



# UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA

ÁREA JURÍDICA SOCIAL Y ADMINISTRATIVA  
CARRERA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

## TÍTULO:

**“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA  
IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE  
SERVICIOS DE ALQUILER DE JUEGOS ACUÁTICOS,  
EN LA ISLA JAMBELÍ, PROVINCIA DE EL ORO”**

Tesis previa a la obtención del  
Grado de Ingeniera en  
Administración de Empresas.

## AUTORA:

Ingrid Astrid Mendoza Samaniego

## DIRECTOR:

Ing. Ney Alfredo Gallardo.

Loja – Ecuador

2015

## CERTIFICACIÓN

Ing. Ney Alfredo Gallardo

**DOCENTE DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA, ÁREA JURÍDICA,  
SOCIAL Y ADMINISTRATIVA.**

### **CERTIFICA:**

Que el presente trabajo investigativo titulado: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ALQUILER DE JUEGOS ACUÁTICOS, EN LA ISLA JAMBELÍ, PROVINCIA DE EL ORO”**. De la autoría de la egresada: Srta. Ingrid Astrid Mendoza Samaniego ha sido dirigido, orientado y revisado en todas sus partes, durante el proceso de investigación. La tesis cumple con todos los requisitos generales de graduación, autorizo la presentación para la calificación, sustentación y defensa correspondiente.

Loja, diciembre de 2015



Ing. Ney Alfredo Gallardo  
**Director de Tesis**

## AUTORÍA

Yo, Ingrid Astrid Mendoza Samaniego declaro ser 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 tesis en el repositorio Institucional-biblioteca Virtual.

**Autor:** Ingrid Astrid Mendoza Samaniego

**Firma:**  .....

**CI:** 070641210-3

**Fecha:** Loja, diciembre del 2015

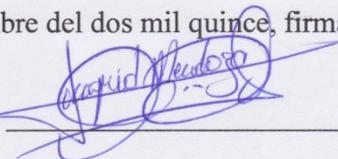
**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE TESIS POR PARTE DE LA AUTORA PARA LA COSULTA, PRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL, Y PUBLICACIÓN ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO**

Yo, **Ingrid Astrid Mendoza Samaniego**, declaro ser la autora de la tesis titulada: **“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE ALQUILER DE JUEGOS ACUÁTICOS, EN LA ISLA JAMBELÍ, PROVINCIA DE EL ORO”** como requisito para obtener el grado de **Ingeniera en Administración de Empresas**; autorizo al Sistema Bibliotecario de la Universidad Nacional de Loja para que con fines académicos, muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera en el Repositorio Digital Institucional:

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

Para constancia de esta autorización, en la ciudad de Loja, a los nueve días del mes de diciembre del dos mil quince, firma la autora.

Firma: \_\_\_\_\_



Autora: Ingrid Astrid Mendoza Samaniego

Cédula: 070641210-3

Dirección: Loja, Cdla. Julio Ordoñez

Correo Electrónico: iams\_777@hotmail.com

Teléfonos: 072-547-668 – 0983382958

**DATOS COMPLEMENTARIOS**

Director de Tesis: Ing. Ney Alfredo Gallardo

**TRIBUNAL DE GRADO:**

PRESIDENTE: Ing. Rocío Toral Tinitana Mg. Sc.

VOCAL: Ing. Raúl Chávez Guamán Mg. Sc.

VOCAL: Ing. Jimmy Jumbo Valladolid Mg. Sc.

## **AGRADECIMIENTO**

Primordialmente a Dios por darme las fuerzas, inteligencia e iluminarme día a día para poder seguir superándome.

A mis padres, Efrén Mendoza y Marlene Samaniego, que son unos de los pilares fundamentales para que yo esté culminando un ciclo más en mi vida, gracias a ellos por el apoyo constante, paciencia, por sus consejos y sus buenos deseos todo el tiempo y el apoyo tan grande que solo ellos me han podido dar para poder seguir con mi carrera académica y vida diaria. A mis hermanos, Freddy y Marlin por su paciencia, cuidados y enseñanzas día a día, a mis hermanos menores Efrén y Johan, por su amor puro. A mis abuelos y toda mi familia Mendoza Samaniego, porque siempre hemos permanecido unidos y apodándome en todo momento que lo necesite.

A la Universidad Nacional de Loja, a los directivos del Área Jurídica, Social y Administrativa y docentes de la Carrera de Administración de Empresas de la misma, por haber impartido sus conocimientos para con cada uno de los estudiantes. Finalmente muy agradecida con el Ing. Ney Alfredo Gallardo, por ser un pilar fundamental para el desarrollo del presente proyecto de tesis y gracias por su inmensa paciencia, apoyo y dando todo de sus conocimientos para poder cumplir con mi objetivo académico.

**La Autora**

## **DEDICATORIA**

El presente trabajo lo dedico principalmente a Dios, a mi papá y especialmente a mi mamá que con su gran ejemplo de mujer paciente, luchadora y perseverante me ayudó a tener más ambiciones y seguir superándome, a mis hermanos, mis abuelos y toda mi familia.

Mil gracias por permanecer a mi lado.

**Ingrid Astrid Mendoza Samaniego**

**a) TÍTULO**

“PROYECTO DE FACTIBILIDAD PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE UNA  
EMPRESA DE SERVICIOS DE ALQUILER DE JUEGOS ACUÁTICOS, EN LA  
ISLA JAMBELÍ, PROVINCIA DE EL ORO”

## **b) RESUMEN**

La presente propuesta se refiere al análisis de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios de alquiler de juegos acuáticos en la isla de Jambelí. Este proyecto pretende en favorecer la actividad física, diversión y entretenimiento acuático dirigido para a los turistas nacionales y extranjeros que la visitan, tratando de satisfacer necesidades de distracción, ocio y entretenimiento existentes en el lugar. Para lo cual se requiere;

Determinar las condiciones de la oferta y la demanda en el mercado de la Isla de Jambelí. Establecer el tamaño, localización e ingeniería de proyecto, determinar el monto de las inversiones, fuentes de financiamiento, costos de producción e ingresos que generará el proyecto y por lo posterior medir la rentabilidad del proyecto, a través los indicadores Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Periodo de Recuperación de Capital, Relación Beneficio Costo, Análisis de Sensibilidad. Todos los objetivos antes mencionados contribuyen a establecer la factibilidad del proyecto.

A continuación en forma precisa se puntualizará los estudios pertinentes;

**El Estudio de Mercado** que comprendió como primer orden la recolección de la información mediante una muestra de **384** encuestas aplicadas a los turistas que ingresan a la isla de Jambelí, lo cual dio como resultado una aceptación del **86,11%** de turistas que estaría dispuestos a hacer uso del nuevo servicio de juegos acuáticos, así mismo se obtuvo una demanda insatisfecha de **2.429,691** de servicios anuales, a su vez analizando las variables de producto, precio, plaza, promoción que se irán a ofrecer en la nueva empresa de servicios de juegos acuáticos.

**El Estudio Técnico** el cual comprende como principio la ingeniería o diseño de infraestructura de la empresa de juegos acuáticos, luego se procedió a fijar el tamaño del proyecto teniendo una capacidad instalada de **423,360** servicios y una capacidad utilizada de **81,536** servicios, lo que significa que se tendrá una participación del **17.42%** del mercado potencial de la Isla Jambelí, por otra parte en la ubicación del proyecto se realizó la macro y micro localización acompañando de un plano que especifica las dimensión y distribución de las áreas de la empresa de juegos acuáticos. Asimismo se hace constar el flujograma y diagrama de recorrido para la prestación del servicio.

**Estudio Organizacional** integra la filosofía de la empresa, la organización jurídica que sirve como órgano regulador de las funciones y actividades dentro de la empresa. De igual forma se fijó los niveles jerárquicos, los diferentes organigramas con los pertinentes manuales de funciones para todos los empleados de la empresa.

**El Estudio Financiero** permitió clasificar y cuantificar los costos dividiéndolos en tres tipos de activos tales como; activo fijo, diferido y circulante, incurriendo en una inversión total de \$ **38,595.46** para la ejecución del proyecto, y a la vez constituyendo la financiación del mismo, de lo cual \$ **23,595.46** que representa el 61% de la inversión total será capital propio de los socios, mientras que \$ **15,000.00** que representa el 39% de la inversión total será financiado con un crédito conferido por el Banco Nacional de Fomento (BNF), a una tasa de interés del 10% anual.

**La Evaluación Financiera** expresa indicadores financieros favorables para la ejecución del proyecto, con una proyección para cinco años se detallan de la siguiente manera: Valor Actual Neto; **\$24,104.83**, Tasa Interna de Retorno; **61,68%** , la Relación

Beneficio-Costo de; **\$1.53** lo que significa que por cada dólar invertido se logrará una ganancia de **\$0,35** centavos, el Periodo de Recuperación de Capital va a ser de **1 año, 9 meses y 2 días**, como también el Análisis de Sensibilidad manifestando que el proyecto resiste un incremento en los costos de **37.65%** y una disminución en los ingresos de un **24.86%**, todos estos indicadores permitieron evaluar la rentabilidad del proyecto.

Finalmente después de la evaluación financiera se ubican las conclusiones, que exhiben los resultados de la investigación en forma puntualizada, por lo que podemos decir que existe un bajo nivel de competencia directa, lo que nos permite identificar un gran mercado con necesidades insatisfechas, además este proyecto resulta factible por tener servicios innovadores al resto de la competencia sumado a los resultados ya obtenidos en la evaluación financiera que nos indica la viabilidad del proyecto.

En seguida se detallan las recomendaciones y podemos recalcar que la seguridad del cliente es lo más primordial en la prestación de este tipo de servicios, el cual es recomendable que exista personal capacitado y sobre todo la buena atención y cordialidad hacia los usuarios, y concluyendo por último con la bibliografía de diferentes fuentes con los anexos respectivos.

## SUMMARY

This proposal concerns the feasibility study for the implementation of a service company hire water games on the island of Jambelí. This project aims at promoting physical activity, fun and water entertainment directed to national and foreign tourists who visit, trying to meet the needs of entertainment, leisure and entertainment present on the site. For which it is required;

Determine the conditions of supply and demand in the market Jambelí Island. Set the size, location and project engineering, determine the amount of investments, financing sources, production costs and revenue generated by the project and at subsequent measure project profitability through indicators Net Present Value, Internal Rate Return, Capital Recovery Period, Benefit Cost Ratio, Sensitivity Analysis. All the above objectives contribute to establish the feasibility of the project.

Then accurately punctuate the relevant studies;

**The Market Study** that included as prime gathering information from a sample of **384** surveys of tourists entering Jambelí island, which resulted in acceptance of **86.11%** of tourists would be willing to use the new service water games, also an unmet demand **2429.691** annual service was obtained, in turn analyzing the variables of product, price, place, promotion that will be offered new services company water games.

**The Technical Study** which comprises principle engineering and infrastructure design firm water games, then proceeded to set the size of the project having an installed capacity of **423.360** services capacity and capacity utilization of **81.536** services, which means that will own **17.42%** of the potential market Jambelí Island, on

the other hand on the location of the project was completed the macro and micro location accompanying a plane specifies the size and distribution of the business areas of water games. Also noted is the circuit diagram and flowchart for the service.

**Organizational study** integrates the philosophy of the company, the legal organization that serves as a regulator of the functions and activities within the company. Similarly hierarchical levels, different charts with relevant operating manuals for all employees of the company are set.

**The financial study** allowed us to classify and quantify the costs dividing into three types of assets such as; fixed assets, deferred and current, incurring a total investment of **\$38,595.46** for the project implementation, while constituting its financing, of which **\$23,595.46** which represents **61%** of the total investment will be equity partners while **\$15,000.00** representing **39%** of the total investment will be financed with a loan granted by the National Development Bank (BNF), at an interest rate of 10% annually.

**Financial evaluation** expressed favorable for the implementation of the project financial indicators, with a projection for five years are detailed as follows: Net Present Value; **\$ 24,104.83**, Internal Rate of Return; **61.68%**, the benefit-cost; **\$ 1.53** meaning that for every dollar invested a profit of **\$ 0.35** cents will be achieved, the Capital Recovery Period will be **1 year, 9 months and 2 days**, as Sensitivity Analysis stating that the project withstand increased costs of **37.65%** and a decrease in revenue of **24.86%**, all these indicators allow assessing the profitability of the project.

Finally after the financial evaluation findings, which display the results of research in the form punctuated are located, so we can say that there is a low level of direct competition, allowing us to identify a large market with unmet needs, and this project is

feasible to have innovative services to the rest of the competition combined with the results already achieved in the financial evaluation which indicates the viability of the project.

Then the recommendations are detailed and we emphasize that customer safety is the most essential in providing these services, which is recommended to have trained personnel and especially the good service and friendliness towards users, and concluding by Finally with the literature from different sources with the respective annexes.

### **c) INTRODUCCIÓN**

Ecuador es un país que posee una megadiversidad lo cual está siendo aprovechada de manera sustentable, en donde el desarrollo del turismo ha sido considerado como una de las actividades económicas de importancia, por lo tanto el turismo en Ecuador ha crecido en un porcentaje significativo lo que nos ubica, al momento, como el segundo país de mayor crecimiento en Latinoamérica. (Ministerio de Turismo del Ecuador, 2014).

Es por esto que se implementará una “Empresa de Servicios de Alquiler de Juegos Acuáticos, en la Isla de Jambelí, Provincia de El Oro” para satisfacer las diferentes necesidades de deporte, diversión y entretenimiento acuático y en base a ello aprovechar una oportunidad de negocio.

En la presente investigación se mostrarán diferentes temas de interés tales como: la revisión de literatura indicando todo lo correspondiente a los servicios de juegos acuáticos, historia, tipos, características, etc., a más de la historia de la Isla de Jambelí que es el lugar de estudio del presente proyecto de inversión y con puntualizados conceptos acerca de temas relacionados con la administración y ejecución de proyectos de inversión el cual nos ayuda para el proceso de la investigación. Procediendo con la metodología que concentra los materiales a utilizar y los métodos a seguir que contribuyan a la elaboración del presente proyecto, ayudando además a la estructuración de la muestra en aplicación de encuestas a los turistas que ingresan a la Isla Jambelí, después de esto realizando una breve interpretación en los resultados que se han obtenido de la misma. Continuando con la discusión de resultados que comprende en el análisis de la demanda, oferta y demanda insatisfecha. Luego calculamos la

participación de la empresa en el mercado, seguido de la elaboración de un Plan de Comercialización y para ello necesitamos analizar el producto, precio, plaza y promoción. Siguiendo con el Estudio Técnico que se determinó la Capacidad Instalada y Utilizada con los recursos disponibles de la empresa, Localización e Ingeniería del Proyecto. Continuando se realizó el Estudio Legal y Administrativo para determinar el tipo de empresa que se va a constituir y la razón social para lo cual se ha considerado nombrarla como **“LA PIRÁMIDE Cía. Ltda.”** Procediendo a realizar una organización administrativa y su respectivo manual de funciones.

Abarcando por último el Estudio Financiero que nos ayudó a determinar la inversión de activos, financiamiento, presupuesto de Costos e ingresos, Estado de Pérdidas y Ganancias y medir la factibilidad del proyecto mediante los indicadores financieros Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Relación Beneficio Costo (RBC), Periodo de Recuperación de Capital (PRC) y Análisis de Sensibilidad que servirán para medir la liquidez y rentabilidad de la empresa. Posteriormente se diseñaron las conclusiones y recomendaciones, las cuales se abordaron a través del extracto de todo el trabajo investigativo. Por último se enuncia la bibliografía como origen de consulta conjuntamente con los anexos como soporte extra al proyecto.

## **d) REVISIÓN DE LITERATURA**

### **d.1. Generalidades y principios de la Administración aplicada a los centros de recreación turística.**

Las empresas turísticas varían en tamaño, tipo de clientela, carácter, alcance de actividades y servicios que ofrecen. Por eso un buen gerente debe trazar y especificar qué es lo que tiene y ofrece la empresa la cual administra, debe a su vez establecer, comunicar y alcanzar los objetivos de una organización, optimizar los recursos y motivar a las personas que trabajan en ella para actuar en forma conjunta y eficaz, mediante objetivos y valores comunes.

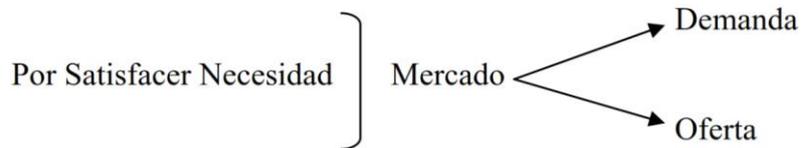
#### **Funciones del personal**

##### **Calidad en servicios:**

- Implementar sistemas de calidad en servicios orientados al cliente.
- Diseñar sistemas eficientes en la entrega de servicios.
- Detectar el área crítica de operación y servicio al cliente.
- Detectar las necesidades específicas de los clientes en cada departamento de la organización.
- Evaluar el grado de satisfacción del cliente y diseñar estrategias para el mejoramiento continuo.

## Procesos Sociales

Los procesos sociales nacen por dos razones:



## Isotipos

### Tipos de turistas:

- **Exploradores:** son los que viajan con deseo de descubrir. Se muestran ajenos al turismo en sí.
- **Élite:** son los que viajan a lugares poco usuales, ven representaciones nativas o viajan a lugares exóticos.
- **Excéntricos:** son poco comunes y son los que tratan de alejarse de la multitud.
- **Inusuales:** son viajeros ocasionales que viajan a lugares que están por explorar, áreas aisladas y allí llevar a cabo actividades ricas y emocionantes.
- **Charter:** son los que viajan con todo ya organizado hotel, comidas, excursiones y actividades complementarias.

### Gestión de turismo recreacional

El turismo recreativo no es otra cosa que el turismo convencional, es decir, los viajes que realiza la gente con fines de descanso, de orden médico, de recreación y

esparcimiento, etc., sin otros fines que despejarse del estrés cotidiano, descansar, conocer otros sitios, en fin, vacacionar.

Este tipo de turismo es el más común y cotidiano. Curiosamente, se puede afirmar, empíricamente pero con poco temor a sufrir una equivocación, que es el más generoso y que propicia una mayor derrama económica. (Córdova, 2010)

**Atractivo Turístico.-** Son aquellos bienes tangibles o intangibles que posee un país o una región y que constituyen la principal atracción del turista.

**Demanda Turística.-** Es el conjunto de servicios efectivamente solicitados por el consumidor. Abarca por lo tanto, todas las características del consumidor presente posible, es decir cubre el mercado actual y el futuro.

**Infraestructura Turística.-** Toda construcción, instalación o servicio para la práctica del turismo.

**Oferta Turística.-** Es el conjunto de atractivos y servicios, puesto a disposición del mercado.

**Recurso Turístico.-** Es todo elemento natural o no, capaz de motivar un desplazamiento turístico.

### **Breve análisis de las actividades acuáticas y su competencia.**

Para la autora Viviana Chávez en su tema de investigación Creación de una Hostería Parque Acuático en Puembo- Ecuador, nos da un breve análisis acerca de las actividades acuáticas señalando que son actividades de carácter familiar y con atracciones para los más atrevidos, pero también para los más miedosos, con un enorme éxito no sólo en

España, sino también en los más de 20 países de cuatro continentes donde Action Park Multiforma Grupo está presente en la actualidad.

Para Alfonso Ribarrocha, gerente de Action Park, el éxito de esta compañía se fundamenta en la filosofía que se sigue para todos los clientes y es que “no desarrollamos simplemente un conjunto de toboganes para que la gente lo pase bien, sino que vamos más allá porque nuestro cliente es un inversor que tiene una cantidad de dinero y hay que rentabilizarlo”. Fue a comienzos de los años 80 cuando comienza el boom de los parques acuáticos en España, siguiendo la estela de EEUU, donde habían surgido los primeros la década anterior. “Debido a que la tecnología que se utiliza para fabricar toboganes es exactamente la misma que utilizamos nosotros para las piscinas, Multiforma empieza a desarrollar los primeros toboganes. Se fabrican los primeros moldes, se hacen las primeras reproducciones de toboganes y se monta el primer parque acuático que hace la empresa en España: Aqualandia, en Benidorm (Alicante)”, seguido por los de Aqualand (Mijas), Aquaola (Granada), Aquapark (Aranjuez) o Aquarama (Benicasim), aunque Alfonso Ribarrocha comenta que en aquel momento tan sólo se dedicaban a suministrar la fibra y montarla. (Chicaiza, 2009)

## **Isla Jambelí**

### **Historia.**

La palabra “Jambelí” proviene de la voz el gran chimú que significa “Un pez vá”.  
(SALCEDO)

### **Datos Cronológicos:**

- En 1941 se da la Batalla de Jambelí por una invasión de un buque llamado

Almirante Villar desde el Perú hacia las costas de Ecuador para lo cual la defensa ecuatoriana repelió a través del buque Abdón Calderón a pesar de ser cinco veces más pequeño que el oponente.

- En 1970 se crea DITURIS “Dirección de turismo de El Oro” la cual proveía información turística a los interesados de conocer la provincia.

- En 1980 se crean 2 flotas de lanchas a motor para visitar la Isla de Jambelí, llamadas “Coop. Rafael Morán Valverde” y “Coop. 31 de Julio”.

- De 1980-1990, en la Isla de Jambelí se construyeron casas veraneras de familias acaudaladas provenientes de Machala y Puerto Bolívar.

- En 1990 empieza el boom turístico con la llegada de miles de turistas cada semana a la Isla de Jambelí.

- Solo el islote de Jambelí tiene 900 hectáreas con 280 habitantes aproximadamente. (Lic. Julio Manso Rodas, morador de la Isla de Jambelí.)

- En el 2013 anualmente llegaron 129.762 turistas. (Sr. Jorge Vaca (Presidente de la Junta Parroquial de Jambelí), 2013)

El archipiélago de Jambelí, un grupo de 14 islas (9 menores y 5 de importancia) con 10.000 hectáreas de manglares y separados entre sí por varios estero y canales. En él se puede apreciar la pesca artesanal e industrial y de un paisaje poco alterado por las construcciones modernas. (Oro, 2012)

Machala es el punto de partida hacia esta acogedora isla, ubicada 35 min. En lancha desde Puerto Bolívar, el recorrido se convierte en una emocionante aventura,

observando el atractivo paisaje, la variedad de aves y el manglar de la zona. Jambelí es la playa de mar abierto más grande del Archipiélago y también la más poblada; cuenta con varios restaurantes, lugares de hospedaje, recreación, deportes acuáticos y su respectivo museo marino. (Revista I Tur Machala, 2012)

### **Origen de los Juegos Acuáticos Inflables**

“La primera estructura inflable para juegos fue creada en 1959 por John Scurlock en Shreveport, Louisiana, quien diseñó una plataforma para rebote que simulase una caminata por la luna, por lo cual se llamó a su invento Caminata Espacial - Space Walk; estas cubiertas inflables fueron utilizadas en pistas de tenis, debido a que Scurlock se dio cuenta de que sus empleados disfrutaban saltando en las portadas. A mediados de los sesenta, al invento llamado Space Walk se le adicionó las paredes, convirtiéndose en casas de rebote o casas de brinco. Años después, la esposa de John Scurlock comenzó la primera empresa de alquiler de inflables”. (Gutierrez, 2012)

### **Juegos Acuáticos**

Los juegos acuáticos son todas aquellas actividades lúdicas y deportivas que se pueden realizar en el agua, en escenarios como piscinas, lagos, ríos y mares; los cuales son de gran utilidad en el campo, en las playas y en lugares de recreación que cuentan con lugares donde se puede hacer juegos de este carácter acuático.

### **Tipos de Juegos Acuáticos**

Los juegos acuáticos los podemos agrupar en cuatro tipos:

- **Individuales:** son actividades lúdicas que se llevan a cabo de forma individual

- **Competitivos:** son actividades lúdicas en las que el éxito individual está unido al fracaso del resto de los participantes.
- **Cooperativos:** en estos juegos, el éxito individual va unido al de los demás, sólo consiguen la meta si todos la consiguen.
- **De equipo o mixtos:** son una mezcla de los juegos de cooperación y competición.

### **Clasificación de prácticas acuáticas recreativas**

El tipo de instalación y/o de entorno disponibles servirán como criterios para dar una clasificación de las prácticas acuáticas recreativas. Aun así, es preciso tener presente en todo momento que éstas, por la creatividad que conlleva deberán permitir la puesta en práctica y desarrollo de las mismas, pudiendo introducir actividades diferentes o variantes que quizás surjan durante las prácticas, bien a iniciativa de los usuarios, bien a iniciativa del animador. (Trilla, 1986)

- **En Piscinas Convencionales**

Los juegos acuáticos son aquellos que se pueden llevar a cabo en una instalación construida, fundamentalmente, para satisfacer las necesidades de los usuarios que practican deportes acuáticos como la Natación, Waterpolo, Natación Sincronizada, etc. Por ello, todos estos responden a unas formas y medidas concretas, lo cual implica la obligatoriedad de adaptarse a estas condiciones para plantear actividades acuáticas. (Gutiérrez, 1995)

- **Actividades Acuáticas en entornos naturales**

- ✓ **El mar**

(Roura, 1990) “Situando la actividad en un espacio ilimitado, variado y al aire libre y en una época del año especialmente propensa a la recreación debido a las vacaciones y al buen tiempo, el aspecto recreacional no sólo es poco menos que inevitable, sino que se puede potenciar mucho aprovechando al máximo estas condiciones”.

- ✓ **El río**

Este entorno ofrece, en sus distintos tramos, posibilidades diferentes en función de la velocidad de su corriente y de la profundidad de sus aguas.

### **Características del medio de realización de las actividades acuáticas.**

Tendremos en cuenta las características propias del vaso o lugar de práctica en cuanto a su profundidad. Así pues, podemos encontrarnos con:

- ✓ Profundo, que cubre en todas partes.
- ✓ Poco profundo, que no cubre.
- ✓ Mixto, que consta de una parte profunda y otra poco profunda.

### **Definición y características de juegos acuáticos inflables**

La finalidad de los juegos acuáticos es brindar momentos de distracción, esparcimiento y diversión. Los equipos necesarios para realizar estos juegos deben ser seguros y cómodos. El personal encargado de enseñar al cliente a practicar estos juegos,

debe ser conocedor del tema, amable y paciente, con el fin de brindar confianza, comodidad y seguridad a los clientes.

Los diseños llamativos a exhibir en el centro recreacional serán los siguientes:

**a. Cancha Inflable de Voleibol**

Los grupos están separados por una zona (2 a 3 metros) que hace las veces de "red"; se juega como en el voleibol común.

Figura N°1

**Cancha inflable de voleibol**



Este excelente producto que permite llevar entretenimiento, diversión, y deporte a espacios como piscinas y playas esta hecho en material plástico PVC de grado comercial el cual brinda durabilidad y resistencia.

Voleibol acuático con perímetro inflable.

- **Medidas:** 11 x 6 x 2mts
- **Peso aproximado:** 57kgs
- **Material:** Lona PVC grado comercial

- **Espesor:** 0.9mm
- **Personalización:** Si
- **Garantía:**3 meses contra defectos de fabricación

**b. Pirámide Escalador**

Pirámide escalador es un juego inflable dicho por su nombre con forma de pirámide, en él contiene varios franjas agarradoras, éste juego consta en escalar hasta la cima quedando la opción de lanzarse desde la cima creando adrenalina y diversión por quien lo logra.

**Figura N°2**  
**Pirámide Escalador**



Hecho con material plástico PVC de grado comercial que garantiza resistencia y durabilidad del producto y material resistente a rayos UV y retardante al fuego. Diversión y entretenimiento máximo para todos.

- **Medidas:** 7L x 5W x 5H mts
- **Peso aproximado:** 110kgs
- **Material:** Lona PVC grado comercial

- **Espesor:** 0.9mm
- **Personalización:** Si
- **Garantía:** 3 meses contra defectos de fabricación

Estos juegos como es La Cancha Inflable de Voley y El Pirámide Escalador

vienen con:

Bolsa de almacenaje  
Transportation Bag



Kit de Reparación  
Repair Kit



Libre de Plomo  
Lead-Free



Resistente a  
rayos UV



Retardante al Fuego  
Flame retardant



### c. Moto Acuática (Jet Sky)

**Figura N°3**

**Moto Acuática (Jet Sky)**



La moto acuática es una embarcación ligera con un sistema de conducción similar al de una motocicleta convencional, con un motor situado dentro de la misma, no usan hélice sino que son propulsadas por un chorro de agua (turbina) esta sale de la parte

trasera de la nave extrae el agua de debajo de la embarcación por medio de una bomba, luego la expulsa a través de una boquilla.

### **Proyectos de Inversión**

Se puede decir que un proyecto de inversión es una propuesta que surge como resultado de estudios que la sustentan y que está conformada por un conjunto determinado de acciones con el fin de lograr ciertos objetivos. El propósito del proyecto de inversión es poder generar ganancias o beneficios adicionales a los inversionistas que lo promueven y, como resultado de este, también se verán beneficiados los grupos o poblaciones a quienes va dirigido. Fuente especificada no válida.

### **Empresa**

Es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos. **Fuente especificada no válida.**

### **Estudio de Mercado**

En este apartado se describen los productos o servicios que generará el proyecto, a qué mercado va dirigido, dónde se ubica geográficamente este mercado, cuál es la oferta y a demanda existente de los productos y de materias primas. **Fuente especificada no válida.**

- **Producto** Es cualquier objeto, servicio o idea que es percibido como capaz de satisfacer una necesidad y que representa la oferta de la empresa. El producto se define también como el potencial de satisfactores generados antes, durante y después

de la venta, y que son susceptibles de intercambio. Aquí se incluyen todos los componentes del producto, sean o no tangibles, como el envasado, el etiquetado y las políticas de servicio. **Fuente especificada no válida.**

- **Precio** Es principalmente el monto monetario de intercambio asociado a la transacción (aunque también se paga con tiempo o esfuerzo). Sin embargo incluye: forma de pago (efectivo, cheque, tarjeta, etc.), crédito (directo, con documento, plazo, etc.), descuentos pronto pago, volumen, recargos, etc.

- **Plaza o Distribución** Se define como dónde comercializar el producto o el servicio que se le ofrece. Considera el manejo efectivo del canal de distribución, debiendo lograrse que el producto llegue al lugar adecuado, en el momento adecuado y en las condiciones adecuadas.

- **Promoción** Es comunicar, informar y persuadir al cliente y otros interesados sobre la empresa, sus productos, y ofertas, para el logro de los objetivos organizacionales La mezcla de promoción está constituida por Promoción de ventas, Fuerza de venta o Venta personal, Publicidad, Relaciones Públicas, y Comunicación Interactiva (Marketing directo por mailing, emailing, catálogos, webs, telemarketing, etc.)

**Análisis de la Demanda** Se entiende por demanda la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita para buscar la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado

La demanda funciona a través de distintos factores:

La necesidad real del bien, su precio y nivel de ingreso de la población.

En la demanda existen factores cualitativos los cuales se deben de analizar, pero antes se debe de desarrollar una investigación de campo la cual nos permita obtenerlos para llevar a cabo dicho análisis. Cuando no se cuenta o en el caso no existe información histórica y estadística del producto que es el caso de muchos productos hoy en día, es entonces donde entra esta investigación y es el único método en el cual se podrá obtener los datos y la cuantificación de la demanda.

