UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

FACULTAD JURÍDICA, SOCIAL Y ADMINISTRATIVA

CARRERA DE ADMINISTRACIÓN TURÍSTICA

TÍTULO:

Diseño del Parque Acuatico "Raymi Yaku", Mediante la Elaboración del Plan de Negocios, para Fomentar el Desarrollo del Turismo, ubicado en la Parroquia Puerto Napo, Cantón Tena, Provincia de Napo

Tesis previa a optar el Grado de Ingeniera en Administración Turística

AUTORA:

Karla Elizabeth Morales Yugsan

DIRECTORA DE TESIS:

Dra. Rocío del Carmen Toral Tinitana.

Loja – Ecuador

2017

DRA. ROCÍO DEL CARMEN TORAL TINITANA.
DIRECTORA DE TESIS

CERTIFICA

Que la presente tesis titulada: **DISEÑO DEL PARQUE ACUATICO "RAYMI YAKU", MEDIANTE LA ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS, PARA FOMENTAR EL DESARROLLO DEL TURISMO, UBICADO EN LA PARROQUIA PUERTO NAPO, CANTON TENA, PROVINCIA DE NAPO,** desarrollada por la Sra. Karla Elizabeth Morales Yugsan, ha sido elaborada bajo mi dirección y cumple con los requisitos de fondo y de forma que exigen los respectivos reglamentos e instituciones. Por ello autorizo su presentación y sustentación.

Loja, noviembre de 2017

Dra. Rocío del Carmen Toral Tinitana.
DIRECTORA DE TESIS

AUTORÍA

Yo, **Karla Elizabeth Morales Yugsan,** declaro ser la autora del presente trabajo de Tesis y eximo expresamente a la Universidad Nacional de Loja y a sus representantes jurídicos de posibles reclamos o acciones legales por el contenido de la misma.

Adicionalmente acepto y autorizo a la Universidad Nacional de Loja, la publicación de mi Trabajo de Tesis en el repositorio Institucional-Biblioteca virtual y física.

Autora: Karla Elizabeth Morales Yugsan
Firma:
Cedula: 1500822596
Fecha: Loja, noviembre de 2017

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

Yo, KARLA ELIZABETH MORALES YUGSAN, declaro ser autora, de la Tesis Titulada DISEÑO DEL PARQUE ACUATICO "RAYMI YAKU", MEDIANTE LA ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS, PARA FOMENTAR EL DESARROLLO DEL TURISMO, UBICADO EN LA PARROQUIA PUERTO NAPO, CANTON TENA, PROVINCIA DE NAPO, Como requisito para optar al grado de: **Ingeniera en Administración Turística:** 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 nacional de Loja, no se responsabiliza por el plagio total o copia de la tesis que realice un tercero. Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los 30 días del mes de noviembre de 2017 firma la autora.

Autora: Karla Elizabeth Morales Yugsan
Firma:
Cedula: 1500822596
Dirección: Napo, Cantón Tena, Parroquia Puerto Napo, Calle Portoviejo y Quito
Correo Electrónico: karly_morales54@hotmail.es
Celular: 0996444071

DATOS COMPLEMENTARIOS

DIRECTORA DE TESIS: Dra. Rocío del Carmen Toral Tinitana.

MIEMBROS DEL TRIBUNAL:

PRESIDENTE: Dra. Carmen Elizabeth Cevallos Cueva

VOCAL DE TRIBUNAL: Ing. Melva de Jesús Jaramillo Hidalgo. MAE.

VOCAL DEL TRIBUNAL: Lic. Katherine Astudillo Balandin. Mg. Sc.

DEDICATORIA

El presente trabajo de Investigación, lo dedico con mucho amor y cariño a mis hijos: Eduardo, Diego, Kamila, a mis padres: Jessica y David, que con su apoyo y comprensión, hicieron posible que culmine con éxito mi meta.

Karla Elizabeth

AGRADECIMIENTO

Agradezco en primer lugar a Dios y a la Virgen María, a las autoridades de la Universidad Nacional de Loja, quienes nos supieron abrir sus puertas para ayudarnos a optar por nuestro grado de Ingenieros en Administración Turística, a los docentes que supieron impartir sus conocimientos en forma desinteresada, para alcanzar la meta deseada.

Así mismo expreso mi agradecimiento a la Dra. Rocío Toral Tinitana, Directora de Tesis, quién me supo guiar y apoyar para culminar con mi trabajo de investigación.

Karla Elizabeth

a. TITULO:

DISEÑO DEL PARQUE ACUATICO "RAYMI YAKU", MEDIANTE LA ELABORACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIOS, PARA FOMENTAR EL DESARROLLO DEL TURISMO, UBICADO EN LA PARROQUIA PUERTO NAPO, CANTON TENA, PROVINCIA DE NAPO.

b. RESUMEN

El turismo es uno de los pilares fundamentales para el desarrollo socioeconómico de la Provincia del Napo y por ende para cada uno de sus cantones y parroquias, ya que es una provincia que se encuentra marcada por una alta diversidad biológica, propicia para admirar paisajes impresionantes como son las cascadas, o lugares para meditar en la paz del bosque, a la vez se puede conocer las costumbres y tradiciones de los puebles quichuas amazónicos que mantienen su forma de vida e indican a los turistas una perfecta combinación de sol, playa y mar, acompañado de su exótica gastronomía. Todo esto se convierte en una fuente generadora de ingresos.

En el estudio para la implementación de un parque acuático en la parroquia Puerto Napo del Cantón el Tena, el objetivo principal fue el de realizar un Diseño del Parque Acuático “Raymi Yaku” mediante un plan de negocios, para fomentar el turismo en la Parroquia Puerto Napo, cantón Tena, Provincia de Napo; así mismo se utilizaron diferentes tipos de métodos como: el inductivo, deductivo, descriptivo, estadístico y analítico, que permitieron aplicarlos en cada uno de los estudios del desarrollo de la investigación; los resultados obtenidos son: En el estudio de mercado se determina una demanda insatisfecha que no ha sido cubierta por la competencia, razón suficiente para aprovechar ese nicho de mercado; y en base a ello utilizar algunas estrategias de marketing para posicionar el parque acuático; en el estudio técnico se determinó el tamaño y la mejor ubicación para el parque acuático, contando con todos los requerimientos

necesarios para la instalación de la nueva unidad productiva, así mismo se hizo el análisis de la ingeniería del proyecto como su estructura orgánica funcional, constituyéndose la misma como una empresa de responsabilidad limitada; El estudio económico-financiero que proyecta una inversión de $.668.747,13; la misma que será financiada el 10% con capital de los socios y el 90% con un crédito a la Corporación Financiera Nacional, con un interés del 10% a 10 años plazo. De igual forma se analizó los costos en donde se pudo elaborar los presupuestos de costos e ingresos y en base a ello determinar el estado de pérdidas y ganancias y el punto de equilibrio.

La evaluación financiera que a través de los diferentes indicadores financieros arrojan resultados positivos como tenemos: El VAN, que es de $.777.963,54, valor que es mayor a la inversión por lo tanto es factible el proyecto; la Tasa Interna de Retorno que es del 26,55%, que es mayor al costo de oportunidad que es del 10%, por lo tanto la empresa va a estar en condiciones de afrontar algunas necesidades de crédito; la inversión se la recupera en 4 años, 3 meses y 17 días, la rentabilidad que se obtiene por cada dólar invertido es de un dólar con noventa y tres centavos, al realizar el análisis de sensibilidad el proyecto soporta el 87.9% en el incremento de los costos y el 32.10% en la disminución de los ingresos.

ABSTRACT

Tourism is one of the fundamental pillars for the socio-economic development of the Province of Napo and therefore for each of its cantons and parishes, since it is a province that is marked by a high biological diversity, conducive to admire impressive landscapes such as are the waterfalls, or places to meditate on the peace of the forest, at the same time you can know the customs and traditions of the Amazonian Quichua people that maintain their way of life and indicate to tourists a perfect combination of sun, beach and sea, accompanied by its exotic gastronomy. All this becomes a source of income generation.

In the study for the implementation of a water park in the parish of Puerto Napo del Cantón el Tena, the main objective was to design the "Raymi Yaku" Water Park by means of a business plan to encourage tourism in the Puerto Parroquia Napo, Canton Tena, Province of Napo; Likewise, different types of methods were used, such as: inductive, deductive, descriptive, statistical and analytical, which allowed them to be applied in each of the studies of the development of the research; The results obtained are: In the market study, an unsatisfied demand is determined that has not been covered by the competition, a sufficient reason to take advantage of that market niche; and on that basis use some marketing strategies to position the water park; in the technical study the size and the best location for the water park was determined, with all the necessary requirements for the installation of the new productive unit, as well as the analysis of the engineering of the project as its functional organic structure, constituting itself the

same as a limited liability company; The economic-financial study that projects an investment of $ .668,747.13; the same one that will be financed by 10% with the capital of the partners and 90% with a loan to the National Financial Corporation, with an interest of 10% at 10 years term. In the same way, the costs in which the budgets of costs and revenues could be elaborated were analyzed, and based on this, the state of profit and loss and the point of equilibrium were determined.

The financial evaluation that through the different financial indicators show positive results as we have: The NPV, which is of $ .777.963,54, value that is greater than the investment therefore the project is feasible; the Internal Rate of Return which is 26.55%, which is greater than the opportunity cost which is 10%, therefore the company will be in a position to face some credit needs; the investment is recovered in 4 years, 3 months and 17 days, the return obtained for each dollar invested is one dollar and ninety-three cents, when performing the sensitivity analysis the project supports 87.9% in the increase of the costs and 32.10% in the decrease of the income.

c. INTRODUCCIÓN

En la actualidad el Turismo en el Ecuador tiene una participación muy significativa dentro del enfoque de la matriz productiva, esto debido a su efecto multiplicador que generan ingresos en todas las actividades económicas.

La provincia de Napo es una de las provincias de la Región Centro Norte, de la República del Ecuador, situada en la región amazónica ecuatoriana e incluyendo parte de las laderas de los Andes, hasta las llanuras amazónicas. Toma su nombre del río Napo. Su capital es la ciudad de Tena. Las opciones para conocer son muchas, entre ellas, la calidez de los colonos y nativos que se expresa con una sonrisa a los visitantes. La provincia de Napo, territorio Ecológico y Turístico es el mágico portón de luz para ingresar a la región amazónica norte del Ecuador. Recorrerla es un acontecimiento Inolvidable. Sus sitios naturales y manifestaciones culturales la convierten en uno de los mejores destinos turísticos del mundo.

La parroquia Puerto Napo del Cantón Tena, provincia del Napo, su nombre es debido a que en esa época, a la población llegaban compradores de madera, especialmente de boya, la misma que se transportaba por la corriente del río Peripa, esta madera era recopilada a orillas del río, en un pequeño puerto, junto a este lugar se encontraba un árbol de limón, único en los alrededores del caudaloso río, por lo tanto los primeros colonos optaron por nombrar a la parroquia con este nombre.

En la parroquia Puerto Napo se pretende incursionar en un proyecto de inversión que es la implementación de un parque acuático, el mismo que ofertará juegos recreativos para niños y adultos, alimentación, hospedaje entre otros, actividades que permiten generar ingresos que van en beneficio y desarrollo de las familias del sector, cantón y provincia, así como la creación de fuentes de trabajo, contribuyendo de esta forma a que los habitantes mejoren sus niveles de vida y no se disminuya el nivel de migración a diferentes lugares del país o del exterior.

El trabajo de investigación consta de las siguientes partes:

El Título, que asocia directamente el contenido del cuerpo de la investigación.

Resumen, en donde se sintetiza el contenido de la investigación.

Introducción, es la sección inicial en donde se describe el alcance del documento y se explica o resume el mismo.

La Revisión de Literatura que analiza la literatura existente en el área sobre el objeto de estudio, en este caso tenemos el marco referencial que hace un relato de los antecedentes generales de la provincia del Napo, Cantón Tena, parroquia Puerto Napo y el marco teórico, en el que se desarrolla la teoría que va a fundamentar el proyecto de investigación con base al planteamiento del problemas que se ha realizado.

Los materiales y métodos, permiten explicar cómo se hizo la investigación, y esto a su vez hace referencia a ese conjunto de estrategias y herramientas que se utilizan para llegar a un objetivo preciso.

Los resultados, que están en función de los diferentes estudios que forman parte de un proyecto de inversión, como es el estudio de mercado, en donde se hace el análisis de la Demanda, oferta y estrategias de mercado; en el estudio técnico que permitió realizar un adecuado tamaño y localización del proyecto, así como la ingeniería del proyecto y la estructura orgánica-funcional; el estudio económico-financiero, en donde se hace referencia a la inversión y financiamiento del proyecto, como también el análisis de costos y en base a ello los presupuestos de costos e ingresos, el punto de equilibrio y el estado de pérdidas y ganancias.

En la discusión se analiza la Evaluación Financiera, con la elaboración del Flujo de caja, el mismo que sirvió como base para realizar el análisis de los diferentes indicadores financieros como son: El Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno, el período de recuperación de capital, la relación beneficio-costo y el análisis de sensibilidad.

.

d. REVISION DE LITERATURA

d.1. MARCO REFERENCIAL

ANTECEDENTES DE LA PROVINCIA DEL NAPO

La **Provincia de Napo** es una de las 24 provincias que conforman la República del Ecuador, situada al centro sur del país, en la zona geográfica conocida como región amazónica, principalmente en los flancos externos de la cordillera occidental en el norte y oeste y la extensa llanura amazónica al sur. Su capital administrativa es la ciudad de Tena, la cual además es su urbe más grande y poblada. Ocupa un territorio de unos 13.271 km², siendo la octava provincia del país por extensión. Limita al norte con Sucumbíos, al sur con Pastaza, al oeste con Pichincha, Cotopaxi y Tungurahua y al este con Orellana.

En el territorio napense habitan 103.697 personas, según el último censo nacional (2010), siendo la cuarta provincia menos poblada del país, detrás de Zamora Chinchipe, Pastaza y Galápagos. La Provincia de Napo está constituida por 5 cantones, de las cuales se derivan 5 parroquias urbanas y 20 parroquias rurales. Según el último ordenamiento territorial, la provincia de Napo pertenecerá a una región comprendida también por las provincias de Orellana y Pichincha, con excepción del Distrito Metropolitano de Quito, aunque no esté oficialmente conformada, denominada Región Centro Norte.

Su economía se basa en el comercio, el turismo, la ganadería y la agricultura. Las mayores industrias extracción de la provincia están conformadas por la maderera y agrícola (piscicultura, avicultura, etc.); la prestación de servicios en calidad de funcionarios, empleados públicos, de la pequeña industria y manufactura siguen en importancia.

Las selvas napenses son cuna de 2 nacionalidades indígenas de la Región Amazónica del Ecuador: los quichuas de la amazonía, y los huoranis. Tuvo distintos períodos migratorios provenientes como los quijos. La colonización española se dio con la llegada de Gonzalo Díaz de Pineda, en su expedición por la Región de Canelos y Quijos en 1538; durante ese período la entidad máxima y precursora de la provincia sería el Gobierno de Quíjos. Después de la guerra independentista y la anexión de Ecuador a la Gran Colombia, se crea la Provincia de Pichincha el 25 de junio de 1824, en la que dentro de sus límites se encontraba el actual territorio napense, luego pasaría a ser parte de la gran Provincia de Oriente, posteriormente pasaría a formar parte la Provincia de Napo Pastaza. El 10 de noviembre de 1959 se crea la décima octava provincia del país, la Provincia de Napo. (Provincial, 03-05-2017).

CANTON TENA

El cantón **Tena** es una entidad territorial subnacional ecuatoriana, de la Provincia de Napo. Está ubicada sobre el valle del río Misahuallí y está situada a una altitud

de 510 msnm., en la Región Amazónica del Ecuador. Su clima en promedio es de 25 grados centígrados, siendo cálido-húmedo por la presencia de la selva.

Su humedad es del 90 a 100 %. Tena tiene 15 561 habitantes, en el cantón viven 51 640 habitantes, 35 979 en el área rural.

La ciudad está dividida en 1 parroquia, la cual se subdivide en barrios.

La ciudad es el centro político de la provincia, alberga los principales organismos gubernamentales, culturales y comerciales del Napo.

Limites

Norte: Archidona y Loreto (Orellana)

Sur: Arosemena Tola, Baños (Tungurahua) y Arajuno (Pastaza)

Este: Orellana (Orellana)

Oeste: Latacunga (Cotopaxi), Salcedo (Cotopaxi) y Baños (Tungurahua)

Economía

El 32% de la población económicamente activa se dedica a las actividades agrícolas y pecuarias. La prestación de servicios en calidad de funcionarios, empleados públicos, de la pequeña industria y manufactura siguen en importancia.

En la ciudad de Tena se concentra la administración pública provincial, en la cual existe buena actividad económica que se averbera en la instalación de diferentes

tipos de comercio como tiendas, almacenes, restaurantes, hoteles, cooperativas de taxis, camionetas, farmacias, etc.

Turismo

El Parque Amazónico La Isla (PALI): Centro de interpretación ambiental donde se difunde el valor de nuestro bosque y la conservación de los recursos naturales a través de educación ambiental. El Parque se constituye en un muestrario del ecosistema amazónico, en donde la flora nativa se observa en todo su esplendor. El 15 de noviembre de 1995 el Parque Amazónico abrió sus puertas al público. Se encuentra en la confluencia de los ríos Pano y Tena. Se accede a él a través de un puente colgante ubicado en el extremo sur de la avenida Francisco de Orellana, en el barrio Bellavista. Cuenta con 24 hectáreas.

Puerto Misahuallí: Es un balneario de río con arena blanca y blanda. La playa está decorada por decenas de árboles que son el hábitat de Peco el mono y sus descendientes. Si Peco encuentra a una persona en el parque se acerca para hacerse presente. Ellos están acostumbrados a los turistas y no siente ningún temor para tomar lo que necesite de casas y tiendas; son uno de los atractivos del pueblo. Carnaval de Misahuallí: Puerto Misahualli por más de 17 años viene realizando el Carnaval Playero en su hermosa playa de agua dulce, este festival se lo realiza con artistas locales, nacionales e internacionales, este festival se lo realiza el domingo de carnaval.

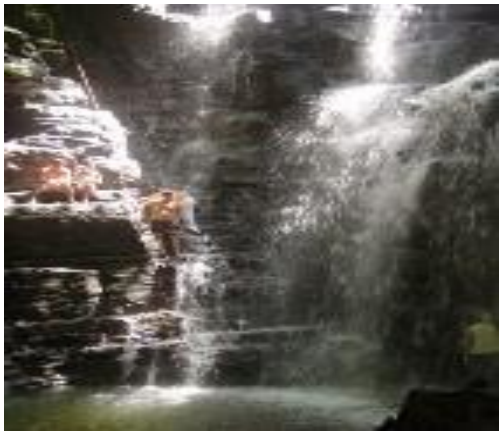
Iglesia Catedral de Tena

Es de tres naves y de estilo moderno donde predomina la línea parabólica, con arcos esbeltos y elegantes. Sobre el Altar mayor se destaca un enorme y artístico crucifijo traído de Roma. Sobre su torre se colocaron cuatro grandes campanas fundidas en Bérgamo, donación de los misioneros de Italia.

Parque Amazónico la Isla

Posee un muestrario de plantas y animales de la Amazonía ecuatoriana y es un referente de lo que posee el cantón en su biodiversidad biológica, se encuentra en el centro de la ciudad, en la confluencia de los ríos Tena y Pano.

Cascada de Latas



Ubicada en la parroquia de Misahuallí a 20 minutos de la ciudad de Tena, en la vía que conecta Tena - Puerto Napo - Puerto Misahuallí, posee tres cascadas impresionantes, senderos en medio de la selva, una gran variedad de aves y mariposas que dan colorido al lugar, además se puede encontrar un pequeña caverna al ingreso del sendero, el río Umbuni donde nacen sus cascadas significa río de Viejas (pequeños peces que habitan los ríos).

Puerto Misahaulli

Es conocido como el principal puerto turístico de la Amazonía, se encuentra a 40 minutos de la ciudad de Tena, en la confluencia de los río Napo y Misahuallí forman una impresionante playa para descansar, realizar deportes y disfrutar al máximo de sus aguas, los monos que dan alegría a la playa constituyen sus principales atractivos por conocer, hay muchas cosas, lugares y comunidades alrededor del pueblo, quienes invitan a compartir experiencias entre ellos y la que gente que los visita.

Turismo Comunitario

Es una propuesta de las comunidades Indígenas de la nacionalidad Quichua y Waorani que ponen en consideración de turistas nacionales y extranjeros la convivencia y compartir experiencias entre los visitantes y los residentes, sus costumbres, tradiciones, mitos y su forma de vida, es una de las joyas más preciosas que tiene Tena, existen más de 18 comunidades que se dedican a este tipo de actividades, hay mucho por mostrar y conocer, solo es cuestión de querer aprender todo lo que encierra la selva y sus misterios

Laguna Waysayacu

Se encuentra en la parroquia de Talag, a 50 minutos de la ciudad de Tena, en la vía a Cando, en los límites del Parque Nacional Llanganatis, es uno de los principales atractivos visitados por propios y extraños, con sus aguas cristalinas y un amplio espacio para disfrutar y recrearse. Es un paraíso por conocer, en la desembocadura con el río Jatunyacu, se encuentran unas impresionantes piedras que dan a un paisaje único en la provincia de Napo, además de que en este río se practica el deporte de Rafting y Kayaking, para disfrutar al máximo de

su naturaleza.

Bosque Protector Colonso

Se encuentra ubicado en la parroquia de Tena, en la vía que comunica a Alto Tena con la planta de tratamiento de agua, es un área con una alto índice de biodiversidad, entre sus joyas escondidas se encuentra la cascada de Pachmbi, que quiere decir el agua donde hay mucho pachin (un pez de la Amazonía), con una altura de más de 30 metros, sus aguas cristalinas y el cantar de sus aves, es un paraíso por descubrir, si se tienen suerte se puede apreciar al oso de Anteojos, para ello se tiene que caminar en silencio, tener buenos ojos para ver en el follaje de la selva y paciencia. A tan solo 45 minutos de la ciudad de Tena

Actividades que se pueden practicar

Se puede practicar rafting, kayak, tubing, canyoning, trekking; eventos culturales como: música kichwa, danza, shamanismo, visita a los petroglifos, observación de aves, comidas típicas entre otras.

Lugares en donde se pueden alimentar

- 23 restaurantes: 2 de primera categoría, 2 de segunda categoría, 15 de tercera categoría y 4 de cuarta categoría.
- 3 fuentes de soda de tercera categoría.
- 4 cafeterías: 2 de tercera categoría y 2 de cuarta categoría.
- 13 bares de tercera categoría.

Comida Típica

Chicha de Chonta: Bebida utilizada por los indígenas en rituales y festividades, consiste en cocinar la chonta, pelarla, sacar la semilla y se muele en los batanes (batea de madera especial) luego se tritura con la ayuda de piedras pesadas. Maitos: Se elabora de carnes de: guanta, guatusa y de pescado: consiste en envolver estas carnes, en hojas de platanillo o bijao (similar a la hoja de plátano) luego colocarlo sobre el fogón. Garabato Yuyo (especie de helecho): Se lo cocina y se sirve como ensaladas, estofados de carne o tortilla (con huevos).

Hospedaje

En el Tena existen muchos lugares para alojarse, para todos los gustos y precios:

- 10 pensiones: 4 de segunda categorías y 6 de tercera categoría.
- 13 hostales: 1 de primera, 7 de segunda categorías y 5 tercera categorías.
- 1 hostal de primera categoría.
- 2 Hotel residencia de segunda categoría.
- 20 Hostal Residencia: 4 de segunda categoría y 16 de tercera categoría.
- 5 hosterías de segunda categoría.
- 27 cabañas: 8 de primera categoría, 5 de segunda categoría y 14 de tercera categoría.

Grupos Étnicos

Los Napo-Kichwa o Napo Runas

Habitan la provincia de Napo, en los cantones:

Cantón Tena: parroquias de: Tena (cabecera cantonal), Ahuano, Chontapunta, Pano, Pto. Napo, Pto. Misahuallí y Talag; Cantón Archidona: parroquias de Cotundo y San Pablo de Ushpayacu. Cantón Quijos, parroquia Papallacta. Cantón Carlos Julio Arosemena Tola, parroquia Carlos Julio Arosemena Tola.

Los Kichwa se definen a sí mismos como Runas (personas, seres humanos) y si bien su proceso de constitución es resultante de intensas y continuas relaciones inter étnicas, mantienen una serie de elementos que les permiten diferenciarse, incluso al interior de los propios Kichwas; así, los Kichwa del Napo expresan una dualidad étnica que se manifiesta en dos conceptos identitarios opuestos, el de Ali Runa o del buen indio cristiano, frente al de Sacha Runa o habitante de la selva.

Los Huaorani

Llamados peyorativamente "aucas", los Huaorani han sido conocidos principalmente en relatos de corte misionero. Tradicionalmente, fueron un pueblo de hábiles cazadores y de guerreros, que ocupaban un hábitat básicamente interfluvial. Su economía, organización social y mundo espiritual son modelo asombroso de adaptación continua al medio ambiente selvático.

Idioma: Wao terero, es un idioma no clasificado. Ellos se denominan wao, que significa "la gente", en oposición a "cowode", la "no gente", que son todas las demás personas. Se dividen en varios subgrupos: Toñampare, Quenahueno, Tihueno, Quihuaro, Damuintaro, Zapino, Tigüino, Huamuno, Dayuno, Quehueruno, Garzacocha (río Yasuní), Quemperi (río Cononaco) Mima, Caruhue (río Cononaco) y Tagaeri.

Flora y fauna

La provincia está llena de ríos, siendo uno de sus principales atractivos. Los ríos forman varias lagunas de interés botánico y zoológico como: Añangucocha y Limoncocha , cuna de arañas, caimanes y muchos insectos, como también de orquídeas, mariposas, tucanes, loros, papagayos, etc que se pueden encontrar en la selva amazónica. (Tena, 31-01-2016)

Flora y Fauna

Fuente: Plan de Desarrollo del Tena
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

d.2. MARCO TEORICO

Proyectos de inversión

Es el conjunto de informaciones que permite tomar decisiones para la asignación de recursos (Humanos, materiales, económicos) a una determinada actividad productiva que asegure una rentabilidad mayor, que la tasa de interés de oportunidad, el costo de oportunidad de la inversión, o el costo de capital.

Estudio de mercado

Según Naresh Malhotra (1997). Clasifica al estudio de mercado como un tipo de investigación descriptiva (tipo de investigación concluyente que tiene como objetivo principal la descripción de algo, generalmente las características o funciones del mercado), así como lo son también: los estudios de participación, los estudios de análisis de ventas, los estudios de imagen, entre otros

Análisis de la demanda

“Aquí se determinan las cantidades del producto que los consumidores están dispuestos a adquirir y que justifican la realización de los programas de producción. Se debe cuantificar la necesidad real o psicológica de la población de consumidores, con disposición de poder adquisitivo suficiente y con gustos definidos para adquirir un producto que satisfaga sus necesidades. Debe comprender la evolución de la demanda actual del producto, y el análisis de

ciertas características y condiciones que sirvan para explicar su probable comportamiento a futuro”. (NASSIR SAPAG, 2005)

Tipos de demanda

Uno de los factores decisivos para el éxito de nuestro proyecto, es que nuestro producto o servicio tenga mercado, por tal motivo es importante encontrar una demanda insatisfecha y potencial, porque la primera te va a permitir ingresar al mercado y la segunda crecer. En el mercado podemos encontrar los siguientes tipos de demanda:

Demanda Efectiva

Es la demanda real, es decir la cantidad que realmente compran las personas de un producto y/o servicios, por ejemplo si en el año 2002 se vendieron 300,000 pares de calzado, esta sería la demanda real.

Demanda satisfecha

Es la demanda en la cual el público a logrado acceder al producto y/o servicio y además está satisfecho con él, por ejemplo alguna vez hemos consumido una hamburguesa y al final que hemos dicho que bien que está (bueno esta es una demanda satisfecha porque se queda conforme y se accedió al producto) .

Demanda Aparente

Es aquella demanda que se genera según el número de personas.

Demanda Potencial

Es la demanda total del mercado, la cual no es efectiva en el presente, pero que en algunas semanas, meses o años será real.

Estrategias de Marketing

Producto o Servicio

Es el arma que nos va a permitir conquistar el segmento de mercado que nos hemos trazado como objetivo. Esto es muy importante, pues muchos emprendedores basan su idea de empresa sobre un producto muy concreto. Si bien esto no es bueno ni malo a priori, conviene tenerlo muy presente ya que tarde o temprano ese producto habrá que abandonarlo y trabajar otros productos distintos, según la etapa del ciclo de vida en que se encuentre, por lo tanto el servicio que va a ofertar la nueva unidad productiva está en función de dar un servicio, eficiente y confortable a los turistas que visiten el cantón Tena, parroquia Puerto Napo.

Precio

Es la cantidad de dinero que el consumidor está dispuesto a pagar por un producto o servicio, se presenta como la única variable que genera ingresos a la empresa, sus variables son: costos, competencia, nivel de precio, demanda, fijación de precio y ciclo de vida del producto de acuerdo a estas variables el precio que se ofrece de un producto al final solo el consumidor decidirá si lo

adquiere o no.

Plaza (Distribución)

La distribución incluye todas las actividades de la empresa que ponen el producto a disposición del cliente final para su consumo. El objetivo de la distribución es la penetración del mercado mediante canales de distribución como intermediarios que permiten hacer llegar el producto al consumidor final. El canal de distribución es el enlace entre fabricante y consumidor de sus necesidades y deseos de acuerdo a la cobertura, surtido, ubicaciones, inventario, transporte y logística se garantiza que la distribución haga llegar el producto o servicio al lugar y momento adecuado.

Promoción

Es una herramienta o conjunto de técnicas que se confirman una de las variables controlables de la mercadotecnia cuyo objetivo es informar, persuadir y recordar las características, ventajas y beneficios del producto, la mezcla promocional se presenta mediante la venta personal, publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas y propaganda, estas variables son la mayoría de las veces la función principal de la mercadotecnia pues no solo describen las características de un producto sino que se encargan de provocar la necesidad del consumidor hacia el producto que se oferta.

Estudio Técnico

El objetivo del Estudio Técnico es diseñar como se producirá aquello que se va a ofertar en el mercado. Si se elige una idea es porque se sabe o se puede investigar cómo se hace un producto, o porque alguna actividad gusta de modo especial. En el estudio técnico se define:

- ✓ Donde ubicar la empresa, o las instalaciones del proyecto.
- ✓ Donde obtener los materiales o materia prima.
- ✓ Que máquinas y procesos usar.
- ✓ Que personal es necesario para llevar a cabo este proyecto.

