



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

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE  
UN CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL EN LA CIUDAD DE  
PORTOVELO, CANTÓN PORTOVELO, PROVINCIA DE EL DRO”**

TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL  
GRADO DE INGENIERA EN  
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS.

**AUTORA:**

ROSARIO KATHERINE PALADINEZ CARAGUAY

**DIRECTOR:**

ING. MANFREDO GUSBERTO JARAMILLO LUNA

**LOJA – ECUADOR**

2016

*No todos ocupan  
mejores puestos, sino  
los más preparados,  
aunque no sean genios.*

## CERTIFICACIÓN

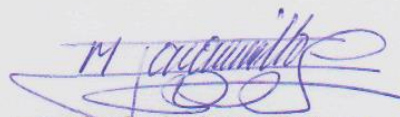
Ing. Manfredo Jaramillo Luna  
**DOCENTE DE LA CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS DE LA  
UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA**

### CERTIFICA:

Que el presente trabajo de investigación de tesis, titulado: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UN CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL EN LA CIUDAD DE PORTOVELO, CANTÓN PORTOVELO, PROVINCIA DE EL ORO”**, desarrollado por la aspirante a ingeniera en Administración de Empresas, srta: Rosario Katherine Paladinez Caraguay, ha sido dirigida, revisado y evaluado durante el proceso de elaboración del trabajo, por lo que autorizo su reproducción y presentación a los órganos responsables de su ejecución y aprobación.

Es todo cuanto puedo informar en honor a la verdad.

Loja, Febrero del 2015



Ing. Manfredo Jaramillo Luna

**DIRECTOR DE TESIS**

## AUTORIA

Yo, Rosario Katherine Paladinez Caraguay, declaro ser autora del presente trabajo de tesis y eximo expresamente la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales, por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi tesis en el Repositorio Institucional-Biblioteca Virtual.

**Autora:** Rosario Katherine Paladinez Caraguay

**Firma:**



**Cedula:** 070633256-6

**Fecha:** Loja, Febrero del 2016.

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

Yo, Rosario Katherine Paladinez Caraguay, declaro ser autora del presente trabajo de tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACION DE UN CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL EN LA CIUDAD DE PORTOVELO, CANTON PORTOVELO, PROVINCIA DE EL ORO”**, como requisito para optar el grado de: Ingeniera en Administración de Empresas; autorizo 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 las 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 15 días del mes de febrero del 2016., firma la autora

**Firma** :   
**Autora** : Rosario Katherine Paladinez Caraguay  
**Cédula** : 070633256-6  
**Dirección** : Miraflores Bajo  
**Correo electrónico:** charito\_16@hotmail.es  
**Celular:** 0967325905

**DATOS COMPLEMENTARIOS:**

**Director de Tesis:** Ing. Manfredo Gusberto Jaramillo Luna

**Tribunal de Grado:**

**PRESIDENTE:** Ing. Carmen Elizabeth Cevallos Cueva  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL:** Ing. Ney Alfredo Gallardo  
**MIEMBRO DEL TRIBUNAL:** Ing. Talía Quizhpe Salasar

## **AGRADECIMIENTO**

Al término del trabajo de tesis, previa a la obtención del Título de Ingeniera en Administración de Empresas, expreso mi gratitud a la Universidad Nacional de Loja, Área Jurídica Social y Administrativa, Carrera de Administración de Empresas, por darme la oportunidad de formar parte de esta prestigiosa Institución.

Además, al Ing. Manfredo Gusberto Jaramillo Luna, Director de Tesis, y a mi tutor el Ing. Manual Pasaca Mora por su asesoramiento, guía y colaboración constante en el transcurso de nuestro trabajo.

Agradecemos a nuestros familiares por vuestro apoyo constante e incondicional, que nos fortaleció para cumplir nuestras metas.

**LA AUTORA**

## **DEDICATORIA**

A Dios, por darme la oportunidad de vivir, fortalecer mi corazón e iluminar mi mente, a mis padres Marco y Carmen por ser el pilar fundamental que con su cariño, amor y ejemplo permanentemente me apoyaron con su espíritu alentador, contribuyendo incondicionalmente a lograr mi meta y objetivos propuestos, a mi esposo e hija Diego y Sammy, a mis hermanas Guissella y Nicole, quienes me acompañaron a lo largo del camino, brindándome la fuerza necesaria para culminar mi carrera, al docente quien ha orientado mi trabajo y ha contribuido a la obtención de nuevos y valiosos conocimientos que me permiten formarme como un futuro profesional.

**Rosario Katherine Paladinez Caraguay**

## **1. TÍTULO**

**"PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN  
DE UN CENTRO TURÍSTICO Y RECREACIONAL EN LA CIUDAD  
DE PORTOVELO, CANTÓN PORTOVELO, PROVINCIA DE EL  
ORO"**

## **2. RESUMEN**

En la ciudad de Portovelo, son escasas las alternativas de diversión y recreación para las familias, ya que la ciudad no cuenta con complejos turísticos, espacios de recreación, áreas verdes y lugares para desarrollar actividades deportivas, debido primordialmente al desaprovechamiento de los recursos naturales que tiene el sector. La falta de lugares de recreación, ocasiona que las personas que viajan por turismo a la ciudad, permanezca menos tiempo, generando así pocas oportunidades para el turismo.

Otro problema generado por ese desaprovechamiento de oportunidades, es que las familias de la ciudad acuden a otros lugares para poder distraerse, incurriendo en gastos elevados al trasladarse a otros sitios para desarrollar este tipo de actividades. La situación creada por la insatisfacción de las necesidades de las familias hace surgir la idea de, crear un centro turístico y recreacional en la ciudad de Portovelo, que brinde servicios de recreación turística con alta calidad de servicio, generando un mayor desarrollo turístico en la zona.

El trabajo investigativo tiene como objetivo principal, determinar la factibilidad de crear un centro turístico y recreacional, en la ciudad de Portovelo, desde el punto de vista del mercado, técnico-organizacional, financiero y evaluación financiera.

La metodología utilizada orienta la manera en la que esta enfocada la investigación y la forma en que se va a recolectar, analizar y clasificar los



datos, con el objetivo de que los resultados tengan validez y pertinencia, y que cumplan con los estándares de exigencia científica.

Dentro de los métodos utilizados están el deductivo, inductivo y el analítico y en cuestión a las técnicas aplicadas están la encuesta, entrevista y la observación directa.

En lo que se refiere al estudio de Mercado se procedió a la recolección de información mediante la aplicación de 325 encuestas a las familias de la Ciudad de Portovelo, para luego ser tabulada, procesada e interpretada y poder así presentar los resultados y de esta manera poder determinar las demandas, tanto potencial, real, efectiva e insatisfecha y las estrategias de mercadeo para el servicio.

El Estudio Técnico está basado en un análisis de todos los implementos necesarios para el funcionamiento de la empresa, como la maquinaria y equipo, capacidad tanto instalada y la utilizada de 29.952, ingeniería del proyecto, distribución física considerando las especificaciones del local, además se estableció la macro y micro localización de la Empresa, siendo la misma en la ciudad de Portovelo, Cantón Portovelo, Provincia de el Oro.

Así mismo consta la descripción de procesos, diagramas de flujo para la elaboración y prestación del servicio. El Estudio Organizacional de la empresa está en base a las diferentes normas y reglas, con el objeto de posibilitar un buen funcionamiento, describe los elementos necesarios para la administración como la estructura empresarial, niveles jerárquicos, minuta, organigramas y manual de funciones.

En cuanto al estudio financiero, para la inversión del presente proyecto se requiere un capital de \$149.876,78, el mismo que se financiara de fuentes internas el 40% y de fuente externa el 60%.

Por medio del cuadro de costos totales se estableció el costo del servicio de ingreso a las instalaciones es de \$3,00, por medio de los costos fijos y variables se pudo establecer el punto de equilibrio del 49,42%, en función a la capacidad instalada, en función de las ventas de \$106.853,14 dólares y en función a la producción de 83.386,33.

Además se determinó el estado de pérdidas y ganancias del presente proyecto, el mismo que indica las utilidades que se obtendrán desde el primer año que serán de \$ 44.559,63; de igual forma se calcularon los flujos para los diez años de vida útil, siendo para el primer de \$54.299,20.

El Valor Actual Neto que es de 120.814,32; la tasa interna de retorno es de 34,70%; el periodo de recuperación del Capital será de 2 años, 11 meses y 12 días; la relación beneficio costo es de 1,50; el análisis de sensibilidad determinó un incremento de 22,82% en los costos; y un 15,15% en la disminución de los ingresos; permitiendo observar que el proyecto si es factible, para su implementación.

Finalmente, se determinaron las conclusiones a las que se llegó, en base a los resultados obtenidos entre las relevantes están:

El monto de la inversión que se requiere para la ejecución del presente proyecto asciende a los \$149.876,78, el mismo que se financiará de fuentes

internas el 40%, es decir por parte de los socios y de fuente externa el 60%, el préstamo se lo realizará en el Banco Nacional de Fomento, con un interés del 16%.

El Periodo de Recuperación de Capital es de 2 años, 11 meses, 12 días, lo que indica el plazo en el que los inversionistas recuperarán la inversión inicial realizada en el proyecto, permitiendo observar que el proyecto si es factible.

## **SUMMARY**

Portovelo City hosts a major tourist activity, especially by having different natural and cultural attractions , unique aspects that are not fully exploited. Few alternatives exist fun as resorts and recreational spaces that is where people can develop recreational activities and enjoy the open air and excellent climate , nature . Moreover it is not encouraged citizens to family gatherings , neighborhood , parish enabling especially weekends recovery forces are invested in weekly work and study

Another problem caused by the missed opportunities, is that families flock to the city to be distracted elsewhere, incurring high costs to move to other places to develop these activities. The situation created by the dissatisfaction of the needs of families raises the idea to create a tourist and recreation center in the city of Portovelo, that provides recreational tourism services with high quality service, generating more tourism development in the área.

The research work has as main objective, to determine the feasibility of creating a tourist and recreation center in the city of Portovelo, from the point of view of the market, technical and organizational, financial and financial evaluation.

The methodology guides the way in which research is focused and how they will collect, analyze and classify data, in order that the results have validity and relevance, and meet the standards of scientific requirement.

Among the methods used are deductive, inductive and analytical and within the techniques applied the survey, interviews and direct observation are.

In the market study it proceeded to the collection of information by applying 325 household surveys City Portovelo , before being tabulated , processed and interpreted so as to present the results and thus determine the potential demands, real, effective and unsatisfied and marketing strategies for service.

The technical study is based on an analysis of all necessary for the operation of the company, such as machinery and equipment, capacity of both installed and used in 29,952, project engineering, physical distribution considering the specifications of the premises, also was identified the macro and micro location of the Company, being the same in the city of Portovelo, Canton Portovelo, Province gold.

Also noted is the process description, flow diagrams for the production and service provision. Organizational Study of the company is based on different rules and regulations in order to facilitate a smooth operation, describes the elements necessary for the administration and the business structure, hierarchical levels, minuta, organization and functions manual.

In the financial study for this project investment capital of \$ 149,876.78 is required, the same that will be financed from internal sources to 40% and 60% external source, loan it held at the National Development Bank with interest of 16%.

Through the table of total costs could establish the cost of Admission to the facility is \$ 3.00, the cost of each course depending on them, will cost \$ 3.00, and this competitive price in the market, by means of fixed and variable costs, it was established the equilibrium point of 49.42%, according to the installed capacity, based on sales of \$ \$ 106,853.14 and according to the production of 83386.33. In addition it was determined that the profit of this project and achieved earnings losses from the first year will be \$ 44,559.63; likewise flows for the ten years of life were calculated to be the first of \$ 54,299.20.

The flow performed allowed us to perform financial analysis, Net Present Value 120,814,32 which is the internal rate of return is 34,70%; the payback period of capital will be 2 years, 11 months and 12 days; the benefit cost ratio is 1.50; to perform sensitivity analysis an increase of 22.82% in costs is determined; and 15.15% when a decrease in revenues; allowing to observe the project if it is feasible for implementation.

Finally, the conclusions reached, based on the results obtained from the relevant are determined:

The amount of investment required for the implementation of this project amounts to \$ 149,876.78, the same to be financed from internal sources 40%, ie by partners and external source of 60%, the loan it would take place at the National Development Bank, with an interest of 16%.

The Capital Recovery Period is 2 years, 11 months, 12 days, indicating the period within which investors will recover the initial investment in the project, allowing to observe the project if feasible

### 3. INTRODUCCIÓN

Con la realización del presente trabajo se pretende contribuir, al mejoramiento de las condiciones socio económicas y turísticas de la provincia de El Oro, a través de la formación de proyectos con su capacidad crítica y analítica, espíritu científico y sensibilidad humana, capaces de adaptarse a las nuevas exigencias, retos, avances sociales, tecnológicas de la sociedad actual; que permitan optimizar los recursos humanos, impulsar procesos productivos modernos, promover inversiones, alcanzar competitividad y desarrollo de la ciudad.

El proyecto consta de un **RESUMEN**, en el cual se detalla una síntesis de la problemática, los objetivos planteados, además un breve de análisis de los estudios realizados en el transcurso de la elaboración del proyecto como son: estudio de mercado, técnico, administrativo-legal, financiero y finalmente la evaluación financiera.

La **REVISIÓN DE LITERATURA** la cual inicia con la fundamentación teórica que sintetiza y argumenta la fase del proyecto de factibilidad.

En cuanto a **LOS MATERIALES Y MÉTODOS**, se describen las técnicas, procedimientos y materiales utilizados en el desarrollo del presente proyecto, Los principales métodos que se utilizaron fueron: método deductivo, inductivo y analítico, se empleó las técnicas de investigación necesarias para la recopilación de datos, tales como encuestas, entrevistas y observación directa.

En la parte referente a los **RESULTADOS** se elaboró cuadros, gráficos, análisis e interpretación de datos obtenidos de las encuestas aplicadas a las familias de la ciudad de Portovelo, así como también los resultados obtenidos de las entrevistas aplicadas a la competencia.

En la **DISCUSIÓN** se encuentra el desarrollo del estudio de mercado que consta del análisis de la demanda y oferta.

El estudio técnico que contiene el tamaño y localización, ingeniería del proyecto, y diseño organizacional.

El estudio financiero que consta de inversión y financiamiento, análisis de costos, establecimiento de ingresos, presupuesto proyectado, estado de pérdidas y ganancias y determinación del punto de equilibrio

La Evaluación Financiera está basada en indicadores económicos importantes como son: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Análisis de Sensibilidad la Relación Beneficio-Costo y Periodo de recuperación de capital, a través de los cuales se pudo determinar la rentabilidad del proyecto.

**CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**, las cuales reflejan en forma clara y concisa los resultados obtenidos durante el desarrollo del proyecto de investigación.

La **BIBLIOGRAFÍA** que detalla las fuentes de consulta sobre la temática investigada.

Y finalmente los **ANEXOS**, se incluyen el formato de encuestas y entrevistas que se empleó en el estudio de mercado, además el resumen del proyecto.



## **4. REVISION DE LITERATURA**

### **1. MARCO REFERENCIAL**

#### **1.1 EL TURISMO**

##### **1.1.1 EVOLUCIÓN HISTÓRICA**

El turismo como tal, nace en el siglo XIX, como una consecuencia de la Revolución industrial, con desplazamientos cuya intención principal es el ocio, descanso, cultura, salud, negocios o relaciones familiares.

Estos movimientos se caracterizan por su finalidad de otros tipos de viajes motivados por guerras, movimientos migratorios, conquista, comercio, entre otros. No obstante el turismo tiene antecedentes históricos claros.

##### **1.1.2 DEFINICIÓN DE TURISMO**

Según la Organización Mundial del Turismo de las Naciones Unidas, el turismo comprende las actividades que lo hacen los turistas durante sus viajes y estancias en lugares distintos al de su entorno habitual, por un período consecutivo inferior a un año y mayor a un día, con fines de ocio, por negocios o por otros motivos.

##### **1.1.3 CLASIFICACIÓN DEL TURISMO**

Clasificamos al turismo según la actividad que se realiza al desplazarse y las motivaciones del individuo en: comercial, cultural, de aventura, diversión, fin de semana, inversión, investigación, recuperación, salud, deportivo, estudiantil, insular, político, sociológico, técnico y vacacional. (O.M.T, 2007)

#### 1.1.4 TURISTA

Se entiende por turista a toda persona sin distinción de raza, sexo, lengua y religión que entre en un lugar distinto de aquel donde tiene fijada su residencia habitual y que permanezca en el más de 24 horas y menos de 6 meses con fines de turismo y sin propósito de inmigración.

Definición de conceptos básicos

- **Tour:** es un recorrido cuya duración no excede de 24 horas, se realiza de una misma localidad o sus alrededores más cercanos e incluye: transporte colectivo con o sin guía, entradas a monumentos o estacionamiento diversos en algunos casos pensión alimenticia.
- **Ruta:** es la vía a seguir con un origen y un destino diferente, que sirve de base para la creación de los itinerarios. Lo que determina la ruta son una serie de valores paisajísticos, culturales, humanos y naturales, que realizan el centro lineal de atención.
- **Itinerario:** recorrido establecido trazando en los mapas correspondientes y que comprende: punto de origen, punto de toque y punto definitivo del destino.
- **Estructura:** es el conjunto de recursos que se desarrollan sobre la infraestructura concurriendo en la prestación de los servicios turísticos y comprende: alojamiento, restaurante, instalaciones recreativas, agencias de turismo, oficinas de información, empresas de transportes y otras.

- **Infraestructura:** es el conjunto de medios físicos y económicos que constituyen la base de sustentación para el desarrollo de cualquier sector y por ende del turismo, comprende: aeropuerto, puerto, sistema vial (autopistas, carreteras, y caminos.), acueductos, electricidad, telecomunicaciones, instalaciones hospitalarias, transporte (aéreo, terrestre, marítimo, fluvial, ferroviario) y aseo urbano.
- **Recursos Turísticos:** es todo aquello que posee características que implican un atractivo para el turismo, bien sea de carácter natural de esparcimiento y recreación, histórico - cultural.
- **Guía Turística:** Expresión que designa los fascículos, libros u otro tipo de publicación que tiene como fin esencial dotar al turista de la información histórica, artística, de servicios de un lugar.
- **Producto Turístico:** Constituido por el conjunto de aspectos tanto naturales y culturales como estructurales que hacen de un lugar un atractivo para su visita.

La primera parte del producto turístico la constituyen los servicios creados para facilitar la permanencia del hombre en los lugares distantes al habitual. En la otra parte tratamos de estudiar aquellos elementos naturales y culturales que por sus características propias poseen lo necesario para que individuo pueda satisfacer plenamente sus actividades y motivaciones turísticas.

- **Valores Turísticos:** Son los aspectos materiales o inmateriales que en un Estado o región que por su atractivo para las personas de otros lugares son subjetivamente susceptibles de convertirse en motivo turístico.
- **Conciencia Turística:** conjunto de actitudes y comportamiento de los habitantes de un lugar turístico, que humanizan la recepción de turista a través de la hospitalidad y comprensión. Conocimiento de los lugares y locales para los turistas, que sin llegar al servilismo conduce a una convivencia cordial.
- **Guía de Turismo:** Personas con profundo conocimientos sobre patrimonio y servicios turísticos, facultada para acompañar, dirigir, ayudar e informar a los largo de itinerarios en autobús, automóvil, ferrocarril, u otro medio de transporte.
- **Empresas de servicios turísticos:** Empresa es la unidad económica de producción, la cual tiene como objetivo primordial crear la utilidad de los bienes, es decir, hacer que los bienes produzcan y sirvan a los fines del hombre.
- **Las empresas turísticas:** Son sociedades, u organizaciones estructuradas en variedades de comercio, las cuales tienen como objetivo comercializar personales de servicios que satisfagan las necesidades del turista. Las empresas prestatarias de servicios turísticos se clasifican en:

- Empresas de transporte turístico terrestre
- Empresas de transporte turístico
- Empresas de alojamiento
- Agencias de Turismo
- Empresas turísticas de alimentación.

El conjunto de empresas que conforman la Industria Turística responde a los múltiples servicios que deben prestarse a las personas en desplazamiento (turistas), es por esta razón que se hace necesario el estudio de cada una ellas. La importancia que tiene las empresas prestatarias de servicios turísticos se debe a la diversidad de funciones que cumplen y a la interrelación entre ellas; ya que su operación debe ser en conjunto para responder a las necesidades del turista. (RICAURTE, 2009)

### **1.1.5 PORTOVELO**

Portovelo se encuentra ubicado en la zona alta de la provincia de El Oro, en las estribaciones occidentales de la Cordillera de Los Andes, y bañada por el Rio Amarillo a 105 kilómetros de Machala. La superficie total del cantón Portovelo es de 286,20 km<sup>2</sup> lo que equivale a 4.78% de la superficie total de la provincia de El Oro; la cabecera cantonal tiene una superficie de 35,00 km<sup>2</sup> y cubre el 12,23 % de la totalidad del territorio cantonal. Tiene una densidad poblacional de 52.41 Hab/Km<sup>2</sup>, Se encuentra a una altura de 640 metros sobre el nivel del mar.

El asentamiento original de la ciudad se desarrolla en las estribaciones del Cerro Rico, en donde se instaló el Campamento Minero de la SADCO, la

ciudad se fue extendiendo hacia las riberas septentrionales del Río Amarillo, luego con la construcción del puente, el crecimiento se orientó hacia la ribera sur del Río, en donde se están consolidando algunos barrios como 28 de Noviembre, Cdla. La Alborada, Cdla El Oro, Cdla el Obrero, La Florida.

### **1.1.6 Ubicación**

EL cantón Portovelo está situado al Sur Este de la Provincia de El Oro, limitando con la Provincia de Loja separada de la misma con el río Pindo y Ambocas. Limita al norte con el cantón Zaruma, al sureste con la Provincia de Loja y al oeste con el cantón Piñas.

### **1.1.7 Clima**

Existen dos estaciones definidas: el verano que cubre los meses de junio a noviembre y el invierno que se da entre los meses de diciembre y mayo. Posee una temperatura cálida húmeda, en las zonas altas la temperatura es de 5° a 15°; en las zonas bajas fluctúa entre los 21° a 28° y la humedad fluctúa entre el 40 al 50%. La precipitación mínima mensual encontrada fue de 118 y la máxima 125 mm. Con una acumulada anual de 1.325 mm.

### **1.1.8 Fauna**

Actualmente existe una reserva forestal y ecológica destinada a la protección de aproximadamente 200 especies de aves, una de las cuales es endémica para el Ecuador: Perico del oro (*Pyrrhuraorcesi*).

Dentro de las especies de mamíferos, existían especies que se extinguieron como la gran bestia y otras que están en peligro de extinción como venado,

zorro, tigrillo, armadillos, Guatusa, Yamala, Ardilla, y varias especies de Aves entre las que podemos mencionar las siguientes; Tordo, Chíllalo, Churuca, Colibrí, Garrapatero, Paloma, Gavilán, Buitres, lechuza, etc.

### **1.1.9 Flora**

Por su posición geográfica y diversidad de pisos ecológicos, el cantón Portovelo posee una enorme riqueza en Flora teniendo como sus principales aquellas maderables como balsa, Colorado, cedro, eucalipto, Higuerón, Maco maco; frutales como Guanábana, Guaba, Fruta de Pan, Naranja, Limón, Mandarina, Zapote, Lima, Ciruela, aguacate, Guabilla, Poma rosa, Plátano, Guineo de seda, guayaba, orito, mango, especies arbóreas encontramos entre las más importantes: cabuya, yuca, higuerilla, carrizos, toquillas, etc; en especies herbáceas encontramos maní, arroz, sábila, frejol, maíz, tabaco, etc

### **1.1.10 Atractivos**

Cascada de Salatí, Criaderos de Tilapia, Río San Luís, Laguna de Zuriguiña, Río Pindo, Poza del Amor, Plan Grande, Destilación de Alambique, Cascada del Arco Irís, Vía Crucis de San José, Cascada del Ángel, Museo Magner Turner, Aguas Termales

### **1.1.11 Gastronomía**

En nuestro medio podemos hablar de diversidad de platos típicos, podemos citar el más conocido es el tigrillo, que es un plato muy conocido en toda la parte alta, de Portovelo, Zaruma y Piñas, otros platos típicos, como las

Arvejitas, un plato compuesto por arveja y guineo verde, otro plato es la papa china es un tubérculo que se da en un clima templado como es en las Parroquias de Morales y Salatí, otro plato típico es la morcilla, etc.” (G.A.D DEL CANTÓN PORTOVELO, 2012-2015)

## **2. MARCO TEORICO**

### **2.1 ASPECTOS GENERALES**

#### **2.1.1 DEFINICIÓN**

Un proyecto de los debe considerar como un factor fundamental para la adopción de las políticas de desarrollo ya que este forma parte de programas y planes más amplios que contribuyen a un objetivo global de desarrollo. El proyecto es el camino o mecanismo para lograr objetivos y propósitos generales, las políticas y planes. (PASACA, 2004.)

#### **2.1.2 EL CICLO DE LOS PROYECTOS**

El ciclo de vida de un proyecto de inversión se inicia con un problema originado en una necesidad, a la cual debe buscársele solución coherente. Generalmente, los proyectos de inversión a traviesan por cuatro grandes fases.

**Fase de pre-inversión.-** Consiste en formular y evaluar el proyecto y establecer cómo se llevaría a cabo el problema o atender la necesidad que le da origen.

**Fase de inversión o ejecución.-** Corresponde al proceso de implementación del proyecto, una vez seleccionado el modelo a seguir, donde se materializan



todas las inversiones previas a su puesta en marcha.

**Fase de operación.-** Es aquella donde la inversión ya materializada está en ejecución. Una vez instalado, el proyecto entra en operación y se inicia la generación del producto (bien o servicio), orientado a la solución del problema o a la satisfacción de la necesidad que dio origen al mismo.

**Fase de evaluación de resultados.-** Si el proyecto es la acción o respuesta a un problema, es necesario verificar, después de un tiempo razonable de su operación, que efectivamente el problema ha sido solucionado por la intervención del proyecto. (CÓRDOVA, 2011)

### **2.1.2.1 ETAPA DE PRE INVERSIÓN**

Se constituye por la formulación y evaluación ex – ante; se enmarca entre el momento de la idea del proyecto y la toma de decisión de iniciar la inversión, consiste en un proceso de Retroalimentación de formulación y evaluación en el cual se diseña, evalúa, rediseña, etc.

La etapa tiene por objeto definir y optimizar los aspectos técnicos, financieros, institucionales y logísticos de su ejecución con los que se pretende especificar los planes de inversión del proyecto destacando la necesidad de insumos, estimación de costos, necesidad de entrenamiento.

Hay que resaltar que en esta etapa el proceso de Retroalimentación permite una progresiva profundización de la información y de aumento en la certidumbre en la selección de alternativas.

La etapa de pre-inversión se compone de cuatro fases que dividen y delimitan los pasos sucesivos de formulación y evaluación.

Estas fases son:

- Identificación de idea.
- Perfil
- Pre factibilidad
- Factibilidad

#### **2.1.2.1.1 Identificación de Ideas Básicas de Proyectos**

Los proyectos surgen paralelamente con las necesidades del hombre, durante el desarrollo de las formaciones económicas (FES) el hombre siempre ha tenido necesidades, las mismas que han sido cubiertas con diversa calidad de satisfactores, y son precisamente las calidades de los satisfactores las que obligan al hombre a emprender en proyectos de solución a las necesidades sociales a cambio de obtener una rentabilidad que haga mejorar su nivel de vida.

A través de la realización de un diagnóstico inicial se ubica y delimita el problema que plantea una solución para su satisfacción. Un proyecto de inversión puede tener su origen en necesidades insatisfechas o posibilidades de aprovechar oportunidades específicas derivadas de otros proyectos.

Para considerar la satisfacción de una necesidad es imprescindible que se considere aspectos fundamentales como: cantidad, calidad, precio y beneficio ya que ni siempre un bien o servicio cubrirá estos requerimientos.

El planteamiento básico del problema radica en su identificación, señalando su delimitación sobre los posibles beneficiarios y la calidad de satisfactores posibles para el problema.

#### **2.1.2.1.2 Estudio a Nivel de Perfil**

Esta fase plantea el conocimiento sobre los aspectos que permitan tener un criterio sobre la oportunidad de ejecutar la idea sobre el proyecto, el aspecto fundamental radica en la identificación de beneficios y costos resultantes de las alternativas seleccionadas, sin dejar de considerar que es conveniente incurrir en costos adicionales para obtener y precisar la información requerida. En síntesis, los estudios a nivel de perfil utilizan los recursos propios de quien plantea la ejecución de una iniciativa específica.

El estudio debe contemplar un análisis preliminar de los aspectos técnicos, el estudio de mercado, estudio técnico, estudio económico y la evaluación, en esta instancia es fundamental la calidad de la información por cuanto de ella depende reducir la incertidumbre, sin incurrir en costos adicionales, la calidad de ella permitirá plantear posibilidades técnicas que avalen convincentemente las propuestas de inversión.

De acuerdo con el resultado del estudio a nivel de perfil será posible optar por profundizar ciertos aspectos específicos que requiera el proyecto, cuando el nivel de confianza alcanzado en los resultados del estudio se estiman aceptable, es factible realizar el proyecto con los recursos disponibles o

también puede ser el caso de paralizar o abandonar totalmente la ejecución del proyecto.

#### **2.1.2.1.3 Estudio de Pre factibilidad o Proyecto Preliminar**

En esta instancia se profundiza los estudios a nivel de perfil, se analiza en mayor detalle las alternativas que se estimó como variables desde el punto de vista técnico, económico y social, es posible aquí desechar aquellos que aparecen menos factibles y seleccionar para ser analizadas a mayor profundidad aquellas que aparecen con mejores perspectivas. La evaluación a este nivel requiere esfuerzos para precisar los beneficios de la puesta en práctica de las alternativas seleccionadas y los costos a cubrir para obtenerlos, la alternativa seleccionada puede ser afectada por factores institucionales y legales, debiendo incorporarse las condiciones técnicas de tamaño y localización.

La alternativa escogida corresponde a aquella que se considere la mejor en la etapa siguiente debe ser evaluada con mayor precisión, al igual que en las fases anteriores es posible que los resultados de este estudio planteen ejecutar el proyecto, postergarlo o abandonarlo definitivamente.

#### **2.1.2.1.4 Estudio de Factibilidad**

En esta fase se realiza un análisis detallado de aquella alternativa seleccionada como la mejor en la etapa anterior, se requiere una cuantificación más clara de los beneficios y costos que involucran ejecutarla. A la evaluación de alternativas seleccionada debe adicionarse los aspectos relacionados con obra

física, tamaño, localización y oportunidad de inversión, debe considerarse también las actividades que afectan la eficiencia en la ejecución del proyecto, como los cronogramas de desembolsos, implementación y operación del proyecto.

La etapa de pre-inversión es una lucha contra la incertidumbre para la asignación de recursos ya que al haberse detectado una necesidad es necesario destinar recursos para realizar estudios que permitan clarificar con precisión el problema existente, habrá que destinar nuevos recursos para delimitar la alternativa planteada con un alto grado de confiabilidad hasta reducir la incertidumbre a un mínimo tal que permita tomar la decisión de invertir

### **2.1.2.2. ETAPA DE INVERSIÓN**

Tomar la decisión de invertir significa haber estudiado la posibilidad de aceptar o reemplazar una alternativa por otra a fin. El rechazo o postergación de una decisión de inversión debería haber sido detectado en etapas anteriores.

#### **2.1.2.2.1. Proyectos de Ingeniería**

En esta fase se materializa la obra física de acuerdo con los estudios realizados en la etapa de pre-inversión.

Para materializar un proyecto de inversión se elaboran programas arquitectónicos, estudios de ingeniería y de especialidades del proyecto, se programan las actividades específicas a realizar tomando como base los resultados de los estudios de las fases anteriores.

#### **2.1.2.2.2. Negociación del Financiamiento**

Determinamos los requerimientos financieros del proyecto es conveniente conocer: las líneas de crédito a las que se puede acceder en el mercado financiero nacional y/o internacional; información jurídica, organizativa y técnica; tasa de interés, plazo de amortización, periodo de gracia, comisiones de compromiso, garantías y avales, condiciones y calendario de desembolso.

#### **2.1.2.2.3 Implementación**

Consiste en llevar a la práctica lo que teóricamente se concibió en el proyecto, aquí se da paso a las actividades propias que permiten que la nueva unidad productiva está dotada de todos los recursos necesarios para su funcionamiento, se realizan pruebas o ensayos a fin de comprobar que todos los componentes trabajen óptimamente para que en la fase de operación no se produzcan desfases o causen paralización a la planta.

Es importante que para esta fase se diseñe un cronograma de actividades el mismo que deberá cumplirse secuencialmente, lo cual permitirá manejar los tiempos establecidos para cada actividad.

#### **2.1.2.3. ETAPA DE OPERACIÓN**

En esta etapa del proyecto, cuando ya se ha desarrollado la obra física o programa estudiado en la pre-inversión y ejecutado durante la inversión de acuerdo a lo programado, se producen beneficios específicos que fueron estimados durante la pre-inversión.

### **2.1.2.3.1 Seguimiento y Control**

Se refiere al conjunto de acciones que se aplican a un proyecto en la etapa de ejecución de las obras por cronograma y recursos empelados, se busca encontrara posibles desviaciones respecto a la programación inicial del proyecto, las mismas que puedan ocasionar problemas en la ejecución, el fin es adoptar medidas correctivas que minimicen los efectos que resulten en atrasos o costos incrementables por los problemas que se presenten.

### **2.1.2.3.2 Evaluación ex – post**

Es un proceso que se realiza inmediatamente después de finalizado el proyecto con el propósito de determinar la validez de las actividades que fueron desarrolladas d acuerdo con los objetivos planteados. Su objetivo es mejorar las actividades de puesta en marcha y ayudar en la planificación, programación, e implementación de proyectos, la información que presenta es resumida en un aporte que constituye la base necesaria para evaluar la eficiencia y efectividad con que se formuló el proyecto.

### **2.1.2.3.3 Evaluación post- posterior**

Se realiza varios años después que todos los costos han sido desembolsados y todos los beneficios recibidos, posteriormente a cerrar su ciclo de vida u horizonte de operación, esta evaluación reconoce que mirada al pasado hace difícil atribuir que parte de los efectos observados actualmente pueden ser objetivamente atribuidos a un proyecto particular, es posible aprender de elementos que podrían mejorar las actividades futuras de inversión. Esta

evaluación permitirá que en el futuro los posibles proyectos relacionados, cuenten con una fuente de información que se clarifique la visión sobre el ambiente en el que se desenvolverá la nueva unidad productiva. (PASACA, 2004.)

