación es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.<sup>35</sup>

Esto indica que el período de recuperación de la inversión inicial, para la empresa será en 1 año, 11 meses y 16 días, período que es aceptable ya que está dentro de la vida útil del proyecto.

### **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

El análisis de sensibilidad es un término financiero, muy utilizado en el mundo de la empresa a la hora de tomar decisiones de inversión. Puesto que cualquier tipo de análisis, requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso, las mismas que están sujetas a cambios por fluctuaciones que puede producirse a lo largo de la vida útil del proyecto, siendo los ingresos y

---

<sup>35</sup>[http://biblioteca.itson.mx/oa/contaduria\\_finanzas/oa1/planeacion\\_evaluacion\\_financiera/p11.ht](http://biblioteca.itson.mx/oa/contaduria_finanzas/oa1/planeacion_evaluacion_financiera/p11.ht)

costos las variaciones más sensibles a un incremento o disminución de los precios.<sup>36</sup>

- **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD - ACTUALIZACIÓN DE COSTOS**

En el presente caso se considera que el porcentaje máximo de incremento en costos para la empresa es del 79,71% ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos positivos por cuanto se deduce que el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 y es positivo, lo que indica que el proyecto es rentable.

- **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD - ACTUALIZACIÓN DE INGRESOS**

En el presente proyecto se considera que el porcentaje máximo de disminución de ingresos es del 28,79% ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos positivos y por cuanto se establece que el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 y es positivo, lo que indica q el proyecto es rentable.

---

<sup>36</sup>PASACA Mora, Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Loja - Ecuador 2004

## 5. MATERIALES Y MÉTODOS

Para alcanzar los objetivos propuestos en el presente estudio, se utilizó materiales y métodos; los mismos que sirvieron para el análisis e interpretación de la información, que permitió el desarrollo de sus partes.

A continuación se hacen mención los aspectos tomados en cuenta:

### MATERIALES

Los materiales utilizados en la realización de la tesis son: fichas bibliográficas, libros, cuadernos, lápices, hojas de papel bond, esfero gráficos, borradores, corrector, computador.

### MÉTODOS

Los diferentes métodos utilizados para el desarrollo del presente proyecto de factibilidad permitieron obtener información precisa y verás que sirvió como sustento teórico y técnico. Entre los métodos utilizados se encuentran los siguientes:

- **Método Inductivo:** Este método se lo utilizó en el estudio de mercado al momento de hacer la segmentación de mercado, con el cual se determinó el tamaño de la muestra así como el número de encuestas a aplicar a la población, la misma que permitió determinar la demanda potencial, real y efectiva. Además en el estudio financiero permitió

analizar los costos de forma detallada y particular para luego obtener información general acerca de cada uno de ellos.

- **Método Deductivo:** Método que se utilizó en el estudio técnico en el cual se determinó la capacidad instalada y cuanto vamos a producir, también se lo empleó con el fin de obtener una definición más clara y detallada de los temas presentados en la revisión de literatura.

## TÉCNICAS

Las técnicas utilizadas en el desarrollo del proyecto de factibilidad, contribuyeron de manera esencial para el establecimiento de varios parámetros en el estudio de campo que se ha realizado como parte del diagnóstico a ejecutar, los cuales se mencionan a continuación:

- **Observación Directa:** Es una de las técnicas de investigación que utilizamos en el estudio de presente proyecto, con la cual se conoció la topografía e hidrografía del sector. Determinando además la no existencia de centros de pesca deportiva, solamente pequeños criaderos que se dedican a la producción y comercialización.
- **Encuesta:** Es una técnica de investigación que va encaminada a obtener datos o información de una población en estudio a través de un cuestionario de preguntas preestablecidas.

Las encuestas que se aplicaron fueron dirigidas a 347 familias del cantón Gualaquiza (cantidad que fue tomada del tamaño de la muestra establecida en el proyecto), con la finalidad de conocer opiniones y características las mismas que ayudaron a elaborar el estudio de mercado, estableciendo de esta manera que el servicio a ofertar tendrá acogida en el mercado.

### **TAMAÑO DE LA MUESTRA**

La población que se tomó para el desarrollo del presente proyecto de factibilidad fue la población del Cantón Gualaquiza; datos que fueron tomados del último Censo de Población y Vivienda del año 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos - INEC Ecuador, el cantón Gualaquiza cuenta con 17162 habitantes y una tasa promedio de crecimiento del 1,5%, cuya proyección y distribución de la muestra se describe a continuación:

### **PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN**

Para la proyección de la población se tomó en cuenta los datos del último Censo de Población y Vivienda, y la tasa promedio de crecimiento anual que es del 1,5%. El total de la población del cantón Gualaquiza corresponde a 17162 habitantes, los mismos que se dividió para el promedio de integrantes que actualmente conforma una familia.

Con los datos obtenidos se proyectó la población del 2010, donde tomó el 2013 como año base, a partir de este período se realizó el estudio de factibilidad la cual se proyectó para cinco años, que es el tiempo de vida útil que tendrá el proyecto. A continuación se muestra la proyección de la población:

**CUADRO N° 1**

<b>PERIODO</b>	<b>AÑO</b>	<b>POBLACION HABITANTES 1,5%</b>	<b>POBLACION FAMILIAS</b>
	2010	17162	3432
	2011	17419	3484
	2012	17681	3536
<b>0</b>	<b>2013</b>	<b>17946</b>	<b>3589</b>
1	2014	18215	3643
2	2015	18488	3698
3	2016	18766	3753
4	2017	19047	3809
5	2018	19333	3867

**Fuente:** Censo de Población y Vivienda 2010. Instituto Nacional de Estadística y Censos -INEC Ecuador

**Elaboración:** Las Autoras

El tamaño de la muestra se tomó de acuerdo al número de habitantes de las diez parroquias que conforman el cantón Gualaquiza correspondiente al año 2013 el cual es de 17946, mismos que se dividieron para el promedio de integrantes que conforma una familia, donde el total asciende a 3589 familias, y se aplicó la siguiente fórmula:

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

$n$  = Tamaño de la muestra

$N$  = Población

$Z$  = Nivel de confianza

$P$  = Probabilidad de éxito

$Q$  = Probabilidad de fracaso

$e$  = Error experimental

$N - 1$  = Factor de corrección

$$n = \frac{(1,96)^2(0,5)(0,5)(3589)}{(0,05)^2(3589 - 1) + (1,96)^2(0,5)(0,5)}$$

$$n = \frac{3446,8756}{9,9304}$$

$$n = 347$$

El número de encuestas que se aplicó a las diferentes familias gualaquicences son de 347, que sirvió para la realización del estudio de mercado.

## **DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA**

De acuerdo al último Censo de Población y Vivienda del año 2010 realizado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos - INEC Ecuador, la parroquia Mercedes Molina no cuenta con datos estadísticos de censo poblacional de ese año.

Dentro de la zona urbana del cantón Gualaquiza se aplicará un total de 187 encuestas; mientras que en el sector rural se realizarán 160 encuestas.

**CUADRO N° 2**

<b>PARROQUIAS</b>	<b>FAMILIAS 2013</b>	<b>Nº DE ENCUESTAS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Gualaquiza	1930	187	53,77
Mercedes Molina	---	---	---
Amazonas	86	8	2,40
Bermejós	47	5	1,30
Bomboiza	967	93	26,94
Chiguinda	115	11	3,22
El Rosario	127	12	3,54
Nueva Tarqui	107	10	2,98
S.M. de Cuyes	38	4	1,07
El Ideal	172	17	4,78
<b>TOTAL</b>	<b>3589</b>	<b>347</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Censo de Población y Vivienda 2010. Instituto Nacional de Estadística y Censos - INEC Ecuador

**Elaboración:** Las Autoras

## 6. RESULTADOS

### ENCUESTAS APLICADAS A LA POBLACIÓN DEL CANTÓN GUALAQUIZA

#### PREGUNTA 1. ¿Cuál es su ingreso económico mensual?

CUADRO N° 3

DETALLE	xm	FRECUENCIA	f.xm	PORCENTAJE
101-300	200,5	199	39899,5	57,35
301-500	400,5	66	26433	19,02
501-700	600,5	41	24620,5	11,82
701-900	800,5	13	10406,5	3,75
901 -1100	1000,5	13	13006,5	3,75
1101-1300	1200,5	15	18007,5	4,32
<b>TOTAL</b>	<b>4203</b>	<b>347</b>	<b>132373,5</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas aplicadas a las familias del cantón Gualaquiza

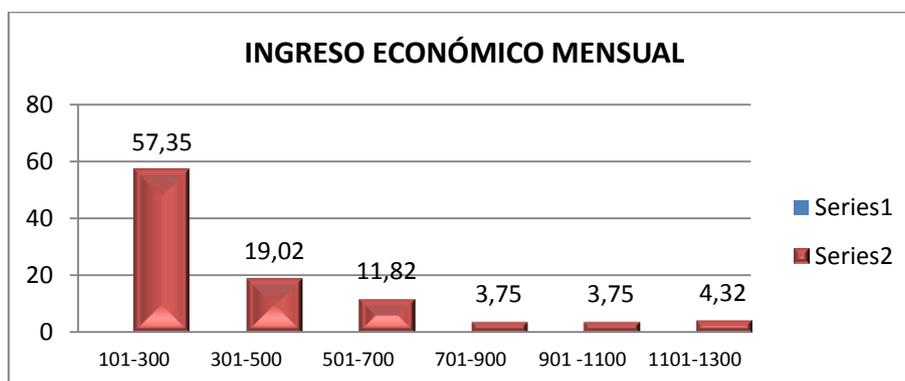
Elaboración: Las Autoras

$$\bar{X} = \frac{\sum X.f}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{132373,5}{347}$$

$$\bar{X} = 381,48 \text{ Rta.}$$

GRÁFICO N° 1



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** El 57,35% indican que sus ingresos están entre los 101,00 a 300,00 dólares, mientras que el 19,02% con ingresos de 301,00 a 500,00 dólares; el 11,82% un ingreso económico de 501,00 a 700,00 dólares; el 3,75% poseen un ingreso de 701,00 a 900,00 dólares; así como las familias que poseen ingresos de 901,00 a 1100,00 dólares; y el 4,32% de las familias son aquellas que gozan de ingresos altos que van de los 1101,00 dólares en adelante.

El promedio de ingresos con los que cuenta las familias del cantón Gualaquiza está por los 381,48 dólares; lo cual indica que si podrían cubrir un gasto adicional de diversión.

**PREGUNTA 2. ¿Consume usted y su familia pescado?**

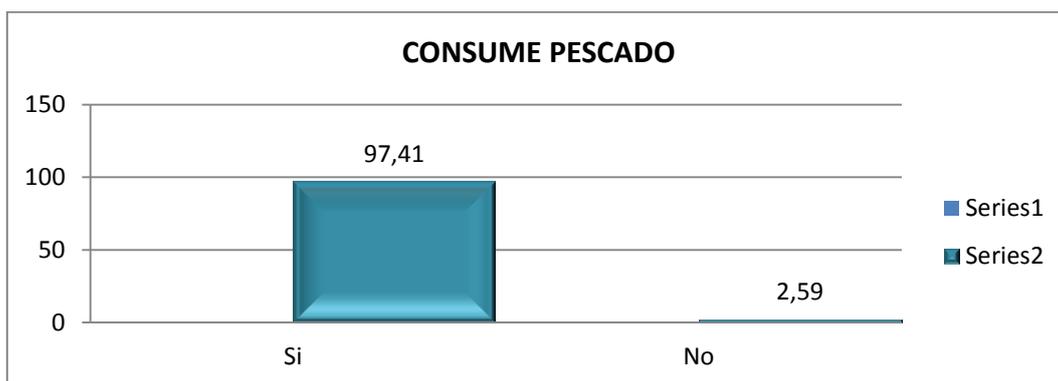
**CUADRO N° 4**

<b>DETALLE</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Si	338	97,41
No	9	2,59
<b>TOTAL</b>	<b>347</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a las familias del cantón Gualaquiza

**Elaboración:** Las Autoras

**GRÁFICO N° 2**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** El 97,41% de las familias Si consumen pescado, mientras que el 2,59% de la población encuestada No consumen, por razones netamente de gustos, es decir, nos les agrada ninguna clase de mariscos.

Por consiguiente el mercado es amplio ya que la mayor parte de la población encuestada en el cantón si consume pescado.

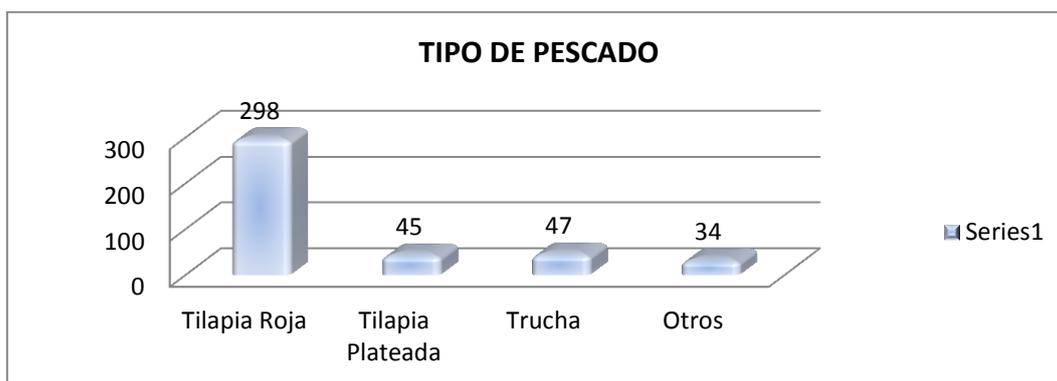
**PREGUNTA 3. ¿Qué tipo de pescado consume usted y su familia con más frecuencia?**

**CUADRO N° 5**

DETALLE	FRECUENCIA
Tilapia Roja	298
Tilapia Plateada	45
Trucha	47
Otros	34

**Fuente:** Encuestas aplicadas a las familias del cantón Gualaquiza  
**Elaboración:** Las Autoras

**GRÁFICO N° 3**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** De los encuestados, 298 consumen tilapia roja, 45 adquieren tilapia plateada, 47 trucha y 34 adquieren otra clase de pescado o marisco.

Por consiguiente la mayor parte de la población encuestada tiene más preferencia por tilapia roja debido a su sabor y precio.

**PREGUNTA 4. ¿Cuántas libras de pescado consume usted y su familia al mes?**

**CUADRO N° 6**

LIBRAS	xm	FRECUENCIA	f.xm	PORCENTAJE
1 - 2	1,5	20	30	6,51
3 - 4	3,5	263	920,5	85,67
5 - 6	5,5	24	132	7,82
<b>TOTAL</b>	<b>10,5</b>	<b>307</b>	<b>1082,5</b>	<b>100</b>

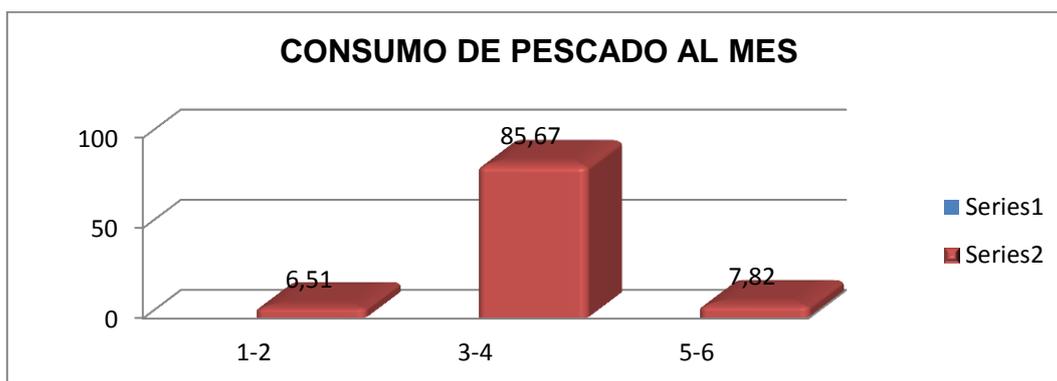
**Fuente:** Encuestas aplicadas a las familias del cantón Gualaquiza  
**Elaboración:** Las Autoras

$$\bar{X} = \frac{\sum X.f}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{1082,5}{307}$$

$$\bar{X} = 4 \text{ Promedio mensual}$$

**GRÁFICO 4**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** El 6,51% de los encuestados consumen de 1 a 2 libras de pescado al mes; el 85,67% de 3 a 4 libras y un 7,82% adquiere de 5 a 6 libras.

La mayor parte de la población consume de 3 a 4 libras de pescado, dando un promedio de consumo por familias de 4 libras mensuales.

**PREGUNTA 5. ¿A qué precio regularmente compra la libra de pescado?**

**CUADRO N° 7**

DETALLE	xm	FRECUENCIA	f.xm	PORCENTAJE
2,01-2,50	2,26	282	635,91	83,43
2,51-3,00	2,76	44	121,22	13,02
3,01-3,50	3,26	12	39,06	3,55
<b>TOTAL</b>	<b>8,265</b>	<b>338</b>	<b>796,19</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a las familias del cantón Gualaquiza

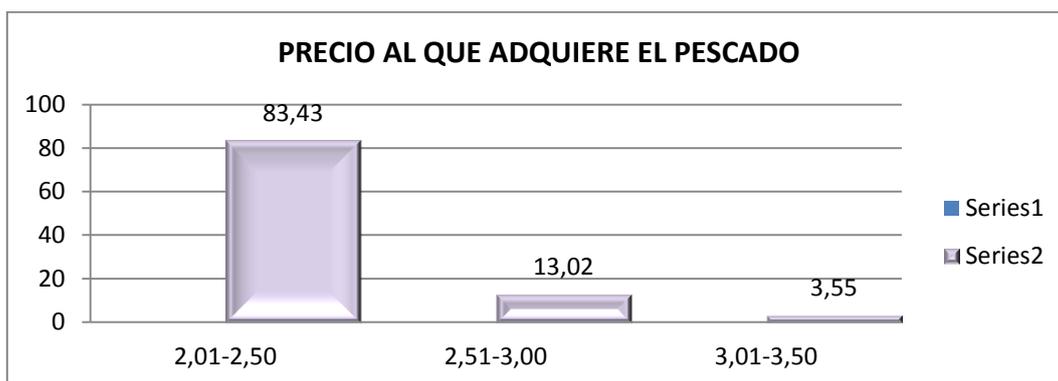
**Elaboración:** Las Autoras

$$\bar{X} = \frac{\sum X.f}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{796,19}{338}$$

$$\bar{X} = 2,36$$

**GRÁFICO N° 5**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** El 83,43% compran la libra de pescado a un precio que va desde los 2,01 a 2,50 dólares, mientras que el 13,02% los adquieren a un costo de 2,51 a 3,00 dólares; y el 3,55% de 3,01 a 3,50 dólares la libra.

Esto significa que la libra de pescado la compran de 2,01 a 2,50 dólares. Dando un promedio de 2,36, precio al que las personas adquieren pescado.

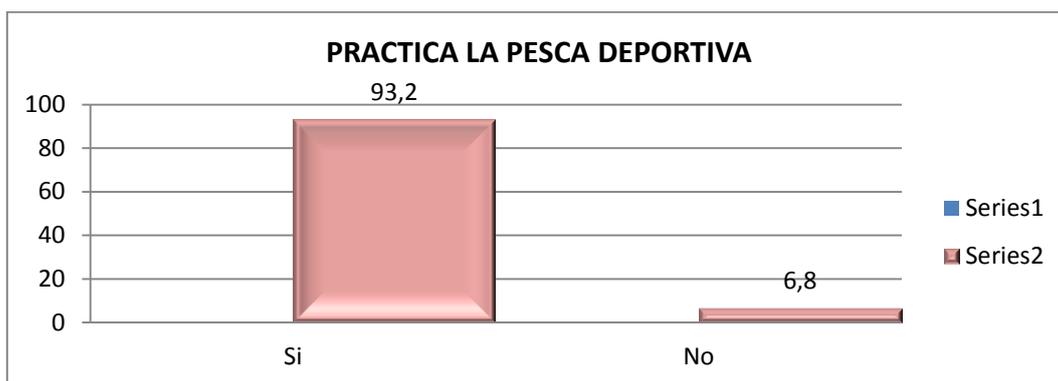
**PREGUNTA 6. ¿Practica la pesca deportiva?**

**CUADRO N° 8**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	315	93,2
No	23	6,8
<b>TOTAL</b>	<b>338</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a las familias del cantón Gualaquiza  
**Elaboración:** Las Autoras

**GRÁFICO N° 6**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** El 93,2% de las familias encuestadas en el cantón Si practican la pesca deportiva, mientras que el 6,8% No la práctica.

Lo cual indica que tendremos aceptación en el mercado.

**PREGUNTA 7. ¿Actualmente en qué lugares practica la pesca deportiva?**

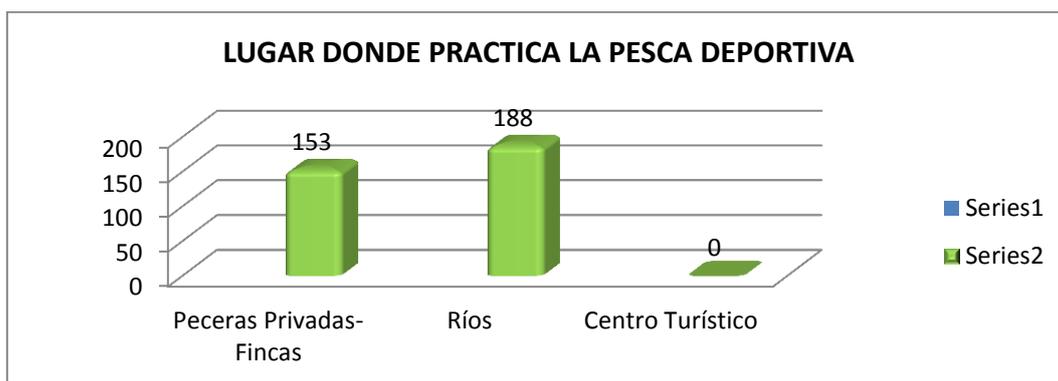
**CUADRO N° 9**

DETALLE	FRECUENCIA
Peceras Privadas-Fincas	153
Ríos	188
Centro Turístico	0

**Fuente:** Encuestas aplicadas a las familias del cantón Gualaquiza

**Elaboración:** Las Autoras

**GRÁFICO N° 7**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** Del total de los encuestados 153 de ellos practica la pesca en peceras privadas y fincas, mientras que 188 de ellos lo hacen en los diversos ríos del cantón.

Lo cual indica que no existe un centro turístico de pesca deportiva en el cantón Gualaquiza.