En este estudio, se describe que proceso se va a usar, y cuanto costara todo esto, que se necesita para producir y vender. Estos serán los presupuestos de inversión y de gastos. (BACA URBINA, 2010)

El tamaño del proyecto

En el mundo empresarial encontramos micro, pequeña, mediana y gran empresa. Entonces uno de los aspectos que debemos considerar es la magnitud de nuestro proyecto ¿hacia dónde va? Una micro, pequeña, mediana o gran empresa, todo ello va a depender del objetivo del productor y de su capacidad de inversión.

Localización del proyecto

Toda empresa formalmente constituida tiene un domicilio fiscal de conocimiento público o fácil de identificar, lo cual le permitiría a la empresa que sus clientes

puedan llegar a ella fácilmente a adquirir el producto que está ofreciendo, lo cual muchas veces no sucede con la empresa informal y lo grave de la informalidad es que muchas empresas que operan dentro de la clandestinidad ofrecen productos que al final atentan contra la integridad física del consumidor, así tenemos por ejemplo el caso de los embutidos cuya materia prima es carne de caballo, de burro, de perro y en el peor de los casos la materia prima proviene animales que viven en los basurales (chillan); es horripilante, pero se dan esos casos en nuestro país y no es el único, son muchos, así tenemos en los chupetes, conservas de pescado, golosinas, licores, etc.

Entonces hay un problema de honestidad que ha alcanzado a todos los niveles de nuestra sociedad, en tal sentido la formalidad de alguna manera le podría dar al consumidor cierta garantía que lo que consume es un producto de una calidad aceptada.

Por lo tanto de acuerdo a lo descrito anteriormente, es necesario que nuestro proyecto a realizar contemple un domicilio fiscal para nuestra empresa, si es necesario indicarlo gráficamente (croquis).

- **Factores determinantes de la localización**

Si bien es cierto que la localización consiste en la ubicación del proyecto, existen factores que al final pueden influir en la decisión final, así tenemos:

- ✓ La política tributaria del gobierno
- ✓ La existencia de vías de comunicación (terrestre, aérea o marítima)
- ✓ La existencia de infraestructura urbana (agua, desagüe, luz y teléfono)
- ✓ La existencia de mercados insatisfechos y potenciales
- ✓ Disposiciones municipales
- ✓ Mano de obra disponible
- ✓ Costo del transporte
- ✓ Existencia de universidades, institutos, colegios

Macro localización, también llamada macro zona, es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto. Determinando sus características físicas e indicadores socioeconómicos más relevantes.

Es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento de proyecto, el estudio se constituye en un proceso detallado como. Mano de obra materiales primas, energía eléctrica, combustibles, agua, mercado, transporte, facilidades de distribución, comunicaciones, condiciones de vida leyes y reglamentos, clima, acciones para evitar la contaminación del medio ambiente, apoyo, actitud de la comunidad, zona francas. Condiciones, sociales y culturales.

Micro localización, conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros

de desarrollo. Selección y re-limitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro zona

Ingeniería del proyecto

Comprende los aspectos técnicos y de infraestructura que permitan el proceso de fabricación del producto o la prestación del servicio, así tenemos:

Tecnología

Consiste en definir el tipo de maquinarias y equipos serán necesarios para poder fabricar el producto o la prestación del servicio, por ejemplo en el caso de una empresa metal mecánica tenemos las máquinas de soldar, máquinas de cortar metal, etc, en una empresa textil tenemos las máquinas de costura recta, bordadoras, etc. (PASACA MORA, 2017)

Procesos productivos

En toda actividad productiva existen procesos que permiten llevar a cabo la producción de un producto de una manera eficiente que permite un flujo constante de la materia prima, eficiencia en el uso del tiempo, orden, etc. Por tal motivo es importante diseñar los subprocesos dentro del proceso de producción

de tal manera que pueda darse un proceso óptimo en la fabricación del producto o la prestación del servicio.

Diagramas de flujo

Un diagrama de flujo es una representación gráfica que desglosa un proceso en cualquier tipo de actividad a desarrollarse tanto en empresas industriales o de servicios y en sus departamentos, secciones u áreas de su estructura organizativa.

Son de gran importancia ya que ayudan a designar cualquier representación gráfica de un procedimiento o parte de este. En la actualidad los diagramas de flujo son considerados en la mayoría de las empresas como uno de los principales instrumentos en la realización de cualquier método o sistema.

Infraestructura

Todo proceso de fabricación o de prestación de servicios se realiza en un lugar físico y dicho lugar debe responder a las necesidades de los procesos que allí se van a realizar, en tal sentido establecer las características del local o de la infraestructura en donde se van a llevar estos procesos de producción o de prestación de servicios, para lo cual se tiene que considerar:

- ✓ El área del local
- ✓ Las características del techo, la pared y de los pisos
- ✓ Los ambientes

La seguridad de los trabajadores (ventilación, lugares de salida ante posibles accidentes o desastres naturales).

Determinación de necesidades de insumos

En todo proceso productivo el uso de materia prima o de insumos que permitan llevar a cabo el proceso de fabricación del producto es necesario y en todo proceso de planeación es importante prever y por consiguiente determinar las necesidades de insumos durante el horizonte temporal del proyecto, va a depender de los insumos que se empleen en la fabricación del producto en cuanto a variedad y cantidad, sumado a ello la política de inventarios para insumos que en la empresa se puedan establecer (proyecto).

Estudio administrativo

Estructura orgánica funcional de la empresa

Es importante que toda persona que es parte de una empresa o que vayan a emprender en una empresa, conozca cuál es la definición de empresa para que

tenga una idea clara acerca de cuáles son sus características básicas, funciones, objetivos y elementos que la componen.

Empresa

Una empresa es una unidad productiva dedicada y agrupada para desarrollar una actividad económica y tienen ánimo de lucro. En nuestra sociedad, es muy común la constitución continua de empresas. En general, se puede definir como una unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad y, por el que se obtengan beneficios.

Estructura orgánica funcional de una empresa

Toda empresa cuenta 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. Esto permite ubicar a las unidades administrativas en relación con las que le son subordinadas en el proceso de la autoridad. El valor de una jerarquía bien definida consiste en que reduce la confusión respecto a quien da las órdenes y

quien las obedece. Define como se dividen, agrupan y coordinan formalmente las tareas en los puestos.

Toda organización cuenta con una estructura, la cual puede ser formal o informal. La formal es la estructura explicita y oficialmente reconocida por la empresa (orgánico-funcional). La estructura informal es la resultante de la filosofía de la conducción y el poder relativo de los individuos que componen la organización, no en función de su ubicación en la estructura formal, sino en función de influencia sobre otros miembros (organigramas).

Organigrama

Es una representación gráfica de la organización de la empresa o de parte de ella. Agrupa las actividades de la empresa y los niveles jerárquicos que existen, por lo tanto, representa la organización formal de la empresa.

Es una gráfica estadística, lo que significa que corresponde a una radiografía de la empresa y muestra su esqueleto y su constitución interna, pero no muestra su funcionamiento ni su dinámica.

Niveles Jerárquicos

Dentro de la estructura orgánica-funcional de una empresa existen los siguientes niveles jerárquicos:

Nivel directivo

Las funciones principales son; legislar políticas, crear y normar procedimientos que debe seguir la organización.

Así como también realizar reglamentos, decretar resoluciones que permitan el mejor desenvolvimiento administrativo y operacional de la empresa. Este organismo constituye el primer Nivel jerárquico de la empresa, formado principalmente por la Junta General de Accionistas.

Nivel ejecutivo

Es el segundo al mando de la organización, es el responsable del manejo de la organización, su función consistente en hacer cumplir las políticas, normas, reglamentos, leyes y procedimientos que disponga el nivel directivo. Así como también planificar, dirigir, organizar, orientar y controlar las tareas administrativas de la empresa.

Este nivel, se encarga de manejar Planes, Programas, Métodos y otras técnicas administrativas de alto nivel, en coordinación con el nivel operativo y auxiliares, para su ejecución. Velara el cumplimiento de las leyes y reglamento obligatorios y necesarios para el funcionamiento de la organización.

El nivel ejecutivo o directivo es unipersonal, cuando exista un Director o Gerente.

Nivel asesor

No tiene autoridad en mando, únicamente aconseja, informa, prepara proyectos en materia jurídica, económica, financiera, contable, industrial y demás áreas que tenga que ver con la empresa.

Nivel auxiliar o de apoyo

Apoya a los otros niveles administrativos, en la prestación de servicios, en forma oportuna y eficiente.

Nivel operativo

Constituye el nivel más importante de la empresa y es el responsable directo de la ejecución de las actividades básicas de la empresa, siendo el pilar de la producción y comercialización.

Tiene el segundo grado de autoridad y es responsable del cumplimiento de las actividades encomendadas a la unidad, bajo su mando puede delegar autoridad, más no responsabilidad.

Estudio financiero[1]

Aquí se demuestra lo importante: ¿La idea es rentable? Para saberlo se tienen

[1] BACA URBINA, Gabriel. 2000. **Evaluación de Proyectos**. Mc. Graw Hill. México.

tres presupuestos: ventas, inversión, gastos. Que salieron de los estudios anteriores. Con esto se decidirá si el proyecto es viable, o si se necesita cambios, como por ejemplo, si se debe vender más, comprar maquinas más baratas o gastar menos.

Hay que recordar que cualquier "cambio" en los presupuestos debe ser realista y alcanzable, si la ganancia no puede ser satisfactoria, ni considerando todos los cambios y opciones posibles entonces el proyecto será "no viable" y es necesario encontrar otra idea de inversión.

Así, después de modificaciones y cambios, y una vez seguro de que la idea es viable, entonces, se pasara al último estudio.

Inversiones

- **Fijas**

Es la incorporación al aparato productivo de bienes destinados a aumentar la capacidad global de la producción. También se le llama formación bruta de capital fijo. Las principales clases de inversión fija son equipo y maquinaria (maquinaria, equipo de trabajo, equipo de reparto, equipo de seguridad, equipo de cómputo, y equipo de oficina). Para calcular el total de inversión fija se debe colocar una columna la cantidad de equipos por el precio unitario.

- **Diferidas**

Se caracteriza por su inmaterialidad y son derechos adquiridos y servicios necesarios para el estudio e implementación del Proyecto, no están sujetos a desgaste físico. Usualmente está conformada por Trabajos de investigación y estudios, gastos de organización y supervisión, gastos de puesta en marcha de la planta, gastos de administración, intereses, gastos de asistencia técnica y capacitación de personal, imprevistos, gastos en patentes y licencias, etc. Dentro de ésta inversión se encuentran los gastos operativos, organización y constitución de la empresa y capital de trabajo.

- **Capital de Trabajo**

El Capital de Trabajo considera aquellos recursos que requiere el Proyecto para atender las operaciones de producción y comercialización de bienes o servicios y contempla el monto de dinero que se precisa para dar inicio al Ciclo Productivo del Proyecto en su fase de funcionamiento.

Para calcular el total de inversión fija se debe colocar una columna la cantidad de equipos por el precio unitario.

Financiamiento

Se refiere al conjunto de acciones, trámites y demás actividades destinadas a la obtención de los fondos necesarios para financiar a la inversión, en forma o

proporción definida en el estudio de pre-inversión correspondiente. Por lo general se refiere a la obtención de préstamos.

- **Elementos Básicos de Financiamiento**

Cuando se cita la dirección deficiente como la razón más frecuente por la cual fracasa un negocio, el es suficiente tener financiamiento; el conocimiento y la planificación son financiamiento inadecuado o a destiempo es el segundo. Ya sea que esté comenzando un negocio o expandiéndolo, disponer de suficiente capital es esencial. Pero no requisitos para manejarlo bien. Estas cualidades asegurar al empresario ahorrarse errores comunes como obtener un tipo de financiamiento equivocado, calcular mal la cantidad necesaria, o subestimar el costo de pedir dinero prestado.

- ⇨ Capital Propio
- ⇨ Capital Ajeno

- **Presupuestos**

Es un plan de acción dirigido a cumplir una meta prevista, expresada en valores y términos financieros que, debe cumplirse en determinado tiempo y bajo ciertas condiciones previstas, este concepto se aplica a cada centro de responsabilidad de la organización. (ZAPATA SANCHEZ, 2016)

Costo de producción

Son los que permiten obtener determinados bienes a partir de otros, mediante el empleo de un proceso de transformación. Por ejemplo:

- **Costo de la materia prima y materiales que intervienen en el proceso productivo**

Sueldos y cargas sociales del personal de producción.

Depreciaciones del equipo productivo.

Costo de los servicios públicos que intervienen en el proceso productivo.

Costo de envases y embalajes.

Costos de almacenamiento, depósito y expedición.

- **Costo de comercialización**

Es el costo que posibilita el proceso de venta de los bienes o servicios a los clientes. Por ejemplo: Sueldos y cargas sociales del personal del área comercial. Comisiones sobre ventas, Fletes, hasta el lugar de destino de la mercadería, Seguros por el transporte de mercadería, Promoción y Publicidad, Servicios técnicos y garantías de post-ventas.

- **Costo de administración**

Son aquellos costos necesarios para la gestión del negocio. Por ejemplo: Sueldos y cargas sociales del personal del área administrativa y general de la empresa; Honorarios pagados por servicios profesionales, Servicios Públicos correspondientes al área administrativa, Alquiler de oficina, Papelería e insumos propios de la administración

- **Costo de financiación**

Es el correspondiente a la obtención de fondos aplicados al negocio. Por ejemplo: Intereses pagados por préstamos.
Comisiones y otros gastos bancarios.
Impuestos derivados de las transacciones financieras.

- **Costos fijos**

Son aquellos costos cuyo importe permanece constante, independiente del nivel de actividad de la empresa. Se pueden identificar y llamar como costos de "mantener la empresa abierta", de manera tal que se realice o no la producción, se venda o no la mercadería o servicio, dichos costos igual deben ser solventados por la empresa. Por ejemplo: Alquileres, amortizaciones o

depreciaciones, seguros, Impuestos fijos, servicios públicos (Luz, Teléfono, Gas, etc.), sueldo y cargas sociales de encargados, supervisores, gerentes, etc.

- **Costos variables**

Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa. Son los costos por "producir" o "vender". Por ejemplo: Mano de obra directa (a destajo, por producción o por tanto), Materias Primas directas, Materiales e Insumos directos, Impuestos específicos, Envases, Embalajes y etiquetas, Comisiones sobre ventas.

Se aplican algunos métodos de evaluación que toma en cuenta el valor del dinero a través del tiempo, como son el Valor Actual Neto, la Tasa Interna de Retorno y la relación Beneficio Costo principalmente.

- **Flujo de Caja**

Representa la diferencia entre los ingresos y los egresos, los flujos de caja inciden directamente en la capacidad de la empresa para pagar deudas o comprar activos. Para su cálculo no se incluyen como egresos de las depreciaciones ni las amortizaciones de activos diferidos ya que ellos no significan desembolsos económicos para la empresa.

Evaluación Financiera

- **Valor actual neto**

El Valor Actual Neto es el valor monetario que resulta de restar la suma de los flujos descontados de la inversión inicial. La tasa utilizada para descontar los flujos es la tasa del costo de capital por la tasa de interés otorgada que es el 10%.

Los criterios de decisión son:

Si el Van es positivo se debe realizar el proyecto.

Si el Van es negativo se rechaza el proyecto.

Si el Van es cero es indiferente su ejecución.

Fórmula del factor de actualización:

$$FA = \frac{1}{(1+i)^n}$$

La fórmula para el cálculo del VAN es la siguiente:

VANP = ∑VA(1 a 10) – INVERSIÓN

- **Tasa Interna de Rendimiento**

Se define la TIR como la tasa de descuento (i) que hace que el valor actual de los flujos netos de Caja positivos sea igual a la inversión.

A la TIR se la utiliza como un criterio para tomar decisiones de aceptación o rechazo de un proyecto considerando:

Si la TIR es > que el costo oportunidad o de capital, se acepta el proyecto

Si la TIR es = que el costo de oportunidad o de capital, la realización de la inversión es propia del inversionista.

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

Para proceder al cálculo de esta utilizamos la siguiente formula

$$TIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

- **Período de Recuperación de Capital**

Permite determinar el tiempo en que se va a recuperar la inversión inicial, para su cálculo se utilizan los valores del flujo de caja y el monto de la inversión.

$$PRC = Año\ que\ supera\ la\ inversiòn + \frac{Inversiòn - \sum Primeros\ Flujos}{Flujo\ Neto\ del\ año\ que\ supera\ inversiòn}$$

. **Relación Beneficio/Costo**

Permite medir el rendimiento que se obtiene por cada unidad monetaria invertida, con lo cual se determina la factibilidad del en base a los siguientes criterios:

RB/C mayor que1 se puede realizar el proyecto.

RB/C igual que1 es indiferente realizar el proyecto.

RB/C menor que1 no se debe realizar el proyecto.

- **Análisis de Sensibilidad**

Cualquier tipo de análisis, requiere de estimaciones sobre las variables que intervienen en el proceso, las mismas que están sujetas a cambios por fluctuaciones que pueden producirse a lo largo de la vida útil del proyecto, siendo los ingresos y los costos las variaciones más sensibles a un incremento o disminución de los precios.

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es:

Cuando el coeficiente de sensibilidad es mayor que uno, el proyecto es sensible.

Cuando el coeficiente de sensibilidad es igual a uno, el proyecto no sufre ningún efecto.

Cuando en coeficiente de sensibilidad es menor que uno, no es sensible.

$$Diferencia\,de\,TIR = TIR\ del\ \mathrm{Pr}oyecto - Nueva\,TIR$$

$$\%\ de\,Variación\ = \frac{Diferencia\,entre\,TIR}{TIR\ del\ \mathrm{Pr}oyecto}$$

$$Sensibilidad = \frac{\%\ de\,Variación}{Nueva\,TIR}$$

d.3. MARCO CONCEPTUAL

Parque Acuático

De acuerdo a la definición de Eras (2013) los parques acuáticos están considerados como centros de recreación masiva, construidos y equipados con atracciones y juegos básicamente con agua, son en esencia centros para disfrutar con seguridad durante horas en compañía de amigos o familiares.

Según Alvarado (2013) determina que un parque acuático es un parque de diversiones que cuenta con zonas de juegos con agua, tales como toboganes de agua, pastillas de salpicaduras, zonas de juegos de agua, ríos lentos entre otras actividades recreativas.

Toboganes.

Es una construcción de carácter recreativo, que consiste en una rampa deslizante elevada en su parte posterior por una escalera que permite el ascenso a la parte superior para proceder al deslizamiento sobre la superficie. Se puede considerar como la parte central de la diversión en los parques acuáticos modernos. *(Wikipedia, 2010)*

Los toboganes son tradicionalmente metálicos, abiertos y con una superficie recta. Sin embargo, existen otros tipos de toboganes:

- Tobogán tubo.- Consiste en una estructura circular de plástico a través de la cual se deslizan los niños.

- Tobogán en espiral.- La superficie de deslizamiento es plástica y describe una curva que puede ser más o menos cerrada.
- Tobogán de varias pendientes.- La superficie presenta dos o más pendientes de deslizamiento.
- Tobogán acuático.- Propio de parques acuáticos, sobre su superficie corre una película de agua que favorece el deslizamiento. Este tobogán puede ser de gran longitud y contar con diferentes alturas y numerosas curvas en su recorrido. A diferencia del resto, en el tobogán acuático se pueden adoptar diferentes posturas de arranque, sentado, tumbado hacia atrás, tumbado hacia delante.

Los componentes de un tobogán acuático pueden variar de acuerdo al uso que se le dé, pero básicamente en un parque acuático consta de:

- Tobogán o Deslizadero o Canaleta. Normalmente de fibra de vidrio con curvas y giros, aunque hay rectos, que son los más arriesgados como el "kamikaze".
- Torre de Acceso. Sirve para llegar a la parte de zarpe, puede ser metálica, de hormigón, de madera o usando alturas geográficas del terreno.
- Torre de Soporte. Donde se asienta el Tobogán o Canaleta.
- Equipo Mecánico. Conforman las bombas y filtros independientes del sistema de recirculación de las piscinas para captar el agua para el Tobogán.
- Piscina Exclusiva de Arribo. Se debe considerar una piscina exclusiva para el arribo de los bañistas para evitar eventualidades. Aunque es habitual que se lo ubique en piscinas existentes con las debidas normas de seguridad.

Piscina

Es un depósito artificial de agua que se utiliza con fines recreativos, deportivos o decorativos. Conocida en algunos países como pileta o alberca, la piscina

permite que las personas se refresquen en el verano, practiquen natación o realicen juegos acuáticos, entre otras actividades. *(Iguaran, 2015)*

Ríos lentos y rápidos

Esta atracción en sus tres modalidades rápidos lentos y de olas es ideal para disfrutar un agradable recorrido por todo el parque acuático desde la comodidad de una lancha, muy adecuado para adultos y también para los niños pequeños que no tienen la edad requerida para algunas de las atracciones, su diseño puede variar en cuanto al trayecto y medidas. Gracias al trabajo de nuestro departamento de diseño e ingeniería, adaptamos este tipo de atracción a las necesidades de nuestros clientes y las capacidades del área designada, buscando resaltar lo mejor de éstas.

Estos ríos se convierten en una obra muy atractiva para los parques acuáticos pues la mayoría de los usuarios gustan de estos recorridos en lancha. En los ríos lentos los usuarios pueden disfrutar relajándose, mientras recorren el trayecto en lancha así mismo en los ríos rápidos y en los ríos con olas podrán vivir una experiencia muy divertida al experimentar el movimiento de sus lanchas y las olas pegando a lo largo del recorrido, en un río agitado, pero realmente divertido esto para todos aquellos que les agrade este tipo de experiencias.

e. MATERIALES Y METODOS

e.1. MATERIALES

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación, se utilizaron los siguientes materiales y equipos.

Útiles de Oficina

Equipos de oficina

Diseño de encuestas

e.2. METODOS

Método Deductivo

Este método permitió abordar la realidad de los procesos para la elaboración del proyecto de factibilidad empresarial, también se lo utilizó para verificar con precisión las condiciones existentes, con el fin de plantear alternativas de solución al problema de la falta de un parque acuático en el cantón el Tena, Este método se lo aplico para construir el marco teórico, utilizando libros, revistas, folletos, etc.

Método Inductivo.

Permitió realizar el estudio de mercado, con lo cual se aplicó las encuestas a los turistas que visitan el cantón Tena, provincia del Napo, lo que permitió determinar

los gustos y preferencias de los usuarios en lo que respecta a la implementación del Parque Acuático..

Método Descriptivo

Se aplicó en la redacción del proyecto, especialmente en lo referente a la interpretación y análisis de la información de los demandantes, situación que permitió realizar las proyecciones de algunas variables como: la demanda, precios, ingresos, costos, utilidades, etc.

Método Estadístico.

Se utilizó, en el proyecto de investigación para el análisis estadístico, para demostrar la expresión cualitativa de los indicadores previstos en las hipótesis de investigación, los nexos generales y la estructura de los objetos y procesos que se estudiarán. Además, permitió presentar los datos obtenidos, como resultado de la investigación empírica, en cuadros, gráficos y tablas, de modo que se facilitó su comprensión, análisis e interpretación.

Método analítico.

Este método implica el análisis (del griego análisis, que significa descomposición), esto es la separación de un tono en sus partes o en sus elementos constitutivos. Se apoya en que para conocer un fenómeno es necesario descomponerlo en sus partes, permitió realizar el análisis e

interpretación de la información proporcionada en las encuestas, es decir se interpretó fácil y claramente los proceso de manera que esto quede especificado en forma clara y ordenada.

TECNICAS

Las técnicas que se utilizaron para la recopilación de información fueron las siguientes:

Observación

La presente técnica permitió constatar y verificar la problemática existente en la en el cantón el Tena, permitiendo realizar el sondeo de la muestra poblacional, mediante ello se determinaron los procesos del servicio.

Bibliográfica

La técnica bibliográfica se la aplico con la finalidad de seleccionar y recopilar material bibliográfico, relacionado con los proyectos de inversión, como son libros, folletos, revistas, etc., mismos que permiten fundamentar el tema objeto de estudio.

Encuesta

La encuesta se la aplico a la población del Cantón el Tena, Turistas Nacionales y Turistas Extranjeros, que por lo general acuden a la Parroquia Puerto Napo,

que de acuerdo al censo de 2010 la población es de 6.130 habitantes; 60 turistas nacionales y 130 turistas extranjeros esto de acuerdo a la Cámara de Turismo del Tena, la muestra se determinó de acuerdo a la siguiente fórmula:

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

$$n = \frac{(1.96)^2 \; x \; 0.50 \;\; x \; 0.50 \; x \;\; 6.328}{(0{,}05)^2 (1 - 6.328) + (1.96)^2 \;\; x \; 0{,}50 \; x 0{,}50}$$

$$n = \frac{3.8416 \, x \; 0.50 \;\; x \; 0.50 \; x \; 6.328}{(0{,}0025)(6.327) + (3.8416) \;\; x \; 0{,}50 \; x 0{,}50}$$

$$n = \frac{6.077.41}{15.82 + 0.9604}$$

$$n = \frac{6.077.41}{16.78}$$

n = 362 encuestas

DISTRIBUCION DE LAS ENCUESTAS

CUADRO 1: DISTRIBUCION DE LA POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO

DESCRIPCION	POBACIÓN	PORCENTAJE	N°. ENCUESTA
LOCAL	6130	97%	351
NACIONAL	60	1%	4
INTERNACIONAL	130	2%	7
TOTAL	6320	100%	362

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Procedimiento

Diseñadas las encuestas, se procedió a aplicar las mismas a la población de la parroquia Puerto Napo y a los turistas nacionales y extranjeros que ingresan al lugar.

Los datos obtenidos de la información recopilada se procedió a organizarla , para realizar la presentación a través de cuadros y gráficos estadísticos, continuando con el proceso se realizó el análisis e interpretación de la información, para como resultado de ésta obtener los indicadores que permiten determinar la demanda, oferta y demanda insatisfecha, análisis que permitió viabilizar la factibilidad del potencial del parque acuático y de esa forma determinar la viabilidad para la implementación de proyecto.

El estudio de mercado permitió establecer el tamaño y localización del parque acuático, así como la ingeniería y la estructura orgánica-funcional del proyecto.

Luego se realizó el análisis económico/ financiero, en donde se elaboró los distintos presupuestos para determinar la inversión y financiamiento del proyecto, posteriormente se efectúa el análisis de costos y se elaboró los presupuestos de costos e ingresos, el estado de pérdidas y ganancias y el punto de equilibrio.

Posteriormente se realizó la evaluación financiera a través de los diferentes indicadores financieros como son el VAN, LA TIR, R/B-C, Período de recuperación del capital y análisis de sensibilidad.

f. RESULTADOS

RESULTADOS DE LAS ENCUESTAS APLICADAS A LOS TURISTAS

1. Cuál es su Genero?

Cuadro 2: Genero

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	275	76%
Femenino	87	24%
TOTAL	362	100%

Fuente: Encuestas

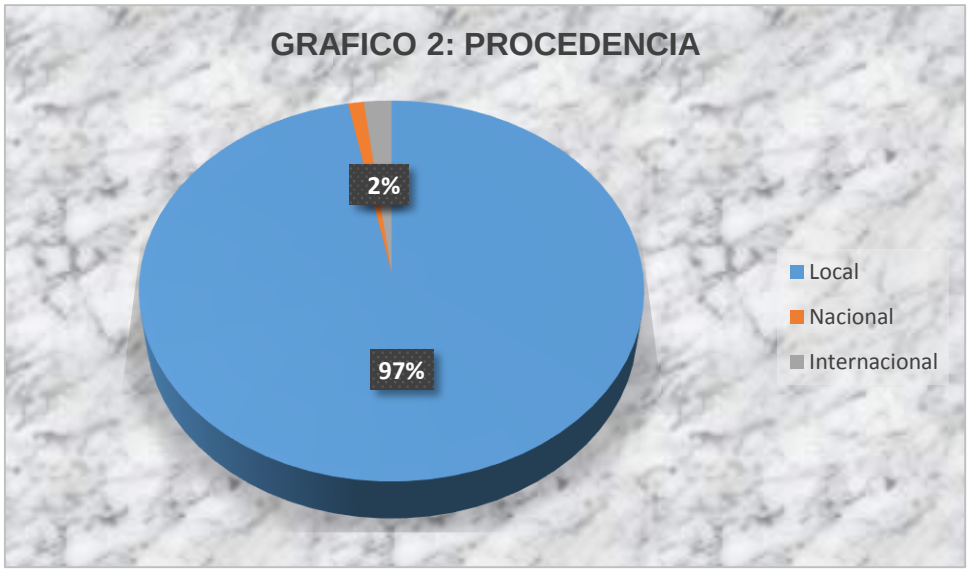
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Del total de encuestados el 76% son de sexo masculino y el 24% de sexo femenino. Por lo tanto el mayor porcentaje de visitas que reciben los complejos turísticos son de sexo másculino.

2. Con respecto al Cantón el Tena (Parroquia Puerto Napo) su procedencia es:
Cuadro 3: Procedencia

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Local	351	97%
Nacional	4	1%
Internacional	7	2%
TOTAL	362	100%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan



Con respecto a la procedencia de los encuestados, el 97% son de la localidad, el 2% de procedencia extranjera y el 1% de procedencia nacional. Por lo tanto la mayor afluencia de clientes que acudirán al parque acuático será de la localidad.

3. Cuál es su edad?.

Cuadro 4: Edad

EDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE	Xm	f(Xm)
18 a 28 años	189	52%	23	4347
29 a 39 años	128	35%	34	4352
40 a 50 años	19	5%	45	855
51 a 61 años	15	4%	56	840
62 en adelante	11	3%	62	682
TOTAL	362	100%		**11.076**

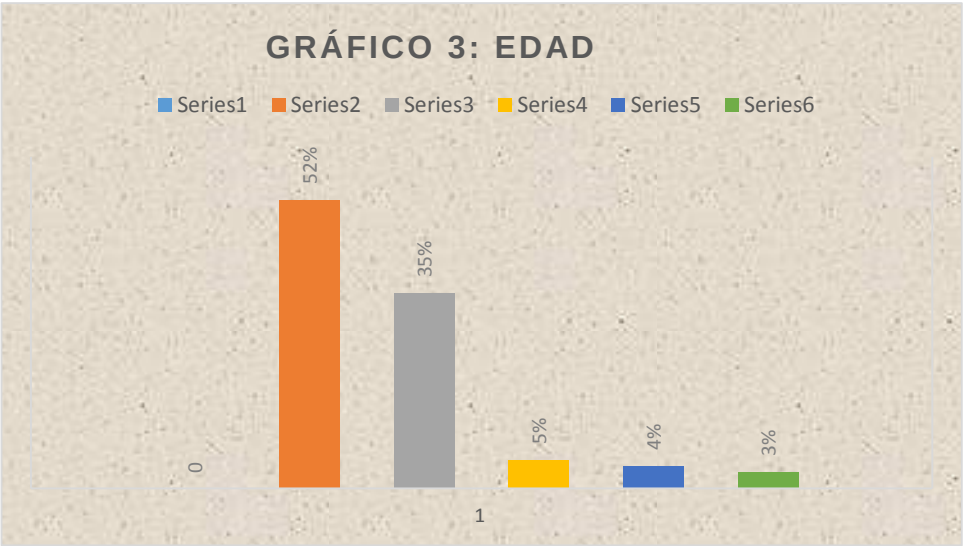
Fuente: Encuestas

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Promedio de Ingresos = ∑F(Xm)/N

Promedio de Ingresos = 110076/362

Promedio de Ingresos = 31 años



El promedio de edad de los encuestados es de 31 años; por lo tanto el 52% son de 18 a 28 años, el 35% de 29 a 39 años, el 5% de 40 a 50 años, el 4% de 51 a 61 años y el 3% de 62 años en adelante, por lo tanto nuestros visitantes son personas jóvenes.