## **2.2 CONTENIDO DEL PROYECTO**

### **2.2.1 ESTUDIO DE MERCADO**

“El estudio de mercado es aquella etapa de un proyecto que tiene por objeto estimar la demanda, es decir la cantidad de bienes y servicios provenientes de una nueva unidad de producción que la comunidad estaría dispuesta a adquirir a determinados precios y un cierto período de tiempo”

#### **2.2.1.1 INFORMACIÓN BASE (IB)**

La constituyen los resultados provenientes de fuentes primarias y que han sido recogidos mediante diferentes instrumentos de investigación.

Para la recolección de esta información es importante destacar que para las entrevistas, la observación y la constatación física se hace necesario elaborar una guía que oriente sobre los aspectos claves que se desea conocer y cuyo aporte es fundamental para el proyecto.

En cuanto a la aplicación de encuestas es fundamental tener algo claro lo siguiente:

1. Cuando se debe trabajar con poblaciones muy pequeñas es preferible encuestar a toda la población, en el caso de comunidades rurales.



2. Cuando la población es demasiado grande o infinita es aconsejable realizar el muestreo, para lo cual es indispensable el determinar el tamaño de la muestra.

#### 2.2.1.1.1 Tamaño de la Muestra

Respecto del muestreo, selección de una pequeña parte estadísticamente determinada, para inferir el valor de una o varias características del conjunto, conviene en señalar que existen dos tipos generales de muestreo: el primero, cada uno de los elementos de la muestra tiene la misma probabilidad de ser entrevistado, y en el muestreo no probabilístico, la probabilidad no es igual para todos los elementos del espacio muestra.

Para calcular el tamaño de la muestra se deben tomar en cuenta algunas de sus propiedades y el error máximo que se permitirá en los resultados.

Para el cálculo de  $n$  (tamaño de la muestra) se puede emplear la siguiente fórmula:

**Dónde:**

<p><b>n</b> = Tamaño de la muestra <b>N</b> = Población <b>p</b> = 0,5 probabilidad que ocurra <b>q</b> = 0,5 Probabilidad que no ocurra <b>Z</b> = 95% de confianza ósea 1.96 <b>E</b> = 5% margen de error</p>
--

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

### 2.2.1.1.2 Estimación de la Proporción

Sirve para determinar inicialmente la capacidad de producción con que iniciara la planta su fase de operación, su procedimiento es el siguiente:

1. Hallar la proporción de la muestra (P)

$$P = \frac{Ex \rightarrow Exitos}{M \rightarrow Muestreo Total}$$

2. Calcular el error estándar de la proporción (SP)

$$SP = \sqrt{\frac{P \cdot Q}{M}} \quad Q=1 - P$$

3. Calcular los límites de confianza (Lc)

$$Lc = P \pm Z \cdot Sp.$$

$$Lc = \text{limite de confianza}$$

P= proporción de la muestra o probabilidad de éxito

### 2.2.1.2 PRODUCTO PRINCIPAL

Es la descripción pormenorizada del producto o servicio que ofrecerá la nueva unidad productiva para satisfacer las necesidades del consumidor o usuario, destacando sus características principales, en lo posible deberá acompañarse con un dibujo a escala en el que se muestren las principales características.

### 2.2.1.3 PRODUCTO SECUNDARIO

Aquí se describe a los productos que se obtienen con los residuos de materia

prima y cuya producción está supeditada a que el proceso lo permita. Un proyecto no necesariamente puede obtener productos secundarios.

#### **2.2.1.4 PRODUCTOS SUSTITUTOS**

En esta parte debe hacerse una descripción clara de los productos que pueden reemplazar al producto principal en la satisfacción de la necesidad.

#### **2.2.1.5 PRODUCTOS COMPLEMENTARIOS**

Se describe en este punto a los productos que hacen posible que se pueda utilizar al producto principal. Debe considerarse que no todo producto principal necesita de un producto complementario para la satisfacción de las necesidades.

#### **2.2.1.6 MERCADO DEMANDANTE**

En esta parte debe enfocarse claramente quienes serán los consumidores o usuarios del producto, para ello es importante identificar las características comunes entre ellos mediante una adecuada segmentación del mercado en función de: sexo, edad, ingresos, residencia, educación, etc. (PASACA, 2004.)

#### **2.2.1.7 ANÁLISIS DE LA DEMANDA (POTENCIAL, REAL, EFECTIVA).**

La demanda es el proceso mediante el cual se logran determinar las condiciones que afectan el consumo de un bien o servicio” (MIRANDA, 2005).

Definición.- “La demanda se define como la respuesta al conjunto de mercancías o servicios, ofrecidos a un cierto precio y una plaza determinada y que los consumidores están dispuestos a adquirir” (GUTIERREZ, 2005).

Conocer la demanda es uno de los requisitos de un estudio de mercado, pues se debe saber cuántos compradores están dispuestos a adquirir los bienes y servicios y a qué precio.

Para realizar el análisis de la demanda se debe tomar en cuenta:

- Los tipos de consumidores.
- Segmentarlos por actividad, edad, sexo, ubicación geográfica, ingresos.
- Conocer los gustos y preferencias.

#### ❖ **Demanda Potencial**

La demanda potencial es la cantidad global de las familias que corresponden al porcentaje de la población total de la provincia, dividida por cuatro miembros por hogar, independientemente de los medios y preferencias para la adquisición del servicio.

Para determinar la demanda potencial se considera:

1. La tasa de crecimiento poblacional
2. Población urbana
3. Cuatro miembros por familia

#### ❖ **Demanda Real**

Se denomina demanda real a la demanda verdaderamente ejercida en los mercados. En sí, la demanda real es el número absoluto de familias que están dispuestas a adquirir el producto.

Para obtener la demanda real tomamos en consideración lo siguiente:

1. Demanda potencial
2. Porcentaje de las familias que no consumen
3. Porcentaje de familias que no apoyan al producto
4. Porcentaje de familias que no contestan.

#### ❖ **Demanda efectiva**

Cantidad de bienes o servicios que en la práctica son requeridos por el mercado ya que existen restricciones producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que o puedan acceder al producto aunque quisieran hacerlo.

#### **2.2.1.8 ESTUDIO DE LA OFERTA**

Oferta es la cantidad de bienes y servicios que un cierto número de oferentes está dispuesto a poner a disposición del mercado a un precio determinado” (BACA, 1995)

El estudio de oferta tiene por objeto identificar la forma como se han atendido y se atenderán en un futuro, las demandas o necesidades de la comunidad. (MIRANDA, 2005).

Mientras que la demanda del mercado estudia el comportamiento de los consumidores, la oferta del mercado corresponde a la conducta de los empresarios, es decir, a la relación entre la cantidad ofertada de un producto y su precio de transacción. Otros elementos que condicionan la oferta son el

costo de producción del bien o servicio, el grado de flexibilidad en la producción que tenga la tecnología, las expectativas de los productores, la cantidad de empresas en el sector, el precio de bienes relacionados y la capacidad adquisitiva de los consumidores, entre otros. (SAPAG, 2007)

#### **2.2.1.9 BALANCE DEMANDA – OFERTA**

Todas las decisiones de inversión ya sea de reemplazo, o adquisición de redes, estarán basadas, en primera instancia, en que la se servicios sea mayor que la oferta actual y pronosticada de los mismos.

El comportamiento se podrá observar con más facilidad graficando el tiempo en años contra la evolución histórica, y proyectada de cada una de las características que interesa analizar.

A diferencia de demanda-oferta, siempre que la demanda sea mayor que la oferta, se la puede llamar demanda potencial insatisfecha y su valor será la base para la mayoría de las determinaciones que se hagan a lo largo del estudio de factibilidad, como el tamaño de los equipos por adquirir, la inversión. (PASACA, 2004.)

#### **2.2.1.10 COMERCIALIZACIÓN DEL PRODUCTO.**

“La comercialización es un instrumento de la dirección de empresas que suministra a las mismas los medios para diseñar y vender el producto aprovechando los recursos de la empresa.”

El estudio de comercialización señala las formas específicas de procesos intermedios que han sido previstos para que el producto o servicio llegue al usuario final.

Para conocer mejor los procesos que se dan en la comercialización de un bien o servicio, se precisa de un conjunto de relaciones organizacionales entre los productores, los intermediarios y, desde luego, los usuarios finales”. (MIRANDA, 2005)

#### ❖ **Plan de Comercialización**

El propósito de plan de comercialización es de prevenir a la empresa acerca de su posición actual y futura, puesto que los alcances de hoy y sus planes para el futuro depende de juicios anticipados de las condiciones del mercado.

El plan de comercialización está elaborado en base a:

- Producto
- Precio
- Plaza
- Promoción

#### **2.2.1.11 ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN BASE**

Nos permite conocer y analizar cuál es la situación actual sin la presencia del proyecto en que se está trabajando, este tiene relación con la calidad, precio, mercado de los productos competidores. Una vez finalizado el estudio de mercado ya se tiene el primer referente o información que permite tomara la

decisión de continuar los estudios o detenerse en ese punto, si el estudio se desprende la no existencia de demanda insatisfecha por cantidad, calidad, precio, no hay razón de continuar los estudios. (PASACA, 2004.)

## **2.2.2 ESTUDIO TÉCNICO**

“Determina los requerimientos empresariales en función al tamaño y localización de la planta, descripción técnica y descripción de procesos, la capacidad de las máquinas (capacidad instalada) y la cantidad de recursos humanos” (CÓRDOVA, 2011).

### **2.2.2.1 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN**

#### **2.2.2.1.1 Tamaño**

Considera su capacidad de producción durante un periodo de tiempo de funcionamiento que se considera normal.

El estudio del tamaño de un proyecto es fundamental para determinar el monto de las inversiones y el nivel de operación que, a su vez, permitirá cuantificar los costos de funcionamiento y los ingresos proyectados” (SAPAG, 2007).

Para determinar adecuadamente el tamaño se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- a. Capacidad Teórica:** Es aquella capacidad diseñada para el funcionamiento de la maquinaria, rendimiento óptimo depende de algunos factores propios como la temperatura, altitud, humedad, que



componen el medio ambiente en el que se instala. Esta capacidad se denomina teórica por cuanto una vez salida de la fábrica la maquinaria es muy difícil que se pueda instalar en lugares que reúnan las mismas condiciones en las que esta fue diseñada y construida. (PASACA, 2004.)

- b. Capacidad Instalada:** Corresponde a la capacidad máxima disponible permanentemente.
- c. Capacidad Utilizada:** Es la fracción de capacidad instalada que se está empleando. (MIRANDA, 2005)
- d. Reserva:** Representa la capacidad de producción que no es utilizada normalmente y que permanece en espera de que las condiciones de mercado obliguen a un incremento de producción.
- e. Capacidad Financiera:** Para cualquier tipo de proyecto empresarial es importante las condiciones económicas, financieras de que se dispone para ello, esto significa el determinar la capacidad para financiar la inversión, sea con capital propio o medianamente crédito, para ello es de vital importancia conocer el mercado financiero.
- f. Capacidad Administrativa:** Al igual que en el campo financiero, debe tenerse claro el panorama respecto a si para la operación de la nueva unidad productiva se cuenta o se puede conseguir fácilmente el talento humano que haga posible el funcionamiento eficiente de la misma ello implica el conocimiento claro de la actividad en la que se quiere emprender.

El éxito en los negocios tiene su base en la combinación de habilidad y conocimiento administrativo para lograr metas de operación y resultados óptimos en los negocios. (PASACA, 2004.)

#### **2.2.2.1.2 Localización**

El estudio de localización comprende niveles progresivos de aproximación, que van desde una integración al medio nacional o regional (macro localización), hasta identificar una zona urbana o rural (micro localización), para finalmente determinar un sitio preciso. (MIRANDA, 2005)

- a. Macro localización:** La macro localización es la localización general del proyecto, es decidir la zona general en donde se instalará la empresa o negocio, la localización tiene por objeto analizar los diferentes lugares donde es posible ubicar el proyecto, con el fin de determinar el lugar donde se obtenga la máxima ganancia, si es una empresa privada, o el mínimo costo unitario, si se trata de un proyecto desde el punto de vista social. Así mismo consiste en la ubicación de la empresa en el país, en el espacio rural y urbano de alguna región.
  
- b. Micro localización:** Micro localización es el estudio que se hace con el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para elaborar el proyecto, en el cual se va elegir el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio, este dentro de la región, y en ésta se hará la distribución de las instalaciones en el terreno elegido. (MARIN, 2012)

**c. Factores de localización:** Constituyen todos aquellos aspectos que permitirán el normal funcionamiento de la empresa, entre estos factores tenemos: abastecimiento de materia prima, vías de comunicación adecuadas, disponibilidad de mano de obra calificada, servicios básicos indispensables (agua, luz teléfono, alcantarillado) y fundamentalmente el mercado hacia el cual está orientado el producto” (PASACA, 2004.).

### **2.2.2.2 Ingeniería del Proyecto**

El estudio de la ingeniería del proyecto tiene como objeto, determinar el proceso de producción o el desarrollo del servicio óptimo que permita la localización efectiva y eficaz de los recursos.

En el estudio de ingeniería se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- a. Componente Tecnológico:** Consiste en definir el tipo de maquinarias y equipos serán necesarios para poder fabricar el producto o la prestación del servicio.
- b. Infraestructura Física:** Es todo proceso de fabricación o de prestación de servicios que se realiza en un lugar físico y dicho lugar debe responder a las necesidades de los procesos que allí se van a realizar.
- c. Distribución en planta:** La distribución del área física así como la maquinaria y equipo debe brindar las condiciones óptimas de trabajo, haciendo más económica la operación de la planta, cuidando además las condiciones de seguridad industrial para el trabajador.

**d. Proceso de Producción:** Esta parte describe el proceso mediante el cual se obtendrá el producto o generara el servicio, es importante indicar cada una de las fases del proceso aunque no al detalle, pues en muchos casos aquello constituye información confidencial, para el manejo interno.

**d.1. Diseño del producto:** El producto del proyecto debe ser diseñado de tal forma que reúna todas las características que el consumidor o usuario desea en él, para lograr una completa satisfacción de su necesidad, para un diseño efectivo del producto debe considerarse siempre los gustos y preferencia de los demandantes.

**d.2. Flujograma de Procesos:** En el diagrama de flujo de procesos se usa una simbología internacionalmente aceptada para representar las operaciones efectuadas. Este es el método más utilizado para representar gráficamente los procesos. (BACA URBINA, 1995)

## **2.2.2.2 DISEÑO ORGANIZACIONAL**

### **2.2.2.3.1 Estructura Organizativa**

Toda empresa cuenta en forma implícita o explícita con cierto juego de jerarquías y atribuciones asignadas a los miembros o componentes de la misma. En consecuencia se puede establecer que la estructura organizativa de una empresa es el esquema de jerarquización y división de las funciones componentes de ella. Jerarquizar es establecer líneas de autoridad (de arriba

hacia abajo) a través de los diversos niveles y delimitar la responsabilidad de cada empleado ante solo un superviso inmediato

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

Toda empresa para su libre operación debe reunir ciertos requisitos exigidos por la ley, entre ellos:

- 1. Acta constitutiva:** Es el documento certificador de la conformación legal de la empresa en él se debe incluir los datos referenciales de los socios con los cuales se constituye la empresa.
- 2. La razón social o denominación:** Es el nombre bajo el cual la empresa opera, el mismo debe estar de acuerdo al tipo de empresa conformada y conforme lo establece la ley.
- 3. Domicilio:** Toda empresa en su fase de operación estará sujeta a múltiples situaciones derivadas de la actividad y del mercado, por lo tanto deberá indicar claramente la dirección domiciliaria en donde se ubicara en caso de requerir los clientes u otra persona natural o jurídica.
- 4. Objeto de la sociedad:** Al constituirse una empresa se lo hace con un objetivo determinado, ya sea: producir o generar o comercializar bienes o servicios, ello debe estar claramente definido, indicando además el sector productivo en el cual emprenderá la actividad.
- 5. Capital social:** Debe indicarse cuál es el monto del capital con que se inicie sus operaciones la nueva empresa y la forma como esta se ha

conformado.

**6. Tiempo de duración de la sociedad:** Toda actividad tiene un tiempo de vida para el cual se planifica y sobre el cual se evalúa posteriormente para medir los resultados obtenidos frente a los esperados, por ello la empresa debe así mismo indicar para qué tiempo o plazo opera.

**7. Administradores:** Ninguna sociedad podrá ser eficiente si la administración general no es delegada o encargada a un determinado número de personas o a una persona que será quien responda por las acciones de la misma.

#### **b. Estructura Empresarial**

Toda empresa cuenta en forma implícita o explícita con cierto juego de jerarquías y atribuciones asignadas a los miembros o componentes de la misma. En consecuencia se puede establecer que la estructura organizativa de una empresa es el esquema de jerarquización y división de las funciones componentes de ella.

Jerarquizar es establecer líneas de autoridad (de arriba hacia abajo) a través de los diversos niveles y delimitar la responsabilidad de cada empleado ante solo un supervisor inmediato.

##### **b.1. Niveles Jerárquicos de Autoridad**

La jerarquía cuando se individualiza podría definirse como el status o rango que posee un trabajador dentro de una empresa, así el individuo que

desempeña como gerente goza indudablemente de un respetable status dentro de la misma, pero la diferencia de este individuo en su cargo también condicionará su mayor o menor jerarquía dentro de una empresa.

- 1. Nivel legislativo-directivo:** El máximo nivel de dirección de la empresa son los que dictan la políticas y reglamentos bajo los cuales opera, está conformado por los dueños de la empresa, los cuales tomara el nombre de junta general de socios o junta general de accionistas, dependiendo del tipo de empresa bajo el cual se haya constituido.
- 2. Nivel ejecutivo:** Este nivel está conformado por el gerente administrador, el cual será nombrado por el nivel legislativo directo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.
- 3. Nivel asesor:** Normalmente constituye este nivel el órgano colegiado llamado a orientar las decisiones que merecen un tratamiento especial como es el caso por ejemplo de las situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes. Generalmente toda empresa cuenta con un asesor jurídico sin que por ello se descarte la posibilidad de tener asesoramiento de profesionales de otras áreas en caso de requerirlo.
- 4. Nivel de apoyo:** Este nivel se lo conforma con todos los puestos de trabajo que tienen relación directamente con las actividades administrativas de la empresa.

**5. Nivel operativo:** Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, específicamente en las labores de producción o el proceso productivo. (PASACA, 2004.)

## **b.2. Organigramas (Estructural, Funcional y Posicional)**

Es la representación gráfica de la estructura de una empresa o cualquier otra organización. Representan las estructuras departamentales y, en algunos casos, las personas que las dirigen, hacen un esquema sobre las relaciones jerárquicas y competenciales de vigor en la organización. El organigrama es un modelo abstracto y sistemático, que permite obtener una idea uniforme acerca de la estructura formal de una organización o empresa; desempeña un papel informativo y permite obtener todos los elementos de autoridad, los diferentes niveles de jerarquía, y la relación entre ellos.

Es un esquema de la organización de una entidad, de una empresa o de una tarea, entre los principales tenemos: funcional, estructural y posicional, los que se describen a continuación:

**Organigramas Estructurales:** Presentan solamente la estructura administrativa de la organización.

**Organigramas Funcionales:** Muestran, además de las unidades y sus relaciones, las principales funciones de cada departamento.

**Organigramas Posicionales:** Resaltan dentro de cada unidad, los puestos actuales y también el número de plazas existentes y requeridas. (HERNANDEZ, 2009)



### **b3. Manuales. (Manual de funciones)**

Consiste en la definición de la estructura organizativa de una empresa. Engloba el diseño y descripción de los diferentes puestos de trabajo estableciendo normas de coordinación entre ellos. Es un instrumento eficaz de ayuda para el desarrollo de la estrategia de una empresa. Determina y delimita los campos de actuación de cada área de trabajo, así como de cada puesto de trabajo. (PASACA, 2004.)

### **2.2.3 ESTUDIO FINANCIERO**

El estudio financiero es el análisis de la capacidad de una empresa para ser sustentable, viable y rentable en el tiempo. El estudio financiero es una parte fundamental de la evaluación de un proyecto de inversión. El cual puede analizar un nuevo emprendimiento, una organización en marcha, o bien una nueva inversión para una empresa, como puede ser la creación de una nueva área de negocios, la compra de otra empresa o una inversión en una nueva planta de producción". (ANZIL, 2012)

#### **2.2.3.1 INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO**

##### **2.2.3.1.1 Inversiones**

Esta parte del estudio se refiere a las organizaciones que ocurren o se presentan en la fase pre – operativa de la vida de un proyecto y representan desembolsos de efectivo para la adquisición de activos como son: edificios,

maquinaria, terrenos, para gastos de construcción y para capital de trabajo, etc. (Pasaca, 2004).

Gran parte de estas inversiones deben realizarse antes de la fase de operación del proyecto, puede darse el caso de que aun en esta fase sea necesario el realizar inversiones, ya sea para renovar activos desgastados o porque sea necesario incrementar la capacidad de producción (Pasaca, 2004).

Las inversiones se clasifican en tres categorías: activos fijos, activos diferidos, y capital de operación, capital de trabajo, activo circulante o fondo de maniobra (Pasaca, 2004).

#### **a. Inversiones en Activos Fijos**

Las inversiones fijas son aquellas que se realizan en bienes tangibles, se utilizan para garantizar la operación del proyecto y no son objeto de comercialización por parte de la empresa y se adquieren para utilizarse durante su vida útil; son entre otras: los terrenos para la construcción de instalaciones, o explotaciones agrícolas, o ganaderas o mineras; las construcciones civiles como edificios industriales o administrativos; las vías de acceso internas, bodegas, parqueaderos, cerramientos, maquinaria , equipo y herramientas; vehículos; muebles, etc.

**a.1. Terreno:** Constituye el área física de terreno, que necesita la nueva unidad productiva para la construcción de la planta.

**a.2. Construcciones:** Se refiere a la infraestructura con que será construida la nave industrial, distinguiendo las partes correspondientes a oficinas y áreas

netamente de producción. El tipo de empresa que se pretenda implementar, debe contar con una infraestructura que sin llegar restricciones, haga posible que todo el proceso productivo y la operación misma de la empresa cuenten con las facilidades necesarias. Para determinar el costo de m<sup>2</sup> de construcción necesariamente debe contarse con el asesoramiento de un profesional del área de la construcción.

**a.3. Maquinaria y Equipo:** Aquí agrupamos los valores correspondientes a las erogaciones para dotar a la planta de la tecnología necesaria para efectuar el proceso productivo. Es conveniente realizar una descripción del componente tecnológico, a fin de que el inversionista conozca los elementos de que se compone la tecnología a utilizar.

**a.4. Equipo de Oficina:** Se incluye en este rubro todos los valores correspondientes al equipo técnico que hará posible que las funciones administrativas se cumplan eficientemente.

**a.5. Muebles y enseres:** Comprende todos los bienes que se necesitan para la adecuación de cada una de las oficinas de acuerdo con la función para la que fueron diseñadas.

## **b. Inversión en Activos Diferidos**

Las inversiones diferidas son aquellas que se realizan sobre la compra de servicios o derechos que son necesarios para la puesta en marcha del proyecto; tales como: los estudios técnicos, económicos y jurídicos; los gastos de organización; los gastos de montaje, ensayos y puesta en marcha; el pago

por el uso de marcas y patentes; los gastos por capacitación y entrenamiento de personal.

**b.1. Marcas:** Son las características que permiten el fácil reconocimiento de un producto, entre ellas: diseño, nombre comercial, símbolos, etc.

**b.2. Patentes:** Son documentos que conceden a su dueño el derecho exclusivo para fabricar y vender un objeto patentado por un determinado periodo. Es un documento que otorga el gobierno a favor de los inventores para proteger sus inversiones como: maquinas, procedimientos, sustancias, etc.

**b.3. Derechos de autor:** El Gobierno Nacional a través de sus respectivos Ministerios concede a su dueño el derecho exclusivo para publicar y vender una obra científica, literaria, musical, etc.

**b.4. Crédito Mercantil:** Es la confianza y seguridad de comprar mercaderías de buena calidad y con precios justos. Se dice que una empresa comercial posee crédito mercantil cuando realiza sus operaciones en tal forma que sus clientes están convencidos que sus negocios futuros con ella habrán de ser tan buenos como en el pasado.

**b.5. Franquicias:** Representa un derecho a utilizar propiedades de terceras personas a favor de la empresa. (PASACA, 2004.)

### **c. Inversiones en capital de trabajo.**

La inversión en capital de trabajo corresponde al conjunto de recursos necesarios, en forma de activos corrientes, para la operación normal del

proyecto durante un ciclo productivo, esto es, el proceso que se inicia con el primer desembolso para cancelar los insumos de la operación y finaliza cuando los insumos transformados en productos terminados son vendidos y el monto de la venta recaudado y disponible para cancelar la compra de nuevos insumos. El capital de trabajo, es entonces, la parte de la inversión orientada a financiar los desfases o anacronismos entre el momento en que se producen los egresos correspondientes a la adquisición de insumos y los ingresos generados por la venta de bienes o servicios, que constituyen la razón de ser del proyecto". (MIRANDA, 2005)

#### **2.2.3.1.2 Financiamiento**

Una vez establecida la inversión requerida, es necesario prever las fuentes de financiamiento, es decir de dónde se obtendrá los recursos que permitirán adquirir o incurrir en todo lo necesario para poner en marcha el proyecto. Las principales fuentes son: instituciones financieras, aporte de socios o accionistas, crédito a proveedores, en fin el evaluador deberá decidir por la fuente que más le convenga en términos de rentabilidad, porque si se escoge una fuente que genere alto costo directamente bajará la rentabilidad (PASACA, 2004.)

#### **2.2.3.2 Análisis de Costos**

Costo es una palabra muy utilizada, pero nadie a logrado definirla con exactitud, eido a su amplia aplicación, pero se puede decir que el costo es el desembolso en efectivo o en especie hecho en el pasado, en el presente, en el presente, en el futuro o en forma virtual (BACA URBINA, 2001)

- a. Costos de Producción o Fabricación:** Los costos de producción están todos por los valores que fue necesario incurrir para la obtención de una unidad de costo, se incorporan en el producto quedan capitalizados en los inventarios hasta que se vendan los productos. Por otro lado el costo esta dado en base a una “unidad de costo” que es el factor que permite medir la producción de bienes o servicios y puede estar determinada por cajas, lotes, juegos, etc.
- b. Costos de Operación:** Comprende los gastos administrativos, financieros, de ventas y otros no especificados.
- c. Costo de total de producción:** La determinación del costo, constituye la base para el análisis económico del proyecto, su valor incide directamente en la rentabilidad y para su cálculo se consideran ciertos elementos entre los que tenemos: el costo de fabricación, los gastos administrativos, gastos de fabricación, gastos financieros, los gastos de ventas y otros gastos.

La fórmula para determinar el costo total de producción es la siguiente:

$$CP= CF + G. ADM. + G. FIN. + G.V. + O.G$$

CP= Costo de Producción

CF= Costo de Fabricación

G. ADM.= Gastos Administrativos

G. FIN. = Gastos Financieros

G.V = Gastos de Ventas

O.G = Otros Gastos

Para poder aplicar la fórmula se hace necesario, encontrar el Costo de Fabricación, por lo tanto tenemos:

$$CF = CP' + CGF$$

CF= Costos de Fabricación

CP' = Costo Primo

CGF= Costos Generales de Fabricación

De igual forma, para conocer el Costo Primo tenemos:

$$CP' = MOD + MPD$$

CP' = Costo Primo

MOD = Mano de Obra Directa

MPD = Materia Prima Directa

Aplicando el procedimiento, para obtener el precio de venta, al mismo que se agregará el margen de utilidad; obtenemos:

MATERIA PRIMA DIRECTA  
+ MANO DE OBRA DIRECTA  
= COSTO PRIMO  
+ COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN  
= COSTO DE FABRICACIÓN  
+ GASTOS DE ADMINISTRACIÓN\*  
+ GASTOS FINANCIEROS\*  
+ GASTOS DE VENTAS\*  
+ OTROS GASTOS\*  
= COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

Al costo obtenido se le asigna un % que representa el margen de utilidad esperado.

#### d. Costo Unitario de Producción

En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario de producción para ello se relaciona el costo total con el número de unidades producidas durante el periodo, en este caso tenemos:

$$CUP = \frac{CTP}{NUP}$$

CUP= Costo unitario de producción

CTP= Costo total de producción

NUP= Número de unidades producidas

#### 2.2.3.3 ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS

Para establecer el precio de venta, se debe considerar siempre como base el costo total de producción, sobre el cual se adicionara un margen de utilidad para ello existen dos métodos:

- a. **Método rígido:** Denominado también método del costo total ya que se basa en determinar el costo unitario total y agregar luego un margen de utilidad determinada.

$$PVP = CT + MU$$

- b. **Método flexible:** Toma en cuenta una serie de elementos determinantes del mercado, tales como: sugerencias sobre precios, condiciones de la demanda, precios de competencia, regulación de precios, etc. Lo cual permitirá realizar una mejor cobertura del mercado.



#### **2.2.3.4 CLASIFICACIÓN DE COSTOS**

**Costos Fijos:** Representan aquellos valores monetarios en que incurre la empresa por el solo hecho de existir, independientemente de si existe o no producción.

**Costos Variables:** Son aquellos valores en que incurre la empresa, en función de su capacidad de producción, están en relación directa con los niveles de producción de la empresa.

#### **2.2.3.5 PRESUPUESTO PROYECTADO**

Es un instrumento financiero clave para la toma de decisiones en el cual se estima los ingresos que se obtendrá en el proyecto como también los costos en que se incurrirá, el presupuesto debe constar necesariamente de dos partes, los ingresos y los egresos. Es el instrumento clave para planear y controlar”. “Para la fase de operación de un proyecto es importante estimar los ingresos y egresos que se ocasionaran a fin de tener cierta información básica que permita adoptar las decisiones necesarias.

#### **2.2.3.6 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

Permite conocer la situación financiera de la empresa en un momento determinado, establece la utilidad o pérdida del ejercicio mediante la comparación de ingresos y egresos.

### **2.2.3.7 DETERMINACIÓN DEL PUNTO DE EQUILIBRIO**

En todo momento y circunstancia, la gestión directiva empresarial no puede ni debe dejar que las cosas se den por inercia, debe utilizar métodos específicos y adecuados para anticipar resultados y sobre esa base tomar decisiones que le permitan acercarse a conseguir los resultados esperados; uno de esos métodos es el punto de equilibrio.

Este método permite combinar los diferentes factores determinantes de las posibles utilidades o pérdidas a diferentes niveles de operación, por lo cual se constituye en una herramienta adecuada para la toma de decisiones.

El punto de equilibrio es el punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni utilidad ni pérdida, es donde se equilibran los costos y los ingresos, este análisis sirve básicamente para:

1. Conocer el efecto que causa el cambio en la capacidad de producción, sobre las ventas, los costos y las utilidades.
2. Para coordinar las operaciones de los departamentos de producción y mercadotecnia.
3. Para analizar las relaciones existentes entre los costos fijos y variables.

Al punto de equilibrio se lo puede calcular por medio de los siguientes métodos:

#### **a. En función de las ventas**

Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que el genera; para

su cálculo se aplica la siguiente formula:

En donde:  
PE= punto de equilibrio  
CFT= Costo fijo total  
1=constante matemática  
CVT= Costo variable total  
VT= Ventas totales

$$PE = \frac{CFT}{1 - \left(\frac{CVT}{VT}\right)}$$

### **b. En función de la capacidad instalada**

Se basa en la capacidad de producción de la planta, determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los costos; para su cálculo se aplica la siguiente formula:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} * 100$$

### **c. En función de la producción**

Se basa en el volumen de producción y determina la cantidad mínima a producir para que con su venta se cubran los gastos.

$$PE = \frac{CFT}{PV u - CV u}$$

PV u= Precio venta unitario

CV u= Costo variable unitario

$$CV u = \frac{CVT}{N^{\circ} \text{ de unidad producidas}}$$

#### **d. REPRESENTACIÓN GRÁFICA**

Consiste en representar gráficamente las curvas de costos y de ingresos dentro de un plano cartesiano. (PASACA, 2004.)

### **2.2.4 EVALUACION FINANCIERA**

La Evaluación Financiera de Proyectos es el proceso mediante el cual una vez definida la inversión inicial, los beneficios futuros y los costos durante la etapa de operación, permite determinar la rentabilidad de un proyecto. Antes que mostrar el resultado contable de una operación en la cual puede haber una utilidad o una pérdida, tiene como propósito principal determinar la conveniencia de emprender o no un proyecto de inversión. (BACA URBINA, 2010)

#### **2.2.4.1 FLUJO DE CAJA**

“Representa el movimiento neto de caja durante cierto periodo que generalmente es de un año, permitiendo cubrir todos requerimientos de efectivo para el proyecto. Es importante recalcar que para la determinación del Flujo Neto de Caja se debe considerar solamente los ingresos reales y eficientes, es decir aquello que se producen por movimiento de dinero entre la empresa y el exterior.” (ROSEMBERG, 2005)

#### **2.2.4.2 VALOR ACTUAL NETO**

Consiste en determinar el valor presente de los flujos de costos e ingresos a

través de la vida útil del proyecto. En términos matemáticos el VAN es la sumatoria de los beneficios netos multiplicado por el factor de descuento o descontar una tasa de interés pagada por beneficiarse del préstamo a obtener.

Actualizando los valores se debe decidir la aceptación o rechazo del proyecto bajo los siguientes fundamentos:

- a.- Si el van es positivo se acepta la inversión
- b.- Si el VAN es igual a cero la decisión de invertir in indiferente
- c.- Si el van es negativo se rechaza la inversión

La fórmula del Valor Actual Neto es:

$$\text{VAN} = -\text{Inversión} + (\text{Flujo Año } n) / (1+i)^n$$

### **2.2.4.3 TASA INTERNA DE RETORNO**

Se define como la tasa de descuento o tipo de interés que iguala el VAN a cero, es decir, se efectúan tanteos con diferentes tasas de descuento consecutivas hasta que el VAN sea cercano o igual a cero y obtengamos un VAN positivo y uno negativo.

**Si TIR es >** que el costo oportunidad o de capital, se acepte el proyecto.

**Si TIR es =** que el costo de oportunidad a de capital, la realización de la inversión es criterio del inversionista.

**Si TIR es <** que el costo de oportunidad o de capital se rechaza el proyecto.

La ecuación que permite calcular la TIR es la siguiente:

$$TIR = Tm + DT \left( \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

#### 2.2.4.4 ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD

Es aquel que determina la fortaleza financiera o solidez del proyecto. Mide hasta qué punto afecta los incrementos en los egresos y las disminuciones o decrementos en los ingresos. Cuando en un proyecto afectan estas variaciones es sensible el proyecto. Cuando se dan condiciones viceversa no es sensible el proyecto.