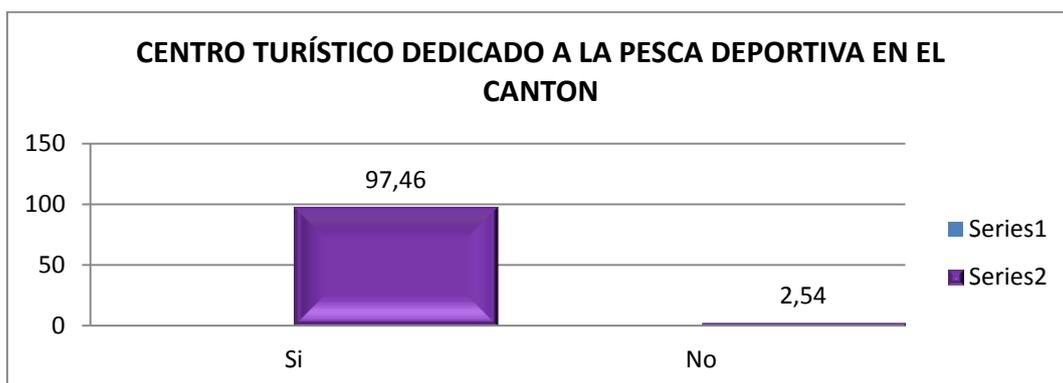
**PREGUNTA 8. Si se instalara un centro turístico que oferte el servicio de pesca deportiva en el cantón Gualaquiza, haría uso de este servicio.**

**CUADRO N° 10**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Si	307	97,46
No	8	2,54
<b>TOTAL</b>	<b>315</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a las familias del cantón Gualaquiza  
**Elaboración:** Las Autoras

**GRÁFICO N° 8**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** El 97,46% de los encuestados si les gustaría la creación e implementación de un centro turístico dedicado a la pesca deportiva; mientras que un 2,54% no les gustaría.

Se establece que gran parte de la población encuestada están interesados en el uso de nuestro servicio.

**PREGUNTA 9. ¿Al implementarse un Centro Turístico de Pesca Deportiva, que le gustaría que este brinde?**

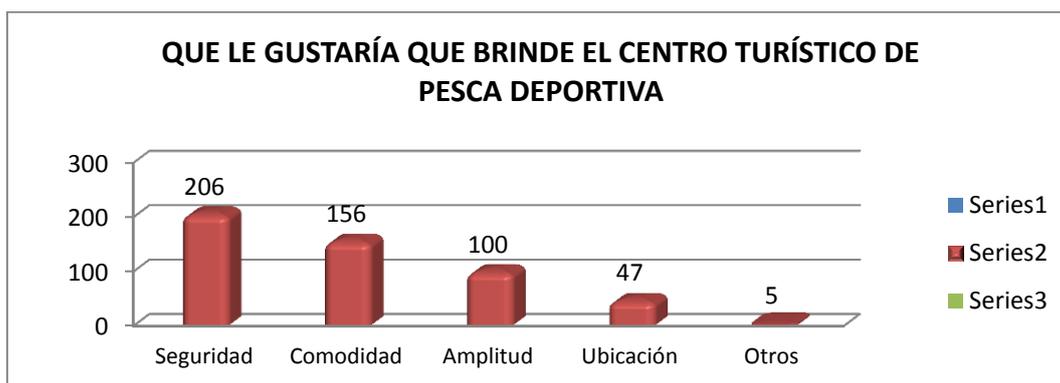
**CUADRO N° 11**

DETALLE	FRECUENCIA
Seguridad	206
Comodidad	156
Amplitud	100
Ubicación	47
Otros	5

**Fuente:** Encuestas aplicadas a las familias del cantón Gualaquiza

**Elaboración:** Las Autoras

**GRÁFICO N° 9**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** De las personas encuestadas 206 de ellos les gustaría que se brinde seguridad, 156 optan por comodidad, 100 prefieren los espacios amplios, 47 encuestados prefieren la ubicación y 5 mencionan la implementación de otros servicios a más de los que ya se mencionan.

Existe mayor preferencia por la seguridad que se brindaría en el centro turístico de pesca deportiva.

**PREGUNTA 10. ¿Al implementarse el Centro Turístico de pesca deportiva, con quien lo visitaría?**

**CUADRO N° 12**

DETALLE	FRECUENCIA
Familia	282
Amigos	200

**Fuente:** Encuestas aplicadas a las familias del cantón Gualaquiza

**Elaboración:** Las Autoras

**GRÁFICO N° 10**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** Del total de encuestados 282 visitarían el centro turístico de pesca deportiva con familia; y 200 de ellos concurrirían a este con amigos.

La mayor parte de encuestados manifestaron que lo visitarían con sus familiares.

**PREGUNTA 11.** ¿De haber un centro turístico con qué frecuencia lo visitaría en el mes?

**CUADRO N° 13**

DETALLE	FRECUENCIA	x.f	PORCENTAJE
1 Vez	0	0	0
2 Veces	275	550	89,58
3 Veces	32	96	10,42
<b>TOTAL</b>	<b>307</b>	<b>646</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a las familias del cantón Gualaquiza

**Elaboración:** Las Autoras

$$\bar{X} = \frac{\sum X \cdot f}{n}$$

$$\bar{X} = \frac{646}{307}$$

$$\begin{aligned} \bar{X} &= 2 \text{ Promedio mensual} \\ &= 24 \text{ Promedio anual} \end{aligned}$$

**GRÁFICO N° 11**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** El 89,58% frecuentaría el centro turístico de pesca deportiva 2 veces al mes, mientras que un 10,42% lo visitaría 3 veces por mes. En donde, la mayor población encuestada concurría al centro turístico de pesca 2 veces al mes, dando como resultado un promedio de 2 visitas mensuales por cada familia.

**PREGUNTA 12. ¿Al existir un centro turístico de pesca deportiva cual sería el precio que Usted estaría dispuesto a pagar por el servicio; considerando que la cantidad pescada en libras tendría que llevarla y pagarla?**

**CUADRO N° 14**

DETALLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1,00 dólar	221	71,99
2,00 dólares	77	25,08
3,00 dólares en adelante	9	2,93
<b>TOTAL</b>	<b>307</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuestas aplicadas a las familias del cantón Gualaquiza

**Elaboración:** Las Autoras

**GRÁFICO N° 12**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** Del 100% de personas encuestadas el 71,99% pagarían por el servicio de pesca deportiva 1,00 dólar, el 25,08% cancelarían 2,00 dólares y un 2,93% estarían dispuestos a pagar por el servicio 3,00 dólares.

La mayor cantidad de encuestados están dispuestos a pagar 1,00 dólar por el servicio.

**PREGUNTA 13. ¿En qué medios de comunicación le gustaría que se dé a conocer los servicios que brindará el Centro Turístico de Pesca Deportiva?**

**CUADRO N° 15**

DETALLE	FRECUENCIA
Radio	242
TV	109
Prensa	8
Hojas Volantes	37
Internet	107

**Fuente:** Encuestas aplicadas a las familias del cantón Gualaquiza

**Elaboración:** Las Autoras

**GRÁFICO N° 13**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN:** De los encuestados 242 manifiestan que les gustaría que se dé a conocer el servicio de pesca deportiva por la radio, 109 por la televisión, 8 por la prensa, 37 a través de hojas volantes, y 107 por internet.

Tomando en cuenta que es la mayor parte de la población, 242 encuestados tienen más preferencia por la radio.

## **7. DISCUSIÓN**

### **ESTUDIO DE MERCADO**

El estudio de mercado representa la primera parte del presente proyecto de factibilidad, el mismo que consta de la oferta y la demanda, dicha información se recolectó mediante la aplicación de métodos y técnicas.

### **ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

Este proyecto básicamente está enfocado a la prestación del servicio de pesca deportiva. Para establecer las demandas se tomó una muestra poblacional de 347 familias a las cuales se las encuestó; estos datos afianzaron el cálculo de las demandas potencial, real y efectiva; así también se calculó el número de visitas promedio en el año.

#### **- DEMANDA POTENCIAL**

La demanda potencial es la cantidad de veces que nuestros posibles clientes están en condiciones de utilizar nuestro servicio. Para conocerla se tomó el resultado de la pregunta número 1 de las encuestas aplicadas y de la pregunta 11 el número de veces que utilizarían el servicio ofertado por nuestra empresa; para lo cual se procedió de la siguiente manera.

En un escenario positivo se estima que todos nuestros posibles clientes utilicen el servicio, por cuanto ofrecemos; seguridad, comodidad, amplitud, ubicación adecuada, es decir, todas las bondades que la empresa está lista para entregar a todos los posibles clientes.

Por lo tanto se consideró la población del cantón Gualaquiza correspondiente al año base que son 3589 familias; para el siguiente cuadro de la demanda potencial, se proyectó la población a partir del año base, utilizando la tasa de crecimiento del cantón que es del 1,5%, dando como resultado para el primer año 3643 familias, cantidad que se multiplicó para el 100% que es el porcentaje de población que si podría cubrir un gasto adicional de diversión, dato tomado de la pregunta 1 de las encuestas realizadas, luego se determinó el número de veces que utilizarían el servicio al año que son 24, información tomada de la pregunta 11 de la encuestas; por último se multiplica los demandantes potenciales por el número de veces que utilizarían el servicio dando así para el primer año una demanda potencial de 87432 servicios; procedimiento que se realizó para todos los años de vida útil.

**CUADRO N° 16**

<b>AÑO</b>	<b>POBLACIÓN TOTAL (FAMILIAS) 1,5% I.P.</b>	<b>DEMANDANTES POTENCIALES 100,00%</b>	<b>N° VECES QUE SE UTILIZA EL SERVICIO</b>	<b>DEMANDA POTENCIAL</b>
0	3589	3589	24	86136
1	3643	3643	24	87432
2	3698	3698	24	88752
3	3753	3753	24	90072
4	3809	3809	24	91416
5	3867	3867	24	92808

**Fuente:** Cuadro N° 1 y Preguntas N° 1 y 11

**Elaboración:** Las Autoras

## - DEMANDA REAL

Está constituida por la cantidad de veces que los usuarios utilizan nuestro servicio una vez expuesto al mercado.

De acuerdo a ello se consideró únicamente a los posibles clientes que en la actualidad practican la pesca deportiva, dicha información fue tomada de la pregunta número 6 de las encuestas aplicadas, donde el 93,2% de la población del cantón Gualaquiza corresponden a 3395 familias que utilizan el servicio durante el primer año de vida del proyecto y a los cuales se los considera como demandantes reales.

A continuación en el cuadro se proyecta la demanda real para los cinco años; donde para su cálculo se toma del cuadro N° 16 de los demandantes potenciales y se multiplica por el 93,2% dando como resultado para el primer año 3395 demandantes reales; por último se toma los demandantes reales y se los multiplica por 24 que son el número de veces que utilizarían el servicio al año, dato expuesto en la pregunta 11 de las encuestas, dando como resultado una demanda real en servicios de 81480 para el primer año.

**CUADRO N° 17**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDANTES POTENCIALES</b>	<b>DEMANDANTES REALES 93,20%</b>	<b>N° VECES QUE SE UTILIZA EL SERVICIO</b>	<b>DEMANDA REAL</b>
0	3589	3345	24	80280
1	3643	3395	24	81480
2	3698	3447	24	82728
3	3753	3498	24	83952
4	3809	3550	24	85200
5	3867	3604	24	86496

**Fuente:** Cuadro N° 16 y Tabulación de encuestas a la población del Cantón Gualaquiza Pregunta N° 6 y Pregunta N° 11

**Elaboración:** Las Autoras

## - DEMANDA EFECTIVA

Es la cantidad de servicios que en la práctica son requeridos por nuestros clientes que se dedican a ésta actividad.

Para el cálculo de la demanda efectiva se tomó del cuadro N° 17 los demandantes reales, de los cuales el 97,46% son demandantes efectivos, dicha información se obtuvo de la pregunta número 8 de las encuestas aplicadas; por último se tomó el número de veces que utilizarían el servicio que son 24, información extraída de la pregunta 11 de las encuestas, misma que se multiplica por los demandantes reales, dando como resultado una demanda efectiva de 79416 servicios para el primer año. Dicho cálculo se realiza de manera sucesiva para los siguientes años de vida útil.

**CUADRO N° 18**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDANTES REALES</b>	<b>DEMANDANTES EFECTIVOS</b> <b>97,46%</b>	<b>N° VECES QUE SE UTILIZA EL SERVICIO</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA</b>
0	3345	3260	24	78240
1	3395	3309	24	79416
2	3447	3359	24	80616
3	3498	3409	24	81816
4	3550	3460	24	83040
5	3604	3512	24	84288

**Fuente:** Cuadro N° 17 y Tabulación de encuestas a la población del Cantón Gualaquiza  
Pregunta N° 8 y Pregunta N° 11

**Elaboración:** Las Autoras

## ANÁLISIS DE LA OFERTA

A través de la técnica de observación directa realizada en el Cantón Gualaquiza se determinó que actualmente existen peceras privadas-fincas de propietarios que se dedican principalmente a la crianza y comercialización de pescado más no a brindar un servicio ni aun más pesca deportiva; y los ríos de la zona que es otro lugar donde se la práctica, estos datos fueron tomados de la pregunta 7 de las encuestas aplicadas a la población. Al no existir empresas que oferten el servicio de pesca deportiva, determinamos que la oferta es cero, por lo tanto como la demanda supera a la oferta se deduce que existe una demanda insatisfecha para el primer año de 79416 servicios.

Para reforzar y afianzar la información realizamos un dialogo con varios de los dueños de peceras, quienes manifestaron que comercializan el pescado y de forma muy general como es la siembra, crianza y cosecha de los peces.

A continuación se establece el cuadro de la demanda insatisfecha existente en el mercado:

**CUADRO N° 19**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA</b>	<b>OFERTA</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
0	78240	0	78240
1	79416	0	79416
2	80616	0	80616
3	81816	0	81816
4	83040	0	83040
5	84288	0	84288

**Fuente:** Cuadro N° 18

**Elaboración:** Las Autoras

## **PLAN DE COMERCIALIZACIÓN**

En el plan de comercialización se adjuntan un sin número de actividades tales como: el nombre de la empresa, el servicio que presta, el logotipo indispensable para su identificación, eslogan elemento verbal para la publicidad, precio que es de acuerdo a los costos de producción y al margen de utilidad, plaza lugar donde se ubica la empresa y se ofrece el servicio, la determinación de canales de distribución para llegar con el servicio a los clientes, y la promoción herramienta para persuadir y llevar el servicio a los usuarios, entre otros. Mismas que se utilizan en la empresa para lograr que el servicio esté al alcance de los clientes.

### **NOMBRE DE LA EMPRESA**

Kánu Cía. Ltda.

#### **1. SERVICIO**

El Centro Turístico ofrece el servicio exclusivo de pesca deportiva el mismo que se brinda a través de la prestación de instrumentos para la pesca como; caña de pesca, carnada y cubeta. El centro turístico además de brindar el servicio este hace énfasis en la seguridad, comodidad para que los usuarios se sientan a gusto en el lugar y sobre todo la amplitud ya que el centro turístico contará con amplios espacios verdes los mismos que van enfocados al entretenimiento

y recreación de los clientes, información tomada de la pregunta número 9 de las encuestas aplicadas a la población del cantón Gualaquiza.

## **PRESENTACIÓN DEL SERVICIO**

Para la presentación del servicio que ofrece el Centro Turístico Kánu Cía. Ltda., se lo representó de la siguiente manera, evidenciando de esta forma como realizamos la prestación del servicio así como los instrumentos que utilizamos para la pesca deportiva.

### **GRÁFICO N° 14**



## **2. LOGOTIPO**

Realizamos el logotipo que es el diseño gráfico mismo que utilizamos como una continuación del símbolo por una compañía con el fin de facilitar su identificación permitiendo el recuerdo asociado a uno y otro atributo, el logotipo será de la siguiente forma:

## GRÁFICO N° 15



### 3. ESLOGAN

Elemento verbal que utilizamos para realizar publicidad, cuenta con una ventaja principal que es llamar la atención y generar un deseo o necesidad del cliente al momento de hacer uso del servicio.

## GRÁFICO N° 16



### 4. PRECIO

El valor monetario por el servicio de pesca deportiva que ofrece Kánu Cía. Ltda., se estableció de acuerdo a los costos del servicio más el margen de utilidad.

El precio por la prestación del servicio es de \$ 1,00, información tomada del cuadro n° 62.

Para determinar que el precio no sea elevado tomamos en consideración la indagación de mercado donde las familias encuestadas señalan que van hacer uso del servicio de pesca deportiva y están dispuestos a pagar un valor entre 1,00 a 2,00 dólares.

Tomando en cuenta que dentro de la localidad no existe ninguna empresa que brinde el servicio exclusivo de pesca deportiva, se establece que el precio no tiene competencia; y de acuerdo a las encuestas aplicadas a la población del cantón Gualaquiza se determina que la pesca se la realiza en ríos a los cuales se los considera como peligrosos debido a múltiples factores de riesgo, así como también en ocasiones este se la practica en peceras privadas los cuales están dedicados a la producción y comercialización mas no a emitir un servicio.

Estrategias de precio:

- Ofrecer descuentos del 25%, cuando sean más de 4 usuarios.
- La familia que haga uso del servicio por más de cinco veces en el mismo momento se le otorgará una opción gratis.
- El pago por el uso del servicio será al contado.

## **5. PLAZA**

El Centro Turístico de Pesca Deportiva Kánu Cía. Ltda., utilizará el canal de distribución directo porque al ser un servicio específico se realizará directamente la prestación del mismo. Estará ubicado en el barrio La Carolina Cantón Gualaquiza, Provincia de Morona Santiago.

Por lo tanto tomando en cuenta el lugar donde se implementa el Centro Turístico de Pesca Deportiva, establecemos que es una zona en la cual no existe un lugar que brinde este servicio.

## **CANALES DE DISTRIBUCIÓN**

Los canales de distribución constituyen los pasos que se debe de seguir para hacer llegar nuestro servicio a los usuarios.

Kánu realizará el manejo efectivo del canal de distribución con el objetivo de que el usuario este satisfecho con el servicio adquirido.

El canal de distribución que se utiliza para llegar al cliente es:

**Empresa – Usuario.-** El cliente hará uso del servicio acudiendo directamente al Centro Turístico Kánu Cía. Ltda.



## **6. PROMOCIÓN**

Herramienta fundamental que se utiliza con la finalidad de persuadir y llevar el servicio a nuestros clientes.

La promoción que realiza la empresa es la siguiente:

- Por precio de lanzamiento, durante el primer mes se realizará el descuento del 10% por la adquisición del servicio.
- Se realizará en fechas festivas (carnaval, día del padre, de la madre y del niño) un concurso de pesca deportiva, otorgando un trofeo al mejor pescador.
- Por cada adquisición del servicio se entregará un boleto para una rifa que se realizará por fin de año.

## **PUBLICIDAD**

Mediante esta forma de comunicación Kánu Cía. Ltda., incrementará el uso del servicio de pesca deportiva a través de los diferentes medios, donde se da a conocer el servicio ofertado.

## **ESTRATEGIAS DE MARKETING**

### **- PUBLICIDAD POR RADIO**

La presencia de la radio en la comunidad ha sido y sigue siendo trascendental, porque es utilizada mayormente para la publicidad, puesto que a través de la narración y descripción se logra dibujar una escenografía en la mente del oyente.

La publicidad se realiza por medio de la Radio “Sentimientos”, emisora perteneciente a la localidad, considerando que esta es una de las más sintonizadas y conocidas dentro del cantón Gualaquiza, información tomada de la pregunta número 13 de las encuestas aplicadas a la población del cantón Gualaquiza.

Para lo cual se realiza la contratación para la elaboración y difusión de una cuña publicitaria, la cual es transmitida en una emisora de la localidad. A continuación se detalla:

#### **CUADRO Nº 20**

#### **ELABORACIÓN**

El costo para la elaboración de una cuña publicitaria es de 120, 00 dólares.

<b>ACTIVIDAD</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>PRECIO U</b>	<b>PRECIO TOTAL</b>
Elaboración de cuña publicitaria	1	120	120,00
<b>TOTAL</b>			<b>120,00</b>

**Fuente:** Radio “Sentimientos”

**Elaboración:** Las Autoras

#### **CUADRO Nº 21**

#### **DIFUSIÓN**

Para la difusión de la cuña publicitaria, se realizará 1 vez por día durante un año los días lunes, miércoles y viernes dando un total de 156 publicaciones; el cual tiene un valor unitario por publicación de 2,00 y un costo total de 312,00 dólares.

<b>Nº DE CUÑAS A PUBLICAR POR DÍA</b>	<b>TIEMPO DE PUBLICACIÓN</b>	<b>Nº DE CUÑAS</b>	<b>COSTO DE PUBLICACIÓN</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
1	12 meses (156 días)	156 publicaciones	2,00	312,00

**Fuente:** Radio “Sentimientos”

**Elaboración:** Las Autoras

A continuación se presenta las estrategias de marketing que se utiliza: la cuña publicitaria y las tarjetas de presentación.

## CUÑA PUBLICITARIA

GRÁFICO Nº 17



## - TARJETAS DE PRESENTACIÓN

Se diseñó la tarjeta de presentación, con datos exclusivos del Centro Turístico. La tarjeta lleva datos relevantes como: Datos personales de la administradora, nombre de la empresa, logotipo, dirección, teléfonos, e-mails y sitio web.

GRÁFICO Nº 18



## GRÁFICO N° 19



### 7. SERVICIO POST VENTA

Se lo realizará una vez que el cliente haya hecho uso del servicio de pesca deportiva, con la finalidad de que este regrese y vuelva a utilizarlo, para lograr su fidelización y este a su vez nos recomiende con otros usuarios. El servicio post venta nos ayudará a mantenernos en contacto y alargar la relación con el cliente, permitirá obtener quejas y sugerencias con la finalidad de mejorar la calidad de nuestro servicio y saber nuevas necesidades, gustos y preferencias.

Estrategias de post ventas:

- Kánu Cía. Ltda, otorgará a sus clientes mas frecuentes descuentos hasta el 25% por cada servicio adquirido.
- Se realizará llamadas con el objetivo de mantenernos en contacto con el cliente y preguntarles que opina del servicio y que aspectos debemos mejorar.

## ESTUDIO TÉCNICO

En el presente estudio técnico se entrega datos los mismos que serán determinantes para cuantificar la viabilidad del proyecto, el cual es un factor que afectará directamente al nivel de riesgo crediticio de éste. La información contenida en este estudio permitirá contar con una estructura de costos de los implementos y equipos que se utilizan, el costo de infraestructura física, tamaño de la planta y localización.

Para este estudio el Centro Turístico se plantea una metodología la misma que abarca el análisis particular de los siguientes estudios:

- Tamaño del Proyecto
- Localización del proyecto
- Ingeniería del proyecto

Cada uno de estos cuenta con un conjunto de datos e información, tanto cuantitativa como cualitativa, que permitieron establecer la viabilidad técnica del proyecto.

Cabe resaltar que en el estudio técnico los recursos necesarios deben ser de buena calidad para garantizar la durabilidad del proyecto, caso contrario existirá el riesgo de que se dé una reinversión en cualquier período.

## DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

### TAMAÑO DEL PROYECTO

#### - CAPACIDAD INSTALADA

Hace referencia a la tasa máxima de producción que puede obtenerse en un período determinado, de acuerdo a la capacidad financiera y disponibilidad de personal.

#### Número de visitas por hora

**79416** Demanda Insatisfecha / **365** días al año / **12** horas diarias = **18** visitas en una hora

#### Calculo capacidad instalada

**18** visitas en una hora \* **12** horas diarias \* **365** días al año = **79416** visitas al año.

**CUADRO N° 22**

<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>	<b>PORCENTAJE</b>
79416	100

Fuente: Cuadro N° 19

Elaboración: Las Autoras

La capacidad instalada de la empresa en cuanto a la pesca deportiva debe cubrir la demanda insatisfecha aplicando todos los recursos disponibles, por lo que al brindar el servicio a 18 visitas, trabajar 12 horas, los 365 días al año da como resultado una capacidad instalada de 79416 visitas para el primer año. Procedimiento aplicable para los años siguientes de vida de la empresa.

#### - **CAPACIDAD UTILIZADA**

Es la producción o generación máxima de uno o varios productos o servicios, que el sistema de trabajadores de la empresa pueden generar, de acuerdo a las condiciones dadas en el mercado y de disponibilidad de recursos, indica y explica el porcentaje de utilización de la capacidad instalada, tomando en cuenta la demanda, disponibilidad de materia prima, mano de obra, etc.

#### **Calculo de días al año**

**5** Días a la semana (Miércoles a Domingo) \* **52** Semanas al año = **260** Días al año.

**260** Días al año – **8** Días para mantenimiento, descanso = **252** Días se labora al año.

#### **Calculo capacidad utilizada**

**79416** Capacidad Instalada \* **84%** Porcentaje estimado = **67 014** Capacidad Utilizada

### Número de visitas por hora

**67014** Capacidad Utilizada / **252** Días al año / **8** Horas diarias = **33** Visitas en una hora.

**CUADRO N° 23**

<b>AÑO</b>	<b>CAPACIDAD INSTALADA</b>	<b>PORCENTAJE</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>
1	79416	84	67014
2	79416	89	70956
3	79416	94	74898
4	79416	100	79416
5	79416	100	79416

**Fuente:** Cuadro N° 22

**Elaboración:** Las Autoras

Para determinar la capacidad utilizada del servicio, realizamos el siguiente calculo; tomamos los datos de la capacidad instalada (cuadro numero 22), estimamos el porcentaje, para el primer año es del 84%, que al multiplicarlo da como resultado para el primer año una capacidad utilizada de 67014 visitas. Procedimiento aplicable para los siguientes años de vida de la empresa de acuerdo a los porcentajes estimados.

Una vez realizados los cálculos de oferta y demanda, se obtuvo la demanda insatisfecha, posteriormente se calcula la capacidad instalada y utilizada, para obtener el nivel de participación que tendrá la empresa en el mercado, durante la vida útil del proyecto.

Para determinar la participación de la empresa en el mercado se tomó datos de la demanda insatisfecha (cuadro número 19) y capacidad utilizada (cuadro 23); el procedimiento se lo realizó de la siguiente manera: se multiplicó las 67014 visitas por el 100% que es el total equivalente de la capacidad utilizada, luego se dividió para 79416 que es la demanda insatisfecha obteniendo un porcentaje de participación en el mercado del 84,38 % para el primer año y un 94,22% para el año 5.

**CUADRO N° 24**  
**PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO**

<b>AÑO</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>	<b>CAPACIDAD UTILIZADA</b>	<b>PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO</b>
1	79416	67014	84,38
2	80616	70956	88,02
3	81816	74898	91,54
4	83040	79416	95,64
5	84288	79416	94,22

**Fuente:** Cuadros N° 19, 23

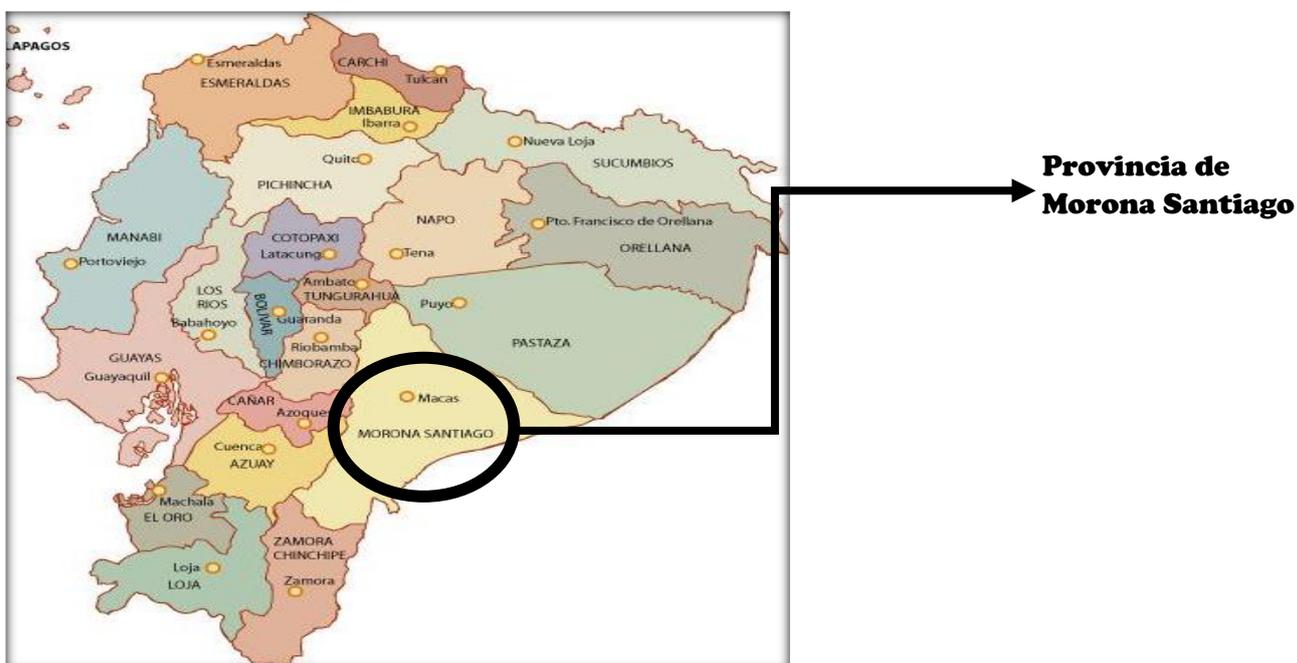
**Elaboración:** Las Autoras

## LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO

### - MACROLOCALIZACIÓN

Ecuador, república situada al noroeste de Sudamérica, que limita al norte con Colombia, al sur y este con el Perú y al oeste con el Océano Pacífico.

GRÁFICO Nº 20



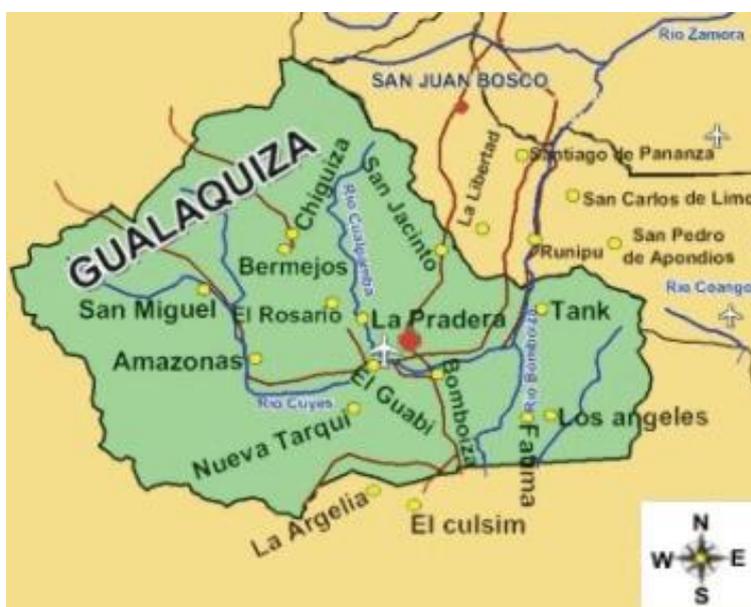
Gualaquiza es el cantón más meridional de los doce que conforman la provincia de Morona Santiago, en Ecuador.

Su cabecera es la ciudad de Gualaquiza. Limita al norte con el cantón San Juan Bosco, al sur con la provincia de Zamora Chinchipe, al este con la República del Perú y al oeste con la provincia del Azuay. Fue creado en 1944,

como parte de la provincia de Santiago Zamora. En 1953, pasó a formar parte de la nueva provincia de Morona Santiago.

El Centro Turístico “KÁNU” CIA. LTDA., estará ubicado en el cantón Gualaquiza, provincia de Morona Santiago.

### GRÁFICO Nº 21



## - MICROLOCALIZACIÓN

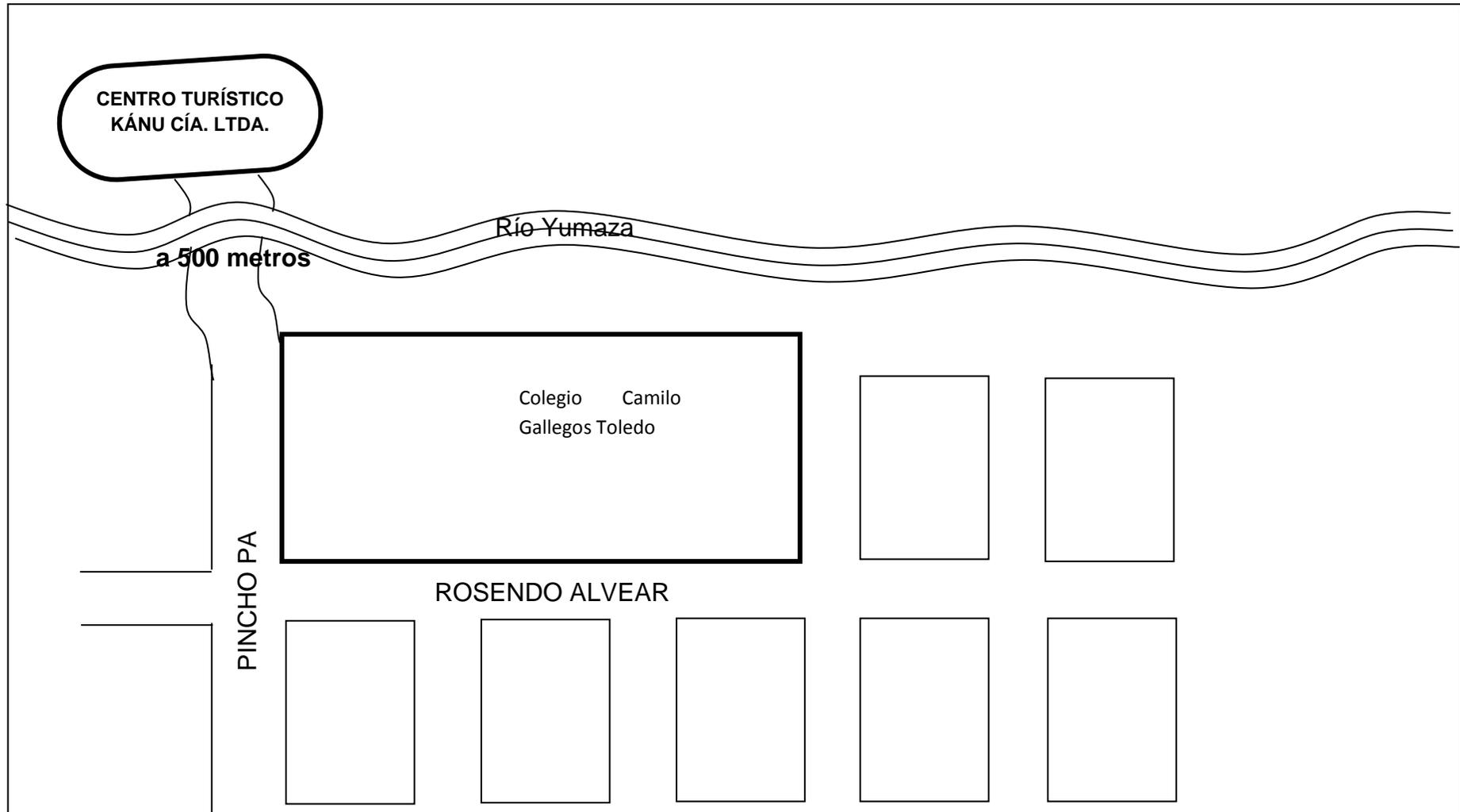
El Centro Turístico "KÁNU" dedicado a la pesca deportiva, estará localizado en el Barrio La Carolina, mismo que está en la parte norte de la parroquia Gualaquiza.

GRÁFICO Nº 22



# CROQUIS DEL CENTRO TURÍSTICO “KÁNU”

## GRÁFICO Nº 23



## FACTORES DETERMINANTES DE LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA

La localización de la empresa es un aspecto muy importante desde el punto de vista que permite obtener mayores utilidades.

Los factores más comunes que determinan la localización son: mano de obra, servicios básicos, eliminación de residuos (limpieza de piscinas), facilidad de transporte, infraestructura física, leyes y reglamentos, etc.

Tomando en cuenta estos factores, consideramos que es un lugar propicio para implementar el Centro Turístico, el cantón Gualaquiza, parroquia Gualaquiza, por ser un lugar estratégico, ya que en este sector no existen empresas que se dediquen a la actividad de pesca deportiva.

Expresando en forma muy general se justificó la localización de la empresa en la parroquia Gualaquiza, barrio La Carolina, por cuanto se dispone del espacio necesario para la construcción de la infraestructura básica que hace posible el desarrollo de actividades, contando con:

- **Regulaciones Legales:** Por encontrarse la empresa en un lugar del sector urbano de la ciudad, no va a existir ningún inconveniente con respecto a que existan restricciones legales para su funcionamiento.

- **Costos y disponibilidad del terreno:** Por ser una empresa que tiene como objeto brindar un servicio, la empresa dispondrá de un terreno para su implementación, para ello se cuenta en el presupuesto necesario.
- **Servicios Básicos:** La parroquia Gualaquiza cuenta con servicios básicos tales como: luz eléctrica, agua potable, telecomunicaciones; que garantizan la implementación del Centro Turístico Kánu Cía. Ltda.
- **Transporte y Accesibilidad:** La parroquia Gualaquiza en la actualidad cuenta con vías de primer orden que garantizan el acceso de los demandantes al Centro Turístico, así como las entradas de insumos directos los cuales complementan la prestación del servicio.
- **Factores Ambientales:** La actividad a la que el centro turístico se va a dedicar no afectará el medio ambiente en la razón de que el servicio a ofrecer es de pesca deportiva.

## **DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA**

Una adecuada distribución de la planta da como resultados un mejor funcionamiento en las instalaciones, además de proporcionar óptimas condiciones de trabajo y eficiencia en los procesos productivos.

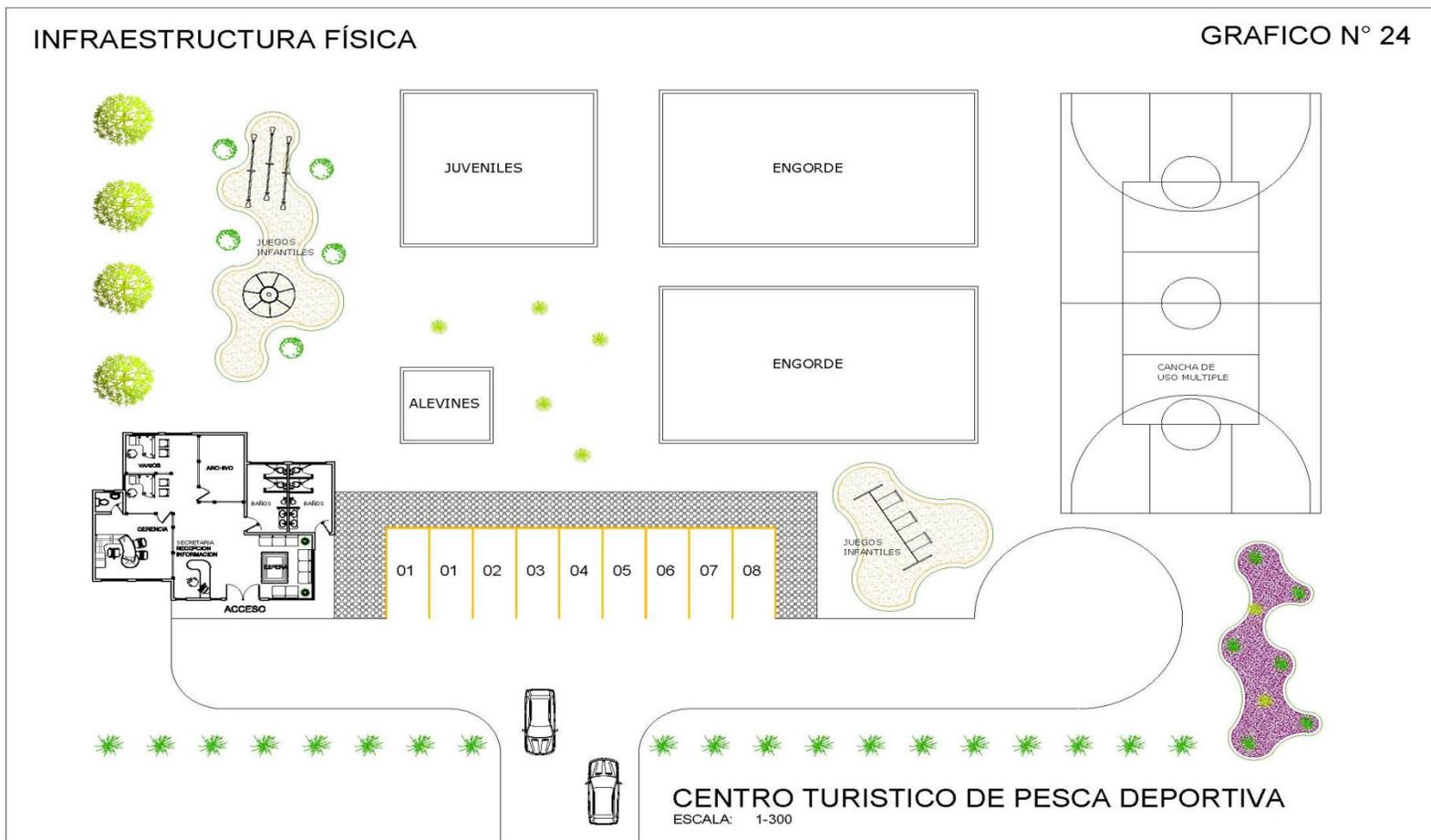
El Centro Turístico Kánu Cía. Ltda., se encontrará ubicada en la parroquia Gualaquiza, cantón Gualaquiza, para su implementación es necesario contar con

un lugar que permita desarrollar un adecuado funcionamiento, permitiendo de esta manera ofrecer un servicio de calidad que satisfaga las necesidades de los clientes.

A continuación se muestra el diseño de la infraestructura física así como también la distribución del área de operaciones, que es el lugar donde se desarrollará el servicio de pesca deportiva.

- INFRAESTRUCTURA FÍSICA

GRÁFICO Nº 24



## **ANÁLISIS DE LA DISTRIBUCIÓN Y MANTENIMIENTO DEL ÁREA DE OPERACIÓN**

La adquisición de todos los insumos indirectos será en ACUAPESCA (Laboratorio de Producción de Alevines – División de Agropesca), ubicado en la ciudad de Loja, en la Av. Gran Colombia entre Latacunga e Ibarra, al Ingeniero Acuícola Lenin Moreno Serrano, quien dará el servicio adicional de transporte y siembra de alevines.

### **CONSTRUCCIÓN DE PISCINAS**

Se construirán 4 piscinas, de acuerdo a las 3 etapas de desarrollo de los peces.

Una piscina de 23 m<sup>2</sup>, para 5585 alevines donde se los tendrá durante 2 meses, luego se los pasará a una piscina de 110 m<sup>2</sup> donde estarán 2 meses más hasta alcanzar un tamaño y peso superior, posteriormente se los trasladará a dos piscinas de 180 m<sup>2</sup> cada una, ya que por el tamaño y peso alcanzado necesitan mayor espacio, aquí se los mantendrá por un período de 2 meses más, luego del transcurso de este tiempo los peces estarán listos para la pesca.

Las piscinas tendrán 1 metro de profundidad y se las llenara de agua hasta unos 60 u 80 cm. El agua para llenar las piscinas se la obtendrá del río Yumaza que atraviesa el parque lineal próximo al Centro Turístico de Pesca Deportiva.

## **COMPRA Y TRANSPORTE DE ALEVINES**

Por la compra de cada millar de alevines el proveedor entregará 100 alevines más, debido a que el porcentaje de mortalidad de los mismos es del 10%. La compra se la realizará en Acuapesca (Laboratorio de Producción de Alevines), ubicado en la ciudad de Loja, en la Av. Gran Colombia entre Latacunga e Ibarra, al Ingeniero Acuícola Lenin Moreno Serrano, a un precio de \$ 80,00 cada millar.

El transporte de los alevines se lo realizará en bolsas transparentes de 1m x 0.8m de agua y llenadas con un 1/3 de oxígeno, cada bolsa plástica será introducida en una caja de cartón, para luego ser transportadas. Los peces serán trasladados al Cantón Gualaquiza de la manera más rápida posible.

## **SIEMBRA Y ACLIMATACIÓN**

Para la siembra de los peces se debe igualar la temperatura del agua de transporte y del agua donde los peces van a ser sembrados, con una diferencia de temperatura no mayor a 3° C es tolerable, misma que será realizada por el Ingeniero Acuícola como parte del servicio.

Durante el procedimiento de aclimatación de los peces, las bolsas plásticas tiene que estar flotando sobre la superficie del agua donde estos van a ser liberados. Luego se permite a los peces nadar hacia afuera de las bolsas a un nuevo ambiente.

## **ALIMENTACIÓN**

La alimentación de los peces se la realizará de acuerdo a sus etapas de desarrollo.

Alevines: 6 raciones cada 2 horas luz, con un contenido de 45 – 50 % de proteína.

Juveniles: 4 raciones cada dos horas luz, con un contenido de 32 – 38 % de proteína.

Engorde: 3 raciones cada 2 horas luz, con un contenido de 28 – 32 % de proteína.