4. Cuál es su nivel de ingresos?.

Cuadro 5: Ingresos

INGRESOS (USD)	**FRECUENCIA**	**PORCENTAJE**	**Xm**	f(Xm)
$.376 A 576	109	30%	476	51884
$.577 a 777	112	31%	677	75824
$.778 a 978	67	19%	878	58826
$.979 a 1179	35	10%	1079	37765
$.1180 a 1380	29	8%	1280	37120
$.1381 en adelante	10	3%	1381	13810
TOTAL	362	100%		275229

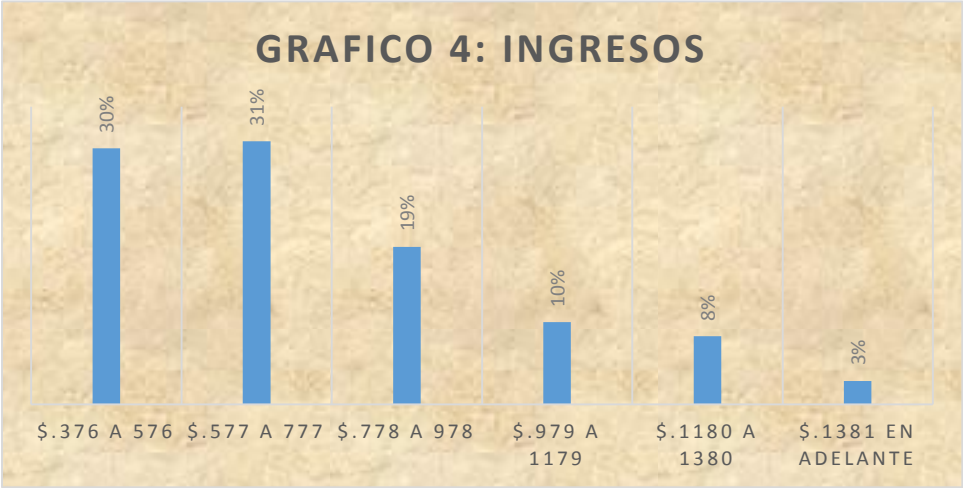
Fuente: Encuestas

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Promedio de Ingresos = ∑F(Xm)/N

Promedio de Ingresos = 275,229/362

Promedio de Ingresos = 760 Dólares americanos



El promedio de ingresos que obtienen los encuestados es de 760 dólares americanos, por lo tanto el 30% oscila entre 276 y 576 dólares americanos, el 31% entre 577 a 777 dólares americanos, el 19% entre el 789 y 978 dólares americanos, el 10% entre 979 y 1179 dólares americanos, el 8% entre 1180 y 1380 dólares americanos, y el 3% de 1381 en adelante, por lo tanto se puede determinar que los posible clientes cuentan con un salario promedio que pueden cubrir los gastos de ingreso al parque acuático.

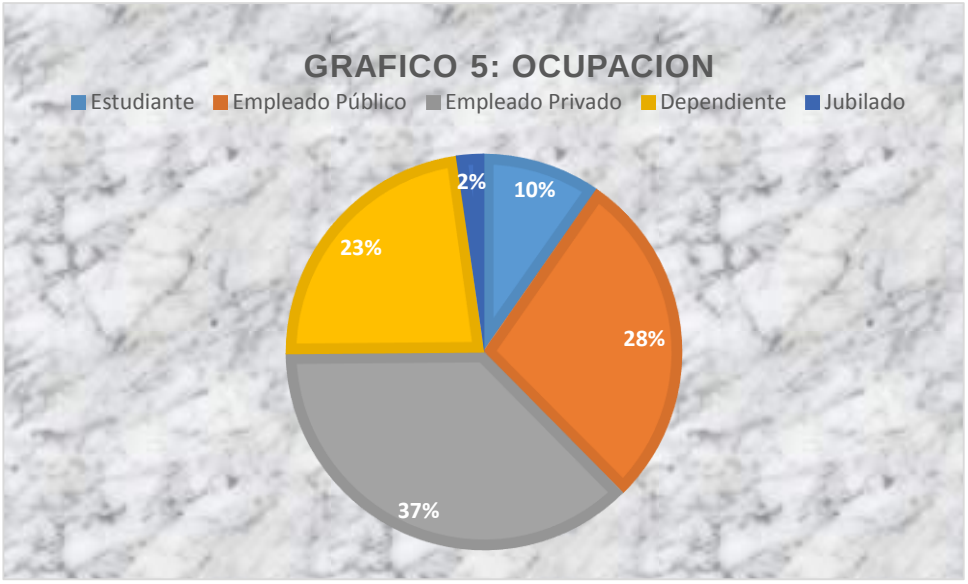
5. Cuál es su ocupación?.

Cuadro 6: Ocupación

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Estudiante	35	10%
Empleado Público	101	28%
Empleado Privado	135	37%
Independiente	83	23%
Jubilado	8	2%
TOTAL	**362**	**100%**

Fuente: Encuestas

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan



Las personas encuestadas, el 37% son empleados de empresas privadas, el 28% del sector público, el 23% son dependientes, el 10% son estudiantes y el 2% de jubilados, por lo tanto el mayor porcentaje son empleados privados.

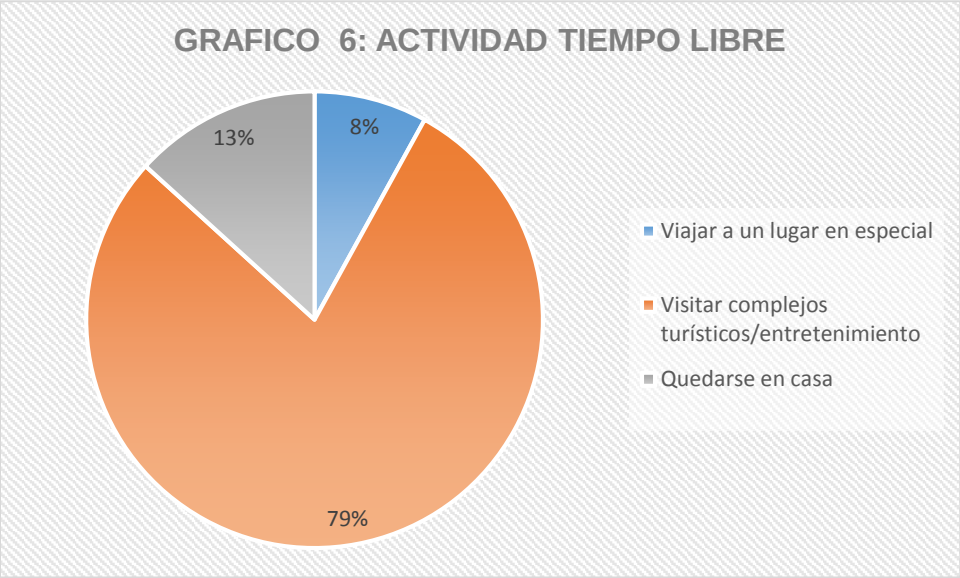
6. Que actividades realiza usted en sus tiempos libres

Cuadro 7: Actividades tiempos libres

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Viajar a un lugar en especial	29	8%
Visitar complejos turísticos/entretenimiento	285	79%
Quedarse en casa	48	13%
TOTAL	362	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan



En lo que respecta a las actividades que realizan los encuestados en sus tiempos libres, el 79% manifiestan que visitan complejos turísticos/entretenimiento, el 13% se quedan en su domicilios y el 8% viajan a algún lugar en especial. Por lo tanto, se puede determinar que el mayor porcentaje de encuestados visitan complejos turísticos, y que se puede tener la demanda necesaria para la implementación de la nueva unidad productiva.

7. Si Ha visitado un complejo turístico, cuántas veces lo hace al mes?.

Cuadro 8: Frecuencia de visitas

VISITAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE	Xm	f(Xm)
1 a 2	95	33%	1,5	142,5
3 a 4	190	67%	3,5	665
TOTAL	285	100%		**807,5**

Fuente: Encuestas

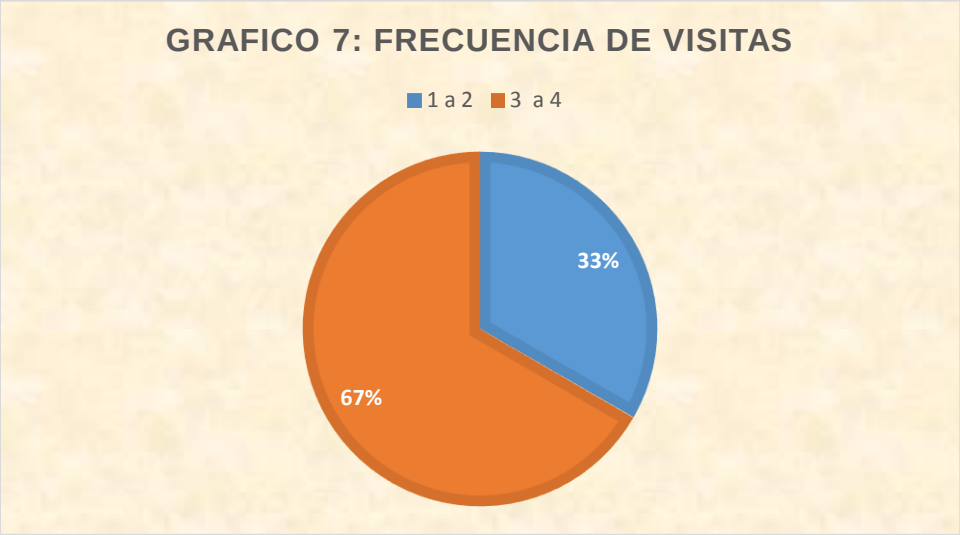
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Promedio de visitas al mes = ∑F(Xm)/N

Promedio de visitas al mes = 807,5/285

Promedio de visitas al mes = 3 veces al mes

Promedio anual = 3 * 12 = 36 veces al año



Los encuestados manifiestan que los complejos turísticos los visitan 36 veces al mes, por cuanto el 67% lo realizan en un promedio de 3 a 4 veces mensuales, el 33% de 1 a 2 veces, por lo tanto se puede determinar que se va a tener la demanda necesaria para el proyecto.

8. Con cuántas personas suele realizar sus visitas a los complejos turísticos?

Cuadro 9: Con personas que visita los complejos

ACOMPAÑANTES	FRECUENCIA	PORCENTAJE	Xm	f(Xm)
1 a 2	45	16%	1,5	67,5
3 a 4	198	69%	3,5	693
5 a 6	35	12%	5,5	192,5
7 en adelante	7	2%	7	49
TOTAL	285	100%		**934,5**

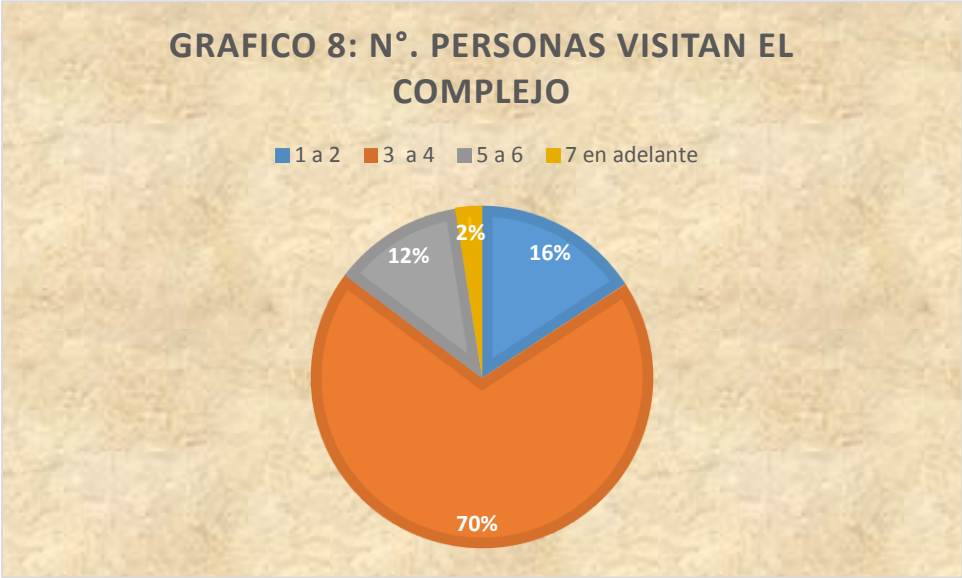
Fuente: Encuestas

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Promedio de visitas al mes = ∑F(Xm)/N

Promedio de visitas al mes = 934,5/285

Promedio de visitas al mes = 3 personas



El número de personas con las que suelen visitar los encuestados los complejos turísticos es de un promedio de tres personas, por lo tanto esto nos permitirá obtener información de cuántas personas pueden ingresar al parque acuático durante el año.

9. Cuál es el costo promedio que paga por persona por el ingreso a estos complejos turísticos?

Cuadro 10: Costo promedio de gasto por persona

COSTO (USD)	FRECUENCIA	PORCENTAJE	Xm	f(Xm)
1 a 5	158	55%	3,00	474
6 a 10	122	43%	8,00	976
11 a 15	5	2%	13,00	65,00
TOTAL	285	100%		1.515,00

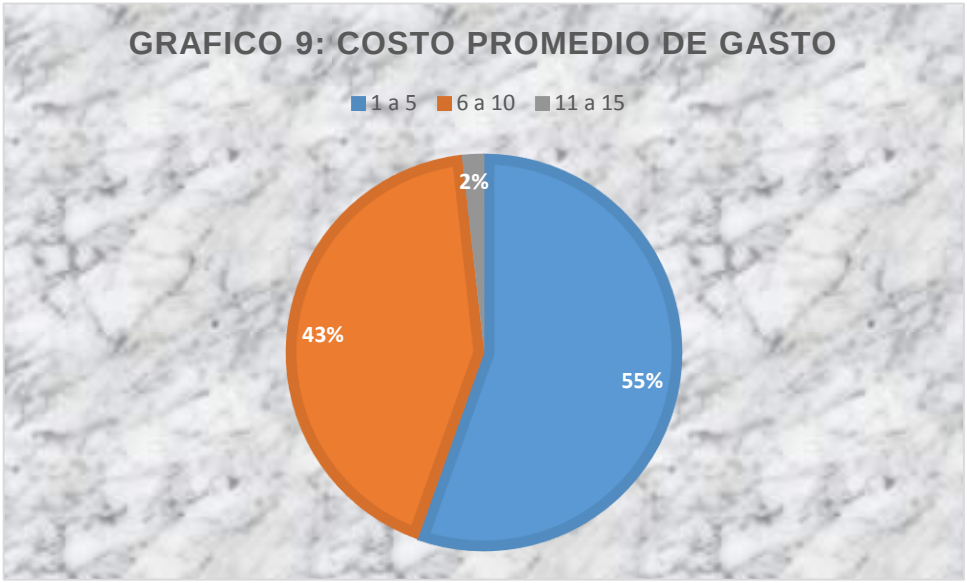
Fuente: Encuestas

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Promedio de Costo = ∑F(Xm)/N

Promedio de Costo = 1,515,00/285

Promedio de Costo = 5 Dólares americanos



El costo promedio que pagan por el ingreso a los complejos turísticos es de cinco dólares americanos. Valor que permitirá considerarse para el precio de la entrada al parque acuático en función de la competencia.

10. Qué aspectos considera usted para elegir visitar un complejo turístico?.
Cuadro 11: Actividades tiempos libres

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Atención al cliente	285	100%
Cercanía a la ciudad	225	79%
Costos	135	47%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Los aspectos que consideran los turistas para ingresar a un complejo turístico, el 100% manifiestan la atención al cliente, el 79% la cercanía a la ciudad y el 47% indican que los costos. Estos criterios permitirán considerárselos para dar una atención de calidad a los clientes.

11. Por qué medios de comunicación se enteró de la existencia de los complejos turísticos que ha visitado?.
Cuadro 12. Medios de comunicación

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Internet	285	100%
Radio	86	30%
Prensa	25	9%
Familiares	220	77%
Amigos	139	49%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Los medios de comunicación por el cual los encuestados se enteraron de la existencia de los complejos turísticos que han visitado, el 100% manifiestan que se han enterado por internet, el 77% por familiares, el 30% por la radio y el 9% por la prensa, esto nos determina el medio de comunicación más recomendable para poner la publicidad del servicio a ofertarse.

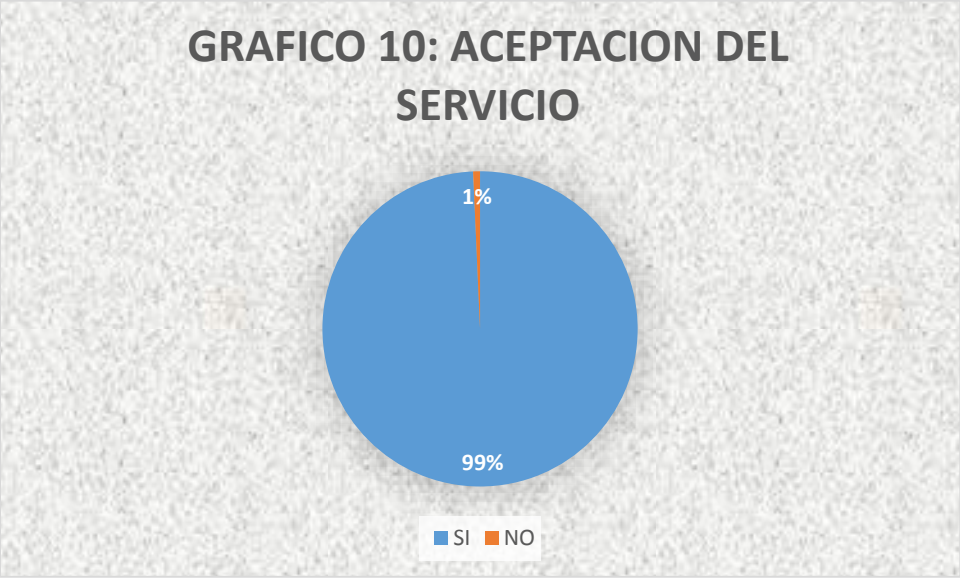
12. Si se implementará un Parque Acuático en la Parroquia Puerto Napo, Cantón Tena, accedería usted a este servicio?.

Cuadro 13: Aceptación del servicio

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	283	99%
NO	2	1%
TOTAL	285	100%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan



En relación a la implementación del nuevo servicio sobre un parque acuático, el 99% de los encuestados manifiestan que accederían a este servicio, mientras el 1% manifiestan que no. Esto nos determina que el parque acuático va a tener la acogida correspondiente.

13. Qué servicios le gustaría que oferte el parque Acuático?.

Cuadro 14: Servicios del parque acuático

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Internet	225	**80%**
Pago con tarjeta	35	**12%**
Piscinas	283	**100%**
Toboganes	283	**100%**
Sauna	225	**80%**
Turco	225	**80%**
Juegos de agua	283	**100%**
Salón de eventos	198	**70%**
Bar- Restaurante	**125**	**44%**
Canchas Deportivas	**228**	81%
Parqueaderos	**250**	**88%**
Sitios de descanso	**283**	**100%**
Vestidores	**283**	**100%**
Servicios Sanitarios	**283**	100%
Otros	**96**	**34%**

Fuente: Encuestas

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Los encuestados manifiestan en un 100% que les gustaría que el parque acuático tenga las piscinas, toboganes, juegos de agua, sitios de descanso, vestidores, servicios sanitarios; el 88% parqueaderos, el 81% canchas deportivas, el 80% sauna y turco e internet, el 70% salón de eventos, el 44% bar-restaurante, y el 12% realizar pagos con tarjetas de crédito. Esto nos permite tener una visión de cuáles son los gustos y preferencia de los clientes.

14. Por qué medios de comunicación le gustaría enterarse de la implementación del Parque Acuático?.

Cuadro 15. Medios de comunicación

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Internet	283	100%
Radio	197	70%
Prensa	48	17%
Vallas publicitarias	28	10%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

El 100% de los encuestados manifiestan que les gustaría enterarse de la nueva unidad productivo (parque acuático) a través del internet (página web, twitter, Facebook, Instagram,, entre otros); el 70% a través de la radio el 17% por la prensa y el 10% por medio de vallas publicitarias, esto nos permite tener una idea clara de cómo tenemos que hacer la publicidad para hacer conocer la existencia del parque acuático.

15. Cómo le gustaría que se promocione el Parque Acuático?.
Cuadro 16: Promoción

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Esferos	260	100%
Llaveros	283	100%
Camisetas	115	44%
Otros	21	8%

Fuente: Encuestas
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Los encuestados manifiestan que para hacer conocer y motivar a la clientela se debe promocionar con esferos y llaveros, así como camisetas y otros.

SERVICIO PRINCIPAL: Parque Acuático

Los **parques acuáticos** son centros de recreación masiva, construidos y equipados con atracciones y juegos básicamente con agua.

En el parque acuático habrá toboganes, piscinas para adultos y niños, canchas deportivas, juegos infantiles, playas artificiales, ríos lentos y rápidos, áreas administrativas.

MERCADO DEMANDANTE

Los usuarios para el parque acuático serán la población de Puerto Napo, así como los turistas nacionales y extranjeros

ANALISIS DE LA DEMANDA

El análisis de la demanda tiene como objetivo principal medir las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado, con respecto a un bien o servicio y como este puede participar para lograr la satisfacción de dicha demanda.

La demanda funciona a través de distintos factores:

- La necesidad real del bien
- Su precio
- Nivel de ingreso de la población

Para establecer un buen análisis de la demanda se tendrá que recurrir a la investigación de información proveniente de fuentes primarias y secundarias, como indicadores económicos y sociales.

DEMANDA

Es la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

DEMANDA POTENCIAL

Está constituida por la cantidad de bienes o servicios que podrían consumir o utilizar de un determinado producto, en el mercado.

Cuadro 17: Demanda Potencial

AÑOS	POBLACIÓN (2.29%)	TURISTAS NACIONALES (4,34%	TURISTAS EXTRANJEROS (4,34%)	TOTAL DEMANDA POTENCIAL
0	6.130	60	130	6.320
1	6.270	63	136	6.469
2	6.414	65	142	6.621
3	6.561	68	148	6.777
4	6.711	71	154	6.936
5	6.865	74	161	7.100
6	7.022	77	168	7.267
7	7.183	81	175	7.439
8	7.347	84	183	7.614
9	7.516	88	191	7.794
10	7.688	92	199	7.978

Fuente: INEC

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

DEMANDA REAL

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

Cuadro 18: Demanda Real

AÑOS	TOTAL DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL (79%)
0	6.320	4.993
1	6.469	5.110
2	6.621	5.230
3	6.777	5.354
4	6.936	5.480
5	7.100	5.609
6	7.267	5.741
7	7.439	5.876
8	7.614	6.015
9	7.794	6.157
10	7.978	6.303

Fuente: Encuesta. Pregunta N°. 6

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

DEMANDA EFECTIVA

La cantidad de bienes o servicios de la nueva unidad productiva, que son requeridos por el mercado, debe considerarse que existen restricciones que pueden ser producto de la situación económica, el nivel de ingresos u otros factores que impedirán que el consumidor pueda acceder al producto, aunque quisiera hacerlo. Está constituida por quienes tienen intención y capacidad de compra, además forma parte de la demanda insatisfecha que puede ser atendida por la acción del proyecto. Ej. Las personas que manifiestan su deseo de adquirir carne, en la propuesta del proyecto, y tienen todas las condiciones para hacerlo. (PASACA, 2017)

Cuadro 19: Demanda Efectiva

AÑOS	TOTAL DEMANDA POTENCIAL	DEMANDA REAL (79%)	DEMANDA EFECTIVA (99%)	N°. VISITAS AL AÑO	N° DE VISITANTES	DEMANDA PROYECTADA
0	6.320	4.993	4.943	36	3	533.830
1	6.469	5.110	5.059	36	3	546.384
2	6.621	5.230	5.178	36	3	559.239
3	6.777	5.354	5.300	36	3	572.404
4	6.936	5.480	5.425	36	3	585.886
5	7.100	5.609	5.553	36	3	599.693
6	7.267	5.741	5.684	36	3	613.832
7	7.439	5.876	5.818	36	3	628.314
8	7.614	6.015	5.955	36	3	643.145
9	7.794	6.157	6.096	36	3	658.335
10	7.978	6.303	6.240	36	3	673.893

Fuente: Encuesta. Pregunta N°. 12
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

ANALISIS DE LA OFERTA

La oferta es considerada como la cantidad de bienes o servicios que los oferentes están dispuestos a colocar en el mercado en un momento dado a un precio determinado.

Análisis del mercado local

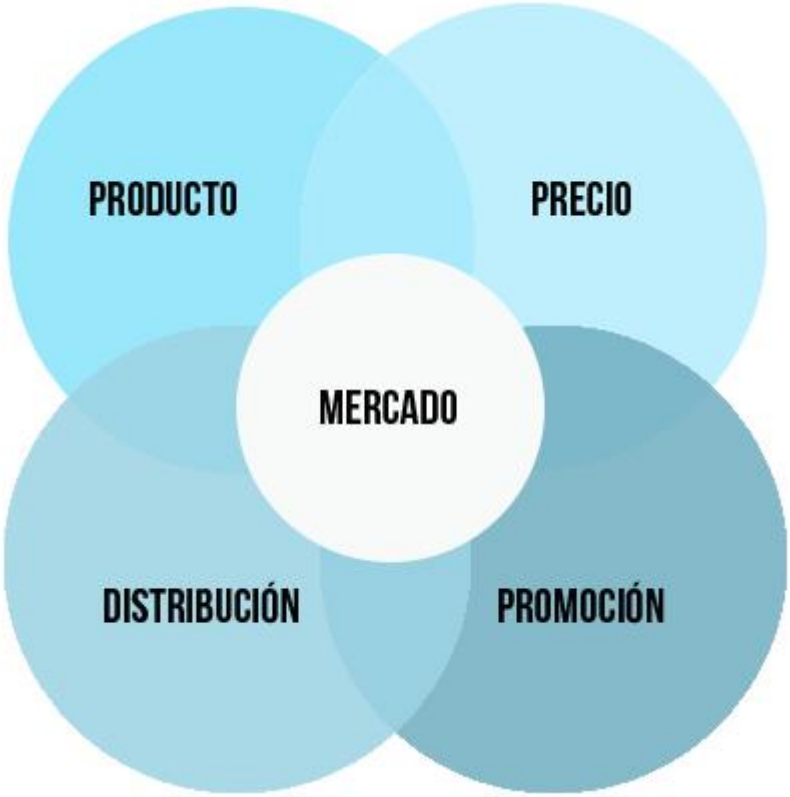
El análisis de los servicios turísticos a partir del Catastro permite caracterizar la oferta turística como diversificada por categorías y tipologías (hostales, residencias, cabañas y restaurantes conforman la parte más significativa). Pero en todas las modalidades se repite la concentración territorial en la ciudad de Tena. Cabe indicar que en el cantón el Tena, no existe un lugar en donde se ofrezca este tipo de servicio como es un parque acuático, por lo tanto no existe competencia.

MARKETING MIX

Es un análisis de la estrategia interna desarrollada comúnmente por las empresas. Se analizan cuatros variables básicas de su actividad: producto, precio, distribución y promoción.

El marketing mix es un análisis de estrategia de aspectos internos, desarrollada comúnmente por las empresas. Se analizan cuatros variables básicas de su actividad: producto, precio, distribución y promoción.

Figura 1: Marketing Mix



Fuente: Chiavenato Idalberto.
Elaboración: La Autora

SERVICIO:

El servicio a ofertarse en el presente proyecto es un parque acuático, el cual se encontrará estructurado con piscinas para jóvenes, adultos y niños, toboganes hidráulicos, los cuales serán el mayor atractivo del establecimiento, un río lento, canchas deportivas, restaurantes, áreas de descanso, cabañas, parqueaderos, áreas administrativas.

PRECIO

El precio está determinado por los costos de producción o del servicio más el respectivo margen de utilidad, esto le genera ingresos a la empresa, así mismo para determinar el precio de venta para los turistas se lo hará en función de la competencia. El valor por entrada será de $.5.00, el uso de los diferentes servicios dentro del parque acuático, como canchas, bar, restaurant, entre otros es un pago que se realiza por el servicio que requiera, eso no incluye en la entrada, con ello lo que pueden hacer uso es de las piscinas y de los juegos infantiles.

PLAZA

La plaza es aquella que se define como el lugar en donde se va a ofertar el servicio, para que sea accesible a todos los usuarios o población meta.

PARQUE ACUATICO “RAYMI YAKU” se encontrará ubicada en el cantón Tena, provincia del Napo, lugar que es visitado por muchos turistas nacionales, extranjeros y de la propia población del Tena.

PROMOCION

La promoción que se realizará para posicionar el parque acuático en el mercado se lo realizará de acuerdo a las sugerencias de los entrevistados, en razón de que son quienes van a ser nuestros posibles clientes.

Cómo le gustaría que se promocione el Parque Acuático

Cuadro 20: Promoción

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Esferos	283	100%
Llaveros	283	100%
Camisetas	115	44%
Otros	21	8%

Fuente: Encuestas

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

De acuerdo a éstos resultados se presupuestará subvenir es como son los esferos y llaveros que son los de mayor aceptación.

PUBLICIDAD

El material publicitario tendrá por objeto proporcionar la información necesaria acerca de los servicios adicionales y ventajas competitivas. Se realizará campañas publicitarias masivas con el fin de hacer conocer la implementación de la nueva unidad productiva, contrarrestar la **competencia indirecta.**

Los medios de comunicación que se utilizarán estarán en función de los gustos y preferencias de los demandantes.