Para efectos de análisis, existen varios tipos de demanda:

- ✓ **Demanda satisfecha:** lo producido es exactamente lo que el mercado requiere.
  
- ✓ **Demanda insatisfecha:** lo producido no alcanza a satisfacer al mercado

**Análisis de la Oferta** La oferta es la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de productores o prestadores de servicios están decididos a poner a la disposición del mercado a un precio determinado. El propósito que se busca mediante el análisis de la oferta es definir y medir las cantidades y condiciones en que se pone a disposición del mercado un bien o un servicio.

**Estudio Técnico** “Se define y se justifica el proceso de producción y la tecnología a emplear para obtener el producto; se define el tamaño del proyecto y los costos relacionados con la producción, la operación y el monto de las inversiones a realizar para que el proyecto inicie su operación”. **Fuente especificada no válida.**

- **Localización** Se define la macrolocalización y la microlocalización del proyecto en función de la ubicación del mercado meta, la materia prima, la mano de

obra disponible, así como la infraestructura disponible. Algunos de los aspectos que deben ser tomados en cuenta para definir la ubicación del proyecto podrían ser los siguientes:

- ✓ Concentración geográfica de la población objetivo del proyecto.
- ✓ Regulaciones urbanas para la ubicación d industrias, comercios, residencias y complejos educativos (planes reguladores locales).
- ✓ Características de los suelos (topografía, tipo de suelos, sismografía).
- ✓ Tendencias de desarrollo urbano de las sociedades de las localidades y ciudades y su relación con el costo de la tierra.
- ✓ Ubicación de la materia prima y de la mano de obra calificada y no calificada.
- ✓ Estudio de impacto ambiental.
- ✓ Necesidades e intereses de la comunidad para el establecimiento de cierto tipo de proyectos. Fuente especificada no válida.

• **Tamaño del Proyecto** El tamaño de la planta está definido por la cantidad a producir en función de la fracción del mercado que se desea satisfacer. La definición del tamaño del proyecto se inicia con la elaboración de un diagrama de flujo de procesos, que muestre las diferentes etapas de producción, cantidades de insumos y de producto terminado.

**Estudio Legal** En este sentido es necesario determinar todas las regulaciones de tipo legal que podrían afectar su desarrollo, especialmente en lo referente a su ubicación y

funcionamiento.

La ubicación está afectada por los planes reguladores de las municipalidades locales o por lo establecido por las entidades nacionales responsables del desarrollo urbano. **Fuente especificada no válida.**

**Estudio Administrativo** Este apartado tiene que ver con la definición de la estructura organizativa que se hará responsable del proyecto tanto en la fase de ejecución como en la de operación.

Para la fase de ejecución se hace necesario diseñar una estructura organizativa dentro de la empresa que le permita administrar el proceso de contratación, compras, adquisiciones, construcciones, montaje de equipos, etc.

Para la fase de operación se hace necesario definir una estructura organizativa completamente diferente de la de la fase de ejecución y cuyo objetivo principal es poner a funcionar el proyecto y alcanzar los objetivos trazados. Como parte de este estudio se definen las relaciones de dependencia entre las diferentes instancias o niveles de la organización (organigramas), así como las funciones y relaciones, internas entre ellas, y externas al sector al que pertenece el proyecto. Fuente especificada no válida.

**Estudio Financiero** El objetivo de este apartado es determinar, por medio de indicadores financieros, la rentabilidad del proyecto, por lo cual es necesario estimar en detalle los ingresos, así como los costos de inversión inicial y los costos de operación del proyecto. Fuente especificada no válida.

Su objetivo es ordenar y sistematizar la información de carácter monetario que proporcionan las etapas anteriores (Estudio Técnico y de Mercado) y elaborar los cuadros analíticos que sirven de base para la evaluación económica. **Fuente especificada no válida.**

✓ **Inversión inicial:** Se refiere al costo de las adquisiciones como terrenos, edificios, maquinarias, equipos, activos intangibles, etc. También el costo de consultorías y asesorías relacionadas con la inversión inicial.

✓ **Costo de producción y de operación:** se refiere a los costos directos y generales, relacionados con la operación y la producción. Entre estos se puede citar la materia prima, los insumos, la mano de obra, los servicios de energía y comunicación, los costos de administración, alquileres, pago de impuestos, etc.

✓ **Capital de trabajo:** Es el dinero que se requiere para comenzar a producir. La inversión en capital de trabajo es una inversión en activos corrientes: efectivo inicial, inventario, cuentas por cobrar e inventario, que permita operar durante un ciclo productivo, dicha inversión debe garantizar la disponibilidad de recursos para la compra de materia prima y para cubrir costos de operación durante el tiempo requerido para la recuperación del efectivo (Ciclo de efectivo: Producir-vender-recuperar cartera), de modo que se puedan invertir nuevamente.

✓ **Activos fijos:** consta de la inversión en activos como: maquinaria y equipo, muebles, vehículos, edificios y terrenos, etc.

✓ **Flujos de Caja:** Para la estimación de flujos de caja se requiere de la siguiente información:

- ✓ Vida útil del proyecto
- ✓ Ingresos y egresos
- ✓ Depreciación
- ✓ Inversión adicional del proyecto.

Igualmente deben determinarse las necesidades de financiamiento y la disponibilidad de crédito, la determinación de la tasa mínima de rendimiento para cada monto aportado (Aportes propios, financiamiento, inversionistas).

### **Estados Financieros:**

✓ **Estado de Pérdidas y Ganancias o Estado de Resultados:** Es uno de los estados financieros básicos que tiene por objeto mostrar un resumen de los ingresos y de los gastos durante un ejercicio, clasificándolos de acuerdo con las principales operaciones del negocio, mostrando por consiguiente las utilidades o pérdidas sufridas en las operaciones realizadas. “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.**Fuente especificada no válida.**

✓ **Egresos:** Los egresos deben diferenciarse en costos y gastos. Los costos se refieren a un desembolso de dinero del que se espera obtener un beneficio, el gastos es un desembolso cuyo beneficio ya se obtuvo. Según el destino de los egresos también pueden clasificarse en:

a. **Gastos de administración y ventas:** no están directamente relacionados con la producción, tienen que ver con la administración del negocio: ventas, secretarías, papelería, salarios de gerentes, etc.

**b. Gastos de depreciación:** es un gasto que permite el gobierno que genera un beneficio tributario y se justifica en el desgaste de los activos fijos depreciables. Realmente no representa un desembolso de dinero. Con este gasto se disminuye el monto de los impuestos lo que le permite a la empresa ahorrar para reponer el activo después de que se ha desgastado, el problema es que normalmente este ahorro no se hace y se gasta el dinero en otras actividades.

**c. Gastos de amortización de diferidos:** se refiere a desembolsos que no constituyen ni capital de trabajo, ni activos fijos, pero son indispensables para arrancar con el negocio.

**Evaluación Financiera** El flujo de fondos nos muestra el comportamiento de los ingresos, gastos, impuestos y utilidad del proyecto.

No obstante el resultado final no nos permite determinar con seguridad si el proyecto o inversión inicial vale la pena realizarla y cumplir con algunas premisas de cualquier proyecto: permite recuperar en forma íntegra la inversión y generar una ganancia adicional o valor agregado para el inversionista o quién toma la decisión de realizar dicho proyecto.

La evaluación de proyectos permite medir el valor, a base de la comparación de los beneficios y costos proyectados en el horizonte del proyecto y con el objetivo de medir su valor económico, financiero o social.

La evaluación de proyectos se realiza a través de ciertos indicadores cuyo resultado permite realizar las siguientes acciones de decisión:

1. Decisión de aceptar o rechazar un proyecto.

2. Elegir una alternativa optima de Inversión, cuando se tiene una cartera de varios proyectos.

3. Postergar la ejecución del proyecto, cuando existe limitaciones de capital para su implementación.

Los indicadores más utilizados en la evaluación de proyectos son el VAN y el TIR además otros que se describen a continuación:

- **Valor Actual Neto (VAN)** Se define como la sumatoria de los flujos netos anuales actualizados menos la Inversión inicial. Este indicador de evaluación representa el valor del dinero actual que va reportará el proyecto en el futuro, a una tasa de interés y un periodo determinado.

El VAN se determina de la expresión:

$$VAN = -I_0 + \sum_{k=1}^{k=n} \frac{B_k - C_k}{(1+i)^k}$$

**Dónde:**

$I_0$ : Inversión inicial

$B_k$ : Beneficio o ingresos netos del periodo k (año k)

$C_k$ : Costos netos del periodo K

$i$  : tasa de interés (llamada tasa de descuento)

$n$  : años de duración del Proyecto

La tasa de descuento es aquella medida de rentabilidad mínima exigida por el proyecto y que permite recuperar la Inversión inicial, cubrir los costos efectivos de

producción y obtener beneficios. La tasa de descuento representa la tasa de interés a la cual los valores futuros se actualizan al presente.

Un valor significativo se produce para  $VAN = 0$  y que representa que el proyecto cumple con las exigencias del inversionista, es decir es la alternativa mejor que las del mercado en ese momento.

Los criterios para la toma de decisión son:

- $VAN > 0$ , el proyecto es rentable
- $VAN = 0$ , es indiferente realizar
- $VAN < 0$ , el proyecto no es rentable

• **Tasa Interna de Retorno (TIR)** Se define como la tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero. La TIR se determina de la expresión:

$$0 = -I_0 + \sum_{k=1}^{k=n} \frac{B_k - C_k}{(1 + TIR)^k}$$

La TIR muestra al inversionista la tasa de interés máxima a la que puede comprometer préstamos, sin que incurra en futuros fracasos financieros. Para lograr esto se busca aquella tasa que aplicada al Flujo neto de caja hace que el VAN sea igual a cero. A diferencia del VAN, donde la tasa de actualización se fija de acuerdo a las alternativas de Inversión externas, aquí no se conoce la tasa que se aplicara para encontrar la TIR; por definición la tasa buscada será aquella que reduce que reduce el VAN de un Proyecto a cero. **Fuente especificada no válida.**

Los indicadores relevantes son:

- $TIR > i$  , el proyecto es rentable
- $TIR = i$ , es indiferente su realización
- $TIR < i$ , el proyecto no es rentable

En general las decisiones no se toman sólo con un indicador sino que con ambos y bajo la condición:

- $VAN > 0$
- $TIR > i$

Otros indicadores se describen a continuación:

- **Relación Beneficio Costo (R.B.C)** La relación entre beneficio y costo muestra la cantidad de dinero actualizado que recibirá el Proyecto por cada unidad monetaria invertida. Se determina dividiendo los ingresos brutos actualizados (beneficios) entre los costos actualizados. Para el cálculo generalmente se emplea la misma tasa que la aplicada en el VAN.

$$B/C = \frac{\text{Valor actual de beneficios}}{\text{Valor actual de los costos}}$$

Este indicador mide la relación que existe entre los ingresos de un Proyecto y los costos incurridos a lo largo de su vida útil incluyendo la Inversión total.

- ✓  $B/C > 1$ , el proyecto es rentable, ya que el beneficio es superior al costo.
- ✓  $B/C = 1$ , es indiferente realizar el proyecto, porque no hay beneficio ni pérdidas.

- ✓  $B/C < 1$ , el proyecto no es rentable y debe rechazarse.

Este indicador tiene la desventaja que no considera el tamaño del proyecto y en general debe usarse en conjunto con los otros indicadores.

- **Periodo de recuperación del capital (PRC)** Determina los años requeridos para recuperar el capital invertido.

$$-I_0 + \sum_{k=1}^{k=T} \frac{B_k - C_k}{(1+i)^k} = 0$$

Donde la expresión a la izquierda de la igualdad representa los flujos actualizados desde el año 0 (donde se realiza la inversión  $I_0$ ) hasta el año T que hace que el flujo total sea cero. En este caso se dice que:

$$T = \text{PRC}$$

- **Análisis de Sensibilidad (AS)** El análisis de sensibilidad es la interpretación dada a la incertidumbre en lo que respecta a la posibilidad de implantar un proyecto, debido a que no se conocen las condiciones que se espera en el futuro.

Para la toma de decisiones debe tomarse en cuenta lo siguiente:

- ✓ 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 el coeficiente de sensibilidad es menor a uno el proyecto no es sensible. **Fuente especificada no válida.**

## Fórmulas:

$$\text{Diferencia de TIR} = \text{TIR del Proyecto} - \text{Nueva TIR}$$

$$\% \text{ de Variación} = \frac{\text{Diferencia entre TIR}}{\text{TIR del Proyecto}}$$

## e) MATERIALES Y MÉTODOS

En el proceso de investigación se utilizará varios materiales esenciales para cumplir con los objetivos propuestos en el presente trabajo, los cuales se detallan a continuación:

### **Materiales**

- Diseño de encuestas
- Diseño de entrevistas
- Diseño de observación

### **Métodos**

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizaron algunos métodos, técnicas y procedimientos cuya información permitió organizar, ejecutar y establecer la factibilidad para la creación de una empresa de servicios de alquiler de juegos acuáticos en la isla Jambelí.

- **Método Analítico.-** Este método permitió realizar un adecuado análisis e interpretación de la información que se presentó mediante los cuadros y gráficos estadísticos que arrojaron las encuestas que se realizaron en la isla de Jambelí.

- **Método Inductivo.-** Dentro de los resultados obtenidos en el estudio de mercado, se analizó las necesidades que tienen los turistas que llegan a la isla Jambelí para poder cubrir ese segmento realizando y utilizando estrategias para mantenerse en el mercado y ser reconocidos principalmente a nivel local.

- **Método Deductivo.-** Conocer las categorías teóricas de lo que tiene que ver un proyecto de inversión para relacionarlas con las necesidades de los clientes y plantear alternativas de solución.

- **Método Descriptivo.-** Este método, se aplicó en la redacción del proyecto, especialmente en lo referente a la interpretación racional y el análisis objetivo de los hechos o fenómenos que se encontraron en la obtención de datos e información que fueron aplicados en la construcción de las fases del proyecto. También la investigación entró en un estudio de predicción, razón de realizarse proyecciones de algunas variables como la demanda, precios, ingresos, costos, utilidades, etc.

### Técnicas

Durante el proceso de investigación se utilizó: la Encuesta, observación directa y la entrevista los mismos que permitirán una mejor recolección de información.

- **Entrevista.-** Se utilizó esta técnica de investigación debido a que en la isla Jambelí existe un solo negocio que presta este servicio de juegos acuáticos, por tanto se realizó una entrevista directa con el gerente de la empresa de servicios antes mencionada.

- **Observación directa.-** La observación directa me permitió analizar y comprobar que lo que expresarán mediante las respuestas de las encuestas a realizarse a la población de la isla y los turistas fueran confiables.

- **La Encuesta.-** Se utilizó esta técnica para la recolección de datos y así mismo organizar, tabular y presentar la información obtenida, permitiendo de esta manera el análisis de los resultados, encuestas que fueron realizadas a los turistas que se

encuentran visitando la isla de Jambelí. Además me permitió conocer la demanda de juegos acuáticos existente en la isla y conocer el perfil del cliente cuando llegan al lugar y sus necesidades para poder cubrir cierto segmento en el mercado.

### **Instrumentos**

- **El cuestionario.-** El cuestionario es un instrumento básico en la encuesta y en la entrevista. En el cuestionario se formuló una serie de preguntas que me permitieron medir variables y observar los hechos a través de la valoración que hace de los mismos el encuestado y el entrevistado, limitándose la investigación a las valoraciones subjetivas de éste.

### **Población en Estudio:**

El Proyecto de factibilidad para la implementación de una empresa de servicios de alquiler de juegos acuáticos en la Isla de Jambelí, se centrará en la afluencia de turistas que existe cuyo dato es de 130.772 <sup>1</sup> (2014) y proyectado es 131.790 (2015) turistas que visitaran la Isla. Cuyo dato de proyección fue tomado de la tasa de crecimiento turístico de la Isla Jambelí que es del 1,01%, ingresos que ha tenido en los últimos años como son del 2013 con 129,762 turistas y en el 2014 con 130,772 turistas, dándonos como resultado una tasa de crecimiento turístico del 1,01%.

---

<sup>1</sup> Resumen de ingresos de la cantidad de tickets vendidos, sustentado en el Informe de Rendición de Cuentas Anual del Sr. Jorge Vaca (Presidente de la Junta Parroquial de Jambelí 2013)

Para la proyección de la población se utilizó la siguiente formula;

$$Pf_{2015} = Po_{2014} (1 + t)^n$$

Reemplazando valores tenemos;

$$Pf_{2015} = 130.772 (1+0,0101)^1$$

$$Pf_{2015} = 131.790$$

**Simbología:**

Pf = Población Futura

Po = Población Real

1 = Constante

T = Tasa de Crecimiento Anual

**Determinación del Tamaño de la muestra:**

**Simbología:**

**n**= Número de encuestados o tamaño de la muestra

**Z**= Nivel de confianza

**P**= Probabilidad de ocurrencia o de éxito

**q**= Probabilidad de no ocurrencia o de fracaso

**N**= Universo (Población)

**e**= margen de error

**N-1**= Factor de Corrección

### **Tamaño de la muestra:**

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

$$n = \frac{(131.790) * (1,96)^2 * (0,5) * (0,5)}{(131.790 - 1) * (0,005)^2 + (1,96) * (0,5) * (0,5)}$$

$$n = \frac{(131.790) * (3,8416) * (0,25)}{(131.790 - 1) * (0,0025) + (3,8416) * (0,25)}$$

$$n = \frac{126.570,98}{329,47 + 0,49}$$

$$n = \frac{126.570,98}{329,96}$$

$$n = 384 \text{ Encuestas}$$

## **PROCEDIMIENTO PARA LA ELABORACIÓN DEL PROYECTO DE TESIS**

### **a) Estudio de Mercado**

Para la realización del Estudio de Mercado se emplean las técnicas e instrumentos de investigación tales como encuestas y entrevista, continuando con la tabulación, análisis e interpretación en cada resultado obtenido en las encuestas.

Procediendo con la determinación la demanda, oferta y demanda insatisfecha. Seguido se procede a calcular la participación de la empresa en el mercado.

Por consiguiente se realiza un Plan de Comercialización, para ello necesitamos conocer: Producto, Precio, Plaza y Promoción.

## **b) Estudio Técnico**

Determinación de Capacidad Instalada y Utilizada con los recursos disponibles de la empresa (dinero, equipos, instalaciones, etc.), y determinación de la demanda insatisfecha. Procediendo a efectuar la localización en donde se detallará la ubicación geográfica de la planta: Macrolocalización (determinación geográfica general del lugar en donde realizará el proyecto de inversión) y Microlocalización (consiste en la selección puntual del sitio para la instalación del proyecto).

Ingeniería del Proyecto, resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta como: Descripción del Proceso del Servicio, Flujograma, Diagrama del Proceso de Recorrido, Balance de Materiales y Equipos, Recursos, Materia Prima y Distribución de la planta.

## **c) Estudio Legal y Administrativo**

Determinar el tipo de empresa que se va a constituir. La razón social.- poder iniciar los trámites necesarios de legalización y constitución de la empresa es requisito indispensable presentar el nombre de la nueva sociedad.

En seguida se elabora además la Organización administrativa determinando sus niveles jerárquicos, seguido de Organigramas como el: (Estructural, Funcional y Posicional); continuando además con la elaboración del Manual de funciones, que constituye en una fuente de información que resuelve tareas, obligaciones y deberes que deben desarrollar y cumplir los diferentes puestos que integran la empresa.

#### **d) Estudio Financiero**

- Determinar la inversión (Activos Fijos, Diferidos y Circulantes) y el financiamiento (Capital Interno y Capital Externo). Presupuesto de Costos e ingresos. Estado de Pérdidas y Ganancias (Ingresos por ventas, Utilidades Brutas, Utilidades Imp. Renta, Utilidades Netas, etc.). Y por último medir la factibilidad del proyecto mediante los indicadores financieros Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Relación Beneficio Costo (RBC), Periodo de Recuperación de Capital (PRC), Análisis de Sensibilidad.

## f) RESULTADOS

Esta encuesta tiene la finalidad de recabar información referente a las preferencias del consumidor para así ofertar un nuevo servicio de calidad, mediante la implementación de “ALQUILER DE JUEGOS ACUÁTICOS EN LA ISLA DE JAMBELÍ”.

### 1. ¿Le gusta visitar la Isla de Jambelí como destino turístico?

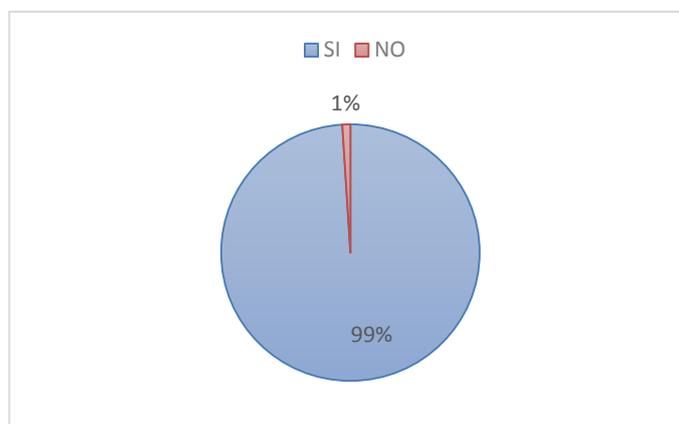
**Cuadro N° 1**  
**Jambelí Destino Turístico**

Detalle	Frecuencia (f)	Porcentaje
Si	380	99%
No	4	1%
<b>Total</b>	<b>384</b>	<b>100%</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

**Gráfico N°1**  
**Jambelí Destino Turístico**



Dentro del total de las 384 encuestas aplicadas, el 99% respondieron que SI les gusta visitar Jambelí como destino turístico y el 1 % que NO por diferentes motivos. El cual es una respuesta favorable porque en su mayoría manifestaron que les parece un lugar tranquilo y despejado para disfrutar con familia y amigos, dándonos la idea de una gran demanda favorable dirigida a nuestro proyecto de investigación.

2. ¿Por qué actividades o servicios más se enfocaría a recurrir al lugar?

**Cuadro N° 2**  
**Actividades o Servicios En Jambelí**

<b>Detalle</b>	<b>Frecuencia (f)</b>	<b>%</b>
Restaurantes	211	55,56
Discotecas	219	57,58
<b>Juegos acuáticos</b>	<b>276</b>	<b>72,73</b>
Otros	108	28,28
<b>380</b>		

**Fuente:** Encuestas

**Elaboración:** La Autora.

Dentro de las actividades que más se enfocaría a recurrir a la isla se encuentra en los siguientes porcentajes: restaurantes con el 55,56%, Discotecas con el 57,58%, Juegos Acuáticos con el 72,73% a demás ésta pregunta además nos ayuda a establecer la demanda real y con un 28,28% acudirían por otros servicios en particular. Lo que también se puede deducir que tendremos una buena acogida hacia nuestro sector de juegos acuáticos.

3. ¿Qué tipo de juegos acuáticos ha utilizado en éste y otro lugar?

**Cuadro N° 3**  
**Juegos Acuáticos**

<b>Detalle</b>	<b>Frecuencia (f)</b>	<b>%</b>
Boyas (La banana)	165	59,72
Boyas (La bestia)	131	47,22
Moto Acuática (Jet Sky)	46	16,67
Kayak	77	27,78
Cancha Inflable de vóley	0	0,00
Pirámide Escalador	0	0,00
Otros	0	0,00
<b>276</b>		

**Fuente:** Encuestas

**Elaboración:** La Autora

De acuerdo al nivel de porcentaje acerca del uso cada juego acuático se detallará la siguiente información: (boya) la banana con un 59,72%, (boya) la Bestia con un 47,22%, Moto acuática con el 16,76%, Kayak con un 27,78%, y un 0% la cancha inflable de vóley y el pirámide escalador, esto es debido a que nos manifestaron que éstos dos últimos juegos ya mencionados no los habían visto en otra lugar y además enunciaron les parece innovador e interesante.

4. ¿Cuál es el promedio que ha pagado por los servicios de juegos acuáticos en éste y en otro lugar?

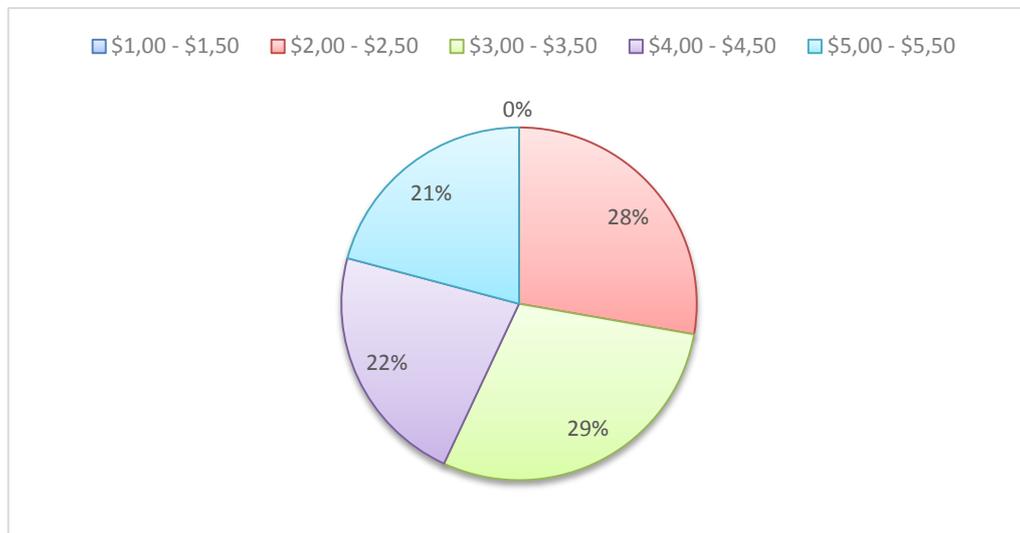
**Cuadro N° 4**  
**Precios de Juegos Acuáticos**

Detalle	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)	$\bar{x}$	Total
\$1,00 - \$1,50	0	0,00	1,25	0,00
\$2,00 - \$2,50	77	27,78	2,25	172,80
\$3,00 - \$3,50	81	29,17	3,25	262,08
\$4,00 - \$4,50	61	22,22	4,25	261,12
\$5,00 - \$5,50	58	20,83	5,25	302,40
	<b>276</b>			<b>998,40</b>
<b>Promedio de Precio mercado</b>	<b>\$ 3,61</b>			

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora

**Gráfico N° 2**  
**Precios de los Juegos Acuáticos**



El precio promedio que adquirieron por los servicios, es de \$3,77 dólares. Esto quiere decir que es un precio competitivo en el mercado, por lo que dicho valor está al alcance de todas las personas que deseen hacer uso de estos juegos acuáticos.

5. Si existiera en la Isla de Jambelí el nuevo servicio de alquiler de juegos acuáticos ¿Estaría usted de acuerdo en utilizar algunos de ellos?

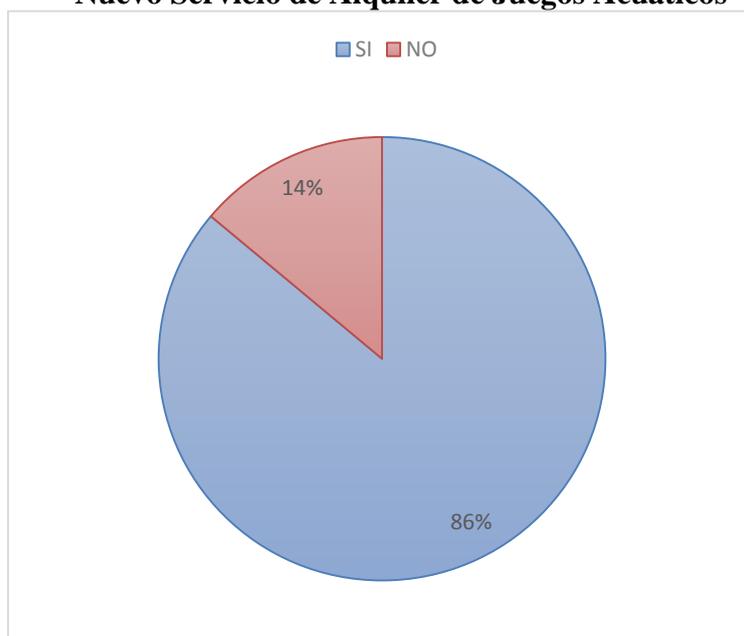
**Cuadro N° 5**  
**Nuevo Servicio de Alquiler de Juegos Acuáticos**

Detalle	Frecuencia (f)	%
Si	238	86,11
No	38	13,89
<b>Total</b>	<b>276</b>	<b>100</b>

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora.

**Gráfico N° 3**  
**Nuevo Servicio de Alquiler de Juegos Acuáticos**



El 86,11% que viene a ser la demanda real, manifestaron que SI están de acuerdo con utilizar algunos de los servicios que se ofrecerán en la nueva empresa de juegos acuáticos, y el 13,89% NO utilizarían el servicio por motivos diversos, por lo que es un resultado favorable hacia la nueva empresa de alquiler de juegos acuáticos a implementarse, representando una mayor cantidad de personas que expresan que si hicieran uso de ellos.

6. ¿Cómo preferiría utilizar este tipo de juegos acuáticos?

**Cuadro N° 6**  
**Preferencia para Utilizar los Juegos Acuáticos**

<b>Detalle</b>	<b>Frecuencia (f)</b>	<b>%</b>
Solo (a)	58	24,19
En pareja	77	32,26
Con Familia	69	29,03
Con amigos	115	48,39
<b>238</b>		

**Fuente:** Encuestas

**Elaboración:** La Autora.

Considerando que al momento de adquirir los servicios de juegos acuáticos, el 24,19% prefieren hacer uso de los juegos Solos (a), el 32,26% prefieren ir En Pareja, el 29,03% en familia y el 48,39% prefieren disfrutar de los juegos Con Amigos, esto quiere decir que se tendrá una demanda próspera por lo que tienden a ir mayormente en grupo y no solos (a).

7. ¿Con qué frecuencia usted acudiría a nuestros juegos acuáticos?

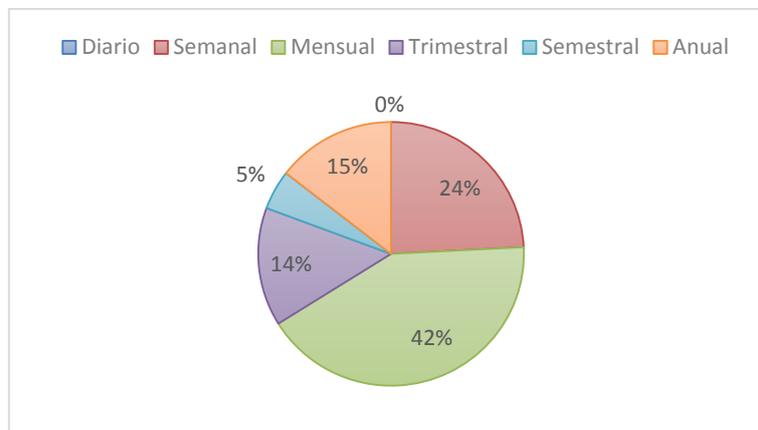
**Cuadro N° 7**  
**Acude a nuestros Juegos Acuáticos**

Detalle	Frecuencia	%	Variable de año	Veces año
Diario	0	0,00	365	0
Semanal	38	16,13	52	1997
Mensual	100	41,94	12	1198
Trimestral	50	20,97	4	200
Semestral	15	6,45	2	31
Anual	35	14,52	1	35
	<b>238</b>			<b>3460</b>
❖ $238 / 3.460 = 15$			15 Veces	
Promedio que acudiría a los juegos anualmente por persona.				