Se la obtendrá mediante la aplicación de la siguiente formula:

$$As = \frac{\% \text{ de variación}}{\text{Nueva tasa de retorno}}$$

**a. Se obtiene la nueva Tasa Interna de Retorno.**

$$TIR = Tm + Dt \left( \frac{VAN Tm}{VAN Tm - VAN TM} \right)$$

**b. Se encuentra la Tasa Interna de Retorno resultante.**

$$TIR.R = TIR.O - N.TIR$$

**c. Se calcula el porcentaje de variación.**

$$\% V = (TIR.R / TIR.O) * 100$$

**d. Se calcula el Valor de Sensibilidad.**

$$S = \% V / N.TIR$$

#### 2.2.4.5 RELACIÓN COSTO – BENEFICIO

El indicador financiero beneficio – costo, se interpreta como la cantidad obtenida en calidad de beneficio, por cada dólar invertido, pues para la toma de decisiones, se deberá tomar en cuenta lo siguiente:

Si la relación ingresos/egresos es = 1 el proyecto es indiferente.

Si la relación es > 1 el proyecto es rentable.

Si la relación es < 1 el proyecto no es rentable.

$$RBC = \frac{\sum \text{INGRESOS ACTUALIZADOS}}{\sum \text{EGRESOS ACTUALIZADOS}} - 1$$

#### 2.2.4.6 PERÍODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de la inversión (Pasaca, 2004)

$$PRC = \text{Año que sup. inversión} + \frac{\text{Inversión} - \sum \text{de primeros flujos}}{\text{flujo del año que supera la inversión}}$$

## **5. MATERIALES Y METODOS**

### **1. MATERIALES**

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

#### **1.1 Suministros de oficina**

- Tinta para Impresora
- Resma de papel Bond
- Perfiles
- Esferos
- Libros
- Copias
- Grapadora.

#### **1.2 Equipo de Oficina**

- Internet
- Computadora Portátil.
- Impresora
- Flash Memory.
- Calculadora



## **2. MÉTODOS**

Cada una de las actividades en el proceso de la investigación del proyecto implica establecer los métodos que están en función a la naturaleza del problema planteado, permitiendo la planificación de todas las fases del problema a investigar. Para lo cual se ha utilizado los siguientes métodos:

### **2.1 Deductivo**

Este método se aplicó para desarrollar y ejecutar la investigación pertinente desde un análisis de lo general a lo particular, la investigación permitió realizar una descripción de cómo se puede crear centro turístico. Y además a determinar de qué forma están estructuradas estas empresas turísticas, cual es la forma de manejo hacia sus empleados e identificando la situación de la competencia, hasta llegar al centro turístico de la ciudad de Portovelo.

### **2.2 Inductivo**

Permitió obtener información necesaria sobre la creación de un centro turístico y recreacional, la misma que se desprendió de la observación y de las encuestas, sobre las cuales se procedió a realizar tabulaciones y de éstas últimas poder sacar las conclusiones.

### **2.3 Analítico**

Permitió hacer un correcto análisis de la información obtenida en las encuestas y entrevistas.

### **3. TÉCNICAS**

Para el desarrollo de la investigación de campo, se utilizó las siguientes técnicas, mismas que sirvieron para recolectar la información necesaria, para el desarrollo del trabajo. Entre ellas tenemos:

#### **3.1 Encuesta**

Esta técnica se la aplicó a las familias de la ciudad de Portovelo, tomando como muestra 325 encuestas, las mismas que permitieron obtener información verídica acerca de las necesidades, gustos, preferencias, sugerencias de las familias en cuanto a diversión se trata.

#### **3.2 Entrevista**

Fue dirigida a los propietarios de la competencia indirecta de la ciudad de Portovelo, siendo 2 los lugares visitados (Complejo recreacional Tambo Pamba y el Complejo turístico Valle Dorado), a esta entrevista se la realizó con la finalidad de involucrarnos directamente, para poder obtener la información necesaria acerca de cómo se desarrolla el negocio en el medio, las necesidades de los clientes en cuanto a diversión turística se trata, los servicios que ofrece, el horario, al igual que el precio, promedio de visitas anuales.

#### **3.3 Observación Directa**

La observación directa permitió establecer de manera general como está la situación actual de las empresas dedicadas a la prestación del mismo servicio en la ciudad de Portovelo.

Además se la aplicó al momento en que se observó el medio en donde se desarrolló el proyecto, es decir al acudir a cada uno de los centros turísticos y observar la afluencia de la gente, el trato hacia los clientes, ubicación, tamaño en fin aspectos que fueron de mucha utilidad para la realización de dicha tesis.

## **PROYECCIÓN DE LA POBLACIÓN**

**Universo:** Se ha considerado a familias de la ciudad de Portovelo, potenciales demandantes del servicio; para lo cual se realizó el siguiente proceso:

Según datos del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) Censo del 2010) la Población de la ciudad de Portovelo es de 7.838 habitantes, para poder obtener el número de familias tomamos el total de habitantes de la ciudad, lo dividimos para 4 número promedio de integrantes por familia y nos da como resultado un total de 1.960 familias en el año 2010.

Para determinar el tamaño de muestra se necesitó conocer la población actual, es por ello que para proyectar la población de la ciudad de Portovelo, desde el año 2010 hasta el año 2014 se toma como referencia el número total de familias del año 2010 y se aplica la tasa de crecimiento establecida por el INEC, misma que es de 1,52%.

### PROYECCIÓN DE LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE PORTOVELO

PERIODO	AÑO	# DE FAMILIAS 1.52%
	2010	1.960
	2011	1.990
	2012	2.020
	2013	2.051
	2014	2.082
<b>0</b>	<b>2015</b>	2.114
1	2016	2.146
2	2017	2.178
3	2018	2.211
4	2019	2.245
5	2020	2.279

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

**Elaboración:** La autora

Según datos del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) la población de las familias de la ciudad de Portovelo está formada por 1.960 familias en el último censo realizado en el año 2010, Para el año 2015 se estima que la población de las familias de la ciudad de Portovelo será de 2.114 familias, proyectándola para los 5 años siguientes la población en el 2020 será de 2.279 familias.

### OBTENCION DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Con la finalidad de conocer la cantidad de encuestas que se deben aplicar a la población se determina el tamaño de muestra. La muestra resultara de la utilización de la siguiente fórmula:

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

$$n = \frac{2114(1,96)^2(0,50)(0,50)}{(0,05)^2(2114 - 1) + (1,96)^2(0,50)(0,50)}$$

$$n = \frac{2114(3,8416)(0,25)}{(0,0025)(2113) + (3,8416)(0,25)}$$

$$n = \frac{2030,29}{5,28 + 0,9604}$$

$$n = \frac{2030,29}{6,24}$$

**SIENDO:**

**N**= población por familias

**n**= tamaño de la muestra

**p**= 0.5 probabilidad de que ocurra

**q**= 0.5 probabilidad de que no ocurra

**Z**= 95% de confianza

**E**= margen de error

$n = 325.36 \rightarrow$  **325 totales de encuestas aplicadas a los habitantes de la ciudad de Portovelo.**

Se aplicó un total de 325 encuestas a las Familias de la ciudad de Portovelo, potenciales demandantes del servicio.

**PROCEDIMIENTO:**

Para poder desarrollar el presente proyecto de investigación se inició con:

Estudio de mercado en el cual se aplicó encuestas a los demandantes y una entrevista para recolectar información necesaria, luego se realizó la respectiva tabulación, análisis e interpretación de los datos obtenidos, para determinar la demanda potencial, real y efectiva, conocer la oferta y establecer la demanda insatisfecha.

Luego se realizó el estudio técnico en el que se determinó el tamaño, localización de la planta, ingeniería del proyecto y el estudio orgánico funcional más óptimo para el normal funcionamiento de la empresa.

Seguidamente se elaboró el estudio económico-financiero cuyo objetivo fue determinar el monto total de la inversión y las fuentes de financiamiento del proyecto, así como también se elaboró los presupuestos, determinación de costos, ingresos y egresos y el punto de equilibrio.

Por último se realizó la evaluación financiera donde se analizó los diferentes indicadores financieros como el VAN, TIR, RBC, PRC y análisis de sensibilidad para determinar si el proyecto es o no factible.

## 6. RESULTADOS

### RESULTADOS DE ENCUESTA Y ENTREVISTA

#### TABULACIÓN DE LA ENCUESTA APLICADA A LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE PORTOVELO

##### 1. ¿Cuál es el rango de ingresos familiares?

**CUADRO N°1: INGRESOS DE LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE PORTOVELO**

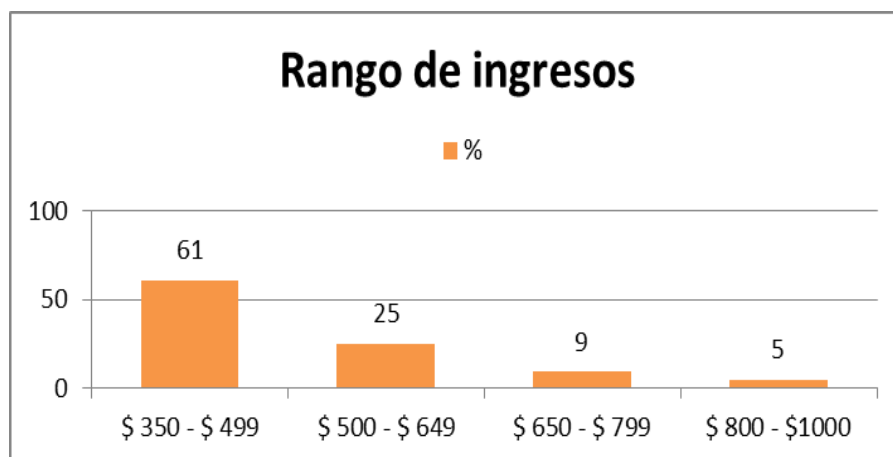
ALTERNATIVA	FRECUENCIA	XM	FXM	%
\$ 350 - \$ 499	198	424,5	84.051	61
\$ 500 - \$ 649	82	574,5	47.109	25
\$ 650 - \$ 799	30	724,5	21.735	9
\$ 800 - \$1000	15	900	13.500	5
<b>TOTAL</b>	<b>325</b>		<b>166.395</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta realizadas a familias de la Ciudad de Portovelo

**Elaboración:** La Autora

**INGRESO PROMEDIO=**  $166.395/325=$  \$512,00

**GRÁFICO N°1**



#### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

En base a los resultados obtenidos se determinó que el 61% que, corresponde a 198 encuestados tienen un sueldo que va entre los \$350 y \$499, mientras que el 25% que representa a 82 encuestados poseen un sueldo que va desde

los \$500 y \$649, seguido del 9% que representa a 30 encuestados que ganan entre los \$650 y \$799 y finalmente un 5% que representa a 15 encuestados que ganan entre \$ 800 y \$1.000.

De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas, se concluye que el ingreso promedio de los encuestados es de \$512,00 mensuales.

## 2. ¿Asiste regularmente a centros de recreación familiar?

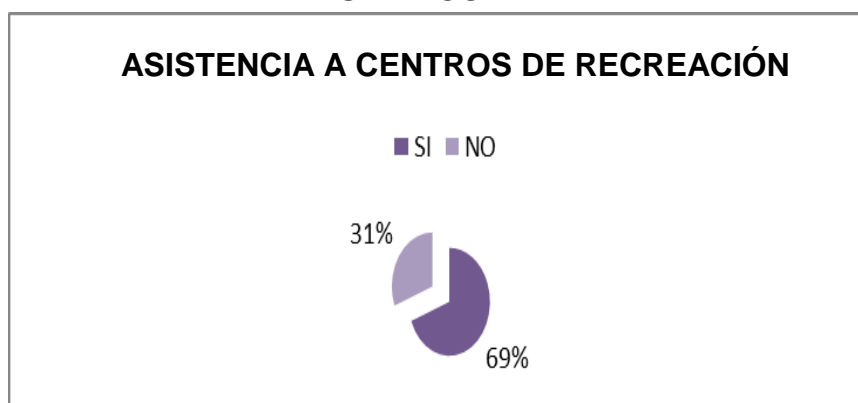
**CUADRO N°2: ASISTENCIA A CENTROS DE RECREACIÓN**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	225	69
NO	100	31
<b>TOTAL</b>	<b>325</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizadas a familias de la Ciudad de Portovelo

Elaboración: La Autora

**GRÁFICO N°2**



## ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a las familias que habitan y en la Ciudad de Portovelo, se determinó que, el 69% que corresponde a 225 encuestados, asisten a centros recreacionales, mientras que el 31% restante, que corresponde a 100 encuestados, no acuden.



Se puede concluir que de los 325 encuestados, la mayoría 225, que representa el 69%, asisten a centros recreacionales con familias y amigos.

### 3. ¿Cuántas veces al mes visita los centros de recreación?

**CUADRO N°3: FRECUENCIA DE VISITAS A CENTROS DE RECREACIÓN**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	X.F	%
1	169	169	75
2	23	46	10
3	21	63	9
4	12	48	5
<b>TOTAL</b>	<b>225</b>	<b>326</b>	<b>100</b>

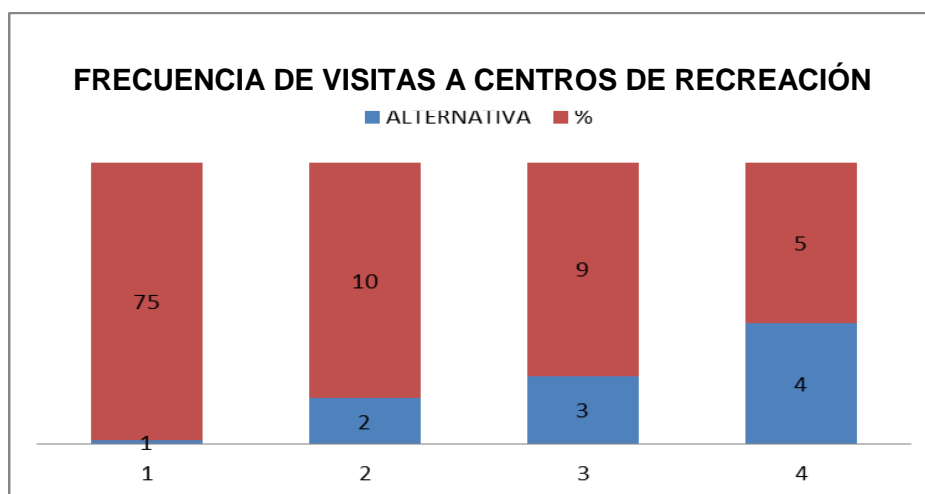
Fuente: Encuesta realizadas a familias de la Ciudad de Portovelo

Elaboración: La Autora

Promedio de veces=  $326/225 = 1,4$  -----→ 1 VEZ MENSUAL

=  $1 \times 12 = 12$  VECES AL AÑO

**GRÁFICO N°3**



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a los habitantes de la Ciudad de Portovelo, con lo que respecta al número de veces que acuden se determinó, que la mayoría de los encuestados 169 acuden a centros turísticos y recreacionales 1 vez al mes, seguidos de 23 que acuden 2 veces al mes, 21 acuden 3 veces y finalmente 12 acuden 4 veces al mes.

Obteniendo como promedio que acuden 1 vez al mes y 12 veces al año a centros turísticos y recreacionales.

#### 4. ¿Qué presupuesto destina para realizar actividades de recreación?

**CUADRO N° 4: PRESUPUESTO PARA ACTIVIDADES DE RECREACIÓN**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	XM	FXM	%
1 - 50	132	25,5	3366	59
51 – 100	48	75,5	3624	21
101 – 150	24	125,5	3012	11
151 – 200	13	175,5	2281,5	6
más de 200	8	225,5	1804	4
<b>TOTAL</b>	<b>225</b>		<b>14.087,5</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas realizadas a familias de la Ciudad de Portovelo

Elaboración: La Autora

Presupuesto promedio para realizar actividades de recreación =  $14.087,5/225=63$

**GRÁFICO N°4**



#### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a las encuestas aplicadas a los habitantes de la Ciudad de Portovelo, se determinó que el 59%, que corresponde a 132 encuestados destinan entre \$1-\$50 para realizar dichas actividades, el 21% que corresponde a 48 encuestados destinan entre \$51-\$100, seguido del 11% que corresponde

a 24 encuestados destinan entre \$101-\$150, un 6% de los encuestados que representa a 13 destinan entre \$151-\$200 y finalmente un 4% que corresponde a 8 encuestados destinan más de \$200 para realizar actividades de recreación turística.

De acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas aplicadas a los ciudadanos, se concluye que, el presupuesto promedio que destinan para realizar actividades de recreación es de \$63,00

**5. ¿Conoce usted sobre la existencia de algún centro turístico y recreacional en la Ciudad de Portovelo?**

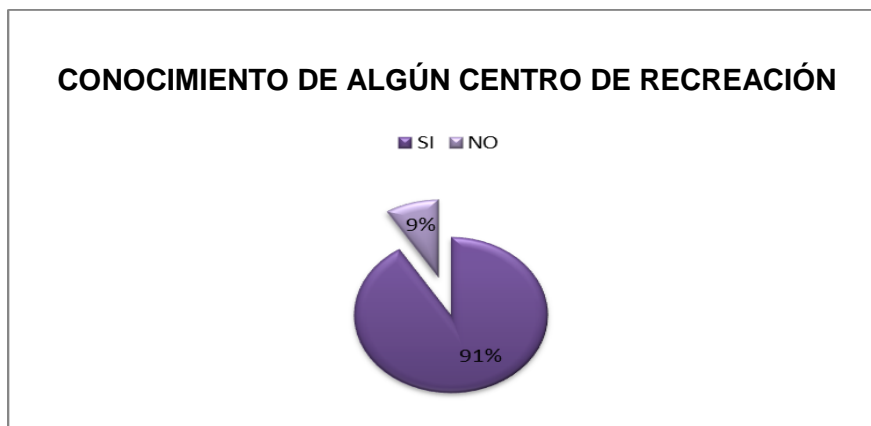
**CUADRO N° 5: CONOCIMIENTO DE ALGÚN CENTRO DE RECREACIÓN**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	196	91
NO	29	9
<b>TOTAL</b>	<b>225</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta realizadas a familias de la Ciudad de Portovelo

**Elaboración:** La Autora

**GRÁFICO N°5**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas a las familias que habitan en la Ciudad de Portovelo, se determinó que, el 91% que corresponde a 196 encuestados conocen sobre la existencia de centros

turísticos en la ciudad, mientras que el 9% que corresponde a 29 encuestados no tienen conocimiento alguno.

Se concluye que la mayoría de los encuestados, tienen conocimiento acerca de centros recreacionales en la Ciudad a los que acuden de vez en cuando.

### 6. ¿Cómo se enteró de la existencia del Centro Turístico?

**CUADRO N°6: FORMA DE LA QUE SE ENTERÓ DEL CENTRO TURISTICO**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Televisión	36	18
Hojas Volantes	6	3
Radios	101	52
Internet	53	27
<b>TOTAL</b>	<b>196</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta realizadas a familias de la Ciudad de Portovelo

**Elaboración:** La Autora

**GRÁFICO N°6**



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los resultados obtenidos se determinó que, el 52% que corresponde a 101 encuestados, se enteraron de la existencia del Centro Turístico por medio de la radio, seguido del 27% que corresponde a 53 encuestados, se enteraron por medio de la televisión, el 18% que corresponde

a 36 encuestados, lo hicieron por medio de internet y finalmente el 3% que corresponde a 6 encuestados lo hicieron por medio de hojas volantes.

Por tal razón se concluye que las radios son el mejor medio de comunicación para dar a conocer sobre la empresa.

**7. ¿Estaría dispuesto a visitar un centro turístico y recreacional que ofrezca piscina, bar, áreas de recreación, canchas deportivas, espacios verdes, en la Ciudad de Portovelo?**

**CUADRO N°7: DISPOSICIÓN PARA ASISTIR AL NUEVO CENTRO TURÍSTICO**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
SI	217	98
NO	8	2
<b>TOTAL</b>	<b>225</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuesta realizadas a familias de la Ciudad de Portovelo

Elaboración: La Autora

**GRÁFICO N°7**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a lo resultados obtenidos se determinó que, el 98% que corresponde a 217 encuestados, estarían dispuestos acudir al Centro Turístico, mientras que el 2%, que corresponde a 8 encuestados, no lo estarían.

Se concluye que al implementarse el Centro Turístico y Recreacional tendría buena aceptación por parte de la ciudadanía.

**8. ¿Qué medios de comunicación preferiría usted, para conocer, sobre el centro turístico?**

**CUADRO N°8: MEDIOS DE PREFERENCIA PARA CONOCER SOBRE EL CENTRO**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Televisión	81	36
Hojas Volantes	16	8
Radios	70	32
Vallas Publicitarias	5	3
Internet	45	22
<b>TOTAL</b>	<b>217</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta realizadas a familias de la Ciudad de Portovelo

**Elaboración:** La Autora

**GRÁFICO N°8**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a los resultados obtenidos se determinó que, el 36% que corresponde a 81 encuestados le gustaría enterarse del nuevo servicio por medio de la televisión, seguido del 32% que corresponde a 70 encuestados prefieren las radios de mayor sintonía, mientras que el 22% cree conveniente que sería mejor el internet, el 8% prefiere las hojas volantes y finalmente el 3% le gustaría enterarse a través de vallas publicitarias.

Pudiendo concluir que la televisión, las radios y el internet serían los mejores medios de comunicación para poder dar a conocer sobre la nueva empresa.

**9. ¿Qué beneficios le gustaría a usted que posea este establecimiento?**

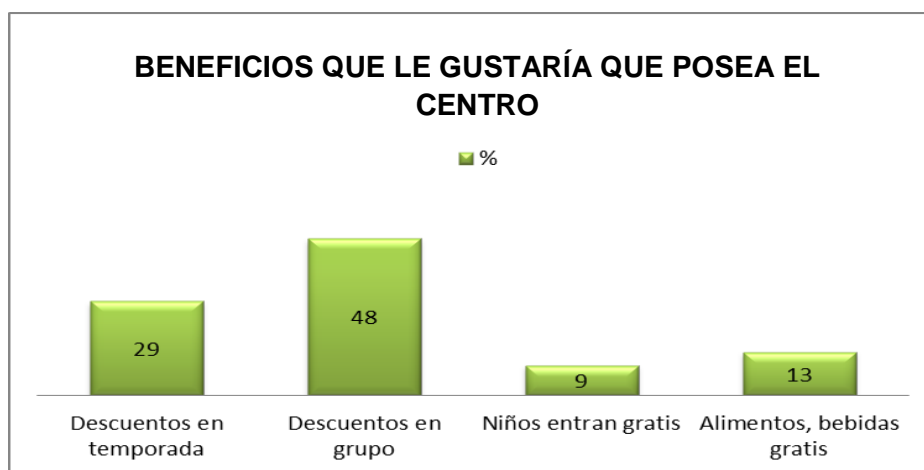
**CUADRO N°9: BENEFICIOS QUE LE GUSTARÍA QUE POSEA EL CENTRO**

<b>ALTERNATIVA</b>	<b>FRECUENCIA</b>	<b>%</b>
Descuentos en temporada	63	29
Descuentos en grupo	105	48
Niños entran gratis	20	9
Alimentos, bebidas gratis	29	13
<b>TOTAL</b>	<b>217</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta realizadas a familias de la Ciudad de Portovelo

**Elaboración:** La Autora

**GRÁFICO N°9**



**ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN**

De acuerdo a los resultados obtenidos se determinó que, el 48% que corresponde a 105 encuestados les gustaría que el establecimiento les proporcionara descuentos por ir en grupo, seguido del 29% correspondiente a 63, preferirían que se realicen descuentos en temporada, el 13% optaría por alimentos y bebidas gratis, y finalmente el 9% le gustaría que los niños entren gratis.

El centro tiene una gran aceptación por lo que los encuestados en su mayoría prefieren que se realicen descuentos por ir en grupo y descuentos por temporadas.

## 10. ¿Cómo le gustaría a usted que se promocióne el Centro Turístico Y Recreacional?

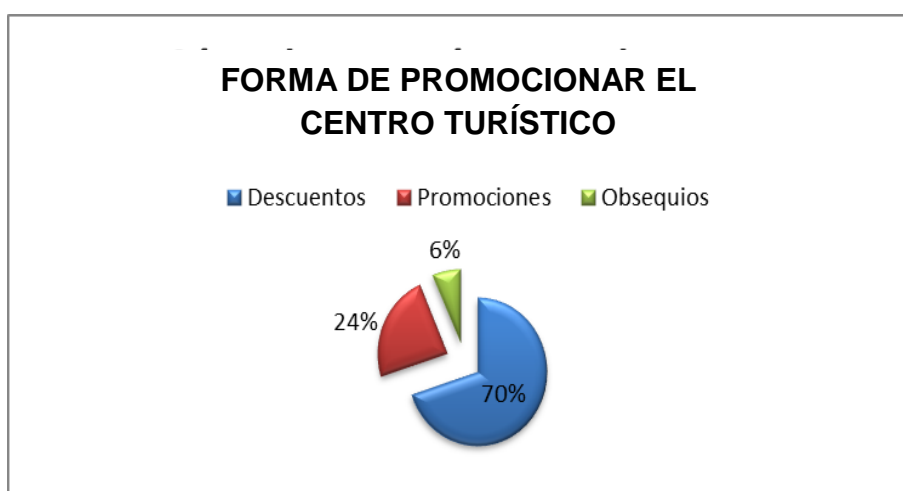
**CUADRO N° 10: FORMA DE PROMOCIONAR EL CENTRO TURÍSTICO**

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	%
Descuentos	152	70
Promociones	51	24
Obsequios	14	6
<b>TOTAL</b>	<b>217</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Encuesta realizada a familias de la Ciudad de Portovelo

**Elaboración:** La Autora

**GRÁFICO N°10**



### ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN

De acuerdo a los resultados obtenidos, el 70% que corresponde a 152 encuestados les gustaría que se realicen descuentos al promocionarse la empresa, seguido del 24% correspondiente a 51 encuestados, les gustaría promociones y finalmente un 6% que corresponde a 14 encuestados prefieren que se les entregue obsequios.

Concluyendo que para tener gran afluencia de visitantes en nuestras instalaciones debemos realizar promociones y descuentos con el fin de ofrecer un servicio de calidad.



## RESULTADO DE LAS ENTREVISTAS APLICADAS A LOS PROPIETARIOS DE LOS CENTROS RECREACIONALES

### 11. ¿Qué tiempo lleva su negocio en el mercado?

- **COMPLEJO RECREACIONAL TAMBO PAMBA:** El centro recreacional lleva en el mercado aproximadamente 12 años.
- **COMPLEJO TURISTICO VALLE DORADO:** Este año el complejo turístico cumple 4 años funcionando en el mercado.

### 12. ¿Cómo promociona su negocio?

- **COMPLEJO RECREACIONAL TAMBO PAMBA:** el negocio se promociona con descuentos en grupo, ofrece pequeños detalles para grandes y niños. **(Gorras, llaveros, camisetas)**
- **COMPLEJO TURISTICO VALLE DORADO:** por lo general el centro se promociona con descuentos en temporada y en grupo, al contrario la discoteca sortea licor gratis, mujeres entran gratis hasta cierta hora.

### 13. ¿Cuál es el horario en el que ofrece el servicio?

- **COMPLEJO RECREACIONAL TAMBO PAMBA:** El horario de atención público es de martes a domingo de 8am a 20pm.
- **COMPLEJO TURISTICO VALLE DORADO:** De lunes a Jueves de 9 de la mañana a 9 de la noche, el día viernes y sábado hasta las 2 de la mañana por la discoteca y el día domingo de 8 de la mañana a 9 de la noche.

**14. ¿Qué tipo de servicios ofrece su negocio?**

- **COMPLEJO RECREACIONAL TAMBO PAMBA:** el servicio principal es el de piscina, canchas, pista de baile, bar.
- **COMPLEJO TURISTICO VALLE DORADO:** el centro ofrece servicios de piscina, para grandes y niños, bar para piqueos, cancha y una discoteca.

**15. ¿Cree usted que la ubicación del complejo turístico es estratégica?**

- **COMPLEJO RECREACIONAL TAMBO PAMBA:** A mi parecer si es una buena ubicación ya que está en la avenida principal donde circula mucha gente a las ciudadelas aledañas.
- **COMPLEJO TURISTICO VALLE DORADO:** el lugar donde está ubicado el complejo es de mucha afluencia de gente por lo que se podría decir que es un lugar muy estratégico.

**16. ¿Cuántas personas visitan mensualmente su centro recreacional?**

- **COMPLEJO RECREACIONAL TAMBO PAMBA:** Un aproximado de 200 personas entre adultos y niños.
- **COMPLEJO TURISTICO VALLE DORADO:** cerca de unas 200 a 250 por la discoteca.

**17. ¿Cuál es el precio que oferta por los servicios prestados?**

- **COMPLEJO RECREACIONAL TAMBO PAMBA:** Para adultos, el valor es de \$2 y hace uso de todas las instalaciones y para niños \$1,00.

- **COMPLEJO TURISTICO VALLE DORADO:** de acuerdo a la temporada tenemos diferentes precios, pero por lo general el valor es de \$2,00 adultos y niños \$1,00 para la piscina y las canchas y para la discoteca que funciona de jueves a sábado en la noche \$3,00.

#### 18. ¿Qué tipo de publicidad realiza?

- **COMPLEJO RECREACIONAL TAMBO PAMBA:** Nuestro negocio es dado a conocer en los medios de comunicación más sintonizados en la ciudad tales como son la televisión y la radio, cabe recalcar que también lo promocionamos en las ciudades aledañas como son Piñas y Zaruma.
- **COMPLEJO TURISTICO VALLE DORADO:** Al inicio empecé con hojas volantes y un vehículo con amplificador el cual recorría las principales ciudadelas de la ciudad invitando a disfrutar del servicio, luego con el pasar el tiempo y por la excelente acogida que tuvo el centro lo empecé a promocionar por medio de la televisión y las radios más sintonizadas.

## **7. DISCUSION**

### **1. ESTUDIO DE MERCADO**

#### **1.1 SERVICIO PRINCIPAL**

La empresa que se planea desarrollar es un Centro Turístico y Recreacional el que se dedicara a prestar el servicio de piscina, baños, áreas de recreación, canchas deportivas, bar, los mismos que serán diseñados con altos estándares de calidad de acuerdo a las exigencias de nuestros posibles clientes.

El Centro Turístico y Recreacional, es un servicio que está destinado para el uso exclusivo de niños y adultos de todas las edades y de diferentes partes del Ecuador, ya que el mismo poseerá espacios recreativos y áreas verdes, en donde las personas pueden disfrutar del excelente clima de la naturaleza.

**PISCINA.-** El Complejo constará de piscina con una dimensión de 15 x14 m

**GRAFICO N°11: PISCINA**



**ÁREAS VERDES Y RECREACIÓN.-** El complejo Turístico se caracterizará por hermosos áreas verdes que harán de la visita del cliente un momento más agradable al igual que canchas deportivas de indor, Básquet y vóley.

**GRÁFICO N°12: JUEGOS**



**GRÁFICO N°13: A. VERDES**



**GRÁFICO N°14: CANCHAS**



**GRÁFICO N°15: JUEGOS INFANTILES**



**GRÁFICO N°16: JUEGOS INF.**



**BAR.-** Dispondrá de bebidas, alimentos, snacks, helados, entre otras cosas más para que los visitantes puedan deleitar su paladar.

**GRÁFICO N°17: BAR**



## **1.2 SERVICIO SECUNDARIO**

No existe un servicio secundario

## **1.3 SERVICIOS SUSTITUTO**

Como servicios sustitutos del Centro Turístico y Recreacional están los ríos, las aguas termales, canchas, parques entre otros.

## **1.4 SERVICIOS COMPLEMENTARIOS**

El Centro turístico no ofrece un servicio complementario

## **1.5 MERCADO DEMANDANTE**

Como posibles demandantes se ha considerado a las familias que habitan en la Ciudad de Portovelo.

## **1.6 ANÁLISIS DE LA DEMANDA**

La demanda busca establecer la cantidad total de bienes y servicios que los productores desean vender a un precio concreto, y a la cantidad total de bienes y servicios que los consumidores comprarían en función de los distintos precios.

- **DEMANDA POTENCIAL**

Para determinar los demandantes totales o potenciales del servicio, se toma en cuenta el total de familias encuestadas que contestaron que si asisten a centros turísticos y recreacionales, en este caso son 225 que representa el 69%. ( pregunta N°2; encuesta)

Cuya demanda potencial se determina así:

**CUADRO N°19: DEMANDA TOTAL O POTENCIAL**

<b>AÑOS</b>	<b>POBLACION 1,52%</b>	<b>N° DE FAMILIAS</b>	<b>D. TOTALES 69%</b>
0	7.838	1.960	1.352
1	7.957	1.990	1.373
2	8.078	2.020	1.393
3	8.201	2.051	1.415
4	8.326	2.082	1.436
<b>5</b>	<b>8.452</b>	<b>2.114</b>	1.458
6	8.581	2.146	1.480
7	8.711	2.178	1.503
8	8.843	2.211	1.525
9	8.978	2.245	1.549
10	9.114	2.279	1.572

Fuente: INEC

Elaboración: La Autora

- **DEMANDA EFECTIVA**

Para determinar la demanda efectiva del Centro Turístico, se ha tomado en cuenta, el porcentaje de familias encuestadas que estarían dispuestas a visitar nuestro centro turístico 98%.

**CUADRO N° 20: DEMANDA EFECTIVA**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA TOTAL</b>	<b>DEMANDANTES EFECTIVOS</b>	<b>DEMANDA PROMEDIO</b>	<b>SERVICIOS POR VISITA</b>	<b>DEMANDA EFECTIVA PROYECTADA</b>
0	1.352	1.325	12	2	31.800
1	1.373	1.345	12	2	32.280
2	1.393	1.366	12	2	32.784
3	1.415	1.386	12	2	33.264
4	1.436	1.407	12	2	33.768
5	1.458	1.429	12	2	34.296
6	1.480	1.451	12	2	34.824
7	1.503	1.473	12	2	35.352
8	1.525	1.495	12	2	35.880
9	1.549	1.518	12	2	36.432
10	1.572	1.541	12	2	36.984

Fuente: Encuesta Demanda

Elaboración: La Autora

## 1.7 ESTUDIO DE LA OFERTA

Es la cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado.

El Objetivo elemental del Centro turístico y recreacional, es satisfacer los deseos y necesidades de los clientes en base a un servicio con alta calidad, a través de actividades de ocio y recreación, que permita ofrecer un ambiente de diversión relax y confort.