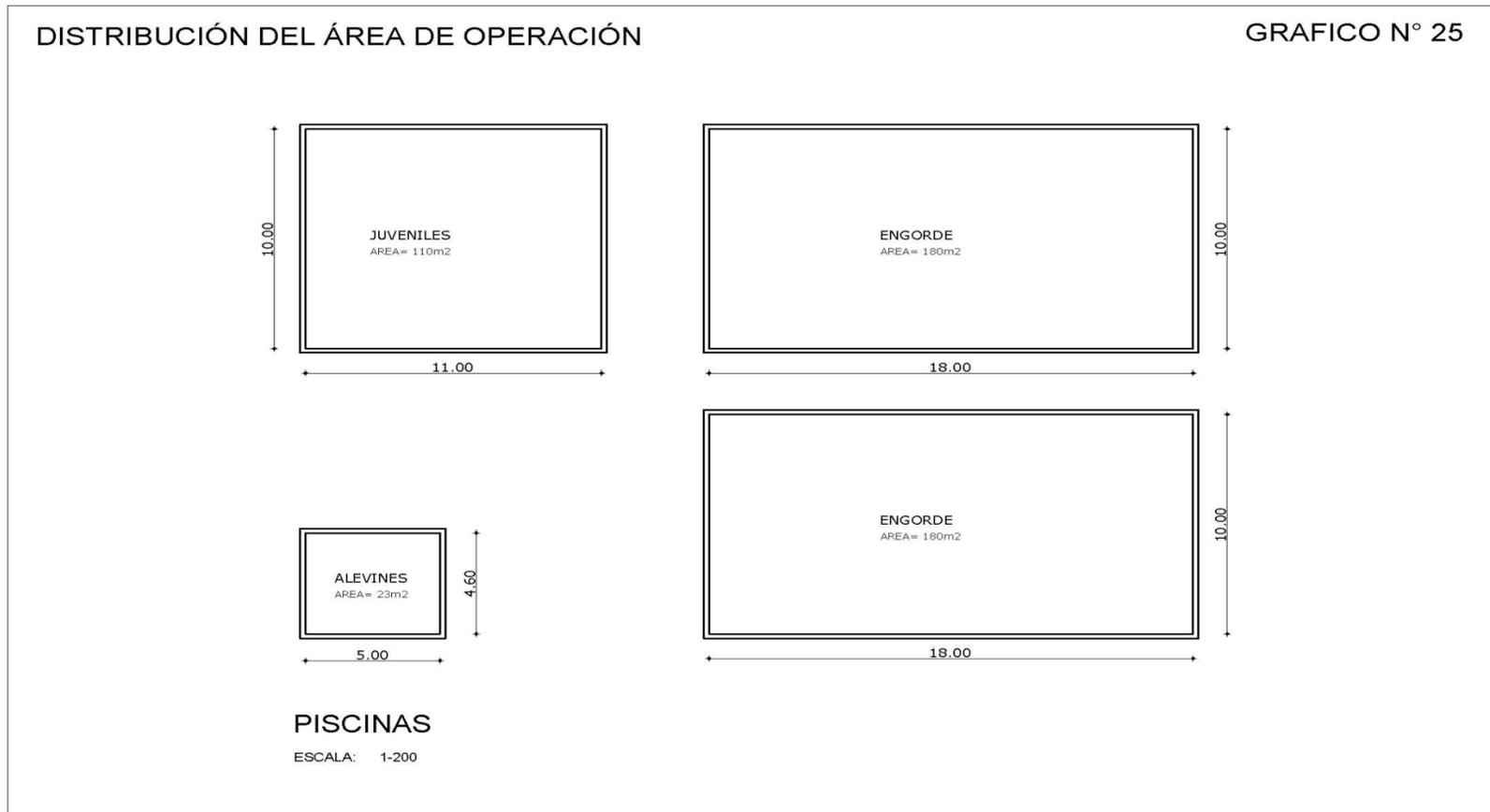
Si los peces pasan los 250 g se los debe alimentar 2 veces al día con un contenido de 24% de proteína.

## **LIMPIEZA**

La piscina de los alevines se la limpiará una vez por semana y cada 15 días las piscinas de los juveniles y engorde, para este proceso se colocará una tubería de drenaje que fluirá hacia el río.

- DISTRIBUCIÓN DEL ÁREA DE OPERACIÓN

GRÁFICO N° 25



## INGENIERÍA DEL PROYECTO

En esta parte del estudio, se acoplará los recursos físicos para los requerimientos óptimos, con el objetivo de brindar un servicio de calidad.

El estudio de la ingeniería del proyecto se lo realiza con la finalidad de poder determinar los aspectos relacionados con la implementación de las instalaciones (maquinaria, herramientas a utilizar) para el funcionamiento de la empresa.

## COMPONENTE TECNOLÓGICO

La tecnología que se utilizará para la prestación del servicio de pesca deportiva, se detalla a continuación:

## MAQUINARIA

### MULTIMETRO DE BOLSILLO

- Chequeo de la red (con señal acústica)
- Chequeo de diodos
- Chequeo de transistores
- Función "data hold" (retención de datos)
- Indicador de batería baja

GRÁFICO Nº 26



## CARACTERÍSTICAS TÉCNICAS

CUADRO Nº 25

Pantalla		1999, LCD con iluminación, 48 x 16 mm
Voltaje continuo (DC)	Diapasón	200 mV / 2000 mV / 20 V / 200 V / 500 V
	Error	$\pm(0.5\%+2)$
Voltaje alterno (AC)	Diapasón	200 V / 500 V
	Error	$\pm(1.2\%+10)$
Corriente continua (DC)	Diapasón	2000 $\mu$ A / 20 mA / 200 mA / 10 A
	Error	$\pm(1\%+2)$
Resistencia	Diapasón	200 $\Omega$ / 2000 $\Omega$ / 20 k $\Omega$ / 200 k $\Omega$ / 20 M $\Omega$
	Error	$\pm(0,8\%+2)$
Temperatura, °C	Diapasón	-40~1000
	Error	$\pm(1\%+3)$ ;
Temperatura, °F	Diapasón	-40~1832
	Error	$\pm(1\%+4)$
Alimentación		batería 9 V: 6F22
Dimensiones, mm		130 x 73,5 x 35
Peso, g		156

## BALANZA DE PRESIÓN

- Capacidad hasta 30 Kg en rango de 5 g.
- Plato en acero inoxidable.
- Dimensiones del plato: 365x235 mm.
- Batería interna recargable de gran autonomía.
- Temperatura de funcionamiento: de -10°C a +40°C.

GRÁFICO Nº 27



## HERRAMIENTAS

### CAÑAS DE PESCAR

- Material: Madera
- Ata-señuelo (anzuelo)
- Largo: 2 metros

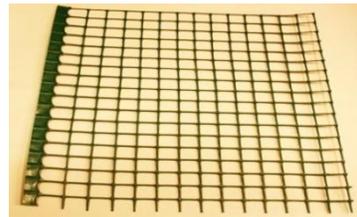
GRÁFICO N° 28



### MALLA

- Malla de rejilla ortogonal de 1cmx1cm
- Material: Plástico es maleable

GRÁFICO N° 29



### CUBETAS

- Policarbonatos de forma redonda.
- Alto: 17.4cm
- Diámetro: 21.5cm
- Capacidad: 5Lts

GRÁFICO N° 30



## DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DEL SERVICIO DE PESCA DEPORTIVA

Es el uso de recursos de una organización, cuyo objetivo es obtener un valor. La fabricación de un producto o la prestación de un servicio, no serían factibles sin un proceso. Los procesos no pueden existir sin un producto o servicio.

En esta parte se describe el proceso mediante el cual se brindará el servicio de pesca deportiva.

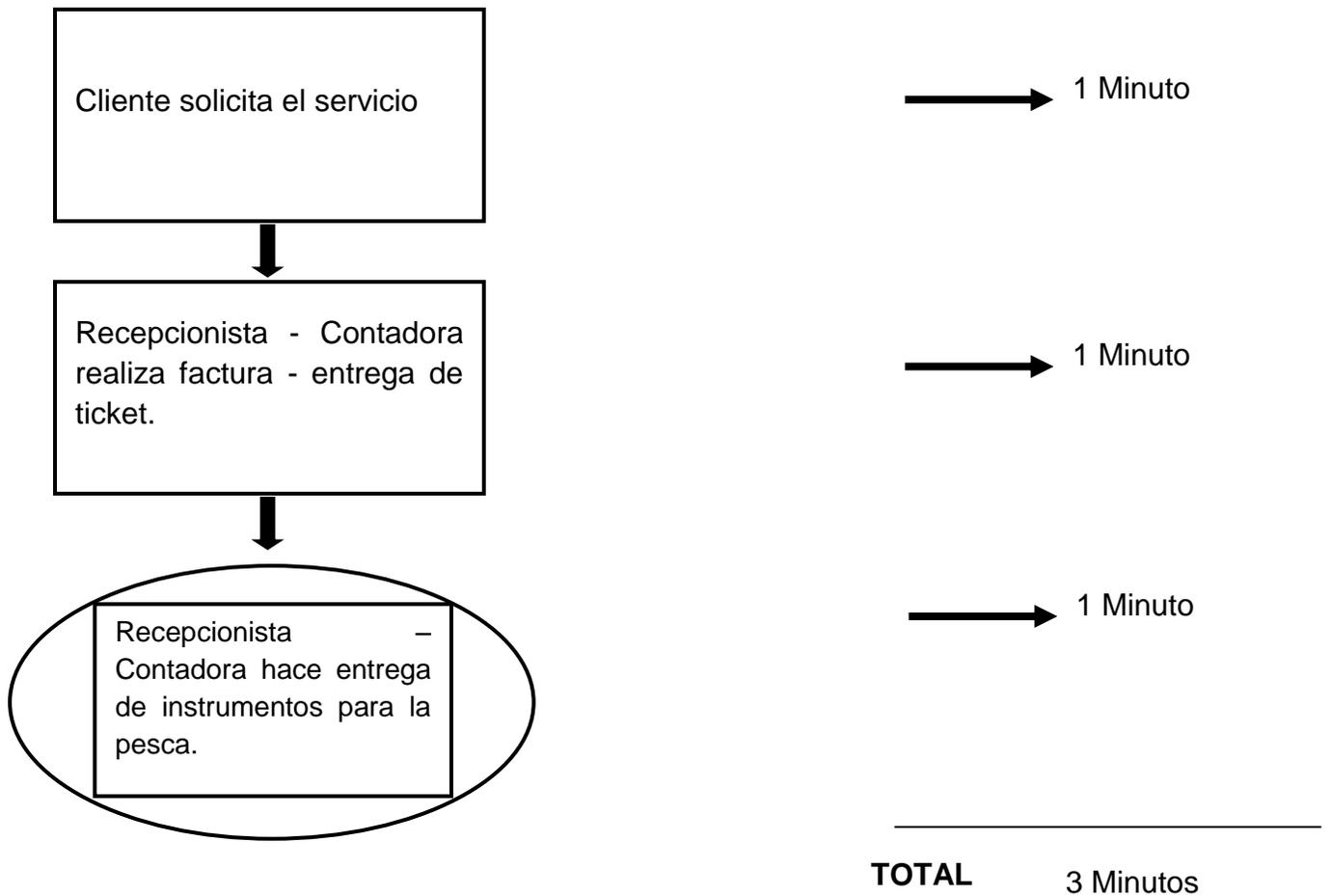
- ≈ **Paso 1.-** El cliente solicita el servicio.
  
- ≈ **Paso 2.-** Recepcionista - Contadora procede a realizar la factura para el respectivo cobro por el servicio y entrega del respectivo ticket.
  
- ≈ **Paso 3.-** Recepcionista - Contadora procede a hacer entrega de los instrumentos para la pesca (caña de pescar, carnada, recipiente) al cliente.

El cliente adquirirá y cancelará la cantidad de tilapia producto de la pesca deportiva a un \$ 1,01 precio determinado en el cuadro n° 64.

## FLUJOGRAMA DEL SERVICIO DE PESCA

Por medio de esta herramienta se describe paso a paso cada una de las actividades del proceso que tendrá el servicio de pesca deportiva.

CUADRO Nº 26



## DIAGRAMA DE PROCESOS

CUADRO N° 27

FASES	PROCESO	INSPECCIÓN	PROCESO E INSPECCIÓN	ESPERA	TRANSPORTE	FUNCIONARIOS	DESCRIPCIÓN (ACTIVIDADES)	TIEMPO EN MINUTOS
1	●					R-C	Cliente solicita el servicio	1
5	●					R-C	Recepcionista - Contadora realiza factura - entrega de ticket.	1
6			●			R-C	Recepcionista – Contadora hace entrega de instrumentos para la pesca.	1
8	2	0	1	0	0	1	<b>TOTALES</b>	<b>3</b>

## **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL**

### **- ESTRUCTURA ORGANIZATIVA**

#### **a. Base Legal**

##### **o Acta Constitutiva**

Srta. Glenda Jackeline Sancho Sánchez, de nacionalidad ecuatoriana y con domicilio en la ciudad de Gualaquiza, provincia de Morona Santiago; Srta. Letti Ximena Montaña González, de nacionalidad ecuatoriana y con domicilio en la ciudad de Yacuambi, provincia de Zamora Chinchipe.

##### **o Razón Social o Denominativa**

El tipo de empresa que se conformo, es la compañía de responsabilidad limitada por que esta se contrae entre dos o más personas, que solamente responden por las obligaciones sociales hasta el monto de sus aportaciones individuales y hacen el comercio bajo una razón social o denominación objetiva, a la que se añadirá, en todo caso, las palabras "Compañía Limitada" o su correspondiente abreviatura "Cía. Ltda." El contrato de la compañía de responsabilidad limitada se celebrará por escritura pública. La escritura pública de la formación de una compañía de responsabilidad limitada será aprobada por el Superintendente de Compañías, el que ordenará la publicación, por una sola vez, de un extracto de la escritura, conferido por la Superintendencia, en uno de los periódicos de mayor circulación

en el domicilio de la compañía y dispondrá la inscripción de ella en el Registro Mercantil.

- **Domicilio**

La dirección domiciliaria donde se encuentra ubicada la empresa KÁNU CIA. LTDA., es en el Cantón Gualaquiza, Parroquia Gualaquiza, Ciudadela La Carolina, a 500 metros de la calle Pincho Pa, cruzando el parque lineal, que estará a disposición de sus clientes u otra persona natural o jurídica.

La dimensión del terreno con la que cuenta la empresa es de 10000 m2.

- **Objeto de la sociedad**

“KÁNU CIA. LTDA.”, tendrá por objeto la generación del servicio de pesca deportiva, el sector productivo al que pertenece es el sector terciario o de servicios ya que la empresa está dedicada a aquellas actividades que no producen bienes tangibles, pero que son imprescindibles para el correcto funcionamiento de la economía.

- **Capital social**

El capital de la compañía de responsabilidad limitada estará formado por las aportaciones de las socias. Al constituirse la compañía, el capital estará íntegramente suscrito, y pagado por lo menos en el cincuenta por ciento de cada participación. Las aportaciones pueden ser en numerario o en especie y, en este último caso, consistir en bienes muebles o inmuebles que correspondan a la

actividad de la compañía. El saldo del capital deberá integrarse en un plazo no mayor a doce meses, a contarse desde la fecha de constitución de la compañía.

El monto del capital que cada una de las socias deberán aportar será de 10000,00 dólares americanos sumando una cantidad de 20000,00, con el que se iniciara las operaciones de KÁNU CIA. LTDA., misma que estará conformada por 2 socias.

- **Tiempo de duración de la sociedad**

La compañía de responsabilidad limitada a conformarse tendrá una duración de 5 años a partir de la fecha de constitución.

- **Administradores**

La junta general, formada por los socios legalmente convocados y reunidos, es el órgano supremo de la compañía.

Son atribuciones de la junta general: Designar y remover administradores y gerentes; Designar el consejo de vigilancia, en el caso de que el contrato social hubiere previsto la existencia de este organismo; Aprobar las cuentas y los balances que presenten los administradores y gerentes; Resolver acerca de la forma de reparto de utilidades; Decidir acerca del aumento o disminución del capital, entre otros;

La administración general de la empresa KÁNU CIA. LTDA., será delegada a la Stra. Glenda Jackeline Sancho Sanchez quien respondera por las acciones de la misma.

## **Estructura Empresarial**

Para que la empresa KÁNU CIA. LTDA., opere correctamente será necesario que cuente con una estructura organizativa ya que permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma.

- **Niveles Jerárquicos de Autoridad**

En el Centro Turístico KÁNU CIA. LTDA., se estableció los siguientes niveles jerárquicos:

**Nivel Legislativo:** Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan las políticas y reglamentos bajo las cuales operará, esta conformado por los dueños de la empresa los cuales en este caso por tratarse de una compañía de responsabilidad limitada tomara el nombre de Junta General de Socios.

**Nivel Ejecutivo:** Este nivel lo conforma el Gerente – Administrador, que será nombrado por el nivel Legislativo – Directivo y será responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

**Nivel Asesor:** Este nivel lo constituye un órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merece tratamiento especial como es el caso de las situaciones de carácter legal y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes.

**Nivel Apoyo:** Este nivel lo conforman con todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

**Nivel Operativo:** Esta conformado por todos los puestos de trabajo que tiene relación directa con la planta de producción o la generación de un servicio, específicamente en las labores de producción u operación, o el proceso productivo.

### **Organigramas**

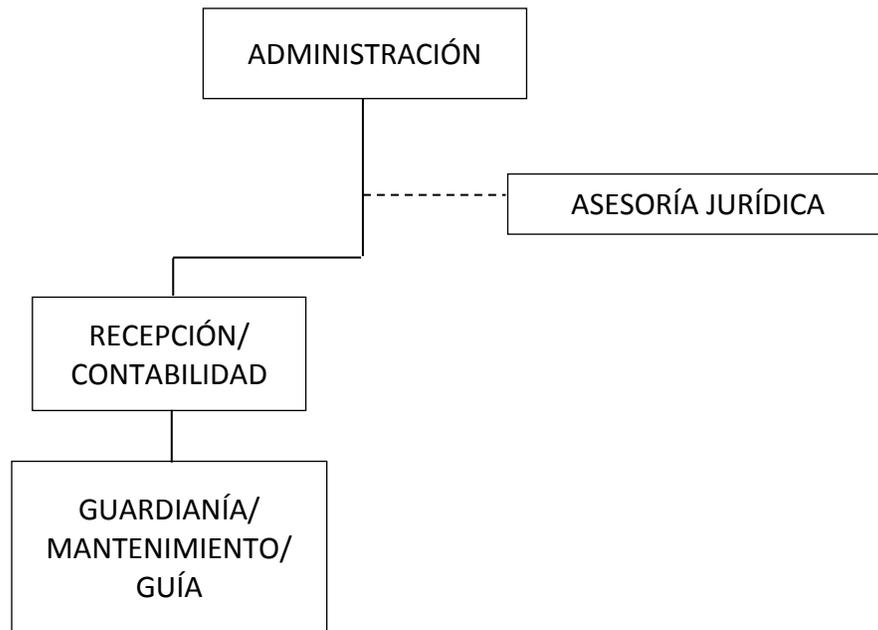
Son las representaciones gráficas de la estructura orgánica de KÁNU CIA. LTDA que reflejan, en forma esquemática, la posición de las áreas que la integran, sus niveles jerárquicos, líneas de autoridad y de asesoría.

Los organigramas establecidos en nuestra compañía son: estructural, funcional y posicional.

A continuación se detallan cada uno de los organigramas.

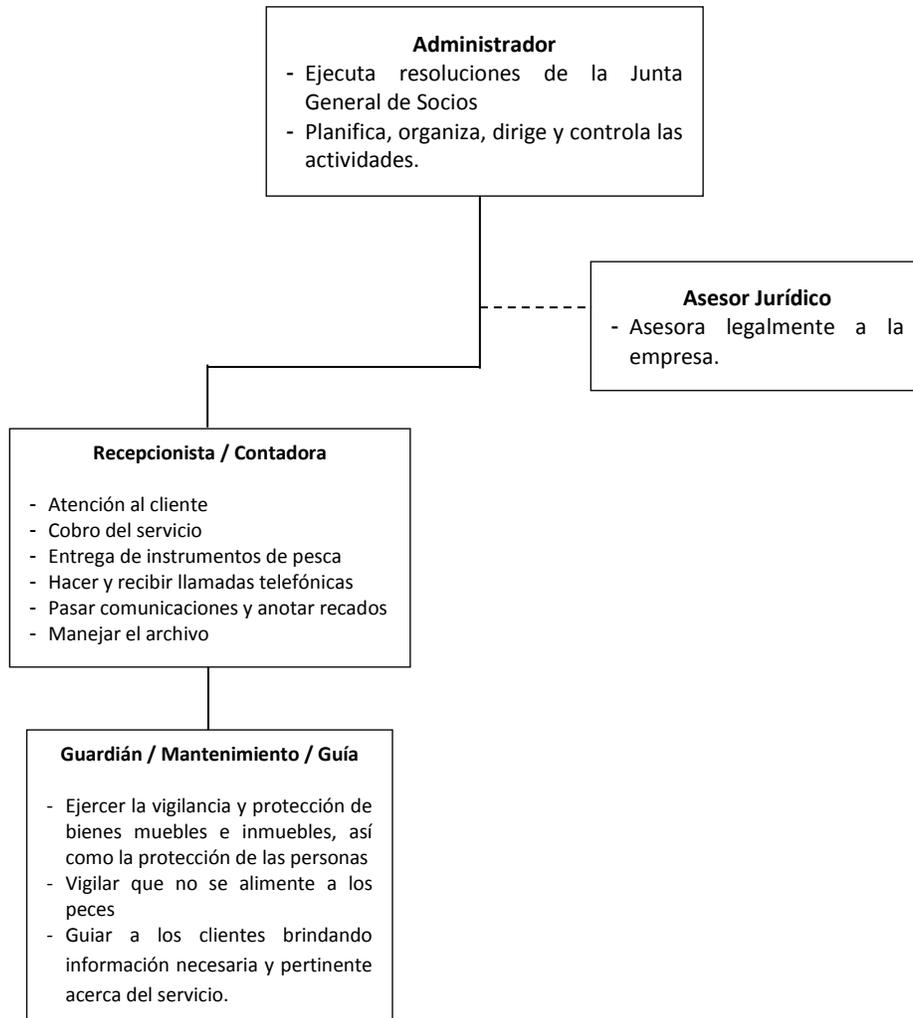
## Organigrama Estructural Propuesto

CUADRO Nº 28



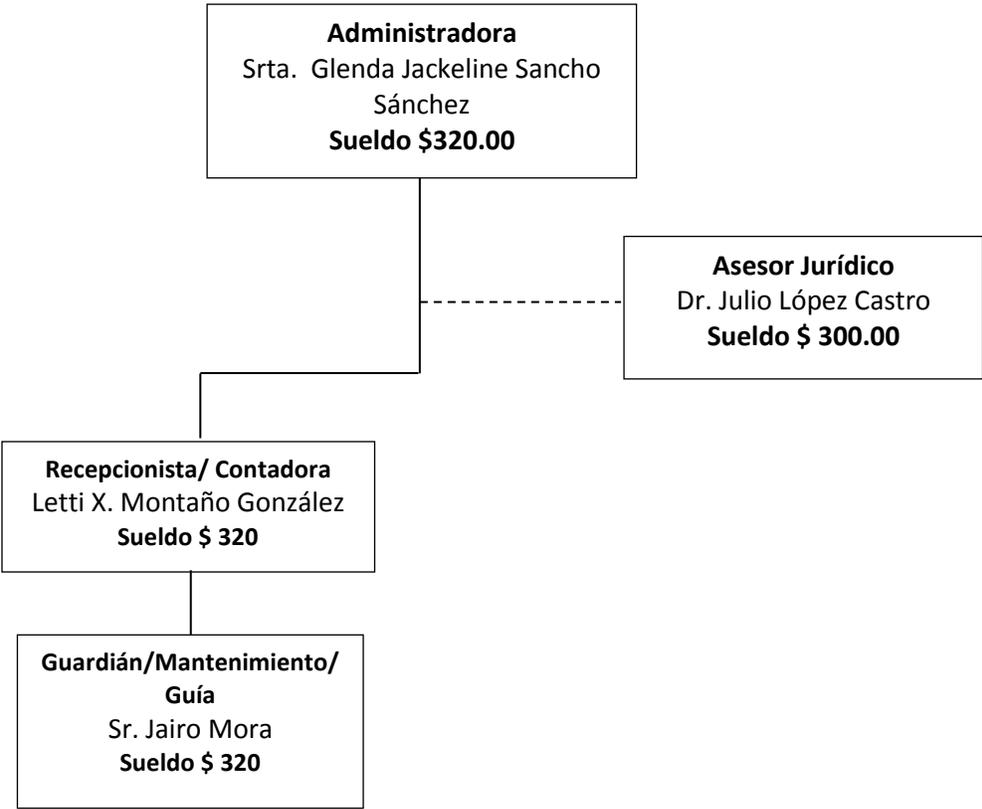
## Organigrama Funcional Propuesto

CUADRO Nº 29



# Organigrama Posicional Propuesto

## CUADRO N° 30



- **Manual de Funciones**

Una vez elaborados los procedimientos de cada una de las áreas y operaciones respectivas se procederá a elaborar los manuales de funciones, que contendrá la descripción del puesto y sus respectivas funciones a realizarse en cada uno de ellos.