**Fuente:** Encuestas

**Elaboración:** La Autora.

**Gráfico N° 4**  
**Acude a Nuestros Juegos Acuáticos**



De acuerdo a los resultados tenemos que los turistas acudirían a los juegos acuáticos en los siguientes porcentajes y tiempo: diario con un 0%, semanal con un 24,19%, mensual con un 41,94%, trimestral con un 14,52%, semestral con el 6,45%, y anual con un porcentaje del 14,52%. Calculando un promedio de cuánto podría acudir cada persona a nuestros juegos acuáticos, nos arroja como resultado de 15 veces al año.

8. ¿Señale qué juegos escogería para su diversión si se instalaría la nueva empresa de juegos acuáticos.?

**Cuadro N° 8**  
**Tipos de Juegos Acuáticos**

<b>Detalle</b>	<b>Frecuencia (f)</b>	<b>%</b>
Cancha Inflable de vóley	73	30,65
Moto Acuática (Jet Sky)	122	51,61
Pirámide Escalador	123	51,61
<b>238</b>		

**Fuente:** Encuestas

**Elaboración:** La Autora.

Si se instalaría la nueva empresa de juegos acuáticos se detallará a continuación: Cancha inflable de Vóley con un 30,65%, Moto acuática con el 51,61%, y el Pirámide Escalador con un 51,61%.

A demás los encuestados manifestaron que les parecen interesante e innovador dichos juegos, debido a que estos no existen en la isla Jambelí.”

9. ¿Cuántas veces hiciera uso del servicio de los juegos acuáticos cada vez que decida jugar en la semana?

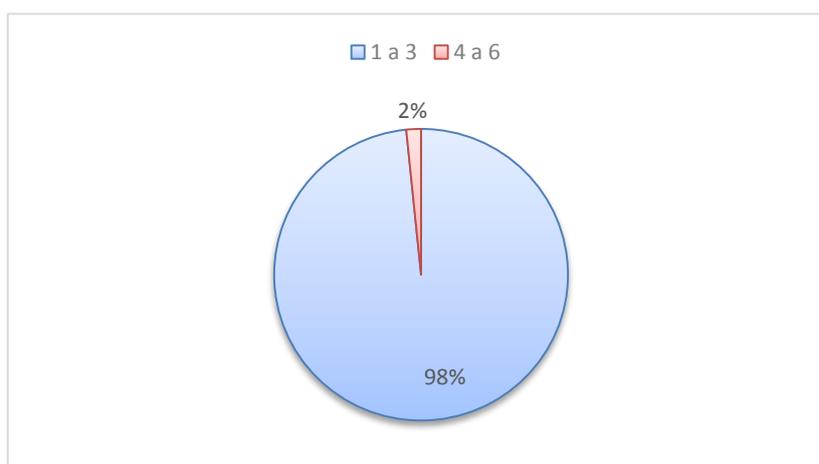
**Cuadro N° 9**  
**Uso del Servicio de Juegos Acuáticos en el Día**

Detalle (veces)	Frecuencia (f)	Porcentaje (%)	$\bar{x}$	Veces
1 a 3	234	98	2	468
4 a 6	4	2	5	19
	<b>237</b>			<b>488</b>
<b>VECES POR PERSONA QUE OCUPARÍAN EL SERVICIO SEMANAL</b>		<b>2</b>		

Fuente: Encuestas

Elaboración: La Autora.

**Gráfico N° 5**  
**Uso del Servicio de Juegos Acuáticos en el Día**



El promedio de utilización de los servicios de juegos acuáticos, dio como resultado de 2 veces a la semana por persona, ya sea utilizando el mismo juego o diferentes. Lo que nos puede decir que es igual el número de consumo que al de la competencia como se puede ver en el **Cuadro N° 16**.

**10. ¿Qué tipo de promociones le gustaría que ofrezca el nuevo servicio de Juegos Acuáticos?**

**Cuadro N° 10  
Promociones**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
2X1	100	41,94
Descuentos	81	33,87
Cada tres juegos, otro gratis	119	50,00
otros	12	4,84
<b>238</b>		

**Fuente:** Encuestas

**Elaboración:** La Autora.

La promociones tales como: el (2X1) es decir ingresan dos personas pagando por el precio de uno, tiene un porcentaje del 41,94%; Descuentos con el 33,87%; Cada tres juegos, otro gratis con el 50% y otros tipos de promociones con el 4,84%. Es decir tienen mayor afinidad por la promoción del (2X1), por lo que expresan que se incentivarían a pasar un tiempo más prolongado para su diversión.

## 11. ¿Qué días de preferencia acudiría a los juegos acuáticos?

**Cuadro N° 11**  
**Días para Acudir a los Juegos Acuáticos**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Jueves	12	4,84
Viernes	50	20,97
Sábado	173	72,58
Domingo	73	30,65
Entre Semana	46	19,32
<b>238</b>		

**Fuente:** Encuestas

**Elaboración:** La Autora.

Los días de preferencia para acudir por los juegos acuáticos se basan en los siguientes porcentajes: Jueves con el 4,84%, Viernes con el 20,97%, Sábado con el 72,58%, Domingo con el 30,65% y Entre semana con un 19,32%. Es decir que existiría una mayor afluencia de turistas los fines de semana como son viernes, sábados y domingos.

**12. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría conocer la existencia del nuevo servicio de Juegos Acuáticos en la Isla de Jambelí?**

**Cuadro N° 12  
Medios de Comunicación**

<b>Detalle</b>	<b>Cantidad</b>	<b>%</b>
Internet (pág. web)	188	79,03
TV	88	37,10
Radio	8	3,23
Hojas Volantes	8	3,23
Prensa escrita	8	3,23
Redes Sociales	73	30,65
Otros	8	3,23
<b>238</b>		

**Fuente:** Encuestas

**Elaboración:** La Autora.

A continuación los porcentajes de preferencia de los medios de comunicación son: Internet (Pag. Web) con el 79,03%, Tv con el 37,10%, Radio el 3,23%, Hojas Volantes 3,23%, Prensa escrita el 3,23%, Redes Sociales el 30,65% y Otros medios de comunicación el 3,23%. En este caso más optaron por el Internet (Pág. Web) y Redes Sociales, debido a que nos manifestaron que por éstos medios de comunicación es más posible de conocer acerca de la empresa, ofertas y promociones que se puedan dar.

## g) DISCUSIÓN

### 1. Análisis de la Demanda

#### a. Demanda Potencial

Para realizar la proyección de la población total para los 5 años de vida del proyecto, principalmente se calculó la tasa de crecimiento turístico de Jambelí tomando en consideración los datos de los años 2013 y 2014 que vienen a ser el 1,01% el crecimiento turístico anual. Procediendo a proyectar la población del 2015 para los siguientes años.

Para determinar la demanda potencial se tomó en consideración de la población total que es de 131,790 (2015) que es el número de turistas que ingresan a Jambelí anual, por el 99% de turistas encuestados que dijeron que SI les gusta Jambelí como destino turístico llegando a 130,472 turistas y multiplicado por el promedio de adquisición del servicio de juegos acuáticos por persona anual que es de (30 veces) dando como resultado (3'914.159) que es la demanda potencial.

Para sacar el promedio de adquisición del servicio de juegos acuáticos por persona anual, se procedió de la siguiente manera: cada persona aproximadamente adquiere 2 juegos semanal ya sea el mismo juego o sea éste diferente, multiplicado esto por el número de veces que irá a visitar la empresa de los juegos para hacer uso de ellos que son 15 veces al año, es decir, **(2 servicios/sem. X 15 veces al año = 30 veces/adquiere el servicio por Persona al año).**

**Cuadro N° 13  
Demanda Potencial**

<b>Periodo</b>	<b>Año</b>	<b>Población Proyectada (1,01%)</b>	<b>Demandantes potenciales</b>	<b>Promedio de adquisición serv. x Persona Año.</b>	<b>Demanda Potencial</b>
0	2015	131.790	130.472	30	3.914.159
1	2016	133.121	131.790	30	3.953.692
2	2017	135.144	133.793	30	4.013.788
3	2018	137.199	135.827	30	4.074.798
4	2019	139.284	137.891	30	4.136.735
5	2020	141.401	139.987	30	4.199.613

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaboración:** La Autora

**b. Demanda Real**

Del total de la demanda potencial de acuerdo a los resultados obtenidos en las encuestas, se deriva un 72,73% para la demanda real. Dicho dato se reflejó en la pregunta: ¿Por qué actividades más se enfocarían a recurrir al lugar? Cantidad significativa para los juegos acuáticos, se muestra en el siguiente cuadro detallado:

**Cuadro N° 14  
Demanda Real**

<b>Periodo</b>	<b>Año</b>	<b>Demanda Potencial</b>	<b>Demanda real (72,73%)</b>
0	2015	3.914.159	2.846.661
1	2016	3.953.692	2.875.412
2	2017	4.013.788	2.919.119
3	2018	4.074.798	2.963.489
4	2019	4.136.735	3.008.534
5	2020	4.199.613	3.054.264

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaboración:** La Autora

### c. **Demanda Efectiva**

Luego de haber establecido la demanda potencial y real del proyecto se procede a calcular la demanda efectiva utilizando la siguiente pregunta: Si existiera en la Isla de Jambelí el nuevo servicio de alquiler de juegos acuáticos ¿Estaría usted de acuerdo en utilizar algunos de ellos? De las encuestas aplicadas, se desprende un 86,11% que **si** utilizarían los servicios de los juegos acuáticos de la nueva empresa a implementarse.

**Cuadro N° 15**  
**Demanda Efectiva**

<b>Periodo</b>	<b>Año</b>	<b>Demanda Potencial</b>	<b>Demanda Real (72,73%)</b>	<b>Demanda Efectiva (86,11%)</b>
0	2015	3.914.159	2.846.661	2.451.291
1	2016	3.953.692	2.875.412	2.476.049
2	2017	4.013.788	2.919.119	2.513.685
3	2018	4.074.798	2.963.489	2.551.893
4	2019	4.136.735	3.008.534	2.590.682
5	2020	4.199.613	3.054.264	2.630.061

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaboración:** La Autora

## **2. Análisis de la Oferta**

En el caso de este estudio hay solo un ofertante de servicios de juegos acuáticos y que actualmente presta el servicio con un promedio de venta a 75 personas diariamente en la isla Jambelí, trabajando un promedio de 144 días laborables es decir solo los días (viernes, sábado y domingo).

**Cuadro N° 16**  
**Análisis de la Oferta**

<b>Nº de negocios de Juegos Acuáticos</b>	<b>Promedio Diario de Turistas</b>	<b>Nº de días laborables</b>	<b>Promedio Adq. J.A. por persona.</b>	<b>Oferta Anual</b>
1	75	144	2	21.600

**Fuente:** Entrevista al Ofertante

**Elaboración:** La Autora

**a. Balance entre Oferta y Demanda**

Para determinar el balance entre la oferta y la demanda, se realiza el cálculo de demanda insatisfecha, el cual consiste en la diferencia entre la demanda efectiva y la oferta, esto no sirve para conocer el tamaño real del mercado y el espacio que se tiene para participar en el mismo. Ejemplo: (D. Ef.) 2.577.900 - (Of.) 21.600 = 2.556.300

(Demanda Insatisfecha)

**Cuadro N° 17**  
**Balance entre Demanda y Oferta**

<b>Periodo</b>	<b>Año</b>	<b>Demanda Efectiva</b>	<b>Oferta</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>
0	2015	2.451.291	21.600	2.429.691
1	2016	2.476.049	21.600	2.454.449
2	2017	2.513.685	21.600	2.492.085
3	2018	2.551.893	21.600	2.530.293
4	2019	2.590.682	21.600	2.569.082
5	2020	2.630.061	21.600	2.608.461

**Fuente:** Estudio de Mercado

**Elaboración:** La Autora.

### **3. Plan de Comercialización**

El plan de comercialización está orientado a dirigir todo el esfuerzo hacia un segmento muy determinado del mercado como son los servicios de alquiler de los juegos acuáticos.

#### **Características y atractivos principales de los sitios de Juegos Acuáticos.**

Existen diversas características que deben poseer los sitios de juegos acuáticos, entre las cuales se encuentran las siguientes:

- a) Brindar diversión segura a sus visitantes.
- b) Poseer manuales de uso de las diferentes áreas o juegos para evitar cualquier tipo de accidentes.
- c) Contar con manuales de mantenimiento para que los juegos estén en óptimas condiciones de uso durante mucho tiempo.
- d) Poseer adecuado número de socorristas o guardavidas
- e) Mantener un ambiente de higiene y amabilidad
- f) Poseer señalización en las atracciones, en la que se brinde información al usuario sobre las instrucciones a seguir para su utilización.

Los parques acuáticos para mejorar el calor del servicio que brindan a los visitantes deben de contar con diversos atractivos, los cuales les permitan obtener un mayor nivel de ingresos.

Dentro de la comercialización se analiza los rubros que tienen relación con los cuatro elementos conocidos como la mezcla de mercadotecnia como son:

### **b) PRODUCTO O SERVICIO**

El servicio motivo de la presente investigación, tiene por objeto la necesidad de la población y de los turistas que visitan la isla de encontrar un lugar donde se brinde un servicio que pueda ser optado por todas las personas en general.

Por consiguiente, el servicio del presente proyecto es ofrecer **DIVERSIÓN Y ENTRETENIMIENTO PARA LAS PERSONAS DE “LA PIRÁMIDE Cía. Ltda.”**, este servicio entra dentro de la clasificación de las actividades acuáticas como **RECREATIVO**: Baño libre, Jornada Recreativa, etc. en una infraestructura técnica, segura, y cómoda, proporcionando al mercado un servicio de elevada calidad, que permita satisfacer las necesidades del consumidor, teniendo como característica principal la seguridad de todos, con un modelo de parámetros y estándares de normalización de calidad que le permita afianzarse en el mercado en corto tiempo, cubriendo de esta manera parte de la demanda existente.

#### **Posibles Demandantes.**

La oferta existente de la zona, es en cierto sentido débil, debido a la poca competencia proveniente de una empresa con este tipo de características de servicios acuáticos, de tal manera que además en el sector turístico existen otros tipos de servicios el cual motiva a las personas a recurrir a la isla y a la vez llegarían a convertirse en unos de nuestros posibles demandantes.

✓ **Presentación del servicio.**

El concepto de calidad está formado, por factores como seguridad, tranquilidad y diversión. Todo esto deberá estar reflejado en la prestación del servicio.

✓ **Nombre Comercial:** “LA PIRÁMIDE”

LA PIRÁMIDE

✓ **Eslogan Publicitario:** ¡Diversión acuática al máximo! ☺

✓ **Logotipo**



### ✓ **Características del servicio.**

- Se destaca el juego acuático como un medio para realizar actividad física, como medio de disfrute, de relación y como recurso para aprovechar el tiempo libre.
- El juego acuático es el medio de forma creativa y libre de los recursos expresivos del cuerpo y del movimiento, realizando distintos tipos de actividades expresivas.
- Incrementa sus posibilidades de rendimiento motor, mejora de las capacidades físicas y el perfeccionamiento de sus funciones dominio y control corporal en el medio acuático.
- Utiliza técnicas básicas de relajación en el medio acuático como medio para reducir desequilibrios y aliviar tensiones producidas en la vida cotidiana y/o en la práctica físico-deportiva.
- Mejora el equilibrio personal y estabilidad emocional
- Favorece la utilización constructiva del tiempo libre, aprovechando las instalaciones existentes en el entorno.
- Aumenta la capacidad creativa e imaginativa de las personas en el diseño de actividades de ocio y tiempo libre en relación al medio acuático.

### **Adquisición De La Maquinaria o Juegos Acuáticos**

Los siguientes juegos acuáticos lo obtendremos por vía internet mediante la empresa AquaOrbit tales como: La Pirámide Escalador y la Cancha de Vóley, cuyos inflables

serán importados desde USA – Miami, ésta empresa dedicada a crear, fortalecer y expandir las actividades de diversión y entretenimiento acuático en el mundo. AquaOrb es una empresa legalmente establecida en USA - Miami dedicada a la producción, venta, distribución y comercialización a nivel mundial de inflables acuáticos, hinchables terrestres, inflables publicitarios, y otros juegos inflables. Ofreciendo varias alternativas de envío como Express, Aéreo y Marítimo.

Estos productos los cuales usan como materia prima lo siguiente:

- Lonas Guaira y Nildatex, fabricadas con hilados de poliéster importados y con resina de PVC de altísima calidad, con un proceso y agregados de fabricación que garantizan el perfecto desempeño ante condiciones extremas de temperatura, rozamiento, tracción y durabilidad de los colores.

**Figura N°4**  
**Lonas guaira y nildatex**



Redes tejidas tipo pescadoras de soga de 3mm de espesor de colores, lo que garantiza su perfecto funcionamiento y durabilidad en el tiempo.

- Hilos de costura marca Pillver N° 10, que garantiza una costura fuerte y duradera.

**Figura N°5**  
**Hilos**



- Ojales para la colocación de las redes construidos en aluminio, lo que permite que no se oxiden con el tiempo, perdurando la estética y belleza del juego.
- Velcro o abrojo de excelente calidad y durabilidad.
- Pegamento PU (específico para superficies plásticas) para los refuerzos críticos.
- Turbinas y Sopladores de probada durabilidad, con motores blindados libres de mantenimiento.

### **Descripción de cada Servicio**

#### **❖ La Pirámide Escalador**

- ✚ Tiene una capacidad de máximo diez personas
- ✚ Cuenta con la seguridad de chalecos salvavidas individualmente.
- ✚ Se encontrará situada en un territorio seguro y de nivel regular del mar, donde no exista mucha afluencia de olas.

### ❖ **Cancha Inflable de Vóley**

✚ Éste juego consta máximo de 10 personas para la realización del juego, 4 personas en cada lado del arco y 2 suplentes si es necesario.

### ❖ **Moto Acuática**

✚ Este es específicamente una de las embarcaciones personales con brazo giratorio, y conocido también como "stand-ups.

✚ Cuenta con su respectivo chaleco salvavidas.

Cada uno de estos juegos acuáticos contará con la vigilancia de personas especializadas en el tema de primeros auxilios y todo en lo que concierne con los juegos respectivos, pensando primordialmente en la seguridad del cliente para una mayor comodidad y disfrute del servicio.

## c) **PROMOCIÓN**

### **Promoción**

Inicialmente se ofrecerán promociones para captar mercado, entre ellas tenemos las siguientes:

✓ El parque ofrecerá, promociones especiales para grupos, de acuerdo a las alternativas que se dé por el guía y quedar en un convenio por las dos partes.

✓ Se pueden introducir varias promociones específicas para el nuevo parque, que sería la venta de pases especiales que permitan utilizar unos de los servicios del parque

a un precio menor que al precio normal establecido por la empresa. Dichos pases especiales serán variados para acomodarse a las necesidades específicas de los clientes.

✓ Otra promoción es la de brindar, cada tres juegos, otro gratis, el cual este tipo de promoción ha tenido gran acogida por las personas encuestadas anteriormente.

✓ Se ofrecerán precios especiales a personas que cumplan años en el día que van a utilizar el servicio con tan solo presentar su cédula de identidad.

### **Publicidad.**

✓ La utilización de alternativas de publicidad será de gran importancia, especialmente en el período cercano a la inauguración de la empresa.

✓ Se hará conocer la empresa a través de vallas publicitarias, situando en lugares específicos de la localidad y en especial en la entrada a Jambelí por donde pasan los botes para llegar al mencionado lugar.



✓ Otra alternativa de publicidad será la distribución de “flyers u hojas volantes”. Éstos mostrarán imágenes del parque, listarán los servicios atractivos e incluirán un mapa con la ubicación exacta, en la parte posterior. La distribución de los “flyers” se podrá realizar en centros comerciales, en frente de colegios, universidades y en los paraderos con mayor flujo de personas.

✓ A demás, se creará cuentas en las redes sociales, para dar a conocer a cerca de los servicios y promociones que ofrecerá la empresa.



✓ Contar con una página web con información e imágenes sobre distintos aspectos del parque. Esto permitirá al cliente informarse sobre los servicios del parque, conseguir información y sus características principales, ver un tour virtual de las instalaciones, consultar los precios y promociones, averiguar cómo llegar al parque, informarse sobre eventos futuros e ingresar cualquier sugerencia o queja en la sección de atención al cliente.

✓ Entregar pequeñas tarjetas de información a los clientes, en el cual lleve el nombre de la empresa como es “LA PIRÁMIDE Cía. Ltda.” A demás la información

del lugar donde se encuentra situada la empresa, los servicios de juegos acuáticos que ofrecerá la empresa, teléfonos, redes sociales, y demás información necesaria.

#### **d) PRECIO**

Es importante recalcar que los clientes confían mucho en los precios como un indicador de la calidad del servicio, en especial cuando tienen que tomar decisiones con información completa. Hay que tomar en cuenta también que los precios varían de acuerdo al lugar donde se encuentran y de acuerdo a su marca y competencia.

En la isla Jambelí, existen varios factores que afectan o influyen en el comportamiento de los precios tales como:

✓ El costo de los insumos, que fluctuarán por circunstancias como su escasez o superávit, un porcentaje de estos insumos como el combustible son productos que si tienden a elevar su costo por ende se variará el precio del servicio.

✓ A demás la estrategia para determinar el precio está basada en la competencia, diferenciación, temporada.

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

b) **Calidad y diferenciación.-** Enfatiza la calidad y diferenciación del servicio de que hace relación a la imagen que desea alcanzar el proyecto.

c) **Temporada.-** La empresa aumentará el valor de los boletos para la utilización de los servicios de juegos acuáticos en temporadas altas.

Por estos y otros factores se ha establecido un precio promedio en cada juego acuático que se detalla a continuación;

<b><u>Juego acuático</u></b>	<b><u>Tiempo</u></b>	<b><u>Precio aprox.</u></b>
✓ Moto Acuática	20 Minutos	\$ 6,26
✓ Pirámide Escalador	30 Minutos	\$ 1,67
✓ Cancha Inflable de Vóley	30 Minutos	\$ 1,77

#### **e) PLAZA Y COMERCIALIZACIÓN**

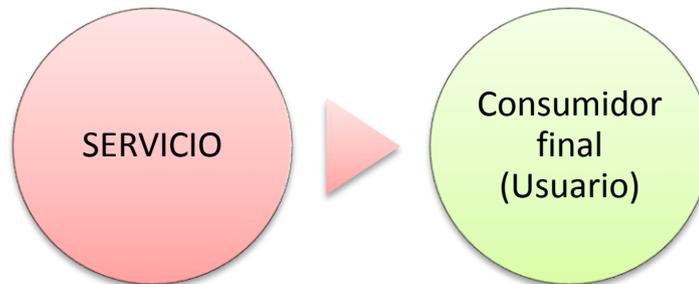
##### **Plaza**

##### **Estrategias de plaza.**

La estrategia de plaza será lo principal inicialmente un factor decisivo para el posicionamiento en el mercado.

✓ La entrega de los servicios se realiza por venta directa, puesto que ni el servicio principal ni los complementarios se pueden separar del prestador del servicio. Los clientes deben realizar el pago para el servicio que deseen antes de ingresar al mismo.

**GRAFICO N° 6**  
**CANAL DE DISTRIBUCIÓN**



**Fuente:** Investigación

**Elaboración:** La Autora.

**Comercialización**

**Estrategias de servicio.**

- ✓ La principal estrategia de servicio va a ser la atención al cliente de una manera personalizada, cordial, brindándole un ambiente confortante y procurando su mayor bienestar durante toda su estancia en el parque.
  
- ✓ El personal que va a trabajar en el parque será capacitado en ese sentido y de igual manera, será motivado y evaluado constantemente al respecto.
  
- ✓ El orden y la limpieza se mantendrán siempre en todas las instalaciones del parque.
  
- ✓ Se dispondrá de medios suficientes para solventar aspectos emergentes tales como kit de primeros auxilios, kit de reparación y accesorios, repuestos y sopladores inflables que permitirán evitar malestar a los clientes.

### **Estrategias de precios.**

- ✓ Brindar una excelente atención al cliente, haciéndole sentir que es la persona más importante para la empresa pondrá otro valor agregado al servicio prestado.
  
- ✓ Descuentos en el uso de los juegos a grupos de personas, podría ser otra alternativa. El mercado será quien impulse cualquiera de las opciones.

## **4. Estudio Técnico**

### **Determinación del Tamaño.**

La empresa se encuentra frente a una demanda insatisfecha, además de estar situada en una zona muy frecuentada por turistas tanto nacionales como internacionales el cual será conveniente contar con un espacio físico, que brinde seguridad y confianza al momento de ofrecer el servicio.

Inicialmente se contará con capacidad suficiente para satisfacer la demanda inicial y conforme se vea la evolución de la misma se continuará con la inversión de más juegos acuáticos inflables.

### **Tamaño de las instalaciones.**

Con la entrada al establecimiento se podrá disfrutar de los diferentes modelos de juegos inflables durante todo el día. Además se pondrá a su disposición lo siguiente:

- **Servicio Primeros Auxilios:** Se contará con el servicio mencionado para atender cualquier eventualidad con implementos de primeros auxilios.

- **Atención al cliente:** De la misma manera, se contará con la atención necesaria destinada a los clientes para conocer reclamos, ideas, opiniones acerca del servicio prestado debido a que esto nos ayuda a mejorar nuestro servicio y crecer como empresa.

**Capacidad máxima y de diseño.**

Para determinar el tamaño de las instalaciones se debe considerar la capacidad instalada en el local, basándose en el diseño arquitectónico del mismo y en las especificaciones técnicas de los juegos inflables referente a la cantidad y peso de usuarios que puede soportar cada juego. Para asegurar la calidad del servicio ofrecido, se adquirirá juegos inflables elaborados con materia prima de altos estándares de calidad asegurando la resistencia de los mismos en condiciones extremas.

<b>CANTIDAD</b>	<b>TIPO DE JUEGO</b>	<b>CAPACIDAD</b>
1	Moto Acuática (Jet Ski)	1 persona
1	Pirámide Escalador	15 personas
1	Cancha Inflable de Vóley	8 personas

**Elaborado por:** La Autora.

**Participación en el mercado**

Para determinar la participación en el mercado tomamos en cuenta la demanda insatisfecha y la capacidad instalada de la siguiente manera: multiplico la capacidad instalada por el 100% dividido para la demanda insatisfecha, dándonos como resultado 17,42% de participación en el mercado, es decir:  $(423,360 \times 100\% / 2,429.691 = 17,42\%)$ .

**Cuadro N° 18****Participación del Mercado**

<b>Periodo</b>	<b>Año</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>Capacidad Instalada</b>	<b>% de Participación</b>
0	2015	2,429.691	423,360	17,42%

**Capacidad Instalada**

Se refiere al volumen de producción que se puede obtener con los recursos disponibles de la empresa en determinado momento (recursos como dinero, equipos, personal, instalaciones, etc)

Para determinar la capacidad instalada se procedió a calcular primeramente la capacidad de personas que lleva cada juego acuático y el tiempo que lleva cada servicio a partir de la compra del mismo hasta su servicio final, luego se lo proyectó por las 24 horas y 360 días hasta contabilizar el número de servicios totales anual en cada juego. A continuación se detalla el proceso.

**Cuadro N° 19****Capacidad Instalada por cada Juego Acuático**

<b>Tipo de servicio</b>	<b>Capacidad Personas</b>	<b>Tiempo Servicio</b>	<b>Veces x hora</b>	<b>Servicios hora</b>	<b>Día (24Horas)</b>	<b>Año (360 días)</b>
Moto acuática	1	20	3	3	72	25.920
Pirámide escalador	15	30	2	30	720	259.200
Cancha de vóley	8	30	2	16	384	138.240
<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>80</b>				<b>423.360</b>
						<b>100%</b>

**Elaboración:** La Autora.

## PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO POR CADA JUEGO ACUÁTICO

La participación en el mercado de cada juego es necesario conocer para tener una idea de cuánto estaría participando cada juego en el mercado.

Para obtener el porcentaje de participación en el mercado de cada uno de los juegos acuáticos, anticipadamente se toma como información la capacidad total instalada en cada uno de los juegos; entonces, multiplicamos la demanda efectiva por el 100% de los juegos acuáticos dividido para la capacidad instalada de cada uno de ellos fijándonos en el Cuadro N° 19 entonces, dándonos como resultado el porcentaje de participación en el mercado en cada juego, quedando así por ejemplo Cuadro N° 20:  $(25.920 \times 100\% / 2.577.900 = 1,01\%)$ , este será el mismo proceso para todos los juegos cambiando obviamente los datos de la capacidad instalada de cada juego. A continuación se detalla el proceso;

**Cuadro N° 20**

### Moto Acuática

<b>Años</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>Capacidad Instalada</b>	<b>Participación Empresa %</b>
0	2.428.691	25.920	1,01

**Fuente:** Cuadro N° 19  
**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° 21**

### Pirámide Escalador

<b>Años</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>Capacidad Instalada</b>	<b>Participación Empresa %</b>
0	2.428.691	259.200	10,67

**Fuente:** Cuadro N° 19  
**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° 22**  
**Cancha de Vóley**

<b>Años</b>	<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>Capacidad Instalada</b>	<b>Participación Empresa %</b>
0	2.428.691	138.240	5,69

**Fuente:** Cuadro N° 19  
**Elaboración:** La Autora.

### **Capacidad Utilizada**

Es el porcentaje usado del total instalado de la tecnología y equipos de la empresa.

Para determinar la capacidad utilizada se procedió a calcular la capacidad de personas que lleva cada juego acuático y el tiempo que lleva por el uso de cada juego, luego se lo proyectó para 8 horas laborables en este caso el horario será de (9h00 – 17h00) y por 208 días (jueves, viernes, sábado, domingo), que es lo que trabajará la empresa anualmente hasta contabilizar el número de servicios total de los juegos al año.