- **ESTIMACIÓN DE LA OFERTA**

Para realizar la estimación de la oferta se tomó en cuenta datos del cuadro N° 21 de la demanda proyectada y datos de las entrevistas aplicadas a los propietarios de los centros turísticos de la ciudad en donde se obtuvo la cantidad de visitantes que acuden mensualmente, información que sirvió para obtener una oferta proyectada del 33,96% que se detalla a continuación:

**CUADRO N° 22: ESTIMACIÓN DE LA OFERTA**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA</b>	<b>OFERTA PROYECTADA 33,96%</b>
0	31.800	10.799
1	32.280	10.962
2	32.784	11.133
3	33.264	11.296
4	33.768	11.468
5	34.296	11.647
6	34.824	11.826
7	35.352	12.006
8	35.880	12.185
9	36.432	12.372
10	36.984	12.560

**Fuente:** Cuadro N° 21 Demanda Efectiva y Proyectada

**Elaboración:** La Autora



$$\begin{array}{r}
 31.800 \quad \nearrow 100 \\
 10.799 \quad \searrow x \\
 \\
 \frac{10.799 \times 100}{31.800} \quad \frac{1079.900}{31.800} \quad \mathbf{33,96\%}
 \end{array}$$

### 1.8 BALANCE DEMANDA-OFFERTA (Demanda Insatisfecha)

El análisis de la oferta y la demanda permitió determinar la demanda insatisfecha para el servicio.

Una vez terminado el estudio de la demanda y la oferta, hay que determinar la cantidad que se requiere cubrir en el mercado, conocida como demanda insatisfecha.

Para determinar la demanda insatisfecha se requirió información de la demanda proyectada y oferta proyectada (33,96%). En el cuadro siguiente se realizan las operaciones para determinar esta demanda.

**CUADRO N° 23: DEMANDA INSATISFECHA**

<b>AÑOS</b>	<b>DEMANDA PROYECTADA</b>	<b>OFERTA PROYECTADA 33,96</b>	<b>DEMANDA INSATISFECHA</b>
0	31.800	10.799	21.001
1	32.280	10.962	21.318
2	32.784	11.133	21.651
3	33.264	11.296	21.968
4	33.768	11.468	22.300
5	34.296	11.647	22.649
6	34.824	11.826	22.998
7	35.352	12.006	23.346
8	35.880	12.185	23.695
9	36.432	12.372	24.060
10	36.984	12.560	24.424

**Fuente:** Cuadro N° 22: Estimación De La Oferta

**Elaboración:** La Autora

## 1.9 COMERCIALIZACIÓN DEL SERVICIO

La comercialización es un proceso que hace posible que el productor haga llegar el bien o servicio proveniente de su unidad productiva al consumidor o usuario, en las condiciones óptimas de lugar y tiempo.

### **Servicio**

En mercadotecnia es todo aquello que se ofrece a un mercado para su uso o consumo y que puede satisfacer una necesidad o un deseo. Puede llamarse producto a objetos materiales o bienes, servicios, personas, lugares, organizaciones o ideas.

Algunas estrategias que se pueden formular relacionadas al servicio son:

- Desarrollar una buena imagen del Centro Turístico y Recreacional
- Agregarle al servicio nuevas características, atributos, beneficios, mejoras, funciones, utilidades, usos.
- Ampliar la línea de servicios; por ejemplo, incrementar un pequeño restaurant.

**NOMBRE:**



## LOGOTIPO:

### GRAFICO N°18: LOGOTIPO CENTRO TURÍSTICO



## Precio

El precio del servicio proporciona al vendedor su necesaria garantía y refleja la satisfacción, utilidad del comprador o usuario por la compra realizada. Los precios que un empresario asigne a sus bienes o servicios contribuyen a formar la imagen de la empresa además, en la mayoría de las empresas, el precio determina el volumen de ventas.

Analizando el valor establecido de los complejos turísticos de la competencia es necesario brindar a nuestros clientes un precio cómodo el mismo que se obtendrá luego de fijar el presupuesto, los costes, el margen que desea obtener, los elementos del entorno, las estrategias de Marketing adoptadas y los objetivos establecidos.

Algunas estrategias que se puede diseñar relacionadas al precio, para ofertar el Centro Turístico son:

- Ofertar los servicios de piscina, áreas recreacionales con un precio bajo con el fin de conseguir una rápida acogida del mercado demandante.

- Reducir precios con el fin de atraer una mayor clientela o incentivar las ventas.
- Ofrecer descuentos en grupos y por temporadas.

## **Plaza**

Es el conjunto de personas que tienen una necesidad o deseo de un producto, bien o servicio que tiene la capacidad económica y legal para comprarlo y hacer uso de él.

Tomando en cuenta que la empresa es de servicios, se cree conveniente que el canal de distribución que se utilizará es directo, puesto que no se necesita intermediarios y se llegará a los clientes directamente.

Otra variable dentro de la Plaza son los Consumidores: es decir nuestros clientes, cuya variación está sujeta a un sin número de factores frente a los que la empresa debe estar en alerta constante.

El servicio está dirigido para el público en general que requieran utilizar los servicios del Centro Turístico, acorde a sus necesidades, se ofrecerá atención personalizada y los servicios serán de primera calidad, para complacer totalmente a la ciudadanía y a los turistas y así cumplir con sus expectativas.

Algunas estrategias que se establece relacionadas a la plaza o distribución del Centro Turístico son:

- Crear una página web o una tienda virtual para nuestro servicio.
- Ofrecer o vender el servicio a través de llamadas telefónicas, envío de correos electrónicos o visitas a domicilio.

- Atención al cliente mediante una relación directa entre el Centro Turístico y el turista
- Establecer alianzas con el Ministerio de Turismo, agencias de viajes y otras instituciones estatales.

## **Promoción**

Es comunicar, informar y persuadir al cliente y otros interesados sobre la empresa, sus productos, y ofertas, para el logro de los objetivos organizacionales (cómo es la empresa=comunicación activa; cómo se percibe la empresa=comunicación pasiva).

Se ha podido determinar los medios de comunicación que más utilizan los encuestados. Luego de analizarlos se puede establecer, qué medio de comunicación se utilizará para hacer la promoción del servicio, así como también en que horario, esto permitirá incrementar el número de las visitas de los clientes al complejo turístico e incentivarlos mediante diferentes promociones.

Para difundir la existencia del Centro turístico y Recreacional y atraer a los turistas se hará la siguiente campaña de comunicación:

- Publicidad a través de las frecuencias radiales más sintonizadas de la Ciudad de Portovelo, Ciudades y parroquias aledañas ya que es el medio que tiene mayor cobertura que otro medio de comunicación.
- Publicidad a través de medios televisivos en los cuales aparecerán reportajes del Centro Turístico ya que tiene acción y efecto de

percepción lo cual permitirá posesionarnos en la mente de cada persona por medio de los sentidos.

- Alquilar espacios publicitarios en letreros o paneles ubicados en la vía pública.
- Imprimir y repartir folletos, volantes, tarjetas de presentación.
- Publicaciones en revistas especializadas en turismo

## 2. ESTUDIO TÉCNICO

### 2.1 TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

#### 2.1.1 TAMAÑO

##### a. Capacidad instalada

Son las condiciones de la planta para atender o producir una cantidad determinada de servicios que se ha decidido entregar al público consumidor.

La capacidad instalada estará en función de la capacidad que tendrá el centro turístico en la prestación de los servicios de, piscina, bar, actividades recreacionales para niños, áreas verdes, chanchas.

En el siguiente cuadro consta la capacidad instalada, se estima un promedio de 64 personas asistiendo al centro turístico cada 4 horas, el mismo que al día ofrecerá 3 servicios, los mismos que multiplicados por las 64 personas nos dará como resultado un total de 192 visitantes a diario.

A los 192 visitantes que asisten a diario se los multiplica por los 6 días a laborar, a ese resultado, se lo multiplica por las 52 semanas laborables y como resultado se obtiene, 59.904 visitas al año, que sería la capacidad instalada.

#### CUADRO N°27: CAPACIDAD INSTALADA

VISITANTES POR DIA	DIAS A LABORAR	SEMANAS LABORABLES	# VISITANTES ANUAL
192	6	52	59.904

Elaboración: La Autora

**VISITANTES ANUAL:**  $192 \times 6 = 1.152$

$1.152 \times 52 = 59.904$  **VISITANTES ANUAL**

## b. Capacidad Utilizada

Para determinar la capacidad utilizada se tomó en cuenta el número de visitantes que acuden en los días laborables del centro turístico martes 64, Miércoles 64, Jueves 64, Viernes 128, Sábado 128, Domingo 128, teniendo como resultado un total de 576 visitantes x semana, que multiplicado por las 52 semanas laborables al año da un total de 29.952 que será la capacidad utilizada.

### CUADRO N°28: CAPACIDAD UTILIZADA

SEMANAS A LABORAR	VISITANTES POR SEMANA	# VISITANTES ANUAL	% CAPACIDAD UTILIZADA
52	576	29.952	21%

Elaboración: La Autora

**VISITANTES ANUAL=576 X 52 =29.952 VISITANTES ANUAL**

### DETERMINACIÓN % PARTICIPACIÓN

#### CUADRO N°29: PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO

AÑOS	DEMANDA INSATISFECHA	CAPACIDAD UTILIZADA	% PARTICIPACION
0	21.001	29.952	1,43
1	21.318	29.952	1,41
2	21.651	29.952	1,38
3	21.968	29.952	1,36
4	22.300	29.952	1,34
5	22.649	29.952	1,32
6	22.998	29.952	1,30
7	23.346	29.952	1,28
8	23.695	29.952	1,26
9	24.060	29.952	1,24
10	24.424	29.952	1,23

Elaboración: La Autora

**Cap. utilizada/Demanda Insatisfecha\*100= 29.952/10.500= 2.85%**



### **c. Capacidad Financiera**

Para cualquier tipo de proyecto es importante analizar las condiciones económico-financieras que se dispone para ello, esto significa determinar la capacidad financiera para la inversión.

### **d. Capacidad Administrativa**

Para la fase de operación de una empresa no solamente debe asegurarse que se cuente con el número de personal necesario, sino también que, éste sea el más idóneo para cada cargo.

Para la ejecución de las labores en la empresa, se requerirá ocupar los siguientes cargos:

- Un Gerente
- Una Secretaria
- Una Contadora
- Cinco Obreros

## 2.1.2 LOCALIZACIÓN

### a. Macro localización

Es el estudio que tiene por objeto determinar la región o territorio en la que el proyecto tendrá influencia con el medio. La empresa estará ubicada en la provincia de el Oro, quien está a su vez está ubicada en el sur de la Cordillera ecuatoriana; forma parte de la Región Sur comprendida también por las provincias de Loja y Zamora Chinchipe.

EL cantón Portovelo, está situado al Sur Este de la Provincia de El Oro, limitando con la Provincia de Loja, separada de la misma con el río Pindo y Ambocas. Limita al norte con el cantón Zaruma, al sureste con la Provincia de Loja y al oeste con el cantón Piñas.

### GRÁFICO N° 19

#### MAPA DE LA PROVINCIA DE EL ORO



### **b. Micro-localización**

El Centro Turístico y Recreacional estará ubicado en la Ciudad de Portovelo, Ciudadela La Florida, en las calles Jaime Roldos Aguilera y Asad Bucaram, junto a la vía que conecta a la Ciudad de Piñas y Zaruma, la ubicación del Centro Turístico en este sector es estratégico.

Según los resultados del estudio realizado refleja gran demanda en este sector, cabe recalcar que el sector sur del país se caracteriza por ser altamente turístico en donde los turistas se incrementan en gran porcentaje

### **GRÁFICO N°20**

#### **CIUDADELA “LA FLORIDA”**



## **c. Factores de localización**

### **1. Acceso a la materia prima**

El acceso a la materia prima para la creación del centro turístico y para los insumos necesarios para los servicios a ofertar, serán de fácil adquisición, ya que la zona donde estará ubicado el centro turístico es en una zona céntrica.

### **2. Cercanía al mercado**

Es de suma importancia la cercanía al mercado objetivo. En este caso el centro recreacional ofertará sus servicios en un lugar estratégico y de mucha afluencia de personas a diario.

### **3. Vías de comunicación**

La empresa no proveerá los servicios de transporte, por lo que los visitantes deberán viajar por sus propios medios, las condiciones de las carreteras, rutas de acceso, en donde estará ubicado el centro, se encuentran en perfectas condiciones las mismas que permiten un fácil acceso.

### **4. Servicio básicos**

En el sector se prestan los siguientes servicios básicos como: agua entubada, alcantarillado, energía eléctrica, y líneas telefónicas móvil (claro y movistar) y convencional el servicio telefónico e internet prestado por CNT.

### **5. Recurso humano**

El recurso humano que se contratará para los distintos cargos, será de la misma ciudad, llevando a cabo un reclutamiento y correcta selección para contar con el personal idóneo, capaz de llevar acabo las actividades del Centro Turístico y Recreacional.

## 2.2 INGENIERÍA DEL PROYECTO

### 2.2.1 Componente tecnológico

El equipamiento para el funcionamiento (maquinaria y equipo) del Centro Turístico se lo hará en función a los servicios a ofrecer.

**CUADRO N°30: EQUIPAMIENTO DEL BAR**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Extractor de jugos	1
Sanduchera	1
Refrigeradora	2
Congelador	1
Licuadora	2
Equipo de sonido	1
Perchas Metálicas	2
Caja registradora	1

Elaboración: La Autora

**CUADRO N°31: EQUIPAMIENTO PISCINA**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Máquina para calentar agua	1
Cilindro de gas	4
Accesorios de limpieza	1
Casilleros	30
Sistema de instalación	1
Bomba Eléctrica	1
Generador de Energía Eléctrica	1

Elaboración: La Autora

**CUADRO N°32: EQUIPAMIENTO DE LAS CANCHAS**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Arcos metálicos	2
Red	1
Tubos Metálicos	2
Pelotas	6
Aros de Baloncesto	2

Elaboración: La Autora

**CUADRO N°33: EQUIPAMIENTO DE ESPACIOS VERDES**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Bancas de descanso	5
Plantas ornamentales	600

Elaboración: La Autora

**CUADRO N°34: EQUIPAMIENTO DE ESPACIOS PARA JUEGOS RECREACIONALS**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Juegos Infantiles Easy PZZ	1
Juegos Infantiles SML	1
Juegos infantiles en madera diseños personalizados	1
Sube y Baja	1

Elaboración: La AutoraM

**CUADRO N° 35: EQUIPAMIENTO DE OFICINA**

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
<b>MOBILIARIO</b>	
Archivadores	1
Escritorio	2
Silla giratoria	2
<b>EQUIPOS</b>	
Teléfono	2
Computadora de escritorio	2
Televisión	1
<b>SUMINISTROS</b>	
Resmas de hojas	2
Cartucho de tinta B/N	1
Cartucho de tinta de color	1
Esferos	6
Caja de clips estándar	2
Archivadores	2
Calculadora	2
Grapadoras	2
Perforadoras	2
Caja de grapas	2
Tijeras	2
Carpetas manila	12
Focos ahorradores	3
Tachos de basura	3

Elaboración: La Autora

## 2.2.2 INFRAESTRUCTURA FÍSICA

El espacio Físico que ocupara la empresa para realizar sus actividades.

**CUADRO N°36: MEDIDAS Y ÁREAS DEL CENTRO TURÍSTICO**

ÁREAS	MEDIDAS (mxm)	Área (m2)
Piscina	15x14	210
Cancha de básquet	10x20	200
Cancha de Indor	10x20	200
Bar	4x3	12
Espacios Verdes y Áreas de Recreación	40x2.5	100
Área Administrativa	5X4	20
Seguridad	3x3	9
Baños	5x3	15

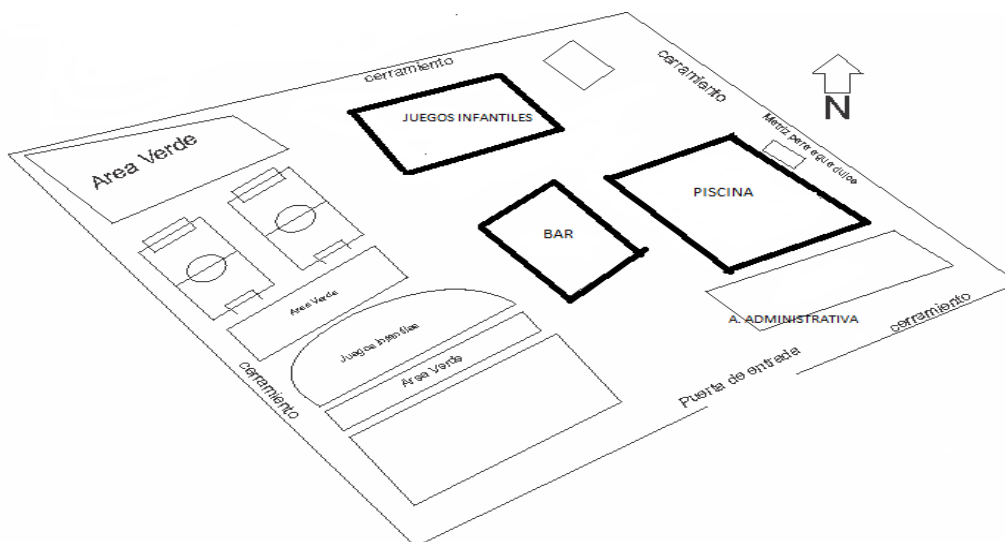
Elaboración: La Autora

## 2.2.3 Distribución de la planta

Esta ordenación, ya practicada o en proyecto, incluye, tanto los espacios necesarios para la prestación de los servicios, almacenamiento de insumos necesarios, trabajadores y todas las otras actividades o servicios.

**GRAFICO N°21**

**CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL" LA ORQUIDEA" EN LA CIUDAD DE PORTOVELO**



#### **2.2.4 Proceso del servicio**

Esta parte describe el proceso mediante el cual se generaran los servicios que ofrecerá el Centro Turístico y Recreacional.

- 1. Llegada del cliente:** el cliente se dirigirá al centro a informarse acerca del centro y el costo que tendrá cancelar.
- 2. Saludo de Bienvenida:** la persona encargada de la atención dará la bienvenida a los clientes que van a hacer uso de las instalaciones.
- 3. Información sobre el servicio y costo del servicio del Centro turístico:** se brindara al cliente toda la información necesaria acerca de todos los servicios a ofrecer y su respectivo costo.
- 4. Cancelación del costo del servicio a utilizar:** una vez que el cliente este bien informado procedemos a cobrar el valor fijado para el uso de las instalaciones.
- 5. Desplazamiento del cliente a las instalaciones:** ya cancelado el valor estimado el cliente podrá desplazarse a las instalaciones y hacer uso de ellas como crea conveniente.



## 2.2.5 Diseño del servicio

GRÁFICO N°22

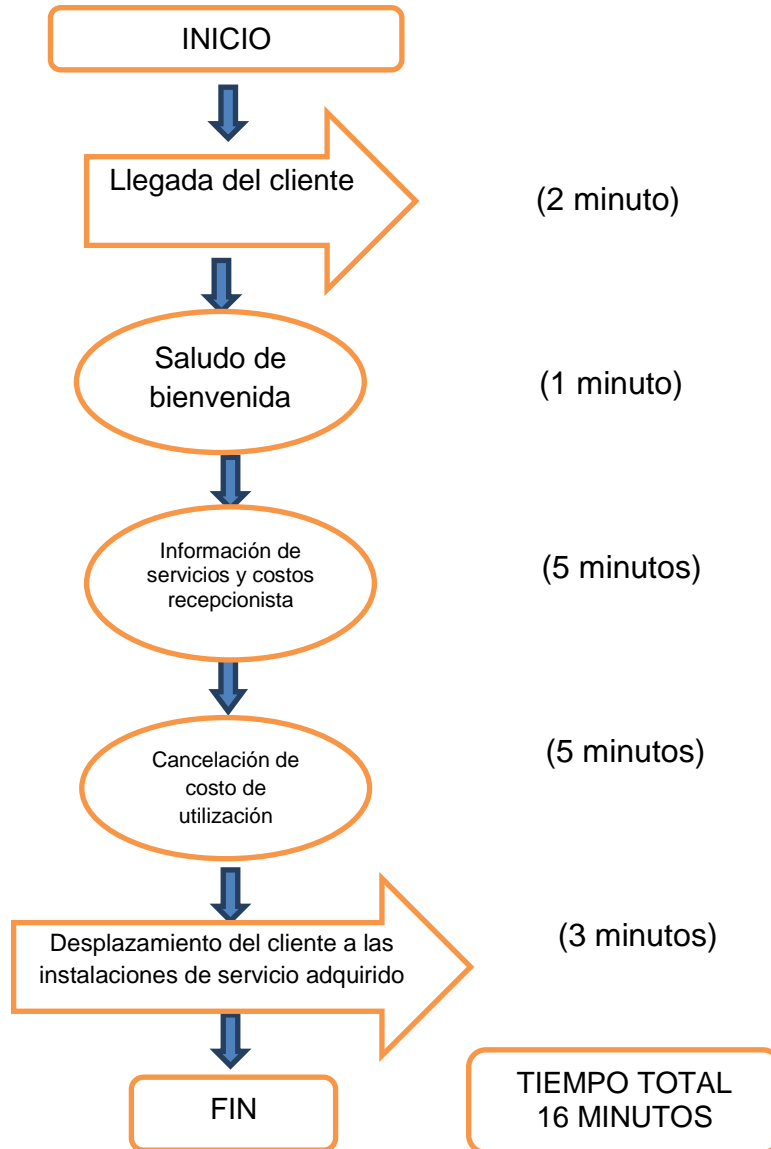


## 2.2.6 Flujoograma de Proceso

Este flujoograma cuenta con un tipo de escenario que es el de cliente, cuando hace su ingreso al Centro Turístico y Recreacional.

## FLUJOGRAMA DE LLEGADA DEL CLIENTE

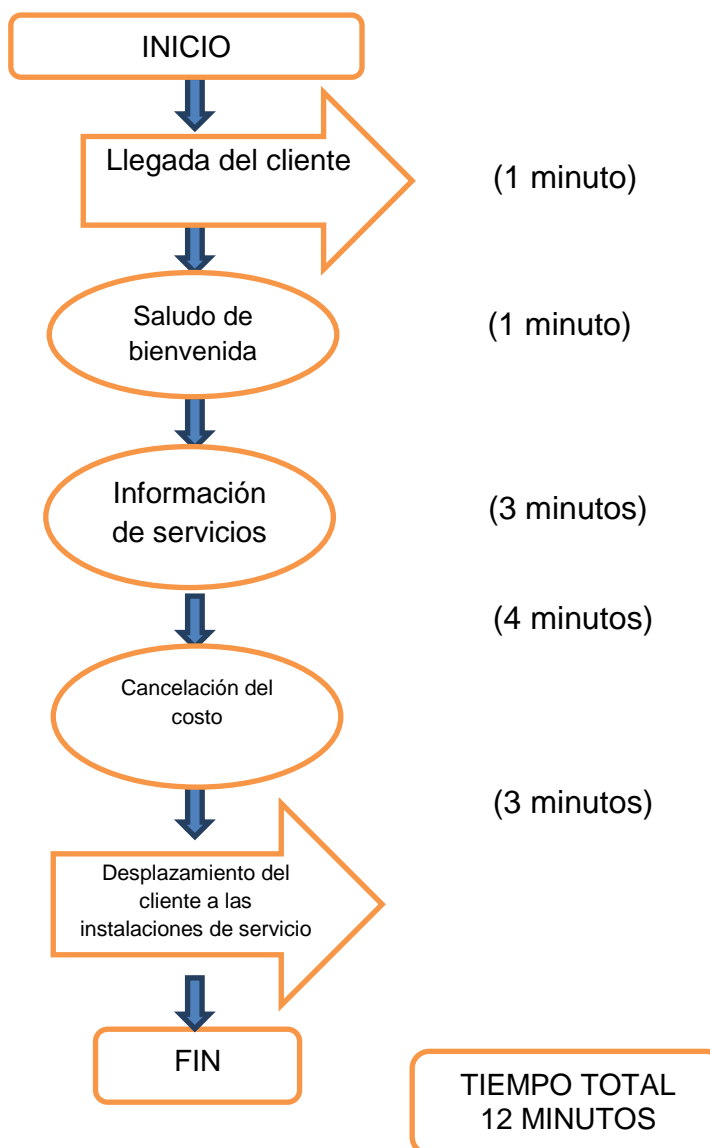
GRÁFICO N°23



**SERVICIOS DE PISCINA, CANCHAS DEPORTIVAS Y RECREATIVOS:** El complejo contara con instalaciones de piscina, canchas deportivas, áreas recreacionales para niños, las cuales estarán a disposición de los clientes con horarios libres.

### FLUJOGRAMA PARA SERVICIOS DE PISCINA, CANCHAS Y JUEGOS RECREATIVOS

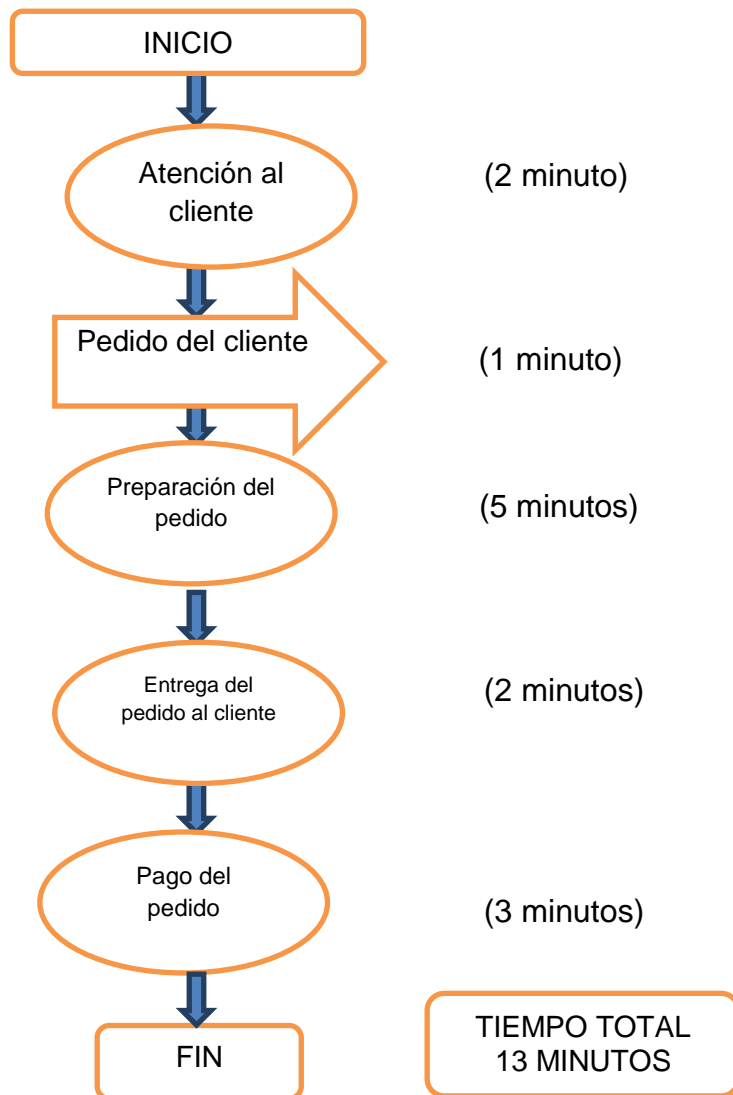
**GRAFICO N° 24**



**SERVICIO DE BAR:** Este servicio ofrecerá distintas clases de bebidas, bebidas alcohólicas, gaseosas o bebidas con gas y aguas, jugos, batidos, prensados, snacks, entre otros.

### FLUJOGRAMA SERVICIO DE BAR

**GRAFICO N°25**



## **2.3 DISEÑO ORGANIZACIONAL**

### **a. BASE LEGAL**

#### **ACTA CONSTITUTIVA DEL CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL “LA ORQUIDEA” EN LA CIUDAD DE PORTOVELO, CANTÓN PORTOVELO, PROVINCIA DE EL ORO.**

En la Ciudad de Portovelo, Provincia de el Oro, a los quince días del mes de Junio del 2015, por propia iniciativa, se reúnen personas naturales que gozan de todos los derechos y han decidido asociarse, dentro de una Compañía de Responsabilidad Limitada, con fines de lucro, la que tendrá por objeto brindar a la ciudadanía en general el servicio de piscina, bar, áreas verdes, áreas de recreación, canchas deportivas en la ciudad de Portovelo, para solicitar la elaboración de la minuta constitutiva que a continuación se detalla:

#### **MINUTA PARA LA CONSTITUCIÓN DE LA COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA “CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL LA ORQUIDEA”**

Señor Notario:

Dígnese insertar el Libro de Registro de Compañías la minuta que a continuación detallo:

En la Ciudad de Portovelo, Cantón Portovelo, Provincia de el Oro, comparecieron la Sra. Rosario Katherine Paladinez Caraguay, portador de la cédula de ciudadanía número 0706332566, de estado civil casada , el señor Gustavo Romero, de estado civil casado, portador de la cédula de ciudadanía

número 1103957522 y la señora Carla Torres, portadora de la cédula de ciudadanía número 1104891366, de estado civil casada, de nacionalidad, ecuatorianos, mayores de edad, capaces de contratar, quienes solicitaron se inscriba la minuta de constitución bajo las siguientes cláusulas:

**PRIMERO.- CONSTITUCIÓN:** Que actuando por sus propios derechos e intereses y bajo su responsabilidad acordaron reunirse para constituir el Centro Turístico y Recreacional en la Ciudad de Portovelo, de responsabilidad limitada, que por esta escritura se constituye, y operará bajo la razón social, **“LA ORQUIDEA” CÍA. LTDA.** Cuyo domicilio será la Ciudad de Portovelo, Cantón Portovelo, Provincia de el Oro.

**SEGUNDA.- OBJETO SOCIAL:** El objeto principal de la empresa será brindar el servicio de piscina, bar, áreas verdes, áreas de recreación, canchas deportivas”

**TERCERA.- FORMALIDAD:** La sociedad llevará un libro de Registro de Socios, inscrito en la Cámara de Comercio de la ciudad de Portovelo, y en la Súper Intendencia de Compañías de la misma ciudad, en el que se anotarán el nombre, nacionalidad, domicilio, documento de identificación, número de acciones y monto del capital aportado por cada socio, así como los embargos, gravámenes y cesiones que se hubieren efectuado, aun a través de la vía de liquidación o remate.

**CUARTA.- ADMINISTRACIÓN:** La dirección y administración de la sociedad estarán a cargo de los siguientes órganos: a) La Junta General de Accionistas y/o Socios, b) el Presidente, c) el Gerente.

La Junta General de socios la integrarán los socios reunidos con el quórum de por lo menos el 80% y bajo las demás condiciones establecidas en este Estatuto.

**QUINTA.- FUNCIONES DE LA JUNTA DE SOCIOS:** son las siguientes:

Estudiar y aprobar las reformas estatutarias;

Examinar, aprobar o corregir los Balances de fin de ejercicio y las cuentas rendidas por los administradores;

Disponer de las utilidades sociales conforme a lo previsto en la Ley y el presente Estatuto;

Elegir y remover libremente al Presidente y Gerente, así como fijar la remuneración del último;

Elegir, remover libremente y fijar la remuneración que corresponda a los demás funcionarios de su elección; Conocer y aprobar los informes presentados por el Gerente en las reuniones ordinarias y cuando la misma Junta lo solicite; Constituir las reservas que deba hacer la sociedad y demostrar su inversión provisional; Resolver lo relativo a la cesión de cuotas, así como la admisión de nuevos socios; Decidir sobre el registro y exclusión de socios; Ordenar las acciones que correspondan contra los administradores de los bienes sociales y el representante legal o contra cualquier otra persona que no hubiere cumplido sus obligaciones u ocasionado daños y perjuicios a la sociedad; Autorizar la solicitud de celebración de convenio provisorio facultativo; Constituir

apoderados extrajudiciales, precisándoles sus facultades; y Las demás que le asigne la Ley y este Estatuto.

**SEXTA.- DEL PRESIDENTE:** La representación de la Compañía estará a cargo del Gerente, quien la representará en todos los actos de tipo legal y financiero y cumplirá con las siguientes disposiciones a más de las que por Ley le corresponden:

Representará y rubricará las actividades legales

Convocará a Junta General de Socios, cuando las dos terceras partes así lo dispongan.

Dictará las políticas de la empresa, derivadas de la Junta de Accionistas

Firmará los desembolsos mayores de \$ 2.000,00 y hasta los \$ 5.000,00 dólares americanos.

**SEPTIMA: DEL GERENTE.-** Será el representante legal de la sociedad, y en caso de ausencia temporal y/o definitiva lo remplazará un delegado en representación de la Junta General de Socios, con idénticas atribuciones.

El Gerente tendrá facultades para ejecutar los actos y contratos acordes con la naturaleza de su encargo y que se relacionen directamente con el giro ordinario de los negocios sociales. En especial, cumplirá las siguientes funciones:

a) Uso de la firma o razón social;

b) Designar al secretario de la compañía, que será también secretario de la Junta General de Socios.



c) Designar los demás empleados que requiera para el normal funcionamiento de la empresa y fijarles su remuneración, excepto cuando se trate de aquellos que por Ley o por el presente Estatuto deban ser designados por la Junta General de Accionistas.

d) Corresponde al Secretario llevar los libros de Registro de Socios y de Actas de la Junta General y tendrá además, las funciones adicionales que le encomiende la misma Junta y el Gerente.

e) Presentar un informe de su gestión a la Junta General de socios en las reuniones ordinarias y efectuar un análisis del Balance General de fin de ejercicio con un proyecto de sugerencias para la distribución de utilidades;

**OCTAVA.- REUNIONES DE LA JUNTA DE SOCIOS:** Las reuniones serán ordinarias y extraordinarias. Las ordinarias se celebrarán dentro de los tres primeros meses siguientes al vencimiento del ejercicio fiscal, previa convocatoria del Gerente, hecha mediante comunicación a través de un medio de comunicación escrito y dirigida a cada uno de los socios con ocho (8) días hábiles de anticipación, por lo menos. Si convocada la junta ésta no se reuniere, o si la convocatoria no se hiciere con la anticipación indicada, entonces se reunirá por derecho propio el primer día hábil del cuarto mes del año en curso, en las oficinas de la administración del domicilio principal.

Las reuniones ordinarias tendrán por objeto examinar la situación de la sociedad, designar los administradores y demás funcionarios de su elección, determinar las directrices económicas de la compañía, analizar y aprobar las cuentas y Balances del último ejercicio, resolver sobre la distribución de

utilidades previo informe de sugerencias del Gerente y acordar todas las providencias necesarias para asegurar el cumplimiento del objeto social.

Las reuniones extraordinarias se efectuarán cuando las necesidades imprevistas o urgentes de la compañía así lo exijan, previa convocatoria del Presidente y Gerente y/o a solicitud de un número de socios representantes de por lo menos la cuarta parte de los integrantes del Capital Social.

**NOVENA: RESERVA LEGAL.-** La sociedad formará una reserva legal con el diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de cada ejercicio, hasta completar el cincuenta por ciento (50%) del capital social. En caso de que este último porcentaje disminuyere por cualquier causa, la sociedad deberá seguir aplicando el mismo diez por ciento (10%) de las utilidades líquidas de los ejercicios siguientes hasta cuando la reserva legal alcance nuevamente el límite fijado.