Cuadro 21. Medios de comunicación

ALTERNATIVAS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Internet	283	100%
Radio	197	70%
Prensa	48	17%
Vallas publicitarias	28	10%

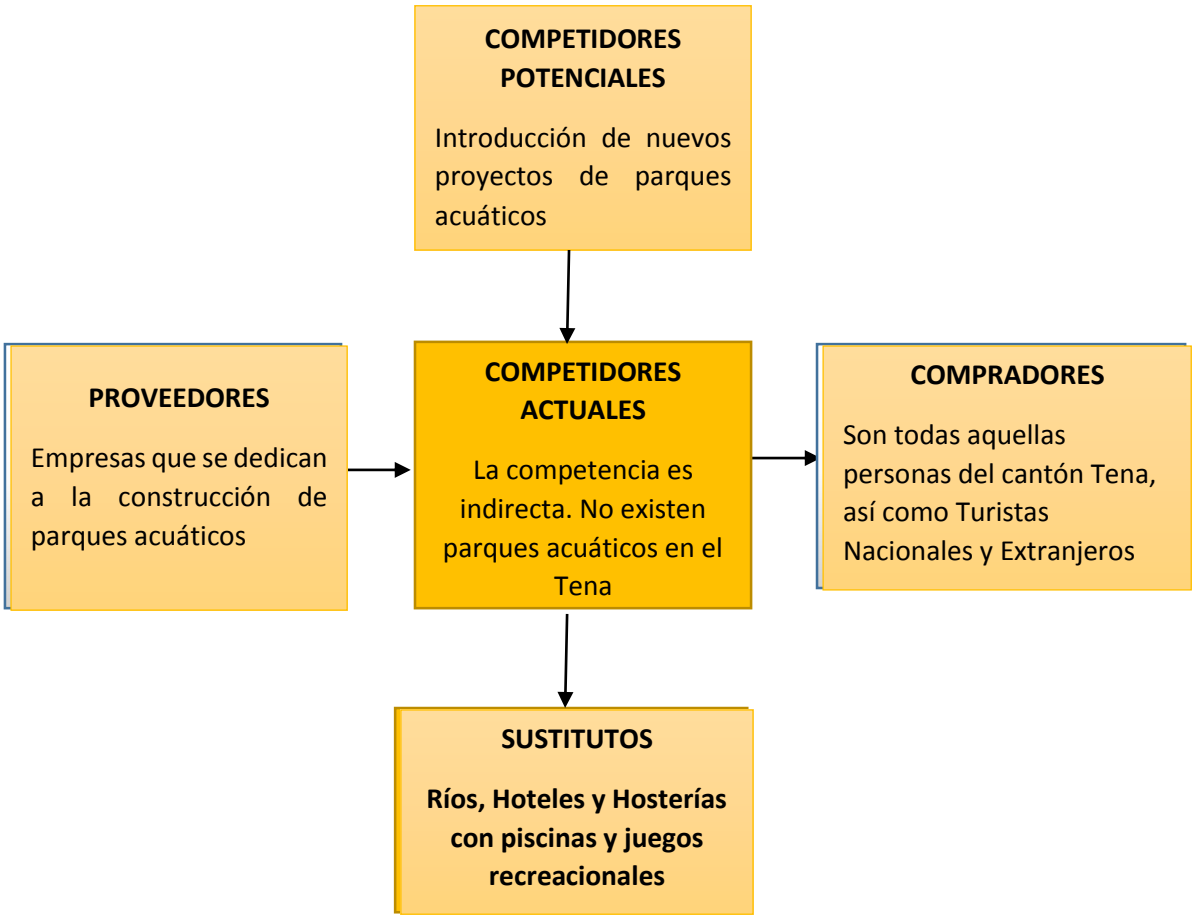
Fuente: Encuestas

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Para posicionar el parque acuático en el mercado se lo realizará a través de la creación de una página web y se realizarán cuñas en la radio más sintonizada en el cantón Tena.

ESTRATEGIAS DE POSICIONAMIENTO

Figura 2: Análisis de Porter



Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

CANAL DE COMERCIALIZACIÓN

Es el medio por el cual se lleva el servicio al cliente final. El canal de comercialización que se utilizará es la venta directa, ya que todo esquema depende de una fuerte y organizada estructura empresarial, se necesita de conocer el mercado en que se desarrollan y ser competitivos. Permite en base al control de la productividad garantizar un nivel de ventas elevado.

Figura 3: Canal de Comercialización

Elaboración: La Autora

ESTUDIO TECNICO

Tiene como objetivo determinar los requerimientos de recursos básicos para el proceso del servicio, considera los datos proporcionados por el estudio de mercado para efectos de determinación de tecnología adecuada, espacio físico y recursos humanos. Este estudio se enfoca a tres aspectos fundamentales: Tamaño y Localización, Ingeniería del Proyecto y Diseño Organizacional.

TAMAÑO Y LOCALIZACIÓN

TAMAÑO

Hace relación a la capacidad de producción que tendrá la empresa durante un periodo de tiempo de funcionamiento considerado normal para la naturaleza del

proyecto de que se trate, y se mide en unidades producidas por año.

CAPACIDAD INSTALADA

Está determinada por el rendimiento o producción máxima que puede alcanzar el componente tecnológico en un periodo de tiempo determinado. Se mide en el número de unidades producidas en una determinada unidad de tiempo. Para su cálculo se considera los 365 días del año, laborando las 24 horas del día, salvo que las especificaciones técnicas digan lo contrario. (TORAL TINITANA, 2013)

DISTRIBUCIÓN DEL PROYECTO

Cuadro 22: TAMAÑO DEL PROYECTO

INSTALACIONES	m^2 POR CADA AREA
Recreación y entretenimiento	4.000 m^2
Hospedaje	1.500 m^2
Área Administrativa	500 m^2
Otras Áreas (Vestidores y baños, mantenimiento y seguridad, parqueadero)	3.500 m^2
TOTAL	**9.500 m^2**

Fuente: Diseño Arquitectónico
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

MACROLOCALIZACIÓN

Consiste en decidir la zona general en donde se instalará la empresa o negocio. También llamada macro zona, es el estadio de localización que tiene como propósito encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto

Determinando sus características físicas e indicadores socio-económicos más relevantes. Es decir, cubriendo las exigencias o requerimiento de proyecto.

Tiene el propósito de encontrar la ubicación más ventajosa para el proyecto, es decir cubriendo las exigencias o requerimientos contribuyendo a minimizar los costos de inversión y los costos y gastos durante el periodo productivo del proyecto. (CARLOS, 2013).

En la macro localización se deben tomar en cuenta los siguientes aspectos:

- Facilidades y costos del transporte.
- Disponibilidad y costo de la mano de obra e insumos,
- Materias primas,
- Energía eléctrica,
- Combustibles,
- Agua, etc.
- Localización del mercado.
- Disponibilidad,
- Características topográficas y costo de los terrenos.
- Facilidades de distribución.
- Comunicaciones
- Condiciones de vida
- Leyes y reglamentos,
- Clima,
- Acciones para evitar la contaminación del medio ambiente,
- Disponibilidad y confiabilidad de los sistemas de apoyo,

- Actitud de la comunidad,
- Zonas francas,
- Condiciones sociales y culturales.

El parque acuático “RAYMI YAKU” estará ubicado en la Provincia del Napo, cantón el Tena, parroquia Puerto Napo

Figura 4: Mapa Político del Cantón el Tena

Fuente: Google Map.
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

MICROLOCALIZACION

Se elige el punto preciso, dentro de la macro zona, en donde se ubicará definitivamente la empresa o negocio.

Conjuga los aspectos relativos a los asentamientos humanos, identificación de actividades productivas, y determinación de centros de desarrollo. Selección y delimitación precisa de las áreas, también denominada sitio, en que se localizara y operara el proyecto dentro de la macro zona.

Tiene el propósito de seleccionar la comunidad y el lugar exacto para instalar la planta industrial, siendo este sitio el que permite cumplir con los objetivos del lograr la más alta rentabilidad o producir el mínimo costo unitario.

Para la micro localización hay que tomar en cuenta:

- Localización urbana, o suburbana o rural,
- Transporte del personal,
- Policía y bomberos,
- Costo de los terrenos,
- Cercanía a carreteras,
- Cercanía al aeropuerto,
- Disponibilidad de vías férreas,
- Cercanía al centro de la ciudad,
- Disponibilidad de servicios (agua, energía eléctrica, gas, servicio telefónico),
- Tipo de drenajes,
- Condiciones de las vías urbanas y de las carreteras,

- Disponibilidad de restaurantes,
- Recolección de basuras y residuos, Restricciones locales,
- Impuestos,
- Tamaño del sitio,
- Forma del sitio,
- Características topográficas del sitio,
- Condiciones del suelo en el sitio

Figura 5: Mapa de la parroquia puerto napo del cantón el Tena

Fuente: Google Map.
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

El parque acuático estará ubicado en la Parroquia Puerto Napo del cantón el Tena, provincia del Napo.

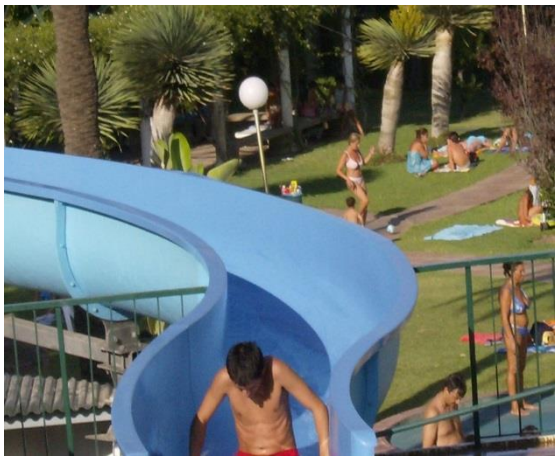
INGENIERIA DE PROCESOS

Se entiende por ingeniería de proyecto, la etapa dentro de la formulación de un proyecto de inversión donde se definen todos los recursos necesarios para llevar a cabo el proyecto.

En el desarrollo de un proyecto de inversión a la ingeniería le corresponde definir:

- Todas las máquinas y equipos necesarios para el funcionamiento del establecimiento productivo.
- Lugar de implantación del proyecto
- Las actividades necesarias para el suministro de los insumos y de los productos
- Los requerimientos de recursos humanos
- Las cantidades requeridas de insumos y productos
- Diseñar el plano funcional y material de la planta productora
- Determinar las obras complementarias de servicios públicos
- Definir los dispositivos de protección ambiental
- Determinar gastos de inversión y costos durante la operación
- Planear el desarrollo del proyecto durante la instalación y operación. Es importante definir algunos conceptos básicos para poder realizar la ingeniería de proyecto

MAQUINARIA Y EQUIPO A IMPLEMENTARSE EN EL PARQUE ACUATICO.



TOBOGAN. Según el (Diccionario de la lengua española., 2015) Tobogán proviene del inglés *toboggan*, es una construcción de carácter recreativo, que consiste en una rampa deslizante elevada en su parte posterior por una escalera que permite el ascenso a la parte superior para proceder al deslizamiento sobre la superficie. Se puede considerar como la parte central de la diversión en los parques acuáticos modernos.

PISCINAS. Es un estanque artificial destinado al baño y deportes como la natación

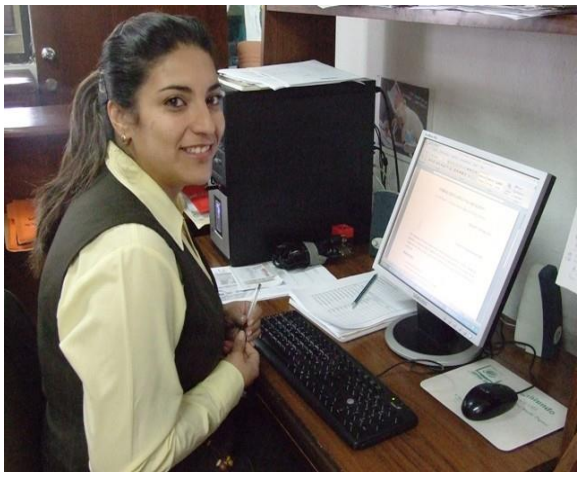
JUEGOS PARA NIÑOS. El juego constituye un elemento básico en la vida de un niño, que además de divertido resulta necesario para su desarrollo

RIOS LENTOS Y RAPIDOS. Una forma rápida, fácil, cómoda, divertida, y relajante de que tus visitantes o incluso tus socios conozcan mejor tu parque, podría ser con un recorrido a través de este en un río lento, o río perezoso.

CANCHAS DEPORTIVAS. Son espacios o locales destinados para la realización de actividades deportivas (prácticas, eventos, competencias).

RESTAURANT. Un restaurante es un comercio que se caracteriza por servir distintos platos para consumo de sus clientes. También es posible consumir aperitivos o tomar bebidas de modo individua en el mismo. Un restaurante suele consistir de un amplio salón en el que se encuentran ubicadas distintas mesas con sus respectivas sillas y en donde los clientes se sientan a comer.

AREAS ADMINISTRATIVAS. Ayudan a operar de forma eficiente y efectiva. Están conformadas por Finanzas, Tecnología de la Información, Recursos Humanos, Administración, Mercadotecnia, Conocimiento y Desarrollo de Negocios.



DISEÑO DEL PROYECTO

El diseño del parque acuático tiene como prioridad determinar la edificación de cada una de las áreas y distribución del espacio.

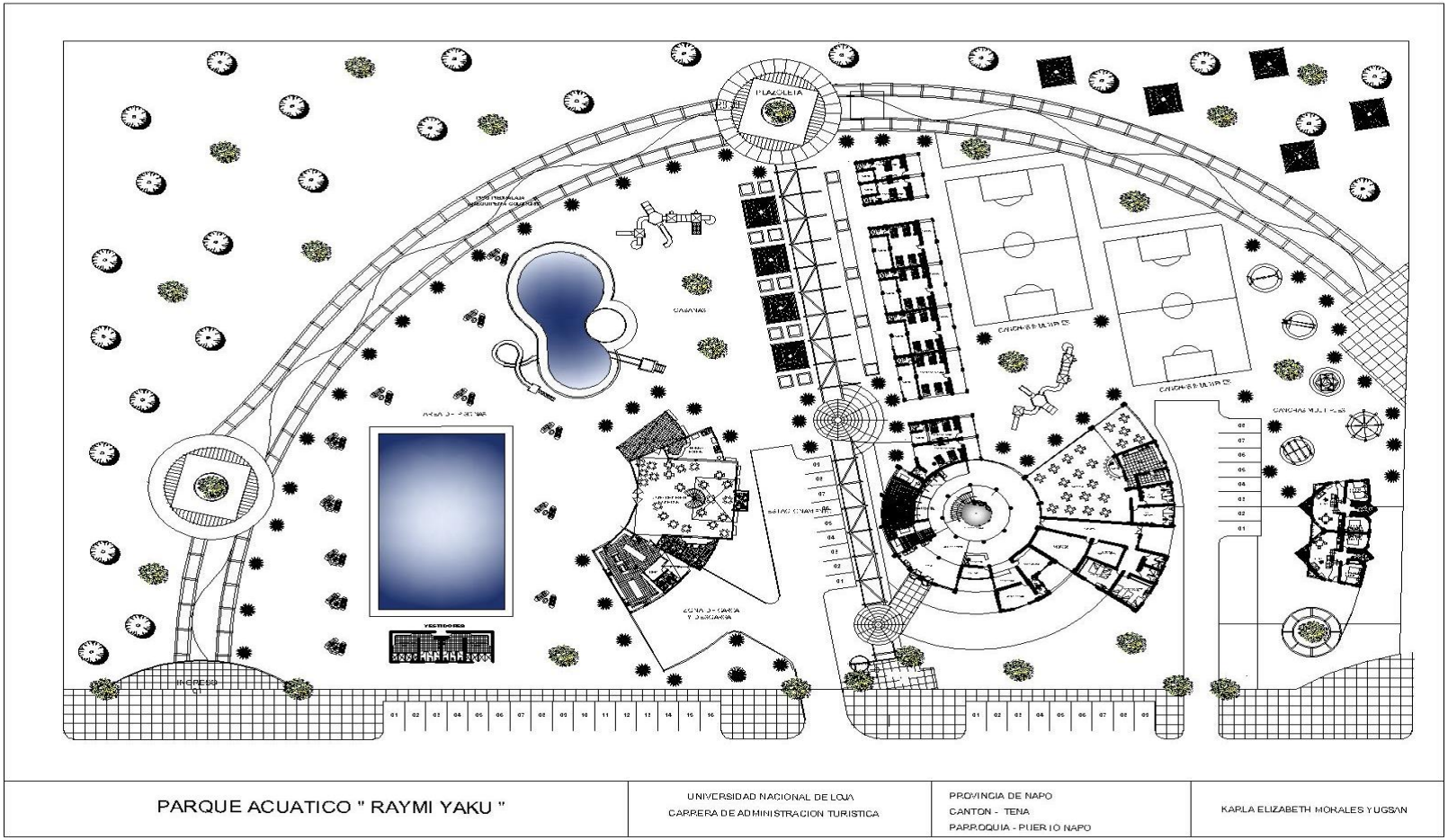
MAQUINAS Y EQUIPOS ELECTRICOS

En lo que respecta a maquinarias y equipos se han realizado cotizaciones de distintas máquinas que requiere el proyecto. De las cuales tenemos:

Bombas centrífugas y de filtración

Bombas para agua, sistemas hidroneumáticos

Figura 7: Diseño Arquitectónico del Proyecto



Fuente: Archivo Personal 2017

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Figura 8: Entrada Principal

Fuente: Archivo Personal 2017
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Figura 9: Área de Juegos

Fuente: Archivo Personal 2017
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Los servicios a implementarse están determinados por las siguientes áreas:

ENTRETENIMIENTO Y RECREACIÓN

1 Piscina para jóvenes y adultos

1 Piscina para niños

1 Piscina con Toboganes

1 Cancha de básquet

1 Cancha de futbol de césped sintético

1 Espacio de juegos para niños

1 Gimnasio y juegos lúdicos

AREA DE RESTAURANT

1 Restaurante

AREA DE HOSPEDAJE

2 Cabañas Triples (6 personas)

4 Cabañas familiares (32 personas)

AREA ADMINISTRATIVA

1 Recepción

1 Parqueadero

1 Vestidores y Baños

1 Caseta de guardianía

1 Espacios de descanso

El espacio de entretenimiento tendrá una superficie de 4500 $m^{2,}$ donde se colocaran todos los juegos de entretenimiento para los niños, jóvenes y adultos.

Se instalarán 2 piscinas para niños jóvenes y adultos, con dimensiones de $15m^2$

De largo por 7.5m^2 de ancho, y 1 piscinas con toboganes abiertos y cerrados, torbellino, kamikaze, con 16 m^2 de largo por 9 m^2 de ancho, donde podrán disfrutar y relajarse.

El Parque infantil, dispondrán de 280m^2 · Este espacio estará diseñada exclusivamente para los niños donde podrán interactuar y recrearse en un ambiente seguro, con juegos especialmente elaborados para ellos como columpios, resbaladeras, carruseles, toboganes entre otros.

Esta área también constará con 2 canchas deportivas, 1 de básquet, y 1 de futbol de césped sintético con una extensión de 15 x 28 m^2 , y con las mismas dimensiones la cancha multifuncional etc.

RESTAURANTE

El restaurante tendrá un área de construcción de 280 m^2 restaurant con una capacidad de 20 mesas con cuatro sillas cada una, dando un total de aforo de 80 personas.

HOSPEDAJE

Se implementará 2 cabañas triples y cuatro cabañas familiares, de hormigón y con acabados de primera, el total de construcción será de 500 m^2, distribuidas en 200 m^2 cabañas triles y 300 m^2 cabañas familiares. Atendiéndose en las cabañas triples un total de 6 personas y en las cabañas familiares 8 personas por cada una, dando un total de 32 personas.

Cuadro 23: Composición de las cabañas

CABAÑAS	No. CABAÑAS	CAPACIDAD POR CABAÑAS	TOTAL PERSONAS A HOSPEDARSE	EQUIPAMIENTO DE LAS CABAÑAS
TRIPLES	2	3 personas	6 personas	1 cama litera de 2 plazas
				1 cama de 2 plazas
				1 Peinadora
				1 Mini refrigerador
				2 Sillas
				1 Televisor
				1 Teléfono convencional
				2 Veladores
				2 Lámparas de mesa
				1 Basurero
FAMILIARES	4	8 personas	32 personas	3 camas literas de 2 plazas
				1 cama de 2 plazas matrimonial
				1 Peinadora
				1 Refrigerador de 12 pies
				8 Sillas
				1 Televisor de 42”
				1 Teléfono convencional
				8 Veladores
				8 Lámparas de mesa
				1 Basurero grande

Elaborado: Karla Elizabeth Morales Yugsan

SECTOR ADMINISTRATIVO

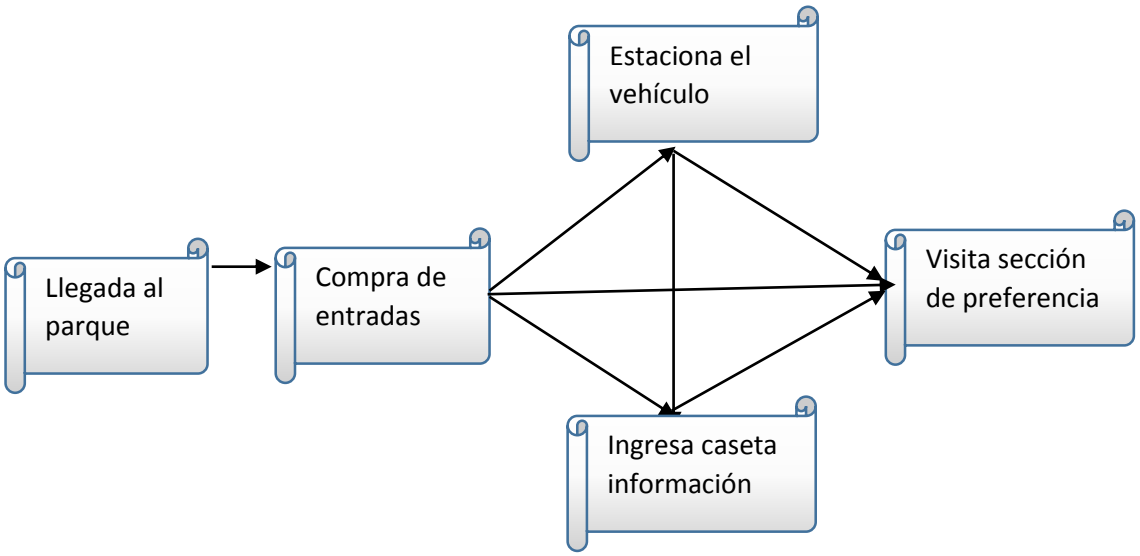
Se tendrá en consideración el total de metros de construcción para cada una de las área funcionales para la operatividad de la empresa, dentro de ello tenemos las oficinas de administración; los parqueaderos, los baños y vestidores, las áreas verdes y la caseta del guardia. El total de construcción será de 3500m$^{2.}$

PROCESO DEL SERVICIO

El proceso del servicio inicia al momento que el cliente llega al parque, ya sea solo o en compañía de familiares o amigos; al adquirir su boleto de entrada, el

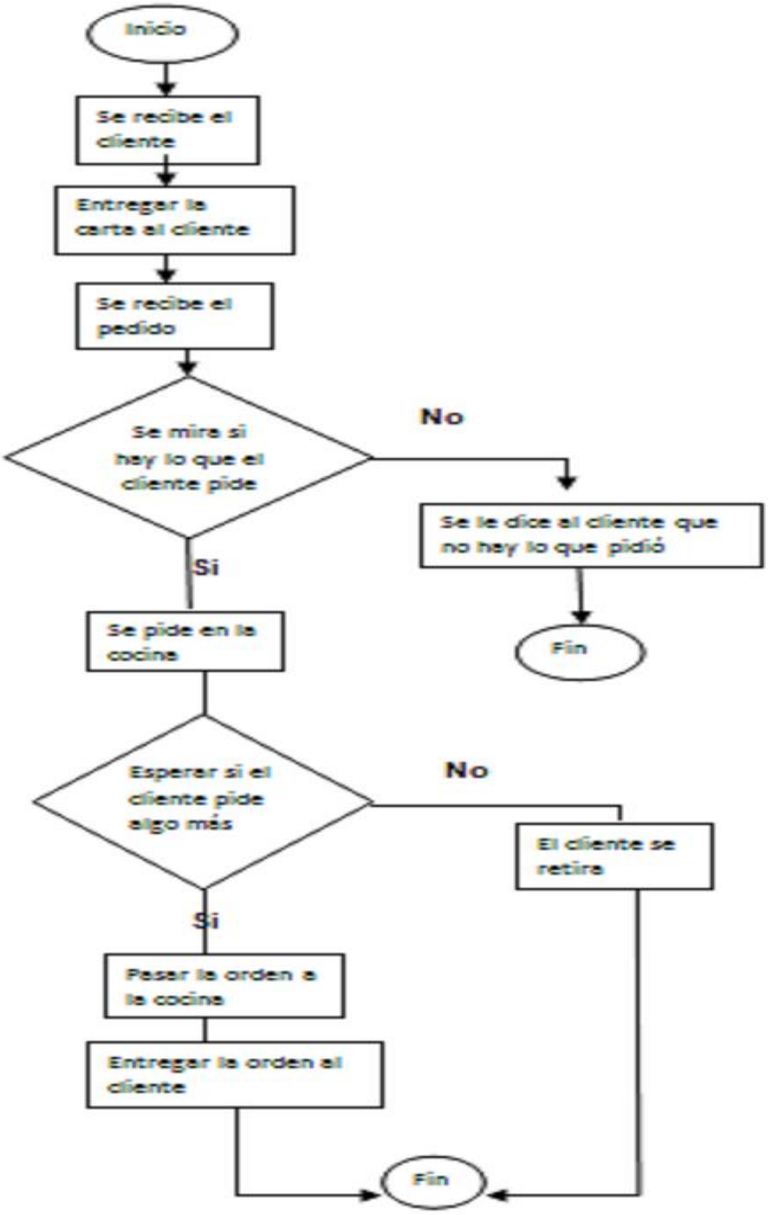
personal del parque será el encargado de brindar información básica y adicional a todo aquel cliente que solicite. Así mismo el cliente puede hacer uso del estacionamiento las veces que él requiera, una vez que ha obtenido el cliente la información sobre las áreas que integran el parque y lo que él puede disfrutar en cada una de ellas, podrá elegir la de su preferencia, disfrutando de momentos agradables, de sana diversión y esparcimiento.

Figura 10: FLUGROGRAMA DE PROCESOS DEL INGRESO AL PARQUE ACUATICO



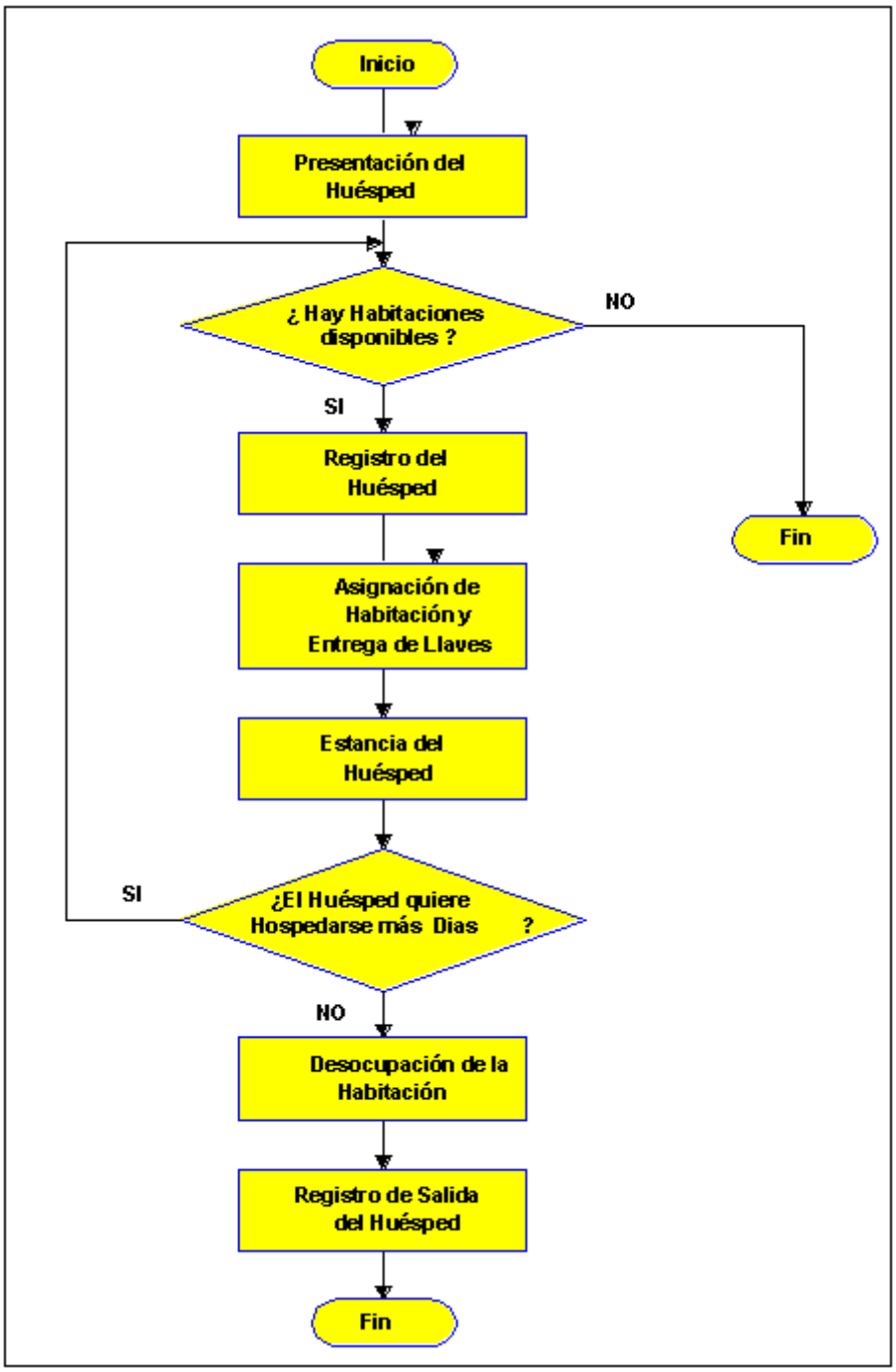
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Figura 11: PROCESO DEL SERVICIO AL RESTAURANT



Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Figura 12: PROCESO DEL SERVICIO DE HOSPEDAJE



Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

ESTRUCTURA ORGANICA FUNCIONAL

ORGANIZACIÓN

El presente proyecto de inversión tiene especificaciones únicas de organización, ya que su estructura organizativa se conforma de acuerdo a los requerimientos que necesita la empresa.

RAZON SOCIAL.- La razón social de la empresa es **"PARQUE ACUATICO "RAYMI YAKU"**, esta empresa se dedicara a ofertar servicios de distracción y relajamiento.

DOMICILIO.-La empresa está ubicada en la Provincia del Napo, Cantón Tena, parroquia Puerto Napo, la cual cuenta con facilidad de vías de comunicación para el acceso al mismo.

OBJETO DE LA SOCIEDAD.- Al constituirse cualquier tipo de empresa fija sus objetivos frente al mercado que pretende alcanzar ya sea de forma directa e indirecta, a través de un bien o servicio:

El mercado que pretende satisfacer la empresa es el servicio de juegos en el agua, así como a nivel terrestre con canchas deportivas de básquet y volibol, juegos infantiles, hospedaje y restaurante.