**Ejemplo:** Moto Acuática (Cap. 1 persona) (Tiempo 20 min.) (3 veces/1 hora) = (Total: 3 servicios/hora) x (8 horas/día) = (24 servicios/día) x (208 días/año) = **4,992 servicios/año**. A continuación se detalla el proceso;

**Cuadro N° 23**  
**Capacidad Utilizada de los Juegos Acuáticos**

<b>Tipo de servicio</b>	<b>Capacidad Personas</b>	<b>Tiempo servicio (minutos)</b>	<b>Veces / Hora</b>	<b>Serv/Hora</b>	<b>Día (8horas)</b>	<b>Año (288 días)</b>
Moto acuática	1	20`	3	3	24	9.212
Pirámide escalador	15	30`	2	30	160	46.080
Cancha de vóley	8	30`	2	16	128	36.864
<b>TOTAL</b>	<b>19</b>	<b>80`</b>				<b>89.856</b>

**Fuente:** Cuadro N° 19  
**Elaboración:** La Autora.

## CAPACIDAD UTILIZADA DE CADA JUEGO ACUÁTICO

Para calcular la capacidad utilizada de cada juego acuático tomamos en cuenta los datos de su capacidad instalada, Cuadro N° 23, realizando el siguiente ejercicio; tomamos los datos de la Capacidad Utilizada multiplicando por el 100% y dividido por la capacidad instalada; ejemplo: Moto Acuática:  $(\text{Cap. Util. } 4,992) \times 100\% / (\text{Cap. Intal. } 25,920) = 19,26\%$  Cap. Utilizada. A continuación detallamos en los siguientes cuadros;

**Cuadro N° 24**  
**MOTO ACUÁTICA**

<b>Años</b>	<b>Capacidad instalada</b>	<b>Capacidad utilizada</b>	<b>%</b>
0	25.920		
1		4.992	19,26

**Fuente:** Cuadro N° 23  
**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° 25**  
**PIRÁMIDE ESCALADOR**

<b>Años</b>	<b>Capacidad Instalada</b>	<b>Capacidad Utilizada</b>	<b>%</b>
0	388.800		
1		49.920	19,26

**Fuente:** Cuadro N° 23  
**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° 26**  
**CANCHA DE VÓLEY**

<b>Años</b>	<b>Capacidad Instalada</b>	<b>Capacidad Utilizada</b>	<b>%</b>
0	138.240		
1		26.624	19,26

**Fuente:** Cuadro N° 23  
**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° 27**  
**CAPACIDAD TOTAL UTILIZADA**

Años	Capacidad Instalada	Capacidad Utilizada	%
0	423.360		
1		81.536	19,26
2		81.536	19,26
3		81.536	19,26
4		81.536	19,26
5		81.536	19,26

**Fuente:** Cuadro N° 23

**Elaboración:** La Autora.

Es decir del 100% de la capacidad instalada de la maquinaria, solamente tendrá como capacidad utilizada un 16,25%.

Esta empresa trabajará el 16,26% que es la capacidad máxima utilizada que podrá rendir como lo indica el cuadro N° 23 y 27. Además de esto, no se podrá incrementar más su capacidad por factores importantes: la empresa trabajará 8 horas es decir de (9h00 – 17h00) por lo que este tipo de actividades turísticas acuáticas se labora cercanos a estos horarios de acuerdo al Reglamento dispuesto por la Capitanía de Puerto Bolívar<sup>2</sup> y asimismo, en estos horarios es donde existe mayor afluencia turística. Asimismo se ha expuesto la capacidad máxima de personas que contiene cada juego, esto quiere decir que se ocupará al máximo sus recursos durante el horario de trabajo. Por lo que se debe mencionar que es un caso especial la capacidad de trabajo ésta empresa, no podrá trabajar las 24 horas del día debido que existe ley para actividades acuáticas en playas y zonas de bahía, es decir no trabajará el tiempo restante del día.

---

<sup>2</sup> CODIGO DE POLICIA MARITIMA. Codificación de la Comisión Legislativa No. 000 RO/ Sup 1202 de 20 de Agosto de 1960. Ley Playas y Zonas de Bahía Art. 80 y 81.

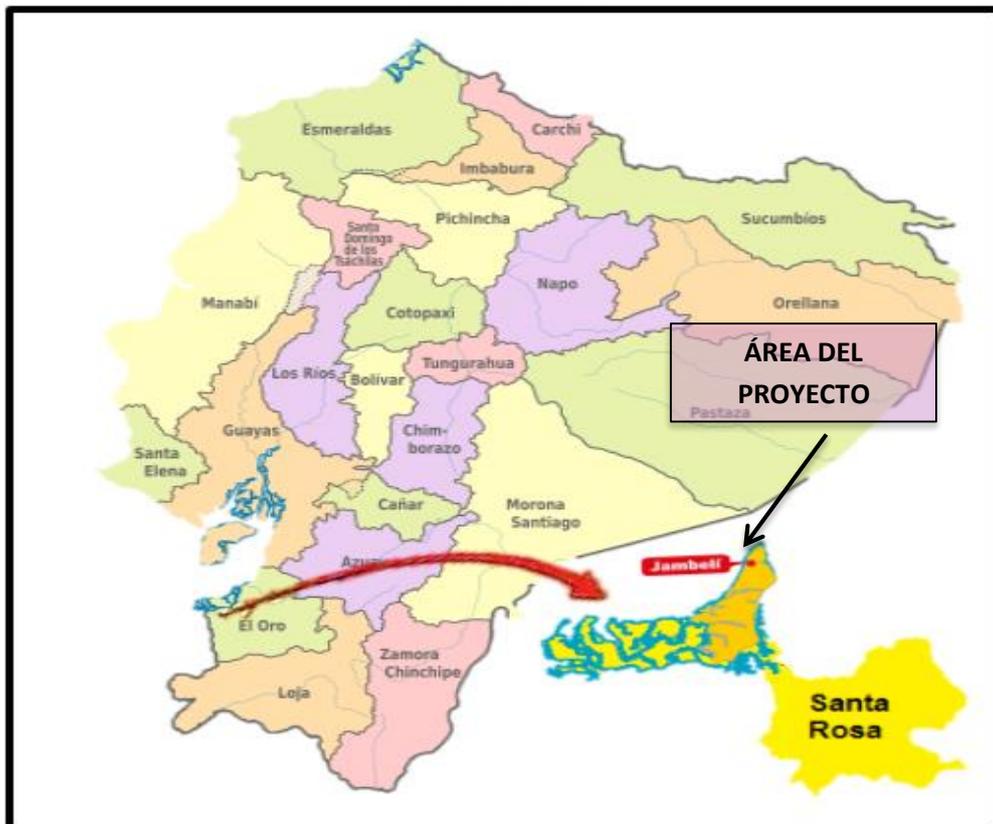
## LOCALIZACIÓN

En este punto detallaremos la ubicación geográfica de la planta. La ubicación de la planta es importante tomar en cuenta diferentes aspectos tales como: Servicios básicos, marco legal, mano de obra, entre otras.

### a. Macrolocalización

Desde el punto de vista de la macro localización, la ubicación del proyecto de los Juegos Acuáticos será en la Isla Jambelí, perteneciente al Cantón Santa Rosa, Provincia de El Oro como ha sido planteado en el estudio del proyecto.

**Figura N° 6**  
**Macrolocalización**



## **Factores de Localización**

Al elegir la localización del proyecto se consideran los siguientes factores:

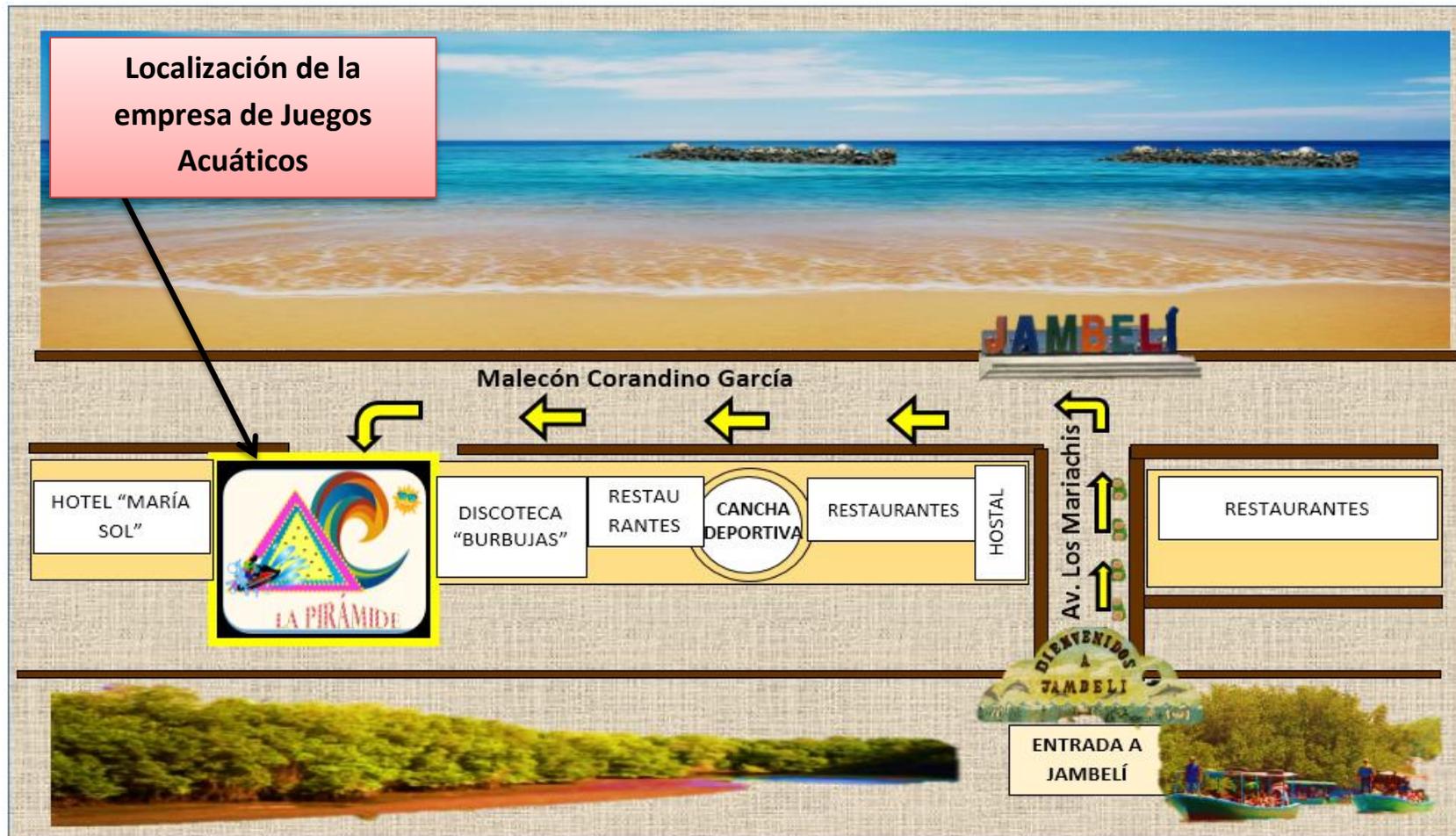
- **Servicios Básicos:** Éste es indispensable para toda el área administrativa (energía, agua potable, línea telefónica), demás es muy importante destacar la existencia de agua potable para el para el área de mantenimiento de los respectivos juegos y demás equipos.
- **Marco Legal:** De acuerdo a la ley existente de la Capitanía de Puerto Bolívar, dice que, para este tipo de actividades acuáticas, las instalaciones deben estar situadas en uno de los extremos de la playa el cual no se interfiera con el libre acceso de los turistas, tanto en el territorio terrestre como en el marítimo.
- **Mano de Obra:** La empresa contará con mano de obra calificada y apta para dar servicio de primeros auxilios (si el caso lo amerita) y capacitada en el cuidado de las personas durante las actividades y también al mantenimiento y manejo adecuado de los juegos acuáticos para brindar mayor seguridad a nuestros clientes.
- **Seguridad en el territorio:** La localización se establece en una zona selecta para precautelar la seguridad de los asistentes la cual los juegos se encontrarán en un espacio seguro en una superficie plana y con poca afluencia de olas el cual no obstruya la diversión en los juegos ocupados por los clientes.

- **Vías de acceso:** Para facilitar el acceso a la empresa recreacional ofrecido por el proyecto.
- **Tamaño del terreno:** Para ofrecer la variedad de juegos inflables acuáticos en un espacio óptimo con facilidades de afluencia.

#### **b. Micro localización**

La microlocalización consiste en la selección puntual del sitio para la instalación del proyecto, para esto se toman en cuenta las siguientes determinantes: La empresa estará ubicada en la calle Malecón Corandino García y Av. Los Mariachis.

Figura N° 7  
Microlocalización



## **INGENIERÍA DE PROYECTO**

Su objetivo es resolver todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta, desde la descripción del proceso, adquisición del equipo y la maquinaria, se determina la distribución óptima de la planta hasta definir la estructura jurídica y de organización que habrá de tener la planta. En síntesis, resuelve todo lo concerniente a la instalación y el funcionamiento de la planta.

### **CARACTERÍSTICAS DE LA PRODUCCIÓN PARA LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS DE JUEGOS ACUÁTICOS.**

La prestación de servicios de juegos acuáticos puede ofrecer varias alternativas para el cliente como son:

**Servicio de Alquiler de los juegos:** El cliente podrá alquilar cada uno de los juegos acuáticos con los implementos necesarios para la práctica de los mismos por un tiempo determinado, este servicio requerirá una persona de la empresa que realice las veces de capitán y celador.

**Servicio de Aprendizaje:** En cuanto al momento de la adquisición del servicio, los clientes tendrán la instrucción de utilización y las reglas de los juegos acuáticos el cual se les asignará un instructor que de manera paciente y cordial enseñará todo lo correspondiente a la práctica de los juegos acuático que el cliente desee realizar.

**Servicio de traslado hacia los juegos:** Los clientes contarán con el servicio de traslado desde la orilla de la playa hasta una determinada profundidad en el mar en donde se encontrarán los juegos acuáticos mediante un pequeño y cómodo bote que contará con dos personas de la empresa para el manejo de la embarcación.

Únicamente para la actividad en la moto acuática, existirán dos personas de la empresa con su respectiva lancha a motor en la parte donde recorrerá la moto para su respectiva vigilancia del cliente el cual no sobrepase de los límites establecidos y para estar atentos a cualquier percance o situación que pudiera tener el cliente durante la ejecución del juego.

**Señalización en el área de los juegos:** Existirán boyas específicamente de señalización en todo el territorio de los juegos para que exista una mayor seguridad y no sobrepase del área señalada por el bienestar del cliente.

### **Descripción general del proceso del servicio**

- a. Venta de ticket
- b. Preparación y colocación de los chalecos salvavidas en cada uno de las personas que van a hacer uso de los juegos.
- c. Ejecución del juego acuático.
- d. Inspección y control de las personas y de los juegos durante el proceso de ejecución y/o utilización.
- e. Luego de haber concluido el tiempo del juego acuático, se procede a la retirada de los chalecos salvavidas en cada uno de las personas que adquirieron el juego.

## Flujograma Del Proceso del Servicio

**Cuadro N° 28**  
**Moto Acuática**

<b>SIMBOLOGÍA</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>TIEMPO (Minutos)</b>
	Venta del Ticket	2´
	Asesoramiento del juego y colocación de los chalecos salvavidas.	2´
	Ejecución del juego acuático.	15´
	Inspección y control durante el juego.	
	Retirar los chalecos salvavidas.	1´
	Fin del Servicio	
	<b>TOTAL EMPLEADO</b>	<b>20´</b>

**Elaboración:** La Autora.

### Simbología

		
<b>Operación</b>	<b>Operación e Inspección</b>	<b>Fin del Servicio</b>

## Diagrama Del Proceso De Recorrido

**Cuadro N° 29**  
**Moto Acuática**

Fases	Operación	Operación e inspección	Fin del servicio	Funcionarios	Actividades	Tiempo (minutos)
				Cj	Venta del Ticket	2´
1				Instruc.	Asesoramiento del juego y colocación de los chalecos salvavidas.	2´
2				Cte.	Ejecución del juego acuático.	15´
3				Sup. Cap.	Inspección y control durante el juego.	
4				Op.1	Retirar los chalecos salvavidas.	1´
					Fin del Servicio	
					<b>TOTAL EMPLEADO</b>	<b>20´</b>

Elaboración: La Autora.

### Simbología:

**Cj:** Cajera

**Instruc:** Instructor

**Op.:** Operario 1

**Clte.:** Cliente

**Sup. Cap.:** Supervisor Capitán.

## Flujograma Del Proceso De La Pirámide Escalador

**Cuadro N° 30**  
**La Pirámide Escalador**

<b>SIMBOLO GÍA</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>TIEMPO (Minutos)</b>
	Venta del Ticket	2´
	Asesoramiento del juego y colocación de los chalecos salvavidas.	5´
	Ejecución del juego acuático.	20´
	Inspección y control durante el juego.	
	Retirar los chalecos salvavidas.	3´
	Fin del Servicio	
	<b>TOTAL EMPLEADO</b>	<b>30´</b>

**Elaboración:** La Autora.

### Simbología

		
<b>Operación</b>	<b>Operación e Inspección</b>	<b>Fin del Servicio</b>

## Diagrama Del Proceso De Recorrido

**Cuadro N° 31**  
**La Pirámide Escalador**

Fases	Operación	Operación e inspección	Fin del servicio	Funcionarios	Actividades	Tiempo (minutos)
				Cj	Venta del Ticket	2´
1				Op. 2	Asesoramiento del juego y colocación de los chalecos salvavidas.	5´
2				Cte.	Ejecución del juego acuático.	20´
3				Sup. Cap.	Inspección y control durante el juego.	
4				Op.2	Retirar los chalecos salvavidas.	3´
					Fin del Servicio	
					<b>TOTAL EMPLEADO</b>	<b>30´</b>

Elaboración: La Autora.

### Simbología:

**Cj:** Cajera

**Instruc:** Instructor

**Op. 2:** Operario 2

**Clte.:** Cliente

**Sup. Cap.:** Supervisor Capitán.

## Flujograma Del Proceso del servicio

**Cuadro N° 32**  
**Cancha de Voleibol**

<b>SIMBOLOGÍA</b>	<b>ACTIVIDADES</b>	<b>TIEMPO (Minutos)</b>
	Venta del Ticket	4´
	Asesoramiento del juego y colocación de los chalecos salvavidas.	6´
	Ejecución del juego acuático.	15´
	Inspección y control durante el juego.	
	Retirar los chalecos salvavidas.	5´
	Fin del Servicio	
	<b>TOTAL EMPLEADO</b>	<b>30´</b>

Elaboración: La Autora.

### Simbología

		
<b>Operación</b>	<b>Operación e Inspección</b>	<b>Fin del Servicio</b>

## Diagrama Del Proceso De Recorrido

**Cuadro N° 33**  
**Cancha Inflable de Voleibol**

Fases	Operación	Operación e inspección	Fin del servicio	Funcionarios	Actividades	Tiempo (minutos)
1				Cj	Venta del Ticket	4´
2				Op. 3	Asesoramiento del juego y colocación de los chalecos salvavidas.	6´
3				Cte.	Ejecución del juego acuático.	15´
4				Sup. Cap.	Inspección y control durante el juego.	
5				Op.3	Retirar los chalecos salvavidas.	5´
6					Fin del Servicio	
					<b>TOTAL EMPLEADO</b>	<b>30´</b>

Elaboración: La Autora.

### Simbología:

**Cj:** Cajera

**Instruc:** Instructor

**Op. 3:** Operario 3

**Clte.:** Cliente

**Sup. Cap.:** Supervisor Capitán.

## Balance de Materiales y Equipos

Debido a que el negocio es nuevo será necesario adquirir los siguientes equipos:

**Cuadro N° 34**  
**Balance de materiales y Equipos**

<b>MAQUINARIA</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Pirámide escalador	1	3,500	3,500
Moto acuática	1	10,000	10,000
Cancha de vóley inflable	1	3,500	3,500
Chalecos salvavidas	20	10	200
Botes de Fibra	2	2,000	4,000
Motor Yamaha	1	1,500	1,500
Ancla	2	30	60
Motor de aire para inflar	1	150	150
Extintor	1	30	30
Teléfono	1	20	20
Inmovilizador de cabeza	2	150,99	301,98
Botiquín completo	1	350	350
Escritorios	2	150	300
Silla de oficina	2	47	47
Utensilios de limpieza en general	1	120	120
<b>INVERSIÓN EN MAQUINARIA Y EQUIPO</b>			<b>\$ 24.078,98</b>

**Elaboración:** La Autora.

Es importante mencionar que los valores más altos corresponden a los juegos inflables, por ser la atracción y el servicio principal y único que se ofrecerá, en consecuencia la mayor parte de inversión se debe destinar a estos.

## Materia Prima y Materiales

A continuación se detallará la materia prima y los materiales que se utilizarán en cada juego para la realización y prestación del servicio de los juegos acuáticos que ofreceremos a los turistas de visitan la Isla Jambelí.

**Cuadro N°35**  
**Pirámide Escalador**

MAQUINARIA Y MATERIALES	IMAGEN
Pirámide escalador	
Chalecos salvavidas	

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° 36**  
**Moto Acuática**

MAQUINARIA Y MATERIALES	IMAGEN
Moto acuática	
Combustible	
Chaleco salvavidas	

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° 37**  
**Cancha Inflable de Voleibol**

MAQUINARIA Y MATERIALES	IMAGEN
Cancha inflable de vóley	
Chalecos salvavidas	

**Elaboración:** La Autora.

## Recursos

**Cuadro N° 38**  
**Maquinaria y Equipo**

Área	Orden	Equipos o maquinaria	Cantidad
<b>ÁREA ADMINISTRATIVA</b>			
	1	Caja Registradora	<b>1</b>
	2	Extintor	<b>1</b>
	3	Teléfono	<b>1</b>
	4	Inmovilizador de cabeza	<b>2</b>
	5	Botiquín completo	<b>1</b>
	6	Utensilios de limpieza en general	<b>1</b>
<b>ÁREA DE ENTRETENIMIENTO</b>			
	7	La Pirámide	<b>1</b>
	8	Moto Acuática	<b>1</b>
	9	Cancha de Vóley Inflable	<b>1</b>
	10	Motor de Aire para Inflar	<b>1</b>
	11	Chalecos Salvavidas	<b>20</b>
	12	Bote de Fibra	<b>2</b>

**Elaboración:** I La Autora.

**Materia Prima**

**Gráfico N° 7**  
**Materia Prima o Maquinaria**



**Elaboración:** La Autora.

## **Descripción de cada Juego Acuático**

### **Cancha Inflable de Vóley**

✚ Éste juego consta de 8 personas para la realización del juego, 4 personas en cada lado del arco.

### **Moto Acuática**

✚ Capacidad para una persona

✚ Cuenta con la seguridad de chaleco salvavidas

### **La Pirámide Escalador**

✚ Tiene una capacidad promedio entre diez y quince personas

✚ Cuenta con la seguridad de chalecos salvavidas individualmente.

✚ Se encontrará situada en un territorio seguro y de nivel regular del mar, donde no exista mucha afluencia de olas.

**Cuadro N° 39**  
**Talento Humano**

<b>Área</b>	<b>RR.HH.</b>	<b>N° Personas</b>
<b>EJECUTIVA</b>	Gerente Administrativo/General	1
	Secretaria	1
<b>OPERATIVA</b>	Jefe de producción	1
	Jefe de ventas	1
	Jefe de finanzas	1
	Contador (a)	1
	Supervisor (Capitán)	1
	Cajero (a)	1
	Operarios	7

**Elaboración:** La Autora..

**Cuadro N° 40**  
**Herramientas**

<b>Rubro</b>	<b>Número de unidades</b>
Motor de aire para inflar	1
Chalecos	20
Set para mantenimiento de los juegos acuáticos	1

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° 41**  
**Utensilios De Limpieza**

<b>Rubro</b>	<b>Número de unidades</b>
Escobas	3
Desinfectantes	1

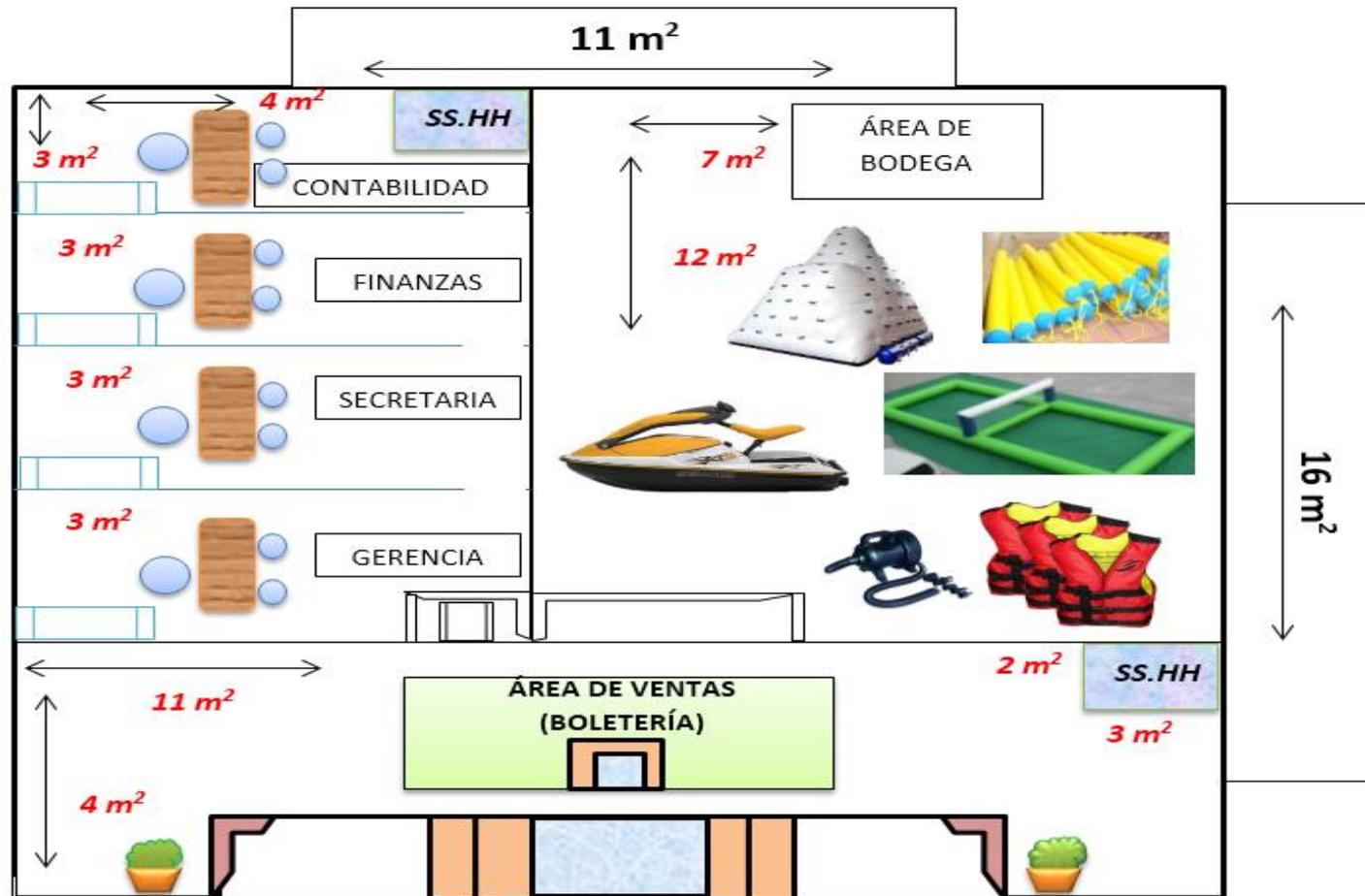
**Elaboración:** La Autora.

## **5. DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA**

Definido el proceso del servicio y los equipos a utilizar, debe hacerse la distribución de los mismos dentro de la empresa. Determinándose así: la infraestructura total cuenta con  $11\text{m}^2$  de ancho x  $16\text{m}^2$  de largo.

La empresa cuenta con las siguientes áreas y departamentos dividiéndose en: Gerencia  $3\text{m}^2$ , Secretaría  $3\text{m}^2$ , Finanzas  $3\text{m}^2$ , Contabilidad  $3\text{m}^2$ , área de Bodega  $7\text{m}^2$  de ancho x  $12\text{m}^2$  de largo, área de Ventas  $11\text{m}^2$  X  $4\text{m}^2$ , además la empresa contará con dos áreas de servicios higiénicos de  $2 \times 3\text{m}^2$  cada uno y se encontrará situado uno en el área administrativa y en el otro área de ventas para el público en general.

Grafico N° 8  
Distribución De La Planta



Elaboración: La Autora.

## **Descripción de la planta**

**Oficina:** Estará localizada a la entrada de las oficinas de “PIRAMIDE Cía Ltda.”

Aquí se venderán los tickets de los servicios de juegos acuáticos que el proyecto ofrece.

Además en este espacio funcionarán los departamentos administrativos y logística necesaria.

**Bodega:** En este espacio será utilizado para guardar los juegos acuáticos en conjunto con sus equipos y demás maquinaria, también para almacenar los suministros de limpieza.

## **Normas de calidad del servicio**

✓ En primer lugar, las atracciones del parque acuático deben estar instaladas de forma que su correcta utilización no comporte peligro al usuario.

✓ Las características de las instalaciones deben tener por objeto prevenir accidentes y evitar cualquier riesgo.

✓ El parque habrá de contar con personal especializado y experiencia que desempeñe las labores de vigilancia y de auxilio a los visitantes en caso necesario, en concreto socorristas con el conocimiento suficiente en materia de salvamento acuático y prestación de primeros auxilios.

✓ Las diferentes atracciones habrán de contar con elementos de apoyo al rescate y de asistencia a los usuarios en número de unidades suficientes.

✓ En todo momento dado el tipo de actividad que se lleva a cabo por los usuarios será preciso que la empresa garantice una adecuada asistencia sanitaria debidamente

señalizada y con una dotación de equipo sanitario mínima.

### **Capacitación al Personal de Producción**

Esta es una fase muy importante dentro del servicio que se va a ofrecer, consta de la preparación y formación al personal a cerca de primeros auxilios, esto ayuda a brindar seguridad a nuestros clientes y evitar cualquier actividad riesgosa inoportuna.

A continuación se detalla un breve temario de lo que serán las capacitaciones de primeros auxilios:

- ✓ Bioseguridad
- ✓ Signos vitales
- ✓ Shock
- ✓ Hemorragias
- ✓ Heridas y curaciones
- ✓ Emergencias cardíacas y respiratorias
- ✓ Traumatismos
- ✓ Emergencias más comunes
- ✓ Mordeduras de animales
- ✓ Botiquín



### **Recomendaciones para el cliente**

✓ Para que disfrute de un día especial utilizando nuestros servicios, por favor siga estas sencillas recomendaciones:

✓ Obedezca las instrucciones e indicaciones del personal de Seguridad y letreros ubicados en el lugar.

✓ La empresa “LA PIRÁMIDE Cía. Ltda.” no se responsabiliza por el extravío de pertenencias y objetos dentro de las instalaciones.

✓ Los menores de edad deben ingresar acompañados con adultos.

### **Derechos Humanos**

✓ Recibir una correcta prestación de servicios por parte de la empresa.

✓ Disfrutar de las atracciones en condiciones de seguridad para los usuarios.

✓ Recibir información adecuada sobre el uso correcto de los juegos acuáticos.

✓ Recibir la asistencia sanitaria de urgencia básica en los casos que sea necesaria.

✓ Interponer una reclamación en el caso de que exista alguna deficiencia en el servicio recibido.

✓ Exigir responsabilidades a la empresa cuando se produzcan accidentes imputables a ésta y, en su caso, a ser indemnizados.

### **Obligaciones de los usuarios**

✓ Los usuarios de las instalaciones y atracciones deberán observar en todo

momento un comportamiento cívico, seguir las instrucciones de los monitores, vigilantes y socorristas.

✓ Respetar la prohibición de utilizar las instalaciones y atracciones bajo los efectos del alcohol o estupefacientes, o en cualquier otro estado que altere las condiciones físicas y psíquicas normales del individuo.

✓ Respetar las limitaciones impuestas para la utilización de determinadas atracciones por razón de edad así como el necesario acompañamiento para menores de doce años en las atracciones que se indiquen.

✓ No comer ni fumar en las zonas de atracciones recreativas ni depositar las basuras en todo el recinto del parque acuático, siendo necesario utilizar las papeleras dispuestas al efecto.