La Junta General de Socios podrá constituir reservas ocasionales, siempre que tengan una destinación específica y estén debidamente justificadas.

Antes de formar cualquier reserva, se harán las apropiaciones necesarias para atender el pago de impuestos. Hechas las deducciones por este concepto y las reservas que acuerde la Junta General de Socios, incluida la reserva legal, el remanente de las utilidades líquidas se repartirá entre los socios en proporción al Capital aportado.

**DECIMA: CORTE DE CUENTAS.-** Anualmente, el 31 de diciembre, se cortarán las cuentas y se hará el Inventario y el Balance General de fin de ejercicio que, junto con el respectivo Estado de Pérdidas y Ganancias, el informe del Gerente

y un proyecto de distribución de utilidades, se pondrá a consideración de la Junta General de Socios para su aprobación.

**DECIMA PRIMERA: CESIÓN DE CUOTAS:** Los socios tendrán derecho a ceder sus cuotas de aportación, lo que implicará una reforma estatutaria que se hará por escritura pública, previa aprobación de la Junta de Socios y autorización de la Superintendencia de Compañías.

La escritura será otorgada por el representante legal de la compañía, el cedente y el cesionario. El socio que pretenda ceder sus cuotas las ofrecerá a los demás socios a través del representante legal de la compañía, quien dará traslado por escrito para que dentro de los siguientes quince (30) días hábiles, manifiesten su interés en adquirirlas. El precio, plazo y demás condiciones de la cesión se expresarán en la oferta. Transcurrido este plazo, los socios que acepten la oferta tendrán derecho a tomarlas a prorrata de las cuotas que posean. Si los socios interesados en adquirir las cuotas no estuviesen de acuerdo respecto del precio o plazo; se designarán peritos, para su fijación, conforme al procedimiento legal, y serán obligatorios para las partes.

**DECIMA SEGUNDA.- TÉRMINO:** La sociedad durará por el término de cincuenta años (50 años), contados desde la fecha de inscripción de la presente escritura y se disolverá por las siguientes causas:

- a) Por vencimiento del término de su duración.
- b) Por la imposibilidad de desarrollar la empresa social, por la terminación de la misma o por la extinción de la cosa o cosas cuyo motivo constituye su objeto;

c) Por incremento del número de socios a más de quince (15);

d) Por la iniciación del trámite de liquidación obligatoria de la sociedad;

Disuelta la sociedad, se procederá de inmediato a su liquidación, en la forma legal prevista. El nombre de la sociedad (o su razón social, según el caso), una vez disuelta, se adicionará con la expresión “en liquidación”. Su omisión hará incurrir a los encargados de adelantar el proceso liquidatorio en las responsabilidades establecidas en la Ley.

**DECIMA TERCERA: - LIQUIDACIÓN** - La liquidación del Patrimonio Social se hará a través de un liquidador y/o su suplente, nombrado por la Junta General de Socios. El nombramiento se inscribirá en el Registro Mercantil. Si la Junta no nombra liquidador o liquidadores, la liquidación la hará la persona que figure inscrita como representante legal de la sociedad en el Registro Mercantil y será su suplente quien figure como tal en el mismo registro. No obstante, podrá hacerse la liquidación por los mismos socios, si así lo acuerdan ellos unánimemente. Quien administre bienes de la sociedad y sea designado liquidador no podrá ejercer el cargo sin que previamente se aprueben las cuentas de su gestión por la Junta General de Socios. Por tanto, si transcurridos treinta (30) días hábiles desde la fecha en que se designó liquidador, no se hubieren aprobado las mencionadas cuentas, se procederá a nombrar nuevo liquidador. El liquidador informará a los acreedores sociales del estado de liquidación en que se encuentra la sociedad, una vez disuelta, mediante aviso que se publicará en un periódico de mayor circulación en el lugar del domicilio social y que se fijará en lugar visible de las oficinas y establecimientos de comercio en la Ciudad de Saraguro. Durante el período de

liquidación la Junta General de socios se reunirá en las fechas indicadas en El Estatutos para las sesiones ordinarias y, así mismo, cuando sea convocada por los liquidadores (y por el revisor fiscal si lo hubiere). El pago de las obligaciones sociales se hará observando las disposiciones legales sobre preferencia de créditos. Cuando haya obligaciones condicionales se hará una reserva adecuada en poder de los liquidadores para atender dichas obligaciones si llegaren a hacerse exigibles, y se distribuirá entre los socios, en caso contrario.

Pagado el pasivo externo de la sociedad se distribuirá el remanente de los activos sociales entre los socios a prorrata de sus aportes. La distribución se hará constar en acta en que se exprese el nombre de los socios, el valor de sus correspondientes cuotas y la suma de dinero o los bienes que reciba cada uno a título de liquidación.

**DECIMA QUINTA: - ARBITRAJE-** Toda diferencia o controversia relativa a este contrato y a su ejecución y liquidación, se resolverá por un tribunal de arbitraje designado por la Oficina de Sorteos de la Corte Suprema de Justicia de Loja, Provincia de Loja, mediante sorteo entre los árbitros inscritos en las listas que llevan dicha Corte.

Para constancia de lo actuado firman en unidad de acto, los involucrados.

f) Abogado: \_\_\_\_\_

f) Socios: \_\_\_\_\_

f) Notario: \_\_\_\_\_

## **b. ESTRUCTURA EMPRESARIAL**

Se representa por medio de organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

### **b.1 Niveles Jerárquicos de Autoridad**

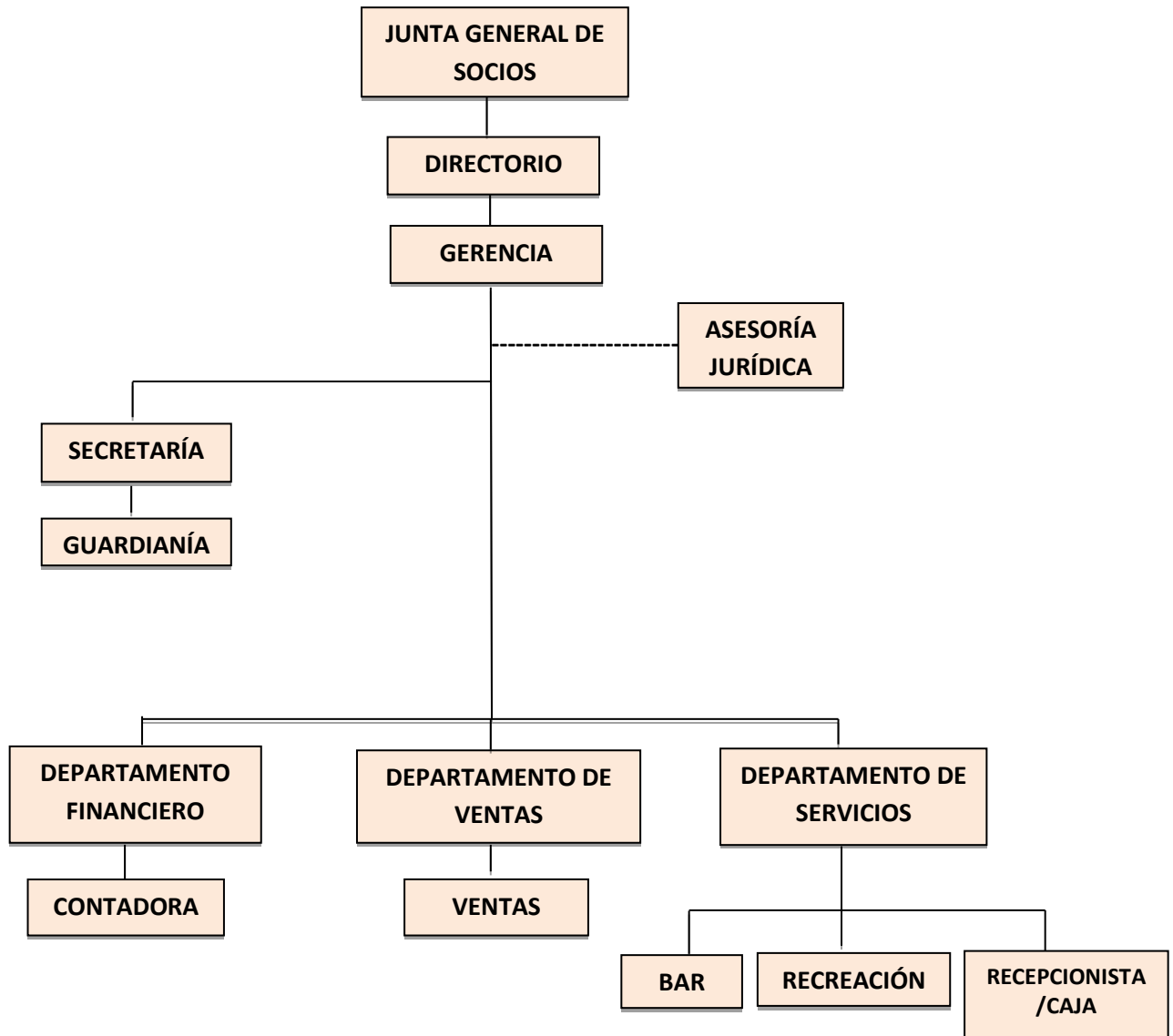
La estructura empresarial que tendrá el centro turístico y recreacional Cía. Ltda., está establecida por cinco niveles jerárquicos que son:

- **Nivel Legislativo-Directivo.-** Es el máximo nivel de dirección, dictan las políticas y reglamentos bajo los cuales operará, está conformado por los socios de la empresa, los cuales tomaran el nombre junta general de accionistas.
- **Nivel Ejecutivo.-** Está conformado por el Gerente-Administrador, el cual será nombrado por el nivel Legislativo-Directivo y será el responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito a fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.
- **Nivel Asesor.-** Lo constituye la persona que la empresa contratará en forma temporal según la necesidades de las misma, estará integrado por un asesor jurídico (temporal).
- **Nivel de Apoyo:** Este nivel ayuda a los otros niveles administrativos en la prestación de servicios con eficacia y eficiencia, se encuentra conformado por la secretaria- contadora

- **Nivel Operativo.**-Este nivel es el responsable directo de ejecutar las actividades básicas de la entidad o empresa. Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, así como también las tareas de venta, o todo lo relacionado con la comercialización o tareas de marketing.

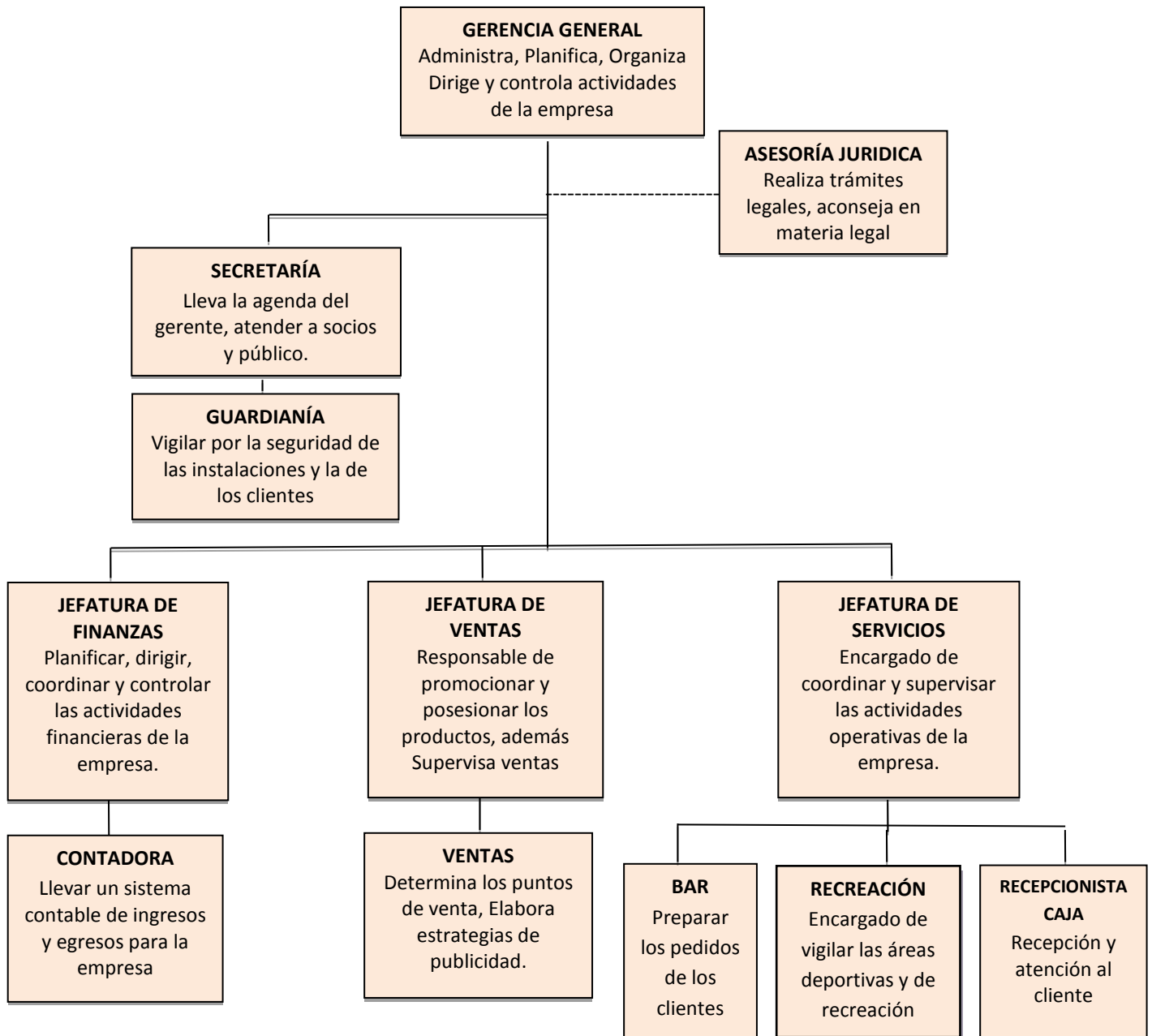
## b.2 ORGANIGRAMAS

### ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL DEL CENTRO TURÍSTICO Y RECREACIONAL “LA ORQUÍDEA”

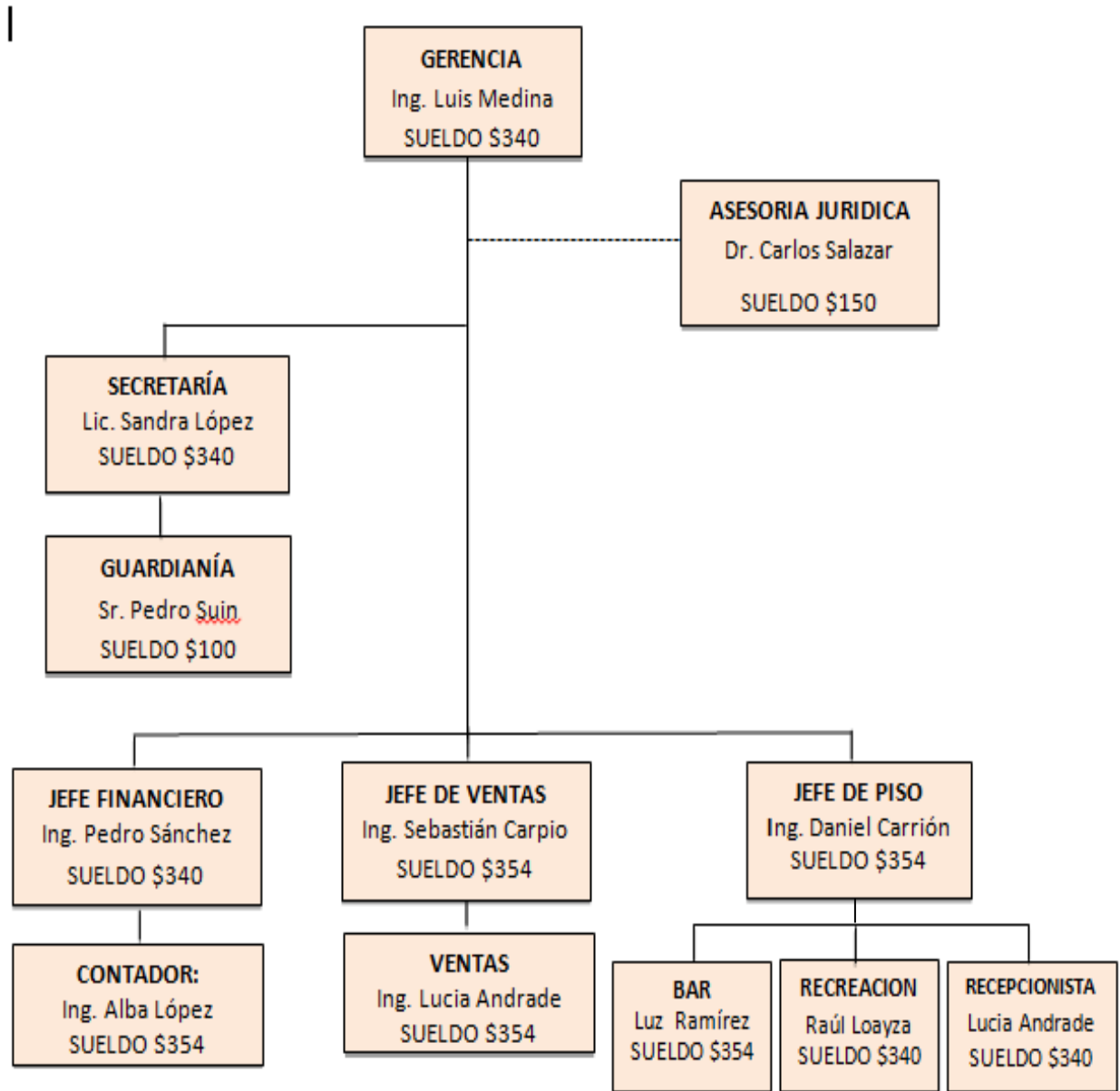




## ORGANIGRAMA FUNCIONAL DEL CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL “LA ORQUIDEA”



## ORGANIGRAMA POSICIONAL DEL CENTRO TURÍSTICO Y RECREACIONAL “LA ORQUÍDEA”



### b.3 MANUALES

El manual de funciones debe contemplar la estructura administrativa de las obligaciones y funciones de los socios y personas que conforman la empresa.

#### GERENCIA

<b>CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL “LA ORQUÍDEA”</b>	
<b>CÓDIGO</b>	0.0.02
<b>CARGO</b>	Gerente General
<b>DEPARTAMENTO</b>	Administración General
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Junta General de Socios
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b>	Bajo supervisión periódica realiza labores relacionadas con la aplicación e implantación de los subsistemas de Administración
<b>FUNCIONES ESPECIFICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Cumplir las disposiciones dadas por la junta general de socios e informar sobre la marcha de las mismas.</li><li>• Representar judicial y extra judicial a la empresa.</li><li>• Cumplir y hacer cumplir la ley, estatutos y reglamentos de la empresa.</li><li>• Administrar la empresa con solvencia y dinamismo</li><li>• Convocar a reuniones para coordinar actividades de la empresa.</li></ul>	
<b>CARACTERISTICAS DE LA CLASE</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Trabajo de alta complejidad y dificultad de desempeño, exige alto grado de iniciativa.</li><li>• Puede tener bajo su dependencia hasta tres niveles jerárquicos.</li><li>• El trabajo requiere alto grado de responsabilidad por el manejo de bienes e informaciones.</li><li>• Trabajo que implica relaciones de gran importancia.</li></ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Título de Ingeniera en Administración de Empresas</li><li>• Experiencia mínima un año</li><li>• Curso de relaciones humanas</li><li>• Cursos de Mercadotecnia</li><li>• Cursos de Computación</li></ul>	

## ASESORÍA JURÍDICA

<b>CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL “LA ORQUÍDEA”</b>	
<b>CÓDIGO</b>	0.0.03
<b>CARGO</b>	Asesor Jurídico
<b>DEPARTAMENTO</b>	Asesor
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Gerente
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b>	<p>Interviene en los asuntos legales.</p> <p>Asesora a todos los niveles legislativo y ejecutivo de la empresa</p> <p>Responsabilidad del manejo de documentos legales y actas de directorio.</p>
<b>FUNCIONES ESPECIFICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Representar legalmente a la empresa.</li> <li>• Proponer a la Junta General de Socios y dirigir la aplicación de los planes, presupuestos, organización, estrategias y objetivos empresariales.</li> <li>• Participar en las sesiones de la Junta general de Socios pero sin voto.</li> <li>• Evaluar el desempeño de los departamentos y Oficinas a su cargo, acorde a los objetivos empresariales establecidos.</li> <li>• Dirigir y supervisar las acciones de mejora y rediseño de procesos del negocio, la calidad del servicio y la productividad empresarial.</li> <li>• Dirigir y coordinar las relaciones de cooperación con el fin de crear un ambiente en el que las personas puedan lograr las metas de grupo con la menor cantidad de tiempo, dinero, materiales, es decir optimizar los recursos disponibles.</li> </ul>	
<b>CARACTERISTICAS DE LA CLASE</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimientos de Derecho Administrativo, Derecho Civil, Derecho Laboral, Derecho Tributario y Derecho Societario.</li> <li>• Trabajo que implica relaciones de gran importancia.</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Abogado en Jurisprudencia,</li> <li>• Experiencia profesional mínima de 2 años.</li> <li>• Tener de 29 a 40 años de edad</li> </ul>	

## SECRETARÍA

<b>CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL “LA ORQUÍDEA”</b>	
<b>CÓDIGO</b>	0.0.04
<b>CARGO</b>	Secretaria
<b>DEPARTAMENTO</b>	Directivo
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Gerente
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b>	Bajo supervisión directa realiza labores secretariales de cierta complejidad.
<b>FUNCIONES ESPECIFICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Encargarse del manejo de la documentación necesaria para la planificación diaria de actividades que realizará el gerente.</li><li>• Planificar citas de trabajo.</li><li>• Atender llamadas concernientes a las actividades que realiza la empresa.</li><li>• Archivar la documentación de carácter gerencial.</li><li>• Llevar el registro de asistencia de cada uno de los miembros de la empresa.</li><li>• Los demás deberes y atribuciones previstas por las Leyes, Reglamentos e Instructivos de los superiores</li></ul>	
<b>CARACTERISTICAS DE LA CLASE</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• No ejerce supervisión.</li><li>• El trabajo implica el suministro o recepción de informaciones y el manejo de situaciones que exigen sensatez, cautela y tacto.</li><li>• Trabajo a los que se tiene acceso a información reservada y confidencial.</li><li>• Labores que requieren la combinación de esfuerzo mental, visual, y auditivo.</li><li>• Condiciones de trabajo aceptables.</li></ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Técnico universitario en una de las carreras de las Ciencias Económicas y Sociales u otras carreras afines o título de Secretaria Ejecutiva de institución reconocida.</li><li>• Más un (1) año de experiencia en labores similares.</li></ul>	

## GUARDIANÍA

<b>CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL “LA ORQUÍDEA”</b>	
<b>CÓDIGO</b>	0.0.05
<b>CARGO</b>	Guardia
<b>DEPARTAMENTO</b>	Servicios Generales
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Gerente
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b>	Velar por la seguridad de los equipos de la empresa. Colaborar ocasionalmente con la ejecución de labores sencillas de oficina. Realizar la limpieza diaria de los muebles y encerados de la oficina.
<b>FUNCIONES ESPECIFICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Es el responsable por el cumplimiento de labores sencillas y rutinarias sujeto a disposiciones y normas dispuestas por su superior.</li><li>• Responder por equipos a su cargo hasta un valor de \$100.00</li><li>• Solicitar identificación a las personas que ingresan a la empresa.</li></ul>	
<b>CARACTERISTICAS DE LA CLASE</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ejerce supervisión.</li><li>• Requiere relaciones interpersonales de cierta frecuencia y no comprometedoras.</li><li>• El trabajo es sencillo, rutinario y repetitivo.</li><li>• No tiene responsabilidad por informaciones confidenciales ni valores materiales.</li></ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Título de bachiller en cualquier especialidad.</li><li>• Experiencia en manejo de armas.</li></ul>	

## FINANZAS

<b>CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL “LA ORQUÍDEA”</b>	
<b>CÓDIGO</b>	0.0.06
<b>CARGO</b>	Jefe Financiero
<b>DEPARTAMENTO</b>	Financiero
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Gerente
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b>	Bajo supervisión periódica realiza labores de registro, preparación y control de las operaciones contables de la institución.
<b>FUNCIONES ESPECIFICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparar los pagos de impuestos correspondientes.</li> <li>• Revisar y registrar cheques, asignaciones de fondos y libramientos de pagos.</li> <li>• Revisar y corregir el registro y cuadro de operaciones contables diversas.</li> <li>• Realizar cálculos diversos, tales como: facturas de pagos, de presupuesto de materiales y otros.</li> <li>• Revisar las nóminas de pago de sueldo y de regalía pascual del personal de la institución. Participar en la elaboración del presupuesto de ingresos y gastos de la Institución. Mantener registro y control de la cuenta de gastos menudos y cuenta especial.</li> <li>• Preparar estados financieros y balance de comprobación.</li> <li>• Registrar informaciones contables en el sistema computarizado.</li> <li>• Presentar informes sobre las operaciones contables realizadas.</li> <li>• Cumplir las metas que le sean asignadas y los compromisos que ellas conlleven, conforme a la naturaleza del cargo.</li> <li>• Realizar otras tareas afines y complementarias, conforme a lo asignado por su superior inmediato.</li> </ul>	
<b>CARACTERISTICAS DE LA CLASE</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• El trabajo implica el suministro o recepción de informaciones y el manejo de situaciones que exigen sensatez, cautela y tacto.</li> <li>• Labores que requieren la combinación de esfuerzo mental y visual.</li> <li>• Tareas de complejidad y dificultad de desempeño.</li> <li>• Condiciones de trabajo comfortable</li> </ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Poseer título de Licenciatura en Contabilidad.</li> <li>• Más dos (2) años de experiencia en labores similares.</li> </ul>	

## CONTADORA

<b>CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL “LA ORQUÍDEA”</b>	
<b>CODIGO</b>	0.0.07
<b>CARGO</b>	Contador
<b>DEPARTAMENTO</b>	Financiero
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Jefe de Finanzas
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b>	Llevar un sistema contable de ingresos y egresos para la empresa y en conformidad con las normas establecidas
<b>FUNCIONES ESPECIFICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Presentar informes y análisis de tipo contable, económico y financiero</li><li>• Hacer cotizaciones</li><li>• Llevar y controlar la contabilidad general de la empresa.</li><li>• Mantener un correcto manejo de los libros contables.</li><li>• Elaborar balances y tramitar las declaraciones al SRI.</li><li>• Preparar los estados financieros correspondientes.</li><li>• Declaraciones a la Superintendencia de Compañías.</li></ul>	
<b>CARACTERISTICAS DE LA CLASE</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Gran iniciativa y criterio en la toma de decisiones y proponer procedimientos.</li><li>• Labores que requieren la combinación de esfuerzo mental y visual.</li><li>• Tareas de complejidad y dificultad de desempeño.</li><li>• Condiciones de trabajo comfortable</li></ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Título Profesional en Contabilidad y Auditoría.</li><li>• Tener conocimientos sobre contabilidad computarizada</li><li>• Edad entre 25 a 30 años</li><li>• Disponibilidad de tiempo</li></ul>	



## MESERO

<b>CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL “LA ORQUÍDEA”</b>	
<b>CÓDIGO</b>	0.0.08
<b>CARGO</b>	Mesero
<b>DEPARTAMENTO</b>	Servicios
<b>JEFE INMDIATO SUPERIOR</b>	Jefe de piso
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b>	Se ocupa, principalmente, de servir alimentos y bebidas escogidas por el cliente; presentar la cuenta.
<b>FUNCIONES ESPECIFICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Tipos de servicio a la mesa</li><li>• Preparación y finalización de platos y salsas</li><li>• Técnicas para servir bebidas, licores.</li><li>• Vocabulario técnico relativo al servicio de alimentos y bebidas</li><li>• Funciones y responsabilidades de los diversos servicios de un restaurante</li></ul>	
<b>CARACTERISTICAS DE LA CLASE</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Responsabilidad</li><li>• Conocimiento de normas y procedimientos que llevara en nuestra organización</li></ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Personas responsables, proactivas.</li><li>• Título de bachiller, experiencia mínima</li><li>• Dos años en funciones similares</li></ul>	

## CAJA

<b>CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL “LA ORQUÍDEA”</b>	
<b>CÓDIGO</b>	0.0.09
<b>CARGO</b>	Cajera
<b>DEPARTAMENTO</b>	Servicios
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Jefe de piso
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b>	Será responsable de Garantizar las operaciones de una unidad de caja, efectuando actividades de recepción, entrega y custodia de dinero en efectivo a fin de lograr la recaudación de ingresos a la institución y la cancelación de los pagos que correspondan a través de caja..
<b>FUNCIONES ESPECIFICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Registra directamente los movimientos de entrada y salida de dinero.</li><li>• Suministra a su superior los recaudos diarios del movimiento de caja.</li><li>• Atiende a las personas que solicitan información sobre los productos que se expenden.</li><li>• Elabora informes periódicos de las actividades realizadas.</li><li>• Realiza cualquier otra tarea afín que le sea asignada.</li><li>• Maneja constantemente equipos y materiales de fácil uso y medianamente complejos, siendo su responsabilidad directa.</li><li>• Es responsable directo de dinero en efectivo.</li></ul>	
<b>CARACTERISTICAS DE LA CLASE</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Responsabilidad y conocimiento de normas y procedimientos que llevara en nuestra organización</li></ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Formación básica: bachiller</li><li>• Experiencia requerida:</li><li>• Técnicas actualizadas de manejo y control de caja.</li><li>• Entrenamiento en el sistema de su unidad.</li><li>• Edad: 17 a 25 años.</li></ul>	

## DIRECTOR DE VENTAS

<b>CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL “LA ORQUÍDEA”</b>	
<b>CÓDIGO</b>	0.0.10
<b>CARGO</b>	Jefe de Ventas
<b>DEPARTAMENTO</b>	Directivo
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Gerente
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b>	Responsable de promocionar y posesionar los productos que la empresa comercializa en todos los canales
<b>FUNCIONES ESPECIFICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Ofrecer en el mercado los servicios que la empresa comercializa.</li><li>• Proponer y hacer cumplir políticas de ventas, de precios y pago.</li><li>• Elaborar el presupuesto anual de ventas, y el plan de marketing.</li><li>• Controlar la elaboración y presentación de las cotizaciones de nuestros productos se cumpla en una forma profesional.</li><li>• Controlar que se elabore las actas de entrega y recepción para los clientes.</li><li>• Revisar y autorizar las Notas de Crédito o Notas de Debito que se emitan a los clientes.</li><li>• Elaborar el Plan de Capacitación para los Asesores de Seguridad, y sugerir la capacitación necesaria para el personal a su cargo.</li><li>• Promover y realizar reuniones para satisfacer requerimientos y promocionar la imagen de la compañía.</li><li>• Programar y ejecutar acciones para mejorar los servicios de la Compañía.</li><li>• Controlar y dar seguimiento a la gestión de cobranzas para asegurar que sea efectiva y eficaz; y gestionar aquellos casos con problemas.</li></ul>	
<b>CARACTERISTICAS DE LA CLASE</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Trabajo de alta complejidad y dificultad de desempeño, exige alto grado de iniciativa.</li><li>• Puede tener bajo su dependencia hasta tres niveles jerárquicos.</li><li>• El trabajo requiere alto grado de responsabilidad por el manejo de bienes e informaciones. .</li></ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Título profesional en Marketing, Mercadeo o a fines.</li><li>• De 2 a 4 años de experiencia en cargos similares</li></ul>	

## VENTAS

<b>CENTRO TURISTICO Y RECREACIONAL “LA ORQUÍDEA”</b>	
<b>CÓDIGO</b>	0.0.11
<b>CARGO</b>	Vendedor
<b>DEPARTAMENTO</b>	Operativo
<b>JEFE INMEDIATO SUPERIOR</b>	Jefe de Ventas
<b>NATURALEZA DEL TRABAJO</b>	Determinar las situaciones del mercado así como la promoción y publicidad del producto
<b>FUNCIONES ESPECIFICAS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Mantener y retener a los clientes.</li><li>• Establecer un nexo entre el cliente y la empresa</li><li>• Asesorar a los clientes</li><li>• Comunicar adecuadamente a los clientes la información que la empresa preparó para ellos acerca de los productos y/o servicios que comercializa</li><li>• Integrarse a las actividades de mercadotecnia de la empresa.</li></ul>	
<b>CARACTERISTICAS DE LA CLASE</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Trabajo de alta complejidad y dificultad de desempeño, exige alto grado de iniciativa.</li><li>• El trabajo requiere alto grado de responsabilidad por el manejo de bienes e informaciones.</li><li>• Trabajo que implica relaciones de gran importancia.</li></ul>	
<b>REQUISITOS</b>	
<ul style="list-style-type: none"><li>• Experiencia en ventas</li><li>• Poder de persuasión</li><li>• De 2 a 4 años de experiencia en cargos similares</li></ul>	

### 3. ESTUDIO FINANCIERO

#### 3.1 INVERSIONES Y FINANCIAMIENTO

##### 3.1.1. INVERSIONES

Una inversión, en el sentido económico, es una colocación de capital para obtener una ganancia futura.

Esta colocación supone una elección que resigna un beneficio inmediato por uno futuro y, por lo general, improbable aquí se tomara en cuenta los siguientes activos:

##### a.) INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

Son activos permanentes necesarios para el desarrollo habitual de una empresa, además se constituyen en aquellas inversiones que se realizan en bienes tangibles.

- **Terreno**

Es la superficie plana en donde va estar ubicada la empresa para realizar las actividades del servicio.

#### CUADRO N° 38: PRESUPUESTO DE TERRENO

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Terreno M2	6 Hectáreas	10.000,00	60.000,00
<b>TOTAL:</b>			<b>60.000,00</b>

**Fuente:** Municipio de Portovelo

**Elaboración:** La Autora

- **Construcción**

Se refiere a la infraestructura con que será construida la nave industrial, distinguiendo las partes correspondientes a, oficinas, áreas de recreación, espacios verdes.

**CUADRO N° 39: PRESUPUESTO CONSTRUCCIÓN**

INDICADOR	ESTRUCTURA	UNIDAD	ÁREA	V. UNITARIO	TOTAL
Piscina	Hormigón armado	M2	210	90,00	18.900,00
Bar	Hormigón armado	M2	12	90,00	1.080,00
2 canchas de uso múltiple 10 x20	Hormigón simple	M2	400	60,00	24.000,00
Administración	Hormigón armado	M2	20	80,00	1.600,00
Seguridad	Hormigón armado	M2	9	90,00	810,00
Baños	Hormigón armado	M2	15	90,00	1.350,00
<b>TOTAL:</b>					<b>47.740,00</b>

Fuente: Ingeniero Civil

Elaboración: La Autora

- **Maquinaria y Equipo**

Corresponde a los valores que son necesarios para dotar a la planta de tecnología necesaria para efectuar los diferentes servicios, estos valores se detallan en el siguiente cuadro.