CAPITAL SOCIAL.- Se debe indicar claramente cuál es el monto con que va iniciar las operaciones la nueva unidad productiva y la forma como se va hacer para obtenerlo y emprender su actividad.

El parque Acuático **“RAYMI YAKU” CIA. LTDA”.** Iniciará con una inversión de $.668.747.13 (Seiscientos sesenta y ocho mil setecientos cuarenta y siete, con trece centavos de dólar americano), el cual se lo hará el 10% con aportación de los socios que es de $.68.747.13 (sesenta y ocho mil setecientos cuarenta y siete con trece centavos de dólar y el 90% con un crédito de la Corporación Financiera Nacional de $. 600.000,oo (Seiscientos mil dólares americanos).

TIEMPO DE DURACION DE LA EMPRESA.

La empresa tendrá una vida útil de 10 años.

ADMINISTRACION.- En ninguna parte del mundo y sociedad pondrán ser eficientes sin administración gerencial; esto se refiere a delegar funciones a una persona con conocimientos metódicos y científicos en la rama de administrar, la persona encargada de hacer más eficiente El parque Acuático **“RAYMI YAKU” CIA. LTDA,** será el gerente que será designado por la Junta de Socios.

ESTRUCTURA EMPRESARIAL

Constituye la parte fundamental en la etapa de operación de la empresa, es la estructura organizativa con que esta cuente, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible que el Talento Humano sea manejado eficientemente.

ORGANIGRAMAS

Un **organigrama** es la representación gráfica de la estructura de una empresa o

cualquier otra organización, incluyen las estructuras departamentales y, en algunos casos, las personas que las dirigen, hacen un esquema sobre las relaciones jerárquicas y competenciales de vigor.

- **Niveles Jerárquicos**

Constituye la parte fundamental en la etapa de operación de la empresa, es la estructura organizativa con que esta cuenta, ya que una buena organización permite asignar funciones y responsabilidades a cada uno de los elementos que conforman la misma. Esto hará posible que los recursos, especialmente el Talento Humano sea manejado eficientemente. La estructura organizativa se representa por medio de los organigramas a los cuales se acompaña con el manual de funciones, en ella se establece los niveles jerárquicos de autoridad.

Nivel Legislativo-Directivo

Es el máximo nivel de dirección de la empresa, son los que dictan políticas y reglamentos bajo los cuales operará y está conformado por los socios legalmente constituidos. Para su actuación está representado por la presidencia.

Nivel Ejecutivo

Está conformado por el Gerente-Administrador, el cual será nombrado por el nivel Legislativo-Directivo y será responsable de la gestión operativa de la empresa, el éxito o fracaso empresarial se deberá en gran medida a su capacidad de gestión.

Nivel Asesor

Se encargara de orientar decisiones que merecen un tratamiento especial, como es el caso de situaciones de carácter laboral y las relaciones judiciales de la empresa con otras organizaciones o clientes. Está conformado por un Doctor en Jurisprudencia o Abogado.

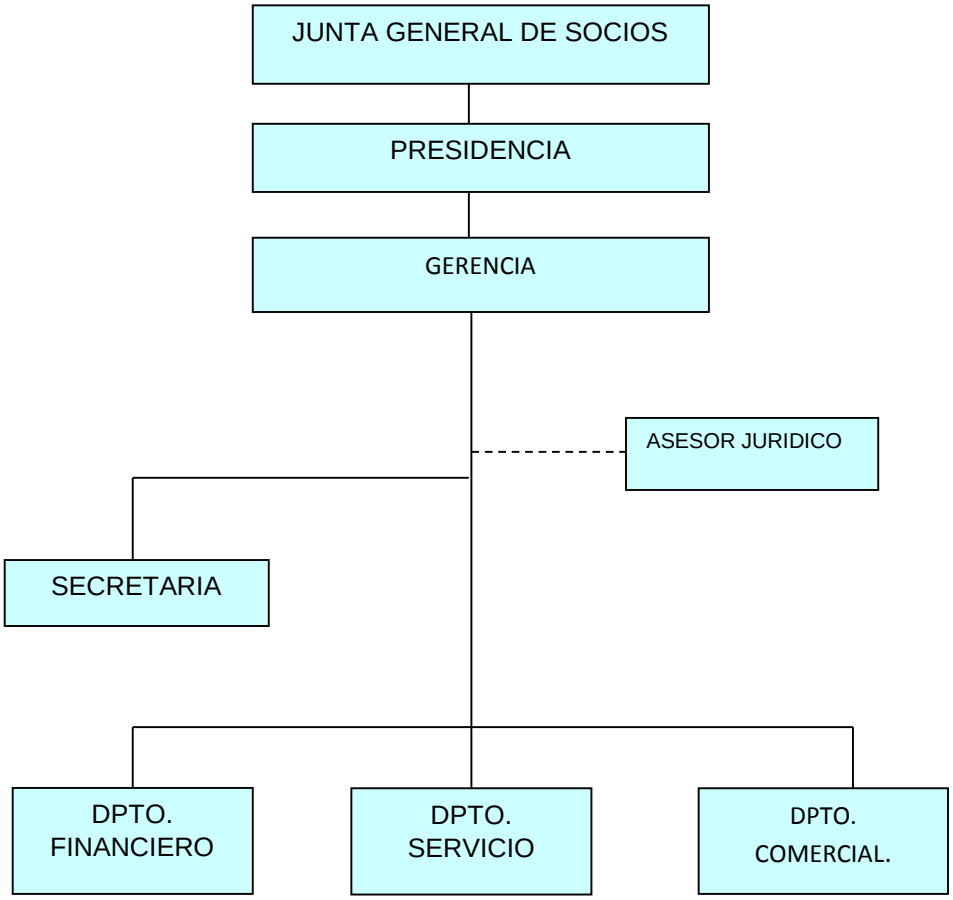
Nivel de Apoyo

Este nivel está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con las actividades administrativas de la empresa.

Nivel Operativo

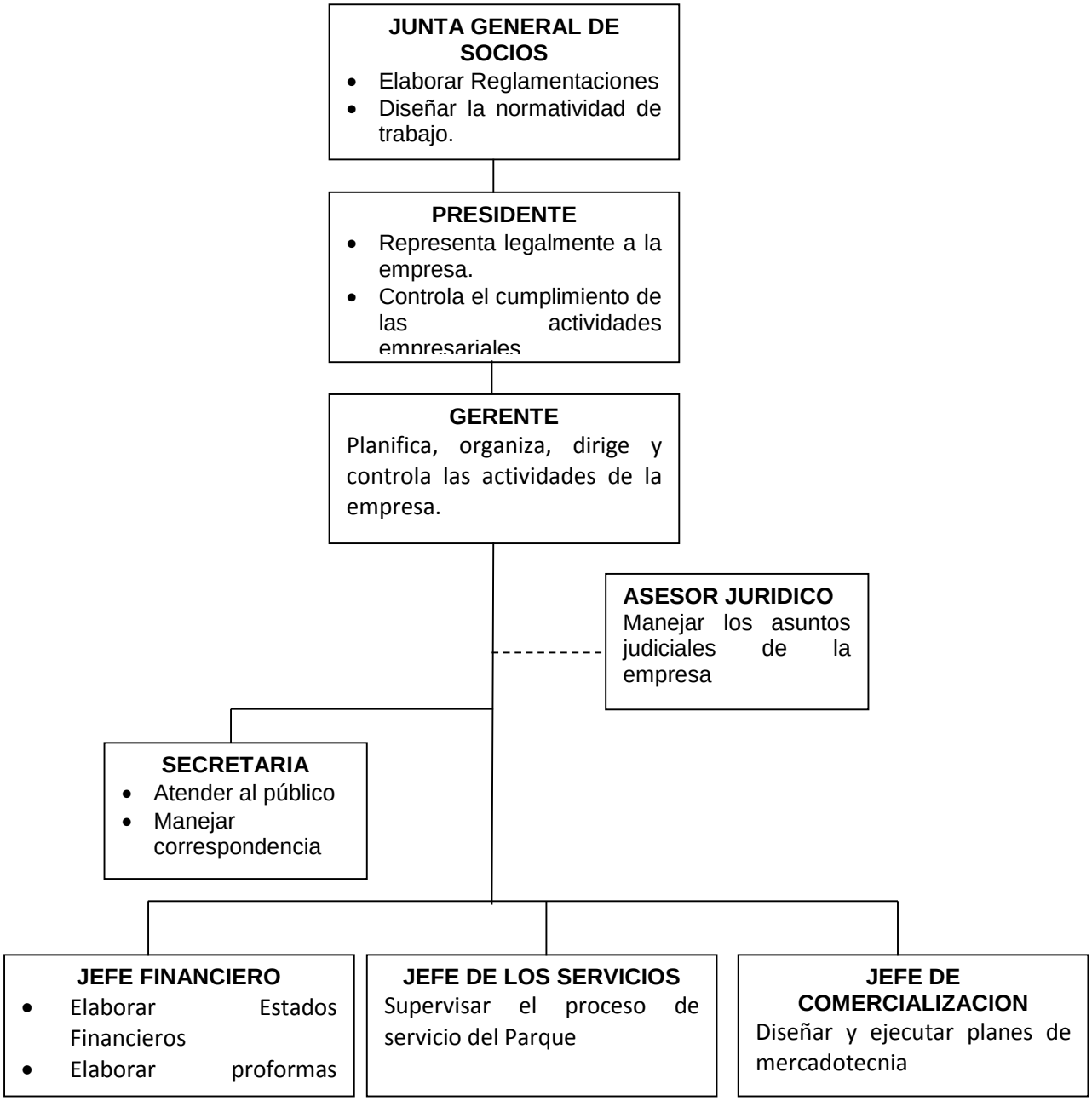
Está conformado por todos los puestos de trabajo que tienen relación directa con la planta de producción, especialmente en las labores de producción o el proceso productivo.

Figura 13: PARQUE ACUATICO "RAYMI YAKU" CIA LTDA ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL.



Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Figura 14: PARQUE ACUATICO "RAYMI YAKU" CIA LTDA ORGANIGRAMA FUNCIONAL.



Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

MANUAL DE FUNCIONES

El manual de funciones es aquel que permite describir cada una de las funciones de acuerdo a cada uno de los puestos de trabajo.

TITULO DEL PUESTO: GERENTE.

NATURALEZA DE TRABAJO.

Planifica, organiza, dirige y controla las actividades que se desarrollen en la empresa.

FUNCIONES BASICAS.

- ✓ Dirigir planificar y organizar las actividades administrativas de la empresa.
- ✓ Elaborar programas de trabajo y controlar el cumplimiento del mismo.
- ✓ Planificar de manera permanente la capacitación del personal.
- ✓ Representar legal y extrajudicialmente a la empresa.

CARACTERISTICAS DEL PUESTO.

- ✓ Responsabilidad en las funciones que vaya a desempeñar en la empresa.
- ✓ Cumplir y hacer cumplir los reglamentos de la empresa.

REQUISITOS MINIMOS.

EDUCACION.

Ingeniero en Administración Turística

EXPERIENCIA.

Experiencia un año en funciones similares.

TITULO DEL PUESTO: SECRETARIA

NATURALEZA DE TRABAJO.

Manejo de la agenda del Gerente, responsabilidad en el manejo de documentación y archivo de la empresa.

FUNCIONES BASICAS.

- ✓ Atención al público.
- ✓ Llevar un control de los archivos de documentos y correspondencia.
- ✓ Revisar diariamente la agenda de la Empresa.

CARACTERISTICAS DEL PUESTO.

- ✓ Responsabilidad y eficiencia en las labores de secretaria.

REQUISITOS MINIMOS.

EDUCACION.

Titulo en Secretariado Bilingue

EXPERIENCIA.

Experiencia de dos años en funciones similares.

TITULO DEL PUESTO: **JEFE DEL SERVICIO**

NATURALEZA DEL TRABAJO.

Organizar las labores de servicio y mantenimiento del parque acuático.

TAREAS TÍPICAS

- Cumplir con las disposiciones emanadas por los superiores.

- Control de inventarios
- Realizar el control de calidad de cada uno de los servicios a ofertarse.

CARACTERISTICAS DE LA CLASE.

Se requiere de iniciativa y conocimiento para la organización del trabajo en este departamento.

REQUISITOS MINIMOS

- Ingeniero en Turismo
- Curso de Relaciones Humanas
- Experiencia mínima un año.

TITULO DEL PUESTO: **JEFE DE FINANZAS**

NATURALEZA DEL TRABAJO

Elaborar las proformas presupuestarias, realizar análisis e interpretación de los estados financieros.

TAREAS TIPICAS

- Cumplir con las disposiciones reglamentarias.
- Realizar los análisis a la información financiera.
- Proponer alternativas de inversión para mejorar la rentabilidad de la empresa.

REQUISITOS

- Título Profesional en Ingeniería Comercial, Contador-Auditor.
- Experiencia laboral por lo menos 2 años
- Cursos de Relaciones Humanas
- Cursos de Contabilidad
- Cursos de Tributación

TITULO DEL PUESTO: **JEFE DE COMERCIALIZACION**

NATURALEZA DE TRABAJO.

Controlar, planificar, organizar las ventas que se realizaran en la Empresa.

FUNCIONES BASICAS.

- ✓ Atender al público.
- ✓ Despachar al cliente.
- ✓ Elaborar planes de marketing para promocionar el parque acuático.

CARACTERISTICAS DEL PUESTO.

- ✓ Lealtad y compromiso con el cliente-empresa.

REQUISITOS MINIMOS.

EDUCACION.

Ing. En Turismo

EXPERIENCIA.

2 años en puestos similares.

TITULO DEL PUESTO: RECEPCIONISTA

NATURALEZA DEL TRABAJO

Será la encargada/o de controlar la entrada de usuarios y visitantes al parque, impidiendo el acceso a quienes lo tengan prohibido (por ejemplo, personas con embriaguez) o no permitiendo la entrada en determinados supuestos regulados.

FUNCIONES BASICA

Vender las entradas al parque

Revisar que no supere el aforo máximo de clientes

Mantendrá el custodio de los libros de reclamos y facilitará a los usuarios cuando lo necesiten.

Dar información a los usuarios sobre el parque acuático, y la demás que disponga la empresa.

CARACTERISTICAS DEL PUESTO

Respeto, responsabilidad y lealtad con la empresa

REQUISITOS MINIMOS

Ing. En Turismo

Conocimientos en Inglés

EXPERIENCIA

Mínima un año en funciones similares

TITULO DEL PUESTO: SOCORRISTA

NATURALEZA DEL TRABAJO

Velar por la seguridad en las actividades y juegos acuáticos estando habilitados para dirigir aquellos y dictar normas concretas y puntuales que han de ser observadas, por el usuario al que van dirigidas o por todos los que en un momento dado, participan en la actividad acuática, caso de ser generales.

FUNCIONES BASICA

Vigilar atentamente a los usuarios para garantizar su integridad física en todo momento.

Controlará el funcionamiento de la actividad, según las indicaciones u órdenes impartidas por sus superiores.

Velará por el uso correcto de la misma parte de los usuarios, no permitiendo el incumplimiento de las normas establecidas.

CARACTERISTICAS DEL PUESTO

Habilidad, respeto y lealtad con la empresa

REQUISITOS MINIMOS

Ser experto en natación

Conocimientos sobre rescates

Conocimientos en Inglés

EXPERIENCIA
Mínima 2 años en funciones similares

INVERSION Y FINANCIAMIENTO

Las Inversiones del Proyecto, son todos los gastos que se efectúan en unidad de tiempo para la adquisición de determinados factores o medios productivos, los cuales permiten implementar una unidad de producción que a través del tiempo genera Flujo de beneficios. Asimismo es una parte del ingreso disponible que se destina a la compra de bienes y/o servicios con la finalidad de incrementar el patrimonio de la Empresa.

INVERSION FIJA

Las Inversiones Fijas que tiene una vida útil mayor a un año se deprecian, tal es el caso de las maquinarias y equipos, edificios, muebles, enseres, vehículos, obras civiles, instalaciones y otros.

Los terrenos son los únicos activos que no se deprecian. La Inversión en activos fijos se recupera mediante el mecanismo de depreciación.

Se llama Inversión fija porque el Proyecto no puede desprenderse fácilmente de el sin que con ello perjudique la actividad productiva. Todos los activos que componen la Inversión fija deben ser valorizados mediante licitaciones o cotizaciones pro forma entregados por los proveedores de equipos, maquinarias, muebles, enseres, vehículos, etc. Los precios para los edificios, obras civiles e instalaciones se pueden obtener sobre la base de las cotizaciones de las Empresas constructoras.

Terrenos

Son los desembolsos que se realizan por un espacio de tierra sobre el cual se hará la construcción de las edificaciones del parque acuático. El costo de este rubro asciende a $.52.500 (Cincuenta y dos mil quinientos dólares americanos).

Cuadro 24: Terreno

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
6000	m^2	Terreno	8,75	52.500,00
		TOTAL		**52.500,00**

Fuente: GAD Municipal del Tena
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Construcciones

Son los desembolsos que se realizan por concepto del pago de edificaciones del parque acuático. El monto del presente rubro asciende a $.460.325.oo. (Cuatrocientos sesenta mil trescientos veinticinco dólares americanos).

Cuadro 25: Construcciones para el parque acuático

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
2	256,5	Piscinas	350,00	89.775,00
1	420	Cancha sintética	80,00	33.600,00
1	420	Cancha de básquet	60,00	25.200,00
15	22,5	Vestidores	100,00	2.250,00
1	280	Restaurant	250,00	70.000,00
2	20	Cabañas individuales	250,00	5.000,00
2	30	Cabañas triples	350,00	10.500,00
4	88	Cabañas familiares	350,00	30.800,00
1	375	Área de parqueo	50,00	18.750,00
1	36	Caseta de vigilancia	200,00	7.200,00
1	120	Área Administrativa	200,00	24.000,00
1	30	Área de recolección de desechos	50,00	1.500,00
1	40	Fosa séptica	200,00	8.000,00
2	800	Área Juegos Infantiles	30,00	24.000,00
1	300	Caminarías y áreas de conexión	80,00	24.000,00
1	20	Cuarto máquinas Piscinas	180,00	3.600,00
4	16	Quioscos	100,00	1.600,00
3	60	Área de Camping	150,00	9.000,00
	35	Área se servicios	150,00	5.250,00
4	120	Servicios higiénicos 30m2	250,00	30.000,00
1	25	Cuarto de máquinas	180,00	4.500,00
1	10	Cuarto de equipos	180,00	1.800,00
1	120	Sala de juegos	250,00	30.000,00
	3644	TOTAL		460.325,00

Fuente: Cámara de la Construcción del Napo
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Maquinaria y equipos acuáticos

Son aquellos gastos que se generan por la adquisición de la maquinaria y equipos para el funcionamiento del parque acuático. El monto total asciende a

$.79.185,85 (Setenta y nueve mil ciento ochenta y cinco dólares americanos con ochenta y cinco centavos de dólar).

Cuadro 26: Maquinaria y Equipos acuáticos

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
1	Unidad	Bombas de presión para piscina de niños	280,00	280,00
1	Unidad	Bombas de presión para toboganes y piscina de adultos	280,00	280,00
1	Unidad	Filtro sanitizador	425,20	425,20
1	Unidad	Transformador Trifásico 50Kva	2.400,00	2.400,00
1	Unidad	Ozonizador	169,00	169,00
1	Unidad	Generador de alto voltaje	31,65	31,65
1	Unidad	Tobogán Caracol	32.800,00	32.800,00
1	Unidad	Tobogán Helicoidal	32.800,00	32.800,00
1	Unidad	Juegos infantiles	10.000,00	10.000,00
		TOTAL		79.185,85

Fuente: Mercado Libre Ecuador
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Vehículo

Son aquellos gastos que se realizan por la adquisición de un vehículo para realizar las actividades operativas de la empresa. El costo total asciende a $.22.000,oo (Veintidós mil dólares americanos).

Cuadro 27: Vehículo

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
1	Unidad	Camioneta doble Cabina, Chevrolet, año 2017	22.000,00	22.000,00
		TOTAL		**22.000,00**

Fuente: Concesionaria Chevrolet
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Herramientas de operación: Recreación acuática

Son aquellos gastos generados por la compra de herramientas para el mantenimiento del parque acuático. El valor total de este rubro asciende a $.1035.00 (Un mil treinta y cinco dólares americanos).

Cuadro 28: Herramientas de operación : Recreación acuática

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
1	Unidad	Caja de herramientas	540,00	540,00
1	Unidad	Podadora 22 5.7. Hp. Porten	495,00	495,00
		TOTAL		1.035,00

Fuente: Mercado Libre Ecuador
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Equipos de oficina para el parque acuático

Son los desembolsos que se realizan por la adquisición de equipos de oficina para la adecuación del lugar en donde se va a prestar el servicio de venta de entradas. El total de este rubro asciende a $.11.938.00 (Once mil novecientos treinta y ocho dólares americanos).

Cuadro 29: Equipos de oficina para el área acuática

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
1	Unidad	Teléfono	15,00	15,00
1	Unidad	Caja registradora boletería	48,00	48,00
1	Unidad	Sumadora	75,00	75,00
4	Unidad	Pantallas LCD 42"	450,00	1.800,00
3	Unidad	Mesas de billar con accesorios	2.000,00	6.000,00
1	Unidad	Equipo de audio	4.000,00	4.000,00
		TOTAL		**11.938,00**

Fuente: Mercado Libre Ecuador
Elaborado: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Muebles y Enseres recreación acuática

Es el desembolso que se realiza por la adquisición de los muebles para acondicionar el parque acuático y los usuarios se sientan satisfechos con el servicio. El costo total anual asciende a $.7.354.88 (Siete mil trescientos cincuenta y cuatro, con ochenta y ocho centavos de dólar).

Cuadro 30: Muebles y enseres recreación acuática

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
12	Unidad	Parasoles con sillas	49,99	599,88
1	Unidad	Sillón giratorio	95,00	95,00
1	Unidad	Escritorio pequeño	120,00	120,00
6	Unidad	Perezosas	190,00	1.140,00
1	Unidad	Bar	1.800,00	1.800,00
6	Unidad	Butacas	350,00	2.100,00
4	Unidad	Mesas de ajedrez	180,00	720,00
12	Unidad	Sillas	65,00	780,00
		TOTAL		7.354,88

Fuente: Mercado Libre Ecuador

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Maquinaria y equipo para restaurante

Son aquellos gastos que se generan por la compra de maquinaria y equipos para la parte operativa del restaurante. El costo total anual asciende a $.2.282.00 (Dos mil doscientos ochenta y dos dólares americanos).

Cuadro 31: Maquinaria y Equipos para Restaurant

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
1	Unidad	Cocina Industrial con freidora	490,00	490,00
1	Unidad	Licuadora industrial de 20 litros	320,00	320,00
1	Unidad	Microondas industrial	350,00	350,00
1	Unidad	Congelador Horizontal	762,00	762,00
1	Unidad	Ollas industriales de 60 cm. Unco	150,00	150,00
1	Unidad	Pailas industrial grande de aluminio	120,00	120,00
1	Unidad	Licuadora pequeña Oster	90,00	90,00
		TOTAL		2.282,00

Fuente: Mercado Libre Ecuador

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Muebles y enseres para restaurante

Son aquellos desembolsos que se realizan por la adquisición de muebles para adecuar el restaurante para que los clientes se sientan satisfechos con el servicio. El monto total de este rubro asciende a $.4.815.00 (cuatro mil ochocientos quince dólares americanos)

Cuadro 32: Muebles y enseres Restaurant

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
20	unidad	Mesas de madera para cuatro personas	55,00	1.100,00
80	Unidad	Sillas de madera	42,00	3.360,00
1	Unidad	Counter	280,00	280,00
1	Unidad	Sillón giratorio	75,00	75,00
		TOTAL		4.815,00

Fuente: La Casa del Mueble
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Equipos para restaurante

Son aquellos valores que se cancelan por la compra de equipos para el funcionamiento del restaurante. El costo total de este rubro asciende a $.278.00 (Doscientos setenta y ocho dólares americanos).

Cuadro 33: Equipos para el restaurant

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
1	unidad	Caja registradora	48,00	48,00
1	Unidad	Teléfono	15,00	15,00
5	Unidad	Ventiladores de pared	25,00	125,00
2	Unidad	Ventiladores de techo	42,00	84,00
1	Unidad	Reloj de pared	6,00	6,00
		TOTAL		278,00

Fuente: Marcimex
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Maquinaria y equipo para cabañas.

Son aquellos desembolsos que se realizan por la adquisición de maquinaria y equipos para la adecuación de las cabañas y mantenimiento de las mismas. El monto de este rubro asciende a $.7.106.00 (Siete mil ciento seis dólares americanos).

Cuadro 34: Maquinaria y Equipos Cabañas

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
6	Unidad	Televisor 32"	250,00	1.500,00
2	Unidad	Refrigerar pequeño	150,00	300,00
4	Unidad	Refrigeradora de 12 pies	520,00	2.080,00
6	Unidad	Ventiladora de Techo	120,00	720,00
2	Unidad	Lavadoras industriales	525,00	1.050,00
2	Unidad	Secadoras	728,00	1.456,00
		TOTAL		7.106,00

Fuente: Marcimex
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Muebles y Enseres para cabañas

Son aquellos gastos que se tienen que realizar por concepto de adquisición de Muebles y Enseres para adecuar en forma confortable las habitaciones. El monto total de este rubro asciende a $.5.530 (Cinco mil quinientos treinta dólares americanos).

Cuadro 35: Muebles y enseres Cabañas

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
14	unidad	Camas literas de 2 plazas	120,00	1.680,00
2	unidad	Camas de madera de 2 plazas	180,00	360,00
4	unidad	Camas matrimoniales	220,00	880,00
6	Unidad	Peinadoras	150,00	900,00
20	Unidad	Veladores	45,00	900,00
10	unidad	Sillas	60,00	600,00
6	Unidad	Mesas pequeñas.	35,00	210,00
		TOTAL		5.530,00

Fuente: La Casa del Mueble
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Equipos de Seguridad

Son aquellos desembolsos que se ejecutan por la adquisición de equipos para mantener la seguridad contra incendios y peligros de atracos y robos a la empresa. El monto total de este rubro asciende a $.253 (Doscientos cincuenta y tres dólares americanos).

Cuadro 36: Equipos de seguridad

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
5	Unidad	Extintores DE 10 LBS	17,00	85,00
1	Unidad	Alarmas de seguridad	84,00	84,00
1	Unidad	Alarmas de seguridad clientes en los juegos.	84,00	84,00
		TOTAL		253,00

Fuente: Mercado Libre
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Muebles y Enseres de Oficina

Son aquellos desembolsos que se realizan por la adquisición de muebles y enseres de oficina, para adecuar las diferentes dependencias de la empresa. El costo total de inversión de este rubro es $.2.450 (Dos mil cuatrocientos cincuenta dólares americanos).

Cuadro 37: Muebles y Enseres de Oficina

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
3	unidad	Escritorios estilo gerente	180,00	540,00
3	unidad	Sillones giratorios	120,00	360,00
2	Unidad	Archivadores de 5 gavetas	160,00	320,00
1	Juego	Sala de oficina	450,00	450,00
12	Unidad	Sillas de oficina	65,00	780,00
		TOTAL		2.450,00

Fuente: La Casa del Mueble
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Equipo de computación

Son aquellos gastos que se generan por la adquisición de los equipos de computación para viabilizar de mejor forma el trabajo operativo. El monto total de este rubro asciende a $.1.480 (Un mil cuatrocientos ochenta dólares americanos).

Cuadro 38: Equipo de computación

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
2	unidad	Computadores de escritorio	650,00	1.300,00
2	unidad	Impresora	90,00	180,00
		TOTAL		1.480,00

Fuente: La Ganga
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Equipo de oficina

Son aquellos gastos generados por la compra de equipos de oficina para operativizar de mejor forma el servicio. El costo total de este rubro asciende a $.284.00. (Doscientos ochenta y cuatro dólares americanos).

Cuadro 39: Equipo de oficina

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
1	unidad	Sumadora	95,00	95,00
3	unidad	Ventilador pedestal	48,00	144,00
3	unidad	Teléfono	15,00	45,00
		TOTAL		284,00

Fuente: La Ganga
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Equipo de Telecomunicaciones

Es el desembolso que se realiza por la compra de una central telefónica para el desarrollo de comunicación dentro del parque acuático.

Cuadro 40: Equipo de Telecomunicaciones

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
1	unidad	Central Telefónico	250,00	250,00
		TOTAL		250,00

Fuente: CNT
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Cuadro 41: Resumen Activos Fijos

DESCRIPCION	VALOR TOTAL
Terrenos	52.500,00
Construcciones	460.325,00
Maquinaria y equipos acuáticos	79.185,85
Vehículos	22.000,00
Herramientas de operación: recreación acuática	1.035,00
Equipos de oficina: recreación acuática	11.938,00
Muebles y Enseres Recreación Acuática	7.354,88
Maquinaria restaurant	2.282,00
Muebles y Enseres Restaurant	4.815,00
Equipo: Restaurant	278,00
Maquinaria y Equipo: Cabañas	7.106,00
Muebles y Enseres: Cabañas	5.530,00
Equipos de Seguridad	253,00
Muebles y Enseres de Oficina	2.450,00
Equipo de computación	1.480,00
Equipo de oficina	284,00
Equipo de Telecomunicaciones	250,00
TOTAL ACTIVOS FIJOS	659.066,73

Fuente: Presupuestos
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

INVERSION DIFERIDA

Se caracteriza por su inmaterialidad y son derechos adquiridos y servicios necesarios para el estudio e implementación del Proyecto, no están sujetos a desgaste físico. Usualmente está conformada por Trabajos de investigación y estudios, gastos de organización y supervisión, gastos de puesta en marcha de

la planta, gastos de administración, intereses, gastos de asistencia técnica y capacitación de personal, imprevistos, gastos en patentes y licencias, etc.

Cuadro 42: Activos Diferidos

Descripción	Precio Unitario	Valor Total
Estudios Preliminares	500,00	500,00
Gastos de Constitución	1.100,00	1.100,00
Puesta en marcha	500,00	500,00
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS	2.100,00	2.100,00

Fuente: Presupuestos
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

INVERSION EN CAPITAL DE TRABAJO

El Capital de Trabajo considera aquellos recursos que requiere el Proyecto para atender las operaciones de producción y comercialización de bienes o servicios y, contempla el monto de dinero que se precisa para dar inicio al Ciclo Productivo del Proyecto en su fase de funcionamiento. En otras palabras es el Capital adicional con el que se debe contar para que comience a funcionar el Proyecto, esto es financiar la producción antes de percibir ingresos.

En efecto, desde el momento que se compran insumos o se pagan sueldos, se incurren en gastos a ser cubiertos por el Capital de Trabajo en tanto no se obtenga ingresos por la venta del producto o servicio final. Entonces el Capital de Trabajo debe financiar todos aquellos requerimientos que tiene el Proyecto para producir un bien o servicio final.