## **5. Estudio Administrativo - Legal**

### **Aspectos Legales:**

### **PROCESOS PARA LA OBTENCIÓN DE PERMISOS Y AUTORIZACIONES DE LEY PARA EL FUNCIONAMIENTO**

Las siguientes instituciones requieren registros o permisos para que los juegos acuáticos y motorizados operen normal y legalmente:

Toda persona natural o jurídica, nacional o extranjera, para solicitar por primera vez el Permiso de Funcionamiento o Renovación del Establecimiento deberá adjuntar escaneados en formato PDF en el Sistema Informático los siguientes requisitos:

1. Comprobante de pago cuando corresponda después de haber completado la solicitud y adjuntar los requisitos solicitados.

Los siguientes requisitos NO son necesarios porque serán verificados en línea con las instituciones pertinentes.

1. Número de Cedula de ciudadanía o de identidad del propietario o representante legal del establecimiento.

2. Número de cédula y datos del responsable técnico de los establecimientos que lo requieren.

3. Número de Registro Único de Contribuyentes (RUC/RISE)

4. Categorización del Ministerio de Industrias y Productividad (Anexo 1).  
Categorización otorgada por el Ministerio de Turismo (Anexo 2). (Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria)

### ✓ **MINISTERIO DE TURISMO**

#### **Requisitos**

Copia certificada de la escritura de la constitución de la empresa, aumento de capital o reforma de estatutos, en el caso de personas jurídicas

Nombramiento del representante legal, debidamente inscrito en la oficina del registro mercantil, en el caso de personas jurídicas

Copia del RUC

Copia de la cédula de identidad

Copia de la papeleta de votación

Copia de las escrituras de la propiedad.

Certificado de búsqueda de nombre comercial, emitido por el Instituto

Ecuatoriano de Propiedad Intelectual IEPPI

Lista de precios de los servicios ofertados

Declaración juramentada de activos fijos para cancelación de 1 por mil

✓ **SERVICIO DE RENTAS INTERNAS (SRI)**

**Requisitos:**

**PERSONA NATURAL**

Original y copia del poder general o especial en el que conste que el mandatario está facultado plenamente para inscribir, actualizar o cancelar el Registro Único de Contribuyentes del mandante

Original y copia de la cédula de identidad del mandatario

Original y copia del certificado de votación del mandatario

✓ **MARINA DEL ECUADOR**

Para que los vehículos acuáticos puedan operar legalmente la Marina del Ecuador requiere que se encuentren matriculados anualmente, esto incluye a la moto acuática y los botes.

## ✓ MUNICIPIO DE SANTA ROSA

Para operar en la Isla de Jambelí, el municipio requiere únicamente la Patente municipal.

### **ESTRUCTURA ORGANIZATIVA EMPRESARIAL**

#### **BASE LEGAL**

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

#### **CONFORMACIÓN DE LA EMPRESA**

#### **ACTA CONSTITUTIVA DE LA EMPRESA**

Para poder constituirse esta empresa como sociedad de responsabilidad limitada tiene que reunir los requisitos requeridos por la Ley de Compañías que son los siguientes:

**Art. 1.- (RAZÓN SOCIAL).**- para poder iniciar los trámites necesarios de legalización y constitución de la empresa es requisito indispensable presentar el nombre de la nueva institución por lo cual se ha considerado llamarla empresa **“LA PIRÁMIDE Cía. Ltda.”**

**Art 2.- (OBJETO SOCIAL).**- la empresa de juegos acuáticos **“LA PIRÁMIDE Cía. Ltda.”** tendrá como objeto social el alquiler de juegos acuáticos en la Isla de Jambelí provincia El Oro.

Para crear la empresa es necesario reunir algunos aspectos que se destacan, relacionados con la actividad organizacional como: determinar el tipo de empresa,

marco jurídico, niveles jerárquicos, reglamento funcional y organigramas, de tal forma que sea un ente de garantía para la sistematización y coordinación de sus recursos con el afán de alcanzar la máxima eficiencia para el cumplimiento de los objetivos establecidos en la empresa.

**Art. 3.- (TIPO DE EMPRESA).**- la empresa estará constituida como Sociedad de Responsabilidad Limitada.

**Art. 4.- (DOMICILIO).**- su domicilio estará ubicado en el centro de la Isla Jambelí en las calles Malecón Corandino García y Av. Los Mariachis.

**Art. 5.- (DURACIÓN).**- el plazo de duración para esta empresa será de cinco años a partir de la fecha de inscripción en el Registro Mercantil, plazo que podrá ser modificado de socios siguiendo el procedimiento que señala la ley.

**Art. 6.- (NÚMERO DE SOCIOS).**- la empresa “**LA PIRÁMIDE Cía. Ltda.**” estará conformada por dos socios: Ingrid Mendoza Samaniego y Freddy Samaniego Astudillo.

**Art. 7.- (CAPITAL SOCIAL).**- la empresa se constituirá con el nombre de “**LA PIRÁMIDE Cía. Ltda.**” la misma que estará conformada por dos socios los cuales aportaran con el 61% de la inversión total.

**Art. 8.- (DERECHOS).**- Las acciones dan derecho a voto en la junta general de socios a su valor pagado, para tomar parte de las juntas, es necesario que el socio conste como tal en el libro de acciones y socios.

**Art. 9.- (AUMENTO DE CAPITAL).**- El capital de la empresa podrá ser aumentado en cualquier momento, por resolución de la Junta General de Socios, por los medios y en la forma establecida por la Ley de Compañías. Los socios tendrán derecho preferente en la suscripción de las nuevas acciones en proporción de las que tuvieron pagadas al momento de efectuar dicho aumento.

**Art. 10.- (RESPONSABILIDAD).**- La responsabilidad de los socios por las obligaciones sociales se limita al monto de sus acciones. La acción con derecho a voto lo tendrá en relación a su valor pagado, los votos en blanco y las abstenciones se sumarán a la mayoría.

**Art. 11.- (SOLICITUD DE APROBACIÓN).**- La presentación al Superintendente de Compañías o a su vez a su delegado de tres copias certificadas de la escritura de constitución de la compañía a las que se adjudicara la solicitud, suscrita por abogado requiriendo la aprobación del contrato constitutivo.

**Art. 12.- (MARCO LEGAL).**- Al consistir el proyecto en la prestación de servicio se debe aplicar un marco legal correspondiente a una instalación nueva y además cumplir con las exigencias de Ilustre Municipio de Santa Rosa, además de algunas Leyes, normas, códigos, y otros aspectos los cuales podrían atentar al funcionamiento de la misma las cuales pueden ser:

➤ **Código de Trabajo.**- Este regula la relación que hay entre empleados y empleadores así como también las diversas formas de contratación de trabajo que se puedan dar dentro de la empresa, haciendo cumplir con todos los beneficios que tiene el empleado y velando por su integridad y seguridad laboral.

## **ORGANIZACIÓN ADMINISTRATIVA**

La empresa “**LA PIRÁMIDE Cía. Ltda.**” contará con el organigrama estructural, funcional y de posición; para una mejor interrelación de labores de sus miembros.

### **Niveles Jerárquicos**

Para obtener el cumplimiento de las metas y objetivos de la empresa es necesaria la estructuración de los siguientes niveles jerárquicos.

#### **✓ Nivel Legislativo**

Es el primer nivel jerárquico, se encuentra formado por la Junta General de Socios; los mismos que se encargarán de firmar las políticas de la empresa, así como normar los procedimientos y los planes que seguirá la organización en el futuro.

#### **✓ Nivel Ejecutivo**

Es el segundo nivel jerárquico de la empresa, está integrado por el gerente quien se encargará de poner en ejecución las políticas, planes, objetivos y metas que se proponga a alcanzar la empresa.

#### **✓ Nivel Asesor**

No tienen utilidad de mando, sino autoridad funcional; es decir, no toma decisiones únicamente recomendada. Está conformado por un asesor jurídico cuya función es la de orientar, informar y proponer aspectos relacionados a lo legal.

#### **✓ Nivel de Apoyo**

Se denomina también nivel auxiliar. Este sirve como ayuda para todos los niveles

administrativos de la empresa; lo conforma el departamento de secretaría y servicios generales.

✓ **Nivel Operativo**

Se encarga de realizar las actividades que en esencia desarrolla la empresa, ejecutando las órdenes y disposiciones emanadas por el nivel legislativo y ejecutivo, realizando su ejecución en los departamentos de Producción, Ventas y Finanzas.

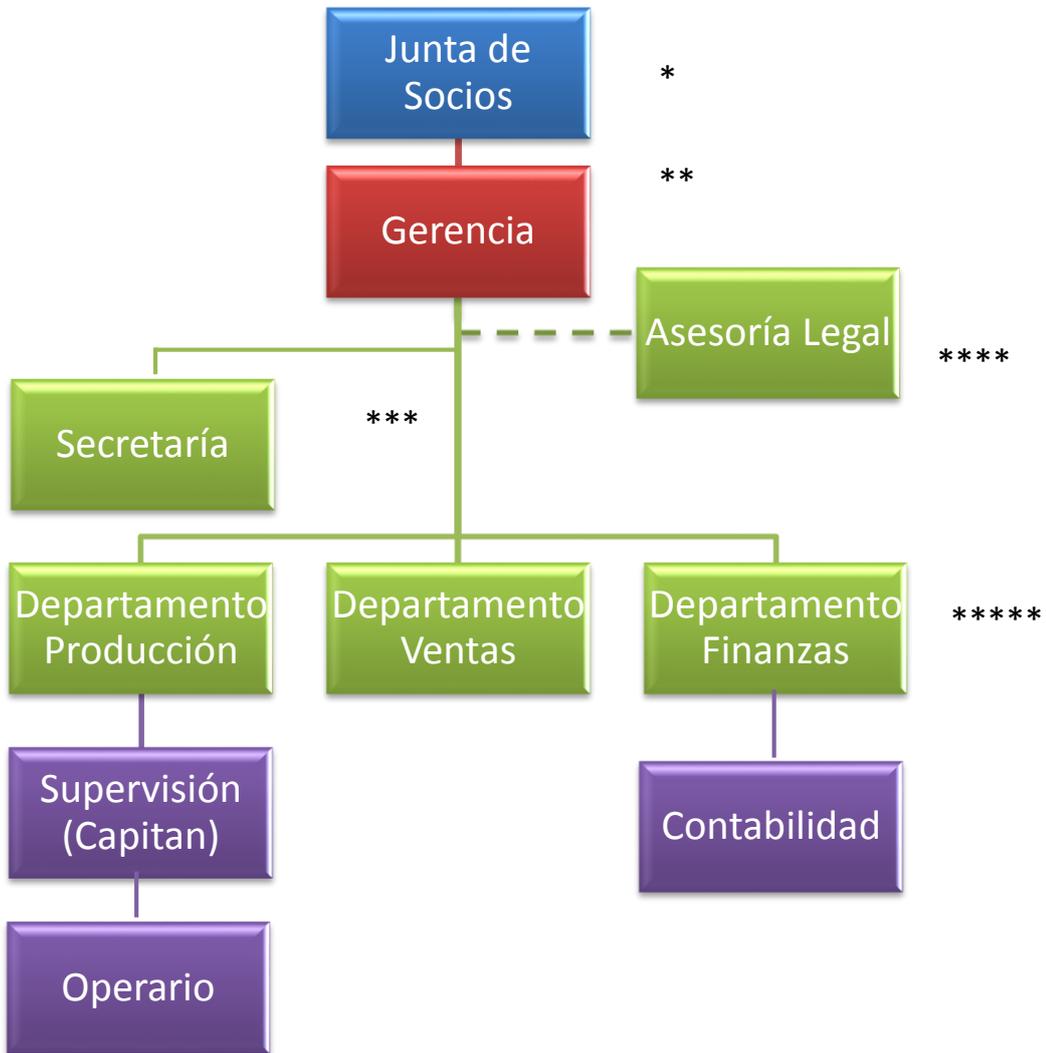
**Organigramas**

La empresa para su desempeño en sus actividades, utilizará en su estructura organizativa, organigramas que tienen la función de determinar los niveles estructurales, funcionales y de posición en cada área.

**Organigrama Estructural de la empresa “LA PIRÁMIDE Cía. Ltda.”**

Se ha realizado un modelo vertical y por tanto la estructura está representada en forma de pirámide, así tenemos:

**Gráfico N° 8**  
**Organigrama Estructural**



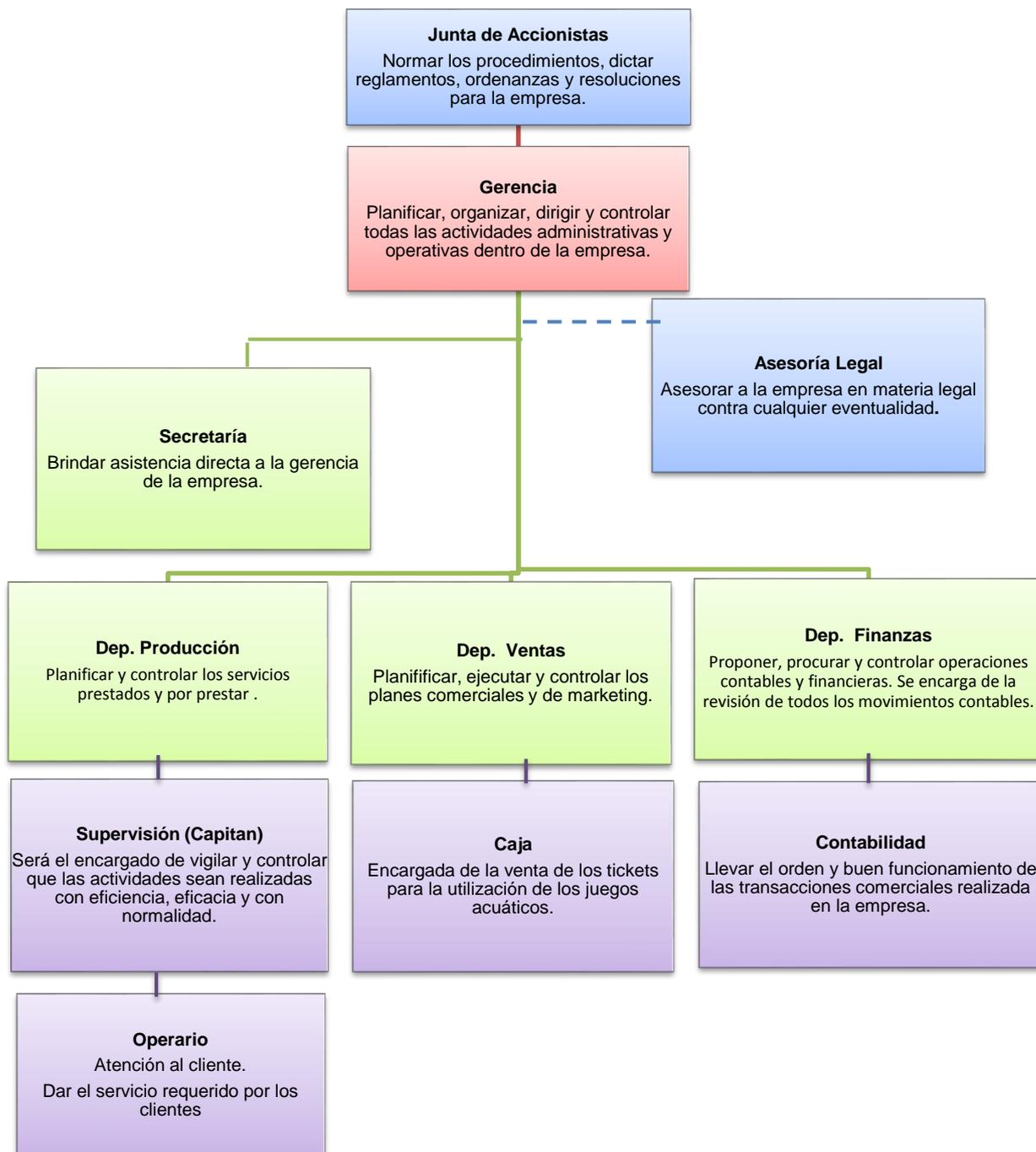
<b>NIVEL LEGISLATIVO</b>	*
<b>NIVEL EJECUTIVO</b>	**
<b>NIVEL ASESOR</b>	***
<b>NIVEL AUXILIAR</b>	****
<b>NIVEL OPERATIVO</b>	*****

<b>↙ LEYENDA:</b>	
	* Autoridad
	* Relación
	* Relación o dependencia
	* Asesoría Eventual

## Organigrama Funcional de la empresa “LA PIRÁMIDE Cía. Ltda.”

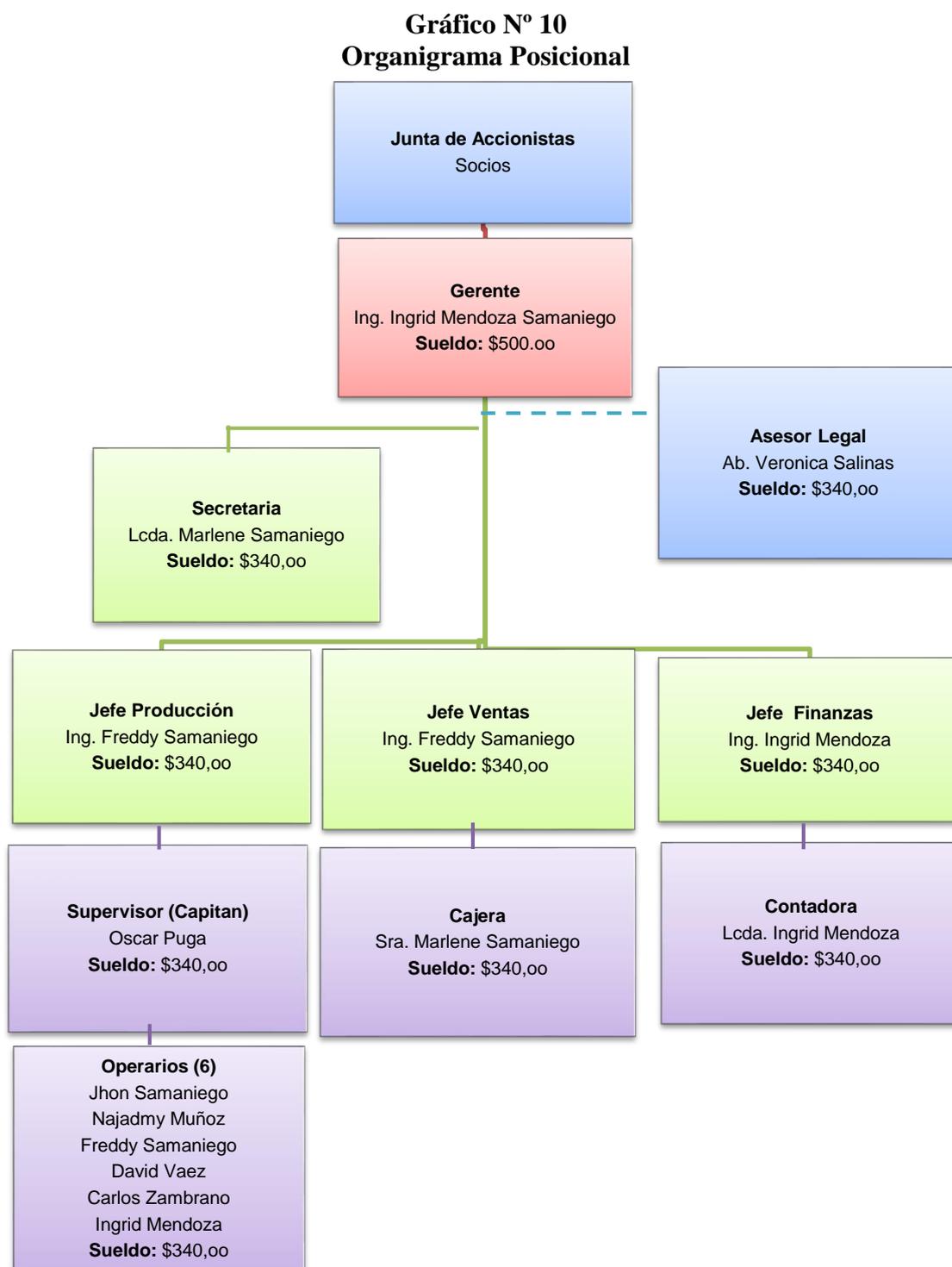
Consiste en representar gráficamente todas las unidades administrativas detallando las funciones básicas de cada una de ellas.

**Gráfico N° 9**  
**Organigrama Funcional**



## Organigrama Posicional de la empresa “LA PIRÁMIDE Cía. Ltda.”

Detalla el cargo, el nombre y el sueldo de la persona que se va a desempeñar en cada área.



## MANUAL DE FUNCIONES

Se constituye en una fuente de información que resuelve tareas, obligaciones y deberes que deben desarrollar y cumplir los diferentes puestos que integran la empresa.

	<p><b>PUESTO:</b> GERENCIA</p>	<p><b>CÓDIGO:</b> 0001</p>
<p><b>RELACIÓN JERÁRQUICA:</b> NIVEL EJECUTIVO</p>	<p><b>DEPENDENCIA:</b> JUNTA GENERAL DE SOCIOS</p>	<p><b>SUPERVISA:</b> TODO EL PERSONAL</p>
<p><b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b> Planificar, organizar, dirigir y controlar todas las actividades administrativas y operativas dentro de la empresa.</p>		
<p><b>PERFIL DEL CARGO:</b> Actúa con independencia profesional usando su criterio para la solución de problemas inherentes al cargo. Responde por el trabajo de todos los empleados de la empresa.</p>		
<p><b>FUNCIONES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Representación judicial y extrajudicial de la empresa.</li> <li>• Cumplir con todas las disposiciones dadas por la Junta General de Socios y comunicar sobre la marcha de las mismas.</li> <li>• Nombrar y contratar personal cumpliendo con los requisitos del caso.</li> <li>• Desarrollar estrategias generales para alcanzar los objetivos y metas propuestas.</li> <li>• Vigilar el correcto desenvolvimiento de las actividades que se desempeñaran dentro del establecimiento.</li> <li>• Vigilar el cumplimiento de los programas.</li> <li>• Coordinar a los departamentos.</li> </ul>		
<p><b>PERFIL DEL OCUPANTE</b></p>		
<p><b>REQUISITOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Títulos:</b> Ingenieros en Administración de Empresas.</li> <li>• <b>Valores:</b> Responsable, Líder, Comunicativo, Carismático, Creativo.</li> <li>• <b>Experiencias Laborales:</b> 1 a 2 años laborales.</li> </ul>		
	<p><b>PUESTO:</b> SECRETARIA</p>	<p><b>CÓDIGO:</b> 0002</p>

<p align="center"><b>RELACIÓN JERÁRQUICA: APOYO</b></p>	<p align="center"><b>DEPENDENCIA: GERENTE</b></p>	<p align="center"><b>SUPERVISA: NINGUNO</b></p>
<p align="center"><b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b></p> <p>Realizar y brindar asistencia directa a la gerencia de la empresa. Controlar e informar de todos los procesos que se lleven a cabo dentro de la empresa.</p>		
<p align="center"><b>PERFIL DEL CARGO:</b></p> <p>Requiere establecer buenas relaciones personales con los trabajadores y con los clientes en general.</p>		
<p align="center"><b>FUNCIONES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Receptar y redactar todo tipo de correspondencia, como oficios memorandos, circulares etc.</li> <li>• Presentar informes y análisis de la empresa.</li> <li>• Controlar la asistencia del personal.</li> <li>• Mantener archivos de la correspondencia enviada y recibida.</li> <li>• Y las demás funciones que disponga su jefe inmediato superior, dentro de su campo de acción.</li> </ul>		
<p align="center"><b>PERFIL DEL OCUPANTE</b></p>		
<p align="center"><b>REQUISITOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Títulos:</b> Profesional en el área de contaduría pública.</li> <li>• <b>Valores:</b> Responsables, Tolerante, Discreción, Comunicativo, Carismático.</li> <li>• <b>Experiencias Laborales:</b> 1 año.</li> </ul>		

	<p align="center"><b>PUESTO: JEFE DE PRODUCCIÓN</b></p>	<p align="center"><b>CÓDIGO: 0003</b></p>
<p align="center"><b>RELACIÓN JERÁRQUICA: NIVEL OPERATIVO</b></p>	<p align="center"><b>DEPENDENCIA: GERENTE</b></p>	<p align="center"><b>SUPERVISA: SUPERVISOR (CAPITÁN), OBREROS</b></p>
<p><b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b></p> <p>Gestionar y liderar la realización del servicio y mantenimiento, garantizando el cumplimiento de los estándares de seguridad, calidad, riesgos, costos, cumplimiento y respeto ambiental de acuerdo a legislación vigente.</p>		
<p><b>PERFIL DEL CARGO:</b></p> <p>Requiere de responsabilidad e iniciativa para las labores a su cargo.</p>		
<p><b>FUNCIONES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Coordina y supervisa las actividades del personal a su cargo.</li> <li>• Mantener una comunicación interdepartamental fluida, con el fin de informar sobre el desarrollo de la producción.</li> <li>• Optimizar el uso y aprovechamiento de los recursos tanto humanos como materiales y financieros acorde a las políticas, normas y tecnología de la empresa.</li> <li>• Control de almacenamiento de los juegos acuáticos y la demás maquinaria existente de la empresa.</li> <li>• Coordinar el suministro oportuno de los recursos necesarios para garantizar el normal desarrollo de los procesos de producción y mantenimiento y el cumplimiento de lo establecido en los programas y el mantenimiento preventivo.</li> <li>• Ejecutar acciones de mejoramiento, preventivas y correctivas para evitar no conformidades en el servicio, proceso y/o sistema de Gestión Integral.</li> </ul>		
<p align="center"><b>PERFIL DEL OCUPANTE</b></p>		
<p><b>REQUISITOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Títulos:</b> Ingenieros en Administración de Recursos de materiales y/o Gerencias de la producción.</li> <li>• <b>Valores:</b> Eficiente, Competente, Carismático, Agregue valor, productivo en la unidad donde se desempeña, Espíritu de Equipo, Tener Tacto.</li> <li>• <b>Experiencias Laborales:</b> 1 a 2 años laborales.</li> </ul>		

	<p><b>PUESTO:</b> SUPERVISOR (CAPITÁN)</p>	<p><b>CÓDIGO:</b> 0004</p>
<p><b>RELACIÓN JERÁRQUICA:</b> NIVEL OPERATIVO</p>	<p><b>DEPENDENCIA:</b> JEFE DE PRODUCCIÓN</p>	<p><b>SUPERVISA:</b> OBREROS</p>
<p><b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b></p> <p>Controlar que las actividades vayan en buen funcionamiento y velar por la seguridad del cliente.</p>		
<p><b>PERFIL DEL CARGO:</b></p> <p>Requiere de responsabilidad y mucha cautela durante la prestación del servicio.</p>		
<p><b>FUNCIONES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ser responsable del cuidado de las personas mientras se encuentren dentro del territorio de la empresa, también estarán encargados de revisar el estado de los juegos inflables.</li> <li>• Capacitación a los clientes en las diferentes actividades que van a realizar.</li> <li>• Será responsable en el cuidado de primeros auxilios si ocurriese alguna eventualidad.</li> <li>• Será encargado de supervisar la infraestructura de los inflables y dar a conocer a la Contadora qué materiales de óptima calidad se deberá utilizar para el mantenimiento de los mencionados anteriormente.</li> <li>• Controlar el buen funcionamiento de las lanchas, los juegos y los equipos en general.</li> <li>• Responsable del almacenamiento de los equipos.</li> </ul>		
<p style="text-align: center;"><b>PERFIL DEL OCUPANTE</b></p>		
<p><b>REQUISITOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Títulos:</b> Conocimientos básicos de Primeros Auxilios, Conocimientos de conducción de lanchas, Conocimientos del mantenimientos de los equipos y maquinaria a utilizar.</li> <li>• <b>Valores:</b> Eficaz, Eficiente, Carismático, Productivo en la unidad donde se desempeña, Espíritu de Equipo, tener Tacto.</li> <li>• <b>Experiencias Laborales:</b> 1 año.</li> </ul>		

	<p><b>PUESTO: OBRERO</b></p>	<p><b>CÓDIGO: 0005</b></p>
<p><b>RELACIÓN JERÁRQUICA: NIVEL OPERATIVO</b></p>	<p><b>DEPENDENCIA: SUPERVISOR (CAPITÁN)</b></p>	<p><b>SUPERVISA: NINGUNO</b></p>
<p><b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b></p> <p>Brindar comodidad a los clientes en los sitios de trabajo del área a la cual está prestando los servicios.</p>		
<p><b>PERFIL DEL CARGO:</b></p> <p>Manejar constantemente equipos y materiales de fácil uso, siendo su responsabilidad directa y maneja periódicamente equipos y materiales medianamente complejos.</p>		
<p><b>FUNCIONES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Preparación de los equipos necesarios para realizar juegos acuáticos</li> <li>• Llevar a cabo la realización del servicio.</li> <li>• Conducir las lanchas (botes) que llevaran a cabo el funcionamiento de tales juegos como la banana y la bestia.</li> <li>• Encargados de la limpieza y mantenimiento de los juegos acuáticos.</li> <li>• Responsable del almacenamiento de las lanchas y los juegos.</li> </ul>		
<p style="text-align: center;"><b>PERFIL DEL OCUPANTE</b></p>		
<p><b>REQUISITOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Títulos:</b> Conocimientos de Primeros Auxilios, Conocimientos de conducción de lanchas, Conocimientos de mantenimientos y reparación de los equipos y maquinaria a utilizar.</li> <li>• <b>Valores:</b> Eficientes, Carismáticos, Serviciales, Honrados, Honestos.</li> <li>• <b>Experiencias Laborales:</b> 1 año.</li> </ul>		

	<p><b>PUESTO: JEFE DE VENTAS Y MARKETING</b></p>	<p><b>CÓDIGO: 0006</b></p>
<p><b>RELACIÓN JERÁRQUICA: NIVEL OPERATIVO</b></p>	<p><b>DEPENDENCIA: GERENTE</b></p>	<p><b>SUPERVISA: CAJERO (A)</b></p>
<p><b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar el potencial del mercado.</li> <li>• Pronosticar ventas.</li> <li>• Seleccionar estrategias.</li> <li>• Desarrollar actividades.</li> <li>• Presupuestar.</li> <li>• Crear y controlar el plan de Ventas.</li> </ul>		
<p><b>PERFIL DEL CARGO:</b></p> <p>Debe organizar y coordinar la fuerza de ventas ajustando la oferta de la empresa a la demanda existente en el mercado.</p>		
<p><b>FUNCIONES:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Definir el máximo de ventas posible en el mercado estudiado.</li> <li>• Tomar en cuenta el potencial del mercado y nuestra participación para estimar las posibles ventas.</li> <li>• Escoger las tácticas y estrategias necesarias para obtener resultados esperados.</li> <li>• Generar demanda de los servicios de la empresa.</li> <li>• Seleccionar y formar al personal, así como establecer una política de retribución e incentivos.</li> <li>• Realizar planes de compensación.</li> <li>• Conducir el análisis de costo de ventas.</li> <li>• Promoción de ventas</li> <li>• Elaborar el plan de marketing.</li> <li>• Publicitar el establecimiento.</li> </ul>		
<p style="text-align: center;"><b>PERFIL DEL OCUPANTE</b></p>		
<p><b>REQUISITOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Títulos:</b> Ing. Administración de Empresas, Ing. Dirección Comercial y Marketing.</li> <li>• <b>Valores:</b> Compromiso, Responsabilidad, Eficacia, Creativo, Espíritu de Equipo, tener Tacto.</li> <li>• <b>Experiencias Laborales:</b> 1 año de experiencia en el campo o similares.</li> </ul>		