## KÁNU COMPAÑÍA LIMITADA

<b>CÓDIGO</b>	: 001
<b>DEPARTAMENTO</b>	: Administración General
<b>NIVEL</b>	: Ejecutivo
<b>TÍTULO DEL PUESTO</b>	: Administración
<b>SUPERIOR INMEDIATO</b>	: Junta General de Socios
<b>SUBALTERNOS</b>	: Tres

### NATURALEZA DEL TRABAJO

- ❖ Responsable ante los socios, por los resultados de las operaciones y el desempeño organizacional, junto con los demás jefes departamentales planea, dirige y controla las actividades de la empresa. Ejerce autoridad funcional sobre el resto de cargos ejecutivos, administrativos y operacionales de la organización. (Mantener un control y supervisión de la empresa)

### FUNCIONES PRINCIPALES O BÁSICAS

- ❖ Liderar el proceso de planeación estratégica de la organización, determinando los factores críticos de éxito, estableciendo los objetivos y metas específicas de la empresa.
- ❖ Definir necesidades de personal consistentes con los objetivos y planes de la empresa.
- ❖ Seleccionar personal competente y desarrollar programas de entrenamiento para potenciar sus capacidades.
- ❖ Ejercer un liderazgo dinámico para volver operativos y ejecutar los planes y estrategias determinados.

### FUNCIONES OCASIONALES

- ❖ Supervisar la gestión del presupuesto de naturaleza económica.
- ❖ Entregar informes mensuales.
- ❖ Disposición a nuevas tareas asignadas.

### REQUERIMIENTOS MINIMOS

- ❖ **EDUCACIÓN:** Ingeniería en Administración de Empresas
- ❖ **EXPERIENCIA:** En dirección y negociación. (Más de 1 año)
- ❖ **EDAD:** 24 años (mínimo)
- ❖ **RECOMENDACIONES:** De trabajo y personales.
- ❖ **ACTITUDES:** Honesto, Responsable, Respetuoso, Tolerante, Criterio, Autonomía, Puntualidad.
- ❖ **RESPONSABILIDADES ADQUIRIDAS:** Supervisión y control de personal para garantizar el buen funcionamiento de la empresa.
- ❖ **AMBIENTE:** Oficina
- ❖ **RIESGO:** Mínimo



## KÁNU COMPAÑÍA LIMITADA

**CÓDIGO** : 002  
**DEPARTAMENTO** : Asesor Jurídico  
**NIVEL** : Asesor  
**TÍTULO DEL PUESTO** : Asesor en Derecho Legal  
**SUPERIOR INMEDIATO** : Administrador  
**SUBALTERNOS** : Ninguno

### NATURALEZA DEL TRABAJO

- ❖ Aconseja y recomienda para realizar la toma de decisiones en aspectos judiciales en la que está involucrada la empresa.

### FUNCIONES PRINCIPALES O BÁSICAS

- ❖ Presentar informes técnicos.
- ❖ Representar jurídicamente a la empresa.
- ❖ Elaborar contratos.
- ❖ Asesorar para la realización de las actividades programadas.
- ❖ Realizar recomendaciones en materia jurídica, económica y técnica.

### FUNCIONES OCASIONALES

- ❖ Informar de la situación y estado de la empresa.
- ❖ Preparar actividades y reuniones en beneficio de la empresa.

### REQUERIMIENTOS MINIMOS

- ❖ **EDUCACIÓN:** Dr. en leyes
- ❖ **EXPERIENCIA:** En aspectos judiciales.
- ❖ **EDAD:** 28 años (mínimo)
- ❖ **RECOMENDACIONES:** De trabajo y personales.
- ❖ **ACTITUDES:** Honesto, Responsable, Respetuoso, Tolerante, Criterio, Autonomía, Puntualidad.
- ❖ **RESPONSABILIDADES ADQUIRIDAS:** Representar legalmente a la empresa en todo momento.
- ❖ **AMBIENTE:** Oficina
- ❖ **RIESGO:** Mínimo



## KÁNU COMPAÑÍA LIMITADA

<b>CÓDIGO</b>	: 003
<b>DEPARTAMENTO</b>	: Departamento de Finanzas
<b>NIVEL</b>	: Apoyo
<b>TÍTULO DEL PUESTO</b>	: Recepcionista/Contadora
<b>SUPERIOR INMEDIATO</b>	: Administradora
<b>SUBALTERNOS</b>	: Ninguno

### NATURALEZA DEL TRABAJO

- ❖ Atención a los clientes o usuarios del Centro Turístico. Su función consiste en proporcionar todo tipo de información y asistencia, por lo que posee conocimientos sobre alguna de las ciencias secretariales.

### FUNCIONES PRINCIPALES O BÁSICAS

- ❖ Atención al cliente.
- ❖ Cobro del servicio.
- ❖ Entrega de los instrumentos de pesca.
- ❖ Hacer y recibir llamadas telefónicas.
- ❖ Pasar comunicaciones y anotar recados.
- ❖ Manejar el archivo.
- ❖ Manejar y mantener al día agendas, directorios.
- ❖ Asistir a reuniones en la empresa.

### FUNCIONES OCASIONALES

- ❖ Ninguna

### REQUERIMIENTOS MINIMOS

- ❖ **EDUCACIÓN:** Ing. Contabilidad.
- ❖ **EXPERIENCIA:** Atención al cliente, ventas.
- ❖ **EDAD:** 24 años (mínimo)
- ❖ **RECOMENDACIONES:** De trabajo y personales.
- ❖ **ACTITUDES:** Honesto, Responsable, Respetuoso, Tolerante, Criterio, Autonomía, Puntualidad.
- ❖ **RESPONSABILIDADES ADQUIRIDAS:** Atención a los clientes
- ❖ **AMBIENTE:** Ventas (interacción con los clientes)
- ❖ **RIESGO:** Mínimo



## KÁNU COMPAÑÍA LIMITADA

<b>CÓDIGO</b>	: 004
<b>DEPARTAMENTO</b>	: Departamento de Operación
<b>NIVEL</b>	: Operativo
<b>TÍTULO DEL PUESTO</b>	: Guardia de Seguridad/Mantenimiento/Guía
<b>SUPERIOR INMEDIATO</b>	: Administradora
<b>SUBALTERNOS</b>	: Ninguno

### NATURALEZA DEL TRABAJO

- ❖ Persona encargada de proteger la integridad física de las personas y los bienes materiales de la empresa o lugar donde trabaja.

### FUNCIONES PRINCIPALES O BÁSICAS

- ❖ Ejercer la vigilancia y protección de bienes muebles e inmuebles, así como la protección de las personas que se encuentren dentro de las instalaciones de la empresa.
- ❖ Evitar actos delictivos.
- ❖ Vigilar que no alimenten a los peces.
- ❖ Vigilar el estacionamiento de carros.
- ❖ Guiar a los clientes brindando información necesaria y pertinente acerca del centro turístico de pesca deportiva.
- ❖ Asistir, orientar y asesorar a los clientes en caso que lo requiera.

### FUNCIONES OCASIONALES

- ❖ Ninguna

### REQUERIMIENTOS MINIMOS

- ❖ **EDUCACIÓN:** Capacitación en defensa personal o seguridad
- ❖ **EXPERIENCIA:** Vigilancia de seguridad al menos 1 año.
- ❖ **EDAD:** 25 años (mínimo)
- ❖ **RECOMENDACIONES:** De trabajo y personales.
- ❖ **ACTITUDES:** Honesto, Responsable, Respetuoso, Tolerante, Criterio, Autonomía, Puntualidad.
- ❖ **RESPONSABILIDADES ADQUIRIDAS:** Responsabilidades operativas en materia de seguridad
- ❖ **AMBIENTE:** Vigilancia
- ❖ **RIESGO:** Mínimo

## **ESTUDIO FINANCIERO**

Se especifica todos los aspectos que están relacionados con los recursos financieros.

En este rubro se cuantificará los recursos monetarios necesarios para la implantación y puesta en marcha del proyecto, estos los constituyen el activo fijo o inversiones fijas, el activo diferido y los recursos necesarios para la prestación del servicio a los que generalmente se les llama capital de trabajo.

## **INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO**

Son los aspectos relacionados con el destino del dinero para iniciar la actividad del proyecto y el origen del dinero que se requiere.

Cuando el proyecto alcanza la viabilidad en los aspectos de mercado y técnico debe enfocarse en la determinación del capital necesario de inversión para llevar adelante las ideas establecidas, determinando de esta manera las fuentes de financiamiento.

## INVERSIONES

Son las erogaciones que ocurren en la fase pre-operativa y operativa de la unidad productiva y representan los desembolsos de efectivo para la adquisición de activos. Las inversiones se clasifican en tres categorías:

- **ACTIVOS FIJOS:** Son aquellos bienes tangibles que se utilizarán en el proceso productivo o son el complemento necesario para la operación, los mismos que no van a variar durante el ciclo de vida de la empresa.

- **Terreno.-** El área física de terreno que necesitará la nueva unidad productiva es de 10000 m<sup>2</sup>, dimensión en la cual se edificará la empresa. El monto total asciende los 20000,00 dólares.

### CUADRO N° 31

#### TERRENO

DIMENSIÓN	COSTO FINAL
Irregular (10000 m <sup>2</sup> )	20000,00
<b>TOTAL</b>	<b>20000,00</b>

**Fuente:** Propietario del terreno

**Elaboración:** Las Autoras

- **Construcción.-** Se refiere a la infraestructura con que será construida la nueva unidad productiva, identificando las áreas correspondientes a

oficinas y áreas de donde se prestará el servicio. El monto total de este rubro es 35970,00 dólares.

**CUADRO N° 32**  
**CONSTRUCCIÓN**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Construcción	1	35970,00
<b>TOTAL</b>		<b>35970,00</b>

Fuente: Asesor Profesional y Anexo 75

Elaboración: Las Autoras

**CUADRO N° 33**  
**DEPRECIACIÓN DE CONSTRUCCIÓN**

VIDA ÚTIL	20 AÑOS	% DEPRECIACIÓN			5%
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL	
	35970,00	1798,50	1798,50	35970,00	
1	35970,00		1798,50	34171,50	
2	34171,50		1798,50	32373,00	
3	32373,00		1798,50	30574,50	
4	30574,50		1798,50	28776,00	
5	28776,00		1798,50	26977,50	
<b>6</b>	<b>26977,50</b>		<b>1798,50</b>	<b>25179,00</b>	
<b>7</b>	<b>25179,00</b>		<b>1798,50</b>	<b>23380,50</b>	
<b>8</b>	<b>23380,50</b>		<b>1798,50</b>	<b>21582,00</b>	
<b>9</b>	<b>21582,00</b>		<b>1798,50</b>	<b>19783,50</b>	
<b>10</b>	<b>19783,50</b>		<b>1798,50</b>	<b>17985,00</b>	
<b>11</b>	<b>17985,00</b>		<b>1798,50</b>	<b>16186,50</b>	
<b>12</b>	<b>16186,50</b>		<b>1798,50</b>	<b>14388,00</b>	
<b>13</b>	<b>14388,00</b>		<b>1798,50</b>	<b>12589,50</b>	
<b>14</b>	<b>12589,50</b>		<b>1798,50</b>	<b>10791,00</b>	
<b>15</b>	<b>10791,00</b>		<b>1798,50</b>	<b>8992,50</b>	
<b>16</b>	<b>8992,50</b>		<b>1798,50</b>	<b>7194,00</b>	
<b>17</b>	<b>7194,00</b>		<b>1798,50</b>	<b>5395,50</b>	
<b>18</b>	<b>5395,50</b>		<b>1798,50</b>	<b>3597,00</b>	
<b>19</b>	<b>3597,00</b>		<b>1798,50</b>	<b>1798,50</b>	
<b>20</b>	<b>1798,50</b>		<b>1798,50</b>	<b>0,00</b>	

Fuente: Cuadro N° 32 y Tabla de depreciaciones (SRI)

Elaboración: Las Autoras

- **Maquinaria y Equipo.-** Activos fijos que representan el equipamiento básico de la unidad productiva. Incluirá equipos de planta cuyo objetivo principal será la conservación de las peceras. El monto es de 205,00 dólares.

#### CUADRO N° 34

##### MAQUINARIA Y EQUIPO

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Potenciómetro de Bolsillo	1	25,00	25,00
Balanza de Precisión	1	180,00	180,00
<b>TOTAL</b>			<b>205,00</b>

Fuente: Ferretería Branquito

Elaboración: Las Autoras

#### CUADRO N° 35

##### DEPRECIACIÓN DE MAQUINARIA Y EQUIPO

VIDA ÚTIL	10 AÑOS	%DEPRECIACIÓN		10%
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
	205,00	20,50	20,50	205,00
1	205,00		20,50	184,50
2	184,50		20,50	164,00
3	164,00		20,50	143,50
4	143,50		20,50	123,00
5	123,00		20,50	102,50
<b>6</b>	<b>102,50</b>		<b>20,50</b>	<b>82,00</b>
<b>7</b>	<b>82,00</b>		<b>20,50</b>	<b>61,50</b>
<b>8</b>	<b>61,50</b>		<b>20,50</b>	<b>41,00</b>
<b>9</b>	<b>41,00</b>		<b>20,50</b>	<b>20,50</b>
<b>10</b>	<b>20,50</b>		<b>20,50</b>	<b>0,00</b>

Fuente: Cuadro N° 34 y Tabla de Depreciaciones (SRI)

Elaboración: Las Autoras

- **Muebles y Enseres.**- Corresponde a todos aquellos activos que no se clasifican en otros rubros y que sean bienes muebles de uso en planta u oficinas. El total del presente rubro asciende los 782,00 dólares.

### CUADRO N° 36

#### MUEBLES Y ENSERES

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorios	2	138,00	276,00
Archivadores	2	73,00	146,00
Sillas Giratorias	2	55,00	110,00
Sillas	10	25,00	250,00
<b>TOTAL</b>			<b>782,00</b>

Fuente: Mueblería "Clarita"

Elaboración: Las Autoras

### CUADRO N° 37

#### DEPRECIACIÓN DE MUEBLES Y ENSERES

VIDA ÚTIL	10 AÑOS	%DEPRECIACIÓN		10%
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
	782,00	78,20	78,20	782,00
1	782,00		78,20	703,80
2	703,80		78,20	625,60
3	625,60		78,20	547,40
4	547,40		78,20	469,20
5	469,20		78,20	391,00
<b>6</b>	<b>391,00</b>		<b>78,20</b>	<b>312,80</b>
<b>7</b>	<b>312,80</b>		<b>78,20</b>	<b>234,60</b>
<b>8</b>	<b>234,60</b>		<b>78,20</b>	<b>156,40</b>
<b>9</b>	<b>156,40</b>		<b>78,20</b>	<b>78,20</b>
<b>10</b>	<b>78,20</b>		<b>78,20</b>	<b>0,00</b>

Fuente: Cuadro N° 36 y Tabla de Depreciaciones (SRI)

Elaboración: Las Autoras

- **Equipo de Oficina.-** Está constituida por los activos tales como calculadoras, máquinas de escribir, etc., o cualquier otro bien similar que sea utilizado en las actividades de la empresa. El monto total es 292,50 dólares.

### CUADRO N° 38

#### EQUIPO DE OFICINA

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sumadora	1	94,50	94,50
Teléfono	2	99,00	198,00
<b>TOTAL</b>			<b>292,50</b>

Fuente: Distribuidora Nieves

Elaboración: Las Autoras

### CUADRO N° 39

#### DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE OFICINA

VIDA ÚTIL	10 AÑOS	%DEPRECIACIÓN		10%
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
	292,50	29,25	29,25	292,50
1	292,50		29,25	263,25
2	263,25		29,25	234,00
3	234,00		29,25	204,75
4	204,75		29,25	175,50
5	175,50		29,25	146,25
<b>6</b>	<b>146,25</b>		<b>29,25</b>	<b>117,00</b>
<b>7</b>	<b>117,00</b>		<b>29,25</b>	<b>87,75</b>
<b>8</b>	<b>87,75</b>		<b>29,25</b>	<b>58,50</b>
<b>9</b>	<b>58,50</b>		<b>29,25</b>	<b>29,25</b>
<b>10</b>	<b>29,25</b>		<b>29,25</b>	<b>0,00</b>

Fuente: Cuadro N° 38 y Tabla de Depreciaciones (SRI)

Elaboración: Las Autoras

- **Equipo de Computo.-** Los equipos de computación son activos que se caracterizan por tener una vida útil corta y por razones de obsolescencia tecnológica, aquellos permiten realizar actividades administrativas, financieras, de producción y ventas de forma eficiente y efectiva. El monto asciende los 1120,00 dólares.

#### CUADRO N° 40

#### EQUIPO DE CÓMPUTO

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computador	2	520,00	1040,00
Impresora	1	80,00	80,00
<b>TOTAL</b>			<b>1120,00</b>

Fuente: Distribuidora Nieves

Elaboración: Las Autoras

#### CUADRO N° 41

#### DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO

VIDA ÚTIL	3 AÑOS	%DEPRECIACIÓN		33,33%
AÑOS	VALOR ACTIVO	VALOR RESIDUAL	DEPRECIACIÓN	VALOR ACTUAL
	1120,00	373,33	373,33	1120,00
1	1120,00		373,33	746,67
2	746,67		373,33	373,33
3	373,33		373,33	0,00

Fuente: Cuadro N° 40 y Tabla de depreciaciones (SRI)

Elaboración: Las Autoras

## CUADRO N° 42

### DEPRECIACIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO

VIDA ÚTIL	3 AÑOS	%DEPRECIACIÓN		33,33%
	1149,68	383,20	383,20	1149,68
1	1149,68		383,20	766,48
2	766,48		383,20	383,28
<b>3</b>	<b>383,28</b>		<b>383,20</b>	<b>0,00</b>

Fuente: Cuadro N° 40 y Tabla de Depreciaciones (SRI)

Elaboración: Las Autoras

### - ACTIVOS DIFERIDOS

- **Activos Diferidos.**- Son todos los recursos que son pagados para obtener un beneficio futuro, entre los cuales se encuentran los gastos anticipados como intereses, seguros, constitución de la empresa, cargos diferidos que representan bienes o servicios recibidos. El monto total de este rubro es de 1394,44 dólares.

## CUADRO N° 43

### ACTIVOS DIFERIDOS

CONCEPTO	VALOR TOTAL
Estudio de proyecto	450,00
Diseño Arquitectónico	300,00
Patentes	165,00
Permiso de Funcionamiento	130,00
Pago a Bomberos	2,10
Gastos de Constitución	320,00
Imprevistos 2%	27,34
<b>TOTAL</b>	<b>1394,44</b>

Fuente: Asesoramiento Profesional e Instituciones de Gualaquiza

Elaboración: Las Autoras

## - CAPITAL DE TRABAJO

**a. Costo Primo.-** Es la mano de obra directa en la prestación del servicio y se define como los costos incurridos identificables en la prestación del servicio de pesca deportiva.

**Materiales Directos.-** Son los instrumentos básicos para la generación del servicio, su cantidad está relacionada con la capacidad de la planta y su costo depende la calidad y del lugar donde se encuentren los proveedores. El monto mensual es 15,21 dólares.

### CUADRO N° 44

#### MATERIALES DIRECTOS

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Caña de Pescar	40	Unidad	3,00	120,00
Cubetas	40	Unidad	1,00	40,00
Carnada	2	Arroba	11,25	22,50
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>182,50</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>15,21</b>

**Fuente:** Ferretería Branquito y Almacén AGROVET

**Elaboración:** Las Autoras

**Mano de Obra Directa.-** Es aquella involucrada de forma directa en la emisión del servicio, se caracteriza por que fácilmente puede asociarse al servicio y representa un costo importante en la generación del mismo. La remuneración

consta del salario mínimo vigente, las prestaciones sociales y los aportes patronales de los trabajadores. El monto asciende los 425,38 dólares mensuales.

#### CUADRO N° 45

#### ROL DE PAGOS DEL GUARDIAN

COMPONENTE	GUARDIAN/MANTENIMIENTO
Remuneración Básica	320,00
Décima Tercera Remuneración	26,67
Décima Cuarta Remuneración	26,50
Aporte al IESS	38,88
Vacaciones	13,33
<b>COSTO TOTAL MENSUAL</b>	<b>425,38</b>
<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>	<b>5104,56</b>

Fuente: Ley de Orgánica de Trabajo

Elaboración: Las Autoras

**b. Costos Generales de Operación.-** Son todas aquellas erogaciones que tiene una empresa en su área fabril distinta de la materia prima y la mano de obra directa.

**Insumos Indirectos.-** Constituyen todos los gastos que complementan la generación del servicio. El monto total mensual es 1804,07 dólares.