**CUADRO N° 40: PRESUPUESTO DE EQUIPOS**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>Área de Bar</b>			
Refrigeradoras	2	750,00	1.500,00
Congelador	2	800,00	1.600,00
Horno microondas	1	150,00	150,00
Horno tostador	2	60,00	60,00
Extractor de jugos	1	65,00	65,00
Licuadaora	2	85,00	170,00
<b>Mantenimiento</b>			
Generador de Energía	1	3.000,00	3.000,00
Bomba para agua	2	2.000,00	4.000,00
<b>TOTAL:</b>			<b>10.545,00</b>

Fuente: CREDI LOJA

Elaboración: La Autora

**CUADRO N° 41: PRESUPUESTO DE EQUIPO PARA EL SERVICIO**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Amplificador (PIBEX)	1	720,00	1.440,00
Televisor	1	320,00	640,00
Micrófonos con cable	2	35,00	70,00
<b>TOTAL:</b>			<b>2.150,00</b>

Fuente: CREDI LOJA – MASTER PC

Elaboración: La Autora

- **Vajilla y menaje**

Insumos necesarios para poder servir los diferentes platos a nuestros clientes.

**CUADRO N° 42: PRESUPUESTO DE VAJILLA Y MENAJE**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>Área del Bar</b>			
Cuchillos	2	5,00	10,00
Juego de Bandejas X 3 U,	3	12,00	36,00
Juego de Cucharas Pequeñas	5	8,00	48,00
Juego de Vasos Grandes	4	6,00	24,00
Juego de Vasos Pequeños	4	12,00	48,00
Copas de Helado	4	15,00	60,00
<b>TOTAL:</b>			<b>226,00</b>

Fuente: CREDI LOJA

Elaboración: La Autora

- **Muebles para el servicio del bar**

Corresponde a los valores de los enseres se utilizarán para brindar cada uno de los servicios.

**CUADRO N° 43: PRESUPUESTO DE MUEBLES PARA EL SERVICIO DEL BAR**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
<b>Área del Bar</b>			
Juegos de mesa con 4 sillas plásticas	10	60,00	600,00
Aparador de Cocina	1	400,00	400,00
Tocadores	15	170,00	2.550,00
Perchas Metálicas	2	85,00	170,00
<b>TOTAL:</b>			<b>3.720,00</b>

Fuente: CREDI LOJA – MUEBLERIA ARMIJOS

Elaboración: La Autora

- **Equipo de oficina**

Constituye los valores correspondientes al equipo técnico que hará posible que las funciones administrativas cumplan eficientemente.

**CUADRO N° 44: PRESUPUESTO DE EQUIPO DE OFICINA**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Sumadora	3	30	90
Teléfono	2	22	44
<b>TOTAL:</b>			<b>134</b>

Fuente: Mil Maravillas

Elaboración: La Autora

- **Equipo de Computación**

Comprende todos los computadores que se utilizarán para las diferentes oficinas.

**CUADRO N° 45: PRESUPUESTO DE EQUIPO DE COMPUTACIÓN**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Computadoras Completas	4	650	2.600,00
<b>TOTAL:</b>			<b>2.600,00</b>

Fuente: MASTER PC

Elaboración: La Autora



- **Muebles y Enseres**

Comprende todos los bienes que son necesarios para la adecuación de las oficinas y demás lugares de trabajo, de acuerdo a la función para la que fueron diseñados.

**CUADRO N° 46: PRESUPUESTO DE MUEBLES Y ENSERES**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Escritorio	4	175,00	700,00
Archivador	4	80,00	320,00
Sillas Ejecutivas	4	60,00	240,00
Sillas metálicas cromadas	2	28,00	56,00
Sillas de espera unificadas	2	80,00	160,00
<b>TOTAL:</b>			<b>1.476,00</b>

Fuente: Prove Mueble

Elaboración: La Autora

- **Juegos Recreacionales**

Comprende aquellos juegos que servirán para la distraccion de niños y adultos.

**CUADRO N°47: PRESUPUESTO DE JUEGOS RECREACIONALES**

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
Juegos infantiles EasyPZZ	3	1.000,00	3.000,00
Juegos infantiles SMI	3	1.000,00	3.000,00
Juegos en madera diseños personalizados	2	800	1.600,00
Sube y Baja	2	100	200
Rodaderas	2	100	100
<b>TOTAL:</b>			<b>7.900,00</b>

Fuente: Mercado Local

Elaboración: La Autora

#### CUADRO N° 48: RESUMEN DE ACTIVOS FIJOS

DENOMINACION	TOTAL
Terreno	60.000,00
Construcción	47.740,00
Maquinaria y equipo	12.695,00
Vajilla y menaje	226,00
Muebles para el servicio	3.720,00
Equipo de oficina	134,00
Equipo de Computo	2.600,00
Muebles y enseres	1.476,00
Juegos Recreacionales	7.900,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 136.491,00</b>

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

#### INVERSIÓN EN ACTIVOS DIFERIDOS

Constituyen aquellos gastos sobre activos constituidos para los servicios o derechos adquiridos necesarios para la marcha del proyecto y son susceptibles de amortización, afectando al flujo de caja indirectamente.

- **Estudios preliminares.** Constituye el costo por la realización de los estudios de iniciación del proyecto, tomando en cuenta el riesgo que conllevara la inversión del mismo.

- **Patentes de funcionamiento.** Para que la empresa pueda funcionar libremente y cumplir con todas las regulaciones legales establecidas se hace necesario ejecutar ciertas actividades tales como. Patente municipal, permiso de dirección de salud, riesgos sanitarios, entre otros.
- **Permiso de funcionamiento.**
  - Solicitud para permiso de funcionamiento.
  - Copia título del profesional responsable (Ing. en Alimentos – Bioq. Farmacéutico) en caso de industria y pequeña industria.
  - Copias de los registros sanitarios
  - Documentar métodos y procesos de la fabricación, en caso de industria.
- **Conformación de la compañía.**
- **Línea Telefónica:** Adquisición de línea telefónica

#### CUADRO N° 49: ACTIVOS DIFERIDOS

DETALLE	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Patentes	1	80,00
Estudios preliminares	1	2.500,00
Permisos de funcionamiento	1	300,00
Conformación del Complejo	1	400,00
Línea Telefónica	1	64,00
<b>TOTAL:</b>		<b>3.344,00</b>

**Fuente:** Municipio de Portovelo

**Elaboración:** La Autora

### CUADRO N° 50: RESUMEN ACTIVOS DIFERIDOS

DETALLE	CANTIDAD	VALOR TOTAL
Patentes	1	80,00
Estudios preliminares	1	2.500,00
Permisos de funcionamiento	1	300,00
Conformación del Complejo	1	400,00
Línea Telefónica	1	64,00
<b>TOTAL:</b>		<b>3.344,00</b>

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

### b.) INVERSIÓN EN CAPITAL DE TRABAJO

#### COSTO PRODUCTOS O SERVICIOS

Es la valoración monetaria de los gastos incurridos y aplicados en la obtención de un bien. Incluye el costo de los materiales, mano de obra y los gastos indirectos de fabricación cargados a los trabajos en su proceso.

En el presente proyecto el capital de operaciones corresponderá a la adquisición de materia prima y material directa, mano de obra directa, gastos administrativos y ventas, gastos de fabricación, gastos financieros y amortización.

#### COSTO PRIMO

- **Materia prima directa**

Son todos materiales que intervienen directamente en la transformación del producto y que son visibles en este.

**CUADRO N° 51: PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA BAR**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO UNITARIO	COSTO MENSUAL	COSTO ANUAL
Frutas	Toneladas	573,54	476,04	5.712,48
Lácteos	Toneladas	568,4	380,83	4.563,96
Carne y embutidos	Toneladas	1.394,00	1.157,29	13.887,48
Productos alimenticios	Toneladas	569,00	472,5	5.670,00
Helado	Toneladas	502,00	416,67	5.000,04
<b>TOTAL:</b>			<b>2.903,33</b>	<b>34.833,96</b>

Fuente: Centro Comercial

Elaboración: La Autora

- **Platos a ofrecer**

Degustaciones que los clientes podrán adquirir dentro de las instalaciones.

**CUADRO N°52: PLATOS A OFRECER**

DESCRIPCIÓN	NUMERO DE PLATOS (Martes a Jueves)	NUMERO DE PLATOS (Viernes, sábado y domingo)
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Batidos</b> ( Mora, fresa, tomate de árbol)</li> <li>• <b>Jugos</b> (fresa, piña ,naranja, limón, naranjilla)</li> <li>• <b>Prensados</b> (Queso, Jamón, mixto)</li> <li>• <b>Ensalada de frutas</b></li> <li>• <b>Helados de copa</b> ( fresa, mora, ron pasas, chocolate)</li> <li>• <b>Hamburguesas</b> (Carne de res)</li> </ul>	       <p>60</p> <p>60</p> <p>60</p>	       <p>120</p> <p>120</p> <p>120</p>
<b>TOTAL DIARIO</b>	<b>180</b>	<b>360</b>
<b>TOTAL SEMANAL</b>	<b>540</b>	
<b>TOTAL ANUAL</b>	<b>28.080</b>	

Elaboración: La Autora

$28.080 * 50\% = 14.040 + 28.080 = 42.120$  N° DE PLATOS AL AÑO

- **Mano de obra directa**

La constituyen los obreros que se encargan de todo el proceso de producción, en este caso laboraran dos obreros.

**CUADRO N° 53: MANO DE OBRA DIRECTA**

CARGO	SUELDOS	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS / RESERVA	VACACIONES	APORTE PATRONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
<b>Guardia</b>	400	26,50	33,33	33,33	16,67	44,60	554,43	6.653,20
<b>Mesero</b>	400	26,50	33,33	33,33	16,67	44,60	554,43	6.653,20
Cajera	400	26,50	33,33	33,33	16,67	44,60	554,43	6.653,20
Operario	400	26,50	33,33	33,33	16,67	44,60	554,43	6.653,20
<b>TOTALES:</b>							<b>2.217,72</b>	<b>26.612,64</b>

Elaboración: La Autora

## COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN

Son todos los costos que no están clasificados como mano de obra directa ni como materiales directos. Aunque los gastos de venta, generales y de administración también se consideran frecuentemente como costos indirectos, no forman parte de los costos indirectos de fabricación, ni son costos del producto o servicio.

### Servicios básicos

Los servicios básicos en una población son las obras de infraestructuras necesarias para contar con la vida saludable, y evitar el deterioro de la misma. Entre dichos servicios podemos mencionar: Agua Potable, Energía Eléctrica, teléfono, entre otros, etc.

- **Energía eléctrica**

Energía eléctrica insumo de mucha importancia para el correcto funcionamiento de cada uno de los departamentos de dichas instalaciones.

### CUADRO N° 54: PRESUUESTO ENERGÍA ELÉCTRICA

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR MENSUAL	TOTAL ANUAL
Energía Eléctrica	Kw	50,00	600,00
<b>TOTALES:</b>		<b>50,00</b>	<b>600,00</b>

Fuente: Empresas Públicas

Elaboración: La Autora

- **Agua potable**

El agua potable constituye uno de los elementos principales para el adecuado funcionamiento de las instalaciones.

#### CUADRO N° 55: PRESUPUESTO AGUA POTABLE

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR MENSUAL	TOTAL ANUAL
Agua Potable	m3	40,00	480,00
<b>TOTALES:</b>		<b>40,00</b>	<b>480,00</b>

Fuente: Empresas Públicas

Elaboración: La Autora

- **Teléfono**

Servicio básico elemental el cual es muy necesario para el cumplimiento de algunas actividades dentro de las instalaciones.

#### CUADRO N° 56: PRESUPUESTO TELÉFONO

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR MENSUAL	TOTAL ANUAL
Teléfono	Minutos	12,00	144,00
<b>TOTALES:</b>		<b>12,00</b>	<b>144,00</b>

Fuente: Empresas Públicas

Elaboración: La Autora

- **Herramientas de trabajo**

Elementos necesarios para un correcto mantenimiento de las instalaciones

#### CUADRO N° 57: PRESUPUESTO HERRAMIENTAS DE TRABAJO

DETALLE	CANTIDAD	VALOR UNITARIO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Juego de llaves	1	10,00	10,00	10,00
Martillo	2	4,50	9,00	9,00
Juego de Playos	1	25,00	25,00	25,00
Juego de Destornilladores	1	12,00	12,00	12,00
<b>TOTAL:</b>			<b>56,00</b>	<b>56,00</b>

Fuente: Almacenes de la localidad

Elaboración: La Autora

- **Mantenimiento de maquinaria y muebles y enseres**

Es el mantenimiento adecuado que recibe la maquinaria y equipo, dicho mantenimiento tiende a prolongar la vida útil de los bienes, y a obtener un rendimiento aceptable de los mismos.



**CUADRO N° 58: MANTENIMIENTO DE EQUIPOS**

DESCRIPCIÓN	COSTO	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
Mantenimiento de Equipos 1%	12.695,00	126,95	1.523,40
Muebles y Enseres 2.5%	1.476.00	36,90	442,80
<b>TOTALES:</b>		<b>163,85</b>	<b>1.966,20</b>

Elaboración: La Autora

- **Insumos para el mantenimiento de la piscina**

Instrumentos necesarios para realizar la limpieza de la piscina.

**CUADRO N°59: PRESUPUESTO INSUMOS PARA EL MANTENIMIENTO DE PISCINA**

CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	P.V.U	VALOR MENSUAL	VALOR ANUAL
1,5	Sulfato de Cobre (Cada Mes)	Kg	36,4	54,60	655,20
5	Sulfato de Aluminio(Cada Semana)	Kg	0,16	0,80	9,60
1,5	Cloro (Cada Mes)	Ltrs.	1,80	2,70	32,40
3	Cal (Cada Semana)	Kg	3	9,00	108,00
<b>TOTALES:</b>				<b>67,10</b>	<b>805,20</b>

Fuente: Almacenes de la localidad

Elaboración: La Autora

- **Útiles de aseo y limpieza**

Son aquellos que sirven para realizar la limpieza de los distintos espacios del Centro.

**CUADRO N° 60: PRESUPUESTO ÚTILES DE ASEO**

<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>P.V.U</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
2	Detergente 2Kg.	Unidad	4,5	9,00	108,00
2	Jabón de tocador trab	Unidad	0,45	0,90	10,80
3.000	jabón de tocador cl.	Unidad	0,10	300,00	3.600,00
1	Desinfectante 4lts.	Ltrs	8	8,00	96,00
1	Ajax 4lt.	Ltrs	5	5,00	60,00
2	Ambientadores (TIPS)	Unidad	1,75	3,50	42,00
20	Cestas de Basura	Unidad	2	40,00	480,00
5	Recogedores	Unidad	8	40,00	480,00
10	Franelas	Unidad	1	10,00	120,00
4	Escobas	Unidad	1,5	6,00	72,00
4	Trapeadores	Unidad	2,5	10,00	120,00
<b>TOTALES:</b>				<b>432,40</b>	<b>5.188,80</b>

Fuente: Zerimar

Elaboración: La Autora

## COSTOS OPERATIVOS

### GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos comprenden todas las erogaciones correspondientes al rol de pagos del personal, gastos generales de administración como son: teléfono, útiles de oficina, útiles de aseo y arriendo de local y otros imprevistos, y por último lo que corresponde a la amortización de los activos diferidos.

- **Sueldos y salarios**

Es el pago que los empleados reciben por su trabajo, antes de deducir sus contribuciones a la seguridad social, impuestos y otros conceptos análogos.

### CUADRO N° 61: PRESUPUESTO SUELDOS Y SALARIOS

CARGO	SUELDOS	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS / RESERVA	VACACIONES	APORTE PATRONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Gerente	650	26,5	54,17	54,17	27,08	72,48	884,39	10.612,7
Secretaria	400	26,5	3,33	33,33	16,67	44,6	554,43	6.653,20
Contadora	400	26,5	3,33	33,33	16,67	44,6	554,43	6.653,20
<b>TOTALES:</b>							<b>1.993,25</b>	<b>23.919,10</b>

Elaboración: La Autora

- **Servicios básicos**

Los servicios, en un centro poblado, barrio o ciudad son las obras de infraestructuras necesarias para una vida saludable.

**CUADRO N° 62: PRESUPUESTO ENERGÍA ELÉCTRICA**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR MENSUAL	TOTAL ANUAL
Energía Eléctrica	Kw	18,00	216,00
<b>TOTALES:</b>		<b>18,00</b>	<b>216,00</b>

**Fuente:** Empresas Públicas

**Elaboración:** La Autora

**CUADRO N° 63: PRESUPUESTO AGUA POTABLE**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR MENSUAL	TOTAL ANUAL
Agua Potable	m3	10,00	120,00
<b>TOTALES:</b>		<b>10,00</b>	<b>120,00</b>

**Fuente:** Empresas Públicas

**Elaboración:** La Autora

**CUADRO N° 64: PRESUPUESTO TELÉFONO**

DESCRIPCIÓN	UNIDAD DE MEDIDA	VALOR MENSUAL	TOTAL ANUAL
Teléfono	Minutos	30,00	360,00
<b>TOTALES:</b>		<b>30,00</b>	<b>360,00</b>

**Fuente:** Empresas Públicas

**Elaboración:** La Autora

- **Útiles de oficina**

Son aquellos implementos que permiten el correcto funcionamiento de una empresa. Se estima que para materiales de oficina correspondan los siguientes elementos que se detallan a continuación.

**CUADRO N°65: PRESUPUESTO ÚTILES DE OFICINA**

<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
1	Grapadora	Unidad	6,50	6,50	6,50
2	Tinta para impresora	Unidad	20,00	40,00	480,00
10	Sellos	Unidad	1,00	10,00	10,00
1	Grapas	Caja	2,50	2,50	30,00
2	Papel Bond	Resma	2,90	5,80	69,60
1	Esferos	Docena	2,40	2,40	28,80
6	Cuadernos Académicos	Unidad	1,00	6,00	72,00
1	Clip x 100	Caja	1,50	1,50	18,00
1	Borradores	Docena	2,40	2,40	28,80
9	Talonarios de tickets	Unidad	8,00	72,00	864,00
1	Lápices	Docena	1,80	1,80	21,60
3	Marcadores	Unidad	0,75	2,25	27,00
3	Carpetas archivador	Unidad	2,50	7,50	90,00
<b>TOTALES:</b>				<b>160,65</b>	<b>1.746,30</b>

**Fuente:** La Reforma

**Elaboración:** La Autora

- **Útiles de aseo**

Son aquellos implementos que sirven para la limpieza de la empresa y como implementos de aseo personal de quienes lo integran la misma; y de esta manera dar una buena imagen tanto interna como externa.

**CUADRO N° 66: PRESUPUESTO PARA INSUMOS DE LIMPIEZA**

<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>P.V.U</b>	<b>VALOR MENSUAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
2	Detergente 2Kg.	Unidad	4,50	9,00	108,00
2	Jabón de tocador traba	Unidad	0,45	0,90	10,80
3.000	jabón de tocador clien	Unidad	0,10	300,00	3.600,00
1	Desinfectante 4lts.	Ltrs	8,00	8,00	96,00
1	Ajax 4lt.	Ltrs	5,00	5,00	60,00
2	Ambientadores (TIPS)	Unidad	1,75	3,50	42,00
20	Cestas de Basura	Unidad	2,00	40,00	480,00
5	Recogedores	Unidad	8,00	40,00	480,00
10	Franelas	Unidad	1,00	10,00	120,00
4	Escobas	Unidad	1,50	6,00	72,00
4	Trapeadores	Unidad	2,50	10,00	120,00
<b>TOTALES:</b>				<b>432,40</b>	<b>5.188,80</b>

Fuente: ZERIMAR

Elaboración: La Autora

## GASTOS DE VENTAS

- **Sueldos y salarios**

Es el pago que los empleados reciben por su trabajo, antes de deducir sus contribuciones a la seguridad social, impuestos y otros conceptos análogos.

### CUADRO N° 67: PRESUPUESTO SUELDOS Y SALARIOS

CARGO	SUELDOS	DECIMO TERCERO	DECIMO CUARTO	FONDOS / RESERVA	VACACIONES	APORTE PATRONAL	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
Vendedor	400,00	26,50	3,33	33,33	16,67	44,6	554,43	6.653,20
<b>TOTALES:</b>							<b>554,43</b>	<b>6.653,20</b>

Elaboración: La Autora

- **Útiles de oficina**

Son aquellos implementos que permiten el correcto funcionamiento de una empresa. Se estima que para materiales de oficina correspondan los siguientes elementos que se detallan a continuación.

**CUADRO N°68: PRESUPUESTO ÚTILES DE OFICINA**

<b>CANT.</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>UNIDAD DE MEDIDA</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
1	Grapadora	Unidad	6,50	6,50	6,50
2	Tinta para impresora	Unidad	20,00	40,00	480,00
10	Sellos	Unidad	1,00	10,00	10,00
1	Grapas	Caja	2,50	2,50	30,00
2	Papel Bond	Resma	2,90	5,80	69,60
1	Esferos	Docena	2,40	2,40	28,80
6	Cuadernos Académicos	Unidad	1,00	6,00	72,00
1	Clip x 100	Caja	1,50	1,50	18,00
1	Borradores	Docena	2,40	2,40	28,80
9	Talonarios de tickets	Unidad	8,00	72,00	864,00
1	Lápices	Docena	1,80	1,80	21,60
3	Marcadores	Unidad	0,75	2,25	27,00
3	Carpetas archivador	Unidad	2,50	7,50	90,00
<b>TOTALES:</b>				<b>160,65</b>	<b>1.746,30</b>

Fuente: La Reforma

Elaboración: Los Autores

- **Publicidad**

Es una herramienta del Marketing, que en el presente proyecto permitirá a la ciudadanía conocer sobre el nuevo centro y los servicios que brindará.

**CUADRO N° 69: PRESUPUESTO PARA PUBLICIDAD**

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>VALOR ANUAL</b>
Cuñas Radiales	30	8.00	240.00	2.880,00
Hojas Volantes	2.500	0.02	50.00	600,00
Gigantografía	2	150	300,00	3.600,00
Spots publicitarios	15	10	150,00	1.800,00
<b>TOTALES:</b>			<b>740,00</b>	<b>8.880,00</b>

Fuente: Empresas Radiales- Imprenta Espejo

Elaboración: La Autora



## RESUMEN CAPITAL DE TRABAJO

**CUADRO N° 70: RESUMEN CAPITAL DE TRABAJO**

DENOMINACIÓN	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
<b>COSTO PRIMO</b>	<b>5.121,05</b>	<b>61.446,60</b>
Materia Prima Directa	2.903,33	34.833,96
Mano de Obra Directa	2.217,72	26.612,64
<b>COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>821,35</b>	<b>9240,20</b>
<u><b>Servicios Básicos</b></u>		
Energía Eléctrica	50,00	600,00
Agua Potable	40,00	480,00
Teléfono	12,00	144,00
Equipo de trabajo	56,00	56,00
Mantenimiento de Maquinaria	163,85	1.966,20
Mantenimiento de piscina	67,10	805,20
Útiles de Limpieza	432,40	5.188,80
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>2.644,30</b>	<b>31.550,20</b>
Sueldos y Salarios	1.993,25	23.919,10
<u><b>Servicios Básicos</b></u>		
Energía Eléctrica	18,00	216,00
Agua Potable	10,00	120,00
Teléfono	30,00	360,00
Útiles de Oficina	160,65	1.746,30
Útiles de aseo	432,40	5.188,80
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<b>1.455,08</b>	<b>17.279,50</b>
Sueldos y Salarios	554,43	6.653,20
Útiles de Oficina	160,65	1.746,30
Publicidad	740,00	8.880,00
<b>TOTAL</b>	<b>10.041,78</b>	<b>119.516,50</b>

**Fuente:** Presupuestos

**Elaboración:** La Autora

## RESUMEN DE LA INVERSIÓN

El resumen de la inversión está reflejado por los costos de producción, gastos administrativos y gastos de ventas, que se reflejan en el siguiente cuadro:

**CUADRO N° 71: RESUMEN DE LA INVERSIÓN**

DESCRIPCIÓN	VALOR PARCIAL
<b>ACTIVOS FIJOS</b>	
Terreno	\$ 60.000,00
Construcción	\$ 47.740,00
Maquinaria y Equipos	\$ 12.695,00
Vajilla y menaje	\$ 226,00
Muebles para el Servicio	\$ 3.720,00
Equipo de Oficina	\$ 134,00
Equipo de Computo	\$ 2.600,00
Muebles y Enseres	\$ 1.476,00
Juegos recreacionales	\$ 7.900,00
<b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>	<b>\$ 136.491,00</b>
<b>ACTIVOS DIFERIDOS</b>	
Patentes	\$ 80,00
Estudios preliminares	\$ 2.500,00
Permisos de funcionamiento	\$ 300,00
Conformación del Complejo	\$ 400,00
Línea Telefónica	\$ 64,00
<b>TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS</b>	<b>\$ 3.344,00</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO (mes)</b>	
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>	
<b>COSTO PRIMO</b>	
Materia Prima Directa	\$ 2.903,33
Mano de Obra Directa	\$ 2.217,72
<b>COSTOS INDIRECTOS DE PRODUCCIÓN</b>	
Servicios Básicos	\$ 102,00
Equipo de trabajo	\$ 56,00
Mantenimiento de Maquinaria	\$ 163,85
Insumos mantenimiento de piscina	\$ 67,10
Útiles de Aseo y Limpieza	\$ 432,40
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>\$ 5.942,40</b>
<b>COSTOS OPERATIVOS</b>	
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	
Sueldos y Salarios	\$ 1.993,25
Servicios Básicos	\$ 58,00
Útiles de oficina	\$ 160,65
Útiles de Aseo y Limpieza	\$ 432,40
<b>Gastos de Venta</b>	
Sueldos y Salarios	\$ 554,43
Útiles de oficina	\$ 160,65
Publicidad	\$ 740,00
<b>TOTAL COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>\$ 4.099,38</b>
<b>TOTAL DE LA INVERSIÓN</b>	<b>\$ 149.876,78</b>

Fuente: Cuadros de Presupuestos

Elaboración: La Autora

### 3.1.2 FINANCIAMIENTO

El presente proyecto requerirá de una inversión de \$149.876,78, monto que será financiado el 60% mediante un crédito al Banco Nacional de Fomento y el 40% será financiado por aporte de los socios.

Una vez conocido el monto de la inversión se hace necesario buscar las fuentes de financiamiento, para ello se tiene dos fuentes:

**a) Financiamiento Interno:** El financiamiento interno para la constitución de la nueva empresa será por parte de los socios, que representa el 40% del monto total de la inversión, siendo el valor de \$59.950,71.

**b) Financiamiento Externo:** Para financiar el monto de la inversión se estima conveniente acceder a un crédito de \$89.926,07 en el Banco Nacional de Fomento, con un plazo de 10 años y una tasa del 16% anual.

#### CUADRO N° 72: FUENTES DE FINANCIAMIENTO

DESCRIPCIÓN	MONTO	%
Capital Interno	59.950,71	40%
Capital Externo	89.926,07	60%
<b>TOTAL</b>	<b>\$149.876,78</b>	<b>100%</b>

Elaboración: La Autora

### DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS

Constituye la pérdida de valor de los activos por efectos de utilización, esto hace que deba preverse el reemplazo de los mismos, una vez que su utilización deje de ser económicamente conveniente para los intereses de la empresa.

**CUADRO N°73: DEPRECIACIÓN DE ACTIVOS FIJOS**

DESCRIPCION	VALOR	VIDA ÚTIL	% DEP.	DEP. ANUAL	VALOR RESIDUAL
Construcciones	47.740,00	20 años	5%	2.387,00	23.870,00
Equipo	12.695,00	10 años	10%	1.269,50	-
Vajilla y menaje	226,00	5 años	10%	22,60	113,00
Equipo de Oficina	134,00	10 años	10%	13,40	-
Equipo de Computo	2.600,00	3 años	33%	858,00	26,00
Muebles y Enseres	1.476,00	10 años	10%	147,60	-
<b>TOTAL:</b>					<b>\$ 24.009,00</b>

Elaboración: La Autora

**REINVERSIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO AÑO 4 Y 6****CUADRO N°74: REINVERSIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO AÑO 4 Y 6**

BIEN	VALOR	15%	VALOR TOTAL
Equipo de Computo	2.600,00	390	2.990
<b>TOTAL:</b>			<b>2.990</b>

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

**DEPRECIACIÓN EQUIPO DE CÓMPUTO****CUADRO N°75: DEPRECIACIÓN EQUIPO DE CÓMPUTO**

BIEN	VALOR	VIDA ÚTIL	% DEP.	DEP. ANUAL	VALOR RESIDUAL
Equipo de Computo	2.990,00	3 años	33%	986,70	29,90
<b>TOTAL:</b>					<b>29,90</b>

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

**REINVERSIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO AÑO 7 y 9****CUADRO N°76: REINVERSIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO AÑO 7 y 9**

BIEN	VALOR	15%	VALOR TOTAL
Equipo de Computo	2.990,00	448,50	3.439,00
<b>TOTAL:</b>			<b>3.439,00</b>

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

## DEPRECIACIÓN EQUIPO DE CÓMPUTO

### CUADRO N°77: DEPRECIACIÓN EQUIPO DE CÓMPUTO

BIEN	VALOR	VIDA ÚTIL	% DEP.	DEP. ANUAL	VALOR RESIDUAL
Equipo de Computo	3.439,00	3 años	33%	1.134,87	34,39
<b>TOTAL:</b>					<b>34,39</b>

Fuente: Presupuestos  
Elaboración: La Autora

## REEINVERSIÓN DE EQUIPO DE CÓMPUTO PARA EL AÑO 10

### CUADRO N°78: REEINVERSIÓN EQUIPO DE CÓMPUTO PARA EL AÑO 10

BIEN	VALOR	15%	VALOR TOTAL
Equipo de Computo	3.439	515,85	3.955,00
<b>TOTAL:</b>			<b>3.955,00</b>

Fuente: Presupuestos  
Elaboración: La Autora

## DEPRECIACIÓN EQUIPO DE CÓMPUTO

### CUADRO N°79: DEPRECIACIÓN EQUIPO DE CÓMPUTO

BIEN	VALOR	VIDA ÚTIL	% DEP.	DEP. ANUAL	VALOR RESIDUAL
Equipo de Computo	3.955,00	3 años	33%	1.305,15	39,55
<b>TOTAL:</b>					<b>39,55</b>

Fuente: Presupuestos  
Elaboración: La Autora

## 3.2 ANALISIS DE COSTOS

### 3.2.1 COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN

#### a) Costos de producción

Estos costos están dados por los valores que fueron necesarios para incurrir para la obtención de una unidad de costo, se incorporan en el producto y quedan capitalizados en los inventarios hasta que se vendan los productos.

#### CUADRO N° 80: RESUMEN COSTOS DE PRODUCCIÓN

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Materia Prima Directa	34.833,96
Mano de Obra Directa	26.612,64
Energía Eléctrica	600,00
Agua Potable	480,00
Teléfono	144,00
Equipo de trabajo	56,00
Mantenimiento de Maquinaria	1.966,20
Mantenimiento de Piscina	805,20
Útiles de Limpieza	5.188,80
Depreciación Construcciones	2.387,00
Depreciación Maquinaria y Equipo	1.269,50
Depreciación de Vajilla y menaje	113,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$74.456,30</b>

**Fuente:** Presupuestos

**Elaboración:** La Autora

### b) Costos Operativos

Gastos necesarios para desarrollar las labores administrativas de la empresa, entre estos tenemos: remuneraciones, suministros de oficina, servicios básicos, depreciación de activos de oficina seguros, alquileres, etc.

- **Gastos Administrativos**

#### CUADRO N° 81: RESUMEN COSTOS ADMINISTRATIVOS

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Sueldos y Salarios	23.919,10
Energía Eléctrica	216,00
Agua Potable	120,00
Teléfono	360,00
Útiles de Oficina	1.746,30
Útiles de Aseo	5.188,80
Depreciación Equipo de Oficina	13,40
Depreciación Muebles y Enseres	147,60
Depreciación Equipo de Computo	858,00
<b>TOTAL</b>	<b>\$32.209,20</b>

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

### c) Gastos de ventas

Bajo este rubro se incluyen los valores correspondientes al pago por concepto de actividades que realizan para asegurar la venta del producto entre estos tenemos: sueldos y salarios, publicidad, transporte, etc.

#### CUADRO N° 82: RESUMEN GASTOS DE VENTAS

DESCRIPCIÓN	VALOR TOTAL
Sueldos y Salarios	6.653,20
Útiles de Oficina	1.746,30
Publicidad	8.880,00
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>\$ 17.279,50</b>

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

#### d) Gastos Financieros

Rubros ocasionados por la utilización del dinero proporcionado en calidad de préstamo, comisiones bancarias, etc.

#### DATOS:

<b>Valor</b>	\$89.926,07
<b>Intereses</b>	16%
<b>Plazo</b>	10 años

#### CUADRO N°83: TABLA DE AMORTIZACIÓN

PERIODO	NUEVO CAPITAL	INTERES	AMORTIZACIÓN	DIVIDENDOS	V/LIBROS
<b>0</b>					89.926,07
<b>1</b>	89.926,07	<b>2.398,03</b>	<b>4.496,30</b>	6.894,33	85.429,76
<b>2</b>	85.429,76	<b>2.278,13</b>	<b>4.496,30</b>	6.774,43	80.933,46
<b>3</b>	80.933,46	<b>2.158,23</b>	<b>4.496,30</b>	6.654,53	76.437,16
<b>4</b>	76.437,16	<b>2.038,32</b>	<b>4.496,30</b>	6.534,63	71.940,85
<b>5</b>	71.940,85	<b>1.918,42</b>	<b>4.496,30</b>	6.414,73	67.444,55
<b>6</b>	67.444,55	<b>1.798,52</b>	<b>4.496,30</b>	6.294,82	62.948,25
<b>7</b>	62.948,25	<b>1.678,62</b>	<b>4.496,30</b>	6.174,92	58.451,94
<b>8</b>	58.451,94	<b>1.558,72</b>	<b>4.496,30</b>	6.055,02	53.955,64
<b>9</b>	53.955,64	<b>1.438,82</b>	<b>4.496,30</b>	5.935,12	49.459,34
<b>10</b>	49.459,34	<b>1.318,92</b>	<b>4.496,30</b>	5.815,22	44.963,03
<b>11</b>	44.963,03	<b>1.199,01</b>	<b>4.496,30</b>	5.695,32	40.466,73
<b>12</b>	40.466,73	<b>1.079,11</b>	<b>4.496,30</b>	5.575,42	35.970,43
<b>13</b>	35.970,43	<b>959,21</b>	<b>4.496,30</b>	5.455,51	31.474,12
<b>14</b>	31.474,12	<b>839,31</b>	<b>4.496,30</b>	5.335,61	26.977,82
<b>15</b>	26.977,82	<b>719,41</b>	<b>4.496,30</b>	5.215,71	22.481,52
<b>16</b>	22.481,52	<b>599,51</b>	<b>4.496,30</b>	5.095,81	17.985,21
<b>17</b>	17.985,21	<b>479,61</b>	<b>4.496,30</b>	4.975,91	13.488,91
<b>18</b>	13.488,91	<b>359,70</b>	<b>4.496,30</b>	4.856,01	8.992,61
<b>19</b>	8.992,61	<b>239,80</b>	<b>4.496,30</b>	4.736,11	4.496,30
<b>20</b>	4.496,30	<b>119,90</b>	<b>4.496,30</b>	4.616,20	0

Elaboración: La Autora



**CUADRO N° 84: RESUMEN GASTOS FINANCIEROS**

DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Intereses	4.676,16	4.196,55	3.716,94	3.237,34	2.757,73	2.278,13	1.798,52	1.318,92	839,31	359,70
<b>TOTAL</b>	<b>4.676,16</b>	<b>4.196,55</b>	<b>3.716,94</b>	<b>3.237,34</b>	<b>2.757,73</b>	<b>2.278,13</b>	<b>1.798,52</b>	<b>1.318,92</b>	<b>839,31</b>	<b>359,70</b>

**Elaboración:** La Autora

**Fuente:** Tabla de amortización

### e) Otros Gastos

Dentro de este rubro se consideran a la amortización de activos diferidos ya que este rubro no significa egreso o salida de dinero en efectivo, sino que se va amortizando año a año de acuerdo a lo que establece la ley que es de 5 años.