Mano de obra

Es aquel desembolso que se realiza por el pago del personal que laborará directamente en las actividades directas del servicio, estos pagos se reealizaran

de acuerdo a lo que estipula la Ley más los respectivos sueldos y salarios. El costo total de estos rubros asicende a $.18.402.31 (Dieciochco mil cuatroscientos dos, con treinta y un centavos de dólar).

Cuadro 43: Mano de Obra Parque Acuático

CANTIDAD	PERSONAL	Sueldo Unificado	Décimo III Sueldo	Décimo IV Sueldo	Aporte Patronal 12.15%	TOTAL A PAGAR
1	Socorrista	420,00	35,00	31,25	51,03	537,28
1	Recepcionista y control	375,00	31,25	31,25	45,56	483,06
1	Jefe de Mantenimiento	400,00	33,33	31,25	48,60	513,18
	TOTAL MENSUAL					1.533,53
	TOTAL ANUAL					18.402,31

Fuente: Ministerio de Trabajo
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Mano de obra Restaurante

El pago total que se paga por mano de obra que laborará en el restaurante asciende a $.24.994.25. (Veinticuatro mil novecientos noventa y cuatro con veinticinco centavos de dólar).

Cuadro 44: Mano de Obra Restaurante

CANTIDAD	PERSONAL	Sueldo Unificado	Décimo III Sueldo	Décimo IV Sueldo	Aporte Patronal 12.15%	TOTAL A PAGAR
1	Chef	500,00	41,67	31,25	60,75	633,67
1	Ayudante de Cocina	375,00	31,25	31,25	45,56	483,06
2	Meseros	375,00	31,25	31,25	45,56	483,06
1	Recepcionista	375,00	31,25	31,25	45,56	483,06
	TOTAL MENSUAL					2.082,85
	TOTAL ANUAL					24.994,25

Fuente: Ministerio de Trabajo
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Mano de obra Cabañas

El monto total de este rubro asciende a $.11.593.50 (Once mil quinientos noventa y tres, con ciencuenta centavos de dólar).

Cuadro 45: Mano de Obra Cabañas

CANTIDAD	PERSONAL	Sueldo Unificado	Décimo III Sueldo	Décimo IV Sueldo	Aporte Patronal 12.15%	TOTAL A PAGAR
1	Mucama	375,00	31,25	31,25	45,56	483,06
1	Recepcionista	375,00	31,25	31,25	45,56	483,06
	TOTAL MENSUAL					966,13
	TOTAL ANUAL					11.593,50

Fuente: Ministerio de Trabajo
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Insumos para mantenimiento de piscinas

Son aquellos valores que se cancelan por la adquisición de insumos para el mantenimiento de los pisicinas y otorgar un servicio de calidad. El monto total de este rubro asciende a $.560.00 (Quinientos dólares americanos).

Cuadro 46: Insumos para Mantenimiento de piscinas

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
1	caneca	Cloro Libre	55,00	55,00
1	caneca	Cloro combinado y juegos acuáticos	55,00	55,00
6	unidad	Pala o bolsa red	5,00	30,00
12	unidad	Cepillos de acero	3,00	36,00
1	caneca	Algan	65,00	65,00
1	caneca	Algan Negro	65,00	65,00
1	caneca	Brillant	68,00	68,00
1	caneca	Flokan	62,00	62,00
1	caneca	Brillan Diamante	62,00	62,00
1	caneca	Clorant 2	62,00	62,00
		TOTAL ANUAL		**560,00**
		TOTAL MENSUAL		**46,67**

Fuente: IQUISA- México
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Menaje de Cocina

Son todos aquellos gastos que se generan por concepto de todo el menaje necesario para dar un servicio eficiente a los clientes. El monto total de este rubro asciende a $.754.93 (Setecientos cincuenta y cuatro con noventa y trres dólares americanos).

Cuadro 47: Menaje de cocina

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
5	docenas	Vajilla para Restaurant	60,00	300,00
2	Juegos	Cubiertos (cucharas, tenedores, cuchillos) 42 piezas	39,99	79,98
5	docenas	vasos para jugo	5,99	29,95
1	docena	ensaladeras	1,50	1,50
2	Juegos	Pírex	26,00	52,00
2	Juegos	Cuchillos para cocina	18,00	36,00
2	Juegos	Cucharetas para cocina	7,25	14,50
40	unidades	manteles	4,50	180,00
20	Unidades	Floreros	1,20	24,00
20	Unidad	Azucareras	1,35	27,00
20	unidades	Saleros	0,25	5,00
20	unidades	Servilleteros	0,25	5,00
		TOTAL ANUAL		**754,93**
		TOTAL MENSUAL		**62,91**

Fuente: Mercado Libre
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Menaje e insumos para cabañas

Son los gastos que se ocasionan por la compra de todos aquellos insumos para adecuar las cabañas y ofrecer un servicio de calidad. El monto total de este rubro

asciende a $.6.722.50 (Seis mil setecientos veinte y dos con cincuenta centavos de dólar americano).

Cuadro 48: Menaje e insumos para cabañas

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
32	Unidad	Colchones de 2 plazas Chaide-Chaide	120,00	3.840,00
40	Unidad	Almohadas	2,50	100,00
60	Juegos	Sábanas	12,00	720,00
60	Unidad	Edredones	**15,00**	900,00
30	docenas	Jabón de baño	1,00	30,00
30	docenas	Shampoo sachet	1,25	37,50
12	Paquetes	Papel Higiénico	6,25	75,00
60	Juegos	Toallas para baño	17,00	1.020,00
		TOTAL ANUAL		**6.722,50**
		TOTAL MENSUAL		**560,21**

Fuente: Mercado Libre
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Fuerza Motriz

Son aquellos desembolsos que se realizan por el pago de la energía eléctrica de 220 vatios, la misma que sirve para el funcionamiento de la maquinaria.

Cuadro 49: Fuerza Motriz

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Mensual
2500	vatio	Energía Eléctrica para motores y alumbrado parque	0,02	50,00
		TOTAL MENSUAL		50,00
		TOTAL ANUAL		600,00

Fuente: Empresa Eléctrica de Ambato
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Energía Electrica

Son aquellos desembolsos que se realizan por el consumo de energía electrica. El monto total de este rubro asciende a $.432.oo (Cuatrocientos treinta dólares americanos).

Cuadro 50: Energía Eléctrica

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Mensual
1200	vatio	Energía Eléctrica para restaurant	0,01	12.00
1500	vatio	Energía Eléctrica para cabañas	0,01	15.00
900	vatio	Energía Eléctrica oficinas	0,01	9.00
		TOTAL MENSUAL		36.00
		TOTAL ANUAL		432.00

Fuente: Empresa Eléctrica de Ambato
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Agua Potable para el parque acuático

Son aquellos desembolsos que se realizan por el pago de agua para las piscinas del parque. El costo total de este rubro asciende a $.2.276.35 (Dos mil setecientos setenta y seis con treinta y cinco centavos de dólar americano).

Cuadro 51: Agua potable para parque acuático

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Mensual
2964	metros cúbicos	Agua (741 m3 cada tres meses)	0,06	189,70
		TOTAL MENSUAL		**189,70**
		TOTAL ANUAL		**2.276,35**

Fuente: Gad Municipal del Tena
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Agua Potable para Restaurante, Cabañas y oficina

Son aquellos valores que se cancelan por el consumo de agua potable en el restaurante, las cabañas y las oficina. El monto total de este rubro asciende a $.237.60 (Doscientos treinta y siete con sesenta centavos de dólar americano).

Cuadro 52: Agua potable para Restaurant, Cabañas y oficinas

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
300	M^3	Agua para Restaurant	0,03	9,00
360	M^3	Agua para cabañas y oficinas	0,03	10,80
		TOTAL MENSUAL		**19,80**
		TOTAL ANUAL		**237,60**

Fuente: Gad Municipal del Tena
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Insumos de limpieza

Son aquellos desembolsos que se realizan por concepto de pago de insumos para mantener en condiciones higiénicas el parque acuático. El costo total de este rubro asciende a $.120.60 (Ciento veinte con sesenta centavos de dólar americano).

Cuadro 53: Insumos de Limpieza

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
6	Galones	Desinfectantes	5,60	33,60
12	Unidad	Escobas para cabañas y restaurant	2,50	30,00
6	unidad	Trapeadores	3,00	18,00
3	metros	Franelas	1,00	3,00
6	unidad	Escobas grandes para limpieza del parque	6,00	36,00
		TOTAL ANUAL		**120,60**
		TOTAL MENSUAL		**10,05**

Fuente: Comercial Olguita
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Utiles de Oficina

Son los desembolsos que se realizan por la adquisición de material para llevar a efecto las actividades operativas del parque acuático. El costo total de este rubro asciende a $.153.40 (Ciento cuarenta y tres con cuarenta centavos de dólara americano).

Cuadro 54: Útiles de oficina

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
3	Resmas	Papel bond (parque acuático, restaurant, hospedaje)	2,80	8,40
1	Caja	Esferos (rojo, azul, negro)	3,80	3,80
1	Caja	Lápices	2,95	2,95
3	Unidad	Borradores	0,25	0,75
3	Unidad	Engrapadora	5,20	15,60
3	Unidad	Perforadora	3,80	11,40
3	Unidad	Basurero	3,50	10,50
5	Juegos	Tinta para impresora	20,00	100,00
		TOTAL ANUAL		**153,40**
		TOTAL MENSUAL		**12,78**

Fuente: Librería Amazonas
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Insumos para alimentación

Son aquellos desembolsos que se realizan por la adquisición de los productos para la preparación de los alimentos para ser ofertados en el restaurante del parque acuático. El monto total anual asciende a $.4.044.oo (Cuatro mil cuarenta y cuatro dólares americanos).

Cuadro 55: Insumos para alimentación

Cantidad	Unidad de Mediad	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
6	Quintales	Arroz	65,00	390,00
3	Quintales	Azúcar	52,00	156,00
50	Fundas Kilo	Sal:	0,85	42,50
2	Canecas	Aceite	85,00	170,00
10	Kilos	Especies	2,80	28,00
150	Kilos	Verduras	1,00	150,00
150	Kilos	Frutas	3,00	450,00
365	Kilos	Carnes Rojas	3,50	1.277,50
100	Kilos	Embutidos	1,50	150,00
700	Kilos	Pollo	1,30	910,00
100	Cubetas	Huevos	3,20	320,00
		TOTAL ANUAL		**4.044,00**
		TOTAL MENSUAL		**337,00**

Fuente: Comercial Olguita
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Bebidas

Son aquellos valores que se cancelan por la adquisición de las diferentes bebidas que se adquieren para dar una mejor atención a lo que respecta al bar que se mantiene en el parque acuático. El monto total de este rubro asciende a $.1.112.80 (Un mil ciento doce, con ochenta centavos de dólara americano)

Cuadro 56: Bebidas

Cantidad	Unidad de Medida	Descripción	Precio Unitario	Valor Total
12	Pacas	Agua Mineral (24 unidades)	8,00	96,00
12	Pacas	Agua Embotellada (24 unidades)	5,40	64,80
100	Pacas	Cerveza Personal (12 unidades)	9,00	900,00
2	Cajas	Gatorade	12,00	24,00
10	cajas	Colas personales	2,80	28,00
		TOTAL ANUAL		**1.112,80**
		TOTAL MENSUAL		**92,73**

Fuente: Comercial Olguita
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Cuadro 57: Resumen costo del Servicio

DESCRIPCION	V/MENSUAL	V/ANUAL
Mano de obra recreación parque acuático	1.533,53	18.402,31
Mano de obra Restaurant	2.082,85	24.994,25
Mano de obra cabañas	966,13	11.593,50
Insumos mantenimiento de piscina	46,67	560,00
Menaje de cocina	62,91	754,93
Menaje de cabañas	560,21	6.722,50
Fuerza Motriz	50,00	600,00
Energía Eléctrica	36,00	432,00
Agua parque acuático	189,70	2.276,35
Agua restaurante, cabañas	19,80	237,60
Insumos de limpieza	10,05	120,60
Útiles de oficina	153,40	1.840,80
Insumos de alimentación	337,00	4.044,00
Bebidas	92,73	1.112,80
TOTAL	6.140,97	73.691,64

Fuente: Presupuestos
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

COSTOS OPERATIVOS

Son los gastos que están relacionados con la operación de un negocio, o para el funcionamiento de un equipo o instalación entre otros. Ellos son el costo de los recursos utilizados por una organización sólo para mantener su existencia.

GASTOS DE ADMINISTRACION

Conjunto de erogaciones incurridas en la dirección general de una empresa, en contraste con los gastos de una función más específica, como la de fabricación o la de ventas; no incluye la deducción de los ingresos. Las partidas que se agrupan bajo este rubro varían de acuerdo con la naturaleza del negocio, aunque por regla general, abarcan los sueldos y salarios, los materiales y suministros de

oficina, la renta y demás servicios generales de oficina. Gastos normales de carácter corriente para el funcionamiento del Sector Central.

Sueldos y salarios

Son los desembolsos que se realizan por concepto de pago a los empleados de la empresa de acuerdo a lo que establece la Ley. El monto total de este rubro asciende a $14.846.55 (Catorce mil ochocientos cuarenta y seis, con cincuenta y cinco centavos de dólar americano).

Cuadro 58: Sueldos y Salarios

CANTIDAD	PERSONAL	Sueldo Unificado	Décimo III Sueldo	Décimo IV Sueldo	Aporte Patronal 12.15%	TOTAL A PAGAR MENSUAL
1	Gerente o Administrador	600,00	50,00	31,25	72,90	754,15
1	Secretaria Contadora	375,00	31,25	31,25	45,56	483,06
	TOTAL MENSUAL					**1.237,21**
	TOTAL ANUAL					**14.846,55**

Fuente: Tabla de sueldos y salarios
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Gastos de Internet

Son aquellos valores que se generan por concepto de pago de internet, servicio que es indispensable en este mundo globalizado. El monto total de la inversión de este rubro es de $.300.oo (Trecientos dólares americanos)

Cuadro 59: Gastos de Internet

Cantidad	Descripción	V/MENSUAL	V/ANUAL
1	Paquete de Internet	25,00	300,00
	TOTAL	25,00	300,00

Fuente: CNT
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Gastos de Teléfono

Son aquellos gastos generados por el servicio de telefono convencional, el mismo que permitirá ofrecer un servicio de calidad. El monto total de este rubro asciende a $.240.oo (Doscientos cuarenta dólares americanos).

Cuadro 60: Gastos de Teléfono

Cantidad	Descripción	V7Mensual	V/Anual
1	Pago de Teléfono	20,00	240,00
	TOTAL MENSUAL	**20,00**	**240,00**

Fuente: CNT
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Cuadro 61: Resumen Gastos de Administración

DESCRIPCION	**V/MENSUAL**	**V/ANUAL**
Sueldos y Salarios	1.237,21	14.846,55
Gastos de Internet y TV Cable	25,00	300,00
Gastos de Teléfono	20,00	240,00
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	**1.282,21**	**15.386,55**

Fuente: Presupuestos
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

GASTOS DE VENTA

Combustibles y Lubricantes

Son aquellos desembolsos que se realizan por la adquisición de combustibles y lubricantes para el mantenimiento del vehículo. El costo total anual asciende a $.396.56 (Trescientos noventa y seis con cincuenta y seis dólares americanos.

Cuadro 62: Gastos de Combustibles y Lubricantes

Cantidad	**Descripción**	**P/unitario**	**V/Anual**
122	Galones de Gasolina Eco a 1.48 c/g	1,48	180,56
6	Cambio de aceite	36,00	216,00
	TOTAL ANUAL		**396,56**
	TOTAL MENSUAL		**33,05**

Fuente: Gasolineras del Tena
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Utiles de Oficina

Son todos aquellos gastos generados por concepto de compra de material para la oficina y operativizar de mejor forma las actividades del parque acuático. El costo total de este rubro asciende a $.144.oo dólares americanos.

Cuadro 63: Útiles de oficina

Cantidad	Descripción	P/unitario	V/Anual
18	Libretines de facturas	8,00	144,00
	TOTAL ANUAL		**144,00**
	TOTAL MENSUAL		**12,00**

Fuente: Imprenta Tena
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Publicidad

La Publicidad es el conjunto de estrategias con las que una empresa da a conocer sus productos a la sociedad. La publicidad utiliza como principal herramienta los medios de comunicación, estos son tan diversos y tienen tanta expansión e impacto en el público en general que es fundamentales para el comercio en general. El monto total de este rubro asciende a $.1130.oo (un mil ciento treinta dólares americanos).

Cuadro 64: Publicidad

Cantidad	Descripción	P/unitario	V/Anual
1	Plan Anual de publicidad Radio la Voz del Napo	380,00	380,00
1	Plan Anual de publicidad Radio Canela del Tena	350,00	350,00
1	Diseño de una página web	400,00	400,00
	TOTAL ANUAL		**1.130,00**
	TOTAL MENSUAL		**94,17**

Fuente: Imprenta Tena
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Promoción

Es el desembolso que se realiza por la adquisición de suvenires para dar a conocer la empresa y posicionarla en el mercado. El total de este rubro asciende a $.216.oo (doscientos dieciseis dólares americanos).

Cuadro 65: Promoción

Cantidad	Descripción	P/unitario	V/Anual
12	Docenas de esferos	10,00	120,00
12	Docenas de llaveros	8,00	96,00
	TOTAL ANUAL		**216,00**
	TOTAL MENSUAL		**18,00**

Fuente: Imprenta Tena
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

MONTO DE LA INVERSION

Cuadro 66: Inversión

DESCRIPCION	V/PARCIAL	V/TOTAL	MONTO TOTAL
ACTIVOS FIJOS			
Terrenos		52.500,00	
Construcciones		460.325,00	
Maquinaria y equipos acuáticos		79.185,85	
Vehículos		22.000,00	
Herramientas de operación: recreación acuática		1.035,00	
Equipos de oficina: recreación acuática		11.938,00	
Muebles y Enseres Recreación Acuática		7.354,88	
Maquinaria restaurant		2.282,00	
Muebles y Enseres Restaurant		4.815,00	
Equipo: Restaurant		278,00	
Maquinaria y Equipo: Cabañas		7.106,00	
Muebles y Enseres: Cabañas		5.530,00	
Equipos de Seguridad		253,00	
Muebles y Enseres de Oficina		2.450,00	
Equipo de computación		1.480,00	

Equipo de oficina		284,00	
Equipo de Telecomunicaciones		250,00	
TOTAL ACTIVOS			**659.066,73**
ACTIVOS DIFERIDOS			
Estudios Preliminares		500,00	
Gastos de Constitución		1.100,00	
Puesta en marcha		500,00	
TOTAL ACTIVOS DIFERIDOS			**2.100,00**
CAPITAL DE T RABAJO (MENSUAL)			
Costo del Servicio			
Mano de obra recreación parque acuático	1.533,53		
Mano de obra Restaurant	2.082,85		
Mano de obra cabañas	966,13		
Insumos mantenimiento de piscina	46,67		
Menaje de cocina	62,91		
Menaje de cabañas	560,21		
Fuerza Motriz	50,00		
Energía Eléctrica	36,00		
Agua parque acuático	189,70		
Agua restaurante, cabañas	19,80		
Insumos de limpieza	10,05		
útiles de oficina	153,40		
Insumos de alimentación	337,00		
Bebidas	92,73		
TOTAL COSTO DEL SERVICIO			6.140,97
COSTOS OPERATIVOS			
Gastos de Administración			
Sueldos y Salarios	1.237,21		
Gastos de Internet	25,00		
Gastos de Teléfono	20,00		
TOTAL GASTOS DE ADMINISTRACION		**1.282,21**	
Gastos de Venta			
Combustibles y Lubricanes	33,05		
útiles de oficina+	12,00		
Publicidad	94,17		
Promoción	18,00		
TOTAL GASTOS DE VENTA		157,21	
TOTAL COSTOS OPERATIVOS			1.439,43
MONTO TOTAL DE LA INVERSIÓN			**668.747,13**

Fuente: Presupuestos
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

FINANCIAMIENTO

Determinados los niveles de Inversión, se identifican los Canales o Fuentes de Financiamiento. Para ello se consideran diferentes aspectos relacionados con la obtención de los recursos Financieros, como la identificación de las fuentes y condiciones en que se obtendrán esos fondos, los montos y fechas, de tal manera que se cumpla con el calendario de Inversiones.

La Inversión Total de un Proyecto puede ser Financiada mediante préstamos fuente (Fuentes Externas) o con Fondos Propios del Inversionistas (Fuentes Internas).

FINANCIAMIENTO INTERNO

Llamado también de Fuente Interna, está constituido por el aporte del inversionista. Los recursos propios pueden destinarse a la Inversión fija, diferida y/o Capital de Trabajo.

FINANCIAMIENTO EXTERNO

Denominado también Fuentes Externas, son Recursos que se pueden obtener de Terceros: Instituciones Bancarias Nacionales e Internacionales, Compañías de Arrendamiento Financiero, Organismos Internacionales, Crédito de Proveedores y Entidades Comerciales o de Fomento. Para recurrir a las Fuentes Externas de Financiamiento se tiene que conocer las condiciones que imponen.

Cuadro 67: FINANCIAMIENTO

DESCRIPCION	MONTO	PORCENTAJE
Aporte de los Socios	68.747,13	10%
Préstamo Corporación Financiera Nacional	600.000,00	90%
TOTAL	**668.747,13**	**100%**

Fuente: Monto de la Inversión
Elaboración: Presupuestos

ANALISIS DE COSTOS

Las empresas servicios abarcan una extensa y diversa gama de actividades, que tienen la característica común de que su producción no es inventariable. Si bien puede haber transformación de bienes, ésta es complementaria de la prestación del servicio.

Es posible diferenciar algunas características comunes a la mayoría de las empresas de servicios:

- Por el contrario, importante peso de las retribuciones a la labor dentro de la estructura de costos. La producción no es inventariable.
- Por lo anterior, la demanda se anticipa a la oferta. Por ende, no se puede separar producción y consumo.
- Participación del cliente en el proceso productivo.
- Escasa relevancia de materias primas. Las excepciones pueden ser las empresas gastronómicas y de salud.

Dentro del análisis de los costos uno de los aspectos fundamentales es el Plan de financiamiento en donde se debe conocer cuál es la amortización del crédito

y los intereses que generan el mismo.

PLAN DE FINANCIAMIENTO

Conocido como Presupuesto de Financiación es un Instrumento de Servicio a la Deuda que contiene un grupo de Desembolsos cuyo cargo periódico efectuado por el Prestatario están compuestos en dos partes: como Amortización e Intereses. El Periodo convenido entre el prestamista y el prestario para el desembolso del préstamo de las Instituciones Financieras dependerá de la magnitud del monto, horizonte de planeamiento, entidad ejecutora, consultora y capital del proyecto; siendo estos representados en los cuadros de presupuesto de financiación con sus respectivas amortizaciones.

AMORTIZACIÓN

Es el monto, cantidad o valor monetario establecido bajo modalidades de cálculo para ser devueltos al prestamista en un plazo fijo o variable de acuerdo a la política de las instituciones financieras, siendo este monto una parte de la renta de la Empresa y otra parte del monto principal del saldo adeudado.

INTERÉS

Los intereses son montos que se cancelan por el empleo del capital solicitado en préstamo. El interés es el precio que se paga por el uso de dinero ajeno. Es el monto establecido bajo cálculo y según la tasa de interés al servicio de

préstamos. Es decir, es aquel monto de dinero que paga el Proyecto por el uso de Capital adquirido en forma de préstamo, según su costo de oportunidad en su momento de su adquisición y las tasas de interés existentes en el mercado de Capital de la banca comercial e institución financieras.

Cuadro 68: Tabla de amortización

Monto 137000
Tasa de interés 10%
Plazo: 10 años
Entidad Financiera: CFN
Pagos: Anuales

AÑOS	CAPITAL	INTERES	AMORTIZACION	DIVIDENDOS	VALOR EN LIBROS
0					600.000,00
1	600.000,00	60.000,00	60.000,00	120.000,00	540.000,00
2	540.000,00	54.000,00	60.000,00	114.000,00	480.000,00
3	480.000,00	48.000,00	60.000,00	108.000,00	420.000,00
4	420.000,00	42.000,00	60.000,00	102.000,00	360.000,00
5	360.000,00	36.000,00	60.000,00	96.000,00	300.000,00
6	300.000,00	30.000,00	60.000,00	90.000,00	240.000,00
7	240.000,00	24.000,00	60.000,00	84.000,00	180.000,00
8	180.000,00	18.000,00	60.000,00	78.000,00	120.000,00
9	120.000,00	12.000,00	60.000,00	72.000,00	60.000,00
10	60.000,00	6.000,00	60.000,00	66.000,00	0,00

Fuente: Corporación Financiera Nacional
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

DEPRECIACIONES

En el ámbito de la contabilidad y economía, el término **depreciación** se refiere a una disminución periódica del valor de un bien material o inmaterial. Esta depreciación puede derivarse de tres razones principales: el desgaste debido

al uso, el paso del tiempo y la vejez. También se le puede llamar a estos tres tipos de depreciación; depreciación física, funcional y también obsolescencia.

Cuadro 69: Depreciaciones

BIENES	MONTO	% DEPRE CIA CION	VIDA UTIL	DEPRECIA CION ANUAL	VALOR EN LIBROS
Construcciones	460.325,00	5%	20 años	23.016,25	230.162,50
Maquinaria y equipos acuáticos	79.185,85	10%	10 años	7918,585	-
Vehículos	22.000,00	20%	5 años	4400,00	
Herramientas de operación: recreación acuática	1.035,00	10%	10 años	103,50	-
Equipos de oficina: recreación acuática	11.938,00	10%	10 años	1193,80	-
Muebles y Enseres Recreación Acuática	7.354,88	10%	10 años	735,488.00	-
Maquinaria restaurant	2.282,00	10%	10 años	228,20	-
Muebles y Enseres Restaurant	4.815,00	10%	10 años	481,50	-
Equipo: Restaurant	278,00	10%	10 años	27,80	-
Maquinaria y Equipo: Cabañas	7.106,00	10%	10 años	710,60	-
Muebles y Enseres: Cabañas	5.530,00	10%	10 años	553.00	-
Equipos de Seguridad	253,00	10%	10 años	25,30	-
Muebles y Enseres de Oficina	2.450,00	10%	10 años	245.00	-
Equipo de computación	1.480,00	33%	3 años	488,40	14,80
Equipo de oficina	284,00	10%	10 años	28,40	-
TOTAL	**606.316,73**	**178%**		**40.155,82**	**230.177,30**

Fuente: Presupuestos

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

REINVERSION DE ACTIVOS FIJOS

Una vez dados de baja los activos fijos al final de su vida útil se hace necesario reponer estos activos.

Cuadro 70: Reinversión de Activos Fijos

ACTIVOS	Monto	% de Dep.	Vida Útil	Dep. Anual	V/Residual
Equipos de computación 4 año	1.628,00	33%	3 años	537,24	16,28
Equipos de computación 7 año	1.790,80	33%	3 años	590,96	17,91
Equipos de computación 10 año	1.969,88	33%	3 años	650,06	19,70

Fuente: Presupuestos
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

PRESUPUESTO PROFORMADO

Es un instrumento financiero clave para la toma de decisiones en el cual se estima los ingresos que se obtendría en el proyecto como también los costos en que incurre, el presupuesto debe constar necesariamente de dos partes, los ingresos y los egresos. La proyección para los diez años de la vida útil del proyecto se consideró la tasa de inflación con su debido rango de holgura, por la inestabilidad económica en la que vive el país.