**CUADRO N° 46**  
**INSUMOS INDIRECTOS**

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Alevines	67014	Unidad	0,08	5361,11
Balanceado Piscis N° 45	67	5 Kg	10,50	703,65
Balanceado Piscis N° 38	67	40 kg	39,85	2670,51
Balanceado Piscis N° 32	402	20 kg	16,85	6775,12
Balanceado Piscis N° 28	268	20 Kg	16,60	4449,73
Cuxavit C 99	67	Unidad	10,20	683,54
Cuxavit C 35	67	Unidad	8,50	569,62
Nutrimin Aqua	67	Unidad	6,50	435,59
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>21648,87</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>1804,07</b>

**Fuente:** Almacén ACUAPESCA

**Elaboración:** Las Autoras

**Suministros de Operación.-** Herramientas que ayudan a ejecutar de manera adecuada las actividades para complementar el servicio. El monto mensual asciende 10,63 dólares.

## CUADRO N° 47

### SUMINISTROS DE OPERACIÓN

CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
Fundas	60	Paquetes x 100	1,50	90,00
Cuchillos	5	Unidad	1,50	7,50
Malla	1	Rollo	30,00	30,00
<b>TOTAL ANUAL</b>				<b>127,50</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>				<b>10,63</b>

Fuente: Almacén "Carlos Joaquín"

Elaboración: Las Autoras

#### c. Gastos Administrativos

Son los gastos necesarios para desarrollar las labores administrativas de la empresa, entre estos tenemos: remuneraciones, suministros de oficina, servicios básicos, depreciaciones de activos de oficina etc.

##### - Remuneración al Personal Administrativo.-

En la parte administrativa se cuenta con una administradora cuya remuneración es de 437,85 y una recepcionista-contadora con un sueldo de 425,38; además se presupuesta un valor de 200,00 dólares anuales para gastos judiciales.

**CUADRO N° 48**

**ROL DE PAGOS DEL PERSONAL ADMINISTRATIVO**

<b>COMPONENTES</b>	<b>ADMINISTRADORA</b>	<b>RECEPCIONISTA/ CONTADORA</b>
Remuneración Básica	330,00	320,00
Décima Tercera Remuneración	27,50	26,67
Decima Cuarta Remuneración	26,50	26,50
Aporte al IESS	40,10	38,88
Vacaciones	13,75	13,33
<b>COSTO TOTAL MENSUAL</b>	<b>437,85</b>	<b>425,38</b>
<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>	<b>5254,20</b>	<b>5104,56</b>

Fuente: Ley Orgánica de Trabajo

Elaboración: Las Autoras

**- Energía eléctrica para el Área Administrativa**

El consumo de energía eléctrica mensual es de 22.00 dólares.

**CUADRO N° 49**

**ENERGÍA ELÉCTRICA ÁREA ADMINISTRATIVA**

<b>COMPONENTE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD REQUERIDA</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Consumo de Energía Eléctrica	Kw/h	0,04	550	22,00
<b>COSTO TOTAL MENSUAL</b>				<b>22,00</b>
<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>				<b>264,00</b>

Fuente: Empresa Eléctrica Gualaquiza

Elaboración: Las Autoras

- **Agua potable para el Área Administrativa**

El consumo mensual para la empresa es de 12,50 dólares.

**CUADRO N° 50**

**AGUA POTABLE ÁREA ADMINISTRATIVA**

<b>COMPONENTE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD REQUERIDA</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Consumo de Agua Potable	m3	0,50	25	12,50
<b>COSTO TOTAL MENSUAL</b>				<b>12,50</b>
<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>				<b>150,00</b>

Fuente: Ilustre Municipio de Gualaquiza

Elaboración: Las Autoras

- **Teléfono para el Área Administrativa**

El consumo de teléfono mensual es 27,50 dólares.

**CUADRO N° 51**

**TELÉFONO AREA ADMINISTRATIVA**

<b>COMPONENTE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>CANTIDAD REQUERIDA</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Consumo de Teléfono	Kw/h	0,11	250	27,50
<b>COSTO TOTAL MENSUAL</b>				<b>27,50</b>
<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>				<b>330,00</b>

Fuente: CNT

Elaboración: Las Autoras

- **Suministros de Oficina**

Forma los componentes básicos para que el personal de apoyo pueda cumplir con sus actividades, el costo mensual es 265,00 dólares.

## CUADRO N° 52

### SUMINISTROS DE OFICINA

COMPONENTE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Factura	Talonarios	25	8,00	200,00
Sellos	Unidad	2	24,00	48,00
Papel Bond	Resma	1	2,00	2,00
Esferográficos	Caja	1	2,50	2,50
Grapas	Caja	1	1,50	1,50
Carpetas	Docena	1	3,00	3,00
Tinta	Refil	1	8,00	8,00
<b>COSTO TOTAL MENSUAL</b>				<b>265,00</b>
<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>				<b>3180,00</b>

Fuente: Distribuidora Nieves

Elaboración: Las Autoras

#### - Materiales y Útiles de Aseo

Forma un eje fundamental para mantener impecables las instalaciones de la empresa y para brindar un buen servicio. El monto total mensual es 31,00.

## CUADRO N° 53

### MATERIALES Y UTILES DE ASEO

COMPONENTE	UNIDAD DE MEDIDA	CANTIDAD REQUERIDA	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escobas	Unidad	2	1,50	3,00
Trapeadores	Unidad	1	2,00	2,00
Desinfectante	Galón	1	3,00	3,00
Papel Higiénico	Rollo	12	0,25	3,00
Jabón Liquido	Galón	1	4,00	4,00
Cesto de Basura	Unidad	5	2,00	10,00
Toalla	Unidad	2	3,00	6,00
<b>COSTO TOTAL MENSUAL</b>				<b>31,00</b>
<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>				<b>372,00</b>

Fuente: Almacén "Carlos Joaquín"

Elaboración: Las Autoras

**c. Gastos de ventas.-** Son todos aquellos gastos necesarios para asegurar la más perfecta y conveniente venta de un producto o prestación de servicios, hasta ponerlos a la disponibilidad de los clientes, es decir son los relacionados con la preparación o almacenamiento de los productos para la venta, la promoción de ventas, los gastos en que se incurre al realizar las ventas.

**- Publicidad**

La publicidad es una forma de comunicación comercial que intenta incrementar el uso o consumo de un servicio o producto a través de los medios de comunicación. El monto mensual por este rubro es de 166,00 dólares.

**CUADRO N° 54**

**PUBLICIDAD**

<b>COMPONENTE</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>CANTIDAD REQUERIDA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Elaboración de Cuña	Unidad	1	120,00	120,00
Publicación de la Cuña	Unidad	13	2,00	26,00
Tarjetas	Unidad	200	0,10	20,00
<b>COSTO TOTAL MENSUAL</b>				<b>166,00</b>
<b>COSTO TOTAL ANUAL</b>				<b>1992,00</b>

**Fuente:** Radio Sentimientos

**Elaboración:** Las Autoras

**NOTA**

En el capital de trabajo se incluye únicamente valores pagaderos en plazos inferiores a un año no se considera depreciaciones, amortizaciones de tiempo mayor al estimado al capital de trabajo.

### CUADRO N° 55

#### RESUMEN DEL CAPITAL DE TRABAJO

RUBROS	VALOR
<b>COSTO PRIMO</b>	
Materiales Directos	15,21
Mano de Obra Directa	425,38
<b>COSTOS GENERALES DE OPERACIÓN</b>	
Insumos Indirectos	1804,07
Suministros de Operación	10,63
<b>TOTAL</b>	<b>2255,29</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
Remuneración	879,90
Energía Eléctrica Área Administrativa	22,00
Agua Potable Área Administrativa	12,50
Servicio Telefónico Área Administrativa	27,50
Suministros de Oficina	265,00
Materiales y Útiles de Aseo	31,00
<b>TOTAL</b>	<b>1237,90</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	
Publicidad	166,00
<b>TOTAL MENSUAL</b>	<b>3659,19</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>43910,28</b>

Fuente: Cuadros N° 44, 45, 46, 47, 48, 49, 50, 51, 52, 53, 54.

Elaboración: Las Autoras

### CUADRO N° 56

#### INVERSIÓN DE ACTIVOS FIJOS

RUBRO	VALOR
Terreno	20000,00
Construcción	35970,00
Maquinaria y Equipo	205,00
Muebles y Enseres	782,00
Equipo Oficina	292,50
Equipo de Computo	1120,00
<b>TOTAL</b>	<b>58369,50</b>

Fuente: Cuadros N° 31, 32,34, 36, 38,40.

Elaboración: Las Autoras

**CUADRO N° 57****INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS**

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>AÑOS DE VITA ÚTIL</b>	<b>AMORTIZACIÓN</b>
Estudio de proyecto	450,00	5	90,00
Diseño Arquitectónico	300,00	5	60,00
Patentes	165,00	5	33,00
Permiso de Funcionamiento	130,00	5	26,00
Pago a Bomberos	2,10	5	0,42
Gastos de Constitución	320,00	5	64,00
Imprevistos 2%	27,34	5	5,47
<b>TOTAL</b>	<b>1394,44</b>		<b>278,89</b>

Fuente: Cuadro N° 43

Elaboración: Las Autoras

**CUADRO N° 58****RESUMEN DE ACTIVOS DE INVERSION**

<b>ACTIVO</b>	<b>VALOR</b>
Activo Circulante – Trabajo	3659,19
Activo Fijo	58369,50
Activo Diferido	278,89
<b>TOTAL</b>	<b>62307,58</b>

Fuente: Cuadros N° 55,56,57

Elaboración: Las Autoras

## FINANCIAMIENTO:

Para poner en marcha el presente proyecto se requiere un monto de 62307,58 dólares, mismos que serán cubiertos de la siguiente manera: el 32,10% será con capital propio aportado por las socias de la empresa, mientras que el 67,90% restante a través de un crédito concedido por el Banco Nacional de Fomento (BNF) a una tasa de interés del 16%, durante 5 años, donde los pagos se los realizará de forma semestral.

### CUADRO N° 59

#### FINANCIAMIENTO

DENOMINACION	VALOR	PORCENTAJE
CAPITAL PROPIO	20000,00	32,10
CAPITAL EXTERNO	42307,58	67,90
<b>TOTAL</b>	<b>62307,58</b>	<b>100,00</b>

Fuente: Cuadros N° 58

Elaboración: Las Autoras

## AMORTIZACIÓN DEL PRÉSTAMO

**Monto:** 42307,58 dólares

**Interés:** 16%

**Número de Pagos:** 10

**Pagos Anuales:** 2

### CUADRO N° 60

#### TABLA DE AMORTIZACIÓN

AÑO	SEMESTRE	SALDO INICIAL	AMORTIZACIÓN	SALDO FINAL	INTERES SEMESTRAL	INTERÉS ANUAL
1	1	42307,58	4230,76	38076,82	3384,61	
	2	38076,82	4230,76	33846,06	3046,15	6430,76
2	1	33846,06	4230,76	29615,31	2707,69	
	2	29615,31	4230,76	25384,55	2369,22	5076,91
3	1	25384,55	4230,76	21153,79	2030,76	
	2	21153,79	4230,76	16923,03	1692,30	3723,06
4	1	16923,03	4230,76	12692,27	1353,84	
	2	12692,27	4230,76	8461,52	1015,38	2369,22
5	1	8461,52	4230,76	4230,76	676,92	
	2	4230,76	4230,76	0,00	338,46	1015,38

## PRESUPUESTO PROYECTADO

El presupuesto se lo realizó para los cinco años de vida útil del proyecto, en la cual constan todas aquellas erogaciones que son necesarias para brindar el servicio como son los costos generales del servicio, y los costos de operación en la cual se encuentran los gastos administrativos, de ventas y financieros. El presupuesto para el primer año es de 52919,29; y para el último año asciende a un monto de 52356,93 dólares.

**CUADRO N° 61**

<b>RUBROS</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>COSTO PRIMO</b>					
Materiales Directos	182,50	187,34	192,30	197,40	202,63
Mano de Obra Directa	5104,56	5239,83	5378,69	5521,23	5667,54
<b>TOTAL COSTOS PRIMOS</b>	<b>5287,06</b>	<b>5427,17</b>	<b>5570,99</b>	<b>5718,63</b>	<b>5870,17</b>
<b>COSTOS GENERALES DEL SERVICIO</b>					
Insumos Indirectos	21648,87	22222,57	22811,47	23415,97	24036,49
Suministros de Operación	127,50	130,88	134,35	137,91	141,56
Depreciación de la Construcción	1798,50	1798,50	1798,50	1798,50	1798,50
Depreciación Maquinaria y Equipo	20,50	20,50	20,50	20,50	20,50
<b>TOTAL COSTOS GENERALES DEL SERVICIO</b>	<b>23595,37</b>	<b>24172,45</b>	<b>24764,82</b>	<b>25372,88</b>	<b>25997,05</b>
<b>TOTAL COSTOS DEL SERVICIO</b>	<b>28882,43</b>	<b>29599,62</b>	<b>30335,81</b>	<b>31091,51</b>	<b>31867,22</b>
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>					
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
Remuneración	10558,76	10838,57	11125,79	11420,62	11723,27
Energía Eléctrica Área Administrativa	264,00	271,00	278,18	285,55	293,12
Agua Potable Área Administrativa	150,00	153,98	158,06	162,25	166,55
Servicio Telefónico Área Administrativa	330,00	338,75	347,73	356,94	366,40

Suministros de Oficina	3180,00	3264,27	3350,77	3439,57	3530,72
Materiales y Útiles de Aseo	372,00	381,86	391,98	402,37	413,03
Depreciación Muebles y Enseres	78,20	78,20	78,20	78,20	78,20
Depreciación Equipo de Oficina	29,25	29,25	29,25	29,25	29,25
Depreciación Equipo de Computo	373,00	373,00	373,00	383,20	383,20
Amortización de Activos Diferidos	278,89	278,89	278,89	278,89	278,89
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>15614,10</b>	<b>16007,77</b>	<b>16411,85</b>	<b>16836,84</b>	<b>17262,63</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>					
Publicidad	1992,00	2044,79	2098,98	2154,60	2211,70
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>					
Intereses	6430,76	5076,91	3723,06	2369,22	1015,38
<b>TOTAL COSTOS DE OPERACIÓN</b>	<b>24036,86</b>	<b>23129,47</b>	<b>22233,89</b>	<b>21360,66</b>	<b>20489,71</b>
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>52919,29</b>	<b>52729,09</b>	<b>52569,70</b>	<b>52452,17</b>	<b>52356,93</b>

Fuente: Cuadros N° 44,45,46,47,33,35,48,49,50,51,52,53,37,39,41,42,57,54,60

Elaboración: Las Autoras

## INGRESOS POR EL SERVICIO

Para obtener los ingresos por la prestación del servicio de pesca deportiva, se procede a determinar primero el costo unitario en el que se incurrirá para la generación del servicio; luego se fija el margen de utilidad con el que contará la empresa; y por último para obtener los ingresos se multiplica el número de servicios generados por el precio de venta al público (PVP).

La empresa para el primer año de vida obtiene ingresos de 67014,00 dólares, y para el último año un monto de 79416,00 en ingresos.

**CUADRO N° 62**

<b>AÑOS</b>	<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>N° DE SERVICIOS AL AÑO</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>MARGEN DE UTILIDAD</b>	<b>PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO</b>	<b>VENTAS TOTALES</b>
1	48502,03	67014	0,72	39%	1,00	67014,00
2	48971,99	70956	0,69	45%	1,00	70956,00
3	49472,76	74898	0,66	51%	1,00	74898,00
4	50015,39	79416	0,63	59%	1,00	79416,00
5	50580,31	79416	0,64	57%	1,00	79416,00

**Fuente:** Cuadros N° 61,23

**Elaboración:** Las Autoras

## COSTO DE CRIANZA DE LA TILAPIA

Los datos del presente cuadro se los tomó del presupuesto (cuadro n° 46), que sirvieron para establecer el costo unitario de crianza de la tilapia. Estos costos no fueron tomados en cuenta para el cálculo del punto de equilibrio, ya que se encuentran especificados como insumos indirectos dentro de los presupuestos del proyecto.

**CUADRO N° 63**

	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
	<b>PRODUCCIÓN ANUAL</b>				
<b>COSTO DE ALEVINES</b>					
Alevines	5361,11	5503,18	5649,01	5798,71	5952,38
<b>COSTOS DE ALIMENTACION</b>					
Balanceado Piscis N° 45	703,65	722,30	741,44	761,09	781,26
Balanceado Piscis N° 38	2670,51	2741,28	2813,92	2888,49	2965,03
Balanceado Piscis N° 32	6775,12	6954,66	7138,96	7328,14	7522,34
Balanceado Piscis N° 28	4449,73	4567,65	4688,69	4812,94	4940,48
Cuxavit C 99	683,54	701,65	720,24	739,33	758,92
Cuxavit C 35	569,62	584,71	600,20	616,11	632,44
Nutrimin Aqua	435,59	447,13	458,98	471,14	483,63
<b>TOTAL ALIMENTACIÓN</b>	<b>16287,76</b>	<b>16719,38</b>	<b>17162,43</b>	<b>17617,24</b>	<b>18084,10</b>
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCION</b>	<b>21648,87</b>	<b>22222,56</b>	<b>22811,44</b>	<b>23415,95</b>	<b>24036,48</b>
N° DE ALEVINES	67014	70956	74898	79416	79416
<b>COSTO UNITARIO DE PRODUCCION</b>	<b>0,32</b>	<b>0,31</b>	<b>0,30</b>	<b>0,29</b>	<b>0,30</b>

**Fuente:** Cuadro N° 54

**Elaboración:** Las Autoras

## INGRESO POR LA VENTA DE LA TILAPIA PRODUCTO DE LA PESCA

Para obtener el total de ingresos de la tilapia producto del servicio de la pesca deportiva se realiza el siguiente procedimiento: Se toma el número de alevines a criar (cuadro nº 63), el cual se transforma a libras con el objetivo de determinar el costo de producción de la libra de la tilapia. Para convertir el número de tilapias en libras se toma como referencia que la tilapia estará lista para la pesca en un lapso de tiempo de seis meses donde alcanzará el peso comercial aproximado de 230 gramos (1/2 libra).

Para el primer año se producirá una cantidad de 33507 libras, el cual dividido para los costos de crianza se obtuvo un costo unitario de 0,65 ctvs por libra, a este costo se agregó un margen de utilidad del 55%, que multiplicado por la cantidad en libras se obtuvo un total en ingresos de 33841,98 dólares para el primer periodo, procedimiento que se aplicó para todos los años de acuerdo a los costos que este genere, y a la cantidad en libras a producir.

**CUADRO N° 64**

<b>AÑOS</b>	<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>N° DE LIBRAS PRODUCIDAS</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>MARGEN DE UTILIDAD</b>	<b>PRECIO DE VENTA AL PÚBLICO</b>	<b>VENTAS TOTALES</b>
1	21648,87	33507	0,65	55%	1,01	33841,98
2	22222,56	35478	0,63	60%	1,01	35832,67
3	22811,44	37449	0,61	65%	1,01	37823,49
4	23415,95	39708	0,59	70%	1,00	39707,99
5	24036,48	39708	0,61	75%	1,07	42487,54

**Fuente:** Cuadros N° 63

**Elaboración:** Las Autoras

## INGRESOS GENERALES

Para el cuadro de ingresos generales se tomó información de los Cuadros N° 62 y 64, donde se realiza la sumatoria del total de ingresos por el servicio de pesca deportiva y el producto del mismo.

**CUADRO N° 65**

<b>AÑOS</b>	<b>SERVICIO</b>	<b>PRODUCTO</b>	<b>TOTAL INGRESOS</b>
1	67014,00	33841,98	100855,98
2	70956,00	35832,67	106788,67
3	74898,00	37823,49	112721,49
4	79416,00	39707,99	119123,99
5	79416,00	42487,54	121903,54

**Fuente:** Cuadros N° 62, 64

**Elaboración:** Las Autoras

## CLASIFICACIÓN DE LOS COSTOS

Son necesarios para establecer el origen y el efecto de los costos, los cuales influyen en el resultado final del proyecto, estos se clasifican en:

**Costo Fijo:** Costos en los cuales la empresa tiene que incurrir necesariamente al iniciar las operaciones y estos permanecen constantes en relación con los cambios o volumen de operación.

**Costos Variables:** Varían de acuerdo al volumen de producción, ya que se presentan cuando hay producciones y ventas.

**CUADRO N° 66**

RUBROS	AÑO 1		AÑO 3		AÑO 5	
	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES
<b>COSTO PRIMO</b>						
Materiales Directos		182,50		192,30		202,63
Mano de Obra Directa		5104,56		5378,69		5667,54
<b>TOTAL COSTOS PRIMOS</b>		<b>5287,06</b>		<b>5570,99</b>		<b>5870,17</b>
<b>COSTOS GENERALES DEL SERVICIO</b>						
Insumos Indirectos		21648,87		22811,47		24036,49
Suministros de Operación		127,50		134,35		141,56
Depreciación de la Construcción	1798,50		1798,50		1798,50	

Depreciación Maquinaria y Equipo	20,50		20,50		20,50	
<b>TOTAL COSTOS GENERALES DEL SERVICIO</b>	<b>1819,00</b>	<b>21776,37</b>	<b>1819,00</b>	<b>22945,82</b>	<b>1819,00</b>	<b>24178,05</b>
<b>TOTAL COSTOS DEL SERVICIO</b>	<b>1819,00</b>	<b>27063,43</b>	<b>1819,00</b>	<b>28516,81</b>	<b>1819,00</b>	<b>30048,22</b>
<b>COSTOS DE OPERACIÓN</b>						
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>						
Remuneración		10558,76		11125,79		11723,27
Energía Eléctrica Área Administrativa		264,00		278,18		293,12
Agua Potable Área Administrativa		150,00		158,06		166,55
Servicio Telefónico		330,00		347,73		366,40
Suministros de Oficina		3180,00		3350,77		3530,72
Materiales y Útiles de Aseo		372,00		391,98		413,03
Depreciación Muebles y Enseres	78,20		78,20		78,20	
Depreciación Equipo de Oficina	29,25		29,25		29,25	
Depreciación Equipo de Computo	373,00		373,00		383,20	
Amortización de Activos Diferidos	278,89		278,89		278,89	
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>759,34</b>	<b>14854,76</b>	<b>759,34</b>	<b>15652,51</b>	<b>769,54</b>	<b>16493,09</b>
<b>GASTOS DE VENTAS</b>						
Publicidad	1992,00		2098,98		2211,70	
<b>GASTOS FINANCIEROS</b>						
Intereses	6430,76		3723,06		1015,38	
<b>TOTAL DE COSTOS</b>	<b>11001,10</b>	<b>41918,19</b>	<b>8400,38</b>	<b>44169,32</b>	<b>5815,62</b>	<b>46541,31</b>
<b>TOTAL COSTOS</b>		<b>52919,29</b>		<b>52569,70</b>		<b>52356,93</b>

Fuente: Cuadro N° 61

Elaboración: Las Autoras

## ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Es un estado financiero que permite obtener la utilidad neta a través de la diferencia entre los ingresos por ventas y los egresos por conceptos de costos.