	<b>PUESTO:</b> CAJERO (A)	<b>CÓDIGO:</b> 0007
<b>RELACIÓN JERÁRQUICA:</b> NIVEL OPERATIVO	<b>DEPENDENCIA:</b> JEFE DE VENTAS	<b>SUPERVISA:</b> NINGUNO
<b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b>  Incrementar las ventas del establecimiento y posicionar la empresa.		
<b>PERFIL DEL CARGO:</b>  Dar servicio y la información correspondiente a los clientes.  Control y registro de los ingresos.		
<b>FUNCIONES:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cobro y facturación de tickets para el ingreso y utilización de los servicios de juegos acuáticos.</li> <li>• Formarse constantemente en las técnicas necesarias para la venta de los servicios.</li> <li>• Exender y llevar un control adecuado de los tickets.</li> <li>• Registro y control de la facturación.</li> <li>• Pasar un informe de los ingresos recibidos por la venta de los mismos a contabilidad.</li> </ul>		
<b>PERFIL DEL OCUPANTE</b>		
<b>REQUISITOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Títulos:</b> Estudios en Finanzas</li> <li>• <b>Valores:</b> Eficiente, Honrada, Carismática.</li> <li>• <b>Experiencias Laborales:</b> 1 año en funciones similares.</li> </ul>		

	<b>PUESTO:</b> JEFE DE FINANZAS	<b>CÓDIGO:</b> 0008
<b>RELACIÓN JERÁRQUICA:</b> NIVEL OPERATIVO	<b>DEPENDENCIA:</b> GERENTE	<b>SUPERVISA:</b> CONTADOR (A)
<b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b>  Llevar un buen control de los ingresos y egresos de la empresa		
<b>PERFIL DEL CARGO:</b>  Asegurar la adecuada administración de los Recursos Financieros de la Empresa. Garantizar la oportuna y estratégica adquisición de servicio, logrando negociaciones ventajosas con proveedores que permitan al negocio crecer y desarrollarse manteniendo una alta utilidad.		
<b>FUNCIONES:</b>  Controlar los ingresos y egresos de la empresa Presentar informes y análisis de tipo financiero al gerente de la empresa. Adquisición de fondos y asignación dentro de la firma. Determinación del monto total de fondos que se emplee en la empresa.		
<b>PERFIL DEL OCUPANTE</b>		
<b>REQUISITOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Títulos:</b> Profesional en Finanzas.</li> <li>• <b>Valores:</b> Responsabilidad, Líder, Comunicativo.</li> <li>• <b>Experiencias Laborales:</b> 1 a 2 años laborales en el desempeño de cargos de dirección superior en el área.</li> </ul>		

	<b>PUESTO:</b> CONTADOR (A)	<b>CÓDIGO:</b> 0009
<b>RELACIÓN JERÁRQUICA:</b> NIVEL OPERATIVO	<b>DEPENDENCIA:</b> JEFE DE FINANZAS	<b>SUPERVISA:</b> NINGUNO
<b>OBJETIVO DEL PUESTO:</b>  Obtención de los estados financieros, de acuerdo a los principios, normas y procedimientos contables establecidos; de modo eficiente, transparente y oportuno, para la toma de decisiones de la alta dirección de la Empresa.		
<b>PERFIL DEL CARGO:</b>  Establece y coordina la ejecución de las políticas relacionadas con el área contable, asegurándose que se cumplan los principios de contabilidad generalmente aceptados y con las políticas específicas de la empresa.		
<b>FUNCIONES:</b>  Llevará y controlar la contabilidad general de la empresa. Presentar informes y análisis de tipo contable y económico al gerente de la empresa. Pagar sueldos, salarios e impuestos. Hacer la declaración tributaria. Participar en la elaboración de presupuestos y proyectos.		
<b>PERFIL DEL OCUPANTE</b>		
<b>REQUISITOS:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Títulos:</b> Ingeniería en Contabilidad y Auditoría y manejo avanzado del Sistema Operativo Windows y herramientas como Word, Excel, y Power Point.</li> <li>• <b>Valores:</b> Responsable, Tolerante, Comunicativo, Carismático, Creativo.</li> <li>• <b>Experiencias Laborales:</b> 1 a 2 años como contador de una empresa comercial.</li> </ul>		

## 6. Estudio Financiero

El objetivo de este apartado es determinar, por medio de indicadores financieros, la rentabilidad del proyecto, para lo cual es necesario estimar en detalle los ingresos, así como los costos de inversión inicial y los costos de operación del proyecto.

### **Inversiones en Activos Fijos**

Representan las inversiones que se realizan en bienes tangibles y que se utilizarán en el proceso productivo o son el complemento necesario para la operación normal de la empresa.

#### ✓ **Maquinaria y Equipo**

Aquí se agrupó los valores necesarios para dotar a la empresa de juegos acuáticos en lo que tiene que ver para la producción. Se ha presupuestado la maquinaria que ayudará a ofrecer el servicio.

**Cuadro N° 42**  
**Presupuesto de Maquinaria y Equipo**

<b>Rubro</b>	<b>Nro. Unidades</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>
Bote	2	2000	\$4.000,00
Motor Yamaha 30	1	1500	\$1.500,00
Ancla	2	30	\$60,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$5.560,00</b>

**Fuente:** Yacht Club – Puerto Bolívar

**Elaboración:** La Autora.

**Anexo N° A42**  
**Depreciación de Maquinaria y Equipo**

<b>Valor del Activo:</b>		\$5.560,00		
<b>Años de Vida Útil:</b>		10		
<b>Depreciación:</b>		10%		
<b>Años</b>	<b>Val. Activo</b>	<b>Val. Residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Val. Actual</b>
0	\$5.560,00	556		5.004,00
1	5.004,00		500,4	4.503,60
2	4.503,60		500,4	4.003,20
3	4.003,20		500,4	3.502,80
4	3.502,80		500,4	3.002,40
<b>5</b>	<b>3.002,40</b>		<b>500,4</b>	<b>2.502,00</b>
6	2.502,00		500,4	2.001,60
7	2.001,60		500,4	1.501,20
8	1.501,20		500,4	1.000,80
9	1.000,80		500,4	500,40
10	500,40		500,4	0,00

✓ **Maquinaria de Juegos para Alquiler**

Aquí se agrupó los valores de los respectivos juegos acuáticos que serán utilizados para la prestación de los servicios al mismo.

**Cuadro N° 43**  
**Presupuesto de Maquinaria de Juegos para Alquiler**

<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>
Pirámide Escalador	1	3500	\$3.500,00
Moto Acuática	1	10000	\$10.000,00
Cancha Inflable de Vóley	1	3500	\$3.500,00
	<b>TOTAL</b>		<b>\$17.000,00</b>

**Fuente:** AquaOrbit – Fábrica de Juegos Acuáticos Inflables

**Elaboración:** La Autora.

**Anexo N° A43**  
**Depreciación de Maquinaria de Juegos para Alquiler**

<b>Valor del activo:</b>		\$17.000,00		
<b>Años de vida útil:</b>		5		
<b>Depreciación:</b>		20%		
<b>Años</b>	<b>Val. Activo</b>	<b>Val. Residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Val. Actual</b>
0	\$17.000,00	3400		13.600,00
1	13.600,00		2720	10.880,00
2	10.880,00		2720	8.160,00
3	8.160,00		2720	5.440,00
4	5.440,00		2720	2.720,00
5	2.720,00		2720	0,00

✓ **Equipo de Seguridad**

Son todos los equipos que serán designados para la seguridad del usuario al momento de adquirir el servicio tanto directa o indirectamente serán necesarios cada uno de ellos.

**Cuadro N° 44**  
**Presupuesto Equipo de Seguridad (# 1)**

<b>Rubro</b>	<b>Nro. Unidades</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>
Chalecos Salvavidas	20	\$15,00	\$300,00
Guantes para la Moto A.	10	\$25,00	\$250,00
Boyas Perímetro Inflable	12	\$45,00	\$540,00
Camilla	3	\$200,00	\$600,00
Inmovilizador de Cuello	2	\$20,00	\$40,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$1.730,00</b>

**Fuente:** Comercial "Enrique Javier Ocaña Peñafiel" Equipos Contra Incendios – Machala; AquaOrbit  
**Elaboración:** La Autora

**Anexo N° A44**  
**Depreciación Equipo de Seguridad (#1)**

<b>Valor del activo:</b>		\$1.730,00		
<b>Años de vida útil:</b>		3		
<b>Depreciación:</b>		33,33%		
<b>Años</b>	<b>Val. Activo</b>	<b>Val. Residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Val. Actual</b>
0	\$1.730,00	\$576,609		\$1.153,39
1	\$1.153,39		384,46	\$768,93
2	\$768,93		384,46	\$384,46
3	\$384,46		384,46	0,00

**Cuadro N° 45**  
**Presupuesto Equipo de Seguridad (# 2)**

<b>Rubro</b>	<b>Nro. Unidades</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>
Chalecos Salvavidas	20	\$15,68	\$313,65
Guantes para la Moto A.	10	\$26,14	\$261,38
Boyas Perímetro Inflable	12	\$47,05	\$564,57
Camilla	3	\$209,10	\$627,30
Inmovilizador de Cuello	2	\$20,91	\$41,82
<b>TOTAL</b>			<b>\$1.808,72</b>

**Fuente:** Comercial “Enrique Javier Ocaña Peñafiel” Equipos Contra Incendios – Machala; AquaOrbit  
**Elaboración:** La Autora

**Anexo N° A45**  
**Depreciación Equipo de Seguridad (#2)**

<b>Valor del activo:</b>		\$1.808,72		
<b>Años de vida útil:</b>		3		
<b>Depreciación:</b>		33,33%		
<b>Años</b>	<b>Val. Activo</b>	<b>Val. Residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Val. Actual</b>
0	\$1.808,72	602,84		1.205,87
1	1.205,87		401,96	803,91
2	803,91		401,96	401,96
3	401,96		401,96	0,00

✓ **Equipo de Seguridad Industrial**

La seguridad industrial es un área multidisciplinaria que se encarga de minimizar los riesgos en la industria. Parte del supuesto de que toda actividad industrial tiene peligros inherentes que necesitan de una correcta gestión.

**Cuadro N° 46  
Presupuesto de Equipo de Seguridad Industrial**

<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>
Extintor	1	45,00	\$45,00
			<b>\$45,00</b>

**Fuente:** Cotizaciones

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° A46  
Depreciación de Equipo de Seguridad Industrial**

<b>Valor del activo:</b>		\$45,00		
<b>Años de vida útil:</b>		20		
<b>Depreciación:</b>		5,00%		
<b>Años</b>	<b>Val. Activo</b>	<b>Val. Residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Val. Actual</b>
0	\$45,00	2,25		42,75
1	42,75		2,14	40,61
2	40,61		2,14	38,48
3	38,48		2,14	36,34
4	36,34		2,14	34,20
<b>5</b>	<b>34,20</b>		<b>2,14</b>	<b>32,06</b>
6	32,06		2,14	29,93
7	29,93		2,14	27,79
8	27,79		2,14	25,65
9	25,65		2,14	23,51
10	23,51		2,14	21,38
11	21,38		2,14	19,24
12	19,24		2,14	17,10
13	17,10		2,14	14,96
14	14,96		2,14	12,83
15	12,83		2,14	10,69
16	10,69		2,14	8,55
17	8,55		2,14	6,41
18	6,41		2,14	4,27
19	4,27		2,14	2,14
20	2,14		2,14	0,00

✓ **Herramientas**

Estas herramientas facilitan de manera indirecta para que el servicio llegue al su objetivo final que es su utilización por los usuarios.

**Cuadro N° 47  
Presupuesto de Herramientas**

<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>
Motor de aire para inflar	1	150	\$150,00
			<b>\$150,00</b>

**Fuente:** Electrónica Gonzaga - Machala

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° A47  
Depreciación de Herramientas**

<b>Valor del activo:</b>	\$150,00			
<b>Años de vida útil:</b>	5			
<b>Depreciación:</b>	20%			
<b>Años</b>	<b>Val. Activo</b>	<b>Val. Residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Val. Actual</b>
0	\$150,00	30		120,00
1	120,00		24	96,00
2	96,00		24	72,00
3	72,00		24	48,00
4	48,00		24	24,00
5	24,00		24	0,00

✓ **Equipo de Publicidad**

Cuyo objetivo es persuadir al público meta con un mensaje comercial para que tome la decisión de compra del servicio de juegos acuáticos el cual ofrecemos.

**Cuadro N° 48  
Presupuesto Equipo Publicitario**

<b>Rubro</b>	<b>Nro. Unidades</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>
Zeppelin Blimp Publicitario 3mts	1	150	\$150,00
			<b>\$150,00</b>

**Fuente:** AquaOrbit – Fábrica de Juegos Acuáticos Inflables

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° A48**  
**Depreciación Equipo Publicitario**

<b>Valor del activo:</b>	\$150,00			
<b>Años de vida útil:</b>	5			
<b>Depreciación:</b>	20%			
<b>Años</b>	<b>Val. Activo</b>	<b>Val. Residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Val. Actual</b>
0	\$150,00	30		120,00
1	120,00		24	96,00
2	96,00		24	72,00
3	72,00		24	48,00
4	48,00		24	24,00
5	24,00		24	0,00

✓ **Equipo de Computo**

Dentro de este rubro se indican los valores correspondientes y que son necesarios para un mejor desenvolvimiento de las actividades dentro de la empresa.

**Cuadro N° 49**  
**Presupuesto de Equipo de Computación #1**

<b>Rubro</b>	<b>Nro. Unidades</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>
Computadora	1	600	\$600,00
Impresora Multifunción Epson	1	400	\$400,00
Facturero	1	33	\$33,00
Teléfono Fijo marca Panasonic	1	45	\$45,00
			<b>\$1.078,00</b>

**Fuente:** Almacenes "Comandato"

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° A49**  
**Depreciación de Equipo de Computación #1**

<b>Valor del activo:</b>		\$1.078,00		
<b>Años de vida útil:</b>		3		
<b>Depreciación:</b>		33,3%		
<b>Años</b>	<b>Val. Activo</b>	<b>Val. Residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Val. Actual</b>
0	\$1.078,00	358,97		719,03
1	719,03		239,68	479,35
2	479,35		239,68	239,68
3	239,68		239,68	0,00

**Cuadro N° 50**  
**Presupuesto de Equipo de Computación #2**

<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>
Computadora	1	\$627,30	\$627,30
Impresora Multifunción Epson	1	\$418,20	\$418,20
Facturero	1	\$34,50	\$34,50
Teléfono Fijo marca Panasonic	1	\$47,05	\$47,05
			<b>\$1.080,00</b>

Elaboración: La Autora.

**Cuadro N° A50**  
**Depreciación de Equipo de Computación #2**

<b>Valor del activo:</b>		\$1.080,00		
<b>Años de vida útil:</b>		3		
<b>Depreciación:</b>		33,3%		
<b>Años</b>	<b>Val. Activo</b>	<b>Val. Residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Val. Actual</b>
0	\$1.080,00	359,64		720,36
1	720,36		240,12	480,24
2	480,24		240,12	240,12
3	240,12		240,12	0,00

✓ **Muebles y enseres**

La emplearemos para controlar las mesas, sillas, archivos, etc., usadas en las diversas oficinas de la empresa.

**Cuadro N° 51**  
**Presupuesto de Muebles y Enseres**

<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>
Escritorios	4	50	\$200,00
Silla Giratoria	4	40	\$160,00
Sillas de Visita para Oficina	4	35	\$140,00
Archivadores	1	90	\$90,00
Letrero Principal	1	215	\$215,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$805,00</b>

**Fuente:** Investigación Directa

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° A51**  
**Depreciación de Muebles y Enseres**

<b>Valor del activo:</b>		\$805,00		
<b>Años de vida útil:</b>		10		
<b>Depreciación:</b>		10,00%		
<b>Años</b>	<b>Val. Activo</b>	<b>Val. Residual</b>	<b>Depreciación</b>	<b>Val. Actual</b>
0	\$805,00	80,50		724,50
1	724,50		72,45	652,05
2	652,05		72,45	579,60
3	579,60		72,45	507,15
4	507,15		72,45	434,70
<b>5</b>	<b>434,70</b>		<b>72,45</b>	<b>362,25</b>
6	362,25		72,45	289,80
7	289,80		72,45	217,35
8	217,35		72,45	144,90
9	144,90		72,45	72,45
10	72,45		72,45	0,00

### **Inversiones en Activos Diferidos**

Son los gastos realizados por la empresa, y que una vez pagado no son recuperables o reembolsables. Generalmente estos gastos se efectúan al constituir la empresa y son de un valor considerable por lo cual la legislación permite amortizarlos.

### **Gastos de Constitución**

Son los gastos que se desembolsan por concepto de creación o constitución de la empresa, tales como el servicio de abogacía, impuestos etc.

**Cuadro N° 52**  
**Presupuesto de Patentes e Impuestos**

<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>
Permiso de Funcionamiento Naval	1	80,00	\$80,00
Patente Municipal	1	70,00	\$70,00
Permiso Ministerio de Turismo	1	120,00	\$120,00
Permiso de Funcionamiento	1	127,44	\$127,44
			<b>\$397,44</b>

**Fuente:** Municipio de Santa Rosa, Capitanía Naval de Puerto Bolívar, Ministerio de Turismo.

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° 53**  
**Presupuesto de Matriculas**

<b>Rubro</b>	<b>Nro. Unidades</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>
Matricula de bote	2	\$25,00	\$50,00
			<b>\$50,00</b>

**Fuente:** Capitanía Naval de Puerto Bolívar

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° 54**  
**Presupuesto De Gastos Únicos**

<b>Rubro</b>	<b>Nro. Unidades</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>
Creación Página Web	1	\$500,00	\$500,00
			<b>\$500,00</b>

**Fuente:** Batukada - Publicidad

**Elaboración:** La Autora..

**Cuadro N° 55**  
**Amortización Total de Activo Diferido**

<b>Años</b>	<b>Val. Act. Dif.</b>	<b>Amortización</b>	<b>Valor total</b>
1	947,44	94,744	852,70
2	852,70	94,744	757,95
3	757,95	94,744	663,21
4	663,21	94,744	568,46
5	568,46	94,744	473,72

**Fuente:** Cuadro N° 52 – 53- 54.

**Elaboración:** La Autora.

### **Inversiones en Activos Circulante**

Está representado por el capital adicional con lo que hay que contar para que empiece a funcionar la empresa.

**Cuadro N° 56**  
**Presupuesto de Mano de Obra Directa**

<b>Nómina o Rubros</b>	<b>Obrero</b>
Sueldo Básico	\$340,00
Décimo Tercer sueldo (1/12)	\$28,33
Décimo Cuarto sueldo (SBU/12)	\$28,33
Vacaciones (1/24)	\$14,17
Aporte Patronal (12,15%) de 1	\$41,31
Fondos de reserva (1/12)	\$28,33
<b>TOTAL</b>	<b>\$480,48</b>
N° Obreros	8
Pago mensual	\$3.843,81
<b>Pago anual</b>	<b>\$46.125,76</b>

**Fuente:** SRI

**Elaboración:** La Autora.

**Anexo N° A56**  
**Proyección para Mano de Obra Directa**

<b>Años</b>	<b>Valor total</b>
	<b>Inc. 4,55%</b>
1	\$46.125,76
2	\$48.224,48
3	\$50.418,70
4	\$52.712,75
5	\$55.111,18

**Cuadro N° 57**  
**Presupuesto para Combustible**

<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>	<b>V. Total anual</b>
Aceite (Litros)	120	\$5,00	\$600,00	\$7.260,00
Gasolina "Súper" litros	1200	\$1,94	\$2.328,00	\$27.936,00
			<b>\$2.928,00</b>	<b>\$35.136,00</b>

**Fuente:** Gasolinera "Terpel" de Puerto Bolívar.

**Elaboración:** La Autora

**Anexo N° A57**  
**Proyección para Combustible**

<b>Años</b>	<b>Valor total</b>
	<b>INC. 4,55%</b>
1	\$35.136,00
2	\$36.734,69
3	\$38.406,12
4	\$40.153,59
5	\$41.980,58

**Cuadro N° 58**  
**Presupuesto de Suministro y Materiales**

<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>	<b>V. Total anual</b>	<b>Tiempo</b>
Embudo	2	3,50	\$7,00	\$ 84,00	
Cabo para remolcar (metros)	200	2,25	\$450,00	\$ 1800,00	Trimestral
Camisetas	10	10,00	\$100,00	\$ 400,00	Trimestral
			<b>\$557,00</b>	<b>\$2.284,00</b>	

**Fuente:** Cotizaciones

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° A58**  
**Proyección para Suministro y Materiales**

<b>Años</b>	<b>Valor Total</b>
	<b>INC. 4,55%</b>
1	\$2.284,00
2	\$2.387,92
3	\$2.496,57
4	\$2.610,17
5	\$2.728,93

**Cuadro N° 59**  
**Presupuesto de Suministro de Primeros Auxilios**

<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>	<b>V. Total anual</b>
Botiquín Completo	1	350	\$350,00	\$ 2.100,00
			<b>\$350,00</b>	<b>\$2.100,00</b>

**Fuente:** Comercial "Enrique Javier Ocaña Peñafiel" Equipos Contra Incendios - Machala

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° A59**  
**Proyección Para Suministro De Primeros Auxilios**

<b>Años</b>	<b>Valor total</b>
	<b>INC. 4,55%</b>
1	\$2.100,00
2	\$2.195,55
3	\$2.295,45
4	\$2.399,89
5	\$2.509,09

**Cuadro N° 60**  
**Presupuesto de Capacitación de Primeros Auxilios**

<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>	<b>V. Total anual</b>
Capacitación	1	250	\$250,00	\$ 3.000,00
			<b>\$250,00</b>	<b>\$3.000,00</b>

**Fuente:** Cruz Roja Ecuatoriana  
**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° A60**  
**Proyección de Capacitación de Primeros Auxilios**

<b>Años</b>	<b>Valor Total</b>
	<b>INC. 4,55%</b>
1	\$3.000,00
2	\$3.136,50
3	\$3.279,21
4	\$3.428,41
5	\$3.584,41

**Cuadro N° 61**  
**Presupuesto de Mantenimiento de la Moto Acuática**

<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>	<b>V. Total anual</b>
Mantenimiento	1	250	\$250,00	\$ 3.000,00
			<b>\$250,00</b>	<b>\$3.000,00</b>

**Fuente:** Yacht Club Puerto Bolívar  
**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° A61**  
**Proyección de Mantenimiento de la Moto Acuática**

<b>Años</b>	<b>Valor Total</b>
	<b>INC. 4,55%</b>
1	\$3.000,00
2	\$3.136,50
3	\$3.279,21
4	\$3.428,41
5	\$3.584,41

**Cuadro N° 62**  
**Presupuesto de Publicidad**

<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>	<b>V. Total anual</b>	<b>Frecuencia</b>
Vallas Publicitarias	1	500	\$500,00	\$ 2.000,00	Trimestral
			<b>\$500,00</b>	<b>\$2.000,00</b>	

**Fuente:** Batukada Publicidad  
**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° A62**  
**Proyección de Publicidad**

<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
	<b>INC. 4,55%</b>
1	\$2.000,00
2	\$2.091,00
3	\$2.186,14
4	\$2.285,61
5	\$2.389,61

**Cuadro N° 63**  
**Presupuesto de Suministro de Limpieza**

<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>	<b>V. Total anual</b>
Escobas	2	\$2,50	\$5,00	\$60,00
Balde	3	\$5,00	\$15,00	\$15,00
Trapeador	2	\$3,00	\$6,00	\$6,00
Detergente	6	\$3,55	\$21,30	\$255,60
Desinfectante 2 litros	3	\$3,25	\$9,75	\$117,00
Cloro Galon	3	\$3,25	\$9,75	\$117,00
Fundas de Basura paq x 10	4	\$0,60	\$2,40	\$28,80
Tachos para reciclaje	3	\$15,00	\$45,00	\$45,00
Manguera de Agua (metros)	200	\$0,80	\$160,00	\$160,00
Recogedores	2	\$2,50	\$5,00	\$5,00
			\$279,20	<b>\$809,40</b>

**Fuente:** Investigación Directa.  
**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° A63**  
**Proyección para Suministro de Limpieza**

<b>AÑOS</b>	<b>VALOR TOTAL</b>
	<b>INC. 4,55%</b>
1	\$809,40
2	846,23
3	884,73
4	924,99
5	967,07

**Cuadro N° 64**  
**Presupuesto de Arriendo**

<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total mensual</b>	<b>Total anual</b>
Local Comercial	1	400	\$400,00	\$ 4.800,00
<b>TOTAL</b>			<b>\$400,00</b>	<b>\$4.800,00</b>

**Fuente:** Propietario "Ing. Jorge Yépez"

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° A64**  
**Proyección para Arriendos**

<b>Años</b>	<b>Valor total</b>
	<b>INC. 4,55%</b>
1	\$4.800,00
2	5018,40
3	5246,74
4	5485,46
5	5735,05

**Cuadro N° 65**  
**Presupuesto de Útiles de Oficina #1**

<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total</b>	<b>V. Total anual</b>
Hojas bond resmas	1	\$8,00	\$8,00	\$ 96,00
Bolígrafos	4	\$0,30	\$1,20	\$ 14,40
Lápiz	2	\$0,30	\$0,60	\$ 7,20
Marcadores	3	\$1,00	\$3,00	\$ 36,00
Cuadernos	3	\$1,00	\$3,00	\$ 36,00
			<b>\$15,80</b>	<b>\$189,60</b>

**Fuente:** La Reforma

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° A65**  
**Proyección de Útiles de Oficina #1**

<b>Años</b>	<b>Valor total</b>
	<b>INC. 4,55%</b>
1	\$189,60
2	\$198,23
3	\$207,25
4	\$216,68
5	\$226,53

**Cuadro N° 66**  
**Presupuesto de Agua Potable**

<b>Rubro</b>	<b>Cant. (m3)</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total (mensual)</b>	<b>V. Total (anual)</b>
Consumo de Agua Potable	200	\$0,37	<b>\$74,00</b>	<b>\$888,00</b>

**Fuente:** Junta de Agua Potable Jambelí

**Elaboración:** Autora.

**Cuadro N° A66**  
**Proyección para Agua Potable**

<b>Años</b>	<b>Valor total</b>
	<b>INC. 4,55%</b>
1	\$888,00
2	\$928,40
3	\$970,65
4	\$1.014,81
5	\$1.060,98

**Cuadro N° 67**  
**Presupuesto de Energía Eléctrica**

<b>Rubro</b>	<b>Cant. (kw/h)</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>Total (mensual)</b>	<b>Total (anual)</b>
Consumo Energía Eléctrica	150	0,12	<b>\$18,00</b>	<b>\$216,00</b>

**Fuente:** Corporación Nacional de Electricidad CNEL - Machala

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° A67  
Proyección para Energía Eléctrica**

<b>Años</b>	<b>Valor total</b>
	<b>INC. 4,55%</b>
1	\$216,00
2	\$225,83
3	\$236,10
4	\$246,85
5	\$258,08

**Cuadro N° 68  
Presupuesto de Teléfono Convencional**

<b>Rubro</b>	<b>Cantidad</b>	<b>V. Unit.</b>	<b>V. Total (mensual)</b>	<b>V. Total (anual)</b>
Consumo de Teléfono	1	10	<b>\$10,00</b>	<b>\$120,00</b>

**Fuente:** Corporación Nacional de Telecomunicaciones CNT - Machala

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° A68  
Proyección para Teléfono Convencional**

<b>Años</b>	<b>Valor total</b>
	<b>INC. 4,55%</b>
1	\$120,00
2	\$125,46
3	\$131,17
4	\$137,14
5	\$143,38

**Cuadro N° 69  
Total Servicios Básicos**

<b>Servicios básicos</b>	<b>Total</b>
Mensual	\$102,00
Anual	\$1.224,00

**Cuadro N° 70**  
**Presupuesto de Sueldo Administrativo**

<b>Nomina</b>	<b>Gerente</b>	<b>Secretaria - contadora</b>
Sueldo Básico	\$500,00	\$340,00
Décimo tercero 1/12	\$41,67	\$28,33
Décimo cuarto SBU/12	\$28,33	\$28,33
Vacaciones 1/24	\$20,83	\$14,17
Aporte Patronal 12,15% de 1	\$60,75	\$41,31
Fondos de reserva 1/12	\$41,67	\$28,33
<b>Total</b>	<b>\$693,25</b>	<b>\$480,48</b>
N° Empleados	1	2
pago mensual	\$693,25	\$960,95
<b>pago anual</b>	<b>\$8.319,00</b>	<b>\$11.531,44</b>

Fuente: SRI

Elaboración: La Autora.

**Cuadro N° A70**  
**Proyección para Sueldo Administrativo**

<b>Años</b>	<b>Valor total</b>
	<b>INC. 4,55%</b>
1	\$8.319,00
2	\$8.697,51
3	\$9.093,25
4	\$9.506,99
5	\$9.939,56

## Resumen de la Inversión

Aquí se realiza la clasificación de las cuentas con sus respectivos valores que pertenecen al capital de operación.

**Cuadro No. 71**  
**Resumen de la Inversión**

<b>ACTIVO FIJO</b>	<b>VALORES</b>	<b>VALOR TOTAL</b>	<b>ANEXO</b>
Maquinaria y Equipo	\$5.560,40		42
Maquinaria de Juegos Alquiler	\$17.000,00		43
Equipo Seguridad	\$1.730,00		44 – 45
Equipo de Seguridad Industrial	\$45,00		46
Herramientas	\$150,00		47
Equipo Publicitario	\$150,00		48
Equipo de Computación	\$1.078,00		49 – 50
Muebles Y Enseres	\$805,00		51
<b>Total Activos Fijos</b>		<b>\$26.518,00</b>	
<b>ACTIVO DIFERIDO</b>			
Matriculas	\$50,00		52
Patentes e Impuestos	\$397,44		53
Gastos Únicos	\$500,00		54
<b>Total Activo Diferido</b>		<b>\$947,44</b>	
<b>ACTIVO CIRCULANTE</b>			
Mano de Obra Directa	\$3.843,81		56
Combustible	\$2.928,00		57
Suministro y Materiales	\$557,00		58
Suministro de limpieza	\$279,20		63
Suministro de Primeros Auxilios	\$350,00		59
Capacitación Primeros Auxilios	\$250,00		60
Mantenimiento Moto Acuática	\$250,00		61
Publicidad	\$500,00		62
Arriendo	\$400,00		64
Útiles de Oficina	\$15,80		65
Servicios Básicos	\$102,00		69
Sueldos Administrativos	\$1.654,20		70
<b>Total Activo Circulante</b>		<b>\$11.130,02</b>	
<b>INVERSIÓN TOTAL</b>		<b>\$38.595,46</b>	

Elaboración: La Autora.