- **Amortización Activos Diferidos**

**CUADRO N° 85: RESUMEN AMORTIZACIÓN ACTIVOS DIFERIDOS**

DESCRIPCIÓN	TOTAL	AMORTIZACIÓN 5 AÑOS
Activo diferido	3.344,00	668,80

Fuente: Presupuestos

Elaboración: La Autora

- **Amortización de Capital**

**CUADRO N°86: RESUMEN DE AMORTIZACION DE CAPITAL**

DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Amortización capital	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61
<b>TOTAL</b>	<b>8.992,61</b>	<b>8.992,61</b>	<b>8.992,61</b>	<b>8.992,61</b>	<b>8.992,61</b>	<b>8.992,61</b>	<b>8.992,61</b>	<b>8.992,61</b>	<b>8.992,61</b>	<b>8.992,61</b>

Elaboración: La Autora

Fuente: Tabla de amortización

- **Costo Total de Servicio**

La determinación del costo constituye la base para el análisis económico del proyecto, su valor incide directamente en la rentabilidad y para su cálculo se consideran ciertos elementos entre los que tenemos el costo de fabricación, los gastos administrativos, gasto financiero, gasto de ventas y otros gastos.

$$\text{Costo Total de Prod} = CP + GA + GV + GF + OG$$

$$CTP = 74.456,30 + 32.209,20 + 17.279,50 + 4.676,16 + 9.661,41$$

$$CTP = 138.552,16$$

- Costo de Alimentación

**CUADRO N°87: RESUMEN COSTO DE ALIMENTACIÓN**

DESCRIPCIÓN	COSTO
Materia Prima Directa	34.833,96
Mano de Obra Directa	19.519,37
<b>TOTAL</b>	<b>54.353,33</b>

Elaboración: La Autora

- Costo total del servicio

**CUADRO N°88: COSTO TOTAL DEL SERVICIO**

DESCRIPCIÓN	COSTO
Costos de Producción	19.519,37
Costos de Operación	32.093,13
<b>TOTAL</b>	<b>51.612,50</b>

Elaboración: La Autora

**CUADRO N°89: COSTO DEL INGRESO**

TOTAL DEL SERVICIO	# VISITANTES	VALOR TOTAL	VALOR PARA INGRESO
51.612,50	29.952	1,72	3,00

Fuente: Cuadro N°87 Servicios; Cuadro N°28 Capacidad utilizada

Elaboración: La Autora

- $51.612,50/29.952=1,72 \rightarrow 3,00$  VALOR PARA INGRESO

**CUADRO N°90: COSTO ALIMENTACIÓN**

DESCRIPCIÓN	COSTO
Costo de alimentación	54.353,33
Costo operativo	32.093,13
<b>TOTAL COSTO ALIMENTACIÓN</b>	<b>86.446,46</b>

Elaboración: La Autora

**CUADRO N°91: COSTO DE CADA PLATO**

COSTO ALIMENTACIÓN	NUMERO DE PLATOS AL AÑO	COSTO TOTAL	PRECIO PROMEDIO DE CADA PLATO
86.446,46	42.120	2,06	3,00

Fuente: Cuadro N°90 Costo alimentación; Cuadro N°52 platos a ofrecer

Elaboración: La Autora

- $86.446,46/42.120=2,06 \rightarrow 3,00$  PRECIO PROMEDIO DE CADA PLATO

### 3.2.2 COSTO UNITARIO DEL SERVICIO

En todo proyecto se hace necesario establecer el costo unitario del servicio, para ello se realiza el costo total con el número de unidades para el servicio durante el periodo:

$$CUP = \frac{COSTO\ TOTAL}{UNIDADES\ DE\ SERVICIO}$$

$$CUP = \frac{51.612,50}{29.952,00}$$

$$CUP = \$1,72$$

### 3.3 DETERMINACIÓN DE INGRESOS.

#### a.) Determinación de ingresos

Está conformado por los ingresos que generará la venta del producto, el mismo que se obtiene multiplicando las unidades producidas por el precio de venta al público asignado, obteniendo los siguientes resultados.

- Ingreso por entrada

**CUADRO N° 93: DETERMINACIÓN DE INGRESOS**

AÑOS	COSTO TOTAL DE SERVICIO	UNID. PROD.	C.U.P	PU/VTA	INGRESOS TOTALES
1	51.612,00	29.952,00	1,72	3,00	89.856,00
2	54.192,60	29.952,00	1,81	3,00	89.856,00
3	56.773,20	29.952,00	1,90	3,00	89.856,00
4	59.353,80	29.952,00	1,98	3,50	104.832,00
5	61.934,40	29.952,00	2,07	3,50	104.832,00
6	64.515,00	29.952,00	2,15	3,50	104.832,00
7	67.095,60	29.952,00	2,24	3,75	112.320,00
8	69.676,20	29.952,00	2,33	3,75	112.320,00
9	72.256,80	29.952,00	2,41	3,75	112.320,00
10	74.837,40	29.952,00	2,50	3,75	112.320,00

**Fuente:** Cuadro N°89 Costo del servicio

**Elaboración:** La Autora

- Ingreso por Bar

**CUADRO N° 93: DETERMINACIÓN DE INGRESOS**

<b>AÑOS</b>	<b>COSTO TOTAL DE PROD.</b>	<b># DE PLATOS</b>	<b>C.U.P</b>	<b>PU/VTA</b>	<b>INGRESOS TOTALES</b>
1	86.446,46	42.120,00	2,05	3,00	126.360,00
2	89.027,06	42.120,00	2,11	3,00	126.360,00
3	91.607,66	42.120,00	2,17	3,00	126.360,00
4	94.188,26	42.120,00	2,24	3,50	147.420,00
5	96.768,86	42.120,00	2,30	3,50	147.420,00
6	99.349,46	42.120,00	2,36	3,50	147.420,00
7	101.930,06	42.120,00	2,42	3,75	157.950,00
8	104.510,66	42.120,00	2,48	3,75	157.950,00
9	107.091,26	42.120,00	2,54	3,75	157.950,00
10	109.671,86	42.120,00	2,60	3,75	157.950,00

**Fuente:** Cuadro N°91 Costo de cada plato

**Elaboración:** La Autora

### 3.4 PRESUPUESTO PROYECTADO

**CUADRO N° 94: PRESUPUESTO PROYECTADO**

DESCRIPCIÓN	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	Año 6	Año 7	Año 8	Año 9	Año 10
<b><i>COSTOS DE PRODUCCIÓN</i></b>										
<b><u>Costo primo</u></b>										
Materia prima directa	34.833,96	36.575,66	38.404,44	40.324,66	42.340,90	44.457,94	46.680,84	49.014,88	51.465,62	54.038,91
Mano de obra directa	26.612,64	27.943,27	29.340,44	30.807,46	32.347,83	33.965,22	35.663,48	37.446,66	39.318,99	41.284,94
<b>Total costo primo</b>	<b>61.446,60</b>	<b>64.518,93</b>	<b>67.744,88</b>	<b>71.132,12</b>	<b>74.688,73</b>	<b>78.423,16</b>	<b>82.344,32</b>	<b>86.461,54</b>	<b>90.784,61</b>	<b>95.323,84</b>
<b><u>Costos indirectos de producción</u></b>										
Servicios básicos										
Energía Eléctrica	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30	765,77	804,06	844,26	886,47	930,80
Agua potable	480,00	504,00	529,20	555,66	583,44	612,62	643,25	675,41	709,18	744,64
Teléfono	144,00	151,20	158,76	166,70	175,03	183,78	192,97	202,62	212,75	223,39
Equipo de trabajo	56,00	58,80	61,74	64,83	68,07	71,47	75,05	78,80	82,74	86,87
Mantenimiento de maquinaria	1.966,20	2.064,51	2.167,74	2.276,12	2.389,93	2.509,42	2.634,90	2.766,64	2.904,97	3.050,22
Mantenimiento piscina	805,20	845,46	887,73	932,12	978,73	1.027,66	1.079,05	1.133,00	1.189,65	1.249,13
Útiles de limpieza	5.188,80	5.448,24	5.720,65	6.006,68	6.307,02	6.622,37	6.953,49	7.301,16	7.666,22	8.049,53
Depreciación construcciones	2.387,00	2.387,00	2.387,00	2.387,00	2.387,00	2.387,00	2.387,00	2.387,00	2.387,00	2.387,00
Depreciación maquinaria y equipo	1.269,50	1.269,50	1.269,50	1.269,50	1.269,50	1.269,50	1.269,50	1.269,50	1.269,50	1.269,50
Depreciación vajilla y menaje	22,60	22,60	22,60	22,60	22,60	22,60	22,60	22,60	22,60	22,60

<b>Total costos indirectos de producción</b>	<b>12.919,30</b>	<b>13.381,31</b>	<b>13.866,42</b>	<b>14.375,79</b>	<b>14.910,62</b>	<b>15.472,20</b>	<b>16.061,85</b>	<b>16.680,99</b>	<b>17.331,08</b>	<b>18.013,68</b>
<b>TOTAL COSTOS DE PRODUCCIÓN</b>	<b>74.365,90</b>	<b>77.900,24</b>	<b>81.611,30</b>	<b>85.507,91</b>	<b>89.599,35</b>	<b>93.895,36</b>	<b>98.406,17</b>	<b>103.142,53</b>	<b>108.115,70</b>	<b>113.337,53</b>
<b><i>COSTOS OPERATIVOS</i></b>										
<b><u>Gastos Administrativos</u></b>										
Sueldos y salarios	23.919,10	25.115,06	26.370,81	27.689,35	29.073,82	30.527,51	32.053,88	33.656,58	35.339,40	37.106,37
Servicios básicos										
Energía eléctrica	216,00	226,80	238,14	250,05	262,55	275,68	289,46	303,93	319,13	335,09
Agua potable	120,00	126,00	132,30	138,92	145,86	153,15	160,81	168,85	177,29	186,16
Teléfono	360,00	378,00	396,90	416,75	437,58	459,46	482,43	506,56	531,88	558,48
Útiles de oficina	1.746,30	1.833,62	1.925,30	2.021,56	2.122,64	2.228,77	2.340,21	2.457,22	2.580,08	2.709,08
Útiles de aseo	5.188,80	5.448,24	5.720,65	6.006,68	6.307,02	6.622,37	6.953,49	7.301,16	7.666,22	8.049,53
Depreciación de equipos de oficina	13,40	13,40	13,40	13,40	13,40	13,40	13,40	13,40	13,40	13,40
Depreciación muebles y enseres	147,60	147,60	147,60	147,60	147,60	147,60	147,60	147,60	147,60	147,60
Depreciación equipo de cómputo	858,00	858,00	858,00	986,70	986,70	986,70	1.134,87	1.134,87	1.134,87	1.305,15
<b><i>Total gastos administrativos</i></b>	<b><i>32.569,20</i></b>	<b><i>34.146,71</i></b>	<b><i>35.803,10</i></b>	<b><i>37.671,00</i></b>	<b><i>39.497,17</i></b>	<b><i>41.414,64</i></b>	<b><i>43.576,16</i></b>	<b><i>45.690,17</i></b>	<b><i>47.909,88</i></b>	<b><i>50.410,87</i></b>
<b><u>Gastos de Venta</u></b>										
Sueldos y salarios	6.653,20	6.985,86	7.335,15	7.701,91	8.087,01	8.491,36	8.915,92	9.361,72	9.829,81	10.321,30
Útiles de oficina	1.746,30	1.833,62	1.925,30	2.021,56	2.122,64	2.228,77	2.340,21	2.457,22	2.580,08	2.709,08
Publicidad	8.880,00	9.324,00	9.790,20	10.279,71	10.793,70	11.333,38	11.900,05	12.495,05	13.119,80	13.775,79

<b>total gastos de venta</b>	<b>17.279,50</b>	<b>18.143,48</b>	<b>19.050,65</b>	<b>20.003,18</b>	<b>21.003,34</b>	<b>22.053,51</b>	<b>23.156,18</b>	<b>24.313,99</b>	<b>25.529,69</b>	<b>26.806,18</b>
<b><u>Gastos Financieros</u></b>										
Intereses	4.676,16	4.196,55	3.716,94	3.237,34	2.757,73	2.278,13	1.798,52	1.318,92	839,31	359,70
<b>Total gastos financieros</b>	<b>4.676,16</b>	<b>4.196,55</b>	<b>3.716,94</b>	<b>3.237,34</b>	<b>2.757,73</b>	<b>2.278,13</b>	<b>1.798,52</b>	<b>1.318,92</b>	<b>839,31</b>	<b>359,70</b>
<b><u>Otros Gastos</u></b>										
Amortización activos diferidos	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80
Amortización de crédito	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61
<b>Total otros gastos</b>	<b>9.661,41</b>	<b>9.661,41</b>	<b>9.661,41</b>	<b>9.661,41</b>	<b>9.661,41</b>	<b>9.661,41</b>	<b>9.661,41</b>	<b>9.661,41</b>	<b>9.661,41</b>	<b>9.661,41</b>
<b>TOTAL COSTOS OPERATIVOS</b>	<b>64.186,26</b>	<b>66.148,14</b>	<b>68.232,10</b>	<b>70.572,93</b>	<b>72.919,65</b>	<b>75.407,68</b>	<b>78.192,27</b>	<b>80.984,48</b>	<b>83.940,29</b>	<b>87.238,15</b>
<b>REINVERSIÓN</b>										
Equipo de Cómputo				2.990,00			3.438,50			3.954,85
<b>COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN</b>	<b>138.552,16</b>	<b>144.048,38</b>	<b>149.843,39</b>	<b>159.070,83</b>	<b>162.518,99</b>	<b>169.303,04</b>	<b>180.036,94</b>	<b>184.127,01</b>	<b>192.055,99</b>	<b>204.530,53</b>

**Fuente:** Análisis de costos

**Elaboración:** La Autora



### 3.5 ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

**CUADRO N° 95: ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

DESCRIPCIÓN	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Ingresos</b>										
(+) Ingresos Totales	216.216,00	216.216,00	216.216,00	252.252,00	252.252,00	252.252,00	270.270,00	270.270,00	270.270,00	270.270,00
(+) Valor Residual										23.999,84
<b>(=) Total Ingresos</b>	<b>216.216,00</b>	<b>216.216,00</b>	<b>216.216,00</b>	<b>252.252,00</b>	<b>252.252,00</b>	<b>252.252,00</b>	<b>270.270,00</b>	<b>270.270,00</b>	<b>270.270,00</b>	<b>294.269,84</b>
<b>Egresos</b>										
(-) Costos de producción	74.365,90	77.900,24	81.611,30	85.507,91	89.599,35	93.895,36	98.406,17	103.142,53	108.115,70	113.337,53
<b>(=) Utilidad Operativa</b>	<b>141.850,10</b>	<b>138.315,76</b>	<b>134.604,70</b>	<b>166.744,09</b>	<b>162.652,65</b>	<b>158.356,64</b>	<b>171.863,83</b>	<b>167.127,47</b>	<b>162.154,30</b>	<b>180.932,31</b>
(-) Costos Operativos	64.186,26	66.148,14	68.232,10	70.572,93	72.919,65	75.407,68	78.192,27	80.984,48	83.940,29	87.238,15
(=) Utilidad Antes del 15% Part. Trab.	77.663,84	72.167,62	66.372,61	96.171,17	89.733,01	82.948,96	93.671,56	86.142,99	78.214,01	93.694,16
(-) 15% Participación Trabajadores	11.649,58	10.825,14	9.955,89	14.425,67	13.459,95	12.442,34	14.050,73	12.921,45	11.732,10	14.054,12
<b>(=) Utilidad Antes de Impuesto a la Renta</b>	<b>66.014,26</b>	<b>61.342,48</b>	<b>56.416,72</b>	<b>81.745,49</b>	<b>76.273,06</b>	<b>70.506,62</b>	<b>79.620,83</b>	<b>73.221,54</b>	<b>66.481,91</b>	<b>79.640,04</b>
(-) Impuesto a la renta 25%	16.503,57	15.335,62	14.104,18	20.436,37	19.068,26	17.626,65	19.905,21	18.305,39	16.620,48	19.910,01
<b>(=) Utilidad Neta</b>	<b>49.510,70</b>	<b>46.006,86</b>	<b>42.312,54</b>	<b>61.309,12</b>	<b>57.204,79</b>	<b>52.879,96</b>	<b>59.715,62</b>	<b>54.916,16</b>	<b>49.861,43</b>	<b>59.730,03</b>
(-) 10% Reserva Legal	4.951,07	4.600,69	4.231,25	6.130,91	5.720,48	5.288,00	5.971,56	5.491,62	4.986,14	5.973,00
<b>UTILIDAD LÍQUIDA</b>	<b>44.559,63</b>	<b>41.406,17</b>	<b>38.081,28</b>	<b>55.178,21</b>	<b>51.484,31</b>	<b>47.591,97</b>	<b>53.744,06</b>	<b>49.424,54</b>	<b>44.875,29</b>	<b>53.757,02</b>

Fuente: Presupuesto Projectado

Elaboración: La Autora

### 3.6 CLASIFICACION DE COSTOS

**CUADRO N° 96: CLASIFICACION DE COSTOS**

DESCRIPCIÓN	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>COSTOS VARIABLES</b>										
Materia prima directa	34.833,96	36.575,66	38.404,44	40.324,66	42.340,90	44.457,94	46.680,84	49.014,88	51.465,62	54.038,91
Mano de obra directa	26.612,64	27.943,27	29.340,44	30.807,46	32.347,83	33.965,22	35.663,48	37.446,66	39.318,99	41.284,94
Energía Eléctrica	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30	765,77	804,06	844,26	886,47	930,80
Agua potable	480,00	504,00	529,20	555,66	583,44	612,62	643,25	675,41	709,18	744,64
Teléfono	144,00	151,20	158,76	166,70	175,03	183,78	192,97	202,62	212,75	223,39
<b>TOTAL COSTOS VARIABLES</b>	<b>62.670,60</b>	<b>65.804,13</b>	<b>69.094,34</b>	<b>72.549,05</b>	<b>76.176,51</b>	<b>79.985,33</b>	<b>83.984,60</b>	<b>88.183,83</b>	<b>92.593,02</b>	<b>97.222,67</b>
<b>COSTO FIJOS</b>										
Equipo de trabajo	56,00	58,80	61,74	64,83	68,07	71,47	75,05	78,80	82,74	86,87
Mantenimiento de maquinaria	1.966,20	2.064,51	2.167,74	2.276,12	2.389,93	2.509,42	2.634,90	2.766,64	2.904,97	3.050,22
Mantenimiento de piscina	805,20	845,46	887,73	932,12	978,73	1.027,66	1.079,05	1.133,00	1.189,65	1.249,13
Sueldos y salarios	30.572,30	32.100,92	33.705,96	35.391,26	37.160,82	39.018,86	40.969,81	43.018,30	45.169,21	47.427,67
Energía eléctrica	216,00	226,80	238,14	250,05	262,55	275,68	289,46	303,93	319,13	335,09
Agua potable	120,00	126,00	132,30	138,92	145,86	153,15	160,81	168,85	177,29	186,16
Teléfono	360,00	378,00	396,90	416,75	437,58	459,46	482,43	506,56	531,88	558,48
Útiles de oficina	3.492,60	3.667,23	3.850,59	4.043,12	4.245,28	4.457,54	4.680,42	4.914,44	5.160,16	5.418,17
Útiles de aseo	10.377,60	10.896,48	11.441,30	12.013,37	12.614,04	13.244,74	13.906,98	14.602,33	15.332,44	16.099,06
Publicidad	8.880,00	9.324,00	9.790,20	10.279,71	10.793,70	11.333,38	11.900,05	12.495,05	13.119,80	13.775,79
Interés	4.676,16	4.196,55	3.716,94	3.237,34	2.757,73	2.278,13	1.798,52	1.318,92	839,31	359,70

Amortización de intereses	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61	8.992,61
Amortización activos diferidos	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80
Depreciación construcciones	2.387,00	2.387,00	2.387,00	2.387,00	2.387,00	2.387,00	2.387,00	2.387,00	2.387,00	2.387,00
Depreciación maquinaria y equipo	1.269,50	1.269,50	1.269,50	1.269,50	1.269,50	1.269,50	1.269,50	1.269,50	1.269,50	1.269,50
Depreciación Vajilla y menaje	22,60	22,60	22,60	22,60	22,60	22,60	22,60	22,60	22,60	22,60
Depreciación equipo de oficina	13,40	13,40	13,40	13,40	13,40	13,40	13,40	13,40	13,40	13,40
Depreciación muebles y enseres	147,60	147,60	147,60	147,60	147,60	147,60	147,60	147,60	147,60	147,60
Depreciación equipo de cómputo	858,00	858,00	8<58,00	986,70	986,70	986,70	1.134,87	1.134,87	1.134,87	1.305,15
<b>TOTAL COSTOS FIJOS</b>	<b>75.881,56</b>	<b>78.244,25</b>	<b>80.749,06</b>	<b>83.531,78</b>	<b>86.342,49</b>	<b>89.317,71</b>	<b>92.613,84</b>	<b>95.943,18</b>	<b>99.462,97</b>	<b>103.353,01</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>138.552,16</b>	<b>144.048,38</b>	<b>149.843,39</b>	<b>156.080,83</b>	<b>162.518,99</b>	<b>169.303,04</b>	<b>176.598,44</b>	<b>184.127,01</b>	<b>192.055,99</b>	<b>200.575,68</b>

Fuente: Presupuesto Projectado

Elaboración: La Autora

## INGRESOS

### CUADRO N°97: INGRESOS TOTALES

DESCRIPCION	AÑOS									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
<b>Ingresos</b>	<b>216.216,00</b>	<b>216.216,00</b>	<b>216.216,00</b>	<b>252.252,00</b>	<b>252.252,00</b>	<b>252.252,00</b>	<b>270.270,00</b>	<b>270.270,00</b>	<b>270.270,00</b>	<b>270.270,00</b>
PE Ventas: PE \$	106.853,14	112.475,56	118.672,11	117.254,94	123.697,31	130.788,91	134.367,71	142.408,20	151.296,23	161.419,53
PE Capacidad Instalada: PE %	49,42%	50,45%	54,89%	46,48%	49,04%	51,85%	49,72%	52,69%	55,98%	59,73%
PE Producción	83.386,33	85.982,69	88.735,23	91.793,17	94.881,85	98.151,33	101.773,45	105.432,07	109.299,97	113.574,74

Elaboración: La Autora

### 3.7 PUNTO DE EQUILIBRIO

El punto de equilibrio es el punto de producción en el que los ingresos cubren totalmente los egresos de la empresa y por tanto no existe ni utilidad ni pérdida, es donde se equilibran los costos y los ingresos.

- **Punto de Equilibrio en función de la capacidad instalada**

$$PE = \frac{CF}{Ing - CV} * 100$$

$$PE = \frac{75.881,56}{216.216,00 - 62.670,60} * 100$$

$$PE = \frac{75.881,56}{153.545,40} * 100$$

$$PE = 49,42\%$$

Significa que la empresa deberá trabajar al menos con el 49,42% de su capacidad productiva para que los ingresos provenientes de las ventas permitan cubrir los costos.

- **En función Ingresos o Ventas**

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

$$PE = \frac{75.881,56}{1 - \frac{62.670,60}{216.216,00}}$$

$$PE = \frac{75.881,56}{1 - 0,289851}$$

$$PE = \frac{75.881,56}{0,710149}$$

$$PE = 106.853,14$$

Significa que si la empresa obtiene por ventas \$106.853,14 no obtiene ganancia ni pérdida.

- **En función de la producción**

$$Cvu = \frac{\text{Costo variable total}}{\text{unidades producidas}}$$

$$Cvu = \frac{62.670,60}{29952,00}$$

$$Cvu = 2,09$$

$$PE = \frac{CF}{PUV - \text{Venta Unitario}}$$

$$PE = \frac{75.881,56}{3,00 - 2,09}$$

$$PE = \frac{75.881,56}{0,91}$$

$$PE = 83.386,33$$

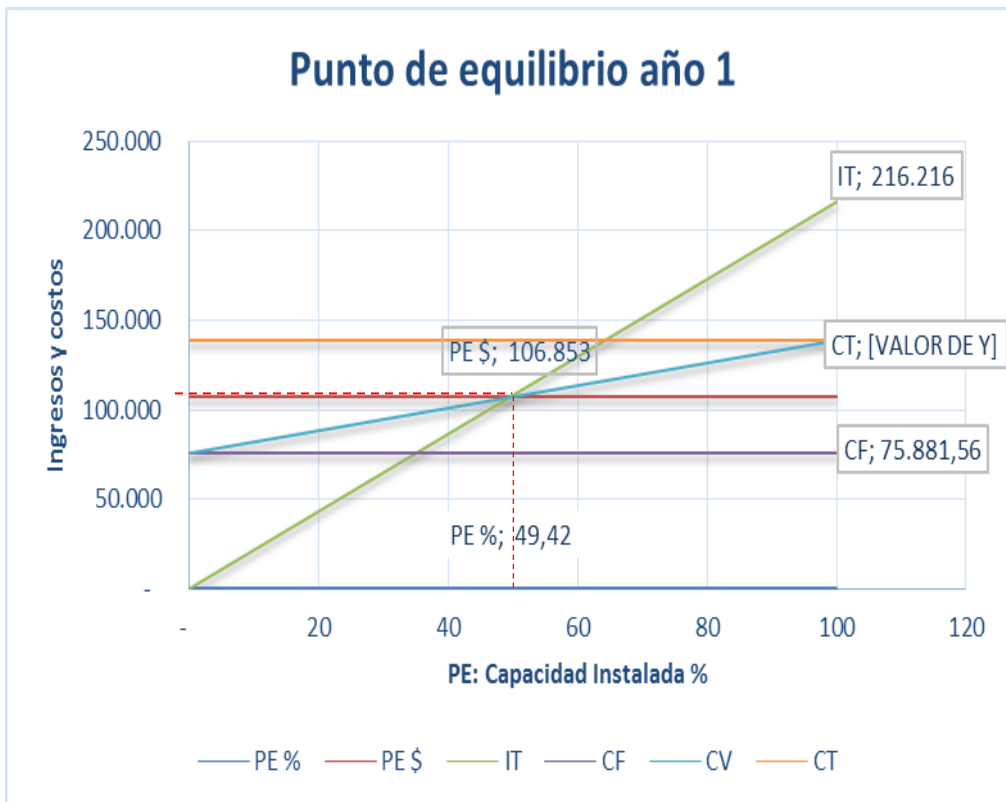
Significa que la empresa trabajando al 49,42%, su capacidad de servicios es de 83.386 los cuales generan un ingreso de \$106.853,14 con la cual la empresa cubre sus costos.

## GRÁFICO PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1

**CUADRO N° 98: PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 1**

AÑO 1		
<b>PE %</b>	-	100
<b>PE %</b>	-	49,42
<b>PE \$</b>	106.853	106.853
<b>IT</b>	-	216.216
<b>CF</b>	75.881,56	75.881,56
<b>CV</b>	75.882	138.552
<b>CT</b>	<b>138.552</b>	<b>138.552</b>

**GRAFICO N°26**

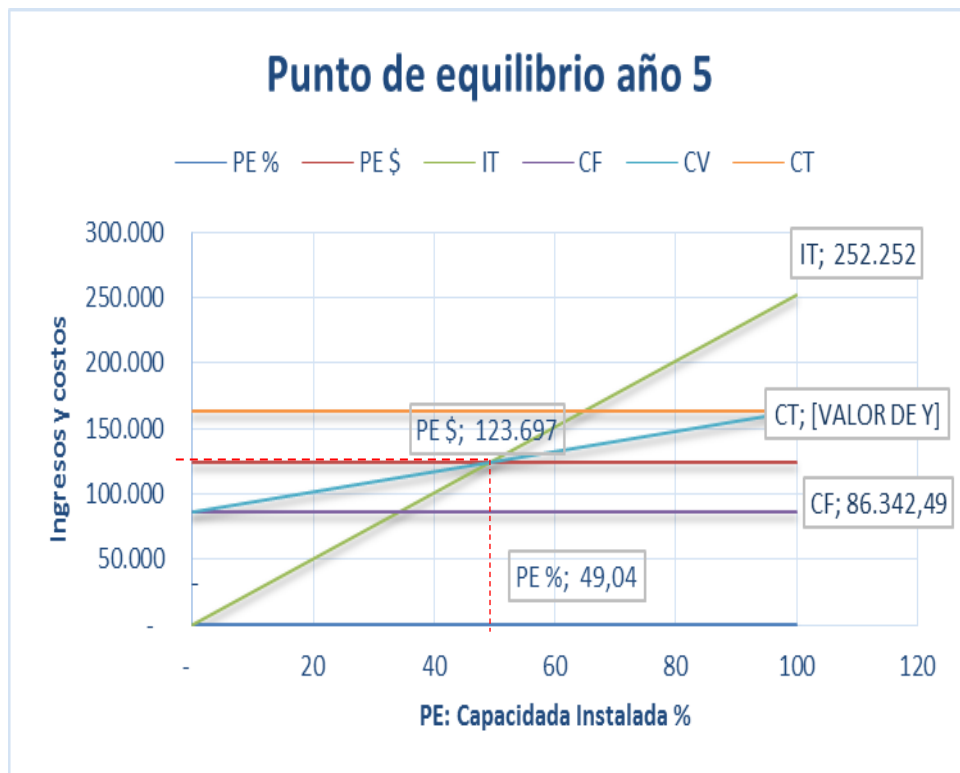


## GRÁFICO PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5

**CUADRO N° 99: PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 5**

AÑO 5		
<b>PE %</b>	-	100
<b>PE %</b>	-	49,04
<b>PE \$</b>	123.697	123.697
<b>IT</b>	-	252.252
<b>CF</b>	86.342,49	86.342,49
<b>CV</b>	86.342	162.519
<b>CT</b>	<b>162.519</b>	<b>162.519</b>

**GRAFICO N°27**

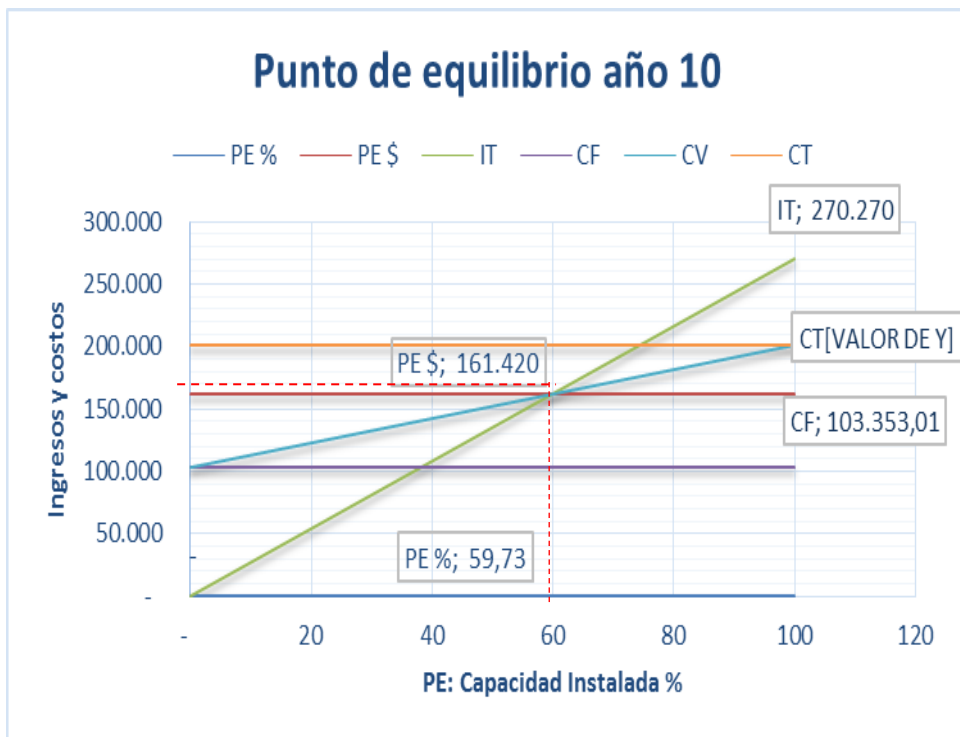


## GRÁFICO PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10

**CUADRO N° 100: PUNTO DE EQUILIBRIO AÑO 10**

AÑO 10		
<b>PE %</b>	-	100
<b>PE %</b>	-	59,73
<b>PE \$</b>	161.420	161.420
<b>IT</b>	-	270.270
<b>CF</b>	103.353,01	103.353,01
<b>CV</b>	103.353	200.576
<b>CT</b>	<b>200.576</b>	<b>200.576</b>

**GRAFICO N°28**





## 4. EVALUACION FINANCIERA

### 4.1 FLUJO DE CAJA

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inician directamente de la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos.