Cuadro 71: Presupuesto Proformado

Rubros	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTO DE PRODUCCIÓN										
Mano de obra recreación parque acuático	18.402,31	19.322,43	20.288,55	21.302,97	22.368,12	23.486,53	24.660,86	25.893,90	27.188,59	28.548,02
Mano de obra Restaurant	24.994,25	26.243,96	27.556,16	28.933,97	30.380,67	31.899,70	33.494,69	35.169,42	36.927,89	38.774,29
Mano de obrra cabañas	11.593,50	12.173,18	12.781,83	13.420,93	14.091,97	14.796,57	15.536,40	16.313,22	17.128,88	17.985,32
Insumos mantenimiento de piscina	560,00	588,00	617,40	648,27	680,68	714,72	750,45	787,98	827,38	868,74
Menaje de cocina	754,93	792,68	832,31	873,93	917,62	963,50	1.011,68	1.062,26	1.115,38	1.171,14
Menaje de cabañas	6.722,50	7.058,63	7.411,56	7.782,13	8.171,24	8.579,80	9.008,79	9.459,23	9.932,19	10.428,80
Fuerza Motriz	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30	765,77	804,06	844,26	886,47	930,80
Energía Eléctrica	432,00	453,60	476,28	500,09	525,10	551,35	578,92	607,87	638,26	670,17
Agua parque acuático	2.276,35	2.390,17	2.509,68	2.635,16	2.766,92	2.905,27	3.050,53	3.203,06	3.363,21	3.531,37
Agua retaurant, cabañas	237,60	249,48	261,95	275,05	288,80	303,24	318,41	334,33	351,04	368,60
Insumos de limpieza	120,60	126,63	132,96	139,61	146,59	153,92	161,62	169,70	178,18	187,09
Utiles de oficina	1.840,80	1.932,84	2.029,48	2.130,96	2.237,50	2.349,38	2.466,85	2.590,19	2.719,70	2.855,68
Insumos de alimentación	4.044,00	4.246,20	4.458,51	4.681,44	4.915,51	5.161,28	5.419,35	5.690,31	5.974,83	6.273,57
Bebidas	1.112,80	4.731,70	4.731,70	4.731,70	4.731,70	4.731,70	4.731,70	4.731,70	4.731,70	4.731,70
Depreciación de Construcciones	23.016,25	23.016,25	23.016,25	23.016,25	23.016,25	23.016,25	23.016,25	23.016,25	23.016,25	23.016,25
Depreciación de Maquinaria y equipos acuáticos	7.918,59	7.918,59	7.918,59	7.918,59	7.918,59	7.918,59	7.918,59	7.918,59	7.918,59	7.918,59
Depreciación de Vehículos	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00
Dep. Herramientas de operación: recreación acuátic	103,50	103,50	103,50	103,50	103,50	103,50	103,50	103,50	103,50	103,50
Dep. Equipos de ofcina: recreación acuática	1.193,80	1.193,80	1.193,80	1.193,80	1.193,80	1.193,80	1.193,80	1.193,80	1.193,80	1.193,80
Dep. Muebles y Enseres Recreació Acuática	735,49	735,49	735,49	735,49	735,49	735,49	735,49	735,49	735,49	735,49
Depreciación Maquinaria restaurant	228,20	228,20	228,20	228,20	228,20	228,20	228,20	228,20	228,20	228,20
Dep. Muebles y Enseres Restaurant	481,50	481,50	481,50	481,50	481,50	481,50	481,50	481,50	481,50	481,50
Dep. Equipo: Restaurant	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80
Dep. Maquinaria y Equipo: Cabañas	710,60	710,60	710,60	710,60	710,60	710,60	710,60	710,60	710,60	710,60
Dep. Muebles y Enseres: Cabañas	553,00	553,00	553,00	553,00	553,00	553,00	553,00	553,00	553,00	553,00
Dep. Equipos de Seguridad	25,30	25,30	25,30	25,30	25,30	25,30	25,30	25,30	25,30	25,30
TOTAL COSTO DEL SERVICIO	**113.085,67**	**120.333,51**	**124.143,90**	**128.144,80**	**132.345,76**	**136.756,76**	**141.388,31**	**146.251,44**	**151.357,73**	**156.719,33**
GASTOS DE OPERACIÓN										
Sueldos y Salarios	14.846,55	15.588,88	16.368,32	17.186,74	18.046,07	18.948,38	19.895,80	20.890,59	21.935,12	23.031,87
Gastos de Internet y TV Cable	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Gastos de Telefono	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72	306,31	321,62	337,70	354,59	372,32
Depreciación Muebles y Enseres	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00
Depreciación Equipo de computación	488,40	488,40	488,40	537,24	537,24	537,24	590,96	590,96	590,96	650,06
Depreciación de Equipo de Oficina	28,40	28,40	28,40	28,40	28,40	28,40	28,40	28,40	28,40	28,40
TOTAL GASTOS ADMINISTR.	**16.148,35**	**16.902,68**	**17.694,72**	**18.575,21**	**19.448,44**	**20.365,33**	**21.381,78**	**22.392,65**	**23.454,07**	**24.627,65**
Gastos de ventas										
Combustibles y Lubricanes	396,56	416,39	437,21	459,07	482,02	506,12	531,43	558,00	585,90	615,19
Utiles de oficina	144,00	151,20	158,76	166,70	175,03	183,78	192,97	202,62	212,75	223,39
Publicidad	1.130,00	1.186,50	1.245,83	1.308,12	1.373,52	1.442,20	1.514,31	1.590,02	1.669,52	1.753,00
Promoción	216,00	226,80	238,14	250,05	262,55	275,68	289,46	303,93	319,13	335,09
TOTAL GASTOS DE VENTA	**1.886,56**	**1.980,89**	**2.079,93**	**2.183,93**	**2.293,13**	**2.407,78**	**2.528,17**	**2.654,58**	**2.787,31**	**2.926,67**
Gastos Financieros										
Intereses	60.000,00	54.000,00	48.000,00	42.000,00	36.000,00	30.000,00	24.000,00	18.000,00	12.000,00	6.000,00
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	**60.000,00**	**54.000,00**	**48.000,00**	**42.000,00**	**36.000,00**	**30.000,00**	**24.000,00**	**18.000,00**	**12.000,00**	**6.000,00**
Otros Gastos										
Amortizaciòn de Activos Diferidos	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00					
TOTAL OTROS GASTOS	**420,00**	**420,00**	**420,00**	**420,00**	**420,00**					
TOT. COSTO DE OPERACIÓN	**78.454,91**	**73.303,57**	**68.194,65**	**63.179,14**	**58.161,56**	**52.773,11**	**47.909,95**	**43.047,23**	**38.241,37**	**33.554,32**
COSTO TOTAL DE PRODUCCIÓN	**191.540,58**	**193.637,07**	**192.338,55**	**191.323,94**	**190.507,32**	**189.529,87**	**189.298,26**	**189.298,67**	**189.599,10**	**190.273,65**
Reinversiòn Equipo de Computaciòn				1.628,00			1.790,00			**1.969,00**
TOTAL EGRESOS	**191.540,58**	**193.637,07**	**192.338,55**	**192.951,94**	**190.507,32**	**189.529,87**	**191.088,26**	**189.298,67**	**189.599,10**	**192.242,65**

Elaboración: La Autora

COSTO TOTAL DE PRODUCCION

Está determinado por el capital de trabajo, en donde se considera los costos del servicio, los gastos administrativos, los gastos de venta, los gastos financieros y otros gastos.

Cuadro 72: Costo Total de Producción					
CT =	CS +	G.ADM. +	G.VENTA +	G.FINANC. +	OTROS GAST.
CT =	113.085,67	16.148,35	1.886,56	60.000,00	420,00
	191.540,58				

Fuente: Presupuestos
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

ESTABLECIMIENTO DE PRECIOS

El análisis de precios es de gran importancia e incidencia en los proyectos de inversión, ya que la fijación del precio y de sus posibles variaciones dependerá el éxito del producto a ofrecer. Para determinar el precio se debe considerar factores internos y factores externos; dentro de los internos tenemos: objetivos de mercadotecnia, estrategias de la mezcla de mercadotecnia, costos y calidad del producto y consideraciones organizacionales; dentro de los factores externos tenemos: la naturaleza del mercado y de la demanda, competencia y posicionamiento del producto, otros factores ambientales,(economía, gobierno entre otros).

Para el presente caso para asignar el precio de venta del servicio se consideró un factor interno como son los costos del servicio y un factor externo como es la competencia.

Ingresos por entradas

El parque acuático atenderá de miércoles a domingo, el número de personas que atenderá es el siguiente:

Miércoles 100 personas Jueves 100 personas Viernes 100

Sábado 100 personas domingo 200 personas

Esto nos da un total de 600 personas semanales, esto multiplicado por las 52 semanas nos da un total de 31.200 personas al año (600 x 52 semanas = 31.200 personas anuales)

Cuadro 73: Establecimiento de ingresos por entradas

AÑOS	No. Personas	Precio de Venta	Ingresos Totales
1	31.200	5,00	156.000,00
2	31.200	5,50	171.600,00
3	31.200	6,00	187.200,00
4	31.200	6,50	202.800,00
5	31.200	7,00	218.400,00
6	31.200	7,50	234.000,00
7	31.200	8,00	249.600,00
8	31.200	8,50	265.200,00
9	31.200	9,00	280.800,00
10	31.200	9,50	296.400,00

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Ingresos por Restaurant

Los costos que se cobraran por concepto de alimentación son los siguientes:

Cuadro 74: No. De servicios y costos

DESCRIPCION	No. SERVICIOS SEMANALES	52 SEMANAS	P/VENTA	INGRESO
Desayunos	50	2.600	$.3.00	7.800.00
Almuerzos	100	5.200	$.3.25	16.900.00
Cenas	100	5.200	$.3.25	16.900.00
Platos a la carta	80	4.160	$.5.00	20.800.00
TOTAL				**62.400.00**

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Cuadro 75: Establecimiento de ingresos por restaurant

AÑOS	No. Servicios	Ingresos (2,600 desayunos)	Ingresos (5.200 Almuerzos)	Ingresos (5,200 Cenas)	Ingresos (4,160) Platos Fuertes	Ingresos por Alimentación
1	17.160	7.800	16.900	16.900,00	20.800,00	62.400,00
2	17.160	9.360	17.745	17.745,00	21.840,00	65.520,00
3	17.160	10.920	18.632	18.632,25	22.932,00	68.796,00
4	17.160	12.480	19.564	19.563,86	24.078,60	72.235,80
5	17.160	14.040	20.542	20.542,06	25.282,53	75.847,59
6	17.160	15.600	21.569	21.569,16	26.546,66	79.639,97
7	17.160	17.160	22.648	22.647,62	27.873,99	83.621,97
8	17.160	18.720	23.780	23.780,00	29.267,69	87.803,07
9	17.160	20.280	24.969	24.969,00	30.731,07	92.193,22
10	17.160	21.840	26.217	26.217,45	32.267,63	96.802,88

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Ingreso por cabañas

El valor por la utilización de las cabañas es el siguiente:

Cuadro 76: Especificación del costo

No. Cabañas	CABAÑAS	No. PERSONAS	No. Personas (2 días)	COSTO	INGRESO
2	Individuales	2 x 2 x 52	208	$.15.00	3.120.00
2	Triples	6 x 2 x 52	624	$.12.00	7.488.00
4	Familiares	32 x 2 x 52	3328	$.10.00	33.280.00
	TOTAL				**43.888.00**

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Cuadro 76: Ingreso por Cabañas

AÑOS	No. Personas	Cabañas individuales (208 personas)	Cabañas triples (624 personas)	Cabañas Familiares (3.328 personas)	Ingresos por Cabañas
1	4.160	3.120	7.488	33.280,00	43.888,00
2	4.160	3.276	7.862	34.944,00	46.082,40
3	4.160	3.440	8.256	36.691,20	48.386,52
4	4.160	3.612	8.668	38.525,76	50.805,85
5	4.160	3.792	9.102	40.452,05	53.346,14
6	4.160	3.982	9.557	42.474,65	56.013,45
7	4.160	4.181	10.035	44.598,38	58.814,12
8	4.160	4.390	10.536	46.828,30	61.754,82
9	4.160	4.610	11.063	49.169,72	64.842,56
10	4.160	4.840	11.616	51.628,20	68.084,69

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Ingresos por Cancha Sintética

Los ingresos por la utilización de la cancha, está en función de la competencia, se cobrará $.25.00 por hora, y se laborara 12 horas por 260 días laborables = 3.120 horas, dando un total de $.78.000 dólares anuales.

Cuadro 77: Establecimiento de ingresos por entradas cancha sintética

AÑOS	No. De Servicios	Precio de Venta/hora	Ingresos Totales
1	3.120	20.00	62.400,00
2	3.120	21.00	65.520,00
3	3.120	22.00	68.796,00
4	3.120	23.00	72.235,80
5	3.120	24.00	75.847,59
6	3.120	26.00	79.639,97
7	3.120	27.00	83.621,97
8	3.120	28.00	87.803,07
9	3.120	30.00	92.193,22
10	3.120	31.00	96.802,88

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Cuadro 78: Establecimiento de ingresos por Bar

AÑOS	No. Personas Servicios	Promedio de Venta USD	Ingresos Totales
1	25.000	2,00	50.000
2	25.000	3,00	75.000
3	25.000	4,00	100.000
4	25.000	5,00	125.000
5	25.000	6,00	150.000
6	25.000	7,00	175.000
7	25.000	8,00	200.000
8	25.000	9,00	225.000
9	25.000	10,00	250.000
10	25.000	11,00	275.000

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Cuadro 79: Resumen Ingresos Totales

AÑOS	Ingreso por Entradas	Ingreso por Restaurant	Ingreso por Cabañas	Ingreso por Cancha Sintética	Ingreso por Bar	TOTAL INGRESOS
1	156.000,00	62.400,00	43.888,00	62.400,00	50.000,00	374.688,00
2	171.600,00	65.520,00	46.082,40	65.520,00	75.000,00	423.722,40
3	187.200,00	68.796,00	48.386,52	68.796,00	100.000,00	473.178,52
4	202.800,00	72.235,80	50.805,85	72.235,80	125.000,00	523.077,45
5	218.400,00	75.847,59	53.346,14	75.847,59	150.000,00	573.441,32
6	234.000,00	79.639,97	56.013,45	79.639,97	175.000,00	624.293,38
7	249.600,00	83.621,97	58.814,12	83.621,97	200.000,00	675.658,05
8	265.200,00	87.803,07	61.754,82	87.803,07	225.000,00	727.560,96
9	280.800,00	92.193,22	64.842,56	92.193,22	250.000,00	780.029,00
10	296.400,00	96.802,88	68.084,69	96.802,88	275.000,00	833.090,45

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

CLASIFICACION DE COSTOS

La clasificación de los costos son útiles para llamar la atención sobre el origen y el efecto de los Costos que tienen algo que ver con el resultado final del Proyecto.

Para determinar el punto de equilibrio que es un método esencial para la toma de decisiones se debe considerar los siguientes costos:

COSTOS FIJOS

Son aquellos costos en que necesariamente se tienen que incurrir al iniciar las actividades de producción, es decir representan los costos que debe pagar el Proyecto aun cuando no se produzca nada. Se definen como Costos Fijos porque permanecen constantes a los diferentes niveles de producción mientras el Proyecto se mantenga dentro de los límites de su capacidad productiva (tamaño de planta).

Los Costos Fijos aumentaran, obviamente, si se aumenta la capacidad productiva. Toda ampliación en la capacidad productiva se logra mediante la adquisición de maquinarias y equipos adicionales y la ampliación de la planta.

COSTOS VARIABLES

Son aquellos que se encuentran de acuerdo al nivel de producción, los Costos variables se mueven en la misma dirección del nivel de Producción. Vale decir, varían en forma directa con el cambio de volúmenes de Producción. A menor nivel de Producción los Costos Variables se incrementan y a menor Producción los mismos Costos disminuyen.

La decisión de aumentar las cantidades producidas implica el uso de más materia prima, materiales directos, Mano de Obra Directa, gastos efectuados en la distribución del producto (transporte, publicidad, gastos de despacho, etc.), comisiones por ventas, etc.

COSTO TOTAL

Es la suma total de los costos fijos más los costos variables.

Cuadro 80. Clasificación de Costos

Rubros	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
COSTOS FIJOS										
Sueldos y Salarios	14.846,55	15.588,88	16.368,32	17.186,74	18.046,07	18.948,38	19.895,80	20.890,59	21.935,12	23.031,87
Amortización Activo Diferido	420,00	420,00	420,00	420,00	420,00					
Intereses	60.000,00	54.000,00	48.000,00	42.000,00	36.000,00	30.000,00	24.000,00	18.000,00	12.000,00	6.000,00
Publicidad	1.130,00	1.186,50	1.245,83	1.308,12	1.373,52	1.442,20	1.514,31	1.590,02	1.669,52	1.753,00
Utiles Oficina Gs. Administración	1.840,80	1.932,84	2.029,48	2.130,96	2.237,50	2.349,38	2.466,85	2.590,19	2.719,70	2.855,68
Utiles de oficina Ventas	144,00	151,20	158,76	166,70	175,03	183,78	192,97	202,62	212,75	223,39
Gastos de internet y TV Cable	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
Gasto de Telefono	240,00	252,00	264,60	277,83	291,72	306,31	321,62	337,70	354,59	372,32
Depreciación Construcciónes	23.016,25	23.016,25	23.016,25	23.016,25	23.016,25	23.016,25	23.016,25	23.016,25	23.016,25	23.016,25
Dep.Maquinaria y equipos acuaticos	7.918,59	7.918,59	7.918,59	7.918,59	7.918,59	7.918,59	7.918,59	7.918,59	7.918,59	7.918,59
Depreciación Vehículos	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00	4.400,00
Dep. Herramientas de operación: recreac	103,50	103,50	103,50	103,50	103,50	103,50	103,50	103,50	103,50	103,50
). Equipos de ofcina: recreación acuática	1.193,80	1.193,80	1.193,80	1.193,80	1.193,80	1.193,80	1.193,80	1.193,80	1.193,80	1.193,80
). Muebles y Enseres Recreació Acuática	735,49	735,49	735,49	735,49	735,49	735,49	735,49	735,49	735,49	735,49
Depreciación Maquinaria restaurant	228,20	228,20	228,20	228,20	228,20	228,20	228,20	228,20	228,20	228,20
Dep. Muebles y Enseres Restaurant	481,50	481,50	481,50	481,50	481,50	481,50	481,50	481,50	481,50	481,50
Dep. Equipo: Restaurant	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80	27,80
Dep. Maquinaria y Equipo: Cabañas	710,60	710,60	710,60	710,60	710,60	710,60	710,60	710,60	710,60	710,60
Dep. Muebles y Enseres: Cabañas	553,00	553,00	553,00	553,00	553,00	553,00	553,00	553,00	553,00	553,00
Dep. Equipos de Seguridad	25,30	25,30	25,30	25,30	25,30	25,30	25,30	25,30	25,30	25,30
Depreciación Muebles y Enseres	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00	245,00
Depreciación Equipo de computación	488,40	488,40	488,40	537,24	537,24	537,24	590,96	590,96	590,96	650,06
Depreciación de Equipo de Oficina	28,40	28,40	28,40	28,40	28,40	28,40	28,40	28,40	28,40	28,40
TOT. COSTOS FIJOS	**119.077,17**	**113.987,24**	**108.942,81**	**103.995,00**	**99.048,52**	**93.734,71**	**88.949,93**	**84.169,51**	**79.450,07**	**74.853,75**
COSTOS VARIABLES										
Mano de obra recreación parque acuátic	18.402,31	19.322,43	20.288,55	21.302,97	22.368,12	23.486,53	24.660,86	25.893,90	27.188,59	28.548,02
Mano de obra Restaurant	24.994,25	26.243,96	27.556,16	28.933,97	30.380,67	31.899,70	33.494,69	35.169,42	36.927,89	38.774,29
Mano de obrra cabañas	11.593,50	12.173,18	12.781,83	13.420,93	14.091,97	14.796,57	15.536,40	16.313,22	17.128,88	17.985,32
Insumos mantenimiento de piscina	560,00	588,00	617,40	648,27	680,68	714,72	750,45	787,98	827,38	868,74
Menaje de cocina	754,93	792,68	832,31	873,93	917,62	963,50	1.011,68	1.062,26	1.115,38	1.171,14
Menaje de cabañas	6.722,50	7.058,63	7.411,56	7.782,13	8.171,24	8.579,80	9.008,79	9.459,23	9.932,19	10.428,80
Fuerza Motriz	600,00	630,00	661,50	694,58	729,30	765,77	804,06	844,26	886,47	930,80
Energía Eléctrica	432,00	453,60	476,28	500,09	525,10	551,35	578,92	607,87	638,26	670,17
Agua parque acuático	2.276,35	2.390,17	2.509,68	2.635,16	2.766,92	2.905,27	3.050,53	3.203,06	3.363,21	3.531,37
Agua retaurant, cabañas	237,60	249,48	261,95	275,05	288,80	303,24	318,41	334,33	351,04	368,60
Insumos de limpieza	120,60	126,63	132,96	139,61	146,59	153,92	161,62	169,70	178,18	187,09
Insumos de alimentación	4.044,00	4.246,20	4.458,51	4.681,44	4.915,51	5.161,28	5.419,35	5.690,31	5.974,83	6.273,57
Bebidas	1.112,80	4.731,70	4.731,70	4.731,70	4.731,70	4.731,70	4.731,70	4.731,70	4.731,70	4.731,70
Combustibles y Lubricanes	396,56	416,39	437,21	459,07	482,02	506,12	531,43	558,00	585,90	615,19
Promoción	216,00	226,80	238,14	250,05	262,55	275,68	289,46	303,93	319,13	335,09
TOTAL COSTOS VARIABLES	**72.463,40**	**79.649,83**	**83.395,74**	**87.328,94**	**91.458,80**	**95.795,16**	**100.348,33**	**105.129,16**	**110.149,04**	**115.419,90**
TOTAL COSTO DE PRODUCCION	191.540,58	193.637,07	192.338,55	191.323,94	190.507,32	189.529,87	189.298,26	189.298,67	189.599,10	190.273,65

Elaboraciòn: La Autora

ESTADO DE RESULTADOS

El estado de resultado o estado de pérdidas y ganancias es un documento contable que muestra detalladamente y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio.

La primera parte consiste en analizar todos los elementos que entran en la compra-venta del servicio hasta determinar la utilidad o pérdida del ejercicio en ventas. Esto quiere decir la diferencia entre el precio de costo y de venta del servicio vendido.

Cuadro 81 : . Estado de Perdidas y Ganancias

INGRESOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ventas	374.688,00	423.722,40	473.178,52	523.077,45	573.441,32	624.293,38	675.658,05	727.560,96	780.029,00	833.090,45
Otros Ingresos			14,80			16,28			17,91	231.497,12
TOTAL DE INGRESOS	**374.688,00**	**423.722,40**	**473.193,32**	**523.077,45**	**573.441,32**	**624.309,66**	**675.658,05**	**727.560,96**	**780.046,91**	**1.064.587,57**
Costo del servicio	113.085,67	120.333,51	124.143,90	128.144,80	132.345,76	136.756,76	141.388,31	146.251,44	151.357,73	156.719,33
UTILIDAD BRUTA	**261.602,34**	**303.388,89**	**349.049,42**	**394.932,64**	**441.095,56**	**487.552,90**	**534.269,74**	**581.309,51**	**628.689,19**	**907.868,25**
Costo de operación	78.454,91	73.303,57	68.194,65	63.179,14	58.161,56	52.773,11	47.909,95	43.047,23	38.241,37	33.554,32
Reinversión equipo computación				1.628,00			1.790,00			**1.969,00**
TOTAL COST. OPER. y REINV.	**78.454,91**	**73.303,57**	**68.194,65**	**64.807,14**	**58.161,56**	**52.773,11**	**49.699,95**	**43.047,23**	**38.241,37**	**35.523,32**
UTILIDAD OPERATIVA	**183.147,43**	**230.085,33**	**280.854,77**	**330.125,50**	**382.934,00**	**434.779,80**	**484.569,79**	**538.262,28**	**590.447,81**	**872.344,92**
15% utilidad trabajadores	27.472,11	34.512,80	42.128,22	49.518,83	57.440,10	65.216,97	72.685,47	80.739,34	88.567,17	130.851,74
UTILIDAD ANT.IMPTO	155.675,31	**195.572,53**	**238.726,55**	**280.606,68**	**325.493,90**	**369.562,83**	**411.884,32**	**457.522,94**	**501.880,64**	**741.493,18**
22% impuesto a la renta	34.248,57	43.025,96	52.519,84	61.733,47	71.608,66	81.303,82	90.614,55	100.655,05	110.413,74	163.128,50
UTILIDAD ANT.RESERVA	121.426,74	**152.546,57**	**186.206,71**	**218.873,21**	**253.885,24**	**288.259,00**	**321.269,77**	**356.867,89**	**391.466,90**	**578.364,68**
10% Reserva Legal	12.142,67	15.254,66	18.620,67	21.887,32	25.388,52	28.825,90	32.126,98	35.686,79	39.146,69	57.836,47
UTILIDAD LIQUIDA	109.284,07	**137.291,91**	**167.586,04**	**196.985,89**	**228.496,72**	**259.433,10**	**289.142,79**	**321.181,10**	**352.320,21**	**520.528,21**

Elaboraciòn: La Autora

DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO

El **Punto de Equilibrio** es aquel punto de actividad en el cual los ingresos totales son exactamente equivalentes a los costos totales asociados con la venta o creación de un producto. Es decir, es aquel punto de actividad en el cual no existe utilidad, ni pérdida.

Según su definición el análisis del **punto de equilibrio** estudia la relación existente entre costos y gastos fijos, costos y gastos variables, volumen de ventas (de producción) y utilidades operacionales. Por ende es imperativo conocer de manera precisa la naturaleza y el comportamiento de los costos asociados al proceso productivo y/o financiero, según sea el caso.

Para el análisis del **punto de equilibrio** es frecuente clasificar los costos y gastos en dos grupos: fijos y variables; aun cuando un costo fijo y un gasto fijo no equivalen a lo mismo, y aun cuando un costo variable y un gasto variable no son iguales

La determinación del **Punto de Equilibrio** requiere de la aplicación de una serie de fórmulas relativamente simples, que varían según la necesidad, dado que este (punto de equilibrio) puede determinarse tanto para unidades como para valores monetarios.

1. En Función de la Capacidad Instalada

Se toma en consideración la capacidad de producción de la planta, para en base a ello determinar el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la maquinaria, cubriendo de esa forma los costos.. Para determinar el punto de equilibrio en función de la capacidad instalada se utiliza la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CFT}{VT - CVT} \; x\, 100$$

2. En Función de las Ventas o Ingresos

A través de este método se determina hasta cuanto la empresa tiene que vender de su producción para no perder ni ganar, para su cálculo se utiliza la siguiente fórmula::

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

CFT = costo fijo total

CVT = costo variable total

VT = ventas totales

3. En Función de la Producción

Determina hasta cuántas unidades tiene que producir la empresa para no tener pérdida ni ganancia. Su cálculo se lo realiza a través de la siguiente fórmula:

$$PE = \frac{CFT}{PVu - Cvu}$$

Pvu = Precio de Venta Unitario

Cvu = Costo Variable Unitario

$$CVu = \frac{CVT}{No.\,Unid.\,\mathrm{Prod.}}$$

El **costo variable unitario (C.V.U)** se obtiene al dividir los costos variables totales entre el número de unidades producidas; sin embargo es muy común que se determine con mayor facilidad el costo variable unitario antes que los costos variables totales (por cuestión de descomposición de la unidad en costos).

4. Representación gráfica

Consiste en representar gráficamente las curvas de costos e ingresos en un plano cartesiano.

DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO PARA EL PRIMER AÑO

1. En Función de la Capacidad Instalada

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

$$PE = \frac{119.077.17}{72.463.40 - 374.688.00}\ x\,100$$

Pe = 39.40%

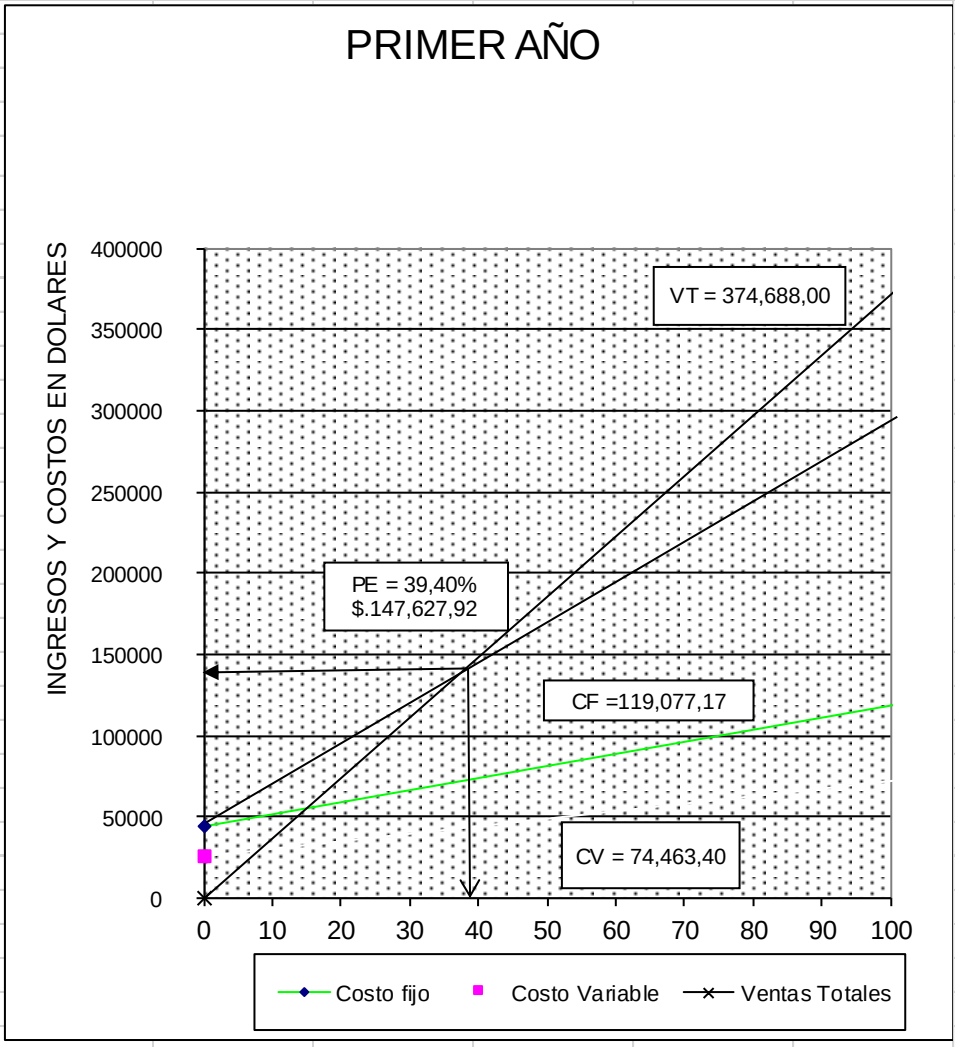
2. En Función de las Ventas o Ingresos

$$PE = \frac{CFT}{1 - \frac{CVT}{VT}}$$

$$PE = \frac{119.077.17}{1 - \frac{72.463.40}{374.688.00}}$$

PE = $.147.627.92

PUNTO DE EQUILIBRIO
EN FUNCION DE LAS VENTAS
Y DE LA CAPACIDAD INSTALADA



Fuente: Costos Fijos y Variables
Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

Para que la empresa no tenga ni pérdida ni ganancia, tiene que tener unas ventas de $147.627.92 y utilizar la capacidad instalada el 39.40%

Cuadro 80: Determinación del Punto de Equilibrio

AÑOS	COSTOS FIJOS	COSTOS VARIABLES	INGRESOS	P.E. INGRESOS	P.E. CAP. INST.%
1	119.077,17	72.463,40	374.688,00	147.627,92	39,40%
2	113.987,24	79.649,83	423.722,40	140.374,30	33,13%
3	108.942,81	83.395,74	473.178,52	132.251,60	27,95%
4	103.995,00	87.328,94	523.077,45	124.836,78	23,87%
5	99.048,52	91.458,80	573.441,32	117.843,51	20,55%
6	93.734,71	95.795,16	624.293,38	110.724,99	17,74%
7	88.949,93	100.348,33	675.658,05	104.465,01	15,46%
8	84.169,51	105.129,16	727.560,96	98.385,80	13,52%
9	79.450,07	110.149,04	780.029,00	92.514,12	11,86%
10	74.853,75	115.419,90	833.090,45	86.892,16	10,43%

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

g. DISCUSIÓN

Flujo de Caja

Es un informe financiero que presenta un detalle de los **flujos** de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado. Algunos ejemplos de ingresos son los ingresos por venta, el cobro de deudas, alquileres, el cobro de préstamos, intereses, etc. Por lo tanto el flujo de caja constituye un indicador esencial para conocer cuál es la liquidez de la empresa en un momento determinado. El **flujo de caja** representa matemáticamente la diferencia entre los cobros y los pagos de una empresa en un período de tiempo determinado

Cuadro 82: Flujo de Caja											
INGRESOS		**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**	**8**	**9**	**10**
Ventas		374.688,00	423.722,40	473.178,52	523.077,45	573.441,32	624.293,38	675.658,05	727.560,96	780.029,00	833.090,45
Valor residual				14,80			16,28			17,91	231.497,12
Corporación Financiera	600.000,00										
Capital Propio	68.747,13										
TOTAL DE INGRESOS	**668.747,13**	**374.688,00**	**423.722,40**	**473.193,32**	**523.077,45**	**573.441,32**	**624.309,66**	**675.658,05**	**727.560,96**	**780.046,91**	**1.064.587,57**
EGRESOS											
Activo Fijo	659.066,73										
Activo Diferido	2.100,00										
Costo del servicio.	6.140,97	113.085,67	120.333,51	124.143,90	128.144,80	132.345,76	136.756,76	141.388,31	146.251,44	151.357,73	156.719,33
Costo de operación	1.439,43	78.454,91	73.303,57	68.194,65	63.179,14	58.161,56	52.773,11	47.909,95	43.047,23	38.241,37	33.554,32
Reinversión Equipo computación					1.628,00			1.790,00			1.969,00
EGRESO TOTAL	**668.747,13**	**191.540,58**	**193.637,07**	**192.338,55**	**192.951,94**	**190.507,32**	**189.529,87**	**191.088,26**	**189.298,67**	**189.599,10**	**192.242,65**
UTILIDAD ANTES PART. TRAB.		**183.147,43**	**230.085,33**	**280.854,77**	**330.125,50**	**382.934,00**	**434.779,80**	**484.569,79**	**538.262,28**	**590.447,81**	**872.344,92**
15% Utilidad Trabajadores		27.472,11	34.512,80	42.128,22	49.518,83	57.440,10	65.216,97	72.685,47	80.739,34	88.567,17	130.851,74
UTILIDAD ANT. IMPTO.		**155.675,31**	**195.572,53**	**238.726,55**	**280.606,68**	**325.493,90**	**369.562,83**	**411.884,32**	**457.522,94**	**501.880,64**	**741.493,18**
22% Impto a la Renta		34.248,57	43.025,96	52.519,84	61.733,47	71.608,66	81.303,82	90.614,55	100.655,05	110.413,74	163.128,50
UTILIDAD GRAVABLE		**121.426,74**	**152.546,57**	**186.206,71**	**218.873,21**	**253.885,24**	**288.259,00**	**321.269,77**	**356.867,89**	**391.466,90**	**578.364,68**
Amortización de diferidos		420,00	420,00	420,00	420,00	736,00					
Depreciaciones		40.155,82	40.155,82	40.155,82	40.204,66	40.204,66	40.204,66	40.258,38	40.258,38	40.258,38	40.317,48
UTILIDAD NETA		162.002,57	193.122,40	226.782,54	259.497,87	294.825,90	328.463,67	361.528,15	397.126,28	431.725,28	618.682,17
Amortización del crédito		60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00	60.000,00
FLUJO DE CAJA	**0**	**102.002,57**	**133.122,40**	**166.782,54**	**199.497,87**	**234.825,90**	**268.463,67**	**301.528,15**	**337.126,28**	**371.725,28**	**558.682,17**
Elaboraciòn: La Autora											

VALOR ACTUAL NETO

Es el método usado por la mayoría de las grandes empresas para evaluar proyectos de inversión y se lo conoce como valor presente neto (VPN). La intuición subyacente en el método del VPN es sencilla. Cuando las empresas realizan inversiones, gastan el dinero que obtienen, de una u otra forma, de los inversionistas. Estos últimos esperan un rendimiento sobre el dinero que aportan a las empresas, de modo que una compañía debe efectuar una inversión solo si el valor presente del flujo de efectivo que genera la inversión rebasa el costo de la inversión realizada en primer lugar. Como el método del VPN toma en cuenta el valor del dinero en el tiempo de los inversionistas, es una técnica más desarrollada de elaboración del presupuesto de capital que la regla del periodo de recuperación. El método del VPN descuenta los flujos de efectivo del valor de la empresa, en tanto que los proyectos con mayores rendimientos incrementan el valor de la empresa del costo de capital. Esta tasa es el rendimiento mínimo que se debe ganar en un proyecto para satisfacer a los inversionistas de la empresa. Los proyectos con menores rendimientos no satisfacen las expectativas de los inversionistas y, por lo tanto, disminuyen. (LAWRENCE, J. Gitman & CHAD J, Zutter, 2012)

El valor presente neto (VPN) se obtiene restando la inversión inicial de un proyecto (FE_0) del valor presente de sus flujos de entrada de efectivo (FE_t) descontados a una tasa (k) equivalente al costo de capital de la empresa.