## Financiamiento

El monto total para la inversión del proyecto es de **\$38.595,46** dólares, de lo cual \$23.595,46 que representa el 61% de la inversión total será capital propio de los socios, mientras que \$15.000 que representa el 39% de la inversión total será financiado con un crédito conferido por el Banco Nacional de Fomento (BNF). A continuación el detalle del monto de la inversión total:

**Cuadro N° 72**  
**Presupuesto de Gasto Financiero**

<b>Datos</b>	<b>Valores</b>	<b>Porcentaje</b>
Capital externo (10%)	\$15.000,00	39%
Capital propio	\$23.595,46	61%
<b>Total inversión</b>	<b>\$38.595,46</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Banco Nacional de Fomento (BNF).

**Elaboración:** La Autora.

## Amortización del Crédito

Para realizar la amortización del crédito se tomó en cuenta la tasa de interés activa según el Banco Nacional de Fomento es de 10% anual para la línea de crédito Productivo Comercial y de Servicios, con un periodo de 60 meses para las cuotas de pago.

**Cuadro N° 73**  
**Amortización Del Crédito**

<b>Periodo</b>	<b>Amortización</b>	<b>Cap. Reducido</b>	<b>Interés</b>	<b>Cuota</b>
1	\$ 250,00	\$ 15.000,00	\$ 125,00	\$ 375,00
2	\$ 250,00	\$ 14.750,00	\$ 122,92	\$ 372,92
3	\$ 250,00	\$ 14.500,00	\$ 120,83	\$ 370,83
4	\$ 250,00	\$ 14.250,00	\$ 118,75	\$ 368,75
5	\$ 250,00	\$ 14.000,00	\$ 116,67	\$ 366,67
6	\$ 250,00	\$ 13.750,00	\$ 114,58	\$ 364,58
7	\$ 250,00	\$ 13.500,00	\$ 112,50	\$ 362,50
8	\$ 250,00	\$ 13.250,00	\$ 110,42	\$ 360,42
9	\$ 250,00	\$ 13.000,00	\$ 108,33	\$ 358,33
10	\$ 250,00	\$ 12.750,00	\$ 106,25	\$ 356,25
11	\$ 250,00	\$ 12.500,00	\$ 104,17	\$ 354,17
12	\$ 250,00	\$ 12.250,00	\$ 102,08	\$ 352,08
13	\$ 250,00	\$ 12.000,00	\$ 100,00	\$ 350,00
14	\$ 250,00	\$ 11.750,00	\$ 97,92	\$ 347,92
15	\$ 250,00	\$ 11.500,00	\$ 95,83	\$ 345,83
16	\$ 250,00	\$ 11.250,00	\$ 93,75	\$ 343,75
17	\$ 250,00	\$ 11.000,00	\$ 91,67	\$ 341,67
18	\$ 250,00	\$ 10.750,00	\$ 89,58	\$ 339,58
19	\$ 250,00	\$ 10.500,00	\$ 87,50	\$ 337,50
20	\$ 250,00	\$ 10.250,00	\$ 85,42	\$ 335,42
21	\$ 250,00	\$ 10.000,00	\$ 83,33	\$ 333,33
22	\$ 250,00	\$ 9.750,00	\$ 81,25	\$ 331,25
23	\$ 250,00	\$ 9.500,00	\$ 79,17	\$ 329,17
24	\$ 250,00	\$ 9.250,00	\$ 77,08	\$ 327,08
25	\$ 250,00	\$ 9.000,00	\$ 75,00	\$ 325,00
26	\$ 250,00	\$ 8.750,00	\$ 72,92	\$ 322,92
27	\$ 250,00	\$ 8.500,00	\$ 70,83	\$ 320,83
28	\$ 250,00	\$ 8.250,00	\$ 68,75	\$ 318,75
29	\$ 250,00	\$ 8.000,00	\$ 66,67	\$ 316,67
30	\$ 250,00	\$ 7.750,00	\$ 64,58	\$ 314,58
31	\$ 250,00	\$ 7.500,00	\$ 62,50	\$ 312,50
32	\$ 250,00	\$ 7.250,00	\$ 60,42	\$ 310,42
33	\$ 250,00	\$ 7.000,00	\$ 58,33	\$ 308,33
34	\$ 250,00	\$ 6.750,00	\$ 56,25	\$ 306,25
35	\$ 250,00	\$ 6.500,00	\$ 54,17	\$ 304,17
36	\$ 250,00	\$ 6.250,00	\$ 52,08	\$ 302,08
37	\$ 250,00	\$ 6.000,00	\$ 50,00	\$ 300,00
38	\$ 250,00	\$ 5.750,00	\$ 47,92	\$ 297,92
39	\$ 250,00	\$ 5.500,00	\$ 45,83	\$ 295,83
40	\$ 250,00	\$ 5.250,00	\$ 43,75	\$ 293,75

41	\$ 250,00	\$ 5.000,00	\$ 41,67	\$ 291,67
42	\$ 250,00	\$ 4.750,00	\$ 39,58	\$ 289,58
43	\$ 250,00	\$ 4.500,00	\$ 37,50	\$ 287,50
44	\$ 250,00	\$ 4.250,00	\$ 35,42	\$ 285,42
45	\$ 250,00	\$ 4.000,00	\$ 33,33	\$ 283,33
46	\$ 250,00	\$ 3.750,00	\$ 31,25	\$ 281,25
47	\$ 250,00	\$ 3.500,00	\$ 29,17	\$ 279,17
48	\$ 250,00	\$ 3.250,00	\$ 27,08	\$ 277,08
49	\$ 250,00	\$ 3.000,00	\$ 25,00	\$ 275,00
50	\$ 250,00	\$ 2.750,00	\$ 22,92	\$ 272,92
51	\$ 250,00	\$ 2.500,00	\$ 20,83	\$ 270,83
52	\$ 250,00	\$ 2.250,00	\$ 18,75	\$ 268,75
53	\$ 250,00	\$ 2.000,00	\$ 16,67	\$ 266,67
54	\$ 250,00	\$ 1.750,00	\$ 14,58	\$ 264,58
55	\$ 250,00	\$ 1.500,00	\$ 12,50	\$ 262,50
56	\$ 250,00	\$ 1.250,00	\$ 10,42	\$ 260,42
57	\$ 250,00	\$ 1.000,00	\$ 8,33	\$ 258,33
58	\$ 250,00	\$ 750,00	\$ 6,25	\$ 256,25
59	\$ 250,00	\$ 500,00	\$ 4,17	\$ 254,17
60	\$ 250,00	\$ 250,00	\$ 2,08	\$ 252,08
	<b>\$ 15.000,00</b>		<b>\$ 3.812,50</b>	<b>\$ 18.812,50</b>

**Fuente:** Banco Nacional de Fomento

**Elaboración:** La Autora.

### **Presupuesto Proformado**

El presupuesto proformado se lo realizó con la proyección de los valores para los 5 años con un 4,55% de tasa de inflación, todos estos datos han sido proyectados desde el año 2015 según los datos del Inec.

**Cuadro N° 74**  
**Presupuesto General de Costos**

<b>Detalle</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>					
<i>Costo Primo</i>					
Mano de Obra Directa	\$46.125,76	\$ 48.224,48	\$ 50.418,70	\$ 52.712,75	\$ 55.111,18
<i>Costos de Fabricación</i>					
Depreciación de Maquinaria y Equipo	\$500,40	\$ 500,40	\$ 500,40	\$ 500,40	\$ 500,40
Combustible	\$35.136,00	\$ 36.734,69	\$ 38.406,12	\$ 40.153,59	\$ 41.980,58
Depreciación Maquinaria Juegos Alq.	\$2.720,00	\$ 2.720,00	\$ 2.720,00	\$ 2.720,00	\$ 2.720,00
Depreciación Equipo Seguridad	\$384,46	\$ 384,46	\$ 384,46	\$ 401,96	\$ 401,96
Depreciación de Herramientas	\$24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00	\$ 24,00
Depreciación Equipo Publicitario	\$33,35	\$ 33,35	\$ 33,35	\$ 34,87	\$ 34,87
Amortizaciones	\$94,74	\$ 94,74	\$ 94,74	\$ 94,74	\$ 94,74
<b><i>Total Costos Fabricación</i></b>	<b>\$38.892,96</b>	<b>\$40.491,65</b>	<b>\$42.163,07</b>	<b>\$43.929,56</b>	<b>\$45.756,55</b>
<b><u>Total: Costos-Producción</u></b>	<b>\$85.018,72</b>	<b>\$88.716,13</b>	<b>\$92.581,77</b>	<b>\$96.642,31</b>	<b>\$100.867,73</b>
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>					
Suministro de limpieza	\$809,40	\$ 846,23	\$ 884,73	\$ 924,99	\$ 967,07
Suministro y Materiales	\$2.284,00	\$ 2.387,92	\$ 2.496,57	\$ 2.610,17	\$ 2.728,93
Suministro de Primeros Auxilios	\$2.100,00	\$ 2.195,55	\$ 2.295,45	\$ 2.399,89	\$ 2.509,09
Capacitación Primeros Auxilios	\$3.000,00	\$ 3.136,50	\$ 3.279,21	\$ 3.428,41	\$ 3.584,41

Mantenimiento Moto Acuática	\$3.000,00	\$ 3.136,50	\$ 3.279,21	\$ 3.428,41	\$ 3.584,41
Depreciación Equipo Seguridad Indust	\$2,14	\$ 2,14	\$ 2,23	\$ 2,34	\$ 2,44
Depreciación Equipo Computación	\$239,68	\$239,68	\$239,68	\$240,12	\$240,12
Depreciación Muebles y Enseres	\$72,45	\$ 72,45	\$ 72,45	\$ 72,45	\$ 72,45
Arriendo	\$4.800,00	\$ 5.018,40	\$ 5.246,74	\$ 5.485,46	\$ 5.735,05
Útiles de Oficina	\$189,60	\$ 198,23	\$ 207,25	\$ 216,68	\$ 226,53
Servicios Básicos	\$1.224,00	\$ 1.279,69	\$ 1.337,92	\$ 1.398,79	\$ 1.462,44
Sueldos Administrativos	\$19.850,44	\$ 20.753,64	\$ 21.697,93	\$ 22.685,18	\$ 23.717,36
<b>Costo de Venta</b>					
Publicidad	\$2.000,00	\$ 2.091,00	\$ 2.186,14	\$ 2.285,61	\$ 2.389,61
<b>Costo financiero</b>					
Intereses	\$1.362,50	\$ 1.062,50	\$ 762,50	\$ 462,50	\$ 162,50
<b><u>Total: Gastos Administrativos</u></b>	<b>\$40.934,20</b>	<b>\$ 42.420,42</b>	<b>\$ 43.988,00</b>	<b>\$ 45.641,00</b>	<b>\$ 47.382,40</b>
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>\$125.952,92</b>	<b>\$ 131.136,54</b>	<b>\$ 136.569,77</b>	<b>\$ 142.283,31</b>	<b>\$ 148.250,13</b>

Fuente: Cuadro N° 71

Elaboración: La Autora.

## **Clasificación de los Costos**

Los costos se clasifican en:

### **Costos Fijos:**

Son aquellos costos que se mantienen constantes independientemente de las fluctuaciones en los volúmenes de producción.

### **Costos Variables:**

Son aquellos costos que tienden a fluctuar en proporción al volumen total de la producción, de venta del servicio o la prestación de un servicio, inciden en la actividad de la empresa.

Ponemos en consideración que en los costos de mano de obra directa, son costos variables por el motivo que en la Isla Jambelí todos los años existen temporadas altas como carnavales, Semana Santa, también en los meses de agosto, septiembre y otros días festivos nacionales el cual existe una mayor afluencia turística y por ende sube el esfuerzo de mano de obra el cual son horas extras por la mayor producción de servicios.

**Cuadro N° 75**  
**Costos Fijos y Variables**  
**Año 1**

Detalle	Año 1	Costos Fijos	Costos Variables
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			
<i>Costos Primo</i>			
Mano de Obra Directa	\$46.125,76		\$46.125,76
<i>Costo de Fabricación</i>			
Depreciación de Maquinaria y Equipo	\$500,40	\$500,40	
Combustible	\$35.136,00		\$35.136,00
Depreciación Maq. Juegos Alquiler	\$2.720,00	\$2.720,00	
Depreciación Equipo Seguridad	\$384,46	\$384,46	
Depreciación de Herramientas	\$24,00	\$24,00	
Depreciación Equipo Publicitario	\$33,35	\$33,35	
Amortizaciones	\$94,74	\$94,74	
<b><u>Total: Costos-Producción</u></b>	<b>\$85.018,72</b>		
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>			
Suministro de limpieza	\$809,40		\$809,40
Suministro y Materiales	\$2.284,00		\$2.284,00
Suministro de Primeros Auxilios	\$2.100,00		\$2.100,00
Capacitación Primeros Auxilios	\$3.000,00	\$3.000,00	
Mantenimiento Moto Acuática	\$3.000,00	\$3.000,00	
Depreciación Equipo de Seguridad Industrial	\$2,14	\$2,14	
Depreciación Equipo Computación	\$239,68	\$239,68	
Depreciación Muebles y Enseres	\$72,45	\$72,45	
Arriendo	\$4.800,00	\$4.800,00	
Útiles de Oficina	\$189,60		\$189,60
Servicios Básicos	\$1.224,00		\$1.224,00
Sueldos Administrativos	\$19.850,44	\$19.850,44	
<i>Costo de Venta</i>			
Publicidad	\$2.000,00		\$2.000,00
<i>Costo Financiero</i>			
Intereses	\$1.362,50	\$1.362,50	
<b><u>Total: Gastos Administrativos</u></b>	<b>\$40.934,20</b>		
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>\$125.952,92</b>	<b>\$36.084,16</b>	<b>\$89.868,76</b>

**Fuente:** Cuadro N°74

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° 76**  
**Costos Fijos y Variables**  
**Año 5**

Detalle	Año 5	Costos fijos	Costos variables
<b>COSTO DE PRODUCCIÓN</b>			
<i>Costos primo</i>			
Mano de Obra Directa	\$55.111,18		\$55.111,18
<i>Costos de Fabricación</i>			
Depreciación de Maquinaria y Equipo	\$500,40	\$500,40	
Combustible	\$41.980,58		\$41.980,58
Depreciación Maquinaria. Juegos Alquiler	\$2.720,00	\$2.720,00	
Depreciación Equipo Seguridad	\$401,96	\$401,96	
Depreciación de Herramientas	\$24,00	\$24,00	
Depreciación Equipo Publicitario	\$34,87	\$34,87	
Amortizaciones	\$94,74	\$94,74	
<b>Total: Costos-Producción</b>	<b>\$100.867,73</b>		
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>			
Suministro de limpieza	\$967,07		\$967,07
Suministro y Materiales	\$2.728,93		\$2.728,93
Suministro de Primeros Auxilios	\$2.509,09		\$2.509,09
Capacitación Primeros Auxilios	\$3.584,41	\$3.584,41	
Mantenimiento Moto Acuática	\$3.584,41	\$3.584,41	
Depreciación Equipo de Seguridad Industrial	\$2,44	\$2,44	
Depreciación Equipo Computación	\$240,12	\$240,12	
Depreciación Muebles Y Enseres	\$72,45	\$72,45	
Arriendo	\$5.735,05	\$5.735,05	
Útiles de Oficina	\$226,53		\$226,53
Servicios Básicos	\$1.462,44		\$1.462,44
Sueldos Administrativos	\$23.717,36	\$23.717,36	
<i>Costo de venta</i>			
Publicidad	\$2.389,61		\$2.389,61
<i>Costo financiero</i>			
Intereses	\$162,50	\$162,50	
<b>Total: Gastos Administrativos</b>	<b>\$47.382,40</b>		
<b>COSTOS TOTALES</b>	<b>\$148.250,13</b>	<b>\$40.874,71</b>	<b>\$107.375,43</b>

Fuente: Cuadro N° 74

Elaboración: La Autora.

## Costo Unitario de los Servicios

Constituye el valor del servicio, pero antes de calcular el costo unitario de cada juego acuático, buscamos el porcentaje de participación que tiene cada uno de ellos.

## Porcentaje de Participación de los juegos acuáticos

Para calcular el porcentaje de participación de cada juego acuático, dividimos el número de servicios por el total de todos los servicios.

**Cuadro N° 77**  
**Porcentaje de Participación**

<b>Rubro</b>	<b>N° De Servicios Anual</b>	<b>Participación (%)</b>
Moto acuática	4.992	6,12
Pirámide escalador	49.920	61,22
Cancha de vóley	26.624	32,65
<b>TOTAL</b>	<b>81.536</b>	<b>100</b>

**Fuente:** Cuadro N° 23  
**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° 78**  
**Costo Unitario Moto Acuática**

<b>MOTO ACUÁTICA</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Costo operacional	\$ 30.155,29	\$ 31.493,86	\$ 32.894,16	\$ 34.360,21	\$ 35.892,56
Total servicios	6.912	7.603	8.364	9.200	10.120
Costo unitario	\$ 4,36	\$ 4,14	\$ 3,93	\$ 3,73	\$ 3,55
Utilidad	43%	43%	43%	43%	43%
P.V.P	\$ 6,26	\$ 5,94	\$ 5,64	\$ 5,36	\$ 5,09
<b>VENTAS</b>	<b>\$ 43.242,68</b>	<b>\$ 45.162,19</b>	<b>\$ 47.170,23</b>	<b>\$ 49.272,55</b>	<b>\$ 51.469,93</b>

**Fuente:** Cuadro N° 74 - 77  
**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° 79**  
**Costo Unitario Pirámide Escalador**

<b>PIRAMIDE ESCALADOR</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Costo Operacional	\$ 60.871,29	\$ 82.333,37	\$ 85.752,91	\$ 89.348,31	\$ 93.103,21
Total Servicios	49.920	50.688	55.757	61.332	67.466
Costo Unitario	\$ 1,22	\$ 1,62	\$ 1,54	\$ 1,46	\$ 1,38
Utilidad	37%	37%	37%	37%	37%
P.V.P	\$ 1,67	\$ 2,23	\$ 2,11	\$ 2,00	\$ 1,89
<b>VENTAS</b>	<b>\$ 83.393,66</b>	<b>\$ 112.796,71</b>	<b>\$ 117.481,49</b>	<b>\$ 122.407,19</b>	<b>\$ 127.551,40</b>

**Fuente:** Cuadro N° 74 - 77

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° 80**  
**Costo Unitario Cancha Inflable de Vóley**

<b>CANCHA INFLABLE DE VOLEY</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
Costo Operacional	\$ 34.924,21	\$ 36.334,60	\$ 37.813,63	\$ 39.370,76	\$ 40.996,55
Total Servicios	26.624	40.550	44.605	49.066	53.973
Costo Unitario	\$ 1,31	\$ 0,90	\$ 0,85	\$ 0,80	\$ 0,76
Utilidad	35%	35%	35%	35%	35%
P.V.P	\$ 1,77	\$ 1,21	\$ 1,14	\$ 1,08	\$ 1,03
<b>VENTAS</b>	<b>\$ 47.147,68</b>	<b>\$ 49.051,71</b>	<b>\$ 51.048,39</b>	<b>\$ 53.150,52</b>	<b>\$ 55.345,34</b>

**Fuente:** Cuadro N° 74 - 77

**Elaboración:** La Autora.

**Cuadro N° 81**  
**Ventas Totales**

<b>VENTAS TOTALES</b>	\$ 173.784,03	\$ 207.010,61	\$ 215.700,11	\$ 224.830,25	\$ 234.366,67
-----------------------	---------------	---------------	---------------	---------------	---------------

**Fuente:** Cuadro N° 78-79-80.

**Elaboración:** La Autora.

### **Punto De Equilibrio (P.E)**

El punto de equilibrio es el nivel de operaciones en el que los ingresos son iguales a los gastos y costos y sirve para:

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

### **En función de ventas**

Se basa en el volumen de ventas y los ingresos monetarios que la empresa genera.

Su respectiva fórmula es la siguiente:

$$Pe = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - (\text{Costos Variables/Ventas T.})}$$

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

Determina el porcentaje de capacidad al que debe trabajar la empresa para que su producción pueda generar ventas que permitan cubrir los gastos.

$$Pe = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} \times 100$$

## Punto de Equilibrio del Primer Año

### Datos:

Costo fijo	\$36.084,16
Costo variable	\$ 89.868,76
Costos totales	\$125.952,92
Ingresos	\$173.784,03

### Punto de Equilibrio en función a las ventas

#### Fórmula:

$$P.E = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - (\text{Costos Variables/Ventas T.})}$$

$$P.E = \frac{\$36.084,16}{1 - (\$ 89.868,76 / \$173.784,03)} = \mathbf{\$ 74.728,37}$$

### Punto de Equilibrio en función a la Capacidad Instalada

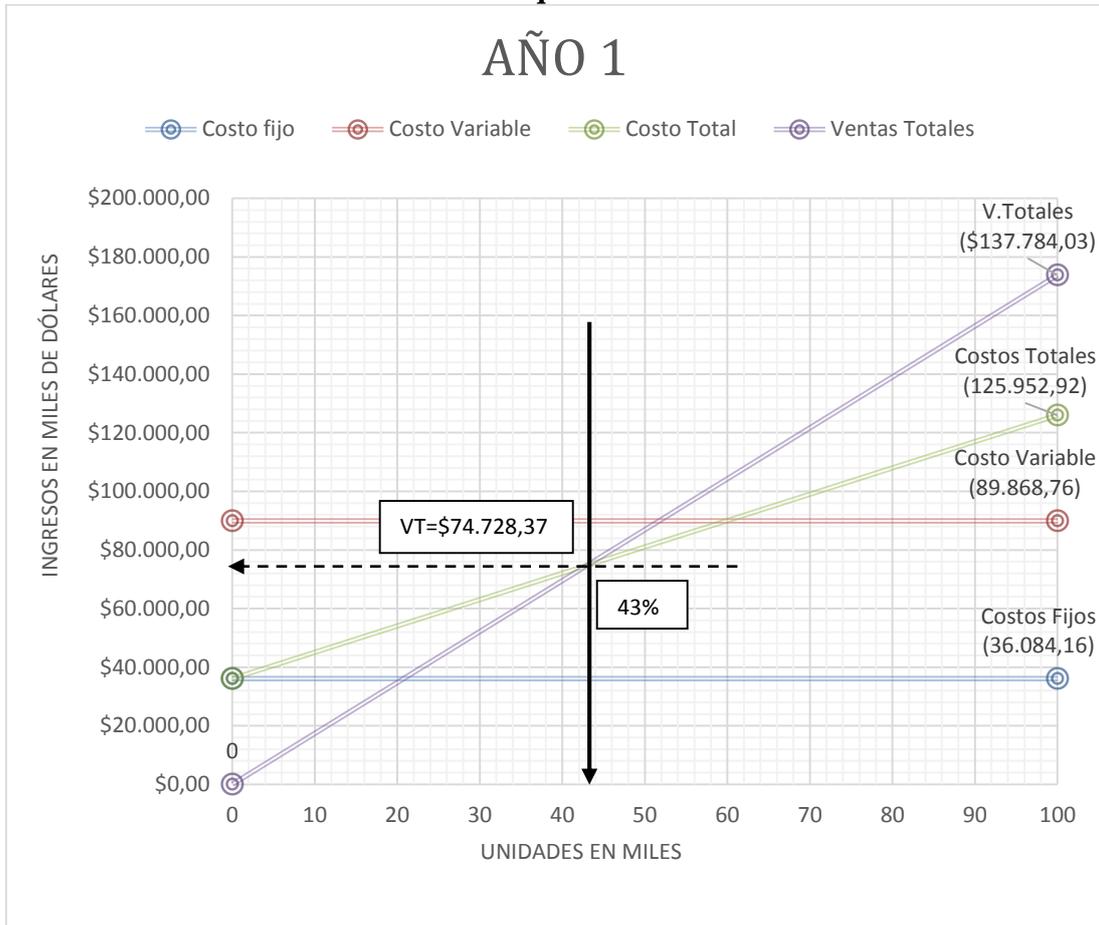
#### Fórmula:

$$P.E = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} \times 100$$

$$P.E = \frac{\$36.084,16}{\$173.784,03 - \$ 89.868,76} \times 100 = \mathbf{43,00}$$

La empresa para tener un P.E el cual no gane ni pierda tiene que trabajar un 43,00%.

**Gráfico N° 10  
Punto de Equilibrio Año 1**



**Elaboración:** La Autora.

**Punto de Equilibrio del Quinto Año**

**Datos:**

Costo fijo	\$40.874,71
Costo variable	\$107.375,43
Costos totales	\$148.250,13
Ingresos	\$234.366,67

**Punto de Equilibrio en función a las ventas**

**Fórmula:**

$$P.E = \frac{\text{Costo Fijo}}{1 - (\text{Costos Variables/Ventas T.})}$$

$$P.E = \frac{\$40.874,71}{1 - (\$ 107.375,43 / \$234.366,67)} = \$ 75.435,66$$

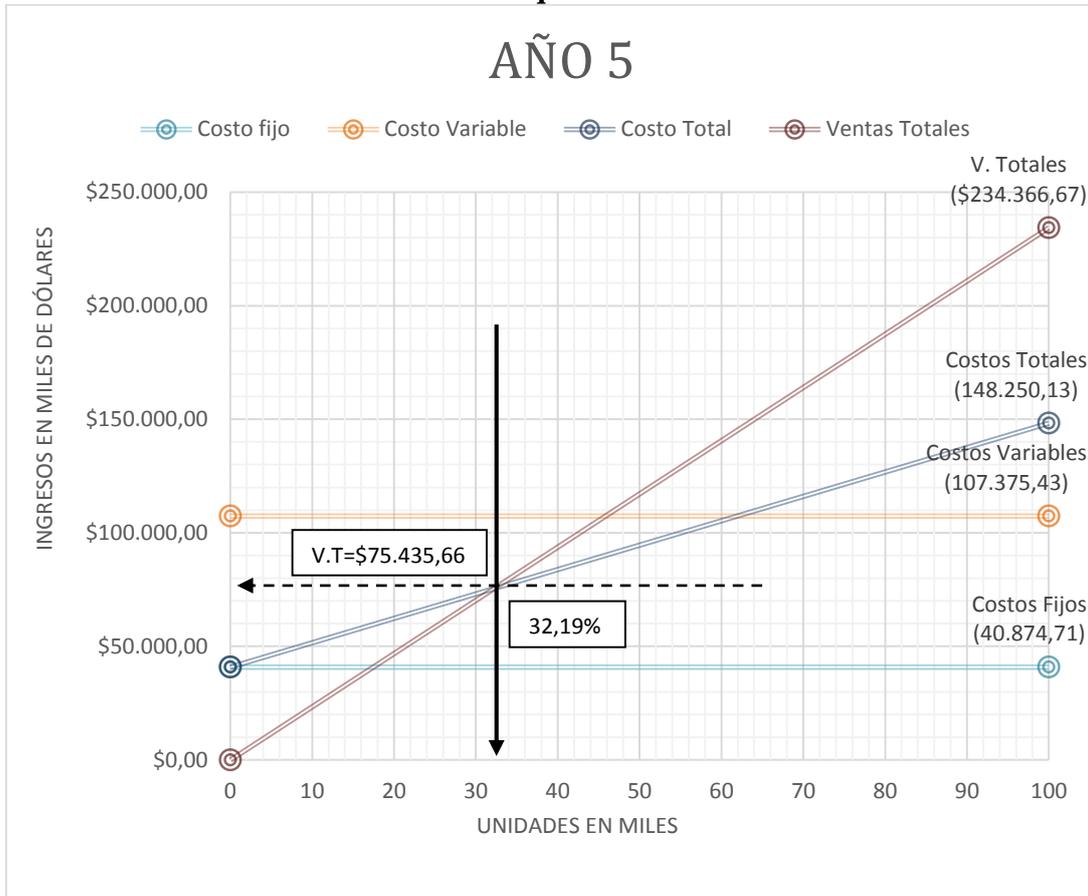
### **Punto de Equilibrio en función a la Capacidad Instalada**

**Fórmula:**

$$P.E = \frac{\text{Costo Fijo}}{\text{Ventas Totales} - \text{Costos Variables}} \times 100$$

$$P.E = \frac{\$40.874,71}{\$234.366,67 - \$107.375,434} \times 100 = \mathbf{32,19\%}$$

**Gráfico N° 11**  
**Punto de Equilibrio Año 5**



**Elaboración:** La Autora.

## **ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS**

De los datos obtenidos en los presupuesto tanto de ingresos como de costos y luego de establecer su diferencia se obtiene la utilidad neta para completar el estado de resultados, se toma en cuenta el 15% de distribución de utilidades entre los servidores de la empresa posteriormente se aplica el 25% de impuestos a la renta de las sociedades; el 10% de reserva legal no es necesaria ejecutarla debido a que esta empresa no está conformada por accionistas o no es compañía, es empresa privada individual, pero por objetos de estudios se la indicará.

El estado de pérdidas y ganancias será proyectado para los 5 años de vida útil del proyecto y los resultados representan la utilidad líquida para ser distribuidos.

**Cuadro N° 82**  
**Estado de Pérdidas y Ganancias**

	<b>DENOMINACIÓN</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
	VENTAS	\$173.784,03	\$207.010,61	\$215.700,11	\$224.830,25	\$234.366,67
(-)	Costos Producción	\$85.018,72	\$88.716,13	\$92.581,77	\$96.642,31	\$100.867,73
(=)	<b>Utilidad Brutas</b>	<b>\$88.765,31</b>	<b>\$118.294,49</b>	<b>\$123.118,34</b>	<b>\$128.187,94</b>	<b>\$133.498,94</b>
(-)	Costos Operacionales	\$1.362,50	\$1.062,50	\$762,50	\$462,50	\$162,50
(=)	<b>Utilidades Netas</b>	<b>\$87.402,81</b>	<b>\$117.231,99</b>	<b>\$122.355,84</b>	<b>\$127.725,44</b>	<b>\$133.336,44</b>
(-)	15% Utilidad. Trabajadores	\$13.110,42	\$17.584,80	\$18.353,38	\$19.158,82	\$20.000,47
(=)	<b>U. Antes Imp. Renta</b>	<b>\$74.292,39</b>	<b>\$99.647,19</b>	<b>\$104.002,47</b>	<b>\$108.566,63</b>	<b>\$113.335,97</b>
(-)	25% Imp. Renta	\$18.573,10	\$24.911,80	\$26.000,62	\$27.141,66	\$28.333,99
(=)	<b>Utilidades Netas</b>	<b>\$55.719,29</b>	<b>\$74.735,39</b>	<b>\$78.001,85</b>	<b>\$81.424,97</b>	<b>\$85.001,98</b>
(-)	10% Reserva Legal	\$5.571,93	\$7.473,54	\$7.800,19	\$8.142,50	\$8.500,20
(=)	<b>Utilidades Líquidas</b>	<b>\$50.147,36</b>	<b>\$67.261,85</b>	<b>\$70.201,67</b>	<b>\$73.282,47</b>	<b>\$76.501,78</b>

**Fuente:** Cuadro N° 74-81

**Elaboración:** La Autora.

## **Evaluación Financiera**

La evaluación financiera es un instrumento que genera información, permitiendo emitir un juicio sobre la conveniencia y confiabilidad del beneficio que genera el proyecto en estudio. La evaluación financiera debe tener como base el análisis con el que se mide la rentabilidad económica, en el que principalmente tenemos varias evaluaciones: Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), Periodo de Recuperación de Capital (PRC), Relación Beneficio Costo (RBC), y el Análisis de Sensibilidad, todos estos con base en el Flujo Neto de Caja.