En los ingresos se toma en cuenta las entradas (ingresos) de la venta del servicio, de la venta de la tilapia producto de la pesca; y el valor residual que es resultado de las depreciaciones (Cuadros N° 33, 35, 37, 39, 42) que consiste en el cálculo de estimación de cuál será el valor en el momento que ya no se utilicen los activos; tomando en cuenta que el proyecto tendrá una vida útil de cinco años, el valor residual es de 28000,45 dólares.

En los egresos se encuentra el total de costos del servicio y costos de operación de la empresa.

A partir de la diferencia entre los ingresos y egresos se obtiene la utilidad bruta de ventas, del cual se desglosa el 15% para los trabajadores, el 25% del impuesto a la renta y el 10% de reserva legal.

Para el primer año la empresa contará con una utilidad líquida de 27503,68 y para el quinto período una utilidad de 55967,62 dólares.

**CUADRO N° 67**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>AÑO 1</b>	<b>AÑO 2</b>	<b>AÑO 3</b>	<b>AÑO 4</b>	<b>AÑO 5</b>
<b>1.INGRESOS</b>					
Venta del servicio	67014,00	70956,00	74898,00	79416,00	79416,00
Venta del producto	33841,98	35832,67	37823,49	39707,99	42487,54
Otros Ingresos					
Valor residual					28000,45
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>100855,98</b>	<b>106788,67</b>	<b>112721,49</b>	<b>119123,99</b>	<b>149903,99</b>
<b>2.EGRESOS</b>					
Total Costos del servicio	28882,43	29599,62	30335,81	31091,51	31867,22
Costos de Operación	24036,86	23129,47	22233,89	21360,66	20489,71
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>52919,29</b>	<b>52729,09</b>	<b>52569,70</b>	<b>52452,17</b>	<b>52356,93</b>
(1-2)Utilidad Bruta de Ventas	47936,69	54059,58	60151,79	66671,82	97547,06
(-15%)Para Trabajadores	7190,50	8108,94	9022,77	10000,77	14632,06
(=)Utilidad Antes del Impuestos	40746,19	45950,64	51129,02	56671,05	82915,00
(-25%) Impuesto a la Renta	10186,55	11487,66	12782,26	14167,76	20728,75
(=) Utilidad Antes de Reserva Legal	30559,64	34462,98	38346,76	42503,29	62186,25
(-10%)Reserva Legal	3055,96	3446,30	3834,68	4250,33	6218,63
<b>(=)Utilidad Líquida</b>	<b>27503,68</b>	<b>31016,68</b>	<b>34512,08</b>	<b>38252,96</b>	<b>55967,62</b>

Fuente: Cuadros N° 65, 61

Elaboración: Las Autoras

## PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el nivel de producción en el que se igualan los ingresos con los costos, es decir no existe ni pérdidas ni ganancias, conocido como el punto muerto.

Para su determinación este se lo realizó en función a las ventas, capacidad instalada, y en función de la operación.

### Punto de Equilibrio para el año 1

#### Método Matemático

##### a. En Función de las Ventas

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

$$P.E = \frac{11001,10}{1 - \frac{41918,19}{67014,00}}$$

$$P.E = \frac{11001,10}{0,374486078}$$

$$CP.E = 29376,53$$

Si obtiene 29376,53 dólares; esto significa que en este punto la empresa no tiene pérdidas ni ganancias en cuanto a las ventas.

**b. En Función de la Capacidad Instalada**

$$P.E = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} * 100$$

$$P.E = \frac{11001,10}{67014,00 - 41918,19} * 100$$

$$P.E = 43,84$$

En función a la capacidad instalada, la empresa deberá trabajar con un 43,84% de sus operaciones para que los ingresos provenientes de las ventas cubran sus costos.

**c. En Función de la Operación**

$$P.E = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Precio de Venta Unitario} - \text{Costo Variable Unitario}}$$

$$P.E = \frac{11001,10}{1,00 - 0,63}$$

$$P.E = 29733$$

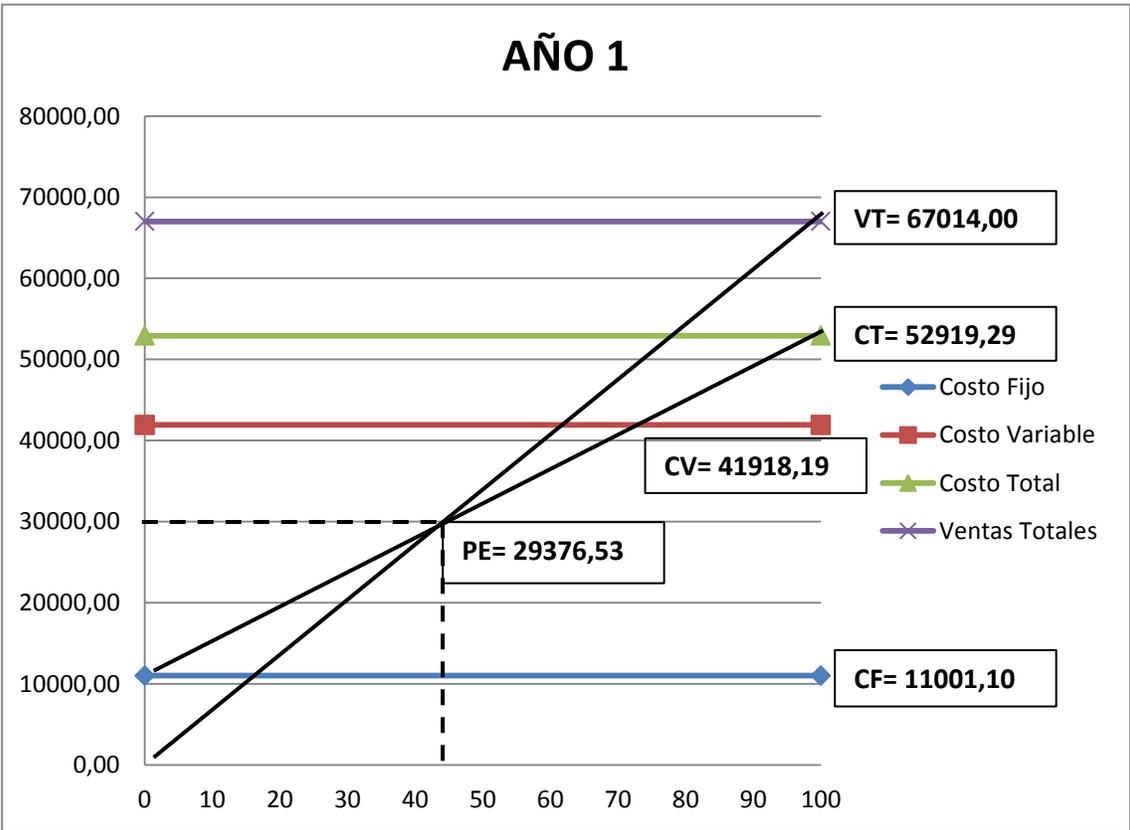
Si la empresa trabaja con un 43,84% de su capacidad, este genera 29733 servicios, los cuales producen ingresos de 29376,53 dólares, pero si se establece este nivel de operación alcanzaremos solo el punto de equilibrio del proyecto.

$$Cvu = \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Número de Servicios}}$$

$$Cvu = \frac{41918,19}{67014}$$

$$Cvu = 0,63$$

**GRÁFICO 31**  
**MÉTODO GRÁFICO**



## Punto de Equilibrio para el año 3

### Método Matemático

#### a. En Función de las Ventas

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

$$P.E = \frac{8400,38}{1 - \frac{44169,32}{74898,00}}$$

$$P.E = \frac{8400,38}{0,410273705}$$

$$P.E = 20475,06$$

Si obtiene ingresos 20475,06 dólares por sus ventas, la empresa en este punto no tiene pérdidas ni ganancias.

#### b. En Función de la Capacidad Instalada

$$P.E = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} * 100$$

$$P.E = \frac{8400,38}{74898,00 - 44169,32} * 100$$

$$P.E = 27,34$$

De acuerdo a la capacidad instalada de la empresa, esta deberá trabajar con un 27,34% de sus operaciones para que los ingresos provenientes de las ventas cubran sus costos.

### c. En Función de la Operación

$$P.E = \frac{\textit{Costo Fijo Total}}{\textit{Precio de Venta Unitario} - \textit{Costo Variable Unitario}}$$

$$P.E = \frac{8400,38}{1,00 - 0,59}$$

$$P.E = 20489$$

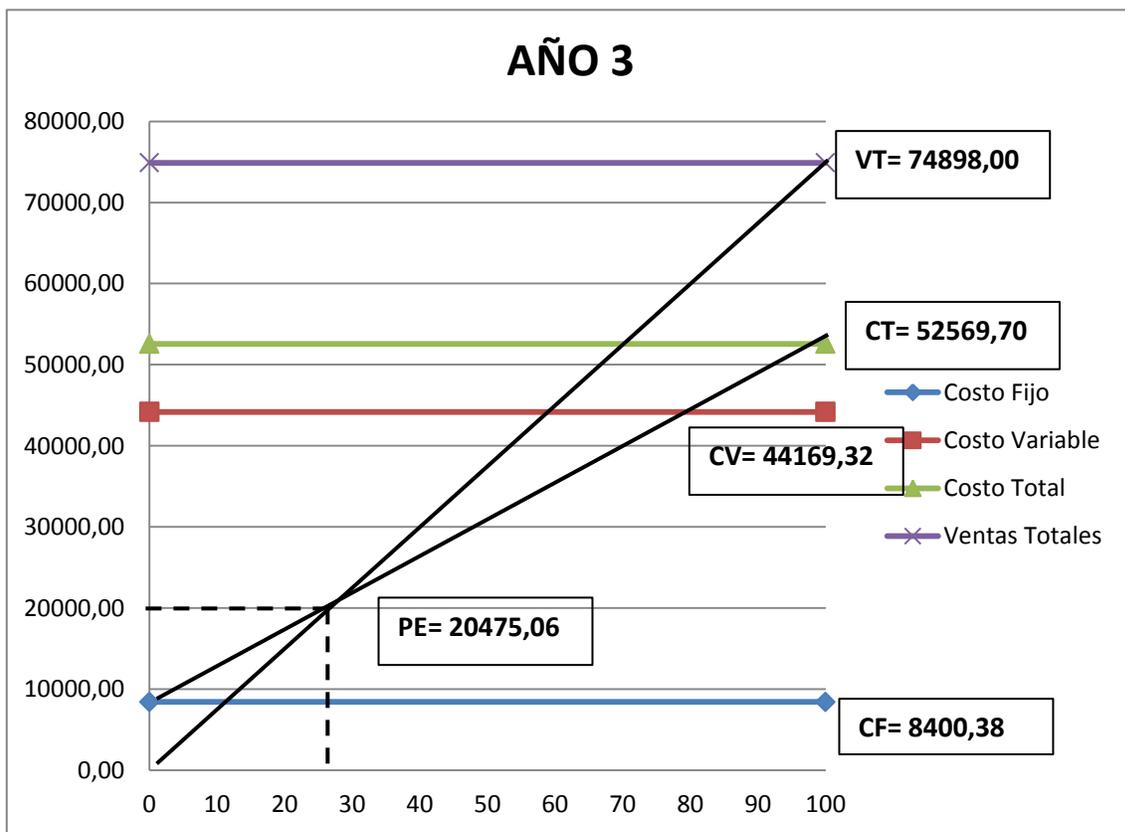
Si la empresa trabaja con un 27,24% de su capacidad, este genera 20489 servicios, en donde los ingresos alcanzan un monto de 20475,06 dólares, pero si se estable este nivel de operación estaremos alcanzando tan solo el punto de equilibrio.

$$Cvu = \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Número de Servicios}}$$

$$Cvu = \frac{44169,32}{74898}$$

$$Cvu = 0,59$$

**GRÁFICO 32**  
**MÉTODO GRÁFICO**



## Equilibrio para el año 5

### Método Matemático

#### a. En Función de las Ventas

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

$$P.E = \frac{5815,62}{1 - \frac{46541,31}{79416,00}}$$

$$P.E = \frac{5815,62}{0,4139555}$$

$$P.E = 14048,90$$

Significa que si la empresa por ventas obtiene un monto de 14048,90 dólares; en este punto no tiene pérdidas ni ganancias.

#### b. En Función de la Capacidad Instalada

$$P.E = \frac{\text{Costo Fijo Total}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costo Variable Total}} * 100$$

$$P.E = \frac{5815,62}{79416,00 - 46541,31} * 100$$

$$P.E = 17,69$$

En función a la capacidad instalada, la empresa deberá laborar con un porcentaje del 17,69% de su capacidad para que los ingresos provenientes de las ventas cubran sus costos.

### c. En Función de la Operación

$$P.E = \frac{\textit{Costo Fijo Total}}{\textit{Precio de Venta Unitario} - \textit{Costo Variable Unitario}}$$

$$P.E = \frac{5815,62}{1,00 - 0,59}$$

$$P.E = 14184$$

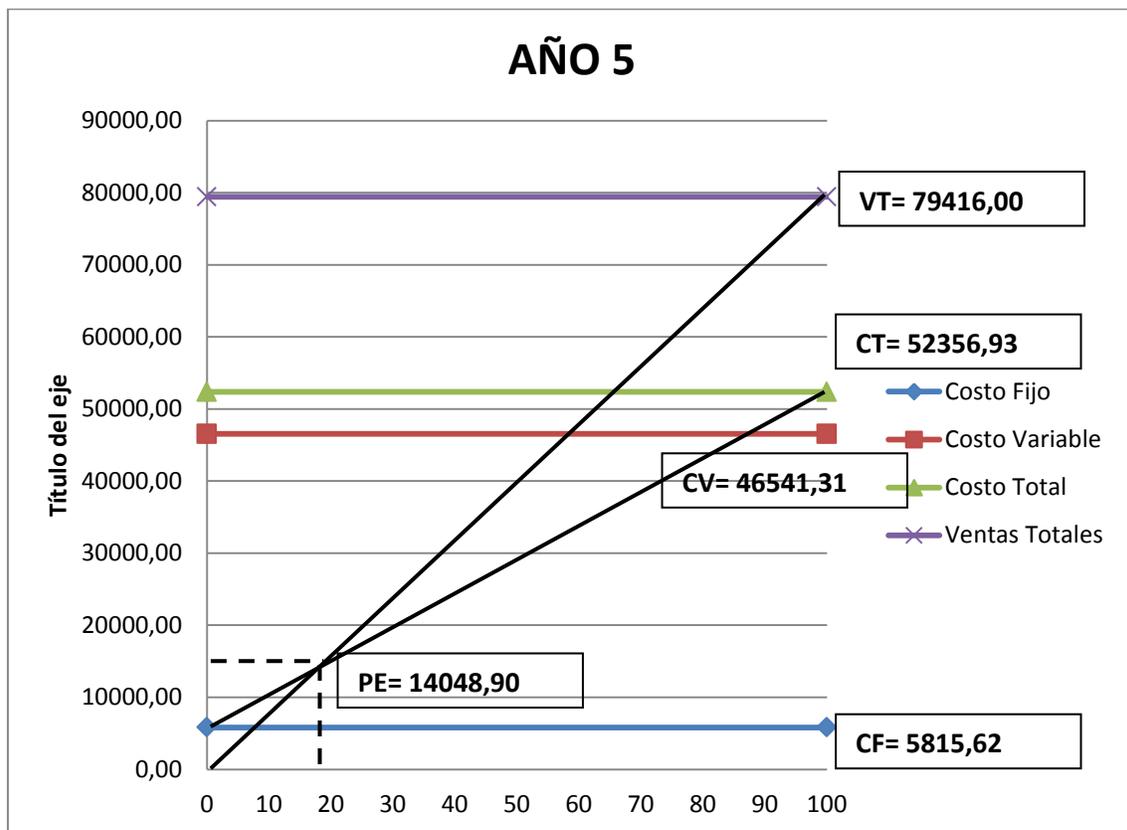
Si la empresa trabaja con el 17,69% de su capacidad, este genera 14184 servicios, los cuales producen ingresos de 14048,90 dólares, pero si se establece este nivel de operación, alcanzaremos solo el punto de equilibrio del proyecto.

$$Cvu = \frac{\text{Costo Variable Total}}{\text{Número de Servicios}}$$

$$Cvu = \frac{46541,31}{79416}$$

$$Cvu = 0,59$$

**GRÁFICO 33**  
**MÉTODO GRÁFICO**



## **EVALUACIÓN FINANCIERA**

Constituye la parte final del proyecto, tomando en cuenta que es uno de los puntos más importantes, ya que finalmente de la evaluación financiera dependerá la aceptación o rechazo del proyecto.

Los indicadores que permiten medir la rentabilidad del proyecto son: Flujo de Caja, Estado de Pérdidas y Ganancias, Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Relación Beneficio Costo (RBC), Periodo de Recuperación de Capital (PRC), y Análisis de Sensibilidad.

Con base en los resultados obtenidos a través de la aplicación de los diferentes indicadores con los cuales medimos la rentabilidad y factibilidad del proyecto, establecimos conclusiones definitivas las cuales contribuyeron a tomar la decisión de la puesta o no en marcha del proyecto.

## **FLUJO DE CAJA**

El flujo de caja permite cubrir todos los requerimientos de efectivo del proyecto, posibilitando que el inversionista cuente con los recursos suficientes para cubrir necesidades de efectivo.

Para su desarrollo, se lo realizado a partir del año cero en el cual constan como ingresos: el capital propio que son las aportaciones de las socias y el crédito solicitado al banco; y a partir del año uno constan como ingresos las entradas (ingresos) de la venta del servicio, de la venta de la tilapia producto de la pesca y el valor residual que proviene de las depreciaciones (Cuadros N° 33, 35, 37, 39, 42) que es la estimación de cuál será el valor de los activos al momento que ya no se utilicen, tomado en cuenta que la empresa tendrá un período de vida útil de cinco años. Y en los egresos del año cero están los activos fijos, diferidos y circulantes, a partir de este constan como egresos el total de costos del servicio y costos de operación.

A partir del año cero se realiza la diferencia, para este período los ingreso igualan a los egresos dando como resultado cero en el flujo de caja; en el primer período ya se obtiene una utilidad bruta en ventas, del cual se calcula el 15% para los trabajadores, el 25% del impuesto a la renta y el 10% de reserva legal obtenido la utilidad liquida, a la cual se le suman las amortizaciones y depreciaciones dando como resultado final el flujo de caja.

Para el primer año la empresa tendrá un flujo de caja de 30082,02 y para el último año 58556,16 dólares.

**CUADRO Nº 68**

DESCRIPCIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
<b>1.INGRESOS</b>						
Venta de servicio		67014,00	70956,00	74898,00	79416,00	79416,00
Venta del producto		33841,98	35832,67	37823,49	39707,99	42487,54
Capital Propio	20000,00					
Crédito	42307,58					
Valor residual						28000,45
<b>TOTAL DE INGRESOS</b>	<b>62307,58</b>	<b>100855,98</b>	<b>106788,67</b>	<b>112721,49</b>	<b>119123,99</b>	<b>149903,99</b>
<b>2.EGRESOS</b>						
Activo Fijo	58369,50					
Activo Diferido	278,89					
Activo Circulante	3659,19					
Total Costos del servicio		28882,43	29599,62	30335,81	31091,51	31867,22
Costos de Operación		24036,86	23129,47	22233,89	21360,66	20489,71
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>	<b>62307,58</b>	<b>52919,29</b>	<b>52729,09</b>	<b>52569,70</b>	<b>52452,17</b>	<b>52356,93</b>
(1-2)Utilidad Bruta de Ventas		47936,69	54059,58	60151,79	66671,82	97547,06
(-15%)Para Trabajadores		7190,50	8108,94	9022,77	10000,77	14632,06
(=)Utilidad Antes del Impuestos		40746,19	45950,64	51129,02	56671,05	82915,00
(-25%) Impuesto a la Renta		10186,55	11487,66	12782,26	14167,76	20728,75
(=) Utilidad Antes de Reserva Legal		30559,64	34462,98	38346,76	42503,29	62186,25
(-10%)Reserva Legal		3055,96	3446,30	3834,68	4250,33	6218,63
(=)Utilidad Líquida		<b>27503,68</b>	<b>31016,68</b>	<b>34512,08</b>	<b>38252,96</b>	<b>55967,62</b>
(+) Amortización		278,89	278,89	278,89	278,89	278,89
(+) Depreciación		2299,45	2299,45	2299,45	2309,65	2309,65
<b>Flujo de Caja</b>	<b>0,00</b>	<b>30082,02</b>	<b>33595,02</b>	<b>37090,42</b>	<b>40841,50</b>	<b>58556,16</b>

Fuente: Cuadros N° 67,59,58

Elaboración: Las Autoras

## VALOR ACTUAL NETO

Considerado como uno de los primeros indicadores que determina la factibilidad del proyecto. Consiste en encontrar la diferencia entre el valor actualizado de los flujos de beneficio y el valor también actualizado de las inversiones y otros egresos en efectivo.

- Si el VAN es positivo, se acepta la inversión.
- Si el VAN es negativo la inversión se rechaza; y
- Si el VAN es igual a cero es criterio del inversionista el realizar o no la inversión.

Para realizar la actualización de los flujos netos se tomó la tasa de interés (16%), al cual el Banco Nacional de Fomento otorga el crédito.

**CUADRO N° 69**

<b>AÑOS</b>	<b>FLUJO NETO</b>	<b>FACTOR ACTUALIZADO</b>	<b>VALOR ACTUALIZADO</b>
		16%	
0	62307,58		
1	30082,02	0,862069	25932,78
2	33595,02	0,743163	24966,58
3	37090,42	0,640658	23762,27
4	40841,50	0,552291	22556,39
5	58556,16	0,476113	27879,35
		<b>TOTAL</b>	125097,37
		<b>INVERSIÓN</b>	62307,58
		<b>VAN</b>	62789,79

**Fuente:** Cuadros N° 68

**Elaboración:** Las Autoras

**Factor de actualización**

$$(1+i)^{-n}$$

$$(1 + 0,16)^{-1} = 0,862069$$

$$(1 + 0,16)^{-2} = 0,743163$$

$$(1 + 0,16)^{-3} = 0,640658$$

$$(1 + 0,16)^{-4} = 0,552291$$

$$(1 + 0,16)^{-5} = 0,476113$$

$$\mathbf{VAN = Valor Actualizado - Inversion}$$

$$VAN = 125097,37 - 62307,58$$

$$VAN = 62789,79$$

El Valor Actual Neto del presente proyecto es de 62789,79 dólares, por lo tanto es positivo lo que significa que la empresa tendrá un incremento equivalente al monto del valor actual neto; dando como resultado que el proyecto se acepta ya que el valor de la empresa se incrementará durante su vida útil (cinco años).