VANP = ∑VA(1 a 10) - INVERSIÓN

CRITERIOS DE DECISIÓN

- Cuando el VPN se usa para tomar decisiones de aceptación o rechazo, los criterios de decisión son los siguientes:
- Si el VPN es mayor que $0, el proyecto se acepta.
- Si el VPN es menor que $0, el proyecto se rechaza.
- Si el VPN es mayor que $0, la empresa ganará un rendimiento mayor que su costo de capital. Esta acción debería aumentar el valor de mercado de la empresa y, por consiguiente, la riqueza de sus dueños en un monto igual al VPN.

VANP = ∑VA(1 a 10) - INVERSIÓN

Cuadro 83: Valor Actual Neto

AÑOS	A C T U A L I Z A C I Ó N		
	FLUJO NETO	**FACTOR 10%**	**VALOR ACTUAL**
	668.747,13		
1	102.002,57	0,9091	92.729,61
2	133.122,40	0,8264	110.018,51
3	166.782,54	0,7513	125.306,19
4	199.497,87	0,6830	136.259,73
5	234.825,90	0,6209	145.808,41
6	268.463,67	0,5645	151.540,74
7	301.528,15	0,5132	154.731,62
8	337.126,28	0,4665	157.271,90
9	371.725,28	0,4241	157.647,81
10	558.682,17	0,3855	215.396,16
			1.446.710,67
Inversión			668.747,13

VANP = ∑VA(1 a 10) - INVERSIÓN

VANP = 1446,710,67 - 668747,13
VANP = 777.963,54

Al tener un VAN positivo significa que el valor de la empresa aumentará durante su etapa de operación

Tasa Interna de Retorno

La tasa interna de rendimiento o de retorno (TIR) es una de las técnicas más usadas para la elaboración de presupuesto de capital. La tasa interna de rendimiento (TIR) es la tasa de descuento que iguala el VPN de una oportunidad de inversión con $0 (debido a que el valor presente de las entradas de efectivo es igual a la inversión inicial); es la tasa de rendimiento que ganará la empresa si invierte en el proyecto y recibe las entradas de efectivo esperadas.

Para calcular la **TASA INTERNA DE RETORNO,** se aplica la siguiente fórmula:

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

En donde:

TIR = TASA INTERNA DE RETORNO.

Tm = TASA MENOR DE DESCUENTO PARA ACTUALIZACIÓN.

DT = DIFERENCIA DE TASA DE DESCUENTO PARA ACTUALIZACIÓN.

VAN Tm = VALOR ACTUAL DE LA TASA MENOR.

VAN TM = VALOR ACTUAL DE LA TASA MAYOR.

CRITERIOS DE DECISION

Cuando se usa la TIR para tomar las decisiones de aceptar o rechazar, los criterios de decisión son los siguientes:

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

Estos criterios garantizan que la empresa gane por lo menos su rendimiento requerido. Este resultado debería aumentar el valor de mercado de la empresa y, por lo tanto, la riqueza de sus dueños.

Cuadro 84: Tasa Interna de Retorno

$$TIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

AÑOS	FLUJO NETO	ACTUALIZACION			
		FACTOR ACT.	VAN MENOR	FACTOR ACT.	VAN MAYOR
		26,00%		**27,00%**	
0	-668.747,13		**-668.747,13**		**-668.747,13**
1	102.002,57	0,793651	80.954,42	0,787402	80.316,98
2	133.122,40	0,629882	83.851,34	0,620001	82.536,05
3	166.782,54	0,499906	83.375,59	0,488190	81.421,56
4	199.497,87	0,396751	79.150,94	0,384402	76.687,29
5	234.825,90	0,314882	73.942,35	0,302678	71.076,72
6	268.463,67	0,249906	67.090,69	0,238329	63.982,79
7	301.528,15	0,198338	59.804,53	0,187661	56.585,07
8	337.126,28	0,157411	53.067,45	0,147765	49.815,31
9	371.725,28	0,124930	46.439,46	0,116350	43.250,25
10	558.682,17	0,099150	55.393,57	0,091614	51.183,22
		TOTAL	**14.323,22**		**-11.891,89**

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

$$\textbf{TIR} = 26 + 1 \left(\frac{14323{,}22}{14.323{,}22 + 11.891{,}89} \right)$$

TIR = 26,55%

De acuerdo a los resultados de la tasa interna de retorno se puede determinar que el costo de oportunidad es menor que la tasa interna de retorno, por lo tanto, la empresa puede cubrir un crédito hasta el 26.55%.

RELACION BENEFICIO COSTO

La relación costo beneficio toma los ingresos y egresos presentes netos del estado de resultado, para determinar cuáles son los beneficios por cada peso que se sacrifica en el proyecto.

Cuando se menciona los ingresos netos, se hace referencia a los ingresos que efectivamente se recibirán en los años proyectados. Al mencionar los egresos presente neto se toman aquellas partidas que efectivamente generarán salidas de efectivo durante los diferentes periodos, horizonte del proyecto. Como se puede apreciar el estado de flujo neto de efectivo es la herramienta que suministra los datos necesarios para el cálculo de este indicador.

La relación beneficio / costo es un indicador que mide el grado de desarrollo y bienestar que un proyecto puede generar a una comunidad.

¿Cómo se calcula la relación beneficio costo?

Se toma como tasa de descuento la tasa social en vez de la tasa interna de oportunidad.

Se trae a valor presente los ingresos netos de efectivo asociados con el proyecto.

Se trae a valor presente los egresos netos de efectivo del proyecto.

Se establece la relación entre el VPN de los Ingresos y el VPN de los egresos.

Importante aclarar que en la B/C se debe tomar los precios sombra o precios de cuenta en lugar de los precios de mercado. Estos últimos no expresan necesariamente las oportunidades socio-económicas de toda la colectividad que se favorece con el proyecto, de ahí su revisión, o mejor, su conversión a precios sombra.

CRITERIOS DE DECISIÓN

- Si el resultado es mayor que 1, significa que los ingresos netos son superiores a los egresos netos.
- Si el resultado es igual a 1, los beneficios igualan a los sacrificios sin generar riqueza alguna. Por tal razón sería indiferente ejecutar o no el proyecto.

Cuadro 85. Relación Beneficio/Costo (actualización de ingresos)

AÑOS	ACTUALIZACIÓN		
	INGRESO ORIGINAL	FACTOR 10%	VALOR ACTUAL
1	374.688,00	0,9091	340.625,45
2	423.722,40	0,8264	350.183,80
3	473.178,52	0,7513	355.506,03
4	523.077,45	0,6830	357.268,93
5	573.441,32	0,6209	356.061,94
6	624.293,38	0,5645	352.397,34
7	675.658,05	0,5132	346.719,42
8	727.560,96	0,4665	339.412,56
9	780.029,00	0,4241	330.808,44
10	833.090,45	0,3855	321.192,43
	TOTAL		3.450.176,35

Elaboración. Karla Elizabeth Morales Yugsan

Cuadro 85.1. Actualización de Egresos

AÑOS	A C T U A L I Z A C I Ó N		
	COSTO ORIGINAL	FACTOR 10%	VALOR ACTUAL
1	191.540,58	0,9091	174.127,80
2	193.637,07	0,8264	160.030,64
3	192.338,55	0,7513	144.506,80
4	192.951,94	0,6830	131.788,77
5	190.507,32	0,6209	118.290,06
6	189.529,87	0,5645	106.984,67
7	191.088,26	0,5132	98.058,49
8	189.298,67	0,4665	88.309,23
9	189.599,10	0,4241	80.408,53
10	192.242,65	0,3855	74.117,86
	TOTAL		**1.176.622,85**

Elaboración: Karla Elizabeth Morales Yugsan

RBC = (Sumatoria de Ingresos Actualizados / Sumatoria de Costos Actualizados) -1

RBC = 2,932270398

RBC = 1,932270398

Esto significa que por cada dólar invertido se obtiene uno con noventa y tres centavos de dólar americano de rentabilidad.

PERIODO DE RECUPERACION DE CAPITAL

El periodo de recuperación de la inversión - PRI - es uno de los métodos que en el corto plazo puede tener el favoritismo de algunas personas a la hora de evaluar sus proyectos de inversión. Por su facilidad de cálculo y aplicación, el Periodo de Recuperación de la Inversión es considerado un indicador que mide tanto la liquidez del proyecto como también el riesgo relativo pues permite anticipar los eventos en el corto plazo.

Es un instrumento que permite medir el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos netos de efectivo de una inversión recuperen su costo o inversión inicial.

Para realizar el cálculo del Período de Recuperación del Capital se utiliza la siguiente fórmula:

$$\mathbf{PRC = AÑO\ QUE\ SUPERA\ LA\ INVERSIÓN + \frac{INVERSIÓN - \sum PRIMEROS\ FLUJOS}{FLUJO\ NETO\ DEL\ AÑO\ QUE\ SUPERA\ INVERSIÓN}}$$

Cuadro 86. Período de Recuperación del Capital

AÑOS	FLUJO NETO	FLUJO ACUM.
	(668.747,13)	
1	102.002,57	102.002,57
2	133.122,40	235.124,96
3	166.782,54	401.907,50
4	199.497,87	601.405,37
5	234.825,90	836.231,27
6	268.463,67	
7	301.528,15	
8	337.126,28	
9	371.725,28	
10	558.682,17	

PRC = Año q' supera inversión + (Inversión - Sumator. Prim.flujos / Flujo año q' sup.inv.)

PRC = 5 + ((668.747,13- 836231,27)/234.825,90)

PRC = 5 - 0,713
PRC = 4,29 4 años

0,29 x 12 = 9,21 9 3,48 3 meses
0,48 x 30 = 14,4 14 días

Significa que la inversión se recupera en 4 años, 3 meses y 14 días.

ANALISIS DE SENSIBILIDAD

Al hacer cualquier análisis económico proyectado al futuro, siempre hay un elemento de incertidumbre asociado a las alternativas que se estudian y es precisamente esa falta de certeza lo que hace que la toma de decisiones sea bastante difícil

Con el objeto de facilitar la toma de decisiones dentro de la empresa, puede efectuarse un análisis de sensibilidad, el cual indicará las variables que más afectan el resultado económico de un proyecto y cuáles son las variables que tienen poca incidencia en el resultado final.

En un proyecto individual, la sensibilidad debe hacerse con respecto al parámetro más incierto; por ejemplo, si se tiene una incertidumbre con respecto al precio de venta del artículo que se proyecta fabricar, es importante determinar que tan sensible es la Tasa Interna de Retorno (TIR) o el Valor Presente Neto (VPN) con respecto al precio de venta. Si se tienen dos o más alternativas, es importante determinar las condiciones en que una alternativa es mejor que otra.

El criterio de decisión basado en el análisis de sensibilidad es el siguiente: el coeficiente es > 1 el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan la rentabilidad.

Si el coeficiente es < 1 el proyecto no es sensible, los cambios no afectan la rentabilidad.

Si el coeficiente es = 1 no hay efectos sobre el proyecto.

Cuadro 87. Análisis de Sensiblidad con el incremento del 87,9% en los Costos

	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL	INGRESO	A C T U A L I Z A C I Ó N				
AÑOS	ORIGINAL	ORIGINAL	ORIGINAL	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
		87,90%			21,00%		22,00%	
						-668.747,13		-668.747,13
1	191.540,58	359.904,74	374.688,00	14.783,26	0,82645	12.217,57	0,81967	12.117,43
2	193.637,07	363.844,06	423.722,40	59.878,34	0,68301	40.897,71	0,67186	40.230,01
3	192.338,55	361.404,14	473.178,52	111.774,38	0,56447	63.093,73	0,55071	61.554,92
4	192.951,94	362.556,70	523.077,45	160.520,75	0,46651	74.884,11	0,45140	72.458,92
5	190.507,32	357.963,25	573.441,32	215.478,06	0,38554	83.076,12	0,37000	79.726,72
6	189.529,87	356.126,62	624.293,38	268.166,76	0,31863	85.446,19	0,30328	81.329,10
7	191.088,26	359.054,85	675.658,05	316.603,21	0,26333	83.371,52	0,24859	78.703,94
8	189.298,67	355.692,21	727.560,96	371.868,75	0,21763	80.929,47	0,20376	75.772,40
9	189.599,10	356.256,71	780.029,00	423.772,29	0,17986	76.219,17	0,16702	70.777,31
10	192.242,65	361.223,94	833.090,45	471.866,51	0,14864	70.139,95	0,13690	64.598,26
						1.528,42		-31.478,11

$$NTIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}}\right)$$

NTIR = 21+ 1(8522,96 / (1.528,42 - 31478,11))

NTIR =	21,05%

TIR DEL PROYECTO =	26,55%

1)	DIFERENCIA DE TIR	2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN	3) SENSIBILIDAD
Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir		% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100	Sensib. = % Var./ Nueva Tir
Dif.Tir.=	**5,50%**	% Var. = **20,72%**	Sensibilidad = **0,9844345**

Cuadro 88. Análisis de Sensiblidad con la disminuación del 13,20% en los Ingresos

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			32,10%		21,00%		22,00%	
						-668.747,13		-668.747,13
1	191.540,58	374.688,00	254.413,15	62.872,58	0,8264	51.960,81	0,8197	51.534,90
2	193.637,07	423.722,40	287.707,51	94.070,44	0,6830	64.251,37	0,6719	63.202,39
3	192.338,55	473.178,52	321.288,22	128.949,67	0,5645	72.788,72	0,5507	71.013,47
4	192.951,94	523.077,45	355.169,59	162.217,64	0,4665	75.675,73	0,4514	73.224,90
5	190.507,32	573.441,32	389.366,66	198.859,33	0,3855	76.668,88	0,3700	73.577,81
6	189.529,87	624.293,38	423.895,21	234.365,34	0,3186	74.676,02	0,3033	71.077,87
7	191.088,26	675.658,05	458.771,82	267.683,55	0,2633	70.489,45	0,2486	66.543,08
8	189.298,67	727.560,96	494.013,89	304.715,21	0,2176	66.314,91	0,2038	62.089,12
9	189.599,10	780.029,00	529.639,69	340.040,59	0,1799	61.159,29	0,1670	56.792,67
10	192.242,65	833.090,45	565.668,42	373.425,77	0,1486	55.507,36	0,1369	51.121,78
						745,41		-28.569,16

$$NTIR = Tm + Dt\left(\frac{VAN_{MENOR}}{VAN_{MENOR} - VAN_{MAYOR}} \right)$$

745,41

NTIR = 21+1 (----------)

745,41 - 28.569,16

NTIR =	21,03%

TIR DEL PROYECTO =	26,55%

1) DIFERENCIA DE TIR	2) PORCENTAJE DE VARIACIÓN	3) SENSIBILIDAD
Dif.Tir. = Tir proy. - Nueva Tir	% Var. = (Dif. Tir / Tir del proy.) *100	Sensib. = % Var./ Nueva Tir
Dif.Tir.= **5,52%**	% Var. = **20,80%**	Sensibilidad = **0,9891528**

h. CONCLUSIONES

Las conclusiones a las cuales se ha llegado una vez que se ha culminado con el trabajo de investigación son las siguientes:

- Que la parroquia Puerto Napo, del cantón el Tena, provincia del Napo, posee un clima apropiado para poder visitar este tipo de parques de recreación.
- El estudio permitió determinar que en los procesos del crecimiento turístico, es propio para incursionar en un negocio de esparcimiento y recreación acuática, dado que no existen estos tipos de establecimientos en el lugar.
- La construcción del parque, generará empleo para los habitantes del lugar y fuera de ello.
- El parque establecimiento tiene grandes fuentes de ingresos como son: por concepto de entradas, restaurante, hospedaje, canchas deportivas, bar, etc.
- De acuerdo al estudio de mercado, se determina que existe demanda insatisfecha en razón de no existir un establecimiento similar en el cantón.
- El parque acuático se encuentra localizado en un lugar en donde consta con todos los requerimientos necesarios para su ubicación.
- El parque acuático legalmente se encuentra constituido como una empresa de responsabilidad limitada.
- La inversión para la implementación del proyecto es de $.668.747,13, los cuales son financiados el 10% con capital propio y el 90% con un crédito

a la Corporación Financiera Nacional al 10% anual por un período de 10 años que dura la vida útil de la empresa.

- Los indicadores financieros arrojan que el proyecto es factible, el VAN que es de $.777.963,54, que es un valor positivo y mayor a la inversión; la TIR, que es de 26.55% que es mayor al costo de oportunidad, la inversión se recupera en 4 años, tres meses y 17 días; por cada dólar invertido se obtiene de rentabilidad un dólar con noventa y tres centavos de dólar y el proyecto soporta un incremento en los costos de 87.) y una disminución en los ingresos de 32.10%.

i. RECOMENDACIONES

- Que se motive a los inversionistas para que se implemente esta idea de negocios en razón de que acuerdo a los resultados del estudio del Proyecto son positivos y generan una buena rentabilidad.

- En el caso de ejecutarse el proyecto, se debe realizar una campaña agresiva de publicidad para que se posesione la empresa en el mercado.

- Que al momento de realizar la contratación del personal se lo haga en el propio lugar ya este tipo que cuenta con profesionales de toda índole.

  Que al momento de implementar el proyecto se haga los ajustes necesarios al presupuesto.

- Que el presente trabajo de investigación se tome como referente para futuras generaciones que deseen hacer de estudios y de esa forma contribuir a la generación de este tipo de trabajos.

j. BIBLIOGRAFÍA

BACA URBINA, G. (2010). *Evaluación de Proyectos.* México: Mc.Graw Hill.

CARLOS, J. (25 de mayo de 2013). *Macrolocalización y Microlocalización*.

Diccionario de la lengua española. (25 de abril de 2015). *(Avance de la tercera vigesima tercera edición*.

LAWRENCE, J. Gitman & CHAD J, Zutter. (2012). *Principios de Administración Financiera.* México: Pearson.

NASSIR SAPAG, C. (2005). *Proyectos de Inversión, Formulación y Evaluación.* México: Pearson.

PASACA MORA, M. (2017). *Elaboración y Evaluación de Proyectos de Inversión.* Loja.: Grafimundo.

PASACA, M. (2017). *ELABORACION Y EVALUACION DE PROYECTOS DE INVERSIÓN.* Loja.

Provincial, G. (03-05-2017). Provincia del Napo. *Enciclopedia Libre de Wikipedia*.

Tena, G. P. (31-01-2016). Historia del Cantón Tena. *Enciclopedia Libre Wikipedia*.

TORAL TINITANA, R. (2013). *Administración de la Producción y de las operaciones .* Loja: Grafimundo.

ZAPATA SANCHEZ, P. (2016). *Contabilidad General.* México: Mc. Graw Hill.

k. ANEXOS

Anexo 1: Diseño de la encuesta

ENCUESTAS A USUARIOS

Con el propósito de recopilar información para la implementación de Parque Acuático en la Parroquia Puerto Napo, del Cantón Tena, provincia del Napo, solicitamos muy encarecidamente dar contestación a las siguientes interrogantes.

DATOS GENERALES:

1. **Genero**
   Masculino ( ) Femenino ( )

2. **Con respecto al Cantón Tena, usted es?.**
   Habitante ( )
   Turista Nacional: Costa ( ) Sierra ( ) Oriente ( ) Insular ( )
   Turista Extranjero ( )

3. **Edad**
   18 a 28 ( )
   29 a 39 ( )
   40 a 50 ( )
   51 a 61 ( )
   62 en adelante ( )

4. **Nivel de ingreso**
   376 a 576 ( )
   577 a 777 ( )
   778 a 978 ( )
   979 a 1179 ( )
   1180 a 1380 ( )
   1381 en adelante ( )

5. **Ocupación**
   Estudiante ( )
   Empleado Público ( )
   Empleado Privado ( )
   Dependiente ( )
   Jubilado ( )
   Otro ( )

DATOS ESPECIFICOS

1. **Que actividades realiza usted en sus tiempos libres**

Viajar a algún lugar en especial ( )
Visitar complejos turísticos y/o entretenimiento familiar ( )
Quedarse en casa ( )

2. **Si Ha visitado un Complejo Turístico , cuántas veces lo hace en el año**
   1 a 2 ( )
   3 a 4 ( )
   5 a 6 ( )
   7 en adelante ( )

3. **Con cuántas personas suele realizar sus visitas a los complejos turísticos**
   1 a 2 ( )
   3 a 4 ( )
   5 a 6 ( )
   7 en adelante ( )

4. **Cuál es el costo promedio que paga por persona por el ingreso a estos complejos turísticos.**
   1 a 5 ( )
   6 a 10 ( )
   11 a 15 ( )
5. **Qué aspectos considera usted para elegir visitar un complejo turístico**
   Atención al cliente ( )
   Cercanía a la ciudad ( )
   Costos ( )
   Otros ( )

6. **Por qué medios de comunicación se enteró de la existencia del parque acuático**
   Internet ( )
   Radio ( )
   Prensa ( )
   Amigos ( )
   Familiares ( )
   Otros ( )

7. **Si se implementará un Parque Acuático en parroquia Puerto Napo, cantón Tena, accedería usted a este servicio.**
   SI ( ) N0 ( )

8. **Qué servicios le gustaría usted que oferte el Parque Acuático.**
   Internet ( )
   Pago con tarjeta ( )
   Piscinas ( )
   Toboganes ( )
   Sauna ( )
   Turco ( )

Juegos de agua ( )
Salón de eventos ( )
Bar- Restaurante ( )
Canchas Deportivas ( )
Parqueaderos ( )
Sitios de descanso ( )
Vestidores ( )
Servicios Sanitarios ( )
Otros ( )

9. **Por qué medio de información le gustaría enterarse de la implementación del Parque Acuático.**

Internet ( )
Radio ( )
Prensa ( )
Amigos ( )
Familiares ( )
Otros ( )

10. **Como le gustaría que se promocione el Parque Acuático**

Esferos ( )
Llaveros ( )
Camisetas ( )
Otros ( )

Gracias por su valiosa colaboración

ÍNDICE

Caratula i
Certificación ii
AUTORÍA iii
CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS iv
DEDICATORIA v
AGRADECIMIENTO vi
a. TITULO: 1
b. RESUMEN 2
ABSTRACT 4
c. INTRODUCCIÓN 6
d. REVISION DE LITERATURA 9
e. MATERIALES Y METODOS 47
f. RESULTADOS 52
g. DISCUSIÓN 156
h. CONCLUSIONES 169
i. RECOMENDACIONES 171
j. BIBLIOGRAFÍA 172
k. ANEXOS 173
ÍNDICE 176

INDICE DE TABLAS

No. TABLA	DESCRIPCION	PÁGINA
Tabla 1	Parroquias del Cantón Lago Agrio	14
Tabla 2	Población de la Provincia de Sucumbíos	15
Tabla 3	Población del Cantón Lago Agrio	16
Tabla 4	Proyección Demográfica 2010-2020	18
Tabla 5	Población por Genero y sector	19
Tabla 6	Población Étnica	20
Tabla 7	Población Económicamente activa	21
Tabla 8	Atractivos Turísticos Naturales	21
Tabla 9	Atractivos Turísticos culturales	22
Tabla 10	División Política de Sucumbíos	24
Tabla 11	Segmentación de la población	56
Tabla 12	Población Total de investigación	57
Tabla 13	Visita a un motel	60
Tabla 14	Frecuencia de Visitas	61
Tabla 15	Medios de Comunicación	62
Tabla 16	Aceptación de la nueva unidad productiva	63
Tabla 17	Servicios de Preferencia	64
Tabla 18	Qué servicios extras le gustaría encontrar	65
Tabla 19	Actualmente existen 4 moteles cual prefiere	66
Tabla 20	Características de preferencia	67
Tabla 21	Medios para enterarse de la nueva unidad productiva	67
Tabla 22	Demanda Potencial	69
Tabla 23	Demanda Real	70
Tabla 24	Aceptación nueva unidad productiva	71
Tabla 25	Frecuencia de visitas	71
Tabla 26	Demanda Efectiva	72
Tabla 27	Oferta actual	72
Tabla 28	Competidores	73
Tabla 29	Estimación de la oferta	74
Tabla 30	Demanda insatisfecha	75
Tabla 31	Capacidad instalada	80
Tabla 32	Características del servicio	84
Tabla 33	Análisis FODA	91
Tabla 34	Equipo y menaje de cocina	96
Tabla 35	Equipos de oficina y útiles de oficina	96
Tabla 36	Equipos y enseres de habitación	97
Tabla 37	Equipos de limpieza	97
Tabla 38	Equipo de mantenimiento	97
Tabla 39	Presupuesto referencial de la construcción habitaciones	98
Tabla 40	Presupuesto referencial de la construcción área Administrativa	99

Tabla 41	Presupuesto referencial área de lavandería	100
Tabla 42	Presupuesto referencial área de cocina	101
Tabla 43	Presupuesto referencial área de garita	102
Tabla 44	Terrenos	125
Tabla 45	Construcciones	126
Tabla 46	Muebles y enseres para habitaciones	127
Tabla 47	Equipos para habitaciones	127
Tabla 48	Equipo mantenimiento de habitaciones	128
Tabla 49	Equipos de computación	128
Tabla 50	Equipos de oficina	129
Tabla 51	Muebles y Enseres de oficina	129
Tabla 52	Equipos para cocina	130
Tabla 53	Equipo de comunicación	131
Tabla 54	Equipo de Seguridad	131
Tabla 55	Equipos para mantenimiento	132
Tabla 56	Resumen de Activos fijos	132
Tabla 57	Activos Diferidos	133
Tabla 58	Mano de obra directa	134
Tabla 59	Menaje para habitaciones	134
Tabla 60	Menaje para cocina	135
Tabla 61	Bebidas y licores	136
Tabla 62	Insumos de alimentación	137
Tabla 63	Gastos de combustión	137
Tabla 64	Servicio de Agua potable	138
Tabla 65	Servicio de energía eléctrica	138
Tabla 66	Insumos de limpieza	139
Tabla 67	Servicio Telefónico	139
Tabla 68	Servicio de internet y TV-Cable	139
Tabla 69	Insumos de aseo personal	140
Tabla 70	Insumos de limpieza	140
Tabla 71	Resumen costo del servicio	141
Tabla 72	Sueldos y salarios	142
Tabla 73	Útiles de oficina	143
Tabla 74	Resumen Gastos de Administración	143
Tabla 75	Gastos de publicidad	144
Tabla 76	Útiles oficina (factureros)	144
Tabla 77	Monto de la inversión	145
Tabla 78	Financiamiento	147
Tabla 79	Depreciaciones	149
Tabla 80	Reinversión activos fijos	149
Tabla 81	Tabla de Amortización	151
Tabla 82	Amortización de activos diferidos	152

Tabla 83	Costo total del servicio	152
Tabla 84	Establecimiento precios por habitaciones	153
Tabla 85	Establecimiento precios por habitaciones (simples, dobles, ...)	154
Tabla 86	Resumen de ingresos	155
Tabla 87	Presupuesto proformado	156
Tabla 88	Clasificación de costos	159
Tabla 89	Estado de Pérdidas y Ganancias	161
Tabla 90	Determinación del Punto de Equilibrio	165
Tabla 91	Flujo de caja	171
Tabla 92	Valor Actual Neto	173
Tabla 93	Tasa Interna de Retorno	175
Tabla 94	Relación Beneficio-Costo	176
Tabla 95	Período de Recuperación del Capital	178
Tabla 96	Análisis de sensibilidad incremento de costos	180
Tabla 97	Análisis de sensibilidad disminución en los ingresos	182