#### CUADRO N°101: FLUJO DE CAJA

DENOMINACIÓN	AÑO 0	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	AÑO 6	AÑO 7	AÑO 8	AÑO 9	AÑO 10
<b>INGRESOS</b>											
Ventas		216.216,00	216.216,00	216.216,00	252.252,00	252.252,00	252.252,00	270.270,00	270.270,00	270.270,00	270.270,00
Crédito Banco de Fomento	89.926,07										
Capital propio	59.950,71										
Valor de rescate											23.999,84
<b>Total de ingresos</b>	<b>149.876,78</b>	<b>216.216,00</b>	<b>216.216,00</b>	<b>216.216,00</b>	<b>252.252,00</b>	<b>252.252,00</b>	<b>252.252,00</b>	<b>270.270,00</b>	<b>270.270,00</b>	<b>270.270,00</b>	<b>294.269,84</b>
<b>EGRESOS</b>											
Activo Fijo	136.491,00										
Activo Diferido	3.344,00										
Activo Circulante	10.041,78										
Presupuesto de operación		138.552,16	144.048,38	149.843,39	159.070,83	162.518,99	169.303,04	180.036,94	184.127,01	192.055,99	204.530,53
Depreciación y Amort. A.D.		5.457,30	5.457,30	5.457,30	5.457,30	5.457,30	5.457,30	5.457,30	5.457,30	5.457,30	5.457,30
15% Utilidad a los trab		11.649,58	10.825,14	9.955,89	14.425,67	13.459,95	12.442,34	14.050,73	12.921,45	11.732,10	14.054,12
25% Impuesto a la Renta		16.503,57	15.335,62	14.104,18	20.436,37	19.068,26	17.626,65	19.905,21	18.305,39	16.620,48	19.910,01
Amortización de Capital		668,80	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80	668,80
<b>Total de egresos</b>	<b>149.876,78</b>	<b>161.916,80</b>	<b>165.420,64</b>	<b>169.114,96</b>	<b>189.144,38</b>	<b>190.258,71</b>	<b>194.583,54</b>	<b>209.204,38</b>	<b>210.565,34</b>	<b>215.620,07</b>	<b>233.706,16</b>
<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>0,00</b>	<b>54.299,20</b>	<b>50.795,36</b>	<b>47.101,04</b>	<b>63.107,62</b>	<b>61.993,29</b>	<b>57.668,46</b>	<b>61.065,62</b>	<b>59.704,66</b>	<b>54.649,93</b>	<b>60.563,68</b>

Elaboración: La Autora

## 4.2 VALOR ACTUAL NETO

El valor actual neto del proyecto representa el valor presente de los beneficios después de haber recuperado la inversión realizada en el proyecto más sus costos de oportunidad.

**CUADRO N°102: VALOR ACTUAL NETO**

AÑOS	FLUJO NETO	FACT. ACT.	VALOR ACTUALIZADO
		<b>16%</b>	
0	149.876,78		
1	54.299,20	0,86206897	46.809,65
2	50.795,36	0,74316290	37.749,22
3	47.101,04	0,64065767	30.175,64
4	63.107,62	0,55229110	34.853,78
5	61.993,29	0,47611302	29.515,81
6	57.668,46	0,41044225	23.669,57
7	61.065,62	0,35382953	21.606,82
8	59.704,66	0,30502546	18.211,44
9	54.649,93	0,26295298	14.370,36
10	60.563,68	0,22668360	13.728,79
		<b>SUMA</b>	<b>270.691,10</b>
			149.876,78
			<b>120.814,32</b>

Elaboración: La Autora

$$VAN = \sum VAN - INVERSION$$

$$VAN = 270.961,10 - 120.814,32$$

$$VAN = 120.814,32$$

ANALISIS: En este caso el VAN es positivo y mayor a 1, por tal razón es conveniente invertir en dicho proyecto.

### 4.3 TASA INTERNA DE RETORNO

Constituye la tasa de interés, a la cual se debe descontar los flujos en efectivo generados por el proyecto, a través de su vida económica para que estos se igualen con la inversión.

**CUADRO N° 103: TASA INTERNA DE RETORNO**

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		<b>34%</b>		<b>35%</b>	
0	<b>-149.876,78</b>		<b>-149.876,78</b>		<b>-149.876,78</b>
1	54.299,20	0,746269	40.521,79	0,740741	40.221,63
2	50.795,36	0,556917	28.288,79	0,548697	27.871,25
3	47.101,04	0,415610	19.575,64	0,406442	19.143,84
4	63.107,62	0,310156	19.573,23	0,301068	18.999,70
5	61.993,29	0,231460	14.348,97	0,223014	13.825,34
6	57.668,46	0,172731	9.961,15	0,165195	9.526,55
7	61.065,62	0,128904	7.871,60	0,122367	7.472,40
8	59.704,66	0,096197	5.743,41	0,090642	5.411,75
9	54.649,93	0,071789	3.923,25	0,067142	3.669,32
10	60.563,68	0,053574	3.244,62	0,049735	3.012,14
			<b>3.175,69</b>		<b>-722,80</b>

Elaboración: La Autora

$$TIR = Tm + Dr \left( \frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$TIR = 34 + 1 \left( \frac{3.175,69}{(3.175,69) - (-722,80)} \right)$$

$$TIR = 34 + 1 \left( \frac{3.175,69}{(4,498,49)} \right)$$

$$TIR = 34 + 1(0,7059457729)$$

$$TIR = 34 + (0,7059457729)$$

$$TIR = 34,70\%$$

ANALISIS: En este caso la TIR 34,70%, es mayor que el costo de oportunidad del capital 16%, ello demuestra que la inversión ofrece un alto rendimiento y por tanto debe ejecutarse.

### 4.3 ANALISIS DE SENSIBILIDAD

**CUADRO N°104: ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON EL INCREMENTO DEL 22,82% EN LOS COSTOS**

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		<b>22,82%</b>			<b>26,00%</b>		<b>27,00%</b>	
						<b>-149.876,78</b>		<b>-149.876,78</b>
1	138.552,16	170.169,77	216.216,00	46.046,23	0,79365	36.544,63	0,78740	36.256,88
2	144.048,38	176.920,22	216.216,00	39.295,78	0,62988	24.751,69	0,62000	24.363,43
3	149.843,39	184.037,65	216.216,00	32.178,35	0,49991	16.086,15	0,48819	15.709,15
4	159.070,83	195.370,80	252.252,00	56.881,20	0,39675	22.567,66	0,38440	21.865,22
5	162.518,99	199.605,83	252.252,00	52.646,17	0,31488	16.577,31	0,30268	15.934,86
6	169.303,04	207.937,99	252.252,00	44.314,01	0,24991	11.074,34	0,23833	10.561,33
7	180.036,94	221.121,37	270.270,00	49.148,63	0,19834	9.748,05	0,18766	9.223,28
8	184.127,01	226.144,79	270.270,00	44.125,21	0,15741	6.945,80	0,14776	6.520,14
9	192.055,99	235.883,17	270.270,00	34.386,83	0,12493	4.295,93	0,11635	4.000,91
10	204.530,53	251.204,40	270.270,00	19.065,60	0,09915	1.890,36	0,09161	1.746,68
						<b>605,14</b>		<b>-3.694,90</b>

Elaboración: La Autora

**TIR DEL PROYECTO: 35,29%**

$$NTIR = Tm + Dt \left( \frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$NTIR = 26 + 1 \left( \frac{605,14}{(605,14) - (-3.694,90)} \right)$$

$$NTIR = 26,14\%$$

### 1) DIFERENCIA TIR (DTIR)

DTIR=TIR ORIGINAL-NUEVA TIR

DTIR= 35,29%-26,14%

DTIR= 9,15%

### 2) PORCENTAJE DE VARIACION

$$\%V = \left( \frac{DTIR}{TIR\ PROYECTO} \right) 100$$

$$\%V = \left( \frac{9,15}{35,29} \right) 100$$

**%V = 25,93%**

### 3) SENSIBILIDAD (S)

$$S = \left( \frac{\%V}{NTIR} \right) = 0,99$$

$$S = \left( \frac{25,93\%}{26,14\%} \right) = 0,991966$$

En el presente caso se considera que, el porcentaje máximo de incremento en costos es 15,15%, en razón de que este porcentaje permite obtener flujos netos positivos.

## ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCION DEL 15,15% EN LOS INGRESOS

**CUADRO N°105: ANALISIS DE SENSIBILIDAD CON LA DISMINUCION DEL 15,15% EN LOS INGRESOS**

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			15,15%		26,00%		27,00%	
						-149.876,78		-149.876,78
1	138.552,16	216.216,00	183.459,28	44.907,11	0,7937	35.640,57	0,7874	35.359,93
2	144.048,38	216.216,00	183.459,28	39.410,89	0,6299	24.824,20	0,6200	24.434,80
3	149.843,39	216.216,00	183.459,28	33.615,88	0,4999	16.804,78	0,4882	16.410,94
4	159.070,83	252.252,00	214.035,82	54.964,99	0,3968	21.807,40	0,3844	21.128,63
5	162.518,99	252.252,00	214.035,82	51.516,83	0,3149	16.221,70	0,3027	15.593,03
6	169.303,04	252.252,00	214.035,82	44.732,78	0,2499	11.178,99	0,2383	10.661,14
7	180.036,94	270.270,00	229.324,10	49.287,16	0,1983	9.775,52	0,1877	9.249,28
8	184.127,01	270.270,00	229.324,10	45.197,08	0,1574	7.114,53	0,1478	6.678,53
9	192.055,99	270.270,00	229.324,10	37.268,10	0,1249	4.655,89	0,1164	4.336,15
10	204.530,53	270.270,00	229.324,10	24.793,57	0,0992	2.458,29	0,0916	2.271,44
						<b>605,09</b>		<b>-3.752,92</b>

Elaboración: La Autora

**TIR DEL PROYECTO: 35,29%**

$$NTIR = Tm + Dt \left( \frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

$$NTIR = 26 + 1 \left( \frac{605,09}{(605,09) - (-3.752,92)} \right)$$

$$NTIR = 26,14\%$$

### 1) DIFERENCIA TIR (DTIR)

DTIR=TIR ORIGINAL-NUEVA TIR

DTIR= 35,29%-26,14%

DTIR= 9,15%

### 2) PORCENTAJE DE VARIACION

$$\%V = \left( \frac{DTIR}{TIR\ PROYECTO} \right) 100$$

$$\%V = \left( \frac{9,15}{35,29} \right) 100$$

$$\%V = 25,93\%$$

### 3) SENSIBILIDAD (S)

$$S = \left( \frac{\%V}{NTIR} \right) = 0,99$$

$$S = \left( \frac{25,93\%}{26,14\%} \right) = 0,9920597$$

En el presente caso se considera que el porcentaje máximo de disminución en los ingresos es de 15,15% ya que este porcentaje permite obtener flujos netos positivos.

#### 4.4 RELACIÓN BENEFICIO COSTO

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada cantidad monetaria invertida, permite decidir si el proyecto se acepta o no.

**CUADRO N°106: RELACIÓN BENEFICIO COSTO**

AÑOS	ACTUALIZACIÓN COSTO TOTAL			ACTUALIZACIÓN INGRESOS		
	COSTO TOTAL ORIG.	FACTOR ACT.	COSTO ACTUALIZADO	INGRESO ORIGINAL	FACTOR ACT.	INGRESO ACTUALIZADO
		<b>16,00%</b>			<b>16,00%</b>	
1	138.552,16	0,8621	119.441,52	216.216,00	0,8621	186.393,10
2	144.048,38	0,7432	107.051,41	216.216,00	0,7432	160.683,71
3	149.843,39	0,6407	95.998,32	216.216,00	0,6407	138.520,44
4	159.070,83	0,5523	87.853,41	252.252,00	0,5523	139.316,53
5	162.518,99	0,4761	77.377,41	252.252,00	0,4761	120.100,46
6	169.303,04	0,4104	69.489,12	252.252,00	0,4104	103.534,88
7	180.036,94	0,3538	63.702,39	270.270,00	0,3538	95.629,51
8	184.127,01	0,3050	56.163,43	270.270,00	0,3050	82.439,23
9	192.055,99	0,2630	50.501,69	270.270,00	0,2630	71.068,30
10	204.530,53	0,2267	46.363,72	270.270,00	0,2267	61.265,78
			<b>773.942,41</b>			<b>1.158.951,94</b>

ELABORACION: La autora

$$RBC = \frac{INGRESO ACTUALIZADO}{COSTO ACTUALIZADO}$$

$$RBC = \frac{1.158.951,94}{773.942,41}$$

$$RBC = 1,50$$

$$RBC = 1,50 - 1$$

$$RBC = 0,50$$

En la relación beneficio costo podemos determinar que por cada dólar invertido se ganarán 50 ctvs



**a. PERIODO DE RECUPERACIÓN DE CAPITAL**

Permite conocer el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de la inversión. Es conveniente actualizar los valores por cuanto ellos serán recuperados a futuro

**CUADRO N°107: PERIODO DE RECUPERACIÓN DEL CAPITAL**

AÑOS	INVERSIÓN	FLUJO NETO
0	-149.876,78	
1	54.299,20	54.299,20
2	50.795,36	105.094,55
<b>3</b>	<b>47.101,04</b>	<b>152.195,59</b>
4	63.107,62	215.303,21
5	61.993,29	277.296,50
6	57.668,46	334.964,96
7	61.065,62	
8	59.704,66	
9	54.649,93	
10	60.563,68	

ELABORACION: La autora

$$PRC = 3 + \left( \frac{149.876,78 - 152.195,59}{47.101,04} \right)$$

$$PRC = 3 + \left( \frac{-2.318,81}{47.101,04} \right)$$

$$PRC = 3 + (-0,0492305478)$$

$$PRC = 3 - 0,049230547$$

$$PRC = 2,95 \text{ ---! AÑOS}$$

**MESES**

$$0,95 * 12 \text{ MESES} = 11,40 \text{ ----} \rightarrow 11 \text{ MESES}$$

**DIAS**

$$0,40 * 30 \text{ DIAS} = 12 \text{ DIAS} \text{ ----} \rightarrow 12 \text{ DIAS}$$

$$PRC = 2 \text{ AÑOS} \text{ ----} \rightarrow 12 \text{ MESES} \text{ ----} \rightarrow 12 \text{ DIAS}$$

## 8. CONCLUSIONES

Después de haber finalizado el trabajo de investigación, se ha podido llegar a las siguientes conclusiones.

- La empresa turística **“LA ORQUIDEA” Cía. Ltda.** Para la provincia de El Oro, ha diseñado el presente proyecto a fin de fomentar la valoración turística y aportar así con el desarrollo socioeconómico y cultural de la sociedad.
- La ubicación del centro turístico y recreacional será la ciudadela la Florida de la ciudad de Portovelo, Cantón Portovelo, Provincia de El Oro
- La capacidad instalada será de 59.904 visitas al año.
- El monto de la inversión que se requiere para el presente proyecto asciende a los \$149.876,78, el mismo que se financiará de fuentes internas el 40% y de fuente externa el 60%, el préstamo se lo realizará en el Banco Nacional de Fomento, con un interés del 16%.
- El costo de servicio de ingreso es de \$1,72, dólares con una buena utilidad su precio de venta al público de \$3,00 dólares, siendo este precio competitivo en el mercado
- El costo de cada plato varía según el pedido pero el precio promedio es de \$2,06 y el precio de venta al público es de \$3,00
- El Valor Actual Neto es de \$120.814,32 dólares, lo que significa que es conveniente invertir en el proyecto.

- La tasa interna de retorno es de 34,70%; lo que indica que, el dinero invertido en este proyecto rinde una rentabilidad superior a la tasa de oportunidad del capital del 16%;
- El Análisis de Sensibilidad indica que, el proyecto soporta un incremento en los costos del 22,82% y una disminución en los ingresos del 15,15%, es decir, que si los costos se incrementan hasta este porcentaje el proyecto continúa siendo rentable; de igual forma si los ingresos disminuyen hasta este porcentaje todavía es conveniente ejecutar el proyecto.
- La Relación Beneficio Costo es de \$1,50, lo que significa que, por cada dólar invertido en el proyecto, los inversionistas obtendrán un beneficio de 0,50 centavos.
- El Periodo de Recuperación de Capital es de 2 años, 11 meses, 12 días, lo que indica el plazo en el que los inversionistas recuperarán la inversión inicial realizada en el proyecto, permitiendo observar que el proyecto si es factible, para su implantación.
- En definitiva, en base a los estudios de: mercado, técnico, administrativo, económico – financiero, se determinó que el proyecto es factible, por lo que se recomienda que sea puesto en marcha.

## 9. RECOMENDACIONES

Al término del presente trabajo de investigación se cree prudente realizar las siguientes recomendaciones:

- Con el desarrollo del proyecto se logra involucrar a un gran sector de la Provincia de El Oro, el cual permitió detectar que las posibilidades de inversión son grandes; ya que existe una alta demanda.
- La Ciudad de Portovelo no cuenta con un centro turístico y recreacional, por lo que se recomienda ejecutar el proyecto.
- Desde el punto de vista técnico, el proyecto es viable, dado que se cuenta con los equipos, materiales, insumos y personal necesarios para brindar un servicio de calidad.
- Para el lanzamiento del presente proyecto se tiene que planificar adecuadamente como se realizará la introducción del mismo, esto por ser un servicio nuevo en el mercado.
- La factibilidad de este proyecto es recomendable, pues las condiciones de mercado, técnicas, para que los inversionistas inviertan su capital de una forma segura administrativa, legal económicas y financiera así lo han demostrado.

## 10. BIBLIOGRAFÍA

- Asociación Nacional de Operadores de Turismo Receptivo del Ecuador
- BACA; Urbina Gabriel.2001. Evaluación de Proyectos. Mc Graw Hill. 4ta Edición.
- BACA Urbina Gabriel, “Evaluación de Proyectos”, Editorial McGraw-Hill 2010.
- MIRANDA Miranda Juan José, “Gestión de Proyectos: identificación, formulación, evaluación financiera, económica, social y ambiental”, Cuarta Edición, M&M Editores.
- GUTIÉRREZ, Alfredo, 2005, Los Estudios Financieros y su Análisis, Editorial Sáenz Tercera Edición Colombia.
- HERNÁNDEZ H. Abraham; Formulación y evaluación de Proyectos de inversión, Cuarta Edición.
- RICAURTE, Q. C. (2009). Manual para el Diagnóstico Turístico Local. Guayaquil: ESPOL
- LUQUE YULIANA. Turismo. UNIDAD EDUCATIVA INSTITUTO EDUCATIVO METROPOLITANO. Caracas. 2007
- PASACA MORA; Manuel Enrique. Formulación y Evaluación de Proyectos de Inversión Loja 2004.

- SANIN, Ángel Héctor. Guía Metodológica General para la Formulación y Evaluación de Proyectos. Programa de Inversión Social Local. (PROINSOL): Fondo de Inversión Social de Venezuela.
- VARELA, Rodrigo. Evaluación Económica de Alternativas Operacionales y Proyectos de Inversión. Editorial Norma.
- Gobierno autónomo descentralizado del cantón portovelo; PLAN DE DESARROLLO Y ORDENAMIENTO TERRITORIAL; Portovelo 2012-2015
- SAPAG Chaín Nassir, “Proyectos de Inversión Formulación y Evaluación”, 2da Edición, Chile, Pearson Educación, 2007

### **SITIOS WEB**

- <http://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/1623/1/3202.pdf>
- <http://preparacionyevaluacionproyectos.blogspot.com/2009/01/estudio-de-mercado-parte-iii.html>
- <http://deproyectoenproyecto.blogspot.com/2010/08/el-estudio-tecnico-el-siguiente-paso.html>
- <http://www.definicion.org/financiamiento>
- <http://www.pymesfuturo.com/costobeneficio.html>

## **11. ANEXOS**

### **ANEXO 1: RESUMEN PROYECTO DE TESIS**

#### **a. TEMA:**

Proyecto de factibilidad para la implementación de un centro turístico y recreacional, en la ciudad de Portovelo, Cantón Portovelo, Provincia de el Oro.

#### **b. PROBLEMÁTICA**

El turismo consiste en los viajes y estancias que realizan personas en lugares distintos a su entorno habitual, ya sea por negocios, ocio u otros motivos. Además podemos destacar que encontramos lo que se denomina ecoturismo, que ofrece una gran condición variedad de condiciones ambientales, existen más de 920 atractivos turísticos, destacándose los parques nacionales, la selva, los ríos, lagos y montañas.

Ecuador, posee innumerables zonas de gran atractivo turístico que se destacan por su variada cultura y gran biodiversidad, entre estas, la sierra centro y la amazonia, que presentan una gran riqueza. Motivo por lo que atrae una gran cantidad de turistas la mayoría de ellos son provenientes, de Estados Unidos, Europa y América Latina.

En la Provincia de el Oro, se encuentra un bonito Cantón llamado Portovelo, el cual acoge una importante actividad turística, especialmente por poseer diferente atractivos naturales y culturales, aspectos únicos que no son totalmente aprovechados. Además podemos mencionar que son pocas las alternativas de diversión existentes como complejos turísticos, es decir donde

la población pueda desarrollar actividades recreacionales y disfrutar del aire libre y excelente clima, de la naturaleza.

La ciudad necesita más áreas verdes y lugares para desarrollar actividades deportivas, con esto se estaría mejorando la calidad de vida de los habitantes del Cantón Portovelo.

Lamentablemente en Portovelo no existe una infraestructura en relación a complejos turísticos, debido primordialmente a la falta de investigación del lugar, carencia de conocimientos de los pobladores para crear este tipo de establecimientos, ya que la mayoría de sus habitantes se dedican a la labor de la minería.

Esta falta de acciones para contrarrestar dichos problemas, ocasiona que el visitante permanezca menos tiempo en este Cantón, además contribuye al desaprovechamiento de oportunidades tales como crecimiento socioeconómico, incremento del turismo y mejoramiento de la calidad de vida de la población que no son tomadas en cuenta en este sector.

Por esta razón, surge la idea de proponer la creación de un “CENTRO TURÍSTICO Y RECREACIONAL EN LA CIUDAD DE PORTOVELO, CANTÓN PORTOVELO, PROVINCIA DE EL ORO”, donde los turistas tengan la alternativa de recreación diferente, en el cual se distinga por la calidad tanto del producto como del servicio que se merecen los clientes.

Además la ejecución contribuirá al desarrollo turístico y económico, ya que al embellecer al Cantón se incrementarían oportunidades no solo de trabajo si no de mejoramiento de la calidad de vida.



### **c. JUSTIFICACIÓN**

El presente proyecto busca medir la factibilidad de introducir un centro turístico y recreacional en la Ciudad de Portovelo, Cantón Portovelo, Provincia del Oro, a través de estudios profundos que permitan conocer los gustos, preferencias y necesidades de las personas que conforman el mercado objetivo.

#### **JUSTIFICACIÓN ACADÉMICA**

La Universidad Nacional de Loja a través de la Carrera de Administración de Empresas, basándose en la malla curricular, nos pide como principal requisito para graduarnos la realización de un proyecto de titulación, a este se lo realiza con el único propósito de poner en práctica todos los conocimientos, capacidades y habilidades, adquiridas a lo largo de la carrera universitaria.

#### **JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA**

Este proyecto una vez ejecutado ofrecerá muchas oportunidades, puesto que generara rentabilidad y se mejorara la estabilidad económica en el cantón. Siendo el turismo una alternativa de desarrollo económico y social, deben enmarcarse dentro de la estrategia del desarrollo sostenible, donde interactúan criterios medioambientales, socioculturales y económicos, además debe asentarse sobre la diversidad de oportunidades ofrecidas por las economías locales, deberá integrar y contribuir positivamente el desarrollo de las economías regionales, promoviendo las formas alternativas de turismo coherentes con los principios de desarrollo sostenible.

## **JUSTIFICACIÓN SOCIAL**

Y por último en el ámbito social, la ejecución de este proyecto contribuirá al desarrollo turístico y económico, ya que se incrementaran oportunidades no solo de trabajo si no de mejoramiento de la calidad de vida de la sociedad. El desarrollo del turismo sustentable puede abastecer necesidades económicas, sociales y estéticas, a la vez mantiene integra la cultura y los procesos ecológicos.

## **d. OBJETIVOS**

### **OBJETIVO GENERAL**

Determinar la factibilidad para la implementación DE UN CENTRO TURÍSTICO Y RECREACIONAL, EN LA CIUDAD DE PORTOVELO, CANTÓN PORTOVELO, PROVINCIA DE EL ORO, que brinde servicios de recreación turística con alta calidad de servicio, generando un mayor desarrollo turístico en la zona.

### **OBJETIVOS ESPECIFICOS**

- Realizar un estudio de mercado para determinar las condiciones de oferta y demanda del servicio que se va a ofertar.
- Establecer el estudio técnico para determinar el tamaño, localización, diseño de la ingeniería del proyecto y elaboración del diseño organizacional que tendrá el proyecto.
- Realizar el estudio financiero para determinar el monto de las inversiones y el financiamiento de las mismas, los costos y los ingresos que genera el proyecto, la elaboración de los estados financieros y finalmente la determinación del punto de equilibrio.
- Realizar la evaluación financiera para que a través de los indicadores financieros, determinar la factibilidad del proyecto.

## **e. METODOLOGÍA**

“La metodología es una disciplina de conocimiento encargada de elaborar, definir y sistematizar el conjunto de técnicas, métodos y procedimientos que se deben seguir durante el desarrollo de un proceso de investigación para la producción de conocimiento. Orienta la manera en que vamos a enfocar una investigación y la forma en que vamos a recolectar, analizar y clasificar los datos, con el objetivo de que nuestros resultados tengan validez y pertinencia, y cumplan con los estándares de exigencia científica”.

### **MÉTODOS Y TÉCNICAS**

#### **MÉTODOS**

“Método es un modo, manera o forma de realizar algo de forma sistemática, organizada y/o estructurada. Hace referencia a una técnica o conjunto de tareas para desarrollar una tarea”.

**Método Deductivo:** Este método permitirá recopilar la información, para tener una mejor idea sobre el desarrollo de las diferentes fases del proyecto de inversión, como son: estudio de mercado, técnico- organizacional, financiero y evaluación financiera.

**Método Inductivo:** Este método se lo utilizará para que en base a los resultados obtenidos en la investigación, establecer generalizaciones que corroboren la necesidad de implementar un centro turístico y recreacional en la ciudad de Portovelo.

**Método Analítico:** Este método permitirá hacer un correcto análisis de la información obtenida en las encuestas.

## **TÉCNICAS**

“Como técnica se define la manera en que un conjunto de procedimientos, materiales o intelectuales, es aplicado en una tarea específica, con base en el conocimiento de una ciencia o arte, para obtener un resultado determinado”.

**Observación Directa:** La observación directa ayudará a establecer de manera general como está la situación actual de las empresas dedicadas a la prestación del mismo servicio en la ciudad de Portovelo. Además la aplicare al momento en que observaré el medio en donde desarrollare el proyecto.

**Entrevista:** Se la realizará a los propietarios de la competencia indirecta de la ciudad de Portovelo, la misma que permitirá obtener información acerca de las necesidades de los clientes y la forma de cómo se desarrolla el negocio en el medio.

**Encuesta:** Se la aplicará a las familias y a un cierto porcentaje de los turistas que acuden a la ciudad de Portovelo, con la finalidad de obtener información verídica del segmento de mercado al cual está dirigido el servicio.

## **TAMAÑO DE LA MUESTRA**

**Universo:** Familias de la ciudad de Portovelo, potenciales demandantes del servicio; para lo cual se realizó el siguiente proceso:

**Población de la ciudad de Portovelo según datos del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) Censo del 2010):** 7.838 hab.

**Integrantes por familia:** 4

**Número de familias del año 2010:**  $7.838/4=1.960$  familias.

Para determinar el tamaño de muestra se necesita conocer la población actual, es por ello que para proyectar la población de la ciudad de Portovelo, desde el año 2010 hasta el año 2014 y luego la del 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 y 2020 se toma como referencia el número total de familias del año 2010 y se aplica la tasa de crecimiento establecida por el INEC, misma que es de 1.52%

**CUADRO N° 1: PROYECCIÓN DE LAS FAMILIAS DE LA CIUDAD DE PORTOVELO**

<b>PERIODO</b>	<b>AÑO</b>	<b># DE FAMILIAS 1.52%</b>
	2010	1.960
	2011	1.990
	2012	2.020
	2013	2.051
	2014	2.082
<b>0</b>	<b>2015</b>	2.114
1	2016	2.146
2	2017	2.178
3	2018	2.211
4	2019	2.245
5	2020	2.279

**Fuente:** Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC)

**Elaboración:** La autora

Se consideró ésta población porque son las familias del año 2010 correspondientes a la ciudad de Portovelo. Según datos del INEC (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos) la población de las familias de la ciudad de Portovelo está formada por 1.960 familias en el último censo realizado en el año 2010, Para el año 2015 se estima que la población de las familias de la ciudad de Portovelo será de 2114 familias, proyectándola para los 5 años siguientes la población en el 2020 será de 2.279 familias.

## OBTENCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Con la finalidad de conocer la cantidad de encuestas que se deben aplicar a la población se determina el tamaño de muestra. La muestra resultara de la utilización de la siguiente fórmula:

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

$$n = \frac{2114(1,96)^2(0,50)(0,50)}{(0,05)^2(2114 - 1) + (1,96)^2(0,50)(0,50)}$$

$$n = \frac{2114(3,8416)(0,25)}{(0,0025)(2113) + (3,8416)(0,25)}$$

$$n = \frac{2030.29}{5,28 + 0,9604}$$

$$n = \frac{2030.29}{6,24}$$

$n = 325.36 \rightarrow 325$  **totales de encuestas a aplicar a los habitantes de la ciudad de Portovelo.**

### SIENDO:

**N**= 2114 población por familias

**n**= tamaño de la muestra

**p**= 0.5 probabilidad de que ocurra

**q**= 0.5 probabilidad de que no ocurra

**Z**= 95% de confianza

**E**= margen de error

f. CRONOGRAMA

Nro.	Tiempo En Meses	MES 1				MES 2				MES 3				MES 4				MES 5			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
	<b>Actividades</b>																				
1	Diseño de instrumentos de investigación.	■	■																		
2	Recolección de información.			■	■																
3	Aplicación de instrumentos de investigación (estudio de mercado).					■	■	■	■												
4	Elaboración del estudio técnico, estructura orgánica funcional.									■	■	■									
5	Elaboración del estudio financiero.												■	■	■						
6	Evaluación financiera del proyecto.															■	■				
7	Elaboración del informe borrador.																	■			
8	Revisión del borrador.																		■		
9	Elaboración del informe final.																		■		
10	Presentación del informe final.																		■		

Elaboración: La Autora



## g. Presupuestos y Financiamiento

### 1. PRESUPUESTO

N°	RAZÓN	CANTIDAD	V. UNITARIO	V. TOTAL
1	Impresora	1	250,00	250,00
2	Internet	5 meses	25,00	125,00
3	Hojas	2 resmas	4,00	8,00
4	Transporte para la investigación de campo	14	10,00	140,00
5	Transporte Universidad	40	0,50	20,00
6	Memoria USB	1	15,00	15,00
7	Fotocopias	500	0,02	10,00
8	Empastado	3	10,00	30,00
9	Imprevistos 10%			59,80
	<b>TOTAL</b>			<b>657,80</b>

Elaboración: La Autora

El presupuesto que se requerirá para la elaboración del presente proyecto será de \$ 657,80 dólares americanos.

### 2. FINANCIAMIENTO

El presente proyecto de investigación será financiado en su totalidad con recursos propios de la autora.

## ANEXO 2

### FORMATO ENCUESTA



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

Encuesta dirigida a la ciudadanía, con el propósito de realizar un estudio de mercado, para determinar la factibilidad de la implementación de un Centro Turístico y Recreacional en la Ciudad de Portovelo, Cantón Portovelo, Provincia de el Oro.

Sus respuestas serán de gran ayuda, por lo que le rogamos sírvase contestar con objetividad.

#### **MARQUE CON UNA X LA RESPUESTA CORRECTA**

**1. ¿Cuál es el rango de ingresos que percibe mensualmente?**

Entre \$ 350 - \$ 499 ( )

Entre \$ 500 - \$ 649 ( )

Entre \$ 650 - \$ 799 ( )

Entre \$ 800 - \$1000 ( )

**2. ¿Asiste regularmente a centros de recreación familiar?**

SI ( )

NO ( )

**3. ¿Cuántas veces al mes visita los centros de recreación?**

1 ( )

2 ( )

3 ( )

4 ( )

**4. ¿Qué presupuesto destina para realizar actividades de recreación?**

Entre \$ 1,00 - \$ 50 ( )

Entre \$ 51 - \$ 100 ( )

Entre \$ 101 - \$ 150 ( )

Entre \$ 151 - \$200 ( )

Más de \$ 200 ( )

**5. ¿Conoce usted sobre la existencia de algún centro turístico y recreacional en la Ciudad de Portovelo?**

SI ( )

NO ( )

**6. ¿Cómo se enteró de la existencia del Centro Turístico?**

Televisión ( ) Radio ( ) Hojas Volantes ( ) Internet ( )

**7. ¿Estaría dispuesto a visitar un centro turístico y recreacional que ofrezca piscina, bar, áreas de recreación, canchas deportivas, espacios verdes, en la Ciudad de Portovelo?**

SI ( )

NO ( )

**8. ¿Qué medios de comunicación preferiría usted, para conocer, sobre el centro turístico?**

Televisión ( ) Internet ( ) Vallas Publicitarias ( )

Hojas Volantes ( ) Radios ( )

**9. ¿Qué beneficios le gustaría a usted que posea este establecimiento?**

Descuentos en temporada ( ) Descuentos en grupo ( )

Niños entran gratis ( ) Alimentos, bebidas gratis ( )

**10. ¿Cómo le gustaría a usted que se promocioe el Centro Turístico?**

Descuentos ( )

Promociones ( )

Obsequios ( )

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

### **ANEXO 3**

#### **ENTREVISTA DIRIGIDA A LOS GERENTES DE LOS CENTROS RECREACIONALES**

- 1. ¿Qué tiempo lleva su negocio en el mercado?**
- 2. ¿Cómo promociona su negocio?**
- 3. ¿Cuál es el horario en el que ofrece el servicio?**
- 4. ¿Qué tipo de servicios ofrece su negocio?**
- 5. ¿Cree usted que la ubicación del complejo turístico es estratégico?**
- 6. ¿Cuántas personas visitan mensualmente su centro recreacional?**
- 7. ¿Cuál es el precio que oferta por los servicios prestados?**
- 8. ¿Qué tipo de publicidad realiza?**

## INDICE

PORTADA.....	i
CERTIFICACIÓN.....	ii
AUTORIA.....	iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN.....	iv
AGRADECIMIENTO.....	v
DEDICATORIA.....	vi
1. TITULO.....	1
2. RESUMEN.....	2
SUMMARY.....	6
3. INTRODUCCIÓN.....	9
4. REVISION DE LITERATURA.....	11
5. MATERIALES Y METODOS.....	58
6. RESULTADOS.....	65
7. DISCUSION.....	78
8. CONCLUSIONES.....	180
9. RECOMENDACIONES.....	182
10. BIBLIOGRAFIA.....	183
11. ANEXOS.....	185
INDICE.....	199