### **✓ Flujo de Caja**

Es un esquema que presenta en forma orgánica y sistemática cada una de las erogaciones e ingresos líquidos registrados período por período. El principio básico de la evaluación es que el proyecto resulta recomendable en la medida que los beneficios superen a los costos. Para su cálculo, no se incluyen como egresos, depreciaciones y las amortizaciones de los activos diferidos, ya que ellos no significan desembolsos económicos para la empresa.

**Cuadro N° 83  
Flujo de Caja**

<b>Denominal Ingresos</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>	<b>2018</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>
<b>INGRESOS</b>						
Ventas		\$173.784,03	\$207.010,61	\$215.700,11	\$224.830,25	\$234.366,67
Banco Nacional Fomento	\$15.000,00					
Capital Propio	\$23.595,46					
Valor de Rescate o V. Residual	-----			\$676,94		\$6.326,31
<b>INGRESOS EFECTIVOS</b>	<b>\$38.595,46</b>	<b>\$173.784,03</b>	<b>\$207.010,61</b>	<b>\$216.377,06</b>	<b>\$224.830,25</b>	<b>\$240.692,98</b>
<b>EGRESOS</b>						
Activo Fijo	\$26.518,00					
Activo Diferido	\$947,44					
Activo Circulante	\$11.130,02					
+ Presupuesto Operación		\$125.952,92	\$131.136,54	\$136.569,77	\$142.283,31	\$148.250,13
- Depreciaciones y Amortizaciones		-\$1.429,18	-\$1.429,18	-\$1.429,18	-\$3.413,73	-\$3.413,73
15% Utilidad Trabajadores		\$13.110,42	\$17.584,80	\$18.353,38	\$19.158,82	\$20.000,47
25 % Imp. Renta		\$18.573,10	\$24.911,80	\$26.000,62	\$27.141,66	\$28.333,99
Amortización Capital		\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00	\$3.000,00
<b>EGRESOS EFECTIVOS</b>	<b>\$38.595,46</b>	159.207,26	175.203,96	182.494,59	188.170,05	196.170,86
<b>INGRESOS - EGRESOS (0) FLUJO DE CAJA</b>	<b>\$0,00</b>	<b>14.576,77</b>	<b>31.806,65</b>	<b>33.882,47</b>	<b>36.660,20</b>	<b>44.522,12</b>

**Fuente:** Cuadro N°71-74-81

**Elaboración:** La Autora.

### ✓ **Valor Actual Neto (VAN)**

Es un procedimiento que permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos futuros, originados por una inversión. Los criterios de decisión son:

- Si el VAN es positivo se puede aceptar el proyecto, ya que ello significa que el valor de la empresa aumentará.
- Si el VAN es negativo se rechazará la inversión, ya que ello indica que la inversión perderá su valor en el tiempo.
- Si el VAN es igual a 0 la inversión queda a criterio del inversionista ya que la empresa durante su vida útil mantiene el valor de la inversión en términos de poder adquisitivo.

### **Factor de Actualización en Porcentajes:**

**F.A.**= %Cap. Propio (Costo de Oportunidad) + %Cap. Externo (Tasa Activa)

Reemplazando con valores:

$$\mathbf{F.A.} = (0.6114 * 0.0385) + (0.3886 * 0.1000)$$

$$\mathbf{F.A.} = 0,0624 * 100 = 6,24 \%$$

$$\mathbf{(+)} \text{ Riesgo País} = 7,2\%$$

$$\mathbf{F.A.} = \mathbf{13,4\%}$$

**Factor de Actualización.-** Sirve para determinar el valor actual y se lo calcula mediante la siguiente fórmula:

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

**En donde:**

**FA**= Factor de Actualización

**I**= Tasa de Interés

**N**= Número de Años

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

$$FA = \frac{1}{(1 + 0.10)^1}$$

**FA = 0,09**

**La fórmula del VAN es:**

**VAN**= Valor Actualizado - Inversión

Reemplazando con valores:

**VAN**= \$ 62.700,29- 38.595,46

**VAN**= \$ **24.104,83**

**Cuadro N° 84**  
**Valor Actual Neto (VAN)**

<b>Años</b>	<b>Flujo de caja</b>	<b>Factor de actualización</b>	<b>Flujos actualizados</b>
<b>0</b>		<b>0,13</b>	
1	\$ 14.576,77	0,88152	\$ 12.849,74
2	\$ 31.806,65	0,28248	\$ 8.984,61
3	\$ 33.882,47	0,47408	\$ 16.063,03
4	\$ 36.660,20	0,21179	\$ 7.764,43
5	\$ 44.522,12	0,38270	\$ 17.038,48
		<b>TOTAL</b>	<b>\$ 62.700,29</b>
		<b>INVERSIÓN INICIAL</b>	<b>\$ 38.595,46</b>
		<b>VAN</b>	<b>\$ 24.104,83</b>

**Fuente:** Cuadro N° 83

**Elaboración:** La Autora.

El Valor Actual Neto del proyecto de Juegos Acuáticos es de \$ **24.104,83**, valor positivo, por lo tanto la decisión de invertir en el proyecto es factible.

✓ **Tasa Interna de Retorno (TIR)**

En los cálculos de factibilidad de un proyecto es necesario buscar un indicador que permita la certeza del valor de la moneda en el futuro, el mismo que debe estar con relación a la cantidad de dinero que dispondrá una vez concluida la vida útil, en este caso cinco años, para ello es conveniente calcular la tasa interna de retorno a la cual estará sujeta el proyecto.

**Cuadro N° 85**  
**Tasa Interna de Retorno (TIR)**

Años	Flujo de Caja	Factor de Actualización	Flujo actualizado VAN menor	Flujo de Actualización	Flujo Actualizado VAN mayor
<b>0</b>	<b>\$ 38.595,46</b>	<b>61,67%</b>	<b>-\$ 38.595,46</b>	<b>61,68%</b>	<b>-\$ 38.595,46</b>
1	\$ 14.576,77	1,616700	\$ 9.016,37	1,616800	\$ 9.015,81
2	\$ 31.806,65	2,613719	\$ 12.169,12	2,614042	\$ 12.167,61
3	\$ 33.882,47	4,225599	\$ 8.018,38	4,226383	\$ 8.016,90
4	\$ 36.660,20	6,831526	\$ 5.366,33	6,833217	\$ 5.365,00
5	\$ 44.522,12	11,044529	\$ 4.031,15	11,047945	\$ 4.029,90
		<b>VAN MENOR</b>	<b>\$ 5,89</b>	<b>VAN MAYOR</b>	<b>-\$ 0,24</b>

Fuente: Cuadro N° 83

Elaboración: La Autora.

$$TIR = Tasa Menor + Dif. de Tasa \left( \frac{VAN Menor}{VAN Menor - VAN MAYOR} \right)$$

$$TIR = 61,67\% + 0,01 \left( \frac{\$5,89}{\$5,89 - (-\$0,24)} \right)$$

$$TIR = 61,67\% + 0,01 \left( \frac{\$5,89}{\$6,12} \right)$$

$$TIR = 61,67\% + 0,009612$$

$$TIR = \mathbf{61,68\%}$$

La Tasa Interna de Retorno del presente proyecto es de **61,68%**, valor mayor a la tasa pasiva que es del **3,85%**, esto es un indicador positivo porque está sobre la tasa que nos cobra el banco. Asimismo se tiene una capacidad de endeudamiento hasta el **61,68%**.

### ✓ Relación Beneficio Costo (RBC)

Es un indicador que permite conocer en unidades monetarias el rendimiento que se espera de una inversión, indica el rendimiento por cada dólar invertido.

El proyecto se lo evalúa en base al siguiente criterio:

- Si la relación ingreso sobre egreso es igual a uno el proyecto es indiferente.
- Si la relación es mayor que uno el proyecto es rentable.
- Si la inversión es menor que uno el proyecto no es rentable.

**Cuadro N° 86**  
**Relación Beneficio Costo (RBC)**

Periodo	Ingresos originales	Costos originales	Factor de actualización	Ingresos actualizados	Costos actuales
			13%		
1	\$ 173.784,03	\$ 125.952,92	0,8815219	\$ 153.194,42	\$ 111.030,26
2	\$ 207.010,61	\$ 131.136,54	0,7770808	\$ 160.863,98	\$ 101.903,70
3	\$ 215.700,11	\$ 136.569,77	0,6850138	\$ 147.757,55	\$ 93.552,17
4	\$ 224.830,25	\$ 142.283,31	0,6038546	\$ 135.764,79	\$ 85.918,44
5	\$ 234.366,67	\$ 148.250,13	0,5323111	\$ 124.755,97	\$ 78.915,19
				<b>\$ 722.336,72</b>	<b>\$ 471.319,75</b>

Fuente: Cuadro N° 74-81

Elaboración: La Autora.

$$RBC = \frac{\text{Ingresos Actualizados}}{\text{Costos Actualizados}}$$

$$RBC = \frac{\$722.336,72}{\$471.319,75}$$

$$RBC = \$1,53$$

El valor \$1,53 significa que por cada dólar invertido, la empresa obtendrá \$0,53 ctvs. de beneficio.

✓ **Periodo de Recuperación de Capital (PRC)**

Este indicador nos permite conocer el tiempo en el que se va a recuperar la inversión inicial, se utiliza los valores del flujo de caja y el monto de la inversión.

**Cuadro N° 87**  
**Periodo de Recuperación de Capital (PRC)**

<b>AÑO</b>	<b>INVERSIÓN</b>	<b>F.CAJA</b>
0	\$ 38.595,46	
1		\$ 14.576,77
<b>2</b>		<b>\$ 31.806,65</b>
3		\$ 33.882,47
4		\$ 36.660,20
5		\$ 44.522,12

**Fuente:** Cuadro N° 83

**Elaboración:** La Autora.

$$P. R. C = \text{Año Supera Inv.} + \frac{\text{Inversión} - \Sigma \text{Flujo Sup. Inv.}}{\text{Flujo Ultimo Año Sup Inv.}}$$

$$P. R. C = 2 + \frac{38.595,46 - 46.383,42}{31.806,65}$$

$$P. R. C = 1,76 \text{ Año}$$

$$P. R. C = 0,76 \times 12 \text{ Meses}$$

$$P. R. C = 9,06 \text{ Meses}$$

$$P. R. C = 0,06 \times 30 \text{ Dias}$$

$$P. R. C = 2 \text{ Dias}$$

$$P. R. C = 1 \text{ Año}, 9 \text{ meses}, 2 \text{ días}$$

El Periodo de Recuperación de Capital en el presente proyecto es de 1 año, 9 meses y 2 días.

## **ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD**

La finalidad del análisis de sensibilidad, es medir en qué grado se altera la tasa de rentabilidad esperada de un proyecto frente al cambio imprevisto de una variable.

El criterio de decisión para medir la sensibilidad es la siguiente:

Si el coeficiente es menor a uno, el proyecto no es sensible a los cambios, no le afecta a la rentabilidad, es decir tolera los cambios.

Si el coeficiente es igual a uno, no hay efecto sobre el proyecto, el proyecto es indiferente a los cambios.

Si el coeficiente es mayor a uno el proyecto es sensible, los cambios reducen o anulan significativamente la rentabilidad, es decir los cambios le afectan.

**Cuadro N° 88**

**Análisis de Sensibilidad con un 37,65% de Incremento en los Costos**

AÑOS	COSTO TOTAL	COSTO TOTAL	INGRESO	ACTUALIZACIÓN				
	ORIGINAL	ORIGINAL	ORIGINAL	FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL VAN Menor	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL VAN Mayor
		<b>37,65%</b>			<b>38,23%</b>		<b>38,24%</b>	
						-38.595,46		-38.595,46
1	125.952,92	173.374,20	173.784,03	409,83	1,38230	296,49	1,38240	296,46
2	131.136,54	180.509,45	207.010,61	26.501,16	1,91075	13.869,48	1,91103	13.867,48
3	136.569,77	187.988,29	215.700,11	27.711,83	2,64123	10.492,00	2,64181	10.489,72
4	142.283,31	195.852,98	224.830,25	28.977,27	3,65098	7.936,85	3,65203	7.934,56
5	148.250,13	204.066,31	234.366,67	30.300,36	5,04675	6.003,94	5,04857	6.001,77
						<b>3,30</b>		<b>-5,47</b>

**Fuente:** Cuadro N° 86

**Elaboración:** La Autora.

La fórmula para su cálculo es la siguiente:

**TIR DEL PROYECTO = 61,68%**

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

$$TIR = 38,23 + 0,01 \left( \frac{3,30}{3,30 - (-5,47)} \right)$$

$$TIR = 38,23 + 0,01 \left( \frac{3,30}{8,77} \right)$$

$$TIR = 38,23 + 0,01 (0.3763)$$

**1. –NUEVA TIR = 38, 23%**

**2.- Diferencia de TIR**

*Dif. Tir.= Tir Proyecto- Nueva Tir*

*Dir. Tir.= 61,68-38,23*

*Dir. Tir.= 23,45%*

**3.- Porcentaje de Variación**

*%Var. = (Dif. Tir / Tir del Proy)\*100*

*%Var. = (23,45/61,68) \* 100*

*%Var. = 38.01%*

**4.- Sensibilidad**

*Sensib.= %Var. / Nueva Tir*

*Sensib.= 38.01 / 38,23*

*Sensib.= 0.99*

El análisis de Sensibilidad con un incremento en los costos del 37,65%, nos permite obtener flujos netos positivos dando como resultado una sensibilidad del 0.99 que es menor a 1, lo que demuestra que el proyecto no es sensible en la rentabilidad frente a los cambios externos que se puedan dar.

**Cuadro N°89**

**Análisis de Sensibilidad con un 24,86% en Disminución de los Ingresos**

AÑOS	COSTO TOTAL ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	INGRESO ORIGINAL	ACTUALIZACIÓN				
				FLUJO NETO	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL	FACTOR ACT.	VALOR ACTUAL
			<b>24,86%</b>		<b>38,23%</b>		<b>38,24%</b>	
						-38.595,46		-38.595,46
1	125.952,92	173.784,03	130.581,32	4.628,40	0,7234	3.348,33	0,7234	3.348,09
2	131.136,54	207.010,61	155.547,78	24.411,23	0,5234	12.775,71	0,5233	12.773,86
3	136.569,77	215.700,11	162.077,07	25.507,30	0,3786	9.657,34	0,3785	9.655,24
4	142.283,31	224.830,25	168.937,45	26.654,14	0,2739	7.300,55	0,2738	7.298,44
5	148.250,13	234.366,67	176.103,11	27.852,98	0,1981	5.519,00	0,1981	5.517,00
						<b>5,47</b>		<b>-2,83</b>

**Fuente:** Cuadro N° 86

**Elaboración:** La Autora.

La fórmula para su cálculo es la siguiente:

**TIR DEL PROYECTO = 61,68%**

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

$$TIR = 38,23 + 0,01 \left( \frac{5,47}{5,47 - (-2,83)} \right)$$

$$TIR = 38,23 + 0,01 \left( \frac{5,47}{8,29} \right)$$

$$TIR = 42,50 + 0,01 (0.659)$$

**1. –NUEVA TIR = 38, 24%**

**2.- Diferencia de TIR**

*Dif. Tir.* = Tir Proyecto- Nueva Tir

*Dir. Tir.* = 61,68-38,24

*Dir. Tir.* = 23,44%

**3.- Porcentaje de Variación**

*%Var.* = (Dif. Tir / Tir del Proy)\*100

*%Var.* = (23,44/61,68) \* 100

*%Var.* = 38.01%

**4.- Sensibilidad**

*Sensib.* = %Var. / Nueva Tir

*Sensib.* = 38.01 / 38,24

*Sensib.* = 0.99

El análisis de Sensibilidad con una disminución en los costos del 24,86%, nos permite obtener flujos netos positivos dando como resultado una sensibilidad del 0.99 que es menor a 1, lo que demuestra que el proyecto no es sensible en la rentabilidad frente a los cambios externos que se puedan dar.

## **h) CONCLUSIONES**

Con la culminación del presente trabajo de tesis, se llegó a las siguientes conclusiones:

- Es importante destacar que dentro de la competencia del servicio de alquiler de juegos acuáticos, existe solo un ofertante en la Isla de Jambelí, lo que nos permite identificar un gran mercado con necesidades insatisfechas, para lo cual el mencionado proyecto se ajusta perfectamente a la inversión.
- Esta nueva empresa tiene la ventaja de ofrecer servicios innovadores el cual permite que sea un atractivo diferente al de la competencia, por lo nos permite que el proyecto sea provechoso en el mercado.
- Con respecto a su capacidad utilizada ésta empresa trabajará un 19,26% de su capacidad total, debido que es una empresa de servicios turísticos que ocupará una parte área pública y por ende no se puede pasar de un límite de tiempo en el día, esto es establecido por la Capitanía de Puerto Bolívar, y se mantendrá con la misma capacidad para todos los año de vida del proyecto.
- El precio de los servicios de los juegos es competitivo, debido que estos servicios no demandan grandes costos en producción, por lo tanto nos resulta factible en los ingresos por su cantidad de demanda turística en la zona.
- Se constituirá como una empresa de responsabilidad limitada, con un capital social de \$23.595,46 dólares, dado por los socios que conformarán la nueva empresa.

- Dentro de la evaluación económica todos los indicadores muestran cifras con un balance positivo en los ciclos de inversión, encuadrando en los indicadores tenemos; que el Periodo de Recuperación de Capital va a ser de **1 año, 9 meses y 2 días**, el VAN resultado positivo con **\$24,104.83**, la Relación Beneficio Costo con **1.53**, que expresa que por cada dólar invertido se ganarán **0.53** centavos, sumado a esto el proyecto maneja una TIR del proyecto que es del **61,68%** y dentro del análisis de sensibilidad con un incremento en los costos que soporta hasta un **37,65%** y una disminución en los ingresos de un **24,86%**.

## **i) RECOMENDACIONES**

A continuación se presentan las siguientes recomendaciones:

- En razón de los resultados positivos obtenidos se recomienda invertir en la implementación del servicio de juegos acuáticos por que se logran ingresos muy factibles para cualquier inversor o accionista.
- Se recomienda tener personal altamente capacitado y especializado para todas y cada una de las actividades que se vayan a realizar dentro de la empresa de juegos acuáticos.
- Se recomienda dar la máxima seguridad personalizada durante toda la ejecución del servicio, tratando de evitar al máximo cualquier situación riesgosa, y dar mayor comodidad al usuario.
- Se recomienda que el trato al cliente sea de la más alta calidad y calidez, todo esto para que se lleven una buena impresión convirtiéndose en clientes fijos y dar un mayor prestigio tanto a la empresa como a la isla de Jambelí.
- Se recomienda tomar en cuenta constantemente las variaciones de flujos de turistas que existe en la isla, generalmente en temporadas, para implantar diferentes promociones y atractivos descuentos según el segmento de mercado que se vaya a atender.
- Y por último se recomienda mantener el espíritu de confiabilidad y seguridad durante todo el tiempo de uso y permanencia en los juegos acuáticos para dar mayor realce y por ende la seguridad de adquisición por parte de los turistas que estén decididos a ser parte de LA PIRAMIDE Cía Ltda.

## j) BIBLIOGRAFÍA

- Agencia Nacional de Regulación, Control y Vigilancia Sanitaria. (s.f.). *Requisitos para la obtención del Permiso de Funcionamiento de los Establecimientos sujetos a Vigilancia y Control Sanitario* .
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluacion de Proyectos*. Mexico: McGraw-Hill.
- Benoît Brouillette, U. J. (2008). *Geografía de América Latina: métodos y temas monográficos*. Texas.
- Cabrera, M. U. (2010). *Guía para invertir en Energías Renovables en Colombia, Ecuador y Perú*. Zaragoza: IRCE (European School of Energy).
- Carrera de Administración de Empresas. (2011-2012). *Elaboración de Proyectos de Inversión*.
- Casado Díaz, A. (2006). *Dirección de Marketing*. San Vicente (Alicante): Editorial Club Universitario.
- Chicaiza, V. E. (2009). *Estudio de Factibilidad para la Creación de una Hostería Parque Acuático en Puenbo*. UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA EQUINOCCIAL.
- Congreso Nacional. (10 de 09 de 2004). *La Ley de Gestión Ambiental - Codificación*. (L. C. C, Ed.) Recuperado el 12 de 05 de 2015, de <http://www.ambiente.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/09/LEY-DE-GESTION-AMBIENTAL.pdf>
- Coordinación Área Patrimonio Cultural Inmaterial, I.-R. (2012). *Memoria oral del pueblo Saraguro*. Loja: Gráficas Hernández Cía. Ltda.
- Córdova, D. C. (2010). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UN CENTRO DE RECREACIÓN TURÍSTICA EN EL CANTON GUALACEO*. Cuenca.
- Del Prado E. Arturo N. (2006). *Estadística Básica para la Planificación*. Mexico: McGraw Hill.
- Dto. Industrias y Negocios. (2006). *Estudio Legal y Ambiental. Preparación y Evaluación de Proyectos II*, 17.
- Fernández E., S. (2007). *Los Proyectos de Inversión*. Costa Rica: Editorial Tecnológica de Costa Rica.
- Gabriel, B. (2005). *Evaluación de Proyectos*. Mexico: McGraw-Hill.

- Gutiérrez, J. C. (2012). *JUEGOS RECREATIVOS INFLABLES*.
- Gutiérrez, M. y. (1995).
- ILPES. (2006). *Guía para presentación de Proyectos*. Mexico: Siglo XXI.
- INEC, D. C. (2010).
- Lic. Julio Manso Rodas, morador de la Isla de Jambelí. (s.f.). *Relato de la Historia de Jambelí*. Jambelí.
- Ministerio de Turismo del Ecuador. (2014). *Ecuador se fortalece con inversiones en el sector turístico*. Quito.
- Ministerio del Ambiente. (Mayo de 2013). *Sistema Único de Información Ambiental*. (Especialistas Ambientales, Ed.) Recuperado el 12 de Mayo de 2015, de GUÍA DE BUENAS PRÁCTICAS AMBIENTALES PARA LA FABRICACIÓN DE BORDADOS EN MÁQUINAS INDUSTRIALES: <http://suia.ambiente.gob.ec/documents/10179/185866/12+GBPA+FABRICACION%20DE+BORDADOS+EN+M%20QUINAS+INDUSTRIALES.pdf/6c2cac7f-1e62-4a3c-9273-c12aae380c79?version=1.0>
- Ministerio del Ambiente. (Mayo de 2013). *Sistema Único de Información Ambiental*. (E. Ambientales, Ed.) Recuperado el 12 de 05 de 2015, de Guía de Buenas Prácticas Ambientales para la Cofección de Ropa: <http://suia.ambiente.gob.ec/documents/10179/185866/13+GBPA+CONFECION%20DE+ROPA.pdf/e085711b-d1c2-4d22-809a-63725003924d?version=1.0>
- Nassir Sapag, C. (2007). *Fundamentos de Preparación y Evaluación de Proyectos*. McGraw-Hill Interamericana.
- Oro, R. G. (2012). *EL Oro*, 57.
- Ramón , R. (2005). *Formulación y Evaluación de Proyectos*. Costa Rica: Universidad Estatal a Distancia.
- Revista I Tur Machala. (2012). *I Tur Machala*.
- Roura. (1990). *MUSEO DEL LIBRO*.
- SALCEDO, G. (s.f.). Archivo Histórico de Machala.
- Sr. Jorge Vaca (Presidente de la Junta Parroquial de Jambelí). (2013). *Resumen de ingresos de la cantidad de tickets vendidos*. Junta Parroquial Jambelí, Jambelí.
- Trilla, P. y. (1986). *MUSEO DEL JUEGO*.

k) ANEXOS

**ANEXO N°1**  
**Requisitos para obtener el permiso de funcionamiento de establecimientos de recreación o complejos turísticos**

<b>C Ó D I G O</b>	<b>REQUISITOS</b>	
	<b>TIPO DE ESTABLECIMIENTOS</b>	
<b>19.0</b>	<b>Establecimientos de recreación o complejos turísticos y públicos y privados</b>	<b>Requisito que se debe adjuntar en el sistema.</b>
19.2	Establecimientos de recreación o complejos turísticos combinados entre dos o más actividades	<b>No se adjuntará ningún requisito específico.</b>
<p>7. Reglamento sustitutivo para otorgar Permisos de Funcionamiento a los Establecimientos sujetos a Vigilancia y Control Sanitario; Acuerdo Ministerial N° 4712, Suplemento del Registro Oficial 202, 13-III-2014 y sus reformas Acuerdo 4907, Registro Oficial 294, 22-VII-2014 y acuerdo 5004, Registro Oficial 317, 22-VIII-2014</p>		

**ANEXO N°2**  
**Valor a Pagar para Obtener el Permiso de Funcionamiento**

<b>Código</b>	<b>Tipo de establecimiento</b>	<b>Coeficiente de cálculo</b>	<b>Tipo de riesgo</b>	<b>Valor a cancelar</b>
<b>19.0</b>	<b>Establecimientos de recreación o complejos turísticos y públicos y privados</b>			
19.2	Establecimientos de recreación o complejos turísticos combinados entre dos o más actividades	15	B	\$ 127.44



**ANEXO N°3**  
**PREGUNTAS PARA EL ESTUDIO DE MERCADO**  
**PARA LA DEMANDA**

Esta encuesta tiene la finalidad de recabar información referente a las preferencias del consumidor para así ofertar un nuevo servicio de calidad, mediante la implementación de “ALQUILER DE JUEGOS ACUÁTICOS EN LA ISLA DE JAMBELÍ”. Esperando su colaboración.

**1. ¿Le gusta visitar la Isla de Jambelí como destino turístico?**

Si ( ) No ( )

**2. ¿Por qué actividades o servicios más se enfocaría a recurrir al lugar?**

Restaurantes ( ) Discotecas ( )

Juegos Acuáticos ( ) Todo ( )

Señale otros.....

**3. ¿Usted alguna vez ha hecho uso de juegos Acuáticos? Si su respuesta es NO, vaya a la pregunta N° 7.**

Si ( ) No ( )

**4. ¿Qué tipo de juegos acuáticos ha utilizado en éste y en otro lugar?**

Boyas (La banana) ( )

Boyas (La bestia) ( )

Cancha inflable de vóley ( )

Moto Acuática (Jet Ski) ( )

Kayak ( )

Otros ( )

**5. ¿Cuál es el precio promedio que ha pagado por los servicios de juegos acuáticos en éste y otro lugar?**

\$1,00 - \$1,50 ( )                      \$2,00 - \$2,50 ( )

\$3,00 - \$3,50 ( )                      \$4,00 - \$4,50 ( )

\$5,00 - \$5,50 ( )

**6. Si existiera en la Isla de Jambelí el nuevo servicio de alquiler de juegos acuáticos ¿Estaría usted de acuerdo en utilizar algunos de ellos?**

Si ( )

No ( )

**7. ¿Cómo preferiría utilizar este tipo de juegos acuáticos?**

Solo (a) ( )

En pareja ( )

Con familia ( )

Con amigos ( )

**8. ¿Cada que tiempo acudiría a los nuevos juegos acuáticos en la isla de Jambelí?**

Diario ( )

Semanal ( )

Mensual ( )

Trimestral ( )

Semestral ( )

Anual ( )

**9. Señale qué juegos escogería para su diversión si se instalaría la nueva empresa de juegos acuáticos.**

- Cancha inflable de vóley ( )
- Moto Acuática (Jet Ski) ( )
- Pirámide Escalador ( )

**10. Señale con una (X). Por cada vez que se decide a utilizar los juegos acuáticos ¿Cuántas veces hiciera uso del servicio semanal?**

<u>Veces</u>	<u>Señale</u>
1 a 3	
3 a 6	

**11. ¿Qué tipo de promociones le gustaría que ofrezca el nuevo servicio de Juegos Acuáticos?**

- 2 X 1 ( )
- Descuentos ( )
- Cada tres juegos, otro gratis ( )
- Otros Indique .....

**12. ¿Qué días de preferencia acudiría a los juegos acuáticos?**

- Viernes ( )
- Sábado ( )
- Domingo ( )
- Entre semana ( )

**13. ¿Por qué medios de comunicación le gustaría conocer la existencia del nuevo servicio de Juegos Acuáticos en la Isla de Jambelí?**

- Internet (pág. web) ( )
- TV ( )
- Radio ( )
- Hojas Volantes ( )
- Prensa Escrita ( )
- Redes Sociales ( )
- Otros ( )

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

## ANEXO N°4



### PREGUNTAS PARA EL ESTUDIO DE MERCADO PARA EL OFERENTE

Esta entrevista tiene la finalidad de recabar información meramente académico y a la vez que sirve de referente práctico de cómo es la administración de una empresa de alquiler de implementos de juegos acuáticos. Esperando su colaboración, mi sincero agradecimiento de antemano.

**¿Qué tiempo lleva de funcionamiento en su empresa de juegos acuáticos?**

.....

**¿Aproximadamente con cuánto de capital inició?**

.....

**¿El capital fue?**

Interno ( ) Externo ( )

**¿Quién le provee implementos de juegos acuáticos?**

.....

**¿Qué promedio de combustible gasta (INVIERTE) diario?**

.....

**¿Con cuántos empleados cuenta en su empresa actualmente?**

.....

**¿Cuál es su horario de trabajo?**

.....

**¿Cuál es o son sus días de descanso?**

Lunes ( ) Viernes ( )

Martes ( ) Sábado ( )

Miércoles ( ) Domingo ( )

Jueves ( )

**Usted presta sus servicios:**

Todo el tiempo ( ) Solo temporadas ( )

Fin de Semana ( )

**¿Qué tipo de juegos acuáticos alquila, precio y tiempo que realiza por recorrido en cada juego?**

IMPLEMENTOS

PRECIOS

RECORRIDO (Tiempo)

.....  
.....

**¿Cuántas personas promedio atienden a diario?**

.....

**¿Desde qué inicio hasta la actualidad en qué porcentaje ha crecido su empresa y qué tiempo de funcionamiento tiene hasta la actualidad?**

10% ( ) 20% ( ) 30% ( ) 40% ( ) 50 % ( ) 100 ( )

Tiempo funcionamiento.....

**¿Utiliza usted los servicios de algún medio de comunicación para promocionar su negocio?**

SI ( )

NO ( )

**¿Usted realiza algún tipo de promociones? Si su respuesta es SI indique.**

SI ( )

NO ( )

.....

GRACIAS POR SU COLABORACIÓN

## Índice

PORTADA .....	i
CERTIFICACIÓN .....	ii
AUTORÍA .....	¡Error! Marcador no definido.
CARTA DE AUTORIZACIÓN .....	¡Error! Marcador no definido.
AGRADECIMIENTO .....	v
DEDICATORIA .....	vi
a) TÍTULO .....	1
b) RESUMEN.....	2
SUMMARY.....	5
c) INTRODUCCIÓN.....	8
d) REVISIÓN DE LITERATURA .....	10
e) MATERIALES Y MÉTODOS.....	34
f) RESULTADOS.....	41
g) DISCUSIÓN.....	53
h) CONCLUSIONES.....	16969
i) RECOMENDACIONES .....	1711
j) BIBLIOGRAFÍA.....	1722
k) ANEXOS .....	1744
INDICE.....	<b>181</b>