## TASA INTERNA DE RETORNO

La Tasa Interna de Retorno (TIR) expresa en forma porcentual la capacidad de ganancia del proyecto indicando cuál sería la tasa de interés más alta a la que el proyecto no genera ni pérdidas ni ganancias, además hace posible que la corriente de beneficios actualizados sea iguales a la inversión inicial.

CUADRO N° 70

AÑOS	FLUJO NETO	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL	FACTOR DE DESCUENTO	VALOR ACTUAL
		49,00%		50,00%	
0	62307,58				
1	30082,02	0,671141	20189,28	0,666667	20054,69
2	33595,02	0,450430	15132,20	0,444444	14931,11
3	37090,42	0,302302	11212,51	0,296296	10989,74
4	40841,50	0,202887	8286,21	0,197531	8067,46
5	58556,16	0,136166	7973,36	0,131687	7711,09
			62793,56		61754,09
			62307,58		62307,58
			485,98		-553,49

Fuente: Cuadros N° 68

Elaboración: Las Autoras

**Factor de actualización  
(1+i)<sup>-n</sup>**

$$(1 + 0,49)^{-1} = 0,671141$$

$$(1 + 0,49)^{-2} = 0,450430$$

$$(1 + 0,49)^{-3} = 0,302302$$

$$(1 + 0,49)^{-4} = 0,202887$$

$$(1 + 0,49)^{-5} = 0,136166$$

$$(1 + 0,50)^{-1} = 0,666667$$

$$(1 + 0,50)^{-2} = 0,444444$$

$$(1 + 0,50)^{-3} = 0,296296$$

$$(1 + 0,50)^{-4} = 0,197531$$

$$(1 + 0,50)^{-5} = 0,131687$$

$$\mathbf{TIR = T_m + Dt \left( \frac{VANT_m}{VANT_m - VANTM} \right)}$$

$$\mathbf{TIR = 49 + 1 \left( \frac{485,98}{485,98 - (-553,49)} \right)}$$

$$\mathbf{TIR = 49,47}$$

La Tasa Interna de Retorno con la que cuenta la empresa es del 49,47%, es decir es la tasa máxima a la que es posible endeudarse para financiar el proyecto sin que genere pérdidas; la cual es mayor a la del costo de oportunidad que es del 16%, por lo tanto es rentable.

## RELACIÓN BENEFICIO COSTO

La relación beneficio costo toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultados, para determinar cuales son los beneficios por cada dólar que se ha invertido. Se calcula dividiendo los ingresos actualizados para los egresos actualizados del proyecto.

**CUADRO Nº 71**

<b>AÑOS</b>	<b>COSTOS</b>	<b>FACTOR DE ACTUALIZACIÓN</b>	<b>COSTOS ACTUALIZADOS</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>FACTOR DE ACTUALIZACIÓN</b>	<b>INGRESOS ACTUALIZADOS</b>
		16%			16%	
1	52919,29	0,862069	45620,08	100855,98	0,862069	86944,81
2	52729,09	0,743163	39186,31	106788,67	0,743163	79361,39
3	52569,70	0,640658	33679,20	112721,49	0,640658	72215,92
4	52452,17	0,552291	28968,86	119123,99	0,552291	65791,11
5	52356,93	0,476113	24927,82	149903,99	0,476113	71371,24
<b>SUBTOTAL</b>			<b>172382,27</b>			<b>375684,47</b>
<b>TOTAL</b>						<b>2,18</b>

Fuente: Cuadros Nº 68

Elaboración: Las Autoras

**Factor de actualización**

$$1/(1+i)^n$$

$$1/(1 + 0,16)^1 = 0,862069$$

$$1/(1 + 0,16)^2 = 0,743163$$

$$1/(1 + 0,16)^3 = 0,640658$$

$$1/(1 + 0,16)^4 = 0,552291$$

$$1/(1 + 0,16)^5 = 0,476113$$

$$\text{RBC} = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Egresos Actualizados}} - 1$$

$$\text{RBC} = \frac{375684,47}{172382,27} - 1$$

$$\text{RBC} = 2,18$$

La Relación Beneficio Costo del presente proyecto es del 2,18, esto nos indica que por cada dólar que invierte la empresa esta genera una ganancia de 1,18 dólares.

## PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL

Permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

**CUADRO N° 72**

<b>AÑOS</b>	<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>FLUJO NETO</b>
0	62307,58	
1		30082,02
2		33595,02
3		37090,42
4		40841,50
5		58556,16

**Fuente:** Cuadros N° 68

**Elaboración:** Las Autoras

INVERSIÓN	62307,58
SUMATORIA DE 1EROS FLUJOS	100767,46

## FÓRMULA

$$PRC = \text{Año.que.supera.la.inversión} + \left( \frac{\text{Inversión} - \sum \text{primeros.flujos}}{\text{Flujo.del.año.que.supera.la.inversión}} \right)$$

$$PRC = 3 \left( \frac{62307,58 - 100767,46}{37090,42} \right)$$

$$PRC = 3 \left( \frac{-38459,88}{37090,42} \right)$$

$$PRC = 1,963$$

## PROCEDIMIENTO:

**1 AÑOS** 0,963\*12 MESES 11,556  
**11 MESES** 0,556\*30 DÍAS 16,68  
**16 DÍAS**

Esto indica que el período de recuperación de la inversión inicial, será en 1 año, 11 meses y 16 días, período que es aceptable ya que está dentro de la vida útil del proyecto.

## ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

EL análisis de sensibilidad permite definir cuáles son las variables que más afectan al proyecto, y que por esa razón se convierten en estratégicas para el desarrollo del mismo, en cuanto a ello tenemos:

1. Análisis De Sensibilidad - Incremento en los Costos
2. Análisis De Sensibilidad - Disminución de los Ingresos

### CUADRO N° 73

#### ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD - INCREMENTO EN LOS COSTOS

AÑO	COSTO ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO TOTAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL
		79,71%			33,00%		34,00%	
0	62307,58							
1	52919,29	95101,26	100855,98	5754,72	0,751880	4326,86	0,746269	4294,57
2	52729,09	94759,45	106788,67	12029,22	0,565323	6800,39	0,556917	6699,28
3	52569,70	41903,31	112721,49	70818,18	0,425055	30101,62	0,415610	29432,74
4	52452,17	94261,79	119123,99	24862,20	0,319590	7945,71	0,310156	7711,16
5	52356,93	94090,64	149903,99	55813,35	0,240293	13411,56	0,231460	12918,56
						62586,14		61056,31
						62307,58		62307,58
						278,56		-1251,27

Fuente: Cuadros N° 68

Elaboración: Las Autoras

## FÓRMULAS

### NUEVA TIR

$$\text{TIR} = T_m + Dt \left( \frac{VANT_m}{VANT_m - VANTM} \right)$$

$$\text{TIR} = 33 + 1 \left( \frac{278,56}{278,56 - (-1251,27)} \right)$$

$$\text{TIR} = 33,18$$

### 1. DIFERENCIA DE TIR

$$\text{TIRR} = \text{TIRO} - \text{NTIR}$$

$$\text{TIRR} = 49,47 - 33,18$$

$$\text{TIRR} = 16,29$$

### 2. PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%V = \left( \frac{\text{TIRR}}{\text{TIRO}} \right) \times 100$$

$$\%V = \left( \frac{16,29}{49,47} \right) \times 100$$

$$\%V = 32,93$$

### 3. SENSIBILIDAD

$$S = \left( \frac{\%V}{\text{NTIR}} \right)$$

$$S = \left( \frac{32,93}{33,18} \right)$$

$$S = 0,99$$

En el presente caso se considera que el porcentaje máximo de incremento en costos es del 79,71% ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos positivos por cuanto se deduce que el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 y es positivo, lo que indica que el proyecto es rentable.

**CUADRO N° 74**

**ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD - DISMINUCIÓN DE LOS INGRESOS**

AÑO	INGRESO ORIGINAL	INGRESO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL	FACTOR DE ACTUALIZACIÓN	VALOR ACTUAL
		28,79%			33,00%		34,00%	
0	62307,58							
1	100855,98	71819,54	52919,29	18900,25	0,751880	14210,72	0,746269	14104,67
2	106788,67	76044,21	52729,09	23315,12	0,565323	13180,57	0,556917	12984,59
3	112721,49	80268,97	52569,70	27699,27	0,425055	11773,71	0,41561	11512,09
4	119123,99	84828,19	52452,17	32376,02	0,319590	10347,05	0,310156	10041,62
5	149903,99	106746,63	52356,93	54389,70	0,240293	13069,46	0,23146	12589,04
						62581,51		61232,01
						62307,58		62307,58
						273,93		-1075,57

Fuente: Cuadros N° 68

Elaboración: Las Autoras

## FÓRMULAS

### NUEVA TIR

$$\text{TIR} = \text{Tm} + \text{Dt} \left( \frac{\text{VANTm}}{\text{VANTm} - \text{VANTM}} \right)$$

$$\text{TIR} = 33 + 1 \left( \frac{273,93}{273,93 - (-1075,57)} \right)$$

$$\text{TIR} = 33,20$$

### 1. DIFERENCIA DE TIR

$$\text{TIRR} = \text{TIRO} - \text{NTIR}$$

$$\text{TIRR} = 49,47 - 33,20$$

$$\text{TIRR} = 16,27$$

### 2. PORCENTAJE DE VARIACIÓN

$$\%V = \left( \frac{\text{TIRR}}{\text{TIRO}} \right) \times 100$$

$$\%V = \left( \frac{16,27}{49,47} \right) \times 100$$

$$\%V = 32,89$$

### 3. SENSIBILIDAD

$$S = \left( \frac{\%V}{NTIR} \right)$$

$$S = \left( \frac{32,89}{33,20} \right)$$

$$S = 0,99$$

En el presente proyecto se considera que el porcentaje máximo de disminución de ingresos es del 28,79% ya que hasta este porcentaje permite obtener flujos positivos por cuanto se deduce que el coeficiente de sensibilidad es menor a 1 y es positivo, lo que indica que el proyecto es rentable.

## 8. CONCLUSIONES

Luego de culminar el desarrollo del proyecto y tomando como base los resultados obtenidos del mismo, presentamos a continuación las conclusiones.

- ❖ La empresa Kánu Cía. Ltda. ofrece el servicio de pesca deportiva, el cual se lo genera en el Cantón Gualaquiza.
- ❖ La demanda insatisfecha de nuestro servicio para el primer año es de 79416 servicios.
- ❖ La empresa trabajará en el primer año con una capacidad utilizada del 84 % de la capacidad instalada que es de 100%.
- ❖ La empresa se la constituirá legalmente como: “ Kánu Cía. Ltda.”
- ❖ El total de la inversión para poner en marcha la empresa es de 62307,58 dólares.
- ❖ Se pedirá un crédito de 42307,58 dólares que representa el 67,90% del total de la inversión, mismo que otorga el Banco Nacional de Fomento a una tasa de interés del 16%.
- ❖ El costo total de la prestación del servicio para el primer año de operación es de 52919,29 dólares.
- ❖ El costo total del producto de la pesca deportiva para el primer año de operación es de 21648,87 dólares.
- ❖ El costo unitario por cada servicio prestado es de 0,79 centavos, al cual se le suma el margen de utilidad del 27%, dando como precio de venta al público 1,00 dólar.

- ❖ El costo unitario por cada libra del producto de la pesca deportiva es de 0,65 centavos, al cual se le suma el margen de utilidad del 55%, dando como precio de venta al público 1,01 dólar.
- ❖ El número de visitas para el primer año es de 67014 y sus ingresos ascienden a 67014,00.
- ❖ La empresa obtendrá un monto de ingresos totales de 100855,98 dólares, son por la prestación del servicio y la venta de la tilapia producto de la pesca deportiva.
- ❖ El punto de equilibrio para el primer año al emplear el 43,84% de la capacidad instalada, generan 29733 servicios, los cuales producen ingresos de 29376,53; mientras que para el quinto año, trabajando con el 17,69% de su capacidad, esta genera 14184 servicios los cuales producen ingresos de 14048,90.
- ❖ En cuanto a la Evaluación Financiera, el presente proyecto tiene los siguientes indicadores: El Valor Actual Neto es de 62789,79; Tasa Interna de Retorno de 49,47%; Relación Beneficio Costo es de \$2,18 donde la empresa por cada dólar invertido obtiene \$1,18 de utilidad; el Período de Recuperación de Capital es de 1 año, 11 meses y 16 días; el Análisis de Sensibilidad indica que el proyecto soporta un incremento en los costos de 79,71% dando un total de 0,99 y el análisis de sensibilidad en la disminución en los ingresos del 28,79% dando un total del 0,99, por lo cual se deduce que el proyecto es factible.
- ❖ La implementación de este proyecto es recomendable ya que son positivos y favorables los resultados obtenidos en cada estudio.

## 9. RECOMENDACIONES

Al concluir la presente tesis, se determina varias recomendaciones relacionadas con el desarrollo del trabajo, entre las cuales constan:

- ❖ Previa la creación de nuevas empresas se debe realizar estudios de factibilidad que permitan obtener una vista clara acerca de la oferta y demanda del mercado a incursionar, todo esto con el fin de minimizar el riesgo de fracaso o pérdidas económicas por parte de personas involucradas.
- ❖ Brindar especial atención al servicio, para con ello satisfacer los deseos o necesidades del cliente y pueda recomendarlo a otras personas.
- ❖ Se debe intensificar la publicidad con el fin de aumentar la demanda, aprovechando al máximo la capacidad administrativa y los activos fijos.
- ❖ Para emprender en cualquier negocio de inversión se recomienda contar previamente con todos los requisitos de ley, con el fin de que al momento que inicien sus operaciones o actividades estas no sean interrumpidas, clausuradas o cerradas definitivamente, generando serios problemas económicos a sus propietarios, accionistas o socios, dejando una mala imagen al público.
- ❖ Realizar evaluaciones periódicas en la empresa con el objetivo de diagnosticar los niveles de ingresos y egresos en función de los indicadores de rentabilidad para determinar alteraciones y tomar a tiempo las medidas correctivas necesarias.

- ❖ En vista de que los resultados obtenidos son positivos se recomienda la ejecución de este proyecto y también debido a que se cuenta con un amplio mercado.

## 10. BIBLIOGRAFÍA

### LIBROS

- CÓRDOBA Padilla, Marcial. Formulación y Evaluación de Proyectos, Ecoe Ediciones, Segunda Edición, Bogotá D.C., 2011
- CUADRADO Esclapez, Carmen. Protocolo y Comunicación en la Empresa y los Negocios. Editorial FC, Quinta Edición, España 2007
- NASSIR Sapag, Chain. Proyectos de Inversión. Formulación y Evaluación de Proyectos, Editorial Pearson, Segunda Edición, Chile 2011
- PASACA Mora, Manuel. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión. Loja - Ecuador 2004
- VACA URBINA, Gabriel. Evaluación de Proyectos. Editorial McGraw-Hill. México. 1995

### PÁGINAS WEB

- [http://www.maestropescador.com/Arte\\_pesca/Historia\\_pesca.html](http://www.maestropescador.com/Arte_pesca/Historia_pesca.html)
- [http://bibliotecadigital.ilce.edu.mx/sites/ciencia/volumen2/ciencia3/087/htm/s ec\\_28.htm](http://bibliotecadigital.ilce.edu.mx/sites/ciencia/volumen2/ciencia3/087/htm/s ec_28.htm)
- [http://ec.kalipedia.com/geografia-ecuador/tema/condiciones-pesca-ecuador.html?x=20080802klpgeogec\\_4.Kes&ap=0](http://ec.kalipedia.com/geografia-ecuador/tema/condiciones-pesca-ecuador.html?x=20080802klpgeogec_4.Kes&ap=0)
- <http://www.monografias.com/trabajos66/plan-empresa-comercial/plan-empresa-comercial.shtml>
- <http://concepto.de/concepto-de-servicio/>

- <http://definicion.de/slogan/><sup>1</sup><http://definicion.de/prestacion/>
- <http://www.monografias.com/trabajos60/tamano-muestra-archivistica/tamano-muestra-archivistica.shtml>
- <http://www.gestiopolis.com/economia-2/estudio-tecnico-de-proyectos-presentacion.htm>
- [http://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CAPACIDAD\\_INSTALADA.htm](http://www.eco-finanzas.com/diccionario/C/CAPACIDAD_INSTALADA.htm)
- <http://www.gestiopolis.com/finanzas-contaduria/elementos-de-un-proyecto-de-inversion.htm>
- <http://www.emagister.com/curso-proyectos-inversion/ingenieria-proyecto>
- <http://aidima.es/servicios/formacion/Manual%20de%20funciones.html>
- [http://biblioteca.itson.mx/oa/contaduria\\_finanzas/oa1/planeacion\\_evaluacion\\_financiera/p11.ht](http://biblioteca.itson.mx/oa/contaduria_finanzas/oa1/planeacion_evaluacion_financiera/p11.ht)

## 11. ANEXOS



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**  
**ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA**  
**CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

### ENCUESTA

Nosotras alumnas de la Carrera de Administración de Empresas de la Universidad Nacional de Loja; con el fin de recopilar información para la realización del estudio factibilidad para la creación de un centro turístico dedicado a la pesca deportiva en el cantón, nos dirigimos a Usted para solicitarle se digne brindarnos su colaboración a través de la siguiente encuesta, la misma que nos ayudara al desarrollo de nuestro proyecto de tesis, a fin de alcanzar el título de Ingenieras en Administración de Empresas.

#### **PREGUNTA 1. ¿Cuál es su ingreso económico mensual?**

- 100 - 300 dólares      ( )
- 301 - 500 dólares      ( )
- 501 - 700 dólares      ( )
- 701 - 900 dólares      ( )
- 901 - 1100 dólares      ( )
- 1101 - 1300 dólares      ( )

#### **PREGUNTA 2. ¿Consume usted y su familia pescado?**

- Si      ( )
- No      ( )

#### **PREGUNTA 3. ¿Qué tipo de pescado consume usted y su familia con más frecuencia?**

- Tilapia Roja      ( )
- Tilapia Plateada      ( )

Trucha ( )  
Otros ( )  
Cuáles.....

**PREGUNTA 4. ¿Cuántas libras de pescado consume usted y su familia al mes?**

1 - 2 libras ( )  
3 - 4 libras ( )  
5 - 6 libras ( )

**PREGUNTA 5. ¿A qué precio regularmente compra la libra de pescado?**

2,00 - 2,50 dólares ( )  
2,51 - 3,00 dólares ( )  
3,01 - 3,50 dólares ( )

**PREGUNTA 6. ¿Practica la pesca deportiva?**

Si ( )  
No ( )

**PREGUNTA 7. ¿Actualmente en qué lugares practica la pesca deportiva?**

Peceras Privadas-Fincas ( )  
Ríos ( )  
Centro Turístico ( )

**PREGUNTA 8. Si se instalara un centro turístico que oferte el servicio de pesca deportiva en el cantón Gualaquiza, haría uso de este servicio.**

Si ( )  
No ( )

**PREGUNTA 9. ¿Al implementarse un Centro Turístico de Pesca Deportiva, que le gustaría que este brinde?**

Seguridad ( )  
Comodidad ( )  
Amplitud ( )  
Ubicación ( )  
Otros ( )  
Cuáles.....

**PREGUNTA 10. ¿Al implementarse el Centro Turístico de pesca deportiva, con quien lo visitaría?**

Familia                    ( )  
Amigos                    ( )

**PREGUNTA 11. ¿De haber un centro turístico con qué frecuencia lo visitaría en el mes?**

1 Vez                    ( )  
2 Veces                    ( )  
3 Veces                    ( )

**PREGUNTA 12. ¿Al existir un centro turístico de pesca deportiva cual sería el precio que Usted estaría dispuesto a pagar por el servicio; considerando que la cantidad pescada en libras tendría que llevarla y pagarla?**

1,00 dólar                    ( )  
2,00 dólares                    ( )  
3,00 dólares en adelante ( )

**PREGUNTA 13. ¿En qué medios de comunicación le gustaría que se dé a conocer los servicios que brindará el Centro Turístico de Pesca Deportiva?**

Radio                    ( )  
TV                    ( )  
Prensa                    ( )  
Hojas Volantes                    ( )  
Internet                    ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

<b>DETALLE</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
Construcción de Oficinas	25	M2	150	3750
Construcción del Área Recreativa, Estacionamiento y Piscinas	805,5	M2	40	32220
<b>TOTAL</b>				<b>35970</b>

**Fuente:** Cuadro N° 32

**Elaboración:** Las Autoras

## INDICE

1.	TÍTULO	2
2.	RESUMEN	3
3.	INTRODUCCIÓN	8
4.	REVISIÓN DE LITERATURA	10
-	ANTECEDENTES GENERALES	10
-	PROYECTOS DE INVERSIÓN	11
-	ESTUDIO DE MERCADO	12
-	DEMANDA	12
-	OFERTA	13
-	PLAN COMERCIAL	14
-	DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA	17
-	ESTUDIO TÉCNICO	18
-	TAMAÑO	19
-	LOCALIZACIÓN	20
-	FACTORES DETERMINANTES DE LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA	21
-	DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA	21
-	INGENIERÍA DEL PROYECTO	22
-	COMPONENTE TECNOLÓGICO	22
-	ESTRUCTURA LEGAL	23
-	ESTUDIO FINANCIERO	27
-	INVERSIONES	28
-	FINANCIAMIENTO	29
-	ELABORACIÓN DE PRESUPUESTOS	29
-	ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS	31
-	PUNTO DE EQUILIBRIO	31
-	EVALUACIÓN FINANCIERA	32
-	FLUJO DE CAJA	33
-	VALOR ACTUAL NETO – VAN	33
-	TASA INTERNA DE RETORNO – TIR	34
-	RELACIÓN BENEFICIO COSTO - RBC	34
-	PERÍODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL	35
-	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD	35
5.	MATERIALES Y MÉTODOS	37
-	MATERIALES	37
-	MÉTODOS	37
-	TÉCNICAS	38
-	TAMAÑO DE LA MUESTRA	39
6.	RESULTADOS	43
7.	DISCUSIÓN	57
-	ESTUDIO DE MERCADO	57

- ANÁLISIS DE LA DEMANDA	57
- ANÁLISIS DE LA OFERTA	61
- PLAN DE COMERCIALIZACIÓN	62
- ESTUDIO TÉCNICO	71
- DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN DE LA PLANTA	72
- TAMAÑO DEL PROYECTO	72
- LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO	76
- INGENIERÍA DEL PROYECTO	88
- ESTUDIO FINANCIERO	107
- INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO	107
- INVERSIONES	108
- FINANCIAMIENTO	125
- EVALUACIÓN FINANCIERA	146
8. CONCLUSIONES	163
9. RECOMENDACIONES	165
10. BIBLIOGRAFÍA	167
- LIBROS	167
- PÁGINAS WEB	167
11. ANEXOS